



ISBN-10: 84-689-9035-3

Nº Registro: 06/42177

Envíe sus consultas sobre la protección del inversor extranjero y sus comentarios sobre el libro directamente al autor:
leonardogranato@hotmail.com

Para citar este libro puede utilizar el siguiente formato:

Leonardo Granato (2006) *Aportes para la protección y defensa del inversor extranjero en el MERCOSUR* Edición electrónica. Texto completo en www.eumed.net/libros/2006b/lg/

APORTES PARA LA PROTECCIÓN Y DEFENSA DEL INVERSOR EXTRANJERO EN EL MERCOSUR

POR LEONARDO GRANATO

ABOGADO, UNIVERSIDAD DE BELGRANO, ARGENTINA.

MAGÍSTER EN DERECHO DE LA INTEGRACIÓN ECONÓMICA, UNIVERSIDAD DEL SALVADOR (ARGENTINA) EN CONVENIO CON LA
UNIVERSITÉ PARIS 1 PANTHÉON-SORBONNE (FRANCIA).

COORDINADOR DEL PROGRAMA DE DERECHO INTERNACIONAL DEL CENTRO ARGENTINO DE ESTUDIOS INTERNACIONALES
(CAEI), BUENOS AIRES.

Buenos Aires, febrero de 2006

INTRODUCCIÓN

El contexto mundial actual revela la construcción de un nuevo orden internacional que es el escenario de la relación de diversos bloques integrados. *“La regionalización y la globalización, la 'integración' hacia 'adentro' y hacia 'afuera', son una constante en crecimiento en los tiempos actuales. Hoy los espacios territoriales se estrechan, porque interior – exterior tienen 'vocación de comunicación'”*¹.

El cierre de un ciclo que puso fin a la Guerra Fría y la determinación de un marco legal general para el comercio y desarrollo económico nos lleva a considerar la existencia de un determinado orden mundial actual claramente definido por la liberalización en materia política y económica.

En este “orden” los Estados apuntan al futuro a través de la profundización de los esquemas de integración económica, concebida ésta como la alternativa clave para que los mismos logren la dimensión regional donde ubicar y adecuar sus propios intereses.

Hoy en día, la integración sudamericana sigue constituyendo el factor fundamental para la reinserción internacional de nuestra subregión. Los principales procesos de integración latinoamericanos han surgido a partir de factores económicos, se busca la integración de los mismos al nivel regional para poder así insertarse como bloque en la economía mundo.

Si para Europa la concepción de la integración surge de un factor traumático como la guerra, en el caso latinoamericano surge a partir de la economía², como dilema de inserción internacional no resuelto. Es por ello que todo aquello relativo a la

¹ Cfr. María Laura San Martino de Dromi; “De la Nueva Historia del Derecho. A propósito del objeto, método y fuentes del derecho del MERCOSUR” en *Cuadernos de Historia del Derecho*, N° 9. Buenos Aires, Ciudad Argentina, 1997, p. 7.

² Un trauma histórico de toda América Latina en su conjunto que deviene de haber sido colonia de una potencia que era periférica en el propio sistema intraeuropeo.

inversión extranjera necesaria al crecimiento de toda economía integrada, se presenta como un punto clave a estudiar en la problemática del Derecho de la Integración Económica.

En un sentido amplio, la Inversión Extranjera *“se refiere a la toma de control de activos productivos en un país por parte de no residentes. Este concepto comprende tanto a aquella inversión que supone la creación de nuevos activos (y, por ello, alteraciones en el patrón geográfico de la actividad económica), como a la inversión que comporta cambios en el control de empresas ya establecidas”*³.

En este contexto, los inversores extranjeros requieren de una estabilidad política y económica razonable que garantice sus derechos de propiedad. La inestabilidad política puede crear considerable incertidumbre y riesgo para aquéllos, socavando la credibilidad de las leyes y políticas actuales. Asimismo, la estabilidad macroeconómica juega un papel crítico porque sin ella, los cambios en otras áreas tendrán un impacto limitado.

Entre los factores de mayor importancia para atraer a los inversores extranjeros encontramos la estabilidad política y económica y el marco regulatorio.

La exportación de capital exige normalmente el cumplimiento de ciertos requisitos. A los beneficios esperados (representados por la tasa interna de retorno pretendida) y cierta estabilidad política y económica mínima, se le suma la necesidad de garantizar la estabilidad y seguridad jurídicas, es decir, que las reglas existentes al tiempo de la inversión serán mantenidas y que ellas no serán afectadas por medidas confiscatorias o arbitrarias.

Dicho esto, nos proponemos vislumbrar la existencia de un régimen jurídico de “protección” al inversor extranjero en el marco del proceso de integración del MERCOSUR propiamente dicho y, en sentido general, en los países que componen el

³ Cfr. Roberto Bloch; “Inversión Extranjera Directa y Estados huéspedes” en *Desafío Exportar*, revista de Comercio Exterior, Año 1, N° 5. Buenos Aires, 2005, p. 10. Téngase presente asimismo la siguiente definición: “La inversión extranjera es el aporte de capital de riesgo efectuado por personas físicas o jurídicas que no tienen constituido su domicilio o el principal asiento de sus negocios, en el país donde invierten con la finalidad de desarrollar una actividad económica”. Cfr. Osvaldo J. Marzorati; *Derecho de los Negocios Internacionales*. Buenos Aires, Astrea, 1997, p. 661.

mismo. El término “protección” proviene del latín *protectio*, significando la acción y efecto de proteger. Y “proteger” proviene del latín *protegere* (de *pro*, delante y *tegere*, cubrir) que significa amparar, favorecer, defender, preservar⁴.

En este orden de ideas, entendemos que en el ámbito del MERCOSUR existe un régimen jurídico de protección al inversor extranjero constituido al nivel internacional, por la red de Tratados Bilaterales de Promoción y Protección Recíproca de Inversiones existente entre los países miembros del bloque regional (cuya práctica como veremos se ha estandarizado en la comunidad internacional); al nivel comunitario, por los Protocolos de Colonia y de Buenos Aires aún no vigentes en el espacio integrado; y al nivel interno, por las leyes domésticas de los Estados parte.

Esta “red” de tres niveles: internacional, regional y local, constituye la estructura del régimen de protección del inversor al nivel MERCOSUR. Tomamos aquí la noción de régimen en sentido amplio por lo que, no es necesaria la existencia de la obligación de cumplimiento en todos los órdenes, para comprobar la existencia del régimen.

Entendemos “régimen” como un conjunto de *“principios, normas, reglas y procedimientos de toma de decisión en torno de los cuales convergen las expectativas de los actores”*⁵. En este orden de ideas, si bien los Protocolos del MERCOSUR no se encuentran en vigencia, entendemos que igualmente forman parte de este “régimen” toda vez que son producto de la estructura decisoria del bloque regional y no puede, por tanto, desconocerse su existencia al nivel comunitario.

⁴ Diccionario Etimológico de la Lengua Castellana. Buenos Aires, Librería El Ateneo, 1941.

CONSIDERACIONES METODOLÓGICAS

El presente trabajo se estructura en dos partes. En la primera, ensayamos un concepto de “*Derecho del Inversor Extranjero*” con sus características propias. En la segunda abordamos esta dimensión en su relación con la integración y particularmente con el MERCOSUR. Ésta estructura nos ha parecido la más apropiada a efectos de demostrar la relación entre Derecho del Inversor Extranjero y MERCOSUR.

El estudio parte de un enfoque sistémico⁶ por una doble razón. Por el carácter sistémico del Derecho del Inversor Extranjero, y por el carácter sistémico necesario para entender a todo proceso de integración, en este caso al MERCOSUR. Este enfoque se cruzará con los enfoques propios de la Teoría de la Integración (Bela Balassa, 1964).

La perspectiva histórica cobra importancia dentro de la aproximación sistémica, por lo tanto abordaremos el objeto de estudio desde una matriz histórica jurídica y propia de la integración. Entendiendo que: “*(...) la indagación histórica es la reconstrucción ajustada a los hechos del pasado. Un genuino interés, una marcada curiosidad para saber cómo pensaban y actuaban quienes vivieron este proceso, antes que nosotros. Esta tarea exige un esfuerzo heurístico y de comprensión hacia los procesos y actores que se estudian, los cuales se deben evaluar en las condiciones prevalecientes de la época que se analiza*”⁷.

Analizada la evolución histórica de la protección del Inversor Extranjero, estudiaremos el régimen legal contemporáneo del mismo. En este orden de ideas haremos especial hincapié en los parámetros normativos consagrados por los instrumentos internacionales cuya práctica se ha generalizado en la comunidad internacional: los Tratados Bilaterales de Inversión.

⁵ Cfr. Stephen Krasner; *Conflicto estructural: el Tercer Mundo contra el Liberalismo Global*. Buenos Aires, Grupo Editor Latinoamericano, 1989.

⁶ Cfr. Mario Bunge; *Sistemas sociales y filosofía*. Buenos Aires, Editorial Sudamericana, 1995.

⁷ Cfr. María Inés Dugini de De Cándido; “Argentina, Chile, MERCOSUR. Cambios y continuidades” en *Cuadernos de Integración*, N° 2. Buenos Aires, Ciudad Argentina, 1997, p. 11.

En la dimensión jurídica propia del trabajo, se plantea la necesidad de una aproximación al objeto de estudio desde tres órdenes: el Derecho Internacional Público, el Derecho Internacional Privado y el Derecho de la Integración Económica propiamente dicho. El Derecho Internacional Público encuentra en este trabajo sus fuentes en la obra de Juan Carlos Puig; el Derecho Internacional Privado en el reconocido estudioso Werner Goldschmidt, y el Derecho de la Integración Económica en los estudios de Roberto Dromi.

De un modo general nos inspiramos en las enseñanzas del maestro Goldschmidt y en su Teoría Trialista del Mundo Jurídico. Como explicara el Profesor “*el Trialismo, teoría elaborada de la concepción tridimensional, concibe el mundo jurídico como la integración de la realidad social, de las normas y de la justicia*”⁸. No se trata de una suma de tres enfoques sino de su integración a partir del aspecto dikelógico⁹. “*En efecto, la única posibilidad de elegir hechos sociales o normas de una manera jurídicamente trascendente consiste en hacerlo desde el punto de vista dikelógico*”¹⁰.

“*La visión tridimensional del derecho es imprescindible para entender el orden jurídico internacional y los órdenes jurídicos que de él se han derivado, como ocurre con el Derecho de la Integración y el Derecho Comunitario*”¹¹.

En la segunda parte abordaremos en concreto la existencia de un régimen jurídico de protección del inversor extranjero en el espacio integrado del MERCOSUR.

⁸ Cfr. Werner Goldschmidt; *El S.O.S. del Derecho Internacional Privado clásico y otros ensayos*. Buenos Aires, Editorial de Belgrano, 1979, p. 11.

⁹ Cfr. Werner Goldschmidt; *El S.O.S. del Derecho Internacional...* Op. cit., p. 11. Asimismo, Alicia M. Perugini; “La creación de la jurística dikelógica durante la década de 1958 a 1967 por Werner Goldschmidt”, en *La Ley*, sección Doctrina, Buenos Aires, T. 146, p. 820. También, Miguel A. Ciuro Caldani; “La nueva versión de la Teoría Trialista del Mundo Jurídico”, en *El Derecho*, sección Doctrina, Buenos Aires, T. 54, p. 645.

¹⁰ Dikelogía: ciencia de la Justicia. Goldschmidt, Werner; *El S.O.S. del Derecho Internacional...* Op. cit., p. 12. Recomendamos del mismo autor: *Introducción filosófica al Derecho*, Buenos Aires, Depalma, 1996.

¹¹ Cfr. María Teresa Moya Domínguez; “La seguridad jurídica en el MERCOSUR. El aporte del protocolo de Olivos y la creación del Tribunal Permanente de Arbitraje” en “Sistema Comunitario I”, *Cuadernos de EPOCA*, Serie Integración Económica, N° 5. Buenos Aires – Madrid, Ciudad Argentina, 2003, p. 219.

De esta manera, y en analogía al principio histórico que nos inspira en la primera parte del trabajo, comenzaremos describiendo los antecedentes del MERCOSUR. Luego, analizaremos su estructura y organización institucional, con la finalidad de proveer el marco de análisis de los instrumentos en materia de inversiones que surgieron en el marco del proceso de integración y, comprendiendo en este sentido, que el derecho originario mercosureño prevalece sobre el derecho derivado.

Prestaremos particular atención a la institucionalidad y sus dimensiones por considerar que, en la mayoría de los casos, la institucionalidad marca los tiempos de la integración.

También enunciaremos los instrumentos bilaterales en materia de protección del inversor extranjero suscriptos por los países miembros del MERCOSUR y asimismo analizaremos los conceptos considerados de mayor relevancia contenidos en las legislaciones domésticas de los Estados parte.

De esta forma, trabajaremos con un enfoque sistémico, histórico y estructural, en donde se abordará la relación existente entre Derecho del Inversor Extranjero y MERCOSUR, con base en las teorías propias del Derecho Internacional Público y Privado, y el Derecho de la Integración Económica propiamente dicho.

PARTE PRIMERA
LA PROTECCIÓN DEL INVERSOR EXTRANJERO

1. EN TORNO AL DERECHO DEL INVERSOR EXTRANJERO

Entendemos por Derecho del Inversor Extranjero al *conjunto de normas de distinta naturaleza, de fuente convencional o interna, que tienen por objeto regular la protección de tal operador internacional proporcionándole seguridad jurídica, ante los riesgos inherentes a la actividad propia de la inversión transfronteriza.*

a. *“Conjunto de normas de distinta naturaleza, de fuente convencional o interna (...)”*

Las fuentes del Derecho del Inversor Extranjero se destacan por su dispersión entre los distintos ordenamientos jurídicos internos de los Estados de la comunidad internacional y el Derecho Internacional Público y de la Integración (carácter sistémico¹²).

Existe en la actualidad un amplísimo catálogo de disposiciones normativas en la materia: tratados internacionales, resoluciones de organizaciones internacionales, legislación y reglamentación de fuente interna, los Principios Generales del Derecho, y la lista continúa.

En palabras de Vives Chillida: *“(...) en esta medida puede hablarse del carácter intersistémico de este sector, que exige al operador jurídico internacional la interpretación y aplicación conjunta de normas de fuente internacional, contratos y legislaciones internas”*¹³.

¹² Un sistema ha sido conceptualizado como el “conjunto de elementos que interactúan dinámicamente y están organizados con relación a una finalidad” o el “conjunto de elementos interrelacionados considerado relevante para un observador”. Cfr. Enrique G. Herrscher; *Pensamiento sistémico*. Buenos Aires, Granica, 2003, p. 266.

¹³ Cfr. Julio A. Vives Chillida; *El Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones (CIADI)*. Madrid, McGraw-Hill, 1998, p. 23.

b. (...) que tienen por objeto regular la protección de tal operador internacional proporcionándole seguridad jurídica (...)

Este ordenamiento “protege” al centro de imputación de normas que es el inversor extranjero consagrando sus derechos. 'Seguridad' es una palabra que se relaciona con las ideas de “orientación”, “orden”, “previsibilidad” y “protección”.

“Por su parte, la 'seguridad jurídica', en cuanto uno de los valores o fines del derecho, se relaciona también con esas mismas ideas. Esto significa que el derecho, en cuanto procura realizar la seguridad jurídica, provee a los integrantes de la comunidad jurídica de orientación, orden, previsibilidad y protección”¹⁴.

Este Derecho del Inversor Extranjero provee seguridad jurídica en cuanto a que por su propia naturaleza se presenta siempre como un régimen o conjunto de normas o disposiciones que establece estándares de conducta esperados.

Este Derecho del Inversor Extranjero provee seguridad jurídica en cuanto “previsibilidad”, puesto que allí donde rige un ordenamiento jurídico en términos generales eficaz, los sujetos saben a qué atenerse, conociendo lo que el Derecho demanda de ellos y de los demás sujetos y cuáles serán las consecuencias de sus actos.

Este Derecho del Inversor Extranjero provee seguridad jurídica en cuanto “protección”, puesto que el ordenamiento jurídico reconoce y garantiza un conjunto de derechos que se relacionan con ciertos valores de interés general, tales como la libertad y la igualdad.

c. (...) ante los riesgos inherentes a la actividad propia de la inversión transfronteriza”.

¹⁴ Cfr. Agustín Squella Narducci; *Introducción al Derecho*. Santiago, Editorial Jurídica de Chile, 2000, p. 534-535. “La seguridad jurídica, en un caso concreto, es un valor de la conducta en su alteridad. La seguridad como valor está presente en situaciones ciertas, firmes y tranquilas, de modo tal que la certidumbre, la firmeza y la tranquilidad en la conducta certifican su polo positivo. El disvalor correlativo se nos aparece así tipificando en las conductas sociopolíticas tendientes a la incertidumbre, a la intranquilidad y a la falta de protección, que mancomunadas arriban en síntesis, a la incoordinación de tareas comunes”. Cfr. Enciclopedia Jurídica OMEBA, Tomo XXI. Buenos Aires, Bibliográfica OMEBA, 1964. Para ampliar véase, Werner Goldschmidt; *La Ciencia de la Justicia (Dikeología)*, 2ª edición. Buenos Aires, Depalma, 1986, p. 85-90. Véase también, Alberto Dalla Vía; *Transformación Económica y Seguridad Jurídica*. La Plata, Librería Editora Platense, 1994.

Todo inversor extranjero está expuesto a diversos riesgos, llamados comúnmente “políticos”, ajenos a los términos comerciales normales de la operación económica. De esta manera, encontramos riesgos como la nacionalización de la empresa y la expropiación del capital; las roturas o pérdidas por disturbios civiles o militares; las restricciones a la libre transferencia de divisas; la discriminación frente a inversores nacionales; trato injusto y no equitativo; desestabilización política; corrupción de las instituciones políticas y administrativas; entre otros.

Nos situamos así ante la posibilidad de que el Estado receptor de capital interfiera en los derechos de propiedad del inversor extranjero, quebrantando su seguridad jurídica.

Por otro lado, encontramos en este régimen o Derecho del Inversor una serie de rasgos característicos que comentamos a continuación:

a. *Vinculación a procesos de integración económica*: formulada en vistas de la realidad de los países latinoamericanos, donde la regulación de las inversiones extranjeras se presenta como un pilar del crecimiento económico y como factor de importancia en la construcción de espacios económicos internacionales liberalizados.

Desde una perspectiva sistémica, las organizaciones internacionales¹⁵ se presentan como un elemento clave para el cumplimiento de liberalización económica en el marco de los procesos de integración económica a partir de la acción normativa externa que las mismas originan¹⁶.

¹⁵ “La amplitud y la variedad de los problemas que van más allá de la jurisdicción estatal conceden a los diversos organismos internacionales, con o sin el consentimiento de los Estados la legitimidad de enfrentarlos. El Estado, a pesar de continuar utilizando sus canales diplomáticos tradicionales y buscar a través de los mismos acuerdos con todos y cada uno de sus pares, encuentra en este “esfuerzo” mayores dificultades. En esta suerte de “incapacidad” estatal para abordar la totalidad de la temática tradicional y, en particular, aquella que tiene especial connotación global vemos que se hace propicia para todo Estado soberano la diagramación de una política exterior orientada hacia el multilateralismo, en vistas de la cooperación y desarrollo mutuo de los países del mundo”.

“Las Organizaciones Internacionales no constituyen tan sólo el foro de discusión y cooperación de diversos sujetos internacionales, sino que poseen además una existencia jurídica propia, distinta del conjunto de Estados que la conforman, lo que les permite constituirse en sujetos de derecho claramente diferenciados. De forma que las Organizaciones Internacionales, en cumplimiento de los objetivos que le fueron asignados por sus fundadores, tendrán capacidad de manifestar una voluntad autónoma cuyos efectos les serán imputados solo a ellas como así también de relacionarse jurídicamente con otros sujetos de derecho; no sólo en

Como sostiene Sbert, “en la medida en que estas mismas Organizaciones han venido ejerciendo su acción normativa externa en el ámbito de las inversiones extranjeras, el estudio de las fuentes del Derecho de las Inversiones Extranjeras debe pasar por el filtro de la Teoría General de las Organizaciones Internacionales, en aras de dilucidar la virtualidad jurídica de las disposiciones que regulan normativamente las inversiones extranjeras”¹⁷.

b. Punto de encuentro de conflictos de intereses: el Derecho del Inversor Extranjero se ha configurado, desde el siglo XIX, como el resultado de una suerte de “síntesis dialéctica” entre fuerzas antagónicas representadas por los intereses políticos y económicos de los países exportadores de capital, y por los intereses de los países receptores del mismo.

c. Carácter evolutivo: desde un punto de vista material, en los últimos veinte años hemos asistido a una progresiva “estandarización – generalización” de las normas relativas a la protección del inversor extranjero en el Derecho Internacional Público.

Decimos “progresiva” porque entendemos que se trata de un proceso todavía no concluido, y que está siguiendo los parámetros normativos contenido en la Tratados Bilaterales de Promoción y Protección Recíproca de Inversiones (TBI) que, desde la década de 1950, han venido celebrando a nivel bilateral los países exportadores de capital y los receptores del mismo¹⁸.

calidad de mandatarias de sus miembros, sino también en nombre propio en virtud de las competencias que poseen”. Cfr. Leonardo Granato; “La personalidad jurídica de las Organizaciones Internacionales” en *Noticias Jurídicas*, revista española de divulgación científica. Madrid, Editorial Bosch, 2005, p. 1. Accesible desde: <http://www.noticias.juridicas.com> [recuperado: 27/04/2005].

¹⁶ “Debe aclararse que las inversiones extranjeras se sujetan a distintas regulaciones de los Estados y de las organizaciones internacionales, quedando comprendida la normativa que surge de tratados bilaterales y multilaterales, como así también los contratos entre Estados y empresas de distinta nacionalidad. Este plexo jurídico se aplica a todos los sujetos intervinientes: Estados, organizaciones internacionales y empresas multinacionales”. Cfr. Roberto Dromi; *Sistema y Valores Administrativos*. Buenos Aires – Madrid, Ciudad Argentina, 2003, p. 66.

¹⁷ Cfr. Héctor Sbert; “Las Inversiones Extranjeras...”. Op. cit., p. 2.

¹⁸ Es destacable el fenómeno que está conduciendo a ese “bilateralismo originario” en materia de regulación de inversiones extranjeras, a un incipiente multilateralismo determinado no sólo por las negociaciones del AMI y aquellas en el marco de la Organización Mundial del Comercio (OMC), sino también por las negociaciones en torno al Acuerdo de Libre Comercio de las Américas (ALCA), a la Alternativa Bolivariana para América Latina y el Caribe (ALBA), y al Acuerdo Latinoamericano para la Promoción y Protección de Inversiones (ALPPI).

Como fuera mencionado abordaremos el surgimiento de los TBI y los derechos que los mismos consagran a nivel internacional, para luego adentrarnos en el contexto mercosureño.

2. BREVE HISTORIA DE LA PROTECCIÓN DEL INVERSOR EXTRANJERO

El proceso de globalización y liberalización económica generado no hace más de veinte años¹⁹, dio lugar en el ámbito de las inversiones, a la suscripción generalizada por parte de los Estados de la comunidad internacional, de un tipo de instrumento denominado Tratado o Acuerdo Bilateral de “Promoción y Protección Recíproca de Inversiones”, cuya práctica se dio por primera vez a fines de la década de 1950.

En este orden de ideas es posible notar la necesidad por parte de los países exportadores de capital de brindar una efectiva protección a sus inversores “promoviendo” las inversiones dentro un marco legal con sustento, seguro y estable.

Se ha sostenido que los países en desarrollo o mercados emergentes²⁰ proveen de oportunidades de inversión y atractivas rentabilidades que deben sopesarse frente a ciertas desventajas: un sistema legal no demasiado apto por tener una clara preponderancia del poder administrativo sobre el judicial, sistemas deficientes de protección de derechos, instituciones políticas

¹⁹ Véase: Frederic Pearson y J. Martin Rochester; *Relaciones Internacionales –situación global en el siglo XXI*, 4ª edición. Santa Fe de Bogotá, McGraw-Hill, 2000. Para otra visión de la globalización desde su perspectiva histórica, véase: Aldo Ferrer; *Historia de la Globalización*, T. I., México D.F., Fondo de Cultura Económica, 1996. Y, Mario Rapoport; “La globalización: ideología, realidad, historia” en *Ciclos*, Vol. 7, N° 12. Buenos Aires, 1997.

²⁰ “El término ‘Mercados emergentes’, en principio, parece ser pasivo y reflejar la oportunidad que el capital financiero internacional tiene de invertir en los países en vías de desarrollo, debido a que éstos no cuentan con capacidad y recursos disponibles propios”.

“‘Mercados emergentes’ era la nueva categoría o conjunto de países que vendían su deuda y los distintos tipos de bonos en los mercados financieros siempre que aplicaran las reformas exigidas por los inversores. Dentro de este conjunto se encontraban países tan disímiles como: Polonia, Rusia, Turquía, Brasil, Indonesia, Tailandia, Venezuela, México, Filipinas, Malasia, Ecuador, Perú, Chile y Argentina, entre otros”. Cfr. Nahuel Oddone; *Mercados Emergentes y Crisis Financiera Internacional. El caso Argentino a la luz de las experiencias de México y el Sudeste Asiático*. Universidad de Málaga, EUMED.NET, 2004. Accesible a texto completo: <http://www.eumed.net/libreria>

débiles, entre otras; lo que entendemos ha motivado la popularidad de los tratados de protección de los inversores extranjeros, asegurando así el respeto a ciertos derechos que trataremos más adelante, y en caso de violación, su juzgamiento por tribunales arbitrales internacionales.

a. El régimen jurídico del Inversor Extranjero en el Derecho Internacional Público

En el siglo XIX, los inversores extranjeros que se radicaban en nuestra subregión se encontraban protegidos por los tratados, en aquella época denominados, “de Amistad, Comercio y Navegación”.

Si bien estos tratados de Amistad no estaban exclusivamente dedicados a regular tal protección, contenían relevantes disposiciones referidas al ejercicio de determinadas actividades económicas en el territorio de un Estado por nacionales de otro Estado.

En este sentido, tales instrumentos bilaterales otorgaban una protección general a la propiedad y a las personas (físicas o jurídicas), tenían carácter recíproco, una extensión temporal significativa y pretendían establecer reglas básicas para el intercambio económico y comercial, determinando el trato que debía otorgarse a los respectivos nacionales de los Estados parte del tratado.

Lo cierto es que los principios básicos en cuanto al trato que debía otorgarse a los inversores extranjeros contenidos en estos tratados guardaban estricta relación con lo estipulado por los textos constitucionales de los países sudamericanos.

Por ejemplo, el tradicional artículo 20 de la Constitución de la Confederación Argentina sostenía: *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; (...). No están obligados a admitir la ciudadanía, ni a pagar contribuciones forzosas extraordinarias (...).*

Un ejemplo de lo dicho más arriba es el *Friendship, Commerce and Navigation Treat* suscripto por nuestro país con los Estados Unidos de América el 27 de julio de 1853. Como sostiene Marzorati, “esa Constitución y ese tratado, durante más de 90 años funcionaron en el país sin ningún problema”²¹. No se requirió ninguna ley especial para reglamentar los derechos de los inversores extranjeros, bastando tan sólo la aplicación de los principios constitucionales y los emergentes de los tratados.

Generalizando lo anteriormente mencionado podemos sostener que durante más de noventa años –hasta 1949-, en nuestro país, se hizo jugar el artículo 20 de la Constitución –texto ordenado en 1860, incluidas las reformas de 1866 y 1898- con los respectivos Tratados de Amistad²², otorgando a los inversores extranjeros un régimen amplio de trato nacional.

Con los cambios económicos, sociales y jurídicos acaecidos a partir de la segunda mitad del siglo XX al nivel internacional²³, se tornó indispensable para los países exportadores de capital, conformar nuevos esquemas de protección para sus inversores.

Esto se explica porque ya en esa época cada país tenía su ley de inversiones extranjeras²⁴ y al no existir un criterio igualitario de protección al inversor extranjero, justamente por el carácter estrictamente territorial de estas leyes; éstos quedaban

²¹ Cfr. Osvaldo J. Marzorati; “Inversiones Extranjeras” en *El Derecho*, sección Doctrina, Buenos Aires, T. 199 – 699.

²² Por ejemplo, encontramos entre otros: Tratado de Amistad, Comercio y Navegación con los *Estados Unidos*, firmado en San José el 27 de julio de 1853, aprobado por ley N° 17 del 2 de diciembre de 1854. Tratado de Amistad, Comercio y Navegación con *Portugal*, firmado en Buenos Aires el 9 de agosto de 1852, aprobado por ley N° 18 del 2 de diciembre de 1854. Tratado de Amistad, Comercio y Navegación con *Chile*, firmado en Santiago el 30 de agosto de 1855, aprobado por ley N° 55 del 27 de septiembre de 1855. Tratado de Amistad, Comercio y Navegación con *Cerdeña*, firmado en Paraná el 21 de septiembre de 1855, aprobado por ley N° 57 del 29 de septiembre de 1855. Tratado de Amistad, Comercio y Navegación con el *Imperio del Brasil*, firmado en Paraná el 7 de marzo de 1856, aprobado por ley N° 65 del 21 de junio de 1856.

²³ En el caso latinoamericano hablamos básicamente de gobiernos populistas con intervenciones en la economía.

²⁴ En el caso de la Argentina, luego de la Segunda Guerra Mundial comenzó una nueva política de industrialización acelerada, y de nacionalización de las empresas públicas, y de forma concomitante a ello surge la primera ley de inversiones extranjeras en el gobierno del Gral. Juan Domingo Perón.

ante un pleito sujetos a la apreciación del juez nacional del Estado receptor de la inversión; o su alternativa, la protección diplomática, pero que no resultaba eficiente en este tipo de reclamos²⁵.

Asimismo las notables diferencias existentes respecto del contenido que debía darse a las normas de protección de los inversores fuera de los límites de los territorios nacionales de los Estados, había generado, un significativo nivel de confrontación política entre países exportadores y receptores de capital, toda vez que involucra potestades que devienen de la soberanía del Estado, tales como el control sobre la propiedad, la exploración, explotación y comercialización de los recursos naturales y otras actividades económicas.

En ausencia de un régimen convencional específico, la doctrina clásica del Derecho Internacional Público sostenía que el Estado receptor de capital debía garantizar al inversor extranjero un tratamiento conforme a un “estándar mínimo internacional”²⁶.

Si bien el Estado del cual el inversor era nacional no podía basar su reclamo en el hecho que éste recibiría un mejor trato en su propio país, sí podía hacerlo en caso de que las leyes o el comportamiento del Estado receptor no se ajustaran a la pauta mínima de tratamiento internacional.

Por su parte, una visión alternativa creada por los países latinoamericanos consideraba que el trato al inversor extranjero debía ser idéntico al brindado al propio inversor nacional. Así, el Estado solo estaba obligado a brindar a los inversores extranjeros el mismo tratamiento que a sus inversores nacionales.

²⁵ “Cuando el individuo ha agotado todas las posibilidades de recurso que le ofrece el Derecho interno, puede en última instancia acudir a su propio Estado, quien lo “protege”, vale decir, se hace cargo de su reclamación y la plantea directamente ante el Estado infractor por la vía diplomática. Nos hallamos entonces ante una controversia normal entre dos Estados [...]. Sin embargo, otorgar la protección es facultad discrecional del Estado. Es así, como con arreglo al Derecho de la comunidad internacional, el Estado puede “proteger” o no a su nacional, conformarse con una reparación inadecuada, admitir simplemente una reparación moral y suspender la protección. El individuo no tendrá en estos casos recurso alguno para impulsar una decisión favorable a sus intereses”. Cfr. Juan Carlos Puig; *Derecho de la Comunidad Internacional*, Vol. 1. Buenos Aires, Depalma, 1974, p. 276.

En este sentido, la política abusiva en América Latina por los países exportadores de capital condujo a continuos desacuerdos acerca del contenido del mencionado “estándar mínimo”.

Basta recordar el cobro compulsivo de la deuda pública mediante el bloqueo de puertos y otras medidas de fuerza, la ocupación de aduanas como forma de garantía, la presentación de reclamos pecuniarios absolutamente exagerados²⁷ y la imposición del arbitraje para determinar su monto²⁸; para comprender la reacción de los países de América Latina manifestada en las denominadas “Doctrina Drago”²⁹ y “Doctrina Calvo”³⁰.

La determinación del contenido de las normas del Derecho Internacional Público, en particular aquellas aplicables a la protección de los inversores extranjeros, tiene una considerable importancia política y económica.

Los criterios aplicables a la protección de los inversores fueron objeto de enconados debates en el seno de la Asamblea General de las Naciones Unidas durante las décadas de 1960 y 1970, plasmados en la Resolución 3171 del 17 de diciembre de 1973³¹.

²⁶ Cfr. Rubén E. Tempone; *Protección de Inversiones Extranjeras*. Buenos Aires – Madrid, Ciudad Argentina, 2003, p. 20.

²⁷ Cfr. Tulio Halperín Donghi; *Historia Contemporánea de América Latina*. Buenos Aires, Alianza, 1997. Véase también, David Bushnell y Neil Macaulay; *El nacimiento de los países latinoamericanos*. Madrid, Editorial Nerea, 1989. Víctor Bulmer Thomas; *La historia económica de América Latina desde la independencia*. México, Fondo de Cultura Económica, 1998. Carlos Marichal; *Historia de la Deuda Externa*. Madrid, Alianza, 1988. Marcelo Carmagnani; *Estado y Sociedad en América Latina*. Barcelona, Crítica, 1984.

²⁸ Cfr. Juan Carlos Martínez Coll; “América Latina y la Teoría de la Dependencia en el siglo XXI” en *Inversiones Españolas en América Latina: impactos y perspectivas de futuro*. Curso de Verano, Sede Iberoamericana Santa María de La Rábida, Universidad Internacional de Andalucía, 22 al 26 de agosto de 2005.

²⁹ Véase al respecto: Alberto A. Conil Paz; *Historia de la Doctrina Drago*. Publicación de la Academia Nacional de Derecho y Ciencias Sociales y Abeledo-Perrot, Serie II, Obras, Número 15, Buenos Aires, 1975.

³⁰ Ambas Doctrinas defendían la primacía de la soberanía de los Estados receptores de capital sobre los derechos de los inversores extranjeros, los cuales debían contentarse con recibir el mismo trato que los nacionales del país receptor y aceptar que las controversias que pudieren derivarse de sus inversiones fueran resueltas por los órganos jurisdiccionales del Estado huésped. Véase al respecto: Leonardo Granato; *Protección del Inversor Extranjero y Arbitraje Internacional en los Tratados Bilaterales de Inversión*. Las Tesinas de Belgrano, N° 185, Departamento de Investigación de la Universidad de Belgrano, Buenos Aires, junio de 2005, p. 27 y ss.

³¹ Año clave: Nuevo Orden Económico Internacional (NOEI).

Este reconocimiento, plasmado en la mencionada resolución de alcance universal, del principio de la soberanía permanente del Estado sobre sus recursos naturales y sobre el conjunto de las actividades económicas desarrolladas en su territorio, puso en evidencia una serie de “divergencias” entre los países exportadores y receptores de capital:

a) el carácter absoluto o no de la soberanía del Estado sobre sus recursos naturales. Esto es, si su ejercicio sobre la propiedad extranjera es discrecional o si está sometido a las condiciones impuestas por el Derecho Internacional, tales como la justificación de un acto de expropiación por causa de “utilidad pública”, sobre una base de no discriminación;

b) si el Estado tiene la obligación, según Derecho Internacional, de pagar una compensación por un acto de expropiación o nacionalización de la propiedad extranjera;

c) cuál es la naturaleza jurídica de los contratos concertados entre los Estados y las empresas extranjeras para la explotación de determinados recursos naturales;

d) cuál es la ley aplicable y la jurisdicción competente (si las normas y tribunales del Estado o el Derecho Internacional y el arbitraje internacional), en caso del surgimiento de una controversia sobre inversión.

En cierto modo, podemos decir que la posición que fueron adoptando los Estados se corresponde con su ubicación en el flujo de capitales³². La condición de exportador o importador de capital incidió sobre la posición que asumieron los Estados sobre el tratamiento y la protección de los inversores extranjeros, y sobre el contenido mismo de las normas de Derecho Internacional general en esta materia.

Estas divergencias impulsaron entonces a los países exportadores de capital, a establecer reglas y principios que integran la protección del inversor extranjero, mediante la celebración de tratados internacionales y de esta forma unificando derecho, cuyo contenido estudiaremos más adelante.

b. El surgimiento de los Tratados Bilaterales de Inversión

La globalización de la economía mundial³³ se trasunta en la mayor internacionalidad de la producción e intercambio económicos y en el aumento de la circulación de los factores productivos, y se basa en la premisa de que el éxito en los mercados dependerá de la eficiencia y de la aptitud para competir de los operadores económicos (preponderantemente privados).

La capacidad productiva, los costos internos y regulatorios, la seguridad jurídica, entre otros factores, asumen una importancia decisiva en la competitividad de los países y su inserción en el mundo económico.

La economía global actual es producto, tanto de los avances tecnológicos cuanto de la liberalización del comercio mundial. Los fundamentos filosóficos de la globalización han sido la libertad de comercio, la libertad de inversión del capital y la libertad

³² Cfr. Rubén E. Tempone; *Protección de Inversiones...* Op. cit., p. 29.

³³ Held nos dice que se puede pensar en la globalización como “un proceso (o una serie de procesos) que engloba una transformación en la espacial de las relaciones y transacciones sociales, evaluada en función de su alcance, intensidad, velocidad y repercusión, y que genera flujos y redes transcontinentales o interregionales de actividad, interacción y del ejercicio del poder”. David Held, et al.; *Transformaciones globales –Política, economía y cultura*. México D.F., Oxford University Press-México, 2002, p. XLIX.

de establecimiento de empresas en países extranjeros³⁴. Es en este contexto que la capacidad de cada Estado para atraer el capital extranjero resulta decisiva, ya que la esencia misma de la economía global está constituida por la inversión extranjera directa.

Tawil cita lo dicho por Joachim Karl respecto del incremento de la inversión extranjera: *“el continuo proceso de innovación tecnológica y el progreso de las telecomunicaciones han reducido la importancia de las distancias físicas. La reducción de los costos de transferencia del capital facilitadas por el fenómeno de la desregulación, la liberalización del comercio y la creciente integración de las economías nacionales sumados a los procesos de concentración económica visibles en numerosas fusiones, adquisiciones, alianzas estratégicas y la creación de mercados regionales han resultado elementos decisivos en el incremento de esa inversión”*³⁵.

En este orden de ideas, sostiene Vanossi que *“ya Max Weber ponía como meridiano de la época anterior y posterior a la Revolución Industrial el crear seguridad jurídica, especialmente en la previsibilidad. Poder conocer anticipadamente las consecuencias de los actos jurídicos era la 'conditio sine qua non' para que la acción humana se pudiera desplegar libremente”*³⁶.

Como consecuencia de ello, el proceso de globalización y la necesidad de atraer capital ha llevado a los países en desarrollo a asumir la necesidad de crear un ambiente económico y jurídico que resulte atractivo para los inversores extranjeros, también denominado por la doctrina “clima de inversión”³⁷.

³⁴ Cfr. Susan Strange; *“The Retreat of the State: The Diffusion of power in the World Economy”*. Cambridge, Cambridge University Press, 1996. Véase también: *“Las consecuencias políticas de la globalización –papel e influencia de las empresas transnacionales”*. Foro de la Mundialización, “Después del 11 de septiembre”. Murcia, Fundación CajaMurcia, noviembre de 2001.

³⁵ Cfr. Guido S. Tawil; “Los Tratados de Promoción y Protección Recíproca de Inversiones. La responsabilidad del Estado y el arbitraje internacional” en *La Ley*, sección Doctrina, Buenos Aires, T. 2000-D, p. 1106.

³⁶ Cfr. Jorge R. Vanossi; “Inversiones extranjeras y seguridad jurídica” en *Los Convenios para la Promoción y Protección Recíproca de Inversiones*, publicación del Instituto de Derecho Internacional y de la Navegación de la Academia Nacional de Derecho y Ciencias Sociales, Buenos Aires, 1993, p. 21.

³⁷ Un informe del Banco Mundial define al clima para la inversión como *“el conjunto de factores propios de cada lugar, que forjan las oportunidades y los incentivos para que las empresas inviertan en forma productiva, generen empleo y crezcan”*. Véase, Informe sobre el desarrollo mundial 2005: *“Un mejor clima para la inversión en beneficio de todos”*, Panorama general, Banco Mundial, Washington D.C., p. 1. Accesible desde: <http://www.worldbank.org> [recuperado: 10-01-05]. Véase también <http://www.econ.worldbank.org/wdr/wdr2005>

Mientras los cambios en la economía son difíciles de obtener y generalmente implican mucho tiempo, es relativamente más fácil establecer nuevas normas en materia de inversiones o liberalizar las existentes. Incluso, el resultado de tales actos legislativos es normalmente mucho más predecible que las reformas macroeconómicas.

De cualquier modo, aún las más liberales normas en materia de inversión se encuentran sujetas a cambios por parte del país receptor. Aquí es donde los TBI adquieren su verdadera relevancia. Tales acuerdos están destinados a asegurar la estabilidad y predictabilidad de los marcos jurídicos nacionales respecto de la inversión extranjera. Sientan condiciones básicas para el tratamiento de los inversores que los países receptores de capital no pueden ya modificar unilateralmente, sin incurrir por ello en responsabilidad internacional.

En palabras de Gutiérrez Posse, *“las cláusulas de estos tratados marco persiguen un objetivo de estabilidad, intentando garantizar al inversor extranjero frente a aleas legislativos, o de otra índole, del Estado parte. Tratan, así, de preservar lo que los países desarrollados consideran el 'equilibrio de los contratos'. Estas cláusulas de estabilidad no comportan enajenación de la soberanía estadual, por cuanto no generan un compromiso absoluto de no modificación –por ejemplo- de la política económica. Simplemente, si así lo decidiese el Estado, las nuevas disposiciones que adoptase en esa materia no serían oponibles al inversor en el ámbito del contrato y – por ende- del tratado marco”*³⁸.

Según lo expresa Fernández de Gurmendi, hasta la Primera Guerra Mundial el objeto principal de los instrumentos de regulación de las Inversiones Extranjeras fue el de proteger la expansión del comercio y la navegación; con el correr del tiempo

³⁸ Cfr. Hortensia Gutiérrez Posse; “Acuerdos para promoción de inversiones extranjeras. Sistemas de solución de controversias” en *Los Convenios para la Promoción y Protección Recíproca de Inversiones*, publicación del Instituto de Derecho Internacional y de la Navegación de la Academia Nacional de Derecho y Ciencias Sociales, Buenos Aires, 1993, p. 9.

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 contratantes³⁹.

Finalizada la Segunda Guerra Mundial, surge un nuevo género de tratados en materia de inversiones que apuntaba al reconocimiento internacional de la validez de seguros nacionales contra riesgos no comerciales (la expropiación, la nacionalización, los daños debidos a conflictos armados, la imposibilidad de transferencia y la inconvertibilidad de la moneda local) otorgados por los países exportadores de capital a las inversiones realizadas por sus propios inversores en países extranjeros, desarrollando de esta manera significativos esquemas de garantía de inversión⁴⁰.

Por estos tratados, el Estado receptor de la inversión reconocía la validez de los pagos efectuados por el Estado asegurador al inversor para el caso que su inversión fuese afectada por algún “riesgo político”, en el país donde se encontraba radicada. De esta forma, el Estado receptor de la inversión aceptaba asimismo la transferencia al Estado asegurador de todos los derechos y reclamos que hubiera podido ejercer el inversor por los daños sufridos⁴¹.

Surgieron en este contexto conocidos programas de garantía multilateral desarrollados por el Banco Mundial, la Organización de Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE), el Consejo de Europa, el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) y la Agencia de Garantía Multilateral de Inversiones (*Multilateral Investment Guarantee Agency* - MIGA).

³⁹ Cfr. Silvia A. Fernández de Gurmendi; “Los Convenios Bilaterales de Promoción y Protección de Inversiones Extranjeras” en *Relaciones Internacionales*, publicación del Instituto de Relaciones Internacionales (IRI) de la Universidad Nacional de La Plata, año II, N° 3, noviembre de 1992, p. 67.

⁴⁰ Cfr. Silvia A. Fernández de Gurmendi; “Garantía de Inversiones: sistemas de seguro y sus implicancias jurídicas” en Eve Rimoldi de Ladmann (Coord.); *MERCOSUR y Comunidad Europea*. Buenos Aires, Ciudad Argentina en coedición con la Facultad de Derecho de la Universidad de Buenos Aires, 1998, p. 110.

⁴¹ Tal es el propósito fundamental del Acuerdo firmado entre nuestro país y los Estados Unidos el 22 de diciembre de 1959 y de su Protocolo Adicional de fecha 5 de junio de 1963, el cual entró el 4 de mayo de 1990.

Históricamente, fue la República Federal de Alemania, quien dio el puntapié inicial con esta novedosa práctica en 1959, suscribiendo el primer TBI el 25 de noviembre de ese año con la República Islámica de Pakistán⁴².

De esta forma, Alemania fue gradualmente seguida por otros países europeos hasta que, en la década de 1970, la conclusión de estos convenios se convirtió, como según lo dice Fernández de Gurmendi, “*en una política deliberada de los países exportadores de capital, los cuales suscribieron decenas de ellos, fundamentalmente con países de África y Asia*”⁴³.

Estos tratados de inversiones contienen previsiones de distinta índole. Tan solo a modo de ejemplo diremos que ellos se refieren, en general, al alcance de la aplicación del acuerdo, patrones o normas de tratamiento del inversor extranjero, las reglas en materia de transferencia de moneda, o compensación de daños causados por conflictos armados, revoluciones, emergencias nacionales, así como las condiciones de desposesión y compensación y los mecanismos de resolución de controversias.

El contenido básico de estos convenios es muy similar, toda vez que a partir de 1962 fueron en su gran mayoría influenciados por el proyecto de convenio modelo recomendado por el Consejo de Ministros de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económico a sus Estados miembros. En 1982, los Estados Unidos lanzaron su propio modelo que, si bien tiene algunas diferencias significativas, reitera las exigencias mínimas de seguridad para la inversión contempladas en el primero.

Los primeros convenios suscriptos por los Estados exportadores de capital fueron con países de Asia y África. A partir de la década de 1980, con la consagración del liberalismo político y económico, la red de estos instrumentos bilaterales se amplió a los países de Europa del Centro y del Este y los del Sudeste Asiático.

⁴² Desde este primer TBI Alemania – Pakistán más de dos mil han sido concluidos hasta la fecha, conformándose en palabras de un autor, una suerte de “red global de convenios bilaterales sobre inversiones”. Cfr. Félix Peña; “El caso Argentino en el CIADI” en *Archivos del Presente*, N° 36. Buenos Aires, Fundación Foro del Sur, 2005, p. 105.

⁴³ Cfr. Silvia A. Fernández de Gurmendi; “Los Convenios Bilaterales...”, op. cit., p. 68.

Finalmente en la década de 1990 se incorporaron a la larga lista de Estados celebrantes de convenios en materia de inversiones extranjeras países latinoamericanos como Argentina, Bolivia, Uruguay, Paraguay, Venezuela, y Chile, quienes tradicionalmente se resistieron a firmarlos⁴⁴.

3. LA PROTECCIÓN DEL INVERSOR EN LOS TRATADOS BILATERALES DE INVERSIÓN

a. Efectos de los TBI

Estos TBI contienen un conjunto de normas destinadas a los Estados, pero cuyos beneficiarios son los inversores de uno u otro Estado parte.

Desde el punto de vista de la aplicabilidad se pueden distinguir dos grandes categorías de tratados: a) tratados dirigidos exclusivamente a los Estados y, b) tratados dirigidos a los Estados y a los particulares. En la primera categoría son los Estados los sujetos que deben cumplir con las normas de dichos tratados, sin que las mismas trasciendan el plano interestatal. En la segunda categoría, los tratados pueden adquirir formas diversas: bien pueden considerar a los particulares como meros beneficiarios de un sistema jurídico dado o bien, yendo más allá, pueden otorgar derechos específicos a los individuos, debiendo los Estados reconocer estos derechos en sus órdenes internos.

⁴⁴ Todo ello como producto de la aplicación de las recetas del Consenso de Washington que derivó en la transformación política y económica de los Estados de América Latina caracterizada por la *liberalización de la economía, la reforma del Estado, la desregulación y las privatizaciones*. Cfr. J. Williamson; “Revisión del Consenso de Washington” en *Desarrollo Económico y Social en los Umbrales del siglo XXI*. BID, Washington D. C., 1998. J. Williamson (ed.); “*What the Washington Consensus Means by Policy Reforms?*” en “*Latin American Adjustment: How Much has Happend?*”. The Institute for International Economics. Washington DC, 1990. Ver también: S. Javed Burki y G. E. Perry; “*Más allá del Consenso de Washington: la hora de la Reforma Institucional*”. Banco Mundial. Washinton DC, 1998.

Las categorías mencionadas suelen presentarse con ciertos matices en la realidad jurídica. Por ello, para tener una percepción precisa de los efectos de las normas convencionales internacionales sobre los particulares, se deberá determinar si estos aparecen en los textos como meros beneficiarios o, si además, se les reconoce la capacidad necesaria para exigir el respeto y cumplimiento de los derechos conferidos en los tratados.

Los TBI consagran derechos que protegen a los inversores extranjeros a la vez que les confiere los instrumentos necesarios para obligar a los Estados a respetar tales derechos⁴⁵. Sin lugar a dudas, la efectiva protección brindada por estos convenios al inversor extranjero se ve materializada según nuestra opinión, en la consagración de los derechos y la instrumentación necesaria para hacerlos valer en el plano internacional a través del arbitraje.

En este orden de ideas, entendemos que los principales efectos jurídicos de estos tratados sobre inversiones son:

a) en primer lugar, *establecer el trato y protección debidos al inversor extranjero que el Estado receptor se compromete internacionalmente a garantizar*. Su carácter convencional aleja cualquier duda sobre su cumplimiento, incurriendo en responsabilidad internacional el Estado que incumpla con lo estipulado en el instrumento internacional.

b) en segundo lugar, *otorgar al inversor extranjero el derecho de someter toda controversia con el Estado receptor de capital a una instancia arbitral internacional*. Esta capacidad procesal le permite dirigir su propio reclamo, sin la intermediación del Estado del cual es nacional, superando de ese modo las limitaciones que le impone el orden jurídico internacional.

Por regla general, el particular no se encuentra habilitado para reclamar en la instancia internacional al Estado que haya lesionado algún derecho suyo. Debe recurrir necesariamente ante los órganos competentes de dicho Estado, de conformidad con las reglas establecidas al efecto en su derecho interno.

⁴⁵ Cfr. Rubén E. Tempone; *Protección de Inversiones...* Op. cit., p. 32.

Una vez agotados los recursos internos, y no habiendo obtenido una satisfactoria reparación por el presunto perjuicio sufrido, el particular podrá acudir al Estado de su nacionalidad para que sea éste quien reclame internacionalmente, a través del ejercicio de la protección diplomática, aunque pudiendo abstenerse por razones políticas.

c) por último, *amparar los contratos concluidos por el inversor extranjero con el Estado receptor*. Estos contratos, generalmente, se hallan sujetos a los vaivenes del derecho interno que permite al Estado resolverlos unilateralmente por razones de “interés público”, y perjudicar seriamente al inversor extranjero. Así, por ejemplo, el Estado puede modificar de forma unilateral e imprevisible su legislación administrativa sobre concesiones, o las normas de derecho laboral o de la seguridad social, nacionalizar ciertas empresas, expropiar sus bienes, alterar el régimen aduanero o establecer control de cambio de divisas.

En este orden de ideas, los contratos celebrados entre el Estado receptor del capital y el inversor extranjero se hallan amparados por estos tratados internacionales posibilitando su inserción en el orden jurídico internacional, otorgando la alternativa al inversor extranjero de reclamar en el plano internacional por medio del arbitraje.

De este modo, el actuar del Estado parte se sujeta al tratamiento estipulado en el tratado, cuyo incumplimiento acarrea la responsabilidad internacional del Estado infractor, por violación de una obligación internacional contenida en un tratado. En este contexto, un incumplimiento contractual que a su vez implique la violación de un TBI constituye un acto ilícito contrario al Derecho Internacional general⁴⁶.

Un punto que consideramos importante aclarar, es que los TBI no elevan por sí mismos la relación contractual Estado receptor – inversor extranjero al plano internacional, sino que la mantiene en el ámbito del derecho privado, sin perjuicio de que

⁴⁶ Cfr. Rubén E. Tempone; *Protección de Inversiones...* Op. cit., p. 32 y ss.

las obligaciones asumidas internacionalmente por el Estado en estos tratados tengan como beneficiario directo al inversor extranjero.

Debemos tener en cuenta además, que un tratado constituye un instrumento jurídico que sólo rige las relaciones entre los Estados⁴⁷. De ese modo, todo TBI actúa simultáneamente en dos planos diferentes: en el plano internacional, al regir las relaciones interestatales; y, en el plano interno, al comprometer al Estado receptor del capital a respetar y proteger los derechos del inversor extranjero.

⁴⁷ Cfr. Rubén E. Tempone; *Protección de Inversiones...* Op. cit., p. 34.

b. Análisis del contenido de los TBI

Los TBI amparan en cada uno de los Estados parte las inversiones realizadas en su territorio por inversores del otro Estado parte.

En los convenios se define lo que debe entenderse por inversión e inversor, delimitando de esta manera el ámbito de aplicación material y personal de sus disposiciones. Se especifica además el ámbito temporal, esto es a partir de qué momento quedarán amparadas las inversiones realizadas en los Estados parte.

El concepto de “inversión” receptado en general por estos tratados es amplio, comprendiendo a “toda clase de bienes” o “todo elemento del activo”, entre otras denominaciones. Esta definición amplia de inversión no debe ser interpretada como abandono de la legislación nacional, a la que siguen sometidas las inversiones extranjeras en todos aquellos aspectos no regulados por estos tratados de inversión⁴⁸.

Por ejemplo el TBI Argentina – España, en su art. 2. sostiene: *“El término "inversiones" designa todo tipo de haberes, tales como bienes y derechos de toda naturaleza, adquiridos o efectuados de acuerdo con la legislación del país receptor de la inversión y en particular, aunque no exclusivamente, los siguientes:*

- acciones y otras formas de participación en sociedades;*
- derecho derivados de todo tipo de aportaciones realizadas con el propósito de crear valor económico, incluidos los préstamos directamente vinculados a una inversión específica, hayan sido o no capitalizados;*

⁴⁸ Los convenios celebrados por los países latinoamericanos revelan en general la preocupación por preservar el orden jurídico territorial, insertando en la definición misma de inversión una remisión expresa a su legislación interna. En este sentido la importancia de la misma radica en que a todos aquellos aspectos no regulados por los tratados aplicaremos lo estipulado por la legislación nacional de los Estados parte. Si bien la finalidad de los TBI es unificar legislación (Derecho Privado Internacional), existen distintas cuestiones respecto de las cuales las fuentes convencionales nos remiten de forma expresa a la normativa interna de los Estados parte del tratado. Por ejemplo, el art. 2 del TBI Argentina –

- *los bienes muebles e inmuebles, así como los derechos reales tales como hipotecas, privilegios, prendas, usufructos y derechos análogos;*
- *todo tipo de derechos en el ámbito de la propiedad intelectual, incluidas patentes de invención y marcas de comercio, así como licencias de fabricación y "know-how";*
- *derechos para realizar actividades económicas y comerciales otorgados por la ley o en virtud de un contrato, en particular los relacionados con la prospección, cultivo, extracción o explotación de recursos naturales.*

El contenido y alcance de los derechos correspondientes a las diversas categorías de haberes estarán determinados por las leyes y reglamentaciones de la Parte en cuyo territorio esté situada la inversión.

Ninguna modificación de la forma jurídica según la cual los activos y capitales hayan sido invertidos o reinvertidos deberá afectar su calificación de inversiones de acuerdo con el presente Acuerdo”.

De la lectura de los preámbulos surge que los TBI tienen por finalidad alentar las inversiones, y para ello cada Estado asume el compromiso de protegerlas en su territorio. En realidad, a pesar del título que tienen los diferentes acuerdos, de su contexto se desprende, tal como lo hemos venido indicando a lo largo de este trabajo, que los destinatarios finales de la protección no son las inversiones sino los “inversores”⁴⁹.

Los convenios amparan las inversiones efectuadas en un Estado por inversores pertenecientes al otro Estado parte, sean personas físicas o jurídicas.

Francia establece: “Cada una de las Partes Contratantes admitirá y promoverá, en el marco de su legislación y de las disposiciones del presente Acuerdo, las inversiones que efectúen los inversores de la otra Parte en su territorio y su zona marítima”.

⁴⁹ Cfr. Alicia M. Perugini; “La definición de las personas físicas y la cláusula de la Nación más favorecida en los Convenios Bilaterales de Promoción y Protección de las Inversiones” en *Los Convenios para la Promoción y Protección Recíproca de Inversiones*, publicación del Instituto de Derecho Internacional y de la Navegación de la Academia Nacional de Derecho y Ciencias Sociales, Buenos Aires, 1993, p. 36.

Por regla general, la pertenencia de personas físicas a un Estado puede determinarse sobre la base de la nacionalidad o del domicilio; en el caso de las personas jurídicas o de existencia ideal puede tenerse en cuenta el lugar de constitución, o de su sede, o de ambas a la vez.

Por ejemplo el TBI Argentina - España establece en su art. 1. — *“A los fines del presente Acuerdo, el término "inversores" designa:*

a) las personas físicas que tengan su domicilio en una de las Partes y la nacionalidad de esa Parte, de conformidad con los acuerdos vigentes en esta materia entre los dos países;

b) las personas jurídicas, incluidas compañías, sociedades mercantiles y otras organizaciones que se encuentren constituidas según el derecho de esa Parte y tengan su sede en el territorio de esa misma Parte”.

En los TBI celebrados entre países latinoamericanos y países del sistema jurídico del *common law*, la dificultad para encontrar un criterio común respecto a las personas jurídicas ha sido significativa. Por ejemplo: el TBI Argentina - Reino Unido de Gran Bretaña sostiene en su art. 1 (c) (i): *“El término “inversor” significa: I- En relación al Reino Unido (...) bb) Las compañías, sociedades, firmas y asociaciones, incorporadas o constituidas en virtud de las leyes vigentes en cualquier parte del Reino Unido...; II- En relación con la República Argentina: bb) Toda persona jurídica constituida de conformidad con las leyes y reglamentaciones de la República Argentina o que tenga su sede en el territorio de la República Argentina”.*

Por su parte, el ámbito de aplicación territorial hace referencia a la extensión espacial del acuerdo; es decir, si se aplica a las inversiones realizadas en todo el territorio de los Estados parte o si se excluye alguna área o zona. Estos tratados se aplican en general en todo el territorio de las partes y en cualquier nivel u orden de gobierno.

En lo que respecta a su ámbito de aplicación temporal, los TBI se aplican no solamente a inversiones que se realicen a partir de su entrada en vigor, sino a aquellas efectuadas con anterioridad a la misma⁵⁰. Con el fin que la aplicación de los TBI a las inversiones anteriores no sea interpretada como aplicación retroactiva de sus disposiciones, se aclara que tales convenios no se aplicarán a las controversias o reclamos que hayan surgido con anterioridad a su entrada en vigor.

Otro dato de importancia es que la mayor parte de los TBI aseguran la protección de los inversores extranjeros por un período inicial de diez años, renovables. Poseen la “cláusula de remanencia” (de 10 o 15 años, según el caso) en virtud de la cual se prevé que el convenio continuará aplicándose, aún después de terminado el mismo, a inversiones efectuadas antes de su expiración. Ese efecto se justifica por la necesidad de asegurar a todo inversor el beneficio del trato durante un tiempo juzgado necesario para la amortización de su inversión. Es decir, que todo inversor recibirá la protección del convenio por veinticinco años aproximadamente.

Veamos a continuación las normas que conforman el régimen legal aplicable al inversor extranjero en el Estado receptor, es decir, aquel tratamiento que el Estado nacional se obligó a conceder al inversor, a fin de asegurar el goce y disfrute de los beneficios concedidos a los inversores nacionales o a los de un tercer Estado⁵¹:

Tratamiento justo y equitativo: asimilamos esta norma al principio de buena fe que importa la obligación de no tener un comportamiento contrario al objeto y fin del acuerdo. Su inclusión no sólo ha pretendido sentar un patrón básico de tratamiento

⁵⁰ La mayoría de los TBI (existen excepciones) no cubren la etapa previa al establecimiento del inversor extranjero en el país receptor del capital, protegiendo sólo a los inversores ya establecidos. De esta forma se admite que el Estado receptor diseñe su política de desarrollo económico seleccionando los sectores de la economía que quiere reservar para los inversores locales o provenientes de terceros países. Una vez cumplimentadas las formalidades que la ley imponga y establecido el inversor son de aplicación las disposiciones del TBI durante las restantes fases de la inversión, incluida la etapa de liquidación.

⁵¹ Desde un punto de vista sustancial, las obligaciones asumidas por los Estados en estos TBI configuran “estándares” más que tipificaciones jurídicas de conducta. De esta forma, su contenido no se encuentra tipificado ex ante en su totalidad, sino que se determinará conforme a las circunstancias del caso concreto. Sólo se trata de una orientación de la conducta esperada y no de una descripción detallada de la conducta requerida.

sino auxiliar en la interpretación de otras normas contenidas en los tratados, e inclusive, suplir eventuales lagunas normativas en los ordenamientos internos.

Por ejemplo el TBI Argentina - Francia establece en su art. 3: *“Cada una de las Partes Contratantes se compromete a otorgar, en su territorio y en su zona marítima, un tratamiento justo y equitativo conforme a los principios de Derecho Internacional, a las inversiones efectuadas por los inversores de la otra Parte y a hacerlo de manera tal que el ejercicio del derecho así reconocido no sea de hecho ni de derecho obstaculizado”*.

Protección y seguridad plenas: Este es un principio por el cual se amplían las obligaciones que los Estados parte han asumido, obligándose a ejercer 'la debida diligencia' para la protección del inversor extranjero.

Trato no discriminatorio: el mismo hace referencia a la obligación de no perjudicar con medidas injustificadas o discriminatorias la gestión, mantenimiento, uso, goce o liquidación en su territorio de las inversiones de inversores de la otra Parte contratante.

Para que un acto sea discriminatorio deben darse dos circunstancias: a) la medida debe redundar en un daño actual para el inversor; y b) el acto debe haber sido realizado con la intención de dañar al inversor: por lo que será discriminatoria toda medida dirigida contra un inversor extranjero o un grupo de ellos, en razón de su nacionalidad provocándole un perjuicio a sus intereses⁵².

Por ejemplo el TBI Argentina - España sostiene en el art. 3 inc. 1. — *“Cada Parte protegerá en su territorio las inversiones efectuadas, conforme a su legislación, o inversores de la otra Parte y no obstaculizará, mediante medidas injustificadas o discriminatorias, la gestión, el mantenimiento, la utilización, el disfrute, la extensión, la venta ni, en su caso, la liquidación de tales inversiones”*.

⁵² Cfr. Rudolf Dolzer y Margrete Stevens; *Bilateral Investment Treaties*. London, M. Nijhoff Publishers, 1995, ps. 61/62.

Cláusula de la Nación más Favorecida (NMF): es un compromiso que asume el Estado receptor del capital frente a los restantes Estados de tratar a los inversores del otro Estado con un trato no menos favorable que el que se otorga en situaciones similares a inversores nacionales de terceros países. La misma otorga derecho al beneficiario del tratamiento acordado con un tercer Estado antes o después de que el tratado bilateral suyo entre en vigencia.

Si bien estos convenios son bilaterales y por lo tanto, desde el punto de vista del ámbito espacial de aplicación, se aplican por los Estados ratificantes a los casos provenientes de tales Estados, son susceptibles de multilateralizarse pues todos ellos contienen la cláusula de la Nación más favorecida. Así, por ejemplo, puede multilateralizarse la descripción de lo que se entiende por inversión, el trato nacional, las transferencias, repatriación de capitales, sistemas de solución de controversias⁵³.

El trato de NMF está limitado en estos convenios por excepciones relacionadas con la participación en áreas de integración (zona de libre comercio, unión aduanera, mercado común y acuerdo de integración regional u organización de asistencia mutua), convenios impositivos y acuerdos especiales.

La mayoría de los TBI prevén que si existieren acuerdos entre las Partes contratantes que le dieran a sus inversores un trato más favorable que el previsto en aquéllos, se aplicarán siempre las normas más favorables; incluso se ha sostenido lo mismo para los supuestos en que tal calidad de trato fuere otorgado por leyes, reglamentos o contratos específicos.

Por ejemplo el TBI Argentina - España establece en su art. 4 inc. 2. — *“En todas las materias regidas por el presente Acuerdo, este tratamiento no será menos favorable que el otorgado por cada Parte a las inversiones realizadas en su territorio por inversores de un tercer país.*

3. — *Este tratamiento no se extenderá, sin embargo, a los privilegios que una parte conceda a los inversores de un tercer Estado en virtud de su participación en:*

⁵³ Cfr. Alicia M. Perugini; “La definición de las personas físicas...”, op. cit., p. 36.

— una zona de libre cambio;
— una unión aduanera;
— un mercado común;
— un acuerdo de integración regional; o
— una organización de asistencia económica mutua en virtud de un acuerdo firmado antes de la entrada en vigor del presente Acuerdo que prevea disposiciones análogas a aquellas que son otorgadas por esa Parte a los participantes de dicha organización.

4. — El tratamiento concedido con arreglo al presente artículo no se extenderá a deducciones y exenciones fiscales u otros privilegios análogos otorgados por cualquiera de las Partes a inversores de terceros países en virtud de un acuerdo para evitar la doble imposición o de cualquier otro acuerdo en materia de tributación”.

El TBI Venezuela – España sostiene en su artículo IV, punto 2: “Este tratamiento no será menos favorable que el otorgado por cada Parte Contratante a las inversiones realizadas y a los rendimientos obtenidos en su territorio por sus propios inversores o por inversores de cualquier tercer Estado”.

Trato nacional: El principio conocido como *national treatment*, exige que a los efectos del tratado los inversores extranjeros sean objeto de igual trato que los inversores nacionales.

Incorporado en la mayor parte de los acuerdos multilaterales y bilaterales, la aplicación práctica de esta norma importa evitar la discriminación existente en diversas normas locales respecto del inversor foráneo.

Como sostiene Ymaz Videla, este estándar de tratamiento no está ideado únicamente para otorgar estricta igualdad de trato con los inversores nacionales o los extranjeros; sino asimismo para asegurar un tratamiento privilegiado para los inversores del país de origen que suscribió el acuerdo bilateral, pues, tanto en la formulación de la cláusula de Nación más favorecida como

en la de trato nacional se habla de un tratamiento “no menos favorable” que el otorgado a los inversores nacionales o extranjeros de un tercer Estado contratante⁵⁴.

Por ejemplo el TBI Argentina - España establece en su art. 4 inc. 5. — *“Además de las disposiciones del párrafo 2 del presente artículo, cada Parte aplicará, con arreglo a su legislación nacional, a las inversiones de los inversores de la otra parte un tratamiento no menos favorable que el otorgado a sus propios inversores”*.

Cláusula “paraguas”: la misma está destinada a asegurar que el tratamiento más favorable al inversor que pudiera haberse estipulado en otros acuerdos internacionales o en la legislación doméstica de las Partes, no sea dejada sin efecto por las previsiones de los tratados. Determina, en consecuencia, que el respeto de tales acuerdos sea considerado una obligación bajo el “paraguas” del TBI y su violación por parte del Estado incumplidor acarree su responsabilidad internacional.

Por ejemplo el TBI Argentina – Alemania en su artículo 7 (2) dispone: *“Cada Parte contratante cumplirá cualquier otro compromiso que haya contraído con relación a las inversiones efectuadas por los nacionales o sociedades de la otra Parte contratante en su territorio”*.

Por ejemplo el TBI Argentina - España establece en su art. 7 inc. 1. — *“En el caso de que una cuestión estuviera regulada por el presente Acuerdo y también por otro acuerdo internacional del que participen las dos Partes o por el derecho internacional general, se aplicarán a las mismas partes y a sus inversores las normas que sean, en su caso, más favorables.*

2. — *En el caso de que una Parte, en base a leyes, reglamentos, disposiciones o contratos específicos, hubiera adoptado para inversores de la otra Parte normas más ventajosas que las previstas por el presente Acuerdo, se acordará a los mismos el tratamiento más favorable.*

⁵⁴ Cfr. Esteban M. Ymaz Videla; *Protección de Inversiones Extranjeras. Tratados Bilaterales. Sus efectos en las Contrataciones Administrativas*. Buenos Aires, La Ley, 1999, p. 30.

Riesgos políticos “no comerciales”: los TBI también establecen reglas de protección que resguardan al inversor extranjero de los denominados “riesgos políticos” o “no comerciales”; es decir, aquellos que son ajenos a los términos comerciales normales de la operación económica.

Entre los riesgos más importantes se encuentran las restricciones a las transferencias, las expropiaciones o nacionalizaciones y los daños ocasionados por guerra o eventos similares. Nos situamos así ante la posibilidad de que el Estado receptor de capital interfiera en los derechos de propiedad del inversor extranjero. Es en este contexto que surgen los TBI ante la necesidad de garantizar a los inversores la intangibilidad de su inversión.

Siguiendo la definición de Dromi, la expropiación *“es el instituto de Derecho Público mediante el cual el Estado, para el cumplimiento de un fin de utilidad pública, priva coactivamente de la propiedad de un bien a su titular, siguiendo un determinado procedimiento y pagando una indemnización previa, en dinero, integralmente justa y única”*⁵⁵.

Los TBI en general no prohíben la expropiación, sino que aseguran que tales actos sólo se podrán adoptar por razones de “utilidad pública”, sobre una base “no discriminatoria”, bajo el “debido proceso legal” y con el pago de una compensación “pronta, justa y efectiva”.

La nacionalización, por su parte, se define como la *“actuación de un Gobierno en pos de incorporar al acervo nacional bienes y medios económicos, haciéndose cargo de su administración y explotación; previa indemnización a los propietarios desposeídos”*⁵⁶.

La mayor parte de los TBI contemplan compensaciones específicas para los supuestos de expropiación y nacionalización, así como previsiones puntuales garantizando compensaciones por pérdidas relacionadas con conflictos armados o desórdenes internos (o “situaciones semejantes”).

⁵⁵ Roberto Dromi; *Derecho Administrativo*, 10ª edición. Buenos Aires, Ciudad Argentina, 2004, p. 951.

La indemnización ha sido una de las cuestiones que mayores controversias generó en la medida en que numerosos países en desarrollo receptores de capital, han argumentado que se trata de una materia propia de la competencia local y que debe ser determinada por la legislación y tribunales locales, cuestión no compartida por los países exportadores de capital.

En la práctica, si bien la mayor parte (existen excepciones) de los TBI prevén un pago rápido no establecen el plazo exacto en el cual éste debe efectivizarse. Se ha interpretado que este “pago rápido” no importa en todos los casos el pago inmediato.

Por ejemplo el TBI Argentina - España dispone en su art. 5: *“La nacionalización, expropiación, o cualquier otra medida de características o efectos similares que pueda ser adoptada por las autoridades de una Parte contra las inversiones de inversores de la otra Parte en su territorio, deberá aplicarse exclusivamente por causas de utilidad pública conforme a las disposiciones legales y en ningún caso deberá ser discriminatoria. La Parte que adoptara alguna de estas medidas pagará al inversor o a su derecho-habiente, sin demora injustificada, una indemnización adecuada, en moneda convertible”*.

Por ejemplo el TBI Argentina - Estados Unidos establece en su art. 4 inc. 3: *“A los nacionales o sociedades de una Parte cuyas inversiones sufran pérdidas en el territorio de la otra Parte con motivo de guerra o de otro conflicto armado, revolución, estado de emergencia nacional, insurrección, disturbio civil o cualquier otro acontecimiento similar, la otra Parte les otorgará, un trato no menos favorable que el trato más favorable que otorgue a sus propios nacionales o sociedades o a los nacionales o sociedades de terceros países, respecto de las medidas que adopte con relación a tales pérdidas”*.

Cláusula de “estabilización”: en virtud del principio que establece que las normas de alcance general carecen de estabilidad, y de las consecuencias que la modificación de la legislación por una normativa menos favorable al inversor extranjero podría

⁵⁶ Rogelio Moreno Rodríguez; *Diccionario Jurídico*. Buenos Aires, La Ley, 1998.

producir; surge esta cláusula con el objetivo de garantizar que, en el supuesto que la normativa sea modificada, se siga aplicando a las inversiones anteriores a la modificación, la legislación vigente al tiempo de la suscripción del TBI.

Esta cláusula busca establecer el compromiso del Estado contratante de no aplicarle al inversor extranjero una nueva legislación que se dicte más adelante y que lo afecte de manera desfavorable.

El alcance y extensión de dicha cláusula ha importado generalmente la asunción de un obrar de buena fe, y, eventualmente, la obligación de indemnizar al inversor en los supuestos que tales cambios normativos unilaterales produzcan daños o incumplimientos contractuales.

Por ejemplo el art. 3 del TBI Argentina – Panamá dispone: *“Ninguna de las Partes Contratantes tomará directa o indirectamente medidas de expropiación o de nacionalización, ni ninguna otra medida similar, incluyendo la modificación o derogación de las leyes que tenga el mismo efecto contra inversiones que se encuentran en su territorio y que pertenezcan a inversores de la otra Parte Contratante, a menos que dichas medidas sean tomadas por razones de utilidad pública o de interés social, definidas en la legislación del Estado receptor, sobre una base no discriminatoria y bajo el debido proceso legal. Las medidas serán acompañadas de disposiciones para el pago de una compensación pronta, adecuadas y efectiva”.*

Libre transferencia de divisas: los TBI prevén en general que los inversores extranjeros cuenten con la posibilidad de transferir libremente y sin restricciones todos los pagos relacionados con sus inversiones, incluida la ganancia del capital invertido y el producido de la liquidación total o parcial de la inversión. Asimismo aseguran que la transferencia pueda ser realizada sin demora, en moneda convertible y al cambio oficial del día de la transferencia⁵⁷.

⁵⁷ En virtud del Art. VIII, secciones 2, 3 y 4 del Convenio constitutivo del Fondo Monetario Internacional (FMI), Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay han asumido el compromiso de no adoptar, sin aprobación de tal organismo restricciones a los pagos y a las transferencias por transacciones internacionales corrientes (comercio de bienes y servicios).

La libre repatriación del capital invertido y demás sumas relacionadas con la inversión constituye sin duda uno de los elementos clave en un régimen de protección de los inversores extranjeros.

Por ejemplo el TBI Argentina - España establece en su art. 6 inc. 1. — *“Cada Parte otorgará a los inversores de la otra Parte, con respecto a las inversiones realizadas en su territorio, la posibilidad de transferir libremente las rentas o ganancias y otros pagos relacionados con las inversiones, y en particular, pero no exclusivamente, las siguientes:*

— *las rentas de inversión o ganancia tal y como han sido definidas en el artículo I;*

— *las indemnizaciones previstas en el artículo V;*

— *el producto de la venta o liquidación total o parcial de una inversión;*

— *lo sueldos, salarios y demás remuneraciones recibidos por los nacionales de una Parte que hayan obtenido en la otra Parte los correspondientes permisos de trabajo en relación con una inversión.*

2. — *La libre transferencia tendrá lugar de conformidad con los correspondientes procedimientos establecidos por cada Parte y, en todo caso, dentro de los seis meses a partir de la solicitud. Las Partes no podrán denegar, suspender indefinidamente o desnaturalizar este derecho.*

3. — *Las transferencias se harán en divisas libremente convertibles”.*

Cláusula que prohíbe los requisitos de desempeño

La mayor parte de los TBI suscriptos por los países latinoamericanos no poseen esta cláusula que impide como condición para el establecimiento, la expansión o mantenimiento de las inversiones; que el Estado receptor del capital establezca en su legislación medidas protectoras del desarrollo nacional (por ejemplo, que ciertas mercaderías o servicios se adquieran localmente o bien que determinadas mercaderías deban ser exportadas, entre otras medidas).

Recordemos que se encuentra vigente para Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay el Acuerdo sobre las Medidas en Materia de Inversiones Relacionadas con el Comercio (TRIMs) que tiene un ámbito de aplicación material restringido puesto que sólo rige para las medidas en materia de inversiones relativas al comercio de mercancías, no extendiéndose a otros acuerdos multilaterales alcanzados en la Ronda Uruguay (por ejemplo en materia de servicios o propiedad intelectual).

Hay que tener en cuenta que la obligatoriedad del TRIMs impide que un Estado someta la concesión de ventajas o exija en su legislación nacional (o reglamentación administrativa) requisitos de desempeño, si se vulneran con ello el Art. III (Trato nacional) o Art. XI (Eliminación general de restricciones cuantitativas) del GATT 94 (respecto del comercio de bienes)⁵⁸.

Algunas de las medidas compatibles con el GATT 1994 serían la prescripción que ciertos productos se fabriquen en el país receptor, que cierta proporción del producto sea exportada, que no se puedan fabricar ciertos productos, que se realice en el país investigación y desarrollo, entre otras.

En aquellos casos en que los TBI traen cláusulas que prohíben los requisitos de desempeño, las obligaciones asumidas por el Estado receptor del capital son más gravosas porque mientras el TRIMs sólo rige respecto de mercancías, en los otros se extienden también a los servicios y a la transferencia de tecnología (Art. VI, TBI Uruguay - Canadá).

El Art. II, inc. 5 del TBI Argentina - Estados Unidos sostiene: *“Ninguna de las Partes establecerá requisitos de desempeño como condición para el establecimiento, la expansión o el mantenimiento de las inversiones, que requieran o exijan compromisos de exportar mercancías, o especifiquen que ciertas mercaderías o servicios se adquieran localmente, o impongan cualesquiera otros requisitos similares”*.

Solución de controversias⁵⁹: el incumplimiento de cualesquiera de las obligaciones asumidas en TBI hace surgir la responsabilidad internacional del Estado receptor por los daños ocasionados. Los TBI tienen la particularidad de contener

⁵⁸ Cfr. Miguel Ángel Díaz Mier; *Del GATT a la Organización Mundial de Comercio*. Madrid, Síntesis, 1996.

mecanismos de solución de controversias en virtud de los cuales el inversor extranjero puede recurrir al arbitraje internacional para dirimir sus diferendos con el Estado receptor de la inversión⁶⁰. Cuestión que por otra vía sería imposible para el inversor toda vez que los particulares (personas físicas o jurídicas) no tienen personalidad activa para demandar a un Estado en el plano internacional⁶¹. En el sistema clásico, era el Estado de la nacionalidad del particular quien hacía suyo el reclamo a través de la protección diplomática.

No puede desconocerse que las dificultades observadas en numerosos supuestos para la resolución de controversias sobre inversiones extranjeras en el ámbito local de países receptores de capital, ha llevado en forma creciente a la utilización de las vías arbitrales internacionales previstas en los TBI.

⁵⁹ Véase al respecto: Hortensia Gutiérrez Posse; “Solución de controversias” en Eve Rimoldi de Ladmann (Coord.); *MERCOSUR y Comunidad Europea*. Buenos Aires, Ciudad Argentina en coedición con la Facultad de Derecho de la Universidad de Buenos Aires. 1998, p. 115 y ss. Véase del autor: *Protección del Inversor Extranjero y...* Op. cit., p. 29 y ss. Puede consultarse también: María Elsa Uzal; *Solución de controversias en el Comercio Internacional*, Buenos Aires, Ad-Hoc, 1992. Bernardo M. Cremades; “La solución de conflictos internacionales: encrucijada entre el conflicto de culturas y la globalización de la economía” en *Jurisprudencia Argentina*, sección Doctrina, Buenos Aires, T. 1996-III, p. 681. Horacio A. Grigera Naón; “Arbitraje comercial internacional en el mundo actual” en *Jurisprudencia Argentina*, sección Doctrina, Buenos Aires, T. 1996-III, p. 701. Eduardo Jiménez de Aréchaga; “Solución de controversias en materia de inversiones extranjeras” en *Revista del Colegio de Abogados de la Ciudad de Buenos Aires*, Buenos Aires, T. 48, N° 1, 1988. Ana Piaggi (Coord.); *UNCITRAL y el futuro del Derecho Comercial. El arbitraje comercial. Garantías y pagos internacionales. Contrataciones públicas*. Buenos Aires, Depalma, 1994.

⁶⁰ “El arbitraje es una técnica para la solución de conflictos que consiste en poner en manos de un tercero la solución de los mismos, comprometiéndose las partes a acatar la decisión de ese tercero”

“En el arbitraje de inversión los Estados parte de un TBI o acuerdo de libre comercio efectúan normalmente una oferta abierta de sometimiento de futuras disputas a arbitraje a los inversores del otro Estado. La aceptación por parte del inversor de aquella oferta, y de este modo la constitución del convenio arbitral, no se produce hasta el momento en que el inversor inicia el arbitraje”.

“Es indudable que en materia de inversiones extranjeras ninguna de las partes puede aceptar ir a litigar a los tribunales nacionales de la otra parte. No sólo por el temor al prejuicio contra el extranjero, el favoritismo, la falta de imparcialidad sino sobre todo, porque ninguna empresa, ninguna persona dedicada a la actividad comercial internacional puede aceptar ir a litigar a un país extranjero, contra un adversario que es nacional de ese país”.

“El arbitraje de inversión puede desarrollarse con arreglo a un TBI o al capítulo sobre solución de controversias en materia de inversiones de un acuerdo de libre comercio”.

“Sus características distintivas son: a) Los derechos sustantivos del inversor derivan de un tratado internacional; b) El arbitraje regirá por lo dispuesto en estos tratados y, en la mayoría de los casos, por las reglas de arbitraje de la institución arbitral; c) Contexto especial en donde se entremezcla el Derecho Privado con el Derecho Internacional Público; d) Cualquiera de los Estados podrán ser responsables de cualquier acto u omisión que pueda atribuirsele con arreglo al Derecho Internacional; e) La naturaleza del convenio arbitral es convencional (surge de los tratados) y requiere el consentimiento por escrito de ambas partes para someter la controversia a arbitraje.”. Cfr. Leonardo Granato; “Protección del Inversor Extranjero y Arbitraje Internacional en América Latina” en *Inversiones Españolas en América Latina: impactos y perspectivas de futuro*. Curso de Verano, Sede Iberoamericana Santa María de La Rábida, Universidad Internacional de Andalucía, 22 al 26 de agosto de 2005.

⁶¹ Véase al respecto: Leonardo Granato; “El problema de la personalidad internacional del individuo” en *Noticias Jurídicas*, revista española de divulgación científica. Madrid, Editorial Bosch, 2005. Accesible desde: <http://www.noticias.juridicas.com> [recuperado: 27/04/2005].

En este sentido, la Argentina, Uruguay y Paraguay han ratificado el Convenio sobre “Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones entre Estados y Nacionales de otros Estados” del 18 de marzo de 1965 que crea el Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones (CIADI), con sede en Washington. Se contempla allí una instancia arbitral independiente en la cual el particular inversor pueda accionar contra aquel país receptor de capital que vulneró sus derechos legislativamente consagrados.

Por último, recordemos que los TBI admiten de forma expresa la autonomía de la voluntad de las partes para pactar el modo de resolución de las controversias (es el llamado “derecho de opción”). De esta forma, las disposiciones de los TBI respecto a este tema se aplicarán subsidiariamente para el caso de que el inversor y el Estado receptor nada hayan previsto.

PARTE SEGUNDA

LA PROTECCIÓN DEL INVERSOR EXTRANJERO EN EL ESPACIO INTEGRADO DEL MERCOSUR

1. ANTECEDENTES DEL MERCOSUR

a. ALALC - ALADI

Como las características del presente trabajo nos obliga a ceñirnos tan solo a los antecedentes regionales mediatos del MERCOSUR, comenzaremos diciendo que en los años sesenta; mientras Europa continental, liderada por la alianza franco – alemana, se embarcaba en el proceso comunitario europeo; los países latinoamericanos iniciaban sus procesos de integración⁶².

El 18 de febrero de 1960 Argentina, Brasil, Chile, México, Paraguay, Perú y Uruguay crearon la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC) mediante el Tratado de Montevideo, y bajo el paraguas jurídico del artículo XXIV del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT)⁶³. Posteriormente se incorporaron Bolivia, Colombia, Ecuador y Venezuela.

La meta final a alcanzar era la conformación de una zona de libre comercio, a la cual se accedería mediante la progresiva integración de las economías de los países miembros, a través principalmente, de la eliminación gradual de las barreras al comercio intra – regional, hasta alcanzar su supresión definitiva.

⁶² En su uso cotidiano, el vocablo “integración” denota la unión de partes en un todo. Tal como nos explica Bela Balassa, en la literatura económica, el término “integración económica” no tiene un significado tan claro. De esta manera, la integración, considerada como un proceso, se encuentra acompañada de medidas dirigidas a abolir la discriminación entre unidades económicas pertenecientes a diferentes naciones. En este sentido es necesario distinguir entre integración y cooperación. Mientras que la cooperación involucra acciones encaminadas a disminuir la discriminación, el proceso de integración económica implica medidas encaminadas a suprimir algunas formas de discriminación. La integración económica así definida, puede adoptar como veremos variadas formas: zona de libre comercio, unión aduanera, mercado común, unión económica e integración económica total. Cfr. J. D. Bela Balassa; *Teoría de la Integración Económica*, 1ª edición en español. México D. F., UTEHA, 1964. Véase también Arnoldo Kleidermacher y Miguel A. Romero; “Los procesos de integración y las vinculaciones empresarias” en Carlos M. Negri; *Tratado teórico – práctico de Instituciones de Derecho Privado y de Derecho Económico*. Buenos Aires, Ediciones Macchi, 2001, p. 744 y ss.

⁶³ El *General Agreement on Tariffs and Trade* (GATT) se constituyó en 1948 y tiene por propósito principal liberalizar el comercio mundial. Para ampliar sobre el tema puede consultarse: Waldemar Hummer y Dietmar Prager; *GATT, ALADI y NAFTA*. Buenos Aires, Ciudad Argentina, 1998. Asimismo, véase: Roberto Dromi, Miguel A. Ekmekdjian y Julio César Rivera; *Derecho Comunitario. Sistemas de Integración. Régimen del MERCOSUR*. 2ª edición, Buenos Aires, Ciudad Argentina, 1996. Nahuel Oddone y Leonardo Granato; “MERCOSUR, Unión Aduanera, de requisitos mínimos y máximos. Atrapada entre el GATT y la doctrina” en *Contribuciones a la Economía*, revista académica del Grupo de Investigación EUMED.NET de la Universidad de Málaga, noviembre de 2005. Accesible a texto completo: <http://www.eumed.net/cc> [recuperado: 09/11/2005].

La estructura orgánica de la ALALC estaba integrada, según el artículo 33 del Tratado constitutivo, reformado en 1966; por el Consejo de Ministros de Relaciones Exteriores de las partes contratantes, la Conferencia de las partes contratantes y el Comité Ejecutivo Permanente.

“Causas endógenas y exógenas atentaron contra su éxito y la ALALC fracasó notablemente en la consecución de sus propósitos. La excesiva rigidez de las cláusulas del Tratado (...), la inestabilidad política de la región, la falta de una estrategia común de inserción internacional, la gran heterogeneidad económica entre los 'socios', las políticas de sustitución de importaciones que al influjo cepalino implementaban los países miembros, e inclusive sus objetivos demasiado ambiciosos, fueron determinantes a la hora del fracaso (...)”, sostienen Jardel y Barraza⁶⁴. Si bien no resultó fructífera en sus resultados finales, la ALALC constituyó el principio de un intento global de integración latinoamericana⁶⁵.

Tras el fracaso de la ALALC Argentina, Brasil, Chile, México, Paraguay, Perú, Uruguay, Venezuela, Colombia, Bolivia y Ecuador suscriben el 12 de agosto de 1980 el Tratado de Montevideo que da origen a la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI).

Es conteste la doctrina que esta iniciativa con propósitos igualmente ambiciosos que la ALALC, fue más respetuosa de las diferencias existentes entre los países integrantes, y con criterios más flexibles.

La ALADI, a diferencia de su antecesora, encuentra fundamento jurídico en la Cláusula de Habilitación de la Ronda de Tokio del GATT. En virtud de dicha cláusula, sancionada por Decisión del 28 de noviembre de 1979, los países en desarrollo pueden otorgarse recíprocamente tratamientos preferenciales sin estar obligados a extenderlos de forma automática a las demás partes contratantes del GATT, dejando de esta manera de lado el principio de Nación más favorecida.

⁶⁴ Cfr. Silvia Jardel y Alejandro Barraza; *MERCOSUR. Aspectos jurídicos y económicos*. Buenos Aires, Editorial Ciudad Argentina, 1998, p. 29.

⁶⁵ Cfr. Juan Mario Vacchino; “Momentos claves en la historia de ALALC – ALADI” en revista *Integración Latinoamericana*, N° 126. INTAL, agosto de 1987, p. 26/27.

El objetivo de la ALADI es, según su artículo 1, lograr a largo plazo el establecimiento, en forma gradual y progresiva, de un mercado común latinoamericano. Como objetivos complementarios, la ALADI busca la promoción y regulación del comercio recíproco, la complementación económica y el desarrollo de las acciones de cooperación que coadyuven a la ampliación de los mercados⁶⁶.

La estructura institucional de la ALADI está integrada por el Consejo de Ministros de Relaciones Exteriores, la Conferencia de Evaluación y Convergencia, el Comité de Representantes (órganos políticos de la Asociación) y la Secretaría General (órgano técnico).

Tanto la ALALC como la ALADI constituyen, tal como señaláramos, antecedentes mediatos del proceso de integración del MERCOSUR⁶⁷. Entre los antecedentes inmediatos encontramos la integración argentino – brasileña⁶⁸.

b. Integración argentino – brasileña

Durante largo tiempo, Argentina y Brasil estuvieron más concentrados en analizar posibles hipótesis de conflicto entre sí⁶⁹, que en la búsqueda de una cooperación mutua como estrategia común de crecimiento e inserción internacional⁷⁰.

⁶⁶ Cfr. *El proceso de integración en América Latina y el Caribe en 1993*. Buenos Aires, BID / INTAL, 1994, p. 25.

⁶⁷ Cfr. Roberto Dromi, Miguel A. Ekmekdjian y Julio César Rivera; *Derecho Comunitario...* Op. cit., p. 127.

⁶⁸ No se nos escapa la relación Argentino – Uruguayo y Uruguayo – Brasileña. Vale decir que en el marco de estas relaciones encontramos importantes programas como los de Expansión Comercial (PEC) de 1975 y 1986 entre Brasil y Uruguay y los de Cooperación Económica (CAUCE) de 1974 y 1985 respectivamente. Cfr. Florencia González Oldekop; *La Integración y sus Instituciones. Los casos de la Comunidad Europea y el MERCOSUR*. Buenos Aires, Ciudad Argentina, 1997, p. 166 y ss. Véase también: Laura Dromi San Martino; “El MERCOSUR y el Derecho Internacional del Comercio”, en Ada Lattuca y Miguel A. Ciuro Caldani, (Coord.); *Economía globalizada y MERCOSUR*. Buenos Aires, Ciudad Argentina, 1998.

⁶⁹ Véase Luiz Alberto Moniz Bandeira; *Argentina, Brasil y Estados Unidos. De la Triple Alianza al MERCOSUR*. Buenos Aires, Norma Editorial, 2004.

⁷⁰ Véase Nahuel Oddone y Leonardo Granato; “Ecuación Lógica: ¿Dictadura y Belicismo? - ¿Democracia y Pacifismo? Variables intervinientes en la Política Exterior Argentina del período 1976-1989” en II Encuentro del CERPI: “Prospectivas y perspectivas de nuestra Política Exterior”. Instituto de Relaciones Internacionales (IRI) de la Universidad Nacional de La Plata, septiembre de 2005.

Sin perjuicio de ello, es en 1985 cuando el escenario político de ambas naciones ofrecía cambios en pos de establecer entre ambos países una alianza estratégica. En este orden de ideas, los mandatarios de Argentina, Raúl Alfonsín, y de Brasil, Jorge Sarney, suscribieron; en ocasión de la inauguración del puente Tancredo Neves sobre el río Iguazú, la Declaración de Iguazú del 30 de noviembre de 1985, que al decir de Jardel y Barraza, “constituyó el embrión del MERCOSUR”⁷¹.

“La convergencia argentino – brasileña, iniciada con la Declaración de Foz de Iguazú, continuó con la firma del Acta para la Integración Argentino – Brasileña el 29 de julio de 1986”⁷².

El 29 de julio de 1986 ambos presidentes firmaron en Buenos Aires el Acta para la Integración Argentino – Brasileña. El Acta tiene por objeto primordial, según su preámbulo, la integración de América Latina y la consolidación de la paz, la democracia, la seguridad y el desarrollo de la región.

Mediante este instrumento, se estableció un Programa de Integración y Cooperación Económica Argentino – Brasileña (PICAB), con principios y características graduales, flexibles y parciales. El PICAB incluye la puesta en marcha de veinticuatro protocolos sectoriales que se fueron acordando en sucesivas negociaciones a lo largo de todo el proceso de integración bilateral.

El Acta expresa que el programa debe buscar un “equilibrio progresivo”, cuantitativo y cualitativo, y el intercambio por grandes sectores y segmentos a través de la expansión del comercio.

El 10 de diciembre del mismo año, los presidentes Alfonsín y Sarney se reunieron nuevamente, esta vez en la capital brasileña, y firmaron el Acta de Amistad Argentino – Brasileña, en Democracia, Paz y Desarrollo.

⁷¹ Cfr. Silvia Jardel y Alejandro Barraza; *MERCOSUR. Aspectos...* Op. cit., p. 36.

⁷² Aldo Ferrer; *Hechos y ficciones de la globalización. Argentina y el MERCOSUR en el sistema internacional*. Buenos Aires, Fondo de Cultura Económica, 2001, p. 56.

A través de la misma, los mandatarios ponderan el programa de integración y cooperación económica que ambos países llevan adelante. Se comprometen a hacer cada vez más sólida y expresiva la creciente y auspiciosa cooperación bilateral en todos los sectores y reafirman el propósito de dar apertura a nuevos horizontes para la cooperación e integración regional⁷³.

El 6 de abril de 1988 se suscribió el Acta de Alvorada, Decisión Tripartita N° 1, que materializó el ingreso de Uruguay al proceso de integración argentino – brasileña.

Por último, el 28 de noviembre de 1988 Argentina y Brasil suscribieron en Buenos Aires el Tratado de Integración, Cooperación y Desarrollo. Jurídicamente enmarcado por la ALADI, el objetivo final del mencionado tratado fue la consolidación del proceso de integración y cooperación económica entre ambos países, y la formación de un espacio común en sus respectivos territorios.

Para una primera etapa se previó una zona de libre comercio mediante la remoción de todos los obstáculos arancelarios y no arancelarios. Para una segunda etapa, se pretendió la formación de un mercado común entre los dos Estados parte.

En 1990 los nuevos presidentes de Argentina y Brasil ratificaron el rumbo de las metas integracionistas de sus respectivos países. El 6 de julio de ese año, los mandatarios Carlos Saúl Menem y Fernando Collor de Melho, suscribieron el Acta de Buenos Aires a través de la cual se aceleraron los tiempos, comprometiéndose a alcanzar la conformación de un mercado común para el 31 de diciembre de 1994.

En la misma fecha se firmó entre ambos países el Tratado para el establecimiento de un Estatuto de Empresas Binacionales Argentino – Brasileñas, con el objetivo de promover la integración y complementación al nivel de empresas⁷⁴.

⁷³ Las políticas exteriores de ambos países tenían importantes puntos de convergencia: con respecto a la crisis de América Central, en las discusiones de la Ronda Uruguay del GATT, sobre la no proliferación nuclear. De conjunto, la Argentina y el Brasil compartían a mediados de los años 80 una posición defensiva frente al mundo, que podía reforzarse

El 20 de diciembre de 1990 fue firmado en el marco de la ALADI, el Acuerdo Parcial de Complementación Económica N° 14, que consagra las resoluciones adoptadas a la fecha por ambos países.

De manera concurrente a la firma del Acta de Buenos Aires, Paraguay y Uruguay, manifestaron su inquietud por formar parte del esquema. Dicho interés fue admitido y alentado por Argentina y Brasil, llegando a firmarse el Tratado de Asunción en marzo de 1991.

La Declaración de Foz de Iguazú de 1985 de los presidentes Alfonsín y Sarney y el Acta para la Integración argentino - brasileña de 1986, proponían un modelo de integración y especialización que debía ser intersectorial, ofrecer beneficios simétricos para ambos países y para lo cual debían existir mecanismos flexibles, graduales y progresivos. Se firmaron, así, diversos Protocolos sectoriales que abarcaban tres grandes grupos: aumento del comercio, reconversión industrial conjunta⁷⁵ y desarrollo de nuevos sectores. La forma de integración tenía entonces dos claves: una metodología de *procedimiento intrasectorial* y una segunda clave que propendía a la *distribución simétrica de los beneficios*.

No obstante, al nacer el MERCOSUR los presidentes de Argentina y Brasil habían cambiado. Carlos Menem y Fernando Collor de Melho pensaban un MERCOSUR distinto, y tenían una voluntad política integracionista diferente.

sólo si se hacía común. Cfr. Andrés Cisneros y Carlos Piñeiro Iñíguez; *Del ABC al MERCOSUR. La integración latinoamericana en la doctrina y praxis del peronismo*. Buenos Aires, ISEN y Nuevo Hacer Grupo Editor Latinoamericano, 2002, p. 476.

⁷⁴ Al respecto véase: Raúl A. Etcheverry y Gabriela M. Etcheverry; *MERCOSUR. Negocios y Empresas. Historia y futuro de la Integración Latinoamericana*. Buenos Aires – Madrid, Ciudad Argentina, 2001. Véase también: Roberto Bloch; *La construcción del MERCOSUR. La evolución de un nuevo actor en las Relaciones Internacionales*. Buenos Aires, Duplicar, 2003, p. 5 y ss.

⁷⁵ Véase, Nahuel Oddone y Leonardo Granato; “La globalización de la economía y la reconversión de las empresas industriales del MERCOSUR (1991-1996). El caso de Metalúrgica Tandil S.A.” en *Contribuciones a la Economía*, revista académica del Grupo de Investigación EUMED de la Universidad de Málaga, diciembre de 2003. Accesible desde <http://www.eumed.net/ce/> [recuperado: 12/12/2003].

2. EL TRATADO DE ASUNCIÓN⁷⁶

El proyecto de integración que comparten hoy la Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay fue el resultado de un largo proceso, que tal como hemos visto, estuvo marcado fundamentalmente por la beneficiosa relación bilateral que los dos primeros iniciaron a partir de 1985⁷⁷. Este proceso culmina con la firma del Tratado de Asunción, por el cual se crea el Mercado Común del Sur, el 26 de marzo de 1991.

Este tratado⁷⁸ suscripto por la República Argentina, la República Federativa del Brasil, la República Oriental del Uruguay y la República del Paraguay; ordena y reglamenta las relaciones entre los Estados parte y constituye la fuente de la cual emana el resto del andamiaje sobre el que se edifica el MERCOSUR⁷⁹.

En este sentido, consideramos importante resaltar que tras el Tratado de Asunción considerado como derecho originario, y en un sistema que se crea con características de intergubernamentalidad, se presenta como necesaria la reforma constitucional de los Estados parte.

“Es llamativo que sean las propias Constituciones estatales las que posibiliten el despojo de las competencias de sus poderes constituidos, de modo que el 'Poder de integración' resulta en sus efectos una especie de Poder de reforma que, sin alterar el texto constitucional, transforma esencialmente el poder político, al traspasar una importante parte de él a la organización comunitaria”, sostiene Laura Dromi⁸⁰.

⁷⁶ Dejamos aclarado que en el proceso de integración mercosureño el derecho originario (en este caso el Tratado de Asunción que describiremos a continuación) tiene particular relevancia respecto del derecho derivado, no desarrollado aún plenamente. Por ello dedicaremos significativo espacio para el tratamiento del mismo.

⁷⁷ *“Su fortaleza es su sentido político. MERCOSUR significa el predominio de la lógica de integración donde durante mucho tiempo predominó la fragmentación. Para cada socio, implica un entorno contiguo de paz y estabilidad política. Para Brasil abarca casi toda Sudamérica”*. Cfr. Félix Peña; “MERCOSUR, fortalezas y debilidades” en Diario La Nación, nota del 22 de marzo de 2005.

⁷⁸ El término “tratado” es utilizado en este trabajo en su significado general, según los términos del artículo 2, inciso 1, de la Convención de Viena sobre el Derecho de los Tratados de 1969: *“Se entiende por 'tratado' un acuerdo internacional celebrado por escrito entre Estados y regido por el Derecho Internacional, ya conste en un instrumento único o en dos o más instrumentos conexos y cualquiera sea su denominación”*.

En tanto, la República del Paraguay reforma su Constitución en 1992 actualizándola a los nuevos ritmos de la integración y de manera similar la reforma constitucional argentina de 1994, se presenta como un desequilibrio importante la falta de reforma en los textos fundamentales del Brasil y el Uruguay.

Para el caso uruguayo se puede observar la falta de voluntad política para la reforma del texto a partir de un país que ha visto al propio MERCOSUR con un claro sentido utilitario e instrumental. En tanto que, para el caso brasileño el artículo 4 de su Constitución establece: *“La República Federativa del Brasil se rige en sus relaciones internacionales por los siguientes principios: I) Independencia nacional; II) Prevalencia de los derechos humanos; III) Autodeterminación de los pueblos; IV) No intervención; V) Igualdad entre los Estados; VI) Defensa de la paz; VII) Solución pacífica de los conflictos; VIII) Repudio del terrorismo y del racismo; IX) Cooperación entre los pueblos para el progreso de la humanidad; X) Concesión de asilo político. Parágrafo único: La República Federativa del Brasil buscará la integración económica, política, social y cultural de los pueblos de América Latina, con vistas a la formación de una comunidad latinoamericana de naciones”*⁸¹.

a. Naturaleza jurídica

⁷⁹ Cfr. Roberto P. Lopresti; *Constituciones del MERCOSUR*. Buenos Aires, UNILAT, 1997, p. 45.

⁸⁰ Cfr. Laura Dromi San Martino; *Derecho Constitucional de la Integración*. Madrid – Buenos Aires, Marcial Pons, Ciudad Argentina y Servicio de Publicaciones de la Universidad Complutense, 2002, p. 54.

⁸¹ Como establece Lopresti: *“Así y todo, la Constitución ha sido señalada en el derecho constitucional comparado como un ejemplo contrario a la tendencia generalizada hacia la apertura de los mercados, en especial en relación con aquellos en los que existe un proceso de integración en marcha (...). También esta observación se basa en el hecho de que su Carta Magna dispone el monopolio de áreas consideradas vitales para la economía del país, como la minería, el transporte y otros servicios que quedan pues en manos exclusivamente brasileñas (artículos 177 y 178)”*. Cfr. Roberto P. Lopresti; *Constituciones del...* Op. cit., p. 14. Véase también, Alexandre de Moraes; *Direito Constitucional*, 5ª edição. São Paulo, Editora Atlas, 1999. Roberto Dromi, Miguel A. Ekmekdjian y Julio César Rivera; *Derecho Comunitario...* Op. cit., p. 44-45.

Como ya se ha visto, entre los instrumentos que prevé la ALADI para la concreción de sus objetivos se encuentran los acuerdos de alcance parcial⁸².

En este sentido, el Tratado de Asunción cumple con todos los requisitos para ser un acuerdo de este tipo: está abierto a la adhesión de los demás países miembros de la ALADI (artículo 20), contiene las cláusulas de convergencia (artículo 8), el artículo 6 cumple lo previsto en cuanto a los tratamientos diferenciales para los Estados parte, su duración es indefinida (artículo 19) y, por último, contiene normas en materia de origen, cláusulas de salvaguardia (artículo 3), denuncia (artículo 21) y coordinación y armonización de políticas (artículo 1).

En cuanto al tipo de acuerdo de alcance parcial, el Tratado de Asunción es un acuerdo de complementación económica (ACE N° 18, según terminología de la ALADI).

Por su parte, los cuatro países signatarios del Tratado son parte del GATT – OMC, por lo que sus normas son obligatorias para los mismos. La extinción del GATT como foro negociador a fines de 1995, y su reemplazo por la OMC, no altera la adecuación del Tratado de Asunción a las disposiciones del libre comercio, ahora reguladas por la OMC⁸³.

b. Breves características del Tratado de Asunción

El Tratado de Asunción es un tratado de debida forma o solemne, de carácter multilateral y limitadamente abierto. De acuerdo con el tipo de obligaciones que crea, el mismo es un tratado – ley.

⁸² Dichos acuerdos son aquellos en los cuales no participa la totalidad de los Estados miembros de la ALADI, y tienden a extender las condiciones para profundizar el proceso de integración regional mediante su progresiva multilateralización. Véase artículos 7 a 14 y 19 a 23 del Tratado de Montevideo de 1980.

⁸³ Como conclusión de la denominada “Ronda Uruguay de Negociaciones Comerciales Multilaterales”, el 15 de abril de 1994 los países participantes suscribieron un Acta Final en Marrakesh, Reino de Marruecos. De este modo, no sólo se elaboró un nuevo acuerdo que se llamó “GATT 1994” sino que se creó la OMC. Para ampliar, véase: Nahuel Oddone y

Según su contenido, el Tratado de Asunción es, al igual que el Tratado de Roma de 1957⁸⁴, un verdadero tratado de integración económica, política y jurídica⁸⁵.

Desde el punto de vista de las normas que el mismo generará, el Tratado de Asunción es un tratado constitutivo u originario⁸⁶. En efecto, será a partir de las decisiones, resoluciones y directivas de los órganos por él creados que se irá desarrollando el posterior derecho derivado.

c. Deberes y obligaciones de los Estados parte

Las obligaciones contenidas y los derechos reconocidos por el Tratado de Asunción son jurídicamente obligatorios para los Estados parte desde el momento en que el mismo entra en vigencia.

Rigen por tanto los clásicos principios de buena fe, de *res inter alios acta* (los tratados producen efectos sólo para las partes), de *pacta sunt servanda rebus sic stantibus* (los pactos deben ser cumplidos, en tanto no cambien de manera sustancial las condiciones que le dieron origen)⁸⁷.

Leonardo Granato; “Un régimen para el comercio internacional: la OMC” en *Contribuciones a la Economía*, revista académica del Grupo de Investigación EUMED.NET de la Universidad de Málaga, noviembre de 2005. Accesible a texto completo: <http://www.eumed.net/ce> [recuperado: 09/11/2005].

⁸⁴ La Comunidad Europea fue creada por el Tratado de Roma suscripto en 1957 y puesto en vigencia en enero de 1958. Los Tratados de Roma de 1957 fueron dos, el de la Comunidad Económica Europea (CEE) y el de la Comunidad Europea de la Energía Atómica (EURATOM). Sin embargo es el Tratado CEE el que usualmente se conoce como el “Tratado de Roma”.

⁸⁵ Respecto de los Principios de la Integración véase: Roberto Dromi, Miguel A. Ekmekdjian y Julio César Rivera; *Derecho Comunitario...* Op. cit., p. 53 y ss. Laura Dromi San Martino; *Derecho Constitucional...* Op. cit., p. 321 y ss. María Laura San Martino de Dromi; “De la Nueva Historia del Derecho...”. Op. cit., p. 63-64.

⁸⁶ Cfr. Laura Dromi San Martino; *Derecho Constitucional...* Op. cit., p. 309 y ss.

⁸⁷ Véase para ampliar: Laura Dromi San Martino; *Derecho Constitucional...* Op. cit., p. 361 y 362.

Estos principios se encuentran plasmados en lo dispuesto por el artículo 2: *“El Mercado Común estará fundado en la reciprocidad de derechos y obligaciones entre los Estados parte...”*; y en su artículo 8 señala: *“Los Estados parte se comprometen a preservar los compromisos asumidos...”*.

d. Los propósitos

El Tratado de Asunción explicita exhaustivamente sus propósitos en el artículo 1, entre ellos se enuncia:

- *“La libre circulación de bienes, servicios y factores productivos entre los países, a través, entre otros, de la eliminación de los derechos aduaneros y restricciones no arancelarias a la circulación de mercaderías y de cualquier otra medida equivalente”*.
- *“El establecimiento de un arancel externo común y la adopción de una política comercial común con relación a terceros Estados o agrupaciones de Estados”*.
- *“La coordinación de posiciones en foros económicos comerciales regionales e internacionales”*.
- *“La coordinación de posiciones macroeconómicas y sectoriales a fin de asegurar condiciones adecuadas de competencias entre los Estados parte”*.
- *“El compromiso de los Estados parte de armonizar sus legislaciones en las áreas pertinentes”*.

Tal como vemos, los propósitos del Tratado de Asunción son de naturaleza muy variada: de índole económico (coordinación de políticas macroeconómicas), comercial (libre circulación de mercaderías), jurídico (armonización de legislaciones), e incluso de política exterior común (coordinación de posiciones en foros económico comerciales regionales e internacionales)⁸⁸.

⁸⁸ *“Contrariamente a lo que la mayoría piensa, estos procesos de integración no obedecen sólo a razones estrictamente económicas, ni a la influencia masiva de los medios de comunicación, ni a los avances progresivos de la tecnología. Son, a mi entender, fundamentalmente provocados por un modo distinto de comprender el mundo, son el resultado de una filosofía social diversa que inspira manifestaciones de convivencia*

e. Instrumentos

Las herramientas que el Tratado de Asunción prevé para la constitución del Mercado Común se encuentran detalladas en el artículo 5 y consiste en:

- a) *“Un programa de liberalización comercial, que consistirá en rebajas arancelarias progresivas, lineales y automáticas, acompañada de la eliminación de restricciones no arancelarias, así como de otras restricciones al comercio para llegar al 31 de diciembre de 1994 con arancel cero”.*
- b) *“La coordinación de políticas macroeconómicas que se realizará gradualmente y en forma convergente con los programas de desgravación arancelaria y de la eliminación de restricciones no arancelarias”.*
- c) *“Un arancel externo común que incentive la competitividad externa de los Estados parte”.*
- d) *“La adopción de acuerdos sectoriales, con el fin de optimizar la utilización y movilidad de los factores de producción y de alcanzar escalas operativas eficientes”.*

f. Estructura orgánica

Para lograr el cumplimiento de sus fines y para coordinar las relaciones interestatales, el Tratado de Asunción prevé la conformación de dos órganos principales: el Consejo del Mercado Común (CMC) y el Grupo Mercado Común (GMC). Tales órganos tendrán a su cargo la administración y ejecución del Tratado y de los acuerdos específicos y decisiones que se adopten durante el período de transición.

comunitaria, basada en los nuevos principios del “Estado hoy”: participación, integración y solidaridad”. Cfr. María Laura San Martino de Dromi; *“De la Nueva Historia del Derecho...”*. Op. cit., p. 7 y 8.

El Tratado dispone asimismo la creación de una Secretaría Administrativa del GMC y una Comisión Parlamentaria Conjunta.

i. Consejo del Mercado Común – CMC

El CMC es, acorde lo establece el artículo 10 del Tratado, el órgano de mayor jerarquía institucional del Mercado Común. Entre sus principales tareas se encuentra la orientación política del Mercado Común y la adopción de las decisiones necesarias para garantizar el cumplimiento de los objetivos y plazos establecidos para la constitución del mismo.

El CMC está integrado por los ministros de Relaciones Exteriores y de Economía de los Estados parte. Cada seis meses, y por orden alfabético, el CMC elegirá de su seno una Presidencia.

ii. Grupo Mercado Común – GMC

En su artículo 13 el Tratado de Asunción dispone la creación del llamado “Grupo Mercado Común”. El mismo es un órgano ejecutivo y con facultad de iniciativa del MERCOSUR.

Con la coordinación de los ministros de Relaciones Exteriores, el GMC se ocupa fundamentalmente de velar por el cumplimiento del Tratado, asegurar el cumplimiento de las decisiones adoptadas por el Consejo, y, proponer medidas concretas tendientes a la aplicación del programa de liberalización comercial, coordinación de políticas macroeconómicas y negociación de acuerdos frente a terceros.

El GMC está integrado por cuatro miembros titulares y cuatro alternos que representan a los ministerios de Relaciones Exteriores, a los ministerios de Economía y a los Bancos Centrales de los respectivos Estados parte.

El GMC, como ejecutor principal del esquema planteado por el Tratado de Asunción, puede a su vez constituir diversos subgrupos de trabajo. Los subgrupos de trabajo iniciales están previstos en el Anexo V del Tratado.

iii. Secretaría Administrativa del GMC

El GMC cuenta con una Secretaría Administrativa con sede en la ciudad de Montevideo, cuya principal función consiste en el archivo de documentación y llevar a cabo las comunicaciones de actividades del MERCOSUR.

iv. Comisión Parlamentaria Conjunta

Finalmente, el Tratado de Asunción prevé en su artículo 24 la creación de una Comisión Parlamentaria Conjunta. La misma tiene asignada la función general de facilitar el avance hacia la constitución del Mercado Común. El Tratado no prevé la forma en que la misma estará integrada.

Esta estructura orgánica antes descrita es la que el Tratado de Asunción estableció para la etapa de transición, que según el mismo concluía el 31 de diciembre de 1994, debiendo los Estados parte darse antes de esa fecha una organización institucional definitiva.

3. ESTADO ACTUAL DEL MERCOSUR

a. ¿Unión Aduanera flexible?

El 1º de enero de 1995 los cuatro países integrantes del MERCOSUR pasaron a constituir una Unión Aduanera “de características flexibles”⁸⁹.

⁸⁹ Cfr. Silvia Jardel y Alejandro Barraza; *MERCOSUR. Aspectos...* Op. cit., p. 65. Véase, Ricardo X. Basaldúa; “El MERCOSUR y las etapas de la integración” en *El Derecho*, sección Doctrina, Buenos Aires, T. 160, p. 818/835. Véase también, Roberto Dromi y Eduardo Boneo Villegas; Estudio preliminar “La dimensión institucional del MERCOSUR” en “Sistema Comunitario I”, *Cuadernos de EPOCA*, Serie Integración Económica, N° 5. Buenos Aires – Madrid, Ciudad Argentina, 2003, p. 11.

Lo mencionado constituyó un paso fundamental en el proceso de integración mercosureño, debido a que se dotó al MERCOSUR de personalidad jurídica internacional, quedó institucionalmente configurada su estructura orgánica y se estableció su régimen de solución de controversias.

En la práctica, la integración regional persigue gradualmente⁹⁰:

1) Áreas o zonas de intercambio preferencial: que consiste en que un grupo de países brinde a sus productos un trato preferencial en materia arancelaria, aduanera o económica, diferente del que acuerda a los bienes procedentes de otros Estados⁹¹.

2) Zona de Libre Comercio: caracterizada por la eliminación de barreras arancelarias y no arancelarias para la totalidad del intercambio comercial entre los países que la pactan. El GATT la define en su artículo XXIV, párrafo 8, inciso b, como: “(...) *un grupo o más de territorios aduaneros entre los cuales se eliminan los derechos de aduana y las demás reglamentaciones comerciales restrictivas excepto, en la medida en que sea necesario, las restricciones autorizadas en virtud de los artículos XI, XII, XIII, XIV, XV y XX con respecto a los esencial de los intercambios comerciales de los productos originarios de los territorios constitutivos de dicha zona de libre comercio...*”.

3) Unión tarifaria: es un paso previo a la conformación de la unión aduanera, y consiste en la fijación de una tarifa única para los Estados parte, lo que presupone una instancia integrativa. En el caso europeo se logró una unión tarifaria con la implementación del Tratado de Roma, pero se tardó varias décadas para lograr la unión aduanera. En el MERCOSUR, el Tratado de Asunción cerró la transición con la constitución de la zona de libre comercio y una tarifa común.

4) Unión Aduanera: que agrega a la zona de libre comercio el establecimiento de un Arancel Externo Común (AEC) frente a terceros países. El GATT la define en su artículo XXIV, párrafo 8, inciso a como: “... *la sustitución de dos o más territorios aduaneros*

⁹⁰ Cfr. Roberto Bloch; *La construcción del MERCOSUR...* Op. cit., p. 5.

⁹¹ Este sistema fue prácticamente desplazado por el principio de la Nación más favorecida consagrado por el GATT y mantenido por su sucesora, la OMC. Otra excepción es la “Cláusula de Habilitación” (artículo XXIV GATT) que permite preferencias arancelarias entre países subdesarrollados.

por un solo territorio aduanero, de manera: - que los derechos de aduana y las demás reglamentaciones comerciales restrictivas (...) sean eliminados con respecto a lo esencial de los intercambios comerciales entre los territorios constitutivos de la unión o, al menos, en lo que concierne a lo esencial de los intercambios de los productos originarios de dichos territorios; y – que, a reserva de las disposiciones del párrafo 9, cada uno de los miembros de la unión aplique al comercio con los territorios que no estén comprendidos en ella derechos de aduana y demás reglamentaciones del comercio que, en sustancia, sean idénticos....”.

5) El Mercado Común: que a su vez, suma al esquema de la unión aduanera la libre circulación de mercancías, capitales, servicios y personas, y la adopción de una política comercial común. Contempla además, la coordinación de políticas macroeconómicas y sectoriales. Puede requerir asimismo de la armonización de las legislaciones nacionales.

Esta meta caracterizó el proceso europeo, siendo uno de los objetivos del Tratado de Roma (artículo 3, inciso c), manteniéndose actualmente con la modificación introducida por el Tratado de Maastrich (artículo 3). También es un objetivo propio del MERCOSUR contenido en el artículo 1 del Tratado de Asunción.

6) Unión Económica: implica un mercado común y además importa la adopción de una moneda común y políticas macroeconómicas, sectoriales y sociales comunes.

7) Unión Política: esta etapa supone que el bloque dispondrá de una política exterior común y de una seguridad común.

Para algunos autores el proceso alcanzado hasta la fecha por los cuatro países del MERCOSUR se inscribiría en una unión aduanera⁹² pero que sin embargo presenta algunas particularidades:

- A partir del 1º de enero de 1995 se acordó el AEC para la totalidad de los bienes, cuyo promedio es el 14 %. Incluye 11 niveles tarifarios entre 0 % y 20 %.

⁹² Cfr. Silvia Jardel y Alejandro Barraza; *MERCOSUR. Aspectos...* Op. cit., p. 71.

- El 85 % del universo arancelario tiene su AEC formalmente vigente desde el 1° de enero de 1995. El 15 % restante pertenece al sector de bienes de capital, informática y telecomunicaciones, a los productos incluidos en las listas nacionales de excepción y a los sectores transitoriamente excluidos (automóviles y azúcar).

- La convergencia hacia el AEC deberá ser lineal y automática, con carácter ascendente o descendente, según el arancel nacional de partida.

- Para el caso de bienes de capital, el acuerdo contempla un arancel máximo del 14 % y un plazo de convergencia hasta el 1° de enero de 2001.

- Para el caso de los bienes de informática y telecomunicaciones, el acuerdo contempla un arancel máximo del 16 % y un plazo de convergencia hasta el 1° de enero de 2006.

- Para el caso de las listas nacionales de excepción, se considera hasta un máximo de 300 productos por país (399 para Paraguay). Brasil por su parte, fue autorizado a aumentar temporariamente su lista de excepciones en 150 productos.

- A nivel de comercio intra – regional, para algunos sectores no prevalece el libre comercio, debido a la existencia del denominado “régimen de adecuación final” y a que los sectores automotrices y azucareros fueron temporariamente excluidos del libre comercio regional y de las políticas comunes.

Debido a la existencia de listas de excepción al AEC⁹³ y al libre comercio regional, al régimen especial para los bienes de capital, informática y telecomunicaciones en cuanto a la política comercial común, y al mantenimiento de los sectores automotriz

⁹³ El período de convergencia hacia el AEC habrá de culminar el 1° de enero de 2006, fecha en que según lo previsto, se debería alcanzar plenamente la conformación de la unión aduanera.

y azucarero al margen de todo este proceso, se ha extendido el uso de los términos “parcial” o “incompleta”⁹⁴ o “en formación” para calificar la Unión Aduanera del MERCOSUR⁹⁵.

b. La institucionalización del MERCOSUR

El 17 de diciembre de 1994, los cuatro países miembros suscribieron el Protocolo Adicional al Tratado de Asunción sobre la estructura institucional⁹⁶ del MERCOSUR, denominado Protocolo de Ouro Preto.

Este Protocolo, integrado por un preámbulo, 12 capítulos y un Anexo; consagra la personalidad jurídica internacional del MERCOSUR, estableciendo cuáles serán sus órganos definitivos, determinando el sistema de solución de controversias y consagrando las fuentes jurídicas.

c. La personalidad jurídica del MERCOSUR

La atribución de personalidad jurídica que lleva a cabo el artículo 34 del citado Protocolo convierte al MERCOSUR en un sujeto de derecho con la consiguiente aptitud de adquirir derechos y contraer obligaciones. Puede, en consecuencia, practicar todos los actos necesarios para la realización de sus objetivos (artículo 35 del Protocolo de Ouro Preto).

El MERCOSUR, en tanto ente jurídico, es una organización internacional, de alcance regional, con carácter intergubernamental, creada a través de un tratado internacional.

⁹⁴ Cfr. Roberto Bloch; *La construcción del MERCOSUR...* Op. cit., p. 121.

⁹⁵ Cfr. Florencia González Oldekop; *La Integración y...* Op. cit., p. 178 y ss.

⁹⁶ El concepto de institucionalización hace referencia a todo aquello vinculado a las normas que regulan y/o reglamentan la existencia, composición, ámbitos de competencia, funcionamiento de los distintos órganos componentes -y sobre todo de las instituciones que caracterizan a dichos órganos- establecidos en un proceso de integración y los modos de

Los tratados internacionales pueden contener normas materiales e instrumentales, es decir, que instituyan procedimientos o fuentes de producción de normas ulteriores. En este caso, los tratados de Asunción y de Ouro Preto, que dan vida al MERCOSUR como organización internacional y que constituyen su estatuto, la habilita a emanar decisiones que sean vinculantes para los Estados parte, y en ocasiones aún para los habitantes de los mismos⁹⁷.

Diremos finalmente que se observa en el entramado institucional del MERCOSUR la verificación de los tres principios básicos de este tipo de organizaciones: la adopción de las decisiones por órganos compuestos por representantes de los gobiernos, la regla de la unanimidad cuando aquéllas tienen naturaleza vinculante y su ejecución por los propios Estados.

d. La integración como opción de política internacional

El MERCOSUR constituye un proceso de integración, y en cuanto tal es una opción de política internacional sobre la base de la toma de decisiones nacionales, que conforme a la palabra “proceso”, se va desarrollando de tal manera que aquél primero adquiere movimiento propio e independiente de las fuentes estatales que le dieron origen. Además, por añadidura, todo proceso de integración es un modelo democrático de convivencia.

Los Estados parte comparten una comunión de valores que encuentra expresión en sus sociedades democráticas, pluralistas, defensoras de las libertades fundamentales, de los derechos humanos, de la protección del medio ambiente y del desarrollo sustentable, así como su compromiso con la consolidación de la democracia, la seguridad jurídica, el combate a la pobreza y el desarrollo económico y social con equidad.

interrelacionamiento recíproco previsto al efecto de la consecución de objetivos comunes. La institucionalización es la manifestación jurídica de la voluntad política de integrarse. Es dar forma jurídica a la decisión política de integrarse y de avanzar en un proceso de tipo irreversible y democrático.

⁹⁷ Al respecto: Susana Albanese; “MERCOSUR y la integración del derecho” en *El Derecho*, sección Doctrina, Buenos Aires, T. 165, p. 915.

Para avanzar en la profundización del MERCOSUR, es menester volver a las fuentes, volver al propio tratado constitutivo. Muchos autores, han sostenido que el Tratado de Asunción creó una estructura de transición y que ahora deberá venir la etapa de consolidación. La institucionalización más profunda del MERCOSUR es la necesidad de la consolidación.

El MERCOSUR -y su probable ampliación a toda Sudamérica- es una opción decisiva, ligada a la independencia nacional, al tipo de país al que se aspira, frente a la realidad de nación subordinada con una sociedad injusta. No es posible saber ahora si el futuro del MERCOSUR serán los negocios o la política; si constituye el camino hacia una forma de integración institucionalizada de países que aspiran unidos a la soberanía y el desarrollo con justicia. Pero es una apuesta que consideramos aun válida al sólo recordar sus orígenes.

La política regional puede articular tanto una integración plena con organismos con potestades y recursos que le permitan ejecutar políticas fuertes, como limitarla al plano comercial y de negocios⁹⁸. Esta decisión determinará en gran medida qué pasará con los desafíos ligados a la integración: regiones atrasadas, proyectos de infraestructura regional, emprendimientos conjuntos, institucionalización de la integración y, acaso, generación de soberanía supranacional. Existe una base concreta para avanzar en la integración; pero es un camino recién empezado.

e. La estructura decisoria del MERCOSUR, un proceso en constante construcción

El Protocolo de Ouro Preto termina de delinear algunos de los órganos previstos por el Tratado de Asunción e incorpora otros, siempre manteniendo el carácter intergubernamental del sistema⁹⁹.

⁹⁸ “Pero la historia enseña que si la lógica de la integración no es cimentada con sentido político y contenido económico, puede esfumarse aún cuando nadie lo desee”. Cfr. Félix Peña; “MERCOSUR, fortalezas y debilidades” en Diario La Nación, nota del 22 de marzo de 2005.

⁹⁹ Cfr. Florencia González Oldekop; *La Integración y...* Op. cit., p. 222.

La estructura establecida, aún después de las reformas de Ouro Preto, está más próxima a la de órganos de una zona de libre comercio, que a la de una unión aduanera o a la de un mercado común que requieren ciertos principios de supranacionalidad por la complejidad misma de las relaciones que se despliegan no sólo entre los Estados sino también entre los particulares. Las actividades de éstos últimos, ya sean nacionales de los Estados parte o inversores extranjeros atraídos por el mercado ampliado, requieren ser protegidas en forma adecuada.

En consecuencia, la estructura orgánica que regulará las relaciones estatales de los países integrantes del MERCOSUR es la siguiente¹⁰⁰:

i. El Consejo del Mercado Común – CMC

El CMC estaba originariamente previsto en el Tratado de Asunción, y en este sentido el Protocolo no ha innovado sustancialmente. Lo que podemos mencionar es que el Tratado de Asunción no determinaba funciones específicas para el CMC. A partir de la firma del Protocolo, corresponden al CMC, entre otras funciones, las siguientes:

- Ejercer la titularidad de la personalidad jurídica del MERCOSUR, y en consecuencia: negociar y firmar acuerdos en su nombre, con terceros países, grupos de países y organismos internacionales; velar por el cumplimiento del Tratado de Asunción, de sus protocolos y de los acuerdos firmados en su marco; formular políticas y promover las acciones necesarias para la constitución del Mercado Común; adoptar decisiones en materia financiera y presupuestaria.

Sin lugar a duda la modificación más importante que concreta el Protocolo se relaciona con el alcance de las decisiones que adopte el CMC. En este sentido, el artículo 9 del protocolo establece: *“El Consejo del Mercado Común se pronunciará mediante decisiones, las que serán obligatorias para los Estados parte”*.

¹⁰⁰ Cfr. Roberto Bloch; *La construcción del MERCOSUR...* Op. cit., p. 102 y ss.

ii. El Grupo del Mercado Común – GMC

Respecto de lo estipulado originariamente por el Tratado de Asunción, con el Protocolo de Ouro Preto, las funciones del GMC se han incrementado notablemente, teniendo a su cargo, entre otras:

- Aprobar el presupuesto y la rendición de cuentas anual presentada por la Secretaría Administrativa del MERCOSUR.
- Negociar acuerdos con terceros países, grupos de países y organismos internacionales. Esto sólo podrá realizarlo por delegación expresa del GMC, con la participación de representantes de todos los Estados parte, y dentro del límite de la delegación otorgada.
- Adoptar resoluciones en materia financiera y presupuestaria, basadas en las orientaciones emanadas del Consejo.
- Fijar programas de trabajo que aseguren avances para el establecimiento del Mercado Común. El instrumento de trabajo por excelencia de GMC lo constituyen los Subgrupos de Trabajo, previstos por el Tratado de Asunción. Con posterioridad a la firma del Protocolo de Ouro Preto, y a través de la Resolución N° 20/95, la estructura del GMC sumó a los Subgrupos de Trabajo, las Reuniones Especializadas, los Grupos Ad Hoc y un Comité de Cooperación Técnica MERCOSUR.

iii. La Comisión de Comercio del MERCOSUR – CCM

La CCM es uno de los órganos novedosos que prevé el Protocolo de Ouro Preto.

Entre sus funciones está la de velar por la aplicación de los instrumentos de la política comercial común acordados por los Estados parte para el funcionamiento de la Unión Aduanera, así como efectuar el seguimiento y revisar los temas y materias relacionadas con las políticas comerciales comunes, con el comercio intra – MERCOSUR y con terceros países.

“La CCM es clave para la marcha de la Unión Aduanera y para el cumplimiento de sus objetivos, ya que ejerce una suerte de 'poder de policía' sobre los acuerdos celebrados por los Estados parte relativos al Arancel Externo Común y a los instrumentos de política comercial acordados”¹⁰¹.

La CCM está integrada por cuatro miembros titulares y cuatro miembros alternos por Estado parte, y coordinada por los Ministros de Relaciones Exteriores. Se reúne al menos una vez al mes, o siempre que fuera solicitado por el GMC o por cualquiera de los Estados parte.

iv. La Comisión Parlamentaria Conjunta – CPC

La CPC estaba mencionada originariamente en el artículo 24 del Tratado de Asunción. El artículo 22 del Protocolo acuerda lo siguiente: *“la Comisión Parlamentaria Conjunta es el órgano representativo de los Parlamentos de los Estados parte en el ámbito del MERCOSUR”*.

La CPC está integrada por un número igual de legisladores representantes de los Estados parte, designados por los Poderes Legislativos de cada Estado parte. Si bien sus funciones se ciñen a acelerar los procedimientos internos correspondientes en los Estados parte para la entrada en vigor de las normas emanadas de los órganos del MERCOSUR, a diferencia de los tres anteriores, la CPC no reviste la calidad de órgano intergubernamental con capacidad decisoria.

La CPC es un órgano que no produce actos jurídicos obligatorios y que no tiene, ni por aproximación, las características del Parlamento Europeo.

v. El Foro Consultivo Económico – Social – FCES

¹⁰¹ Cfr. Silvia Jardel y Alejandro Barraza; *MERCOSUR. Aspectos...* Op. cit., p. 79.

Es otro de los órganos nuevos instituido por el Protocolo y representa a los sectores económico sociales. Se encuentra integrado por un número no determinado de representantes de cada país. Tiene función consultiva y se expresa mediante “recomendaciones” dirigidas al GMC, de carácter no vinculante.

vi. La Secretaria Administrativa del MERCOSUR – SAM

Es un órgano de apoyo operativo y de carácter permanente. Sus funciones son netamente administrativas y están detalladas en el artículo 32 del Protocolo.

Estará a cargo un director, quien deberá ser nacional de uno de los Estados parte, ser electo por el GMC y designado por el CMC, previa consulta con los Estados parte.

f. Sistema de solución de controversias

El Protocolo de Ouro Preto, cumpliendo el mandato impuesto por el Tratado de Asunción¹⁰², dejó establecido el sistema de solución de conflictos para el MERCOSUR¹⁰³.

¹⁰² Véase: Liliana Bertoni; “La vigencia de las normas en el espacio jurídico MERCOSUR” en *Jurisprudencia Argentina*, Buenos Aires, II, Fasc. N° 12, 2002.

¹⁰³ Para ampliar véase: Liliana Bertoni; “El sistema de solución de controversias ante la crisis del MERCOSUR” en *Jurisprudencia Argentina*, Buenos Aires, 13/12/2000, N° 6224. De la misma autora: “Características de la actuación de los Tribunales en el MERCOSUR” en *Jurisprudencia Argentina*, Buenos Aires, II, Fasc. N° 4, 2002. Roberto Bloch; *La construcción del MERCOSUR...* Op. cit., p. 49 a 56. Asimismo, María Blanca Noodt Taquela; *Arbitraje Internacional en el MERCOSUR*. Buenos Aires, Ciudad Argentina, 1999. De la misma autora, “Solución de controversias en el MERCOSUR” en *Jurisprudencia Argentina*, T. 1997-III, p. 869. Alejandro Iza; *Solución de controversias en los Acuerdos de Integración. La experiencia de la Unión Europea*. Buenos Aires, Editorial de Belgrano, 1997. Jorge E. Fernández Reyes; “Evaluación de los mecanismos de solución de controversias en el MERCOSUR” en *Revista de Derecho del MERCOSUR / Revista de Direito do Mercosul*, Año 4, N° 4. Buenos Aires, La Ley, 2000. Gualtiero Marchesini; “El arbitraje como método de solución de controversias en el MERCOSUR” en *Revista de Derecho del MERCOSUR / Revista de Direito do Mercosul*, Año 4, N° 4. Buenos Aires, La Ley, 2000. Ernesto Rey Caro; “Los mecanismos y procedimientos para la solución de controversias en el MERCOSUR. Antecedentes, realidad y perspectivas” en Jorge Pueyo Losa y Ernesto Rey Caro (Coord.); *MERCOSUR: nuevos ámbitos y perspectivas en el desarrollo del proceso de integración*. Buenos Aires, coedición Universidad del Salvador y Ciudad Argentina, 2000. José L. Vera Moreno; “Arbitraje: avances en el Mecosur” en Ada Lattuca y Miguel A. Ciuro Caldani (Coord.); *Economía globalizada y MERCOSUR*. Buenos Aires, Ciudad Argentina, 1998.

El artículo 43 dispone: *“Las controversias que surgieran entre los Estados parte sobre la interpretación, aplicación o incumplimiento de las disposiciones contenidas en el Tratado de Asunción, de los acuerdos celebrados en el marco del mismo, así como de las decisiones del Consejo del Mercado Común, de las resoluciones del Grupo Mercado Común y de las directivas de la Comisión de Comercio del MERCOSUR, serán sometidas a los procedimientos de solución establecidos en el Protocolo de Brasilia, del 17 de diciembre de 1991”*.

A su vez, el artículo 44 establece el compromiso de las partes de revisar el actual sistema de solución de controversias con miras a la adopción del Sistema Permanente al que se refieren el Anexo III del Tratado de Asunción y el artículo 34 del Protocolo de Brasilia, antes de que se complete el proceso de convergencia del AEC.

Luego de sucesivas aplicaciones del Protocolo de Brasilia, que dio lugar al pronunciamiento de ocho laudos de los Tribunales Ad Hoc se procedió a la firma del Protocolo de Olivos, el 18 de febrero de 2002, por el que se creó el Tribunal Arbitral Permanente de Revisión del MERCOSUR, derogando el sistema del Protocolo de Brasilia¹⁰⁴.

g. Fuentes jurídicas del MERCOSUR

El Protocolo de Ouro Preto institucionaliza las fuentes del Derecho del MERCOSUR en el artículo 41, haciendo mención de las siguientes: el Tratado de Asunción, sus protocolos y los instrumentos adicionales y complementarios; los acuerdos

¹⁰⁴ Al respecto puede verse: Liliana Bertoni; “Un signo positivo para el MERCOSUR, el Protocolo de Olivos”, marzo de 2002. Accesible en <http://www.mercosur.com> [recuperado: 03-10-05]. De la misma autora puede verse también: “El aporte del Protocolo de Olivos al sistema de solución de controversias del MERCOSUR” en *Jurisprudencia Argentina*, Buenos Aires, II, Fasc. N° 6, 2002. Y “MERCOSUR, aprobación del Protocolo de Olivos”, marzo de 2002. Accesible en <http://www.lexisnexis.com.ar> [recuperado: 03-10-05].

celebrados en el marco del Tratado de Asunción y sus protocolos; y, las decisiones del CMC, las resoluciones del GMC y las directivas de la CCM, adoptadas todas ellas desde la entrada en vigor del Tratado de Asunción¹⁰⁵.

Estas fuentes son generadoras de derechos y obligaciones para los Estados parte, y, en la medida en que la actual composición intergubernamental del MERCOSUR dé paso a una de naturaleza supranacional, cumplirán la misma finalidad para los particulares.

Al menos por ahora no puede atribuirse a las fuentes jurídicas del MERCOSUR naturaleza diversa a la de las “convenciones internacionales, generales o particulares que establecen reglas expresamente reconocidas por los Estados litigantes” de las que habla el artículo 38 del estatuto de la Corte Internacional de Justicia.

En consecuencia, no es posible asignar al Tratado de Asunción el carácter de Tratado Constitutivo a los fines del Derecho Comunitario¹⁰⁶, ni asimilar las decisiones, resoluciones y directivas de los órganos del MERCOSUR a los actos jurídicos que produce los órganos comunitarios caracterizados por ser de aplicación directa e inmediata¹⁰⁷.

En este orden de ideas, el artículo 42 del Protocolo de Ouro Preto es claro al disponer que las normas emanadas del CMC, del GMC y del CCM “... *deberán ser incorporadas a los ordenamientos jurídicos nacionales mediante los procedimientos previstos por la legislación de cada país*”.

¹⁰⁵ “A partir del Tratado de Asunción, coexisten dos derechos: el derecho local o nacional y el derecho de la integración o mercosureño. Pero esta doble existencia no provoca la eliminación de uno u otro derecho sino que, por el contrario, origina un proceso de coexistencia y retroalimentación que se manifiesta, por un lado, en la adaptación y compatibilización de las normas internas y, por el otro, en la armonización y la integración de las normas del MERCOSUR”. Cfr. María Laura San Martino de Dromi; “De la Nueva Historia del Derecho...”. Op. cit., p. 12.

¹⁰⁶ En sentido amplio, *Derecho Comunitario* es el conjunto de normas de derecho propias de un ordenamiento jurídico creado en un proceso de integración superior, de carácter comunitario, que incluye no sólo el derecho originario (de los tratados constitutivos), sino el derecho derivado, originado en los órganos dotados de competencias normativas, así como normas más laxas como son los principios generales del derecho, o específicas como es la jurisprudencia del Tribunal. Comprende también el derecho complementario que celebran los Estados miembros para aplicar los tratados, así como el derecho que surge de las relaciones de la Comunidad con terceros Estados.

¹⁰⁷ Cfr. Florencia González Oldekop; *La Integración y...* Op. cit., p. 200 y ss.

En este orden de ideas la obligatoriedad del derecho derivado por los Estados parte y el deber de su incorporación están muy claramente establecidos en el Protocolo de Ouro Preto en sus artículos 9, 15, 20, 38 y el ya mencionado 42¹⁰⁸.

Contrario a ello, el efecto directo de un tratado, de los protocolos y del derecho derivado significa que si alguna de estas normas establece o reconoce derechos subjetivos, estos derechos no requieren de otra norma en los derechos nacionales que los establezca o reconozca¹⁰⁹. Tal es el caso del Derecho Comunitario Europeo.

4. MERCOSUR E INVERSIONES EXTRANJERAS

Los procesos de integración económica, y en particular aquellos que adoptan la modalidad de un mercado común, como es el objetivo del MERCOSUR, se caracterizan, entre otros aspectos, por la libre circulación de capitales¹¹⁰.

“Estos procesos de integración económica, en tanto implican la coordinación de diversas políticas, generan un plexo de normas y estructuras institucionales tendientes a restablecer entre sus miembros un sistema de solidaridad en el desarrollo económico y social de cada Estado integrante, a través homogeneización de su legislación y la adopción de medidas concretas que faciliten la circulación de personas, capitales, bienes y servicios en el ámbito integrado y la adopción de políticas comunes frente a terceros países”¹¹¹.

¹⁰⁸ El cumplimiento de objetivos comunitarios supone cierta unidad jurídica, y esta unidad jurídica no puede realizarse sino por la armonización de los derechos nacionales, o, en su defecto, por la elaboración de un sistema de derecho comunitario. Cfr. Ana M. Meirovich de Aguinis; *Empresas e inversiones en el MERCOSUR*. Buenos Aires, Abeledo-Perrot, 1993, p. 15.

¹⁰⁹ Cfr. Florencia González Oldekop; *La Integración y...* Op. cit., p. 211.

¹¹⁰ “En la constitución de un mercado libre, uno de los principios fundamentales es la libre circulación de capitales, directamente relacionado con la coordinación de políticas macroeconómicas en lo que hace al sistema monetario y al régimen cambiario (...)”. Cfr. Miriam Angélica Kaufman; “Formas jurídicas de actuación e integración empresaria en el MERCOSUR” en “Sistema Comunitario I”, *Cuadernos de EPOCA*, Serie Integración Económica, N° 5. Buenos Aires – Madrid, Ciudad Argentina, 2003, p. 183.

¹¹¹ Cfr. Roberto Dromi; *El Derecho Público en la Hipermodernidad*. Madrid – México, Hispania Libros y Servicio de Publicaciones de la Universidad Complutense, 2005, p. 125.

La cuestión de la acumulación de capital merece siempre consideraciones especiales. Las inversiones inducidas por el MERCOSUR pueden clasificarse en: inversiones extra-zona (correspondientes a las inversiones directas de personas físicas o jurídicas) e inversiones intra-zona. Éstas últimas abarcan, por un parte, las que tales personas realizan en cada uno de los países con vistas al mercado regional y, por otra, las inversiones directas de inversores radicados en uno de los países miembros del MERCOSUR realizadas en otro de ellos, incluyendo el caso de las empresas conjuntas¹¹². En todos los casos, la seguridad jurídica y la estabilidad de las reglas de juego son esenciales para estimular la realización de las inversiones inducidas por el MERCOSUR.

Para una efectiva libre circulación de capitales¹¹³, en la búsqueda del crecimiento económico de la región a través del desarrollo y consolidación de las estructuras productivas nacionales; se requiere de un régimen jurídico destinado a consagrar los derechos de los inversores extranjeros en el espacio integrado del MERCOSUR.

De hecho, la liberalización del régimen de las inversiones extranjeras y la consecuente protección del inversor extranjero en los espacios integrados se ha puesto de manifiesto en la normativa comunitaria de la Unión Europea (UE); en el Capítulo 11 del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN)¹¹⁴; en el Capítulo XVII del Tratado de Libre Comercio del

¹¹² Cfr. Aldo Ferrer; *Hechos y ficciones de la globalización...* Op. cit., p. 88 y 89.

¹¹³ De acuerdo a la opinión de Ruiz Díaz Labrano este tema está relacionado con las políticas de trato nacional; sectores en donde se veda o restringe la admisión del capital extranjero; la legislación migratoria referida a la admisión y permanencia del personal afectado a estas inversiones; reglas en materia expropiatoria e indemnizatoria; el adecuado sistema de solución de controversias y el régimen de protección de inversiones; garantías a la propiedad privada; régimen de propiedad industrial y protección del derecho intelectual. Cfr. Roberto Ruiz Díaz Labrano; *MERCOSUR, Integración y Derecho*. Buenos Aires, Ciudad Argentina, 1997, p. 326 y ss.

¹¹⁴ En el TLCAN, reglas de juego (sustantivas) y mecanismos de solución de controversias referidos al inversor extranjero directo son parte del mismo sistema institucional. Este lineamiento es seguido por los diferentes acuerdos de libre comercio concluidos por los Estados Unidos en los últimos años con países latinoamericanos. Ejemplo de ello son el celebrado con Chile y el celebrado con los países centroamericanos y la República Dominicana (CAFTA).

Grupo de los Tres (G-3)¹¹⁵; en las Decisiones N° 292 y 291 del año 1991 de la Comunidad Andina de Naciones (CAN)¹¹⁶; entre otros ejemplos.

En este sentido, veremos que en el MERCOSUR puede concebirse la existencia de un Derecho del Inversor Extranjero conformado, por los TBI suscriptos por los Estados parte (normativa internacional); por los Protocolos de Promoción y Protección Recíproca de Inversiones emergentes del proceso de integración mercosureño (normativa de la integración) y por la legislación interna de los Estados parte (normativa local o doméstica).

El MERCOSUR, con doce millones de kilómetros cuadrados y con un Producto Bruto Interno de más de un trillón de dólares, es un mercado en potencia de doscientos millones de habitantes¹¹⁷. Ello lo transforma en el cuarto bloque económico integrado del mundo detrás de la UE, Japón y el TLCAN. Sin perjuicio de ello, el MERCOSUR constituye uno de los mercados emergentes más atractivos para Europa y los Estados Unidos.

De hecho, el MERCOSUR se convirtió en la década de 1990 en un significativo receptor de inversión extranjera directa. Mientras que en el período 1984/1989 los cuatro Estados parte absorbían un 1,4 % de los flujos totales de inversión extranjera directa, entre 1997 y 1999 la cifra ascendió a un 6 %¹¹⁸.

En este sentido, el último Informe Anual de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) sobre Inversiones Extranjeras en América Latina y el Caribe (2004) refleja que el MERCOSUR tuvo en conjunto en el período 1990 –

¹¹⁵ Véase en particular el artículo 17 del mencionado tratado.

¹¹⁶ Actualmente se encuentran vigentes en la CAN las Decisiones N° 291/91 (Régimen Común de Tratamiento a los Capitales Extranjeros y sobre Marcas, Patentes, Licencias y Regalías) y N° 292/91 (Régimen Uniforme para Empresas Multinacionales Andinas). Sus antecedentes son: la Decisión N° 24 de 1970 y el Código de Inversiones Extranjeras sancionado en 1971 por la Comisión del Pacto Andino.

¹¹⁷ Para mayor información véase Aldo Ferrer; *Hechos y ficciones de la globalización...* Op. cit., p. 69 y ss.

¹¹⁸ Cfr. Daniel Chudnovsky y Andrés López; “Las políticas de promoción de inversiones extranjeras en el MERCOSUR” en Daniel Chudnovsky y José María Fanelli (Comp.); *El desafío de integrarse para crecer. Balance y perspectivas del MERCOSUR en su primera década*. Buenos Aires, Siglo XXI Editores, 2001, p. 275.

1995 una entrada neta de 5.923,4 millones de dólares, mientras que en el año 2004 la cifra total fue de 20.275,6 millones de dólares¹¹⁹.

Ante los significativos montos y las posibilidades de crecimiento debemos pensar que una vez decidida la inversión por parte del inversor extranjero que va a invertir en el MERCOSUR, intervienen distintas variables al momento de elegir el país donde radicarse: entre otras, los marcos regulatorios, la política de incentivos sectorial, los regímenes tributarios, la política cambiaria.

“Según la UNCTAD (1992), los estudios disponibles consideran entre los factores más importantes para atraer IED a los siguientes: 1) tamaño y ritmo de crecimiento del mercado mundial; 2) costos de productos; 3) capacidades de la fuerza de trabajo; 4) estabilidad política y económica; 5) marco regulatorio”, sostiene Bloch¹²⁰.

Es por ello que se torna necesario no sólo establecer límites a las acciones unilaterales de los países miembros sino avanzar en la armonización del marco regulatorio de las políticas sectoriales y macroeconómicas, las cuales asumen un rol esencial para evitar toda disputa “desleal” por la obtención de la radicación de inversiones.

“Asimismo, para países con territorios extensos, como la República Argentina, también aparece el desafío de atraer la IED hacia áreas del país alejadas de las zonas ricas.(...) Además, hay que tener en cuenta que en aquellos países en los que la riqueza se encuentra concentrada en determinadas áreas, la simple creación de una zona de libre comercio suele acentuar esa tendencia, y esto puede provocar, paradójicamente, una mayor desintegración regional en el ámbito socioeconómico”, sostiene Bloch¹²¹.

¹¹⁹ Cfr. Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL): *Balance of Payments Statistics*. Noviembre de 2004.

¹²⁰ Cfr. Roberto Bloch; “Inversión Extranjera...”. Op. cit., p. 10.

¹²¹ Cfr. Roberto Bloch; “Inversión Extranjera...”. Op. cit., p. 10.

En este sentido, la política acelerada desplegada por Argentina en relación con la suscripción de TBI a comienzos de la década de 1990 generó una suerte de asimetría con el resto de los países miembros del MERCOSUR¹²².

Para ir en contra de estos desniveles, en el Cronograma de Las Leñas de junio de 1992 se decidió crear una Comisión Técnica para negociar un Convenio de Promoción y Protección de las Inversiones Extranjeras en el MERCOSUR. Se llamó Comisión Técnica para la Promoción y Protección de Inversiones, y fue creada dentro del Subgrupo IV por Res. 20/92 GMC.

Se negociaron y firmaron un convenio intra – zona para las inversiones realizadas por inversores de un país mercosureño en otros países del MERCOSUR y, un convenio extra – zona para las inversiones realizadas por inversores de terceros países en alguno de los países del MERCOSUR¹²³.

El Protocolo de Colonia para la Promoción y Protección Recíproca de Inversiones en el MERCOSUR (en adelante llamado “Protocolo de Colonia”), suscripto en Colonia del Sacramento el 17 de enero de 1994 (CMC Dec. 11/93) fue ratificado por Argentina por Ley 24.891 de 1997.

Por su parte, y con mejor suerte, el Protocolo sobre la Promoción y Protección de Inversiones Provenientes de Estados No Partes del MERCOSUR (en adelante llamado “Protocolo de Buenos Aires”), suscripto en Buenos Aires el 5 de agosto de 1994 (CMC Dec. 11/94) fue ratificado por Argentina (Ley 24.554 de 1995), Paraguay (Ley 593 de 1995) y Uruguay (Ley 17.531 de 2002).

¹²² “Las relaciones comunitarias deben convivir con un elevado número de asimetrías. Asimetrías temporales, culturales, políticas, sociales, económicas, financieras, productivas y demás. La Comunidad debe ponderar los distintos tiempos y lograr coordinarlos a fin de tomar un tiempo común, no impuesto, sino concertado”. Cfr. Laura San Martino de Dromi; *Iberoamérica*. Buenos Aires – Madrid, Ciudad Argentina en coedición con el Servicio de Publicaciones de la Facultad de Derecho de la Universidad Complutense, 2002, p. 362. Respecto de la coordinación macroeconómica y las asimetrías en política económica en el ámbito del MERCOSUR, véase: Roberto Lavagna; *Argentina – Brasil – MERCOSUR. Una decisión estratégica*. Buenos Aires, Ciudad Argentina, 1998, p. 213-277.

Actualmente, ninguno de los dos instrumentos goza de vigencia en el ámbito del MERCOSUR ya que en los mismos se tiene estipulado que entrarán en vigor 30 días después de la fecha de depósito del cuarto instrumento de ratificación.

Estos Protocolos tienen la estructura de un TBI modelo pero con cláusulas adaptadas al ámbito subregional y a los objetivos perseguidos por el Tratado de Asunción y sus protocolos modificatorios.

b. Naturaleza y efectos jurídicos de los Protocolos de Colonia y de Buenos Aires

El Protocolo de Colonia y el de Buenos Aires constituyen las fuentes de la regulación jurídica de la protección del inversor extranjero en el MERCOSUR.

En una primera aproximación, cabría afirmar que tanto uno como el otro, al haber sido adoptados con anterioridad a la entrada en vigencia del Protocolo de Ouro Preto, tienen la naturaleza jurídica de un tratado internacional y no de una resolución obligatoria de una organización internacional, sin perjuicio de revestir la forma de Decisión del CMC.

Esto es así porque durante el llamado “período de transición” y hasta la existencia del Protocolo de Ouro Preto, los órganos del MERCOSUR carecían de potestades normativas susceptibles de crear derechos y obligaciones para los Estados parte.

Debemos recordar que el artículo 16 del Tratado de Asunción, hoy derogado pero en vigor en el momento de conclusión de los referidos Protocolos, afirma que *“durante el período de transición, las Decisiones del Consejo del Mercado Común y del Grupo Mercado Común serán tomadas por consenso y con la presencia de todos los Estados parte”*. No se pronuncia por tanto, sobre los efectos obligatorios

¹²³ “El inversor sabe que las reglas de juego previsibles dependen de muchos factores; entre otros, estabilidad económica y de políticas públicas. Pero en particular, de la percepción de ganancias mutuas entre los socios. En tal perspectiva, cobran importancia los efectos sobre decisiones de inversión, de asimetrías que desnivelan el campo de juego en el seno del MERCOSUR”. Cfr. Félix Peña; “MERCOSUR, fortalezas y debilidades” en Diario La Nación, nota del 22 de marzo de 2005.

de las Decisiones para los Estados miembros -en contraposición véase el artículo 42 del Protocolo de Ouro Preto que establece expresamente el carácter obligatorio de las mismas: “*Las normas emanadas de los órganos del MERCOSUR previstos en el Artículo 2 de este Protocolo tendrán carácter obligatorio (...)*”-.

Si llevamos a cabo un análisis más profundo, veremos que los propios Protocolos de Colonia y de Buenos Aires se encargan de especificar lo anteriormente comentado en sus artículos 12 y 4 respectivamente, al afirmar que son “*parte integrante del Tratado de Asunción*”.

De este modo, la adhesión por parte de un Estado al Tratado de Asunción implicará *ipso iure* la adhesión al/los Protocolo/s, lo cual confirma su vocación de derecho originario, y por consiguiente, su naturaleza convencional.

Debemos ahora determinar los efectos de tales Protocolos. Respecto del Protocolo de Colonia debemos tener en cuenta que desplegará toda su eficacia en la medida en que haya sido ratificado, publicado y desarrollado normativamente en los respectivos ordenamientos jurídicos nacionales.

Pero la conclusión no puede ser la misma para el Protocolo de Buenos Aires, toda vez que el mismo establece los parámetros generales de tratamiento a los inversores provenientes de terceros Estados, lo que, de algún modo, hace generar a los terceros Estados, y no tan solo a los inversores de terceros Estados, una serie de expectativas legítimas.

En este sentido, podemos pensar la posibilidad que el Protocolo de Buenos Aires sea un tratado creador de derechos a terceros Estados, de conformidad con lo previsto en los artículos 36 y 37 de la Convención de Viena sobre el Derecho de los Tratados.

Las condiciones estipuladas por la citada Convención para que un tratado pueda innovar positivamente la esfera jurídica de terceros Estados son: 1) que exista una disposición expresa en el sentido de crear estipulaciones a favor de terceros; 2) que los

Estados parte hayan tenido intención de conferir un derecho a un tercer Estado; 3) que el tercer o terceros Estados asientan al beneficio concedido, sea de forma expresa o tácita, y, 4) que el tercer Estado cumpla las condiciones que se estipulen en el tratado para el ejercicio del derecho.

Las mencionadas condiciones no se cumplen en el Protocolo de Buenos Aires, ya que de su lectura surge que no puede afirmarse concluyentemente que los Estados parte hayan tenido la intención de crear derechos para terceros Estados, voluntad que, en cualquier caso, no consta de forma expresa en el texto del Protocolo.

Sin embargo, la intención de los Estados parte puede determinarse en base a otras frases y afirmaciones expresas recogidas a lo largo del texto del instrumento. En este sentido, en el preámbulo del Protocolo, los Estados parte reconocen que “(...) *la promoción y la protección de inversiones sobre la base de acuerdos con terceros Estados (...) incrementará la prosperidad de los cuatro países miembros*”. Además, el artículo 2 dispone “(...) *el tratamiento general a convenir por cada Estado parte con terceros Estados (...)*”.

De esta forma, concluimos que la intención de los Estados parte fue la de configurar el Protocolo de Buenos Aires como un acuerdo marco para la celebración de TBI entre los Estados del MERCOSUR individualmente considerados y terceros Estados.

Vistas las cosas de este modo, podríamos afirmar que el Protocolo de Buenos Aires se diferencia del de Colonia, en el sentido que aquél primero no pretende innovar el *status* jurídico de los inversores extranjeros, sino que tan sólo enumera una serie de obligaciones de resultado que los Estados parte deben alcanzar con libertad de medios, en sentido sustantivo, pero mediante el cauce formal de la conclusión con terceros Estados de TBI.

En concreto, las obligaciones de resultado consisten en no otorgar, a las inversiones realizadas por inversores de terceros Estados, un trato más favorable al establecido en el Protocolo: los parámetros y criterios de tratamiento a los inversores

extranjeros adoptan el carácter, en los términos del artículo 2 del Protocolo, de “*bases normativas*” más allá de las cuales los Estados parte se comprometen a no reconocer a los inversores ni beneficios ni mayores derechos.

De esta forma, concluimos que el Protocolo de Buenos Aires no es más que el punto de partida para un ulterior desarrollo normativo de rango convencional.

c. Análisis del contenido de los Protocolos de Colonia y de Buenos Aires

i. El Protocolo de Colonia para la Promoción y Protección Recíproca de Inversiones en el MERCOSUR

Se define la “inversión” como todo tipo de activo invertido directa o indirectamente por inversores de una de las Partes contratantes en el territorio de otra Parte contratante, de acuerdo con las leyes y la reglamentación de esta última.

Se incluye un menú abierto de bienes susceptibles de apreciación pecuniaria, con un concepto acorde a los tiempos que se viven, a saber: muebles e inmuebles, derechos reales, acciones, cuotas societarias, títulos de créditos y derechos a prestaciones con valor económico, propiedad intelectual o inmaterial, derechos de autor, propiedad industrial, marcas, *know how*, valor-llave, concesiones, etcétera.

Es considerado “inversor” para el Protocolo, toda persona física nacional de una de las Partes contratantes que resida en forma permanente o se domicilie en el territorio de ésta, a menos que la persona resida en forma permanente o se domicilie en la otra Parte contratante.

No será óbice para su protección que el inversor sea nacional de alguno de los países del MERCOSUR, cuando pueda acreditar que los recursos provengan del exterior. El Protocolo no sólo alienta las inversiones sino que intenta repatriar los ingresos obtenidos en los países integrados, y que fueran remitidos a “paraísos” más seguros.

Es también inversor para el protocolo, toda aquella persona jurídica constituida en relación con las leyes y los reglamentos de una de las partes contratantes y que allí tenga su sede. También se asimila a las controladas por personas físicas o jurídicas.

Se definen las ganancias con criterio amplio y extendido, para que los inversores no encuentren reparos al tiempo de extraditarlas; así se habla de utilidades, rentas, dividendos, intereses, regalías, y “otros ingresos corrientes”.

El artículo 2 instituye el principio de la Nación más favorecida, pero con excepciones. El artículo dice: *“1. Cada Parte Contratante promoverá las inversiones de inversores de las otras Partes Contratantes y las admitirá en su territorio de manera no menos favorable que a las inversiones de sus propios inversores o que a las inversiones realizadas por inversores de terceros Estados, sin perjuicio del derecho de cada Parte a mantener transitoriamente excepciones limitadas que correspondan a alguno de los sectores que figuran en el Anexo del presente Protocolo.*

2. Cuando una de las Partes Contratantes haya admitido una inversión en su territorio, otorgará las autorizaciones necesarias para su mejor desenvolvimiento incluyendo la ejecución de contratos sobre licencias, asistencia comercial o administrativa e ingreso del personal necesario”.

Por su parte, el artículo 3 sostiene el principio de no discriminación del inversor extranjero; y fundamentalmente establece el principio del tratamiento justo y equitativo. También se prevé la imposibilidad de obligar al inversor a que consuma con preferencia mercaderías locales o servicios, que sean necesarios para el desenvolvimiento de las inversiones. Esto revela claramente la posición de los países signatarios de no oponer obstáculo alguno al capital extranjero.

El artículo 4 previene sobre la imposibilidad de nacionalizar o expropiar la inversión extranjera, a menos que razones de utilidad pública, con una base no discriminatoria y bajo el debido proceso legal así lo determinen. Caso contrario, todo ello deberá ser acompañado por una compensación pecuniaria adecuada. Esta tendrá su correlato en el valor real de la inversión expropiada. También en este artículo rige el principio de la Nación más favorecida a los fines indemnizatorios, en relación directa con el trato dado a las reparaciones otorgadas para el caso a los inversores nacionales.

En este artículo se observa la posibilidad de una rápida, eficaz y razonable aplicación de una compensación por los llamados “riesgos políticos”, cuestión fundamental que hace a la protección del inversor extranjero.

Por su parte, el artículo 5 otorga al inversor extranjero plenos poderes para las transferencias de las inversiones y sus ganancias, reglando una importante cantidad de situaciones, como son las rentas, honorarios y regalías, ventas y liquidaciones, remuneración del personal nacional de la inversión, entre otras.

Dichas transferencias deberán hacerse sin demora, al tipo de cambio vigente en el mercado a la fecha, evitándose así un tratamiento burocrático del asunto.

El artículo 6 prevé el instituto de la subrogación para el caso que un contratante desinteresare a un inversor con base en una garantía que hubiese asumido, a fin de perseguir el recupero correspondiente en salvaguarda de sus derechos crediticios.

En nombre de la equidad y buena fe contractual, el artículo 7 autoriza la aplicación de otras normas de la legislación de una Parte contratante, o del Derecho Internacional, o bien emergentes de un acuerdo entre un inversor y el contratante en cuyo territorio se realizó la inversión, que sean en sí más favorables o beneficiosas para esa Parte que las contenidas en el Protocolo.

En lo relativo a la solución de controversias entre las Partes, el Protocolo remite a lo resuelto en el Protocolo de Brasilia para la Solución de Controversias, o eventualmente a lo previsto en el Tratado de Asunción.

Luego el artículo 9 describe el procedimiento a seguir, para el caso de una controversia suscitada entre el inversor extranjero y un Estado parte, que resulta según un autor “original y práctico”¹²⁴:

“1. Toda controversia relativa a las disposiciones del presente Protocolo entre un inversor de una Parte Contratante y la Parte Contratante en cuyo territorio se realizó la inversión será, en la medida de lo posible, solucionada por consultas amistosas.

2. Si la controversia no hubiera podido ser solucionada en el término de seis meses a partir del momento en que hubiera sido planteada por una u otra de las partes, será sometida a alguno de los siguientes procedimientos, a pedido del inversor;

i) a los tribunales competentes de la Parte Contratante en cuyo territorio se realizó la inversión: o

ii) al arbitraje internacional, conforme a lo dispuesto en el Párrafo 4 del presente Artículo: o

iii) al sistema permanente de solución de controversias con particulares que, eventualmente, se establezca en el marco del Tratado de Asunción.

3. Cuando un inversor haya optado por someter la controversia a uno de los procedimientos establecidos en el Párrafo 2 del presente Artículo la elección será definitiva.

4. En caso de recurso al arbitraje internacional, la controversia podrá ser llevada, a elección del inversor:

a) al Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones (C.I.A.D.I.). creado por el "Convenio sobre Arreglo de Diferencias relativas a las Inversiones entre Estados y Nacionales de otros Estados", abierto a la firma en Washington el 18 de marzo de 1965, cuando cada Estado Parte en el presente Protocolo haya adherido a aquel. Mientras esta condición no se cumpla, cada Parte Contratante da su consentimiento para que la controversia sea sometida al arbitraje conforme con el reglamento del Mecanismo Complementario del C.I.A.D.I. para la administración de procedimientos de conciliación, de arbitraje o de investigación:

b) a un tribunal de arbitraje "ad-hoc" establecido de acuerdo con las reglas de arbitraje de la Comisión de Naciones Unidas para el Derecho Mercantil internacional (C.N.U.D.M.I.).

5. El órgano arbitral decidirá las controversias en base a las disposiciones del presente Protocolo, al derecho de la Parte Contratante que sea parte en la controversia, incluidas las normas relativas a conflictos de leyes, a los términos de eventuales acuerdos particulares concluidos con relación a la inversión, como así también a los principios del derecho internacional en la materia.

¹²⁴ Eduardo Teplitzchi; "Protección de las Inversiones Extranjeras en el MERCOSUR. Necesidad de consolidar el Derecho Comunitario Mercosureño" en "MERCOSUR y

6. Las sentencias arbitrales serán definitivas y obligatorias para las partes en la controversia. Cada Parte Contratante las ejecutará de conformidad con su legislación”.

El artículo 10 establece que el Protocolo regirá para todas las inversiones realizadas antes o después de su entrada en vigor, pero no se aplicará a las controversias o reclamos surgidos con anterioridad a la misma.

Los artículos 11 y 12 son de forma, y, en el anexo, los países del MERCOSUR se reservan una considerable lista con excepciones al tratamiento nacional de las inversiones relativas a determinados sectores, lo que sin lugar a dudas implica, a criterio de Teplitzchi, “la posibilidad de una fluida operatividad del acuerdo”¹²⁵.

No obstante, el anexo finaliza señalando que los países contratantes harán todos los esfuerzos posibles por eliminar excepciones, disponiéndose reuniones semestrales para controlar el seguimiento del proceso de eliminación de las mismas.

ii. Protocolo sobre la Promoción y Protección de Inversiones Provenientes de Estados no Partes del MERCOSUR

Este Protocolo destinado a reglar las inversiones extra – zona, contiene similares previsiones a las del Protocolo de Colonia antes analizado.

En su exposición de deseos hace referencia a la necesidad de armonizar los principios jurídicos a aplicar por los Estados Parte del MERCOSUR a las inversiones provenientes de Estados no Partes del MERCOSUR, creando así las condiciones óptimas para evitar efectos no deseados (entre ellos el “desvío” de inversiones).

El artículo 1 otorga a las inversiones realizadas por inversores de Terceros Estados un tratamiento no más favorable que el que se establece en el Protocolo en cuestión.

Empresas”, *Cuadernos de EPOCA*, Serie Integración Económica, N° 2. Buenos Aires – Madrid, Ciudad Argentina, 2002, p. 191.

El artículo 2 define la “inversión” como todo tipo de activo invertido directa o indirectamente por inversores de un Tercer Estado en el territorio de un Estado parte, de acuerdo con su legislación. Seguidamente describe las inversiones en términos semejantes a los del Protocolo de Colonia.

Define al “inversor” como toda persona física, nacional de un Estado parte o Tercer Estado. Las disposiciones de los convenios a celebrar no se aplicarán a las inversiones realizadas en el territorio de un Estado parte por personas físicas que sean nacionales de Terceros Estados, si tales personas, a la fecha de la inversión, residieren o se domiciliaren, conforme la legislación vigente, en forma permanente en dicho territorio, a menos que se compruebe que los recursos relacionados con estas inversiones provienen del exterior.

Asimismo, es “inversor” la persona jurídica constituida en relación con las leyes de un Estado parte o del Tercer Estado y que tenga su sede en el territorio de su constitución.

Además, se incluye a toda persona jurídica establecida de conformidad con la legislación de cualquier Estado parte que esté efectivamente controlada por personas físicas o jurídicas de acuerdo con la descripción efectuada más arriba. De esta forma, se ofrece un trato nacional a las inversiones extra-región. Hay dos excepciones: una de ellas es que los Estados parte no extenderán a los inversores de Terceros Estados los beneficios de preferencias que resulten de su participación en una zona de libre comercio, unión aduanera, mercado común o acuerdo regional y, tampoco a lo referido a beneficios impositivos.

Respecto de las compensaciones por expropiaciones o en caso en repatriación de beneficios obtenidos por las inversiones, se adopta igual criterio que el del Protocolo de Colonia.

¹²⁵ Eduardo Teplitzchi; “Protección de las Inversiones...”, op. cit., p. 192.

¿Qué ocurre con los mecanismos de resolución de controversias en relación con una inversión efectuada extra – zona por un Estado parte y un Tercer Estado? ¿Y con las diferencias planteadas entre un inversor de un Tercer Estado y un Estado receptor?

En el primer caso, y tratándose de disputas entre dos países soberanos, se otorga supremacía a la negociación diplomática. Si pasado un plazo prudencial no es posible arribar a una solución, se da paso al arbitraje internacional¹²⁶.

Si bien el Protocolo no lo prevé, es innegable que se puedan utilizar todos los medios afines para la solución de controversias, “quizás hasta el planteo del tema en la Corte Internacional de Justicia”¹²⁷.

Para los litigios entre inversor extranjero y Estado receptor, se reitera lo previsto por el Protocolo de Colonia.

iii. Consecuencias para el inversor extranjero de la aplicación del régimen jurídico para las inversiones en el MERCOSUR

Las soluciones propuestas de uno u otro modo son operativas respecto del inversor extranjero: “él bien sabe que el plazo que demorará en recuperar su inversión será determinante respecto de decisiones de futuras inversiones”¹²⁸.

Los Protocolos otorgan al inversor extranjero el trato de inversor nacional en cuanto a su admisión y tratamiento en el espacio integrado. Lo que significa que, desde el punto de vista jurídico, impositivo y aún de acceso a la financiación, la inversión que un cordobés argentino realice en San Pablo debe ser “igualmente tratada” a la que lleve a cabo un propio paulista.

Los Protocolos también abordan el tema de los riesgos que pueden afectar al inversor extranjero, como la expropiación y la nacionalización. Para la legislación vigente en el MERCOSUR no es posible expropiar o nacionalizar capitales sino por causas

¹²⁶ Los desacuerdos interestatales tienen un procedimiento expresamente previsto en el Protocolo de Brasilia (artículo 1).

¹²⁷ Eduardo Teplitzchi; “Protección de las Inversiones...”, op. cit., p. 194.

¹²⁸ Eduardo Teplitzchi; “Protección de las Inversiones...”, op. cit., p. 202.

de utilidad pública evidentes, las que deben ser previamente autorizadas por el procedimiento natural de promulgación y sanción legislativa, otorgando asimismo una previa indemnización equitativa, adecuada y efectiva.

Ante los riesgos de guerras, estado de emergencia, insurrecciones, motines, etcétera; los Protocolos aseguran expresamente una restitución, indemnización o compensación no menos favorable a la que correspondería a un inversor nacional.

La libre transmisibilidad de inversiones y ganancias también está asegurada; no existen problemas burocráticos para retirar los beneficios obtenidos de inversiones realizadas en los países del MERCOSUR.

d) Los TBI suscriptos por los países del MERCOSUR

A lo largo de la década de 1990 los países del MERCOSUR han suscripto una serie de TBI con la finalidad de cumplir con el requisito de otorgar seguridad jurídica a los inversores extranjeros que deseen radicarse en sus respectivos territorios.

Como ya hemos explicado más arriba, dadas las asimetrías existentes en el proceso de conclusión de estos TBI entre Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay; es que se propició en el marco del proceso de integración del MERCOSUR la creación de dos Protocolos en materia de inversiones intra y extra – zona, para eliminar tales asimetrías; instándose a los cuatro países miembros a suscribir TBI.

Pero tales Protocolos nunca fueron incorporados a las legislaciones internas de los Estados miembros. Al día de hoy ninguno de los dos convenios tiene vigencia en el espacio integrado. En este sentido, ello reflejaría la impronta “intergubernamental” que aún prima en el MERCOSUR y la falta de voluntad comunitaria supranacional.

La carencia de supranacionalidad, necesaria para la consolidación de todo proceso de integración; podría traducirse a nuestro criterio en el fracaso de los protocolos de Colonia y de Buenos Aires y en la actual vigencia de los TBI.

En este orden de ideas, los países del MERCOSUR continúan reglando los derechos de los inversores extranjeros de manera bilateral o, en su defecto, por la ley local.

a. República Argentina

A continuación, se enumeran las leyes que aprueban los tratados suscriptos por Argentina para la Promoción y Protección Recíproca de Inversiones, ordenados alfabéticamente por país:

- Alemania, Ley 24.098 del 10/06/1992.
- Armenia, Ley 24.395 del 09/11/1994.
- Australia, Ley 24.728 del 07/11/1992.
- Austria, Ley 24.328 del 11/05/1994.
- Bolivia, Ley 24.458 del 08/02/1995.
- Bulgaria, Ley 24.401 del 09/11/1994.
- Canadá, Ley 24.125 del 26/08/1992.
- China, Ley 24.325 del 11/05/1994.
- Corea, Ley 24.682 del 14/08/1996.
- Costa Rica, Ley 25.139 del 04/08/1999.
- Croacia, Ley 24.563 del 20/09/1995.
- Cuba, Ley 24.770 del 19/02/1997.
- Dinamarca, Ley 24.397 del 09/11/1994.

- Ecuador, Ley 24.459 del 08/02/1995.
- Egipto, Ley 24.248 del 13/10/1993.
- El Salvador, Ley 25.023 del 20/10/1998.
- España, Ley 24.118 del 05/08/1992.
- Estados Unidos de América, Ley 24.124 del 26/08/1992.
- Federación Rusa, Ley 25.353 del 01/11/2000.
- Finlandia, Ley 24.614 del 07/12/1995.
- Francia, Ley 24.100 del 10/06/1992.
- Guatemala, Ley 25.350 del 01/11/2000.
- Hungría, Ley 24.335 del 02/06/1994.
- Indonesia, Ley 24.814 del 23/04/1997.
- Israel, Ley 24.771 del 19/02/1997.
- Italia, Ley 24.122 del 26/08/1992.
- Jamaica, Ley 24.549 del 13/09/1995.
- Lituania, Ley 24.984 del 03/06/1998.
- Luxemburgo, Ley 24.123 del 26/08/1992.
- Malasia, Ley 24.613 del 07/12/1995.
- Marruecos, Ley 24.890 del 05/11/1997.
- México, Ley 24.972 del 20/05/1998.

- Nicaragua, Ley 25.351 del 01/11/2000.
- Países Bajos, Ley 24.352 del 28/07/1994.
- Panamá, Ley 24.971 del 20/05/1998.
- Perú, Ley 24.680 del 14/08/1996.
- Polonia, Ley 24.101 del 10/06/1992.
- Portugal, Ley 24.593 del 15/11/1995.
- Reino Unido, Ley 24.184 del 04/11/1992.
- República Checa, Ley 24.983 del 03/06/1998.
- Rumania, Ley 24.456 del 08/02/1995.
- Senegal, Ley 24.396 del 09/11/1994.
- Sudáfrica, Ley 25.352 del 01/11/2000.
- Suecia, Ley 24.117 del 05/08/1992.
- Suiza, Ley 24.099 del 10/06/1992.
- Túnez, Ley 24.394 del 09/11/1994.
- Turquía, Ley 24.340 del 09/06/1994.
- Ucrania, Ley 24.681 del 14/08/1996.
- Venezuela, Ley 24.457 del 08/02/1995.
- Vietnam, Ley 24.778 del 14/04/1997.

Fuente: ADI - Agencia de Desarrollo de Inversiones - Ministerio de Economía y Producción – República Argentina.

b. República Federativa del Brasil

A continuación, se enumeran los tratados bilaterales en materia de inversiones suscriptos por Brasil¹²⁹:

- Acordo sobre Promoção e Proteção de Investimentos, celebrado entre o Governo da República Federativa do Brasil e o Governo da República Federal da Alemanha, em Bonn, em 21 de setembro de 1995.
- Acordo sobre Promoção e Proteção de Investimentos, celebrado entre o Governo da República Federativa do Brasil e o Governo da República Francesa, em Paris, em 21 de março de 1995.
- Acordo sobre Promoção e Proteção de Investimentos, celebrado entre o Governo da República Federativa do Brasil e o Governo do Reino Unido da Grã-Bretanha e Irlanda do Norte, em Londres, em 19 de julho de 1994.
- Acordo para a Promoção e a Proteção Recíproca de Investimentos, celebrado entre o Governo da República Federativa do Brasil e o Governo da República do Chile, em Brasília, em 22 de março de 1994.
- Acordo para a Promoção e a Proteção Recíproca de Investimentos, celebrado entre o Governo da República Federativa do Brasil e o Governo da República Portuguesa, em Brasília, em 9 de fevereiro de 1994.
- Acordo para a Promoção e a Proteção Recíproca de Investimentos, celebrado entre o Governo da República Federativa do Brasil e a Confederação Suíça, em Brasília, em 11 de novembro de 1994.

Fuente: Ministério das Relações Exteriores de la República Federativa del Brasil.

c. República del Paraguay

A continuación, se enumeran los tratados bilaterales en materia de inversiones suscriptos por Paraguay; firmado con, firma, ratificaciones, fecha de entrada en vigor, lugar fecha, número de ley:

BRASIL	ASUNCION N	27/X/1956	127	09/III/1957	06/IX/1957
ARGENTINA	BUENOS AIRES	20/VII/1967	18	22/X/1968	03/X/1969
SUDAFRICA	PRETORIA	03/IV/1974	443	09/VIII/1974	16/VIII/1974
URUGUAY	MONTEVI DEO	25/III/1976	575	11/VI/1976	01/VII/1976
FRANCIA	ASUNCION N	30/XI/1978	804	19/VIII/1980	01/XII/1980
GRAN BRETAÑA	LONDRES	04/VI/1981	92	20/XII/1991	23/IV/1992
	ASUNCION N	17/VI/1993	798	27/XII/1995	13/VI/1997
SUIZA	BERNA	31/I/1992	17	31/VII/1992	28/IX/1992
CHINA	TAIPEI	06/IV/1992	29	11/IX/1992	25/V/2001

¹²⁹ Para ampliar información véase el estudio de Déborah Bithiah de Azevedo; “Os Acordos para a Promoção e a Proteção Recíproca de Investimentos assinados pelo Brasil”. Câmara dos Deputados Praça dos 3 Poderes. Consultoria Legislativa, Anexo III – Térreo. Brasília D.F., maio 2001.

ESTADOS UNIDOS	ASUNCION	24/IX/1992	155	03/V/1993	19/V/1993
BELGO-LUXEMBURGO	BRUSELAS	06/X/1992	200	07/VII/1993	09/I/2004
PAISES BAJOS	LA HAYA	29/X/1992	349	08/VI/1994	01/VIII/1994
COREA	ASUNCION	22/XII/1992	225	19/VII/1993	06/VIII/1993
HUNGRIA	ASUNCION	11/VIII/1993	467	14/XI/1994	01/II/1995
ALEMANIA	ASUNCION	11/VIII/1993	612	30/VI/1995	03/VII/1998
AUSTRIA	ASUNCION	13/VIII/1993	1180	02/XII/1997	01/XII/1999
ESPAÑA	ASUNCION	11/X/1993	461	21/X/1994	22/XI/1999
ECUADOR	QUITO	28/I/1994	469	14/XI/1994	18/IX/1995
PERU	LIMA	31/I/1994	468	14/XI/1994	13/XII/1994
RUMANIA	ASUNCION	21/V/1994	527	30/XII/1994	03/IV/1995
CHILE	ASUNCION	07/VIII/1995	897	04/VIII/1996	17/XII/1997

VENEZUELA	ASUNCION	05/IX/1996	1058	16/VI/1997	14/XI/1997
COSTA RICA	SAN JOSE	29/I/1998	1319	14/IX/1998	25/V/2001
EL SALVADOR	SAN SALVADOR	30/I/1998	1316	15/IX/1998	08/XI/1998
REPUBLICA CHECA	ASUNCION	21/X/1998	1472	13/IX/1999	24/III/2000
ITALIA	ROMA	15/VII/1999	---	---	PENDIENTE
PORTUGAL	LISBOA	25/XI/1999	1722	28/VI/2001	03/XI/2001
CUBA	LA HABANA	20/XI/2000	1900	31/V/2002	06/XII/2002
BOLIVIA	ASUNCION	04/V/2001	1891	24/V/2002	4/IX/2003

Fuente: Dirección de Tratados del Ministerio de Relaciones Exteriores de la República del Paraguay

d. República Oriental del Uruguay

A continuación, se enumeran los tratados bilaterales en materia de inversiones suscriptos por Uruguay:

País	Tema	Nombre	Lugar de suscripción	Fecha de suscripc	Entrada en vigor	Ley
-------------	-------------	---------------	-----------------------------	--------------------------	-------------------------	------------

				ión		
ALEMANIA REPUBLICA FEDERAL	Inversiones	TRATADO SOBRE FOMENTO Y RECIPROCA PROTECCION DE INVERSIONES DECAPITAL	Bonn		1990.06.2 9	No.16.11 0 (1990.10. 17)
País	Tema	Nombre	Lugar de suscripción	Fecha de suscripc ión	Entrada en vigor	Ley
CHILE	Inversiones	ACUERDO PARA LA PROMOCION Y PROTECCION RECIPROCA DE LAS INVERSIONES	Santiago		1999.02.1 0	17.059
País	Tema	Nombre	Lugar de suscripción	Fecha de suscripc ión	Entrada en vigor	Ley
RUMANIA	Inversiones	ACUERDO PARA PROMOVER Y	Montevideo		1993.08.3 0	16.396

		PROTEGER RECIPROCAMENTE LAS INVERSIONES, ENTRE EL GOBIERNO DE LA REPUBLICA ORIENTAL DEL URUGUAY Y EL GOBIERNO DE RUMANIA.				
País	Tema	Nombre	Lugar de suscripción	Fecha de suscripción	Entrada en vigor	Ley
ESPAÑA	Inversiones	ACUERDO PARA LA PROMOCION Y LA PROTECCION RECIPROCAS DE INVERSIONES	Madrid		1994.05.06	16.444
País	Tema	Nombre	Lugar de suscripción	Fecha de suscripción	Entrada en vigor	Ley

PAISES BAJOS	Inversiones	ACUERDO DE FOMENTO Y PROTECCION RECIPROCA DE LAS INVERSIONES.	La Haya		1991.08.01*	16.183
País	Tema	Nombre	Lugar de Suscripción	Fecha de suscripción	Entrada en vigor	Ley
INDIA	PROTECCION DE INVERSIONES	PROTECCION DE INVERSIONES	No informa		No informa	No informa
País	Tema	Nombre	Lugar de Suscripción	Fecha de suscripción	Entrada en vigor	Ley
BOLIVIA	No informa	ACUERDO SOBRE PROMOCION Y PROTECCION RECIPROCA DE INVERSIONES	No informa		No informa	No informa
País	Tema	Nombre	Lugar de Suscripción	Fecha de suscripción	Entrada en vigor	Ley

				ión		
ALEMANIA REPUBLICA FEDERAL	Inversiones	TRATADO SOBRE FOMENTO Y RECIPROCA PROTECCION DE INVERSIONES DECAPITAL	Bonn		1990.06.2 9	No.16.11 0 (1990.10. 17)
País	Tema	Nombre	Lugar de Suscripción	Fecha de suscripc ión	Entrada en vigor	Ley
ESTADOS UNIDOS	COMERCI O E INVERSIO NES	ACUERDO POR EL QUE SE ESTABLECE UNA COMISION CONJUNTA URUGUAY ESTADOS UNIDOS SOBRE COMERCIO E INVERSIONES	MONTEVI DEO		2002.04.1 1	No informa
País	Tema	Nombre	Lugar de Suscripción	Fecha de suscripc ión	Entrada en vigor	Ley

HUNGRIA	Inversiones	ACUERDO DE PROMOCION Y PROTECCION DE LAS INVERSIONES.	Budapest		1992.07.01	16.184
País	Tema	Nombre	Lugar de Suscripción	Fecha de suscripción	Entrada en vigor	Ley
ESTADOS UNIDOS	Inversiones Garantías Seguros	ACUERDO SOBRE GARANTIAS DE INVERSIONES	Montevideo		1983.07.19	15.427
País	Tema	Nombre	Lugar de Suscripción	Fecha de suscripción	Entrada en vigor	Ley
ESTADOS UNIDOS	Inversiones	ACUERDO ENTRE EL URUGUAY Y ESTADOS UNIDOS SOBRE GARANTIA DE INVERSIONES.	No informa		No informa	No informa
País	Tema	Nombre	Lugar de Suscripción	Fecha de suscripción	Entrada en vigor	Ley

				ión		
ECUADOR	Inversiones	ACUERDO PARA INCREMENTAR LAS INVERSIONES DE CAPITAL DE LAS PERSONAS NATURALES O JURIDICAS DEL URUGUAY EN ECUADOR	Quito		No informa	No informa
País	Tema	Nombre	Lugar de Suscripción	Fecha de suscripción	Entrada en vigor	Ley
CHILE	Inversiones	ACUERDO PARA LA PROMOCION Y PROTECCION RECIPROCA DE LAS INVERSIONES	Santiago		1999.02.10	17.059
País	Tema	Nombre	Lugar de Suscripción	Fecha de suscripción	Entrada en vigor	Ley

FRANCIA	Inversiones	ACUERDO SOBRE LA PROMOCION Y PROTECCION RECIPROCAS DE LAS INVERSIONES	Paris		1997.07.09	16.818
País	Tema	Nombre	Lugar de Suscripción	Fecha de suscripción	Entrada en vigor	Ley
RUMANIA	Inversiones	ACUERDO PARA PROMOVER Y PROTEGER RECIPROCAMENTE LAS INVERSIONES, ENTRE EL GOBIERNO DE LA REPUBLICA ORIENTAL DEL URUGUAY Y EL GOBIERNO DE RUMANIA.	Montevideo		1993.08.30	16.396
País	Tema	Nombre	Lugar de Suscripción	Fecha de	Entrada en vigor	Ley

				suscripción		
ESPAÑA	Inversiones	ACUERDO PARA LA PROMOCION Y LA PROTECCION RECIPROCAS DE INVERSIONES	Madrid		1994.05.06	16.444
País	Tema	Nombre	Lugar de Suscripción	Fecha de suscripción	Entrada en vigor	Ley
CHINA REPUBLICA POPULAR	Inversiones	CONVENIO ENTRE EL GOBIERNO DE LA ROU Y EL GOBIERNO DE LA REPUBLICA POPULAR CHINA PARA LA PROMOCION Y PROTECCION RECIPROCA DE INVERSIONES	Beijing		1997.12.01	16.881

País	Tema	Nombre	Lugar de Suscripción	Fecha de suscripción	Entrada en vigor	Ley
SUIZA	Inversiones	ACUERDO DE FOMENTO Y PROTECCION RECIPROCA DE INVERSIONES	Berna		1991.04.22	16.176
País	Tema	Nombre	Lugar de Suscripción	Fecha de suscripción	Entrada en vigor	Ley
SUECIA	Inversiones	ACTA SOBRE CONVENIO DE PROMOCION Y PROTECCION RECIPROCA DE INVERSIONES	Montevideo		No informa	No informa
País	Tema	Nombre	Lugar de Suscripción	Fecha de suscripción	Entrada en vigor	Ley
SUECIA	Inversiones Economía	CONVENIO SOBRE PROMOCION Y RECIPROCA	Estocolmo		1999.12.01	17.211

		PROTECCION DE LAS INVERSIONES				
País	Tema	Nombre	Lugar de Suscripción	Fecha de suscripción	Entrada en vigor	Ley
PARAGUAY	Comercial	NN.RR. RELATIVAS A LA REDACCION Y SUSCRIPCION DE UN CONVENIO SOBREINTERCAMBIO COMERCIAL, COMPLEMENTACION INDUSTRIAL E INVERSIONES	Asuncion		No informa	No informa
País	Tema	Nombre	Lugar de Suscripción	Fecha de suscripción	Entrada en vigor	Ley
PAISES BAJOS	Inversiones	ACUERDO DE FOMENTO Y PROTECCION	La Haya		1991.08.01*	16.183

		RECIPROCA DE LAS INVERSIONES.				
País	Tema	Nombre	Lugar de Suscripción	Fecha de suscripción	Entrada en vigor	Ley
ARMENIA	Inversiones	ACUERDO DE PROMOCION Y PROTECCION RECIPROCA DE INVERSIONES	MONTEVIDEO		No informa	No informa
País	Tema	Nombre	Lugar de Suscripción	Fecha de suscripción	Entrada en vigor	Ley
COREA	Inversiones	MEMORANDUM DE ENTENDIMIENTO REFERENTE A LAS NEGOCIACIONES DE UN ACUERDO PARA LA PROMOCION Y PROTECCION	Seúl		1992.01.13	No informa

		DE INVERSIONES Y UNA CONVENCION SOBRE DOBLETRIBUT ACION				
País	Tema	Nombre	Lugar de Suscripción	Fecha de suscripc ión	Entrada en vigor	Ley
CANADA	Inversiones	ACUERDO ENTRE EL GOBIERNO DE LA ROU Y EL GOBIERNO DE CANADA PARA LAPROMOCION Y PROTECCION DE LAS INVERSIONES	Ottawa		No informa	No informa
País	Tema	Nombre	Lugar de Suscripción	Fecha de suscripc ión	Entrada en vigor	Ley
GRAN BRETAÑA	Inversiones	CONVENIO ENTRE LA	Londres		1997.08.0 1	16.819

		REPUBLICA ORIENTAL DEL URUGUAY Y EL REINO UNIDO DE GRAN BRETAGNA E IRLANDA DEL NORTE SOBRE EL FOMENTO Y LA PROTECCION DE INVERSIONES Y CAPITAL				
País	Tema	Nombre	Lugar de Suscripción	Fecha de suscripc ión	Entrada en vigor	Ley
BELGICA	Inversiones	CONVENIO RELATIVO A LA PROTECCION DE INVERSIONES	Bruselas		No informa	No informa
País	Tema	Nombre	Lugar de Suscripción	Fecha de suscripc ión	Entrada en vigor	Ley

CUBA	Inversiones	ACUERDO DE PROMOCION Y PROTECCION DE INVERSIONES	No informa		No informa	No informa
País	Tema	Nombre	Lugar de Suscripción	Fecha de suscripción	Entrada en vigor	Ley
ESTADOS UNIDOS	Inversiones	PROMOCION Y PROTECCION DE INVERSIONES	No informa		No informa	No informa
País	Tema	Nombre	Lugar de Suscripción	Fecha de suscripción	Entrada en vigor	Ley
AUSTRIA	Inversiones	ACUERDO PARA LA PROTECCION DE INVERSIONES	No informa		No informa	No informa
País	Tema	Nombre	Lugar de Suscripción	Fecha de suscripción	Entrada en vigor	Ley
ESLOVENIA	Comercio	ACUERDO	No informa		No	No

	Inversiones Tributario “doble imposición”	COMERCIAL, COOPERACION ECONOMICA, PROTECCION DE INVERSIONES, DOBLE IMPOSICION			informa	informa
País	Tema	Nombre	Lugar de Suscripción	Fecha de suscripción	Entrada en vigor	Ley
TURQUIA	PROTECCION DE INVERSIONES	CONVENIO PARA LA PROMOCION Y LA PROTECCION RECIPROCA DE INVERSIONES	No informa		No informa	No informa
País	Tema	Nombre	Lugar de Suscripción	Fecha de suscripción	Entrada en vigor	Ley
SUDAFRICA	Inversiones	ACUERDO DE PROTECCION DE INVERSIONES	No informa		No informa	No informa

País	Tema	Nombre	Lugar de Suscripción	Fecha de suscripción	Entrada en vigor	Ley
BARBADOS	Inversiones	CONVENIO DE PROTECCION DE INVERSIONES	No informa		No informa	No informa
País	Tema	Nombre	Lugar de Suscripción	Fecha de suscripción	Entrada en vigor	Ley
CE	Inversiones Cooperación financiera	ACUERDO MARCO DE COOPERACION FINANCIERA ENTRE LA ROU Y EL BANCO EUROPEODE INVERSIONES (BEI)	Luxemburgo		No informa	No informa
País	Tema	Nombre	Lugar de Suscripción	Fecha de suscripción	Entrada en vigor	Ley
UCRANIA	Inversiones	ACUERDO PARA LA	No informa		No informa	No informa

		PROMOCION Y LA PROTECCION RECIPROCA DE INVERSIONES				
País	Tema	Nombre	Lugar de Suscripción	Fecha de suscripción	Entrada en vigor	Ley
REPUBLICA ESLOVACA	Inversiones	ACUERDO PARA LA PROMOCION Y GARANTIA RECIPROCA DE LAS INVERSIONES	No informa		No informa	No informa
País	Tema	Nombre	Lugar de Suscripción	Fecha de suscripción	Entrada en vigor	Ley
CROACIA	Inversiones	CONVENIO DE PROTECCION DE INVERSIONES	No informa		No informa	No informa
País	Tema	Nombre	Lugar de Suscripción	Fecha de suscripción	Entrada en vigor	Ley

				ión		
RUSIA	Inversiones	ACUERDO SOBRE PROTECCION DE INVERSIONES	No informa		No informa	No informa
País	Tema	Nombre	Lugar de Suscripción	Fecha de suscripción	Entrada en vigor	Ley
PORTUGAL	Inversiones	ACUERDO SOBRE PROMOCION Y PROTECCION RECIPROCAS DE INVERSIONES	Montevideo		1999.11.03	17.210
País	Tema	Nombre	Lugar de Suscripción	Fecha de suscripción	Entrada en vigor	Ley
BULGARIA	Inversiones	ACUERDO DE PROMOCION DE INVERSIONES	No informa		No informa	No informa
País	Tema	Nombre	Lugar de Suscripción	Fecha de	Entrada en vigor	Ley

				suscripción		
REPUBLICA CHECA	Inversiones	ACUERDO SOBRE PROMOCION Y PROTECCION RECIPROCA DE LAS INVERSIONES	Montevideo		2000.12.29	17270
País	Tema	Nombre	Lugar de Suscripción	Fecha de suscripción	Entrada en vigor	Ley
UNION ECONOMICA BELGO-LUXEMBURG UESA	Inversiones	ACUERDO EN MATERIA DE PROMOCION Y PROTECCION RECIPROCAS DE INVERSIONES YSU PROTOCOLO	Bruselas		1999.04.23	16.856
País	Tema	Nombre	Lugar de Suscripción	Fecha de suscripción	Entrada en vigor	Ley
MALASIA	Inversiones	ACUERDO	Montevideo		2002.04.1	17.440

		PARA LA PROMOCION Y LA PROTECCION DE INVERSIONES			3	
País	Tema	Nombre	Lugar de Suscripción	Fecha de suscripción	Entrada en vigor	Ley
COSTA RICA	Inversiones Promoción Protección Economía	ACUERDO PARA LA PROMOCION Y PROTECCION RECIPROCA DE INVERSIONES	No informa		No informa	No informa
País	Tema	Nombre	Lugar de Suscripción	Fecha de suscripción	Entrada en vigor	Ley
AUSTRALIA	Inversiones Promoción Protección Economía	ACUERDO SOBRE PROMOCION Y PROTECCION DE INVERSIONES	PUNTA DEL ESTE URUGUAY		2002.12.1 2	17.573
País	Tema	Nombre	Lugar de	Fecha	Entrada	Ley

			Suscripción	de suscripción	en vigor	
MEXICO	Inversiones Promoción Protección Economía	ACUERDO PARA LA PROMOCION Y LA PROTECCION RECIPROCA DE LAS INVERSIONES	Montevideo		2002.07.07	17.501
País	Tema	Nombre	Lugar de Suscripción	Fecha de suscripción	Entrada en vigor	Ley
GRECIA	Inversiones	ACUERDO SOBRE PROMOCION Y PROTECCION RECIPROCA DE INVERSIONES	No informa		No informa	No informa
País	Tema	Nombre	Lugar de Suscripción	Fecha de suscripción	Entrada en vigor	Ley
PERU	Inversiones Promoción	CONVENIO DE PROMOCION Y	No informa		No informa	No informa

	Protección Economía	PROTECCION RECIPROCA DE INVERSIONES				
País	Tema	Nombre	Lugar de Suscripción	Fecha de suscripc ión	Entrada en vigor	Ley
PANAMA	Inversiones	CONVENIO PARA LA PROMOCION Y PROTECCION RECIPROCA DE LAS INVERSIONES	Panamá		2002.04.1 4	17.446
País	Tema	Nombre	Lugar de Suscripción	Fecha de suscripc ión	Entrada en vigor	Ley
ECUADOR	Inversiones Promoción Protección Economía	CONVENIO DE PROMOCION Y PROTECCION DE INVERSIONES	No informa		No informa	No informa
País	Tema	Nombre	Lugar de Suscripción	Fecha de suscripc ión	Entrada en vigor	Ley

VENEZUELA	Inversiones Promoción Protección Economía	ACUERDO PARA LA PROMOCION Y PROTECCION RECIPROCAS DE INVERSIONES	Caracas		2002.01.1 8	17.441
País	Tema	Nombre	Lugar de Suscripción	Fecha de suscripc ión	Entrada en vigor	Ley
LETONIA	Inversiones	ACUERDO SOBRE PROTECCION DE INVERSIONES	No informa		No informa	No informa
País	Tema	Nombre	Lugar de Suscripción	Fecha de suscripc ión	Entrada en vigor	Ley
NICARAGUA	No informa	PROTECCION Y PROMOCION DE INVERSIONES	No informa		No informa	No informa
País	Tema	Nombre	Lugar de Suscripción	Fecha de suscripc ión	Entrada en vigor	Ley

				ión		
FINLANDIA	INVERSIONES	ACUERDO PARA LA PROMOCION Y PROTECCION DE INVERSIONES	MONTEVIDEO		2004.06.18	17.759
País	Tema	Nombre	Lugar de Suscripción	Fecha de suscripción	Entrada en vigor	Ley
ESTADOS UNIDOS	Inversiones y Comercio	MEMORANDUM DE ACUERDO SOBRE PROMOCION BILATERAL DE INVERSIONES Y COMERCIO	No informa		No informa	No informa
País	Tema	Nombre	Lugar de Suscripción	Fecha de suscripción	Entrada en vigor	Ley
INDONESIA	No informa	ACUERDO EN LO CONCERNIENTE A LA	No informa		No informa	No informa

		PROMOCION Y PROTECCION DE INVERSIONES				
País	Tema	Nombre	Lugar de Suscripción	Fecha de suscripción	Entrada en vigor	Ley
EL SALVADOR	INVERSIONES	ACUERDO ENTRE EL GOBIERNO DE LA REPUBLICA ORIENTAL DEL URUGUAY Y EL GOBIERNO DE LA REPUBLICA DE EL SALVADOR PARA LA PROMOCION Y PROTECCION RECIPROCA DE LAS INVERSIONES	Montevideo		2003.05.23	17.627
País	Tema	Nombre	Lugar de Suscripción	Fecha de suscripción	Entrada en vigor	Ley

				ión		
MARRUECOS	Inversiones Promoción Protección Economía	ACUERDO PARA LA PROMOCION Y PROTECCION RECIPROCAS DE LAS INVERSIONES	No informa		No informa	No informa
País	Tema	Nombre	Lugar de Suscripción	Fecha de suscripc ión	Entrada en vigor	Ley
TAILANDIA	Inversiones	ACUERDO PARA LA PROTECCION DE LAS INVERSIONES	No informa		No informa	No informa
País	Tema	Nombre	Lugar de Suscripción	Fecha de suscripc ión	Entrada en vigor	Ley
ISRAEL	Inversiones Promoción Protección Economía	ACUERDO PARA LA PROMOCION Y PROTECCION RECIPROCA DE INVERSIONES	Jerusalén		2004.10.0 7	17.839

País	Tema	Nombre	Lugar de Suscripción	Fecha de suscripción	Entrada en vigor	Ley
BELARUS	Inversiones	ACUERDO PARA LA PROMOCION Y RECIPROCA PROTECCION DE INVERSIONES	No informa		No informa	No informa
País	Tema	Nombre	Lugar de Suscripción	Fecha de suscripción	Entrada en vigor	Ley
EGIPTO	Inversiones	ACUERDO DE INVERSIONES	No informa		No informa	No informa
País	Tema	Nombre	Lugar de Suscripción	Fecha de suscripción	Entrada en vigor	Ley
CANADA	Inversiones Promoción Protección Economía	ACUERDO PARA EL FOMENTO Y LA PROTECCION DE LAS INVERSIONES	Ottawa		1999.06.02	17.102

País	Tema	Nombre	Lugar de Suscripción	Fecha de suscripción	Entrada en vigor	Ley
VIETNAM REPUBLICA SOCIALISTA	COOP. ECONOMI CA, COMERCI AL, INVERSIO NES, CIENTIFIC A, TECNICA, CULTURA L, DEPORTIV A Y DE JUVENTU D	ACUERDO GENERAL SOBRE COOPERACION ECONOMICA, COMERCIAL, DE INVERSIONES, CIENTIFICA, TECNICA, CULTURAL, DEPORTIVA YJ UVENTUD ENTRE EL GOB. DE LA ROU Y EL GOB. DE LA REP. SOCIALISTA DE VIETNAM.	No informa		No informa	No informa
País	Tema	Nombre	Lugar de Suscripción	Fecha de suscripción	Entrada en vigor	Ley

ESTADOS UNIDOS DE AMERICA	PROMOCION Y PROTECCION DE INVERSIONES	TRATADO SOBRE PROMOCION Y PROTECCION RECIPROCA DE INVERSIONES ENTRE EL GOB. DE ROU Y EL GOB. DE USA	MONTEVIDEO		No informa	No informa
País	Tema	Nombre	Lugar de Suscripción	Fecha de suscripción	Entrada en vigor	Ley
PARAGUAY	PROTECCION DE INVERSIONES	ACUERDO SOBRE PROMOCION Y PROTECCION RECIPROCA DE INVERSIONES	No informa		No informa	No informa
País	Tema	Nombre	Lugar de Suscripción	Fecha de suscripción	Entrada en vigor	Ley
REPUBLICA DE MAURICIO	INVERSIONES	ACUERDO ENTRE EL GOB. DE ROU Y EL GOB. DE LA	No informa		No informa	No informa

		REP. DE MAURICIO PARA LA PROMOCION Y PROTECCION RECIPROCA DE INVERSIONES				
País	Tema	Nombre	Lugar de Suscripción	Fecha de suscripción	Entrada en vigor	Ley
ALBANIA	INVERSIONES	ACUERDO SOBRE PROMOCION ECIPROCA Y PROTECCION DE INVERSIONES ENTRE EL GOB DE LA ROU Y EL CONSEJOS DE MINISTRO DE LA REP DE ALBANIA	No informa		No informa	No informa

Fuente: Ministerio de Relaciones Exteriores de la República Oriental del Uruguay

e) Consideraciones respecto de los TBI suscriptos por los países del MERCOSUR

i) Nótese la asimetría de TBI suscriptos por Argentina, Paraguay y Uruguay a diferencia con la cantidad concluida por Brasil. A nuestro entender esto se debe a dos cuestiones: una de índole histórica, y otra determinada por las características de la década de 1990 en la subregión.

En el primer caso, la vocación internacionalista de países como Argentina y Uruguay y su participación en distintos foros internacionales ya encuentra origen y continuidad desde la propia manifestación del proceso de independencia.

En referencia a la década de 1990, si bien uno de los puntos clave del Consenso de Washington lo constituía el fin de las restricciones a las inversiones extranjeras no por eso es menos cierto que el mismo Consenso influyó mucho más sobre países como la Argentina, Uruguay, Chile o México que, sobre el mismo Brasil.

A esto debe sumarse la influencia que los líderes del momento desarrollan sobre las situaciones históricas. Probablemente si Collor de Melho se hubiese mantenido en el poder su política hubiese tenido más puntos de encuentro con la política del presidente argentino Carlos S. Menem.

La caída de Collor de Melho, y la sustitución por los gobiernos siguientes de Itamar Franco y Fernando Henrique Cardoso, de influencia estructuralista y reconocido por la Teoría de la Dependencia, en aquellos primeros años indicaba un *corset ideológico* que servía de contención a los principios del Consenso de Washington. Franco y Cardoso retomaron políticas más nacionalistas, con reminiscencias desarrollistas alejándose así de la propuesta objetiva del Consenso de Washington.

Asimismo, Brasil ha entendido que la cláusula arbitral contenida en los TBI genera una situación desigual entre inversores extranjeros y nacionales. En palabras de Déborah Bithiah de Azevedo: *“A forma de solução de controvérsias adotada nos acordos bilaterais tem implícito o entendimento de que o foro externo pode ser mais favorável, ágil ou confiável que a jurisdição nacional. Desse modo, o objetivo dos*

acordos de conceder ao investimento da outra Parte um tratamento não menos favorável do que o dispensado aos investimentos de seus nacionais é paradoxal pois, sob o ponto de vista do investimento nacional, a igualdade se torna profundamente desigual: o investidor nacional não pode recorrer a um foro externo para dirimir controvérsias com o Estado brasileiro, o que deve ser considerado uma desvantagem em termos de concorrência”¹³⁰.

ii) Consideramos significativo comentar que los cuatro países miembros del MERCOSUR han adherido al Convenio Constitutivo del Organismo Multilateral de Garantía de Inversiones (*Convention Establishing the Multilateral Investment Guarantee Agency*) del Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento – Banco Mundial, adoptado en Seúl, República de Corea, el 11 de octubre de 1985.

El objetivo de la *Multilateral Investment Guarantee Agency* (MIGA) consiste en garantizar las inversiones extranjeras de riesgos políticos –no comerciales- que, eventualmente, pudiesen obstaculizar la libre repatriación de capitales o generen expropiaciones, rupturas de contratos o pérdidas por disturbios civiles o guerras. Por otra parte, este organismo presta un servicio de asesoramiento a los países en desarrollo, a los efectos de promover planes para la radicación de inversiones extranjeras.

f) Normativa interna en materia de Inversiones Extranjeras en los países del MERCOSUR

La importancia de la misma radica en que a todos aquellos aspectos no regulados por las convenciones aplicaremos lo estipulado por la legislación nacional del Estado receptor de la inversión. Si bien la finalidad de los TBI es unificar legislación, existen distintas cuestiones respecto de las cuales las fuentes convencionales nos remiten de forma expresa a la normativa interna de los Estados receptores del capital.

¹³⁰ Déborah Bithiah de Azevedo; “Os Acordos para a Promoção...”. Op. cit., p. 8. La misma autora sostiene: “*A Constituição Federal, com este preceito, destina ao judiciário o monopólio do controle jurisdicional. A apreciação do judiciário constitui um poder-dever deste órgão, como corrobora o artigo 12, da “Lei de Introdução ao Código Civil” (decreto-lei nº 4.657, de 4.9.1942), instrumento basilar do ordenamento jurídico brasileiro, que afirma ser “competente a autoridade judiciária brasileira, quando for o réu domiciliado no Brasil ou aqui tiver de ser cumprida a obrigação”.* Ibídem... p. 8.

i) República Argentina

En el año 1989 con la voluntad entonces de competir internacionalmente para lograr inversiones del exterior, el Congreso argentino autorizó al Poder Ejecutivo Nacional a negociar TBI a través del artículo 19¹³¹, capítulo IV relativo a inversiones extranjeras, de la ley de emergencia económica 23.697/89. Más tarde, la Argentina dictó un nuevo ordenamiento nacional para las inversiones extranjeras aprobado mediante ley 21.382/93 y su decreto reglamentario 1853/93.

Se derogaron así todas aquellas normas que requerían autorización del Poder Ejecutivo o de la autoridad de aplicación para determinadas inversiones extranjeras, como así también las normas que vedaban algunos sectores al capital extranjero. Todo ello bajo el principio de igualdad de tratamiento para el capital nacional y el extranjero con destino a actividades productivas en el país, consagrado en los artículos 14 a 20 de la Constitución Nacional.

Este cambio en la política económica de nuestro país, que respondió a la tan mentada “globalización” de la economía mundial, tuvo entonces como objetivo principal lograr una mayor apertura a las inversiones foráneas, insertando al país en la arena internacional y otorgando al inversor extranjero la protección efectiva brindada por los tratados¹³².

En efecto, del texto ordenado de la ley de inversiones extranjeras y su decreto aprobatorio emanan tres principios, a saber:

¹³¹ El artículo 19 reza de la siguiente manera: “*Facúltase al Poder Ejecutivo Nacional a suscribir convenios, protocolos o notas reversales con gobiernos de países que tuvieren instrumentados sistemas de seguros a la exportación de capitales, de modo de hacer efectivos esos regímenes para el caso de radicación de capitales de residentes de esos países en la República Argentina, incluso con organismos financieros internacionales a los cuales la República Argentina no hubiese adherido*”. Entendemos que este artículo importa una suerte de autorización del Congreso nacional al Poder Ejecutivo para negociar tratados bilaterales sobre protección de inversiones.

¹³² Véase Nahuel Oddone y Leonardo Granato; “La protección del inversor extranjero y el arbitraje internacional en la Argentina” en *Observatorio de la Economía Latinoamericana*, revista académica del Grupo de Investigación EUMED.NET de la Universidad de Málaga, N° 52, noviembre de 2005. Accesible a texto completo: <http://www.eumed.net/ceursecon/ecolat/ar/> [recuperado: 05/11/2005]. Ver asimismo, Nahuel Oddone y Leonardo Granato; “Argentina ante las demandas internacionales sobre inversiones extranjeras” en *Observatorio de la Economía Latinoamericana*, revista académica del Grupo de Investigación EUMED.NET de la Universidad de Málaga, N° 42, mayo de 2005. Accesible a texto completo: <http://www.eumed.net/ceursecon/ecolat/ar/> [recuperado: 03/05/2005].

a) Se establece la igualdad de tratamiento entre los inversores locales y los inversores extranjeros (artículo 1 del texto ordenado); los inversores extranjeros que inviertan capitales en el país destinados a la promoción de actividades de índole económica, o la ampliación o perfeccionamiento de las existentes *“tendrán los mismos derechos y obligaciones que la Constitución y las leyes acuerdan a los inversores nacionales”*;

b) Los inversores extranjeros pueden efectuar inversiones en el país en cualquier actividad de índole económica sin necesidad de aprobación previa alguna, en iguales condiciones que los inversores nacionales (artículos 2 y 4 del decreto 1853/93), no existiendo ningún tipo de restricción o condición; y,

c) Los inversores extranjeros tienen el derecho de repatriar su inversión y remitir al exterior sus utilidades en cualquier momento (artículo 5 del decreto 1853/93 y artículo 5 del texto ordenado de la ley).

ii) República Federativa del Brasil

En los últimos años el Brasil ha adoptado una política de apertura de su economía al capital extranjero, con el fin de estimular nuevas inversiones directas en varios sectores de la economía del país.

En este sentido, el Plan de Estabilización (conocido como “Plan Real”), el Programa Nacional de Privatización, las reformas de 1995 de la Constitución Federal en materia económica y el tratamiento flexible que concede la legislación tributaria relativa al capital externo permiten que Brasil se haya constituido en un país líder en la región en lo que concierne a la atracción de inversiones.

En efecto, la reforma de la Constitución de 1995 eliminó la discriminación que había entre capital nacional y extranjero, y por ende superó la antigua incoherencia con el artículo 2 de la ley 4.131 de 1962 (Ley de Capital Extranjero reglamentada por

decreto N° 55.762/65), que establece que el capital extranjero invertido en Brasil gozará de un tratamiento jurídico idéntico al concebido para el capital nacional, en igualdad de condiciones¹³³.

Además, esta última reforma constitucional permitió la liberalización de sectores antes prohibidos o restringidos en relación al capital foráneo, como los de minería, navegación de cabotaje o algunos servicios de telecomunicación¹³⁴.

La ley de Capital Extranjero en su artículo 1 define como capitales extranjeros a “... *los bienes, máquinas y equipamientos introducidos en Brasil sin dispendio inicial de divisas, destinados a la producción de bienes o servicios, como los recursos financieros o monetarios, introducidos en el país para una aplicación en actividades económicas, siempre que, en ambos supuestos, pertenezcan a personas físicas o jurídicas residentes, domiciliadas o con sede en el exterior*”.

Según la legislación vigente en la materia, las inversiones de capital no requieren aprobación previa, sólo se exige su registro, pero los préstamos necesitan autorización del Banco Central y la inversión mediante cesión de tecnología puede requerir la aprobación y registro en la oficina del INPI de Brasil y en el Banco Central.

En general, los inversores extranjeros no poseen restricciones a la distribución y remesa de beneficios al exterior y tienen acceso a los mismos recursos procesales que los inversionistas locales, no existiendo ningún procedimiento especial.

iii) República del Paraguay

¹³³ El artículo 2 de Lei N° 4.131, de 3 de setembro de 1962 titulada “Disciplina a aplicação do capital estrangeiro e as remessas de valores para o exterior e dá outras providências”, sostiene: “*El capital extranjero que sea invertido en el país, recibirá tratamiento jurídico idéntico al concedido al capital nacional, con igualdad de condiciones, siendo prohibidos cualquier tipo de discriminación no prevista legalmente*”.

¹³⁴ Existen aún ciertos límites a la inversión extranjera en los siguientes sectores: servicios de salud, desarrollo de actividades relativas a la energía atómica y eléctrica, industria pesquera, propiedad y administración de medios de comunicación masivos, derechos de propiedad relativos a áreas naturales, rurales, transporte aéreo doméstico, servicios de correos y telégrafos, industria aeroespacial, lotería, transporte de carga por carretera, sociedades aseguradoras e instituciones financieras, entre otras.

En Paraguay el marco legal de las Inversiones Extranjeras está integrado por ley 60/90 sobre Régimen de incentivos para la inversión de capitales nacionales y extranjeros, ley 117/91 sobre la total igualdad a inversiones nacionales y extranjeras, decreto – ley 19/89, decreto – ley 27/90 y decreto 6361/90.

En este sentido, el inversionista extranjero posee los mismos derechos y obligaciones que las leyes otorgan a los inversionistas locales, sin otra limitación que las establecidas por la ley (artículos 3, 10 de la ley 117).

Parafraseando a una autora, “*más que un régimen de la inversión extranjera, es un sistema de incentivos para la misma*”¹³⁵ (artículos 5, 6 y 7 de la ley 60).

En general, los inversores extranjeros no poseen restricciones a la distribución y remesa de beneficios al exterior y tienen acceso a los mismos recursos procesales que los inversionistas locales, no existiendo ningún procedimiento especial.

iv) República Oriental del Uruguay

El régimen de las Inversiones Extranjeras en Uruguay es abierto. En efecto, no se requiere permiso aprobación o autorización estatal para instalar nuevas empresas. En la mayoría de los sectores económicos no hay límites establecidos para el nivel de participación del capital de los inversores extranjeros. Tampoco existen restricciones para la repatriación del capital ni de los beneficios.

Sin perjuicio del rango constitucional del principio de no discriminación entre nacionales y extranjeros y el de libertad económica, el marco legal que regula el régimen de las Inversiones Extranjeras en el Uruguay está constituido por la ley 16.906/98 que define a la inversión extranjera como “... *todo capital proveniente del exterior, con derecho a transferencia de su valor asó como*

¹³⁵ Cfr. Miriam Angélica Kaufman; “Formas jurídicas de...”. Op. cit., p. 194.

de sus utilidades, cualquiera sea su proporción en la empresa”. El capital extranjero podrá de esta manera adoptar cualquier modalidad: divisas, maquinarias, patentes, procesos técnicos, marcas de fábrica, o toa otra forma que la Administración Pública juzgue de interés.

La ley 16.110/90 regula un procedimiento especial breve en beneficio de los inversores extranjeros amparados por los TBI. Este procedimiento tramita en una única instancia ante los Tribunales de Apelaciones en lo Civil.

CONCLUSIONES

1. Régimen de Protección del Inversor Extranjero

- Concebimos y definimos al *Derecho del Inversor Extranjero* como el conjunto de normas de distinta naturaleza, de fuente convencional o interna, que tienen por objeto regular la protección de tal operador internacional ante los riesgos políticos – no comerciales inherentes a la actividad propia de la inversión transfronteriza.
- Este *Derecho del Inversor Extranjero* provee seguridad jurídica en cuanto a que por su propia naturaleza se presenta siempre como un régimen o conjunto de normas o disposiciones que establece estándares de conducta esperados.
- Este *Derecho del Inversor Extranjero* provee seguridad jurídica en cuanto “previsibilidad”, puesto que allí donde rige un ordenamiento jurídico en términos generales eficaz, los sujetos saben a qué atenerse, conociendo lo que el Derecho demanda de ellos y de los demás sujetos y cuáles serán las consecuencias de sus actos.

- Este *Derecho del Inversor Extranjero* provee seguridad jurídica en cuanto “protección”, puesto que el ordenamiento jurídico reconoce y garantiza un conjunto de derechos que se relacionan con ciertos valores de interés general, tales como la libertad, la igualdad y la solidaridad.
- El contenido normativo de este *Derecho del Inversor Extranjero* ha evolucionado conforme los parámetros jurídicos emergentes de los TBI.

2. Régimen de Protección del Inversor Extranjero en el MERCOSUR

- Concebimos un *Derecho del Inversor Extranjero Mercosureño* conformado por los TBI suscriptos por los Estados miembros del bloque (fuente convencional internacional), por los Protocolos de Buenos Aires y de Colonia no vigentes aún en el espacio integrado (fuente convencional comunitaria), y por las legislaciones domésticas de cada Estado parte (fuente interna).
- El imperativo de protección al inversor extranjero torna indispensable la incorporación de los Protocolos de Inversiones del MERCOSUR por parte de los países miembros, desalentándose así las asimetrías aún existentes en materia de TBI.
- Las legislaciones internas de los cuatro miembros del MERCOSUR han ido adaptándose a lo largo de la década de 1990 a los esquemas normativos internacionales impuestos desde el Derecho Internacional Público por los TBI.

3. El MERCOSUR, la necesidad de su profundización

- El proceso de integración del MERCOSUR tiende a la consecución de un mercado común, esto es: una zona integrada con liberación total del comercio intrarregional, un arancel externo común en su comercio con los terceros países, la coordinación de políticas macroeconómicas y sectoriales, la armonización de sus legislaciones en las áreas pertinentes y

libre circulación de todos los factores de producción incluido el capital. En este sentido, la UE ha hecho de la libertad de establecimiento de capital y de la libre prestación de servicios en los diversos sectores de actividad uno de los pilares de la integración.

- En el MERCOSUR se ha llegado a una etapa de maduración en la cual es necesario plantearse el establecimiento de instituciones supranacionales que reflejen la voluntad comunitaria. En materia de protección del inversor extranjero ello determina que no se visualice a nivel de los ámbitos de negociación, la existencia de un proyecto común, puesto que en definitiva las decisiones son más resultado de las coyunturas nacionales que de la voluntad de acercarse a los objetivos planteados por la integración.
- Sin perjuicio de la existencia de un sistema en el MERCOSUR de aplicación simultánea de las normas obligatorias, las mismas deberían tener, en consonancia con el sugerido *status* supranacional, naturaleza similar y eficacia vinculante inmediata.
- Si bien la inclusión de la vía arbitral en el sistema de solución de controversias del MERCOSUR constituye un significativo avance, que por su carácter jurisdiccional importa un paso fundamental en la aplicación de un ordenamiento jurídico propio de los procesos de integración más avanzados, entendemos necesario el establecimiento de un verdadero sistema judicial para la aplicación e interpretación del derecho comunitario.

BIBLIOGRAFÍA CITADA

Albanese, Susana; “MERCOSUR y la integración del derecho” en *El Derecho*, sección Doctrina, Buenos Aires, T. 165.

Basaldúa, Ricardo X.; “El MERCOSUR y las etapas de la integración” en *El Derecho*, sección Doctrina, Buenos Aires, T. 160.

Bela Balassa, J. D.; *Teoría de la Integración Económica*, 1ª edición en español. México D. F., UTEHA, 1964.

Bertoni, Liliana; “MERCOSUR, aprobación del Protocolo de Olivos”, marzo de 2002. Accesible en <http://www.lexisnexis.com.ar> [recuperado: 03-10-05].

Bertoni, Liliana; “El sistema de solución de controversias ante la crisis del MERCOSUR” en *Jurisprudencia Argentina*, Buenos Aires, 13/12/2000, N° 6224.

Bertoni, Liliana; “La vigencia de las normas en el espacio jurídico MERCOSUR” en *Jurisprudencia Argentina*, Buenos Aires, II, Fasc. N° 12, 2002.

Bertoni, Liliana; “El aporte del Protocolo de Ouro Preto al sistema de solución de controversias del MERCOSUR” en *Jurisprudencia Argentina*, Buenos Aires, II, Fasc. N° 6, 2002.

Bertoni, Liliana; “Un signo positivo para el MERCOSUR, el Protocolo de Olivos”, marzo de 2002. Accesible en <http://www.mercosur.com> [recuperado: 03-10-05].

Bertoni, Liliana; “Características de la actuación de los Tribunales en el MERCOSUR” en *Jurisprudencia Argentina*, Buenos Aires, II, Fasc. N° 4, 2002.

Bithiah de Azevedo, Déborah; “Os Acordos para a Promoção e a Proteção Recíproca de Investimentos assinados pelo Brasil”. Câmara dos Deputados Praça dos 3 Poderes. Consultoria Legislativa, Anexo III – Térreo. Brasília D.F., maio 2001.

- Bloch, Roberto; “Inversión Extranjera Directa y Estados huéspedes” en *Desafío Exportar*, revista de Comercio Exterior, Año 1, N° 5. Buenos Aires, 2005.
- Bloch, Roberto; *La construcción del MERCOSUR. La evolución de un nuevo actor en las Relaciones Internacionales*. Buenos Aires, Duplicar, 2003.
- Bulmer Thomas, Víctor; *La historia económica de América Latina desde la independencia*. México, Fondo de Cultura Económica, 1998.
- Bunge, Mario; *Sistemas sociales y filosofía*. Buenos Aires, Editorial Sudamericana, 1995.
- Bushnell, David y Macaulay, Neil; *El nacimiento de los países latinoamericanos*. Madrid, Editorial Nerea, 1989.
- Carmagnani, Marcelo; *Estado y Sociedad en América Latina*. Barcelona, Crítica, 1984.
- Chudnovsky, Daniel y López, Andrés; “Las políticas de promoción de inversiones extranjeras en el MERCOSUR” en Chudnovsky, Daniel y Fanelli, José M. (Comp.); *El desafío de integrarse para crecer. Balance y perspectivas del MERCOSUR en su primera década*. Buenos Aires, Siglo XXI Editores, 2001.
- Cisneros, Andrés y Piñeiro Iñiguez, Carlos; *Del ABC al MERCOSUR. La integración latinoamericana en la doctrina y praxis del peronismo*. Buenos Aires, ISEN y Nuevo Hacer Grupo Editor Latinoamericano, 2002.
- Ciuro Caldani, Miguel A.; “La nueva versión de la Teoría Trilateralista del Mundo Jurídico”, en *El Derecho*, sección Doctrina, Buenos Aires, T. 54.
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL): *Balance of Payments Statistics*. Noviembre de 2004.
- Conil Paz, Alberto A.; *Historia de la Doctrina Drago*. Publicación de la Academia Nacional de Derecho y Ciencias Sociales y Abeledo-Perrot, Serie II, Obras, Número 15, Buenos Aires, 1975.

Cremades, Bernardo M.; “La solución de conflictos internacionales: encrucijada entre el conflicto de culturas y la globalización de la economía” en *Jurisprudencia Argentina*, sección Doctrina, Buenos Aires, T. 1996-III.

Dalla Vía, Alberto; *Transformación Económica y Seguridad Jurídica*. La Plata, Librería Editora Platense, 1994.

de Moraes, Alexandre; *Direito Constitucional*, 5ª edição. São Paulo, Editora Atlas, 1999.

Díaz Mier, Miguel Ángel; *Del GATT a la Organización Mundial de Comercio*. Madrid, Síntesis, 1996.

Diccionario Etimológico de la Lengua Castellana. Buenos Aires, Librería El Ateneo, 1941.

Dolzer, Rudolf y Stevens, Margrete; *Bilateral Investment Treaties*. London, M. Nihjoff Publishers, 1995.

Dromi San Martino, Laura; “El MERCOSUR y el Derecho Internacional del Comercio”, en Lattuca, Ada y Ciuro Caldani, Miguel A. (Coord.); *Economía globalizada y MERCOSUR*. Buenos Aires, Ciudad Argentina, 1998.

Dromi San Martino, Laura; *Derecho Constitucional de la Integración*. Madrid – Buenos Aires, Marcial Pons, Editorial Ciudad Argentina y Servicio de Publicaciones de la Universidad Complutense, 2002.

Dromi, Roberto; *Derecho Administrativo*, 10ª edición. Buenos Aires, Ciudad Argentina, 2004.

Dromi, Roberto; Ekmekdjian, Miguel A. y Rivera, Julio C.; *Derecho Comunitario. Sistemas de Integración. Régimen del MERCOSUR*. 2ª edición, Buenos Aires, Ciudad Argentina, 1996.

Dromi, Roberto; *El Derecho Público en la Hipermodernidad*. Madrid – México, Hispania Libros y Servicio de Publicaciones de la Universidad Complutense, 2005.

Dromi, Roberto; *Sistema y Valores Administrativos*. Buenos Aires – Madrid, Ciudad Argentina, 2003.

Dugini de De Cándido, María Inés; “Argentina, Chile, MERCOSUR. Cambios y continuidades” en *Cuadernos de Integración*, N° 2. Buenos Aires, Ciudad Argentina, 1997.

El proceso de integración en América Latina y el Caribe en 1993. Buenos Aires, BID / INTAL, 1994, p. 25.

Enciclopedia Jurídica OMEBA, Tomo XXI. Buenos Aires, Bibliográfica OMEBA, 1964.

Etcheverry, Raúl A. y Etcheverry, Gabriela M.; *MERCOSUR. Negocios y Empresas. Historia y futuro de la Integración Latinoamericana*. Buenos Aires – Madrid, Ciudad Argentina, 2001.

Fernández de Gurmendi, Silvia A.; “Garantía de Inversiones: sistemas de seguro y sus implicancias jurídicas” en Rimoldi de Ladmann, Eve (Coord.); *MERCOSUR y Comunidad Europea*. Buenos Aires, Ciudad Argentina en coedición con la Facultad de Derecho de la Universidad de Buenos Aires, 1998.

Fernández de Gurmendi, Silvia A.; “Los Convenios Bilaterales de Promoción y Protección de Inversiones Extranjeras” en *Relaciones Internacionales*, publicación del Instituto de Relaciones Internacionales (IRI) de la Universidad Nacional de La Plata, año II, N° 3, noviembre de 1992.

Fernández Reyes, Jorge E.; “Evaluación de los mecanismos de solución de controversias en el Mercosur” en *Revista de Derecho del Mercosur / Revista de Direito do Mercosul*, Año 4, N° 4. Buenos Aires, La Ley, 2000.

Ferrer, Aldo; *Hechos y ficciones de la globalización. Argentina y el MERCOSUR en el sistema internacional*. Buenos Aires, Fondo de Cultura Económica, 2001.

Ferrer, Aldo; *Historia de la Globalización*, T. I. México D.F., Fondo de Cultura Económica, 1996.

Goldschmidt, Werner; *El S.O.S. del Derecho Internacional Privado clásico y otros ensayos*, Buenos Aires, Editorial de Belgrano, 1979.

Goldschmidt, Werner; *Introducción filosófica al Derecho*, Buenos Aires, Depalma, 1996.

Goldschmidt, Werner; *La Ciencia de la Justicia (Dikelogía)*, 2ª edición. Buenos Aires, Depalma, 1986.

González Oldekop, Florencia; *La Integración y sus Instituciones. Los casos de la Comunidad Europea y el MERCOSUR*. Buenos Aires, Ciudad Argentina, 1997.

Granato, Leonardo; “El problema de la personalidad internacional del individuo” en *Noticias Jurídicas*, revista española de divulgación científica. Madrid, Editorial Bosch, 2005. Accesible desde: <http://www.noticias.juridicas.com> [recuperado: 27/04/2005].

Granato, Leonardo; “La personalidad jurídica de las Organizaciones Internacionales” en *Noticias Jurídicas*, revista española de divulgación científica. Madrid, Editorial Bosch, 2005. Accesible desde: <http://www.noticias.juridicas.com> [recuperado: 27/04/2005].

Granato, Leonardo; “Protección del Inversor Extranjero y Arbitraje Internacional en América Latina” en *Inversiones Españolas en América Latina: impactos y perspectivas de futuro*. Curso de Verano, Sede Iberoamericana Santa María de La Rábida, Universidad Internacional de Andalucía, 22 al 26 de agosto de 2005.

Granato, Leonardo; “Protección del Inversor Extranjero y Arbitraje Internacional en los Tratados Bilaterales de Inversión”. *Las Tesinas de Belgrano*, N° 185, Departamento de Investigación de la Universidad de Belgrano, Buenos Aires, junio de 2005.

Grigera Naón, Horacio A.; “Arbitraje comercial internacional en el mundo actual” en *Jurisprudencia Argentina*, sección Doctrina, Buenos Aires, T. 1996-III.

Gutiérrez Posse, Hortensia; “Acuerdos para promoción de inversiones extranjeras. Sistemas de solución de controversias” en *Los Convenios para la Promoción y Protección Recíproca de Inversiones*, publicación del Instituto de Derecho Internacional y de la Navegación de la Academia Nacional de Derecho y Ciencias Sociales, Buenos Aires, 1993.

Gutiérrez Posse, Hortensia; “Solución de controversias” en Rimoldi de Ladmann, Eve (Coord.); *MERCOSUR y Comunidad Europea*. Buenos Aires, Ciudad Argentina en coedición con la Facultad de Derecho de la Universidad de Buenos Aires. 1998.

Halperín Donghi, Tulio; *Historia Contemporánea de América Latina*. Buenos Aires, Alianza, 1997.

Held, David et all.; *Transformaciones globales –Política, economía y cultura*. México D. F., Oxford University Press-México, 2002.

Herrscher, Enrique G.; *Pensamiento sistémico*. Buenos Aires, Granica, 2003.

Hopenhayn, Benjamín y Vanoli, Alejandro; *La globalización financiera. Génesis, auge, crisis y reformas*, 1ª edición, Buenos Aires, Fondo de Cultura Económica, 2002.

Hummer, Waldemar y Prager, Dietmar; *GATT, ALADI y NAFTA*. Buenos Aires, Ciudad Argentina, 1998.

Informe sobre el desarrollo mundial 2005: “*Un mejor clima para la inversión en beneficio de todos*”, Panorama general, Banco Mundial, Washington D. C. Accesible desde: <http://www.worldbank.org> [recuperado: 10-01-05].

Iza, Alejandro; *Solución de controversias en los Acuerdos de Integración. La experiencia de la Unión Europea*. Buenos Aires, Editorial de Belgrano, 1997.

Jardel, Silvia y Barraza, Alejandro; *MERCOSUR. Aspectos jurídicos y económicos*. Buenos Aires, Editorial Ciudad Argentina, 1998.

Javed Burki, S. y Perry, G. E.; “*Más allá del Consenso de Washington: la hora de la Reforma Institucional*”. Banco Mundial. Washinton D. C., 1998.

Jiménez de Aréchaga, Eduardo; “Solución de controversias en materia de inversiones extranjeras” en *Revista del Colegio de Abogados de la Ciudad de Buenos Aires*, Buenos Aires, T. 48, N° 1, 1988.

Kaufman, Miriam Angélica; “Formas jurídicas de actuación e integración empresaria en el MERCOSUR” en “Sistema Comunitario I”, *Cuadernos de EPOCA*, Serie Integración Económica, N° 5. Buenos Aires – Madrid, Ciudad Argentina, 2003.

Kleidermacher, Arnaldo y Romero, Miguel A.; “Las procesos de integración y las vinculaciones empresarias” en Negri, Carlos A.; *Tratado teórico – práctico de Instituciones de Derecho Privado y de Derecho Económico*. Buenos Aires, Ediciones Macchi, 2001.

Krasner, Stephen; *Conflicto estructural: el Tercer Mundo contra el Liberalismo Global*. Buenos Aires, Grupo Editor Latinoamericano, 1989.

La Unión Europea y el comercio mundial. Luxemburgo, Oficina de Publicaciones Oficiales de las Comunidades Europeas, 1999.

Lavagna, Roberto; *Argentina – Brasil – MERCOSUR. Una decisión estratégica*. Buenos Aires, Ciudad Argentina, 1998.

Lopresti, Roberto P.; *Constituciones del MERCOSUR*. Buenos Aires, UNILAT, 1997.

Marchesini, Gualtiero; “El arbitraje como método de solución de controversias en el Mercosur” en *Revista de Derecho del Mercosur / Revista de Direito do Mercosul*, Año 4, N° 4. Buenos Aires, La Ley, 2000.

Marichal, Carlos; *Historia de la Deuda Externa*. Madrid, Alianza, 1988.

Martínez Coll, Juan Carlos; “América Latina y la Teoría de la Dependencia en el siglo XXI” en *Inversiones Españolas en América Latina: impactos y perspectivas de futuro*. Curso de Verano, Sede Iberoamericana Santa María de La Rábida, Universidad Internacional de Andalucía, 22 al 26 de agosto de 2005.

Marzorati, Osvaldo J.; “Inversiones Extranjeras” en *El Derecho*, sección Doctrina, Buenos Aires, T. 199.

Marzorati, Osvaldo J.; *Derecho de los Negocios Internacionales*. Buenos Aires, Astrea, 1997.

Meirovich de Aguinis, Ana M.; *Empresas e inversiones en el Mercosur*. Buenos Aires, Abeledo-Perrot, 1993.

Moniz Bandeira, Luiz Alberto; *Argentina, Brasil y Estados Unidos. De la Triple Alianza al MERCOSUR*. Buenos Aires, Norma Editorial, 2004.

Moya Domínguez, María Teresa; “La seguridad jurídica en el MERCOSUR. El aporte del protocolo de Olivos y la creación del Tribunal Permanente de Arbitraje” en “Sistema Comunitario I”, *Cuadernos de EPOCA*, Serie Integración Económica, N° 5. Buenos Aires – Madrid, Ciudad Argentina, 2003.

Noodt Taquela, María Blanca; “Solución de controversias en el Mercosur” en *Jurisprudencia Argentina*, T. 1997-III.

Noodt Taquela, María Blanca; *Arbitraje Internacional en el MERCOSUR*. Buenos Aires, Ciudad Argentina, 1999.

Oddone, Nahuel y Granato, Leonardo; “Argentina ante las demandas internacionales sobre inversiones extranjeras” en *Observatorio de la Economía Latinoamericana*, revista académica del Grupo de Investigación EUMED.NET de la Universidad de Málaga, N° 42, mayo de 2005. Accesible a texto completo: <http://www.eumed.net/ceursecon/ecolat/ar/> [recuperado: 03/05/2005].

Oddone, Nahuel y Granato, Leonardo; “Ecuación Lógica: ¿Dictadura y Belicismo? - ¿Democracia y Pacifismo? Variables intervinientes en la Política Exterior Argentina del período 1976-1989” en *II Encuentro del CERPI: “Prospectivas y perspectivas de nuestra Política Exterior”*. Instituto de Relaciones Internacionales (IRI) de la Universidad Nacional de La Plata, septiembre de 2005.

Oddone, Nahuel y Granato, Leonardo; “La globalización de la economía y la reconversión de las empresas industriales del Mercosur (1991-1996). El caso de Metalúrgica Tandil S.A.” en *Contribuciones a la Economía*, revista académica del Grupo de Investigación EUMED de la Universidad de Málaga, diciembre de 2003. Accesible desde <http://www.eumed.net/ce> [recuperado: 12/12/2003].

Oddone, Nahuel y Granato, Leonardo; “La protección del inversor extranjero y el arbitraje internacional en la Argentina” en *Observatorio de la Economía Latinoamericana*, revista académica del Grupo de Investigación EUMED.NET de la Universidad de

Málaga, N° 52, noviembre de 2005. Accesible a texto completo: <http://www.eumed.net/ceursecon/ecolat/ar/> [recuperado: 05/11/2005].

Oddone, Nahuel y Granato, Leonardo; “MERCOSUR, Unión Aduanera, de requisitos mínimos y máximos. Atrapada entre el GATT y la doctrina” en *Contribuciones a la Economía*, revista académica del Grupo de Investigación EUMED.NET de la Universidad de Málaga, noviembre de 2005. Accesible a texto completo: <http://www.eumed.net/ce> [recuperado: 09/11/2005].

Oddone, Nahuel y Granato, Leonardo; “Un régimen para el comercio internacional: la OMC” en *Contribuciones a la Economía*, revista académica del Grupo de Investigación EUMED.NET de la Universidad de Málaga, noviembre de 2005. Accesible a texto completo: <http://www.eumed.net/ce> [recuperado: 09/11/2005].

Oddone, Nahuel; “El primer ciclo de la Unión de los Países del Sur en las propuestas de integración del Peronismo”. Tesis de Maestría en Derecho de la Integración Económica, V Promoción. Université Paris 1 Panthéon-Sorbonne, EPOCA – Universidad del Salvador. Diciembre de 2004.

Oddone, Nahuel; *Mercados Emergentes y Crisis Financiera Internacional. El caso Argentino a la luz de las experiencias de México y el Sudeste Asiático*. Universidad de Málaga, EUMED.NET, 2004. Accesible a texto completo: <http://www.eumed.net/libreria>

Palao Moreno, Guillermo y Moreno Rodríguez, José Antonio; “Régimen jurídico del Comercio Exterior” en Epluges Mota, Carlos y Hargain, Daniel (Coord.); *Derecho del Comercio Internacional. MERCOSUR – Unión Europea*. Buenos Aires – Madrid – Montevideo, Reus y BdeF, 2005.

Pearson, Frederic y Rochester, J. Martin; *Relaciones Internacionales –situación global en el siglo XXI-*, 4ª edición. Santa Fe de Bogotá, McGraw-Hill, 2000.

Peña, Félix; “El caso Argentino en el CIADI” en *Archivos del Presente*, N° 36. Buenos Aires, Fundación Foro del Sur, 2005.

Peña, Félix; “MERCOSUR, fortalezas y debilidades” en Diario La Nación, nota del 22 de marzo de 2005.

Perugini, Alicia M.; “La creación de la jurística dikelógica durante la década de 1958 a 1967 por Werner Goldschmidt”, en *La Ley*, sección Doctrina, Buenos Aires, T. 146.

Perugini, Alicia M.; “La definición de las personas físicas y la cláusula de la Nación más favorecida en los Convenios Bilaterales de Promoción y Protección de las Inversiones” en *Los Convenios para la Promoción y Protección Recíproca de Inversiones*, publicación del Instituto de Derecho Internacional y de la Navegación de la Academia Nacional de Derecho y Ciencias Sociales, Buenos Aires, 1993.

Piaggi, Ana (Coord.); *UNCITRAL y el futuro del Derecho Comercial. El arbitraje comercial. Garantías y pagos internacionales. Contrataciones públicas*. Buenos Aires, Depalma, 1994.

Puig, Juan Carlos; *Derecho de la Comunidad Internacional.*, Vol. 1. Buenos Aires, Depalma, 1974.

Rapoport, Mario; “La globalización: ideología, realidad, historia” en *Ciclos*, Vol. 7, N° 12. Buenos Aires, 1997.

Rey Caro, Ernesto; “Los mecanismos y procedimientos para la solución de controversias en el Mercosur. Antecedentes, realidad y perspectivas” en Pueyo Losa, Jorge y Rey Caro, Ernesto (Coord.); *Mercosur: nuevos ámbitos y perspectivas en el desarrollo del proceso de integración*. Buenos Aires, coedición Universidad del Salvador y Ciudad Argentina, 2000.

Ruiz Díaz Labrano, Roberto; *MERCOSUR, Integración y Derecho*. Buenos Aires, Ciudad Argentina, 1997.

San Martino de Dromi, Laura; *Iberoamérica*. Buenos Aires – Madrid, Ciudad Argentina en coedición con el Servicio de Publicaciones de la Facultad de Derecho de la Universidad Complutense, 2002.

San Martino de Dromi, María Laura; “De la Nueva Historia del Derecho. A propósito del objeto, método y fuentes del derecho del MERCOSUR” en *Cuadernos de Historia del Derecho*, N° 9. Buenos Aires, Ciudad Argentina, 1997.

Sbert, Héctor; “Las Inversiones Extranjeras en América Latina y la Integración Regional”, en *Revista Electrónica de Estudios Internacionales*. N° 2, 2001. Accesible a texto completo: <http://www.reei.org> [recuperado: 12/09/2005].

Squella Narducci, Agustín; *Introducción al Derecho*. Santiago, Editorial Jurídica de Chile, 2000.

Strange, Susan; “*The Retreat of the State: The Diffusion of power in the World Economy*”. Cambridge, Cambridge University Press, 1996.

Strange, Susan; “*Las consecuencias políticas de la globalización –papel e influencia de las empresas transnacionales*”. Foro de la Mundialización, “Después del 11 de septiembre”. Murcia, Fundación CajaMurcia, noviembre de 2001.

Tawil, Guido S.; “Los Tratados de Promoción y Protección Recíproca de Inversiones. La responsabilidad del Estado y el arbitraje internacional” en *La Ley*, sección Doctrina, Buenos Aires, T. 2000-D.

Tempote, Rubén E.; *Protección de Inversiones Extranjeras*. Buenos Aires – Madrid, Ciudad Argentina, 2003.

Teplitzchi, Eduardo; “Protección de las Inversiones Extranjeras en el Mercosur. Necesidad de consolidar el Derecho Comunitario Mercosureño” en “MERCOSUR y Empresas”, *Cuadernos de EPOCA*, Serie Integración Económica, N° 2. Buenos Aires – Madrid, Ciudad Argentina, 2002.

Uzal, María Elsa; *Solución de controversias en el Comercio Internacional*, Buenos Aires, Ad-Hoc, 1992.

Vacchino, Juan Mario; “Momentos claves en la historia de ALALC – ALADI” en revista *Integración Latinoamericana*, N° 126. INTAL, agosto de 1987.

Vanossi, Jorge R.; “Inversiones extranjeras y seguridad jurídica” en *Los Convenios para la Promoción y Protección Recíproca de Inversiones*, publicación del Instituto de Derecho Internacional y de la Navegación de la Academia Nacional de Derecho y Ciencias Sociales, Buenos Aires, 1993.

Vera Moreno, José L.; “Arbitraje: avances en el Mecosur” en Lattuca, Ada y Ciuro Caldani, Miguel A. (Coord.); *Economía globalizada y Mercosur*. Buenos Aires, Ciudad Argentina, 1998.

Vives Chillida, Julio A.; *El Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones (CIADI)*. Madrid, McGraw-Hill, 1998.

Williamson, J. (ed.); “*What the Washington Consensus Means by Policy Reforms?*” en “*Latin American Adjustment: How Much has Happend?*”. The Institute for International Economics. Washington D. C., 1990.

Williamson, J.; “Revisión del Consenso de Washington” en *Desarrollo Económico y Social en los Umbrales del siglo XXI*. BID, Washignton D. C., 1998.

Ymaz Videla, Esteban M.; *Protección de Inversiones Extranjeras. Tratados Bilaterales. Sus efectos en las Contrataciones Administrativas*. Buenos Aires, La Ley, 1999.

BIBLIOGRAFÍA CONSULTADA

Banderas, Juan; “Acuerdo Latinoamericano de Promoción y Protección de Inversiones: una propuesta integradora” en *Finanzas, inversión y crecimiento*, edición N° 59, Santiago. Mayo – agosto de 2000.

Bernal-Meza, Raúl; *Sistema mundial y Mercosur. Globalización, regionalismo y políticas exteriores comparadas*. Buenos Aires, coedición Nuevo-Hacer Grupo Editor Latinoamericano y Universidad Nacional del Centro de la Provincia de Buenos Aires, 2000.

Bourel, Martín; “Nuevo régimen de inversiones extranjeras en la Argentina” en *La Ley*, sección Doctrina, Buenos Aires, T. 1990-A.

Chesnais, François (Comp.); *La mundialización financiera. Génesis, costo y desafíos*, 1ª edición. Buenos Aires, Losada, 2001.

Citara, Rubén Miguel; “El marco normativo de los Tratados Bilaterales de Inversión (TBI) frente a la existencia de la jurisdicción contractual pactada”, en *La Ley*, sección Doctrina, Buenos Aires, T. 2004-A.

Di Giovan, Ileana; *Derecho Internacional Económico*, Buenos Aires, Abeledo-Perrot, 1992.

Dromi, Roberto; *Código del Mercosur*, 8 tomos. Buenos Aires, Ciudad Argentina, 1997.

Erize, Luis; “La protección de los Inversores en la República Argentina” en *La Ley*, sección Doctrina, Buenos Aires, T. 2002-E.

Feldstein de Cárdenas, Sara L. y Leonardi de Herbón, Hebe; *Arbitraje interno e internacional*. Buenos Aires, Abeledo-Perrot, 1998.

Flôres, Renato G. Jr.; “Investimento Direto Estrangeiro no Mercosul: uma visão geral” en *Ensaio Econômicos*, N° 598. Escola de Pós Graduação em Economia da Fundação Getulio Vargas, agosto de 2005.

Gonzalo Quiroga, Marta; “Globalización, deslocalización y arbitraje privado internacional: ¿utopía o realidad de un orden público transnacional?” en *Revista de la Corte Española de Arbitraje*, Madrid, Cámaras de Comercio, Industria y Navegación de España, 2000/2001, vol. XVI.

Herz, Mariana; “Régimen Argentino de Promoción y Protección de Inversiones en los albores del nuevo milenio: de los Tratados Bilaterales, MERCOSUR mediante, al ALCA y la OMC” en *Revista Electrónica de Estudios Internacionales*. N° 7, 2003. Accesible a texto completo: <http://www.reei.org> [recuperado: 12/09/2005].

Miaja de la Muela, Adolfo; “Aspectos jurídicos de las diferencias entre Estados y personas privadas extranjeras” en *Revista Española de Derecho Internacional*, N° 22, 1969.

Lascano, Marcelo; “El escenario internacional: la inversión extranjera directa” en *La Ley* 23/08/2005, 1 – PET 2005 (agosto – 330), 4.

Panelo, Santiago; “La protección de las empresas privatizadas prestadoras de servicios públicos bajo los Tratados Bilaterales de Inversión” en *La Ley*, sección Doctrina, Buenos Aires, T. 2003-E.

Pérez Ragone, Alvaro J. D.; “Fundamentos y medios de protección del derecho a la opción del inversor por la jurisdicción arbitral internacional en el marco de un BIT” en *El Derecho*, sección Doctrina, Buenos Aires, T. 189.

Rosatti, Horacio; “Globalización, estatidad y Derecho” en Bielsa, Rafael; Lavagna, Roberto y Rosatti, Horacio; *Estado y Globalización. El caso argentino*, Santa Fe, Rubinzal – Culzoni Editores, 2005.