

FOCO

Foro Ciudadano de Participación por
la Justicia y los Derechos Humanos

Los tratados bilaterales de inversiones y las demandas en el CIADI:

la experiencia argentina a comienzos del
siglo XXI

Ricardo Ortíz (FOCO)

Abril 2006

Informe de FOCO - Foro Ciudadano por la Justicia y los Derechos Humanos.
Argentina.

Informe preparado por Ricardo Ortiz, sociólogo, investigador del equipo de FOCO

Informe elaborado por encargo del FDCL - Centro de Documentación e
Investigación Chile-Latinoamerica, Berlín, Alemania

Los tratados bilaterales de inversiones y las demandas en el CIADI: la experiencia argentina a comienzos del siglo XXI

Ricardo Ortiz*

1. Las inversiones extranjeras y los tratados bilaterales de inversión

Hasta los años setenta, la inversión externa de las empresas se dirigía a cubrir la demanda del mercado receptor y la de países vecinos. Era la etapa de la “industrialización por sustitución de importaciones” en América Latina, en la cual los determinantes de la inversión estaban relacionados con las características de los mercados internos (fundamentalmente el tamaño y la protección arancelaria) y la ubicación respecto de las casas matrices. Los años ochenta y noventa mostraron el crecimiento y establecimiento de una nueva manera de inversión: la de las filiales que asumen el desarrollo de una parte del proceso productivo, integrándolo en una estrategia centralizada en la cual los diferentes eslabones de este proceso resultan en el ensamblado de un producto final, elaborado a escala mundial. Ya no se trata de un intercambio de mercancías (en el sentido clásico) sino de insumos que circulan articulándose en la producción de bienes dentro de una empresa. La circulación internacional de estos insumos impulsan a las corporaciones transnacionales a la búsqueda de la superación de las barreras aduaneras, avanzándose de ese modo en la instrumentación de políticas de apertura económica y de liberalización a las inversiones extranjeras por parte de los Estados nacionales.

La consecuencia de este proceso se manifestó en un impactante crecimiento de los flujos de inversión extranjera directa (IED), lo que llevó a que los gobiernos incorporen esta variable en sus políticas de crecimiento económico, generando una puja para atraer inversiones internacionales como fuente de financiamiento. Ello se articuló, además, con el fuerte impulso de los postulados ideológicos del neoliberalismo tanto en los países centrales como también en los periféricos, desembocando en muchos casos en políticas unilaterales de liberalización de los regímenes de inversión y liberalización financiera.

En la medida en que creció la importancia de estos flujos de inversión, se fue generando la necesidad de contar con reglas internacionalmente aceptadas sobre la materia. De este modo, se fueron concibiendo una serie de instrumentos internacionales (bilaterales, regionales y multilaterales) que incorporaron, de manera directa o indirecta, cuestiones relacionadas con las inversiones. Entre estos instrumentos, merecen destacarse los Tratados Bilaterales de Inversiones (BITs), los que al año 2003 eran, de acuerdo a datos de la UNCTAD (Conferencia de las Naciones Unidas para el Comercio y Desarrollo), 2.265. En el plano

* Sociólogo, investigador de FOCO y docente de la Universidad de Buenos Aires.

multilateral merecen ser citados especialmente dos convenios de la Organización Mundial de Comercio -OMC-: el Acuerdo General sobre Comercio de Servicios -GATS, en la abreviatura inglesa- y el Acuerdo sobre las Medidas en Materia de Inversiones Relacionadas con el Comercio -TRIMS, en inglés-.

En mayo de 1995, a fin de uniformar las reglas que rigen las operaciones relacionadas con las inversiones, la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico -OCDE-, lanzó la negociación de una de las más importantes iniciativas internacionales: la de un Acuerdo Multilateral de Inversiones (MAI -Multilateral Agreement on Investment-). Los objetivos del MAI eran alcanzar un marco amplio para las inversiones internacionales, con altos estándares para la liberalización de los regímenes de inversión y protección de las inversiones y estableciendo procedimientos efectivos de solución de controversias.

El MAI intentaba reflejar también, el hecho de que cada vez más países no miembros de la OCDE se estaban convirtiendo en importantes actores en la inversión extranjera -en su rol tanto de importadores como de exportadores de capital-. Por esta razón, el Acuerdo iba a estar abierto a aquellos países no miembros que veían con interés adherir a un régimen común de reglas para inversión, y que se encontraban en condiciones de ajustarse a compromisos legalmente vinculantes, de altos estándares de liberalización y que contaban con la capacidad de implementarlos efectivamente.

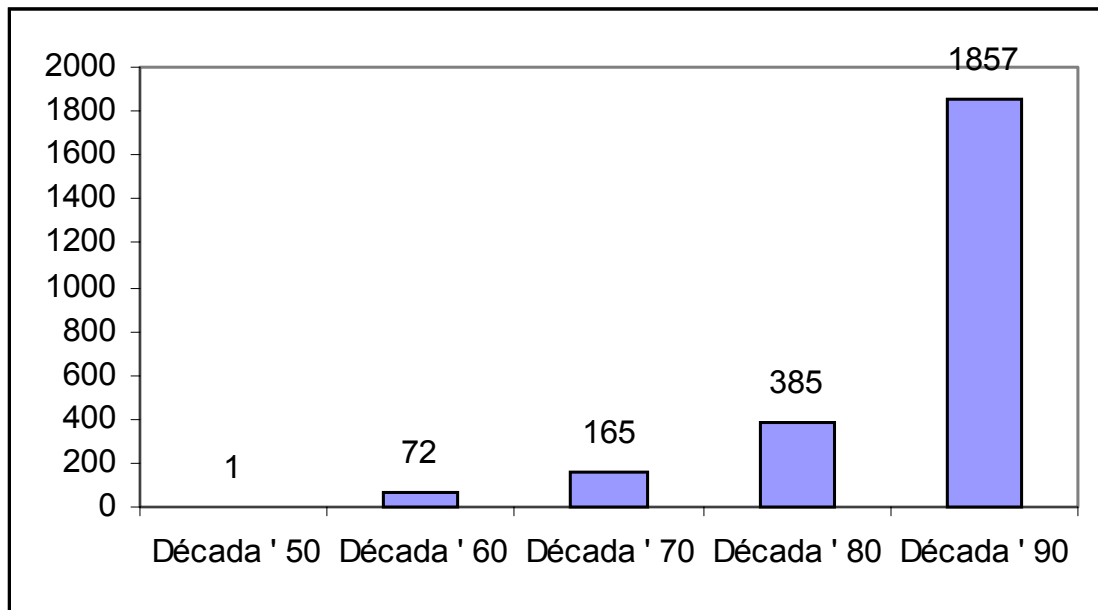
Sin embargo, luego de casi tres años de intensas discusiones, en diciembre de 1998 se extendió definitivamente el acta de defunción al MAI en la OCDE. Entre las razones del fracaso se pueden mencionar: la definición amplia de "inversión"; las largas listas de excepciones presentadas por los negociadores; las presiones de las Organizaciones No Gubernamentales Ambientalistas y Laborales; los requisitos de desempeño; la presión de Francia para una excepción cultural; las posiciones divergentes en cuanto al tratamiento a dar a los incentivos a las inversiones; los esquemas de solución de controversias; y la propuesta de una cláusula regional presentada por la Unión Europea. Este fracaso evidencia las dificultades y contradicciones que el proceso de globalización y transnacionalización de la economía mundial atraviesa en su intento por saltar las profundas tramas de intereses que se expresan a nivel de los estados nacionales¹.

Debido a las dificultades evidenciadas en las instancias de discusión de los acuerdos multilaterales, fueron los convenios bilaterales los que permitieron avanzar en la estandarización y establecimiento de mejores condiciones para el

¹ Pierre Bourdieu decía acertadamente en referencia al Acuerdo Multilateral de Inversión: "...esa especie de utopía de un mundo desembarazado de todas las restricciones estatales y entregado al solo arbitrio de los inversores permite hacerse una idea del mundo realmente 'globalizado' que la internacional conservadora de los directivos y ejecutivos de las multinacionales industriales y financieras de todos los países aspiran a imponer apoyándose en el poder político, diplomático y militar de un Estado imperial reducido a funciones de mantenimiento del orden interior y exterior" (Bourdieu, 2002)

ingreso de la inversión extranjera en las economías de los estados nacionales. En este sentido, los BITs se convirtieron en un instrumento crecientemente importante para la protección de las inversiones extranjeras. Si bien los primeros tratados se instituyeron en la década de 1960 -el primero es de 1959-, su crecimiento se potenció en la década de 1990, al ritmo del crecimiento de la inversión extranjera directa (IED), llegando a involucrar en 2003 a 176 países.

Gráfico Nro. 1:
Cantidad de BITs firmados en todo el mundo, 1959-1999



Fuente: Elaboración propia en base a UNCTAD (2000).

Sus principales características no han variado mucho a lo largo de los años. Las cláusulas más importantes siguen siendo el alcance y la definición de lo que es una “inversión externa” (incluyendo inversiones de cartera e inversión directa, bienes tangibles e intangibles, entre otros); trato nacional y trato de nación más favorecida; trato justo y equitativo; garantías y compensaciones en caso de expropiación y compensaciones por guerra civil y revoluciones; garantías para la libre remisión de ganancias, fondos y repatriación de capital; y las estipulaciones en lo relativo a resolución de controversias. Otras cuestiones que han ido integrando algunos tratados en los últimos años son los requisitos de desempeño; libre contratación, ingreso y salida de personal extranjero, mecanismos de arbitrajes y excepciones generales.

Es particularmente notable que la Argentina es una de las naciones que tiene más BITs en vigencia, ingresando al grupo de los 20 países con mayor número de tratados concluidos, igualando a España y Suecia (54 tratados vigentes cada uno) y superando a Estados Unidos (39).

2. Los TBIs en América del Sur

En América Latina, los Tratados Bilaterales de Inversión comenzaron a ser utilizados durante la última parte de los años '80, firmándose en su gran mayoría durante la década de los años noventa (el número más importante de ellos, con países de Europa Occidental).

Cuadro nro. 1:
Cantidad de Tratados Bilaterales de Inversión, por regiones, hasta el año 2002

Región	Cantidad de BITs	Cantidad de países	Promedio de BITs por país
Países desarrollados	1170	26	45
Países en desarrollo	1745	150	12
Africa	533	53	10
América Latina y el Caribe	413	40	10
Asia-Pacífico	1003	57	18
Europa Central y Oriental	716	19	38

Fuente: UNCTAD, base de datos sobre BITs.

En América del Sur, el promedio anual de las entradas netas de inversión extranjera directa entre los años 1990-1995 fue de U\$S 10.684 millones, creciendo a U\$S 53.174 millones anuales entre 1996 y 2000. Iniciado el siglo XXI, dicho promedio fue de U\$S 30.878 entre los años 2001 y 2004 (CEPAL, 2005). Entre los principales factores de atracción se cuentan la realización de reformas estructurales, especialmente la privatización de grandes empresas estatales asentadas en el sector energético y de servicios básicos, el acceso a nuevos mercados (fue importante la incidencia de los procesos de uniones comerciales y/o aduaneras –como el caso del MERCOSUR–), la liberalización del movimiento de capitales y la posibilidad de acceder a numerosos recursos naturales (entre los más importantes: gas, petróleo y minerales). En este contexto, el MERCOSUR pasó de recibir el 69% del promedio anual de las inversiones regionales en el período 1996-2000 al 59% en el año 2004 (CEPAL, 2005).

Al mismo tiempo, los países del Cono Sur también se mostraron interesados en garantizar las inversiones externas a través de la firma de tratados bilaterales, aunque las tramas de relaciones socio-económicas establecidas al interior de cada uno de ellos llegaron a condicionar fuertemente la posibilidad de implementar efectivamente los que las élites gubernamentales habían establecido (ver Cuadro Nro. 2).

Cuadro Nro. 2:
América del Sur: Tratados Bilaterales de Inversión firmados y en vigencia, al 1-6-2005

Región/País	TBIs firmados	TBIs vigentes
<i>MERCOSUR</i>		
Argentina	58	54
Brasil	14	0
Paraguay	24	19
Uruguay	28	21
<i>COMUNIDAD ANDINA</i>		
Bolivia	22	18
Colombia	6	0
Ecuador	28	21
Perú	29	26
Venezuela	25	21
<i>Chile</i>	51	36

Fuente: Elaboración propia en base a datos de la UNCTAD y del Congreso de la Nación Argentina.

En efecto, el panorama en la región es diverso; mientras que en el MERCOSUR el promedio de tratados firmados por país es de 31, en la Comunidad Andina es de 22; y se observan fuertes variaciones entre posiciones extremas caracterizadas por la experiencia argentina (casi 60 tratados firmados, de los cuales más del 90% fueron ratificados) y las de Colombia y Brasil, con un número muchísimo menor de tratados celebrados, aunque ninguno de ellos fue aprobado por las legislaturas nacionales. Estos últimos dos casos muestran experiencias de resistencia de diversos grupos político-sociales (partidos, sindicatos, organizaciones empresarias) frente al intento de externalizar la jurisdicción legal y resignar este aspecto de la soberanía de los estados nacionales.

Dentro del MERCOSUR, el período 1991-1995 refleja la mayor actividad por parte de los ejecutivos nacionales para firmar tratados de inversiones: el 60% de aquellos rubricados por la Argentina, el 79% de los de Brasil y el 58% de los de Paraguay se acordaron en dichos años. El caso uruguayo es diferente, ya que muestra una distribución más pareja: algo menos de un tercio se firmaron en esa etapa, mientras que un porcentaje casi similar fue signado antes de 1990 y otro tanto entre 1996 y 2000. Paraguay es el país pionero dentro de la región, pues tiene tratados firmados con Uruguay en 1976 (aunque nunca fue ratificado), con Francia en noviembre de 1978 (ratificado en diciembre de 1980) y con el Reino Unido en junio de 1981 (ratificado una década más tarde, en abril de 1992). En síntesis, para todos los países integrantes del mencionado bloque comercial y aduanero, la década del noventa representó la explosión del tratadismo vinculado

con inversiones externas: el 91% de los de la Argentina, el 100% de Brasil, el 88% de Paraguay y el 64% de los de Uruguay se firmaron entre 1991 y 2000.

3. Los países del MERCOSUR y los tribunales arbitrales internacionales

Existen diversos tribunales internacionales en los cuales se tratan disputas entre Estados nacionales e inversores privados: la Corte Internacional de Arbitraje de la Cámara de Comercio Internacional (también se ocupa de litigios entre privados), la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (UNCITRAL, en inglés) y el Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones (CIADI), del Banco Mundial.

La Cámara de Comercio Internacional, a través de su Corte de Arbitraje, es la institución más antigua que se ocupa de la resolución de disputas relacionadas con el comercio internacional, en las que son parte tanto los estados nacionales como las corporaciones transnacionales. Si bien se han publicado algunos de los laudos de esta Corte Internacional, su funcionamiento no es público y la información relativa a las partes y litigios en curso no se da a conocer al público en general.

UNCITRAL fue establecida por la Asamblea General de las Naciones Unidas en 1966, a fin de desempeñar un papel activo en la reducción o eliminación de los obstáculos para el comercio que se derivan de las disparidades entre las leyes nacionales que regían el comercio internacional. Para ello, busca fomentar la armonización y unificación progresivas del derecho mercantil internacional, convirtiéndose la Comisión en el órgano jurídico central del sistema de las Naciones Unidas en el ámbito dicha rama del derecho. Los cuatro países del MERCOSUR integran actualmente la Comisión, teniendo mandato Paraguay hasta el año 2010, y el resto hasta el año 2007.

Brasil es el único integrante del MERCOSUR que no adhirió al “Convenio sobre Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones entre Estados y Nacionales de Otros Estados” (habitualmente denominado “Convenio del CIADI”), elaborado a iniciativa del Banco Mundial y que entró en vigor en septiembre de 1966². Argentina firmó el mencionado convenio en mayo de 1991, entrando en vigencia en noviembre de 1994; Paraguay lo hizo en julio de 1981, vigente desde febrero de 1983 (también fue el primero de la región en este aspecto); y Uruguay adhirió en mayo de 1992, rigiendo desde septiembre de 2000³. En todo el mundo, un

² De todos modos, Brasil reconoce cierta jurisdicción extranjera en relación con sentencias arbitrales, pues desde 1996 es Parte de la Convención Interamericana sobre Arbitraje Comercial Internacional (Convención de Panamá) de 1975, y a partir del año 2002 pasó a ser parte de la “Convención sobre el Reconocimiento y Ejecución de las Sentencias Arbitrales Extranjeras” (Convención de Nueva York) de 1958.

³ En el resto de los países de América del Sur, el convenio del CIADI entró en vigencia en febrero de 1986 en Ecuador; en octubre de 1991 en Chile; en septiembre de 1993 en Perú; en junio y julio

total de 155 estados ha firmado el Convenio, y 143 han pasado a ser Estados Contratantes en virtud de la entrada en vigor del convenio para cada uno de ellos.

A fines del año 2005, el tribunal del CIADI había tratado 202 casos, de los cuales 103 de ellos estaban pendientes de resolución en diferentes etapas de su presentación, y habían concluido 99 casos, tanto por laudos arbitrales como por acuerdos extrajudiciales entre las partes involucradas.

Excepto la República Oriental del Uruguay, todos los países del Cono Sur que tienen vigentes tratados bilaterales de inversiones y que firmaron el convenio del CIADI han sido demandados ante este tribunal en los últimos años (ver cuadro Nro. 3).

Cuadro Nro. 3:
América del Sur: cantidad de demandas en el CIADI y sectores de actividad involucrados

País	Demandas concluidas	Demandas pendientes de arbitraje	Total demandas	Sectores de actividad
Argentina	5	38	43 *	En general: hidrocarburos, electricidad, gas, puertos, agua potable (ver listado completo en Anexo 2)
Bolivia	0	2	2	Minería, agua potable y cloacas
Chile	0	3	3	Servicios de publicidad, construcción, industria alimentaria
Ecuador	0	5	5	Hidrocarburos y electricidad
Paraguay	1	0	1	Industria alimentaria
Perú	1	2	3	Minería (oro), industria alimentaria, electricidad
Venezuela	3	2	5	Financiero, minería (oro y cobre), construcción, autopistas,

Notas:

El número de demandas puede diferir de la cantidad de juicios en trámite, ya que se han unificado algunas demandas cuando fueron iniciadas por diferentes accionistas pero refieren a las mismas empresas y similares motivos.

Fuente: Elaboración propia en base a datos del Banco Mundial, Procuración del Tesoro de la Nación e información periodística.

Mayoritariamente las demandas corresponden a sectores de actividad vinculados con los recursos naturales, tanto basados en la explotación de petróleo, gas y minería como en la elaboración de alimentos; y también con el sector servicios, en la generación o provisión de electricidad y de agua potable y cloacas. Esto coincide con el hecho de que las áreas en las que se volcaron principalmente las inversiones extranjeras en el Cono Sur han sido aquellas

de 1995 en Venezuela y Bolivia, respectivamente; y en agosto de 1997 en Colombia (a pesar de que, como se vio previamente, este último no tiene tratados bilaterales vigentes a la fecha).

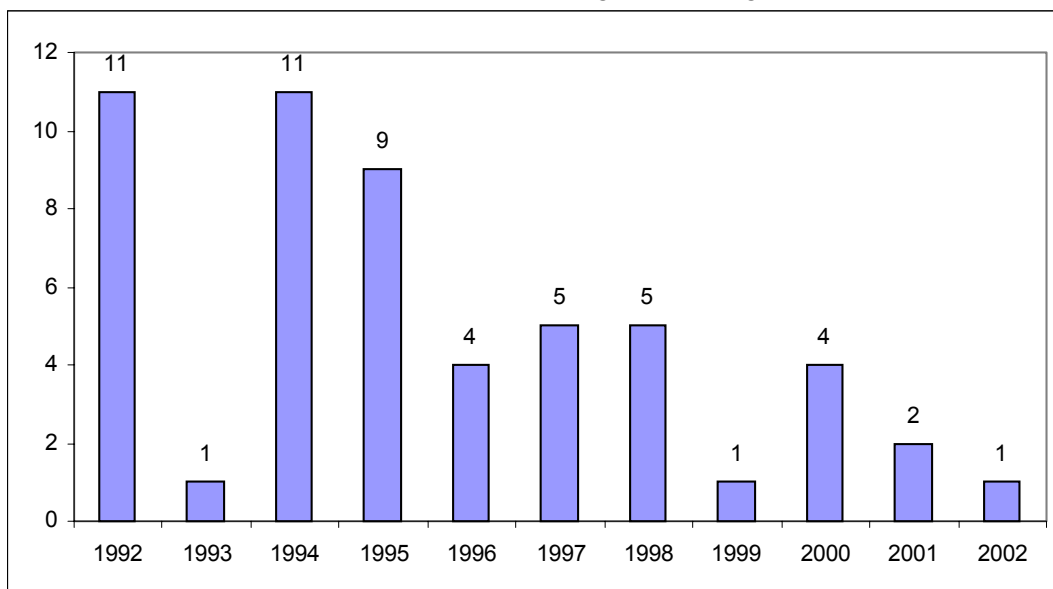
promovidas por los procesos de privatizaciones de empresas públicas o por la desregulación en el área energética.

La Argentina es el país que más juicios afronta en este tribunal arbitral, no sólo entre los países de la región sino también respecto de todas las demás naciones del mundo. Muy por detrás de ella se encuentra México, con 6 litigios concluidos y 7 pendientes de resolución; y luego está Egipto, con 5 demandas finalizadas y 5 aún en trámite. Así es que la República Argentina concentra más del 20% de la totalidad de las demandas iniciadas ante el CIADI, y el 70% de las correspondientes a los países del Cono Sur americano.

4. Los tratados bilaterales de inversiones, las estrategias empresariales y la política económica argentina

Durante los años noventa, al mismo tiempo que la Argentina abría sus mercados a las inversiones extranjeras, iniciaba un rápido proceso de firma y ratificación de tratados de inversiones. Como ya fue mencionado, es el país americano con el mayor número de BITs firmados, y su evolución muestra que en los primeros cuatro años de ratificación de los mismos, habían entrado en vigencia casi el 60% del total de tratados bilaterales firmados por el Poder Ejecutivo Nacional⁴.

Gráfico nro. 2
Número de BITs ratificados por la legislación argentina, por año



Fuente: Elaboración propia en base a información legislativa del Congreso de la Nación Argentina.

⁴ En el Anexo 1 se presenta el listado de los BITs en vigencia en la Argentina.

Es importante notar que en el primer año de la ratificación de los tratados, casi la totalidad de ellos estaba relacionado con países de la OCDE (10 tratados sobre un total de 11). Entre las naciones involucradas estaban España, Italia, Francia, EEUU, Gran Bretaña y Alemania, es decir, el grupo de los más importantes inversores externos en la Argentina durante los años noventa⁵. Se evidencia de esta manera una correlación positiva entre la presencia inversora de los países más desarrollados y la búsqueda de garantías para la inserción de sus empresas en el mercado local. Así, los BITs que la Argentina ha firmado con muchos de los países de la OCDE fueron ratificados entre 1992 y 1995, años que coinciden con el traspaso a manos privadas de las más grandes empresas públicas (firmas de gas, electricidad, petróleo y provisión de agua potable y saneamiento). En este proceso, la presencia de las empresas extranjeras ha sido muy importante, fundamentalmente la de las naciones europeas mencionadas precedentemente.

La firma y ratificación de acuerdos con otras regiones muestra otro patrón de referencia temporal. Si en el caso de los BITs con los países más desarrollados éstos están relacionados con los primeros años del “activismo bilateral”, cuando se consideran aquellos establecidos con los países de América Latina y el Caribe la frecuencia de los BITs se incrementa entre mediados y fines de la década de 1990. Los tratados con otras zonas, como los correspondientes a los países de Asia y Oceanía y los de Europa Central y Oriental registran la mayor frecuencia entre 1994 y 1997, y entre 1994 y 1998, respectivamente.

En síntesis, la distribución por regiones de los tratados de protección de inversiones firmados por la Argentina es la siguiente: Europa Occidental y América del Norte (excluido México), 30%; América Latina y el Caribe, 24%; Asia y Oceanía, 20%; Europa Central y Oriental, 17%; y Africa, 9%.

Es posible establecer ciertos vínculos entre la evolución de las inversiones extranjeras, las estrategias de las empresas transnacionales y de los conglomerados empresarios de capital local, y las políticas económicas impulsadas durante la década de 1990. Esto no significa sostener lisa y llanamente que los BITs están directamente relacionados con todas estas dimensiones, pero sí se puede afirmar que muestran un alto nivel de funcionalidad con las mismas.

En primer lugar, se debe hacer mención a la participación de las inversiones extranjeras en el proceso de privatización de empresas públicas, que constituyó el sector de la economía que generó las mayores rentabilidades dentro de la cúpula empresaria argentina durante los años noventa. La adquisición de participaciones en el capital de las empresas privatizadas por parte de no residentes se orientó

⁵ Al respecto, ver Ortiz (2006).

tanto en términos de inversión extranjera directa (IED) como de inversión de cartera (IC). El 67% de los fondos totales que ingresaron en concepto de privatizaciones en el período 1990-1999 fue de origen extranjero, destacándose la relevancia de la IED en este proceso, ya que la mitad del monto ingresado por privatizaciones se realizó bajo esta forma de inversión⁶. Por otra parte, en los primeros años del proceso de privatizaciones, la IED dirigida al sector público explica más del 40% de los flujos totales en concepto de inversión directa. Si bien este porcentaje se reduce desde 1993, entre 1990 y 1999, el 22% de los flujos de IED se relacionan con privatizaciones nacionales y provinciales. En cuanto a los países de origen de los flujos de inversión directa generados por las privatizaciones, entre cinco países se explica alrededor del 90% de los flujos totales desembolsados en el período mencionado: en orden de importancia, España, EEUU, Chile, Francia e Italia.

En segundo lugar, otro aspecto de la política de privatizaciones que debe ser resaltado es el efecto que tuvo en la constitución de una nueva “comunidad de negocios”, integrando a dos fracciones sociales que durante los años ochenta se habían enfrentado por la apropiación del excedente generado por el conjunto de la economía argentina y cuyas disputas habían conducido al estallido hiperinflacionario de 1989 y 1990 (los grupos económicos de capital local y los acreedores externos). En el diseño y posterior implementación de la venta de activos estatales se buscó comprometer a ambos grupos, y además se incentivó la incorporación de empresas transnacionales, lográndose así la superación de los fuertes conflictos que durante los años previos había desequilibrado a la economía argentina. Esta rearticulación de los intereses de los principales integrantes del poder económico local (que fue más intenso en los primeros años de la década de 1990) conllevó al fortalecimiento de su poder relativo frente al resto de la sociedad. Consecuentemente, también se incrementó su capacidad de influencia sobre el poder político y el diseño de las políticas económicas y de inversión externa.

En tercer lugar, durante todos los años noventa, pero con particular importancia a partir de la segunda mitad de esa década, se produjo una elevada transferencia de empresas argentinas a manos de firmas extranjeras⁷. Este aspecto refuerza el hecho de que la IED en la Argentina fue fundamentalmente dirigida a la compra de empresas ya existentes en el mercado, en detrimento de nuevas inversiones (*greenfield investments*) que son las que tienen más impacto en términos de modernización del aparato productivo, de incremento del empleo, de transferencia tecnológica y de formación de capital. En general, las inversiones *greenfield* estuvieron asociadas a la existencia de regímenes sectoriales o

⁶ La participación del capital extranjero en las privatizaciones fue de U\$S 16.000 millones (de los cuales más de U\$S 12.000 millones correspondieron a IED) sobre un total de casi U\$S 24.000 millones que ingresaron entre 1990 y 1999 por las ventas de las empresas del Estado (Ministerio de Economía y Producción, 2000).

⁷ Esto implicó que la participación de las empresas transnacionales en la facturación de la cúpula empresarial argentina haya pasado de menos del 35% a más del 60% a entre 1990 y 1999, y al 67% en el año 2004 (Ortiz, 2006).

incentivos específicos (como el automotriz, minero o forestal). Los sectores involucrados más fuertemente en la extranjerización de empresas fueron el petrolero y gasífero, telecomunicaciones, electricidad, bancos y servicios financieros y alimentos y bebidas. De las características de estos sectores se puede concluir que las estrategias de las corporaciones transnacionales en la Argentina ha sido primordialmente la de adquirir activos en mercados que garantizaban a través de la regulación o del grado de concentración de la producción la posibilidad de obtener fuertes rentabilidades, sea por lo estipulado en los contratos de concesión y privatización de empresas públicas o por el nivel de oligopolización del sector.

En cuarto lugar, es relevante señalar que otros actores importantes de la economía argentina (los grupos económicos de capital local) replicaron, aunque en una escala menor a la de las corporaciones transnacionales, la estrategia de internacionalización de sus actividades, lo que se observa con más fuerza en el plano sudamericano. Algunas de las firmas que se han orientado en este sentido operan en el sector energético y en las industrias farmacéutica y alimentaria. Entre las energéticas, las principales acciones se orientaron al aprovechamiento de las políticas de privatización de las áreas petroleras y gasíferas en algunas naciones del subcontinente (Perú, Ecuador y Bolivia, entre los más importantes). Se trata de un grupo de empresas entre las que cuentan la petrolera Perez Companc (del grupo homónimo), Tecpetrol (del grupo Techint), y la Compañía General de Combustibles (del grupo Soldati), a las que se suman Pluspetrol (de la española Repsol) e YPF (la ex petrolera estatal argentina). Las cuatro primeras firmas, que en el mercado argentino se habían volcado a la operación de las áreas de hidrocarburos que fueron abiertas a la participación privada desde principios de la década de 1990, desde mediados de dicho decenio comenzaron a desarrollar actividades en los países limítrofes, y luego en otras naciones latinoamericanas⁸.

Otras empresas de capital local se han expandido en la región, internacionalizando su producción, en una estrategia que incluye tanto el aprovechamiento de la apertura de otras economías como la necesidad de superar ciertas restricciones que imponía el anclaje cambiario impuesto por el modelo de la Convertibilidad. En efecto, la fijación del tipo de cambio unida a la apertura heterogénea y desigual de la economía condujo a que se produjera en la Argentina un incremento de costos (medidos en divisas) que no fueron compensados por las medidas habituales en economías con tipo de cambio flotante (esto es, la variación del tipo de cambio y/o el incremento de los aranceles a la importación). Esta compleja situación indujo a que algunas de las grandes firmas de capital local intentaran superar esta dificultad ubicando parte de su

⁸ En el caso de YPF, su ámbito de operación se internacionalizó más aún, ya que opera en diferentes regiones del mundo, desde EEUU hasta Indonesia. Esto está sostenido en sus volúmenes de producción, ventas y ganancias, ya que es la empresa argentina de mayor facturación. Si bien sus características no la homologan al resto de las petroleras mencionadas, también ha desarrollado una fuerte inserción extractiva en otros países de Latinoamérica.

proceso productivo en otras naciones de la región en las cuales los costos fueran menores a los de la Argentina. Para ello, lógicamente, debía contarse con capacidad de financiamiento y la posibilidad de operar en mercados oligopólicos en la Argentina, características que cumplían algunas de las grandes firmas del sector farmacéutico (como Roemmers y Bagó) y del sector alimentario (como Arcor y Bemberg). Así, mientras que en la primera mitad de los años noventa Arcor abrió filiales en América Latina, a partir de la mitad de dicha década fueron las otras tres las que se volcaron a producir en otros países de Sur y Centroamérica⁹.

Esta diversidad de acciones de internacionalización de la producción en todos estos sectores fueron paralelas al proceso de firma de tratados bilaterales entre la Argentina y las otras naciones de la región. Así, mientras que en 1994 sólo se había firmado un solo BIT (con Chile), en 1995 se ratificaron los establecidos con Venezuela, Ecuador y Bolivia y en 1996, el de Perú; y a partir de 1997 con diferentes países de América Central y el Caribe (Cuba, Panamá, El Salvador, Costa Rica, Guatemala y Nicaragua).

De lo expuesto precedentemente, se observan procesos coincidentes en el tiempo entre los condicionamientos estructurales definidos por las políticas económicas, las estrategias de las empresas trasnacionales de capital extranjero (y las experiencias de internacionalización de la producción por parte de las de capital local) y el establecimiento de garantías para las inversiones a través de los BITs. En un primer plano, se ve que los BITs encuentran coherencia con la oleada de inversiones extranjeras en la Argentina vinculadas a la privatización de activos del Estado, y desde mediados de la década con el proceso de adquisiciones de firmas de capital local por empresas extranjeras. En un segundo plano, se pueden encontrar coincidencias entre las estrategias de internacionalización por parte de algunas grandes empresas argentinas, y los BITs firmados con países de la región (que son los mercados a los que pueden acceder las firmas locales). Es decir, se nota un camino de aprendizaje y réplica de las estrategias de las grandes corporaciones trasnacionales por parte de algunos conglomerados locales, a un nivel más restringido, y en este aspecto también parece incluirse la garantía de las inversiones vía los BITs.

5. Principales características de los Tratados Bilaterales de Inversiones firmados por la Argentina

Los tratados bilaterales de inversiones firmados por la Nación Argentina siguen la tipología habitual de los acuerdos internacionales de inversiones. En

⁹ En el caso de Laboratorios Bagó, por ejemplo, tiene 18 subsidiarias en otros tantos países de América Latina, entre ellos Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y México. El grupo alimentario Arcor, a sus plantas en Argentina suma las que opera en Brasil, Perú y Chile.

este sentido, se hará referencia a algunas características de los mismos y de las particularidades o singularidades que se evidencian en ciertos casos.

a. Amplitud de la definición de inversión e inversor

Los tratados reflejan una caracterización de “inversión” e “inversor” sumamente amplia, lo que implica incorporar dentro de la protección cualquier clase de activo, sea éste tangible e intangible, activos fijos o acciones. También se incluyen todo tipo de derechos (propiedad intelectual, patentes y marcas, licencias de fabricación); y se llega a incluir derechos para realizar actividades económicas y comerciales en virtud de un contrato, es decir, expectativas de obtención de ganancias futuras. En ciertos casos (por ejemplo, el BIT firmado con España) se especifica asimismo que no se podrá modificar en el futuro la calificación de inversiones que fija el tratado.

b. Trato Nacional

De acuerdo a esta cláusula, los inversores extranjeros gozan de un trato similar a los inversores locales. Esto implica que cualquier trato diferenciado por el origen del inversor puede ser considerado como una actitud discriminatoria y genera la posibilidad de que el inversor extranjero reclame ante tribunales internacionales por los hipotéticos daños que pudiera tener. En general, se la explicita como que “...cada parte contratante... otorgará a las inversiones realizadas por inversores, ganancias y actividades vinculadas de la otra Parte Contratante... un trato no menos favorable a aquél otorgado a sus propios inversores o a inversores de terceros países”. Esta cláusula se articula asimismo con la de *trato justo y equitativo*, que es una garantía genérica que aparece en todos los BITs, y la de *nación más favorecida*, que también se introduce en todos los tratados. La cláusula de trato nacional (en general, en los acuerdos con países que integran acuerdos de zonas económicas, aduaneras o de libre comercio) incorpora una excepción que impide que este trato se extienda a terceros países vinculados por este tipo de acuerdos (esto está presente, por ejemplo, en los BITs con Alemania, Francia, Italia, EEUU, Canadá, Perú, y otros). En el BIT de la Argentina con EEUU, esta última nación “*se reserva el derecho a establecer o mantener excepciones al trato nacional en transporte aéreo, navegación, banca, seguros, energía, propiedad y gestión de emisoras de radio y tv, servicio público de telefonía y servicios telegráficos, y otros; también con ciertos programas que involucran garantías, préstamos y seguros gubernamentales*”. La Argentina, por su parte, “*se reserva el derecho de establecer excepciones al TN en propiedad inmueble en áreas de frontera; transporte aéreo; industria naval, plantas atómicas, minería del uranio, seguros, minería¹⁰ y pesca*”. De la amplitud de las excepciones planteadas por cada país, queda claro cuál es la nación que abre más la posibilidad de inversiones externas.

¹⁰ La minería fue excluida de la excepción más tarde.

c. Nación más favorecida

Esta cláusula se aplica conjuntamente con la anterior, asegurando al inversor la posibilidad de contar con la posibilidad de utilizar las condiciones fijadas por otros tratados que pudieran ser más favorables a sus intereses. Así se universalizan las bases jurídicas de los tratados, incorporándose en este sentido los aspectos más favorables al inversor. En este sentido, están incluidos tanto la definición de inversión e inversor, garantías de transferencias y repatriación de capitales y ganancias, sistemas de solución de controversias y todo otro beneficio directamente relacionado con con una inversión externa. Todos los tratados incluyen esta cláusula, que tendrá una importancia central a la hora de fundamentar las demandas empresarias.

Por otra parte, y de la misma manera que en la cláusula anterior, en el tratado con EEUU este país estipula “*excepciones al trato de NMF en miería de dominio público, servicios marítimos y corretaje primario de valores del gobierno de EEUU*”. La Argentina no define excepciones al trato de nación más favorecida.

d. Protección a las inversiones previas

La protección de las inversiones que incorporan estos tratados incluyen a las inversiones realizadas *con anterioridad* a la entrada en vigencia de los mismos, extendiéndose así las normas favorecedoras a todas las inversiones externas, independientemente de cuándo éstas se hayan efectuado. Ello se estipula, por ejemplo, en el artículo 11 del BIT con Italia, en el artículo 8 del tratado con Alemania, en el artículo 11 del tratado con Corea, en el artículo 12 del tratado con Perú, etc. Esta cláusula retroactiva sólo excluye a los reclamos o controversias iniciados con anterioridad a la vigencia de los tratados (Alemania, Francia, Corea) o iniciados o finalizados antes de su entrada en vigor (Italia). En otros casos, como es el de los BITs con países latinoamericanos (Ecuador, Perú, El Salvador, por ejemplo) no se establece ninguna aclaración con respecto a las inversiones previas.

e. Cláusulas de estabilización

Existen tratados en los cuales se establece que si se modifica la legislación nacional en relación con la inversión realizada, esa modificación no alcanzará a la normativa vigente al momento de celebrarse el tratado. Esto implica que se garantiza a las inversiones externas la continuidad de las condiciones de inversión al margen de los cambios legislativos, con lo cual se cristaliza la relación eventualmente establecida entre la nación Parte y el inversor, favoreciendo a este último. Así, en el tratado firmado con Panamá, se incluye la prohibición de derogar

y modificar leyes que afecten la inversión, lo que en caso de suceder se podría considerarse como una expropiación indirecta del inversor. Esto, por otra parte, implicaría un privilegio del inversor externo respecto de los nacionales, ya que estos últimos sí estarían sometidos a los cambios normativos. De la misma manera, en el tratado con EEUU se estipula que *“las leyes y regulaciones que se puedan dictar no menoscabarán la esencia de cualquiera de los derechos enunciados en el presente Tratado”*.

f. Requisitos de desempeño

Los “requisitos de desempeño” son condiciones especiales para habilitar inversiones en una o varias áreas de actividad económica. Estos requisitos pueden incluir medidas para impulsar el desarrollo nacional o regional, tales como leyes de comercio nacional, fijar límites a la remesa de utilidades al exterior, cuidado del medio ambiente, promoción del empleo, responsabilidad social corporativa, y otras acciones de promoción económica, social o cultural.

Del total de BITs firmados por la Argentina, únicamente el que refiere a los EEUU estipula requisitos de desempeño, en este caso vinculados con el régimen especial del que goza la industria automotriz argentina. En el mismo se establece que *“el gobierno argentino puede mantener, pero no hacer más gravoso, requisitos de desempeño vigentes en el sector automotriz; y los eliminará dentro de los ocho años de entrada en vigor de este Tratado”*. El requisito en este caso es la incorporación de contenido local en las autopartes. La inexistencia de estos requisitos o condicionamientos en el resto de los acuerdos implica el abandono por parte del Estado argentino de toda instancia de promoción del desarrollo local.

g. Transferencias

En todos los tratados se establece la absoluta libertad de transferencia de los montos relativos a una inversión (ganancias, compensaciones, pagos, aportes de capital, amortizaciones de préstamos, salarios, o resultado de la venta o liquidación total o parcial de la inversión, etc.) explicitándose que los mismos deben poder efectuarse sin demora y al tipo de cambio vigente en la fecha de la realización de la transferencia¹¹.

h. Expropiaciones y compensaciones

¹¹ Como excepción, en el tratado firmado con Italia, se establece que *“cada Parte Contratante conserva el derecho, en caso de dificultades excepcionales de balance de pagos, de establecer limitaciones a las transferencias, en forma equitativa, sin discriminaciones y de conformidad con sus obligaciones internacionales. Dicha limitación no podrá exceder, para cada inversor, un período de treinta y seis (36) meses, e incluirá la facultad para el inversor de obtener una transferencia escalonada en varias fracciones por períodos de no más de dieciocho (18) meses”*.

Otro aspecto que incorporan la totalidad de los tratados es la garantía a los inversores en caso de expropiación, las que sólo pueden ser establecidas por razones de utilidad pública, de manera no discriminatoria y mediante pago de una compensación pronta, adecuada y efectiva. En los tratados se establece explícitamente que las inversiones no pueden ser nacionalizadas, expropiadas o sometidas a otras acciones que impliquen este tipo de desposesiones. Como se establece en el tratado con Francia, *“las medidas mencionadas que podrían ser adoptadas deberán dar lugar al pago de una compensación pronta y adecuada, cuyo monto calculado sobre el valor real de las inversiones afectadas deberá ser evaluado con relación a una situación económico normal y anterior a cualquier amenaza de desposesión”*. Incluso, en el tratado con Italia se establece que las partes contratantes no establecerán *“ninguna medida que limite, por tiempo determinado o indeterminado, el derecho de propiedad, de posesión, de control o de goce”* de las inversiones de la otra parte. Por otra parte, también se incluyen en los tratados el derecho de los inversores extranjeros a recibir compensaciones por las pérdidas sufridas por conflicto armado, revolución, motín, emergencia nacional o desastre natural. En este caso, se prescribe que los inversores recibirán, en lo que se refiere a compensaciones o indemnizaciones, un tratamiento conforme al derecho internacional y no menos favorable que el que se acuerda a los inversores nacionales o a los de cualquier tercer Estado.

i. Duración

En la generalidad de los casos, los tratados de protección de inversiones establecen una duración diez años desde el momento de su ratificación, continuando su vigencia de manera automática luego de su vencimiento, a menos que alguna de las partes lo denuncie. De todos modos, en los tratados se define que las inversiones siguen siendo protegidas aún después de la denuncia del tratado por un período de diez o quince años luego de la fecha de terminación.

j. Solución de controversias

Este aspecto tiene mucha relevancia ya que el sistema de solución de controversias incluido en los tratados de inversiones permite demandar al país receptor ante un tribunal internacional, legitimando una instancia supranacional para la defensa de los intereses de los inversores externos en relación con actos de gobierno vinculados con las inversiones. En efecto, si bien en una primera instancia se prevé que se pueda recurrir a tribunales competentes del país en el cual está asentada la inversión externa, permite que se designe un tribunal internacional si el tribunal local no se decidió sobre el fondo de la controversia luego de un período de 18 meses, o si existe esa decisión del tribunal pero la controversia subsiste entre las partes. Esto implica, en los hechos, la libertad para el inversor externo de acudir a tribunales internacionales para demandar al Estado nacional por eventuales perjuicios. Esta es una novedad introducida por los

tratados de inversiones, ya que anteriormente los inversores externos no tenían legitimidad para reclamar, y sólo lo podían hacer a través de vías diplomáticas y por las acciones que podían implementar sus Estados de origen.

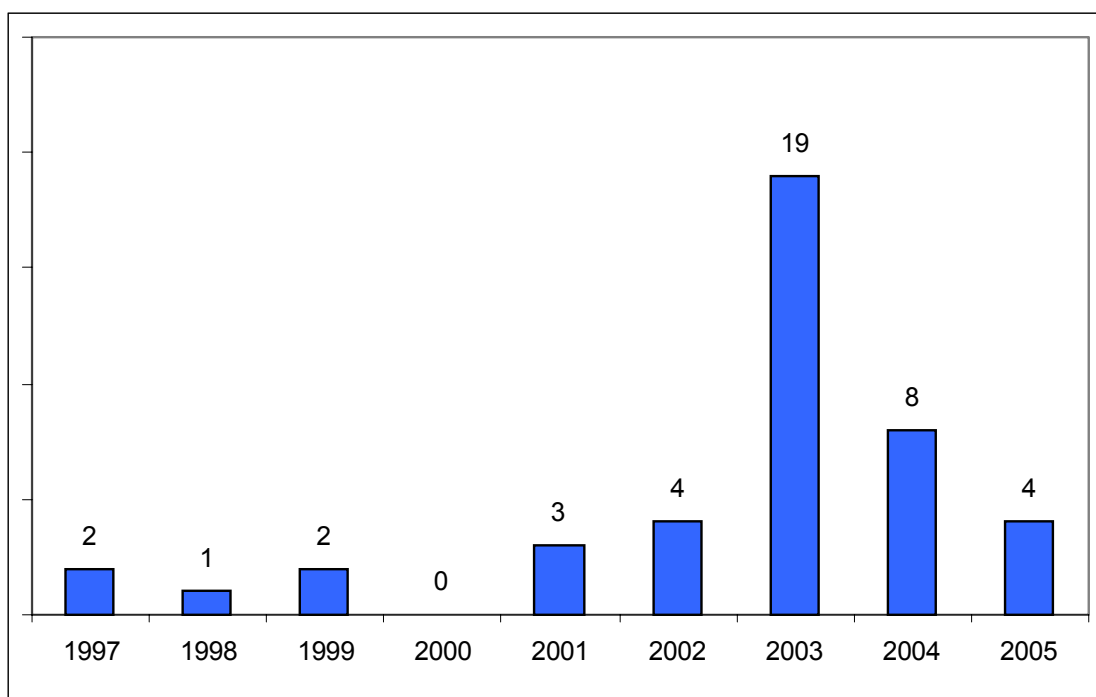
Los tribunales internacionales a los cuales hacen referencia los BITs son los establecidos por las reglas de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (UNCITRAL), o el procedimiento arbitral planteado en el marco del Convenio del CIADI. Al aceptar el sometimiento al tribunal de este último convenio, el país acepta la jurisdicción externa, y dado que sus laudos tienen fuerza ejecutoria y valor de cosa juzgada, los mismos podrían llegar a ser inapelables (si se considerara que los tratados internacionales tienen rango constitucional y están por encima de las leyes nacionales).

La elección del tribunal, incluso, llega a estar explícitamente sometida a la decisión del inversor (es el caso del BIT con Italia, Francia, Perú). En otros casos, no es explícita la facultad del inversor, pero igualmente está abierta la posibilidad de solicitar la intervención del tribunal arbitral internacional (España, Alemania).

6. Los juicios en el CIADI contra la Argentina

Entre los años 1997 y principios de 2006 se iniciaron un total de 43 demandas contra la Argentina, de las cuales 5 han finalizado y 38 se encuentran pendientes de resolución (ver Gráfico nro. 3).

Gráfico Nro. 3
CIADI: Demandas iniciadas contra la Argentina, 1997-2005



Fuente: Elaboración propia en base a información del Banco Mundial y la Procuración del Tesoro de la Nación.

No es posible determinar con precisión el monto exacto que involucran las demandas contra la Argentina, pero se estima en U\$S 13.000 millones las presentadas en el CIADI, a los que se suman otros U\$S 2.500 millones en otros tribunales internacionales¹². Algunos de los montos incluidos en las demandas del CIADI son: Aguas del Aconquija, U\$S 375 millones; Enron Corporation U\$S 286 millones; CMS Gas Transmission Company, U\$S 265 millones; Azurix Corp. U\$S

¹² Ante el UNCITRAL existen cuatro juicios contra el país, iniciados por BG Group, Anglian Water Limited, Nacional Grid Transco PLC y United Utilites Internacional Limited (UUIL), todas ellas accionistas en empresas privatizadas. En la Corte Internacional de Arbitraje de la Cámara de Comercio Internacional está asentado el juicio iniciado por Papel del Tucumán contra el Estado Nacional.

566 millones; LG&E Energy Corp U\$S 268 millones; Metalpar, U\$S 30 millones; Siemens U\$S 550 millones; Telefónica, U\$S 2.834 millones; Pan American Energy y BP America, U\$S 300 millones; Pioneer, U\$S 650 millones ¹³.

El Poder Ejecutivo Nacional constituyó en el año 2003 la Unidad de Asistencia para la Defensa Arbitral (UNADAR) para organizar las presentaciones frente a los juicios, ya que a pesar de que en varios de ellos se involucra a los gobiernos provinciales, el Estado Nacional es garante de las inversiones en virtud de la firma de los tratados bilaterales. La UNADAR está presidida por el Procurador del Tesoro de la Nación, y lo integran representantes de los ministerios de Relaciones Exteriores, de Economía y Producción, y de Planificación Federal (estos dos últimos ministerios también integran una Unidad de Renegociación de contratos de empresas privatizadas –UNIREN-). En esta instancia también se exponen y acuerdan algunas de las estrategias adoptadas por el Estado para atender, por ejemplo, los problemas detectados por la ausencia de un criterio uniforme y consistente del CIADI para programar el cronograma de vencimientos y audiencias de la República Argentina; las presentaciones en los casos específicos; estructura de respuestas para casos paradigmáticos; búsqueda de acuerdos extra-arbitrales con las empresas demandantes, etc.¹⁴

Los ejes centrales de los argumentos del Estado Nacional descansan en que la cima de la pirámide jurídica argentina es la Constitución Nacional, y los tratados internacionales forman parte de la legislación argentina pero no están por encima de la Constitución. Asimismo, que el CIADI es juez y parte en algunos juicios, ya que una de las instituciones que integra el Banco Mundial (la Corporación Financiera Internacional –CFI-) es accionista minoritaria en empresas que han iniciado demandas contra la Argentina¹⁵. Asimismo, se objeta la falta de transparencia y publicidad en los juicios., pretendiéndose que las audiencias del Ciadi sean públicas y que se permita la participación de los organismos no gubernamentales. También se cuestiona la falta de articulación interna entre los paneles de arbitraje, ya se puede dar la situación en la que dos tribunales distintos definan que para la misma demanda presentada por separado por dos accionistas de una empresa, una tenga laudo favorable y la otra no. Se violaría así el principio

¹³ La información de los juicios en el CIADI se encuentra muy dispersa y prácticamente sin sistematizar. De allí que su relevamiento haya demandado mucho tiempo, ya que se ha debido recurrir a diversas fuentes (organismos nacionales, internacionales, centros de investigación y material periodístico) para poder conformar un cuerpo de datos con algún nivel de sistematicidad. El listado completo de los reclamos puede consultarse en el Anexo 2; el valor total de U\$S 13.000 millones surge de sumar los montos explícitamente reclamados y en los casos en que el perjuicio no fue determinado en la presentación de los demandantes, se tomaron en cuenta los valores de las inversiones empresarias previstas.

¹⁴ Procuración del Tesoro de la Nación, actas de las reuniones de los días 5 de diciembre de 2003, 29 de enero de 2004, 24 de marzo de 2004 y 21 de abril de 2004. Versiones disponibles en la página web de la Procuración (www.ptn.gov.ar).

¹⁵ Tal es el caso de Aguas Argentinas. Si bien la CFI no demandó al país, sí lo hicieron otros accionistas, con lo cual el CIADI tiene que laudar sobre los intereses de los socios comerciales del Banco Mundial, lo que implica interferir en la determinación del valor de sus propias acciones.

de igualdad ante la ley establecida en la Constitución Nacional, y lo mismo sucede respecto de los inversores externos y los nacionales, ya que éstos no tienen el derecho de litigar ante los tribunales internacionales contra el Estado (facultad que sí poseen los extranjeros, debido a las previsiones de los BITs). Ello, por otra parte, es contradictorio con los lineamientos de la “doctrina Calvo”, que se basa en los principios de la soberanía nacional, la igualdad entre ciudadanos nacionales y extranjeros y la jurisdicción territorial. Según Calvo, uno de los principales referentes en el derecho internacional, los Estados soberanos gozan del derecho de estar libres de cualquier forma de interferencia por parte de otros Estados, y en caso de pleitos o litigios tienen la obligación de agotar todos los recursos legales ante los tribunales locales sin pedir protección e intervención diplomática de su país de origen.

A continuación se presentará la información disponible acerca de estos juicios y más adelante se analizarán ciertos casos paradigmáticos, para ejemplificar tanto el comportamiento de algunas de las empresas que reclaman contra la Argentina como los elementos centrales que se tuvieron en cuenta al resolver ciertos laudos.

6.1. Las demandas finalizadas

Existen cinco demandas terminadas ante el CIADI, todas ellas relacionadas con sectores de la economía que habían sido objeto de privatización durante la primera mitad de la década de 1990. En 1997 la firma Lanco International Inc. enjuició a la Argentina debido a que el gobierno dio por finalizada la concesión para la explotación de una terminal portuaria en Buenos Aires, debido a incumplimientos de los pliegos de licitación por parte de la concesionaria; en octubre del año 2000 Lanco desistió de las acciones. En 1998, la empresa norteamericana Houston Industries Energy, inició un juicio por una disputa relacionada con la concesión para la distribución de la electricidad en la provincia de Santiago del Estero; el CIADI emitió un laudo en agosto de 2001 que no ha sido publicado. En 1999 fueron dos las demandas, ambas vinculadas al sector energético. La primera de ellas fue originada por la petrolera norteamericana Mobil, a través de su filial local, ya que se consideró perjudicada porque la provincia de Salta le aplicó a su inversión en *joint-venture* para la explotación de hidrocarburos nuevos impuestos provinciales (denominados “ingresos brutos”) que no estaban contemplados en la inversión original. La segunda fue originada por la filial chilena de la española Endesa, también relacionada con aspectos impositivos. En este caso, se consideró perjudicada porque la provincia de Neuquén le aplicó impuestos provinciales (“impuestos a los sellos”) a su inversión en el sector eléctrico. Ambas firmas desistieron de sus acciones: Mobil lo hizo en julio de 1999 y Endesa en febrero de 2001, a partir de sendos acuerdos con el gobierno. En el año 2003, la norteamericana Pioneer Natural Resources demandó al Estado por la pesificación de las tarifas del gas y la implementación de retenciones a las exportaciones de hidrocarburos; se produjo un acuerdo extra-

arbitral en junio de 2005, por el cual se desistió de la demanda: la negociación incluyó un nuevo valor del gas en boca de pozo y la discusión sobre las tarifas eléctricas; el precio del gas se incrementó en un 18% y las tarifas de electricidad están siendo acordadas en abril de 2006; en ambos casos se fijó un sendero de precios ascendentes en el tiempo.

6.2. Las demandas en curso

La mayor parte de los casos pendientes de resolución fueron iniciados luego de la devaluación que dio por finalizada la etapa del Plan de Convertibilidad que rigió en la Argentina entre abril de 1991 y diciembre de 2001. En efecto, 33 de las 38 demandas se vinculan con diferentes medidas de política económica que modificaron algunas de las condiciones originales en las que se impulsaron las inversiones extranjeras, especialmente en el sector de las empresas sometidas a privatización en los años noventa.

Entre las principales medidas cuestionadas se encuentran:

- a. La aplicación de impuestos provinciales que no estaban previstos originalmente, con lo que se modificaban las cláusulas de estabilidad tributaria (es el caso de Enron y CMS, transportadoras de gas natural, firmas que iniciaron juicios en el año 2001)¹⁶;
- b. el dictado de la Ley 25.561 (denominada “de Emergencia Económica”) dictada por el Poder Legislativo y en la que se elimina la fijación de las tarifas de los servicios públicos en dólares y su actualización por el índice de precios al consumidor de EEUU (“pesificación de tarifas”)¹⁷. Esta norma había estado vigente durante gran parte de la década de 1990, y contraviniendo expresas disposiciones de la Ley de Convertibilidad (que impedía las actualizaciones de precios y tarifas) había permitido indexar las tarifas de los servicios públicos privatizados, obteniendo las empresas enormes ganancias en dólares (calculadas en torno a los U\$S 9.000 millones). Esto había sido posible ya que durante la mayor parte de esos años el índice de precios en la Argentina se había incrementado de manera inferior al de los Estados Unidos. Asimismo, en la ley de Emergencia económica se fijaba el congelamiento de las tarifas de los servicios públicos.
- c. La aplicación de retenciones a las exportaciones de petróleo dictadas en el año 2002, ya que en el marco de la devaluación se estaba produciendo una transferencia de ingresos extraordinarios hacia el sector exportador (entre

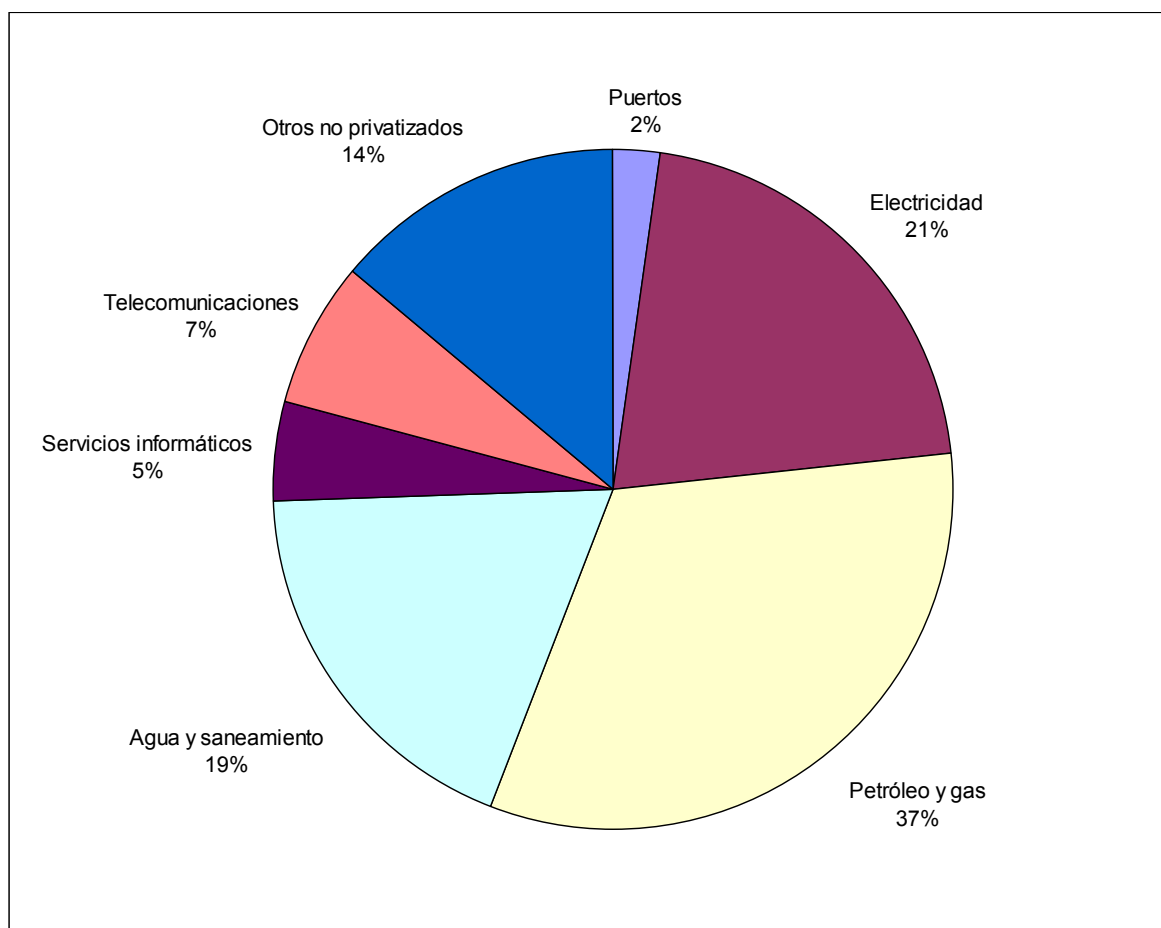
¹⁶ Estas mismas firmas también cuestionan en su presentación ante el CIADI la suspensión de la dolarización de las tarifas resuelta por los tribunales locales en el año 2001.

¹⁷ En el año 2001 la Justicia argentina había suspendido la cláusula de ajuste de tarifas por el índice de precios de EEUU, lo que operó como antecedente para el dictado del artículo respectivo en la Ley de Emergencia Económica de 2002.

las cuales se encuentran las empresas petroleras) favorecidos por una disminución de costos internos medidos en dólares.

A estos tres ejemplos se suma la rescisión de los contratos de concesión en casos en los que se verificaba un excesivo incumplimiento de las condiciones de explotación de los servicios privatizados (como en el caso de Lanco International –puertos-, o Azurix –agua potable y saneamiento-) o de la verificación de precios excesivos en el contrato originalmente firmado (es el caso de Siemens, para la provisión de documentos de identidad). Como se observa en el gráfico siguiente, más del 80% de los juicios iniciados en el CIADI tienen origen en acciones originadas por empresas vinculadas a la privatización de servicios públicos.

Gráfico 4:
Distribución de las demandas en el CIADI, según el sector de actividad de las empresas



Fuente: elaboración propia en base a datos del Banco Mundial.

A partir de la identificación de las causas que originaron las presentaciones en el tribunal internacional, pueden ordenarse las demandas de acuerdo a cuatro tipologías que se enumeran a continuación.

6.2.1. Rescisión de contratos

Es el caso de las empresas Aguas del Aconquija (agua potable y saneamiento en la provincia de Tucumán), Azurix (agua potable y saneamiento en la provincia de Buenos Aires) y Siemens (provisión de documentos de identidad)¹⁸.

El juicio de Aguas de Aconquija es el más largo de los iniciados contra el Estado Nacional en el CIADI, y a lo largo de estos años ha pasado por diversas instancias en el tribunal. Si bien originalmente quien había rescindido la concesión era el Estado provincial de Tucumán, debido a las condiciones pactadas por los tratados internacionales quien debe afrontar la demanda es el Estado Nacional (lo mismo sucede con otras concesiones provinciales). El contrato con la empresa fue terminado debido a varios incumplimientos de la empresa en relación con la calidad del servicio (el “agua potable” provista por la firma en la capital de la provincia no era apta para el consumo humano) y a diferencias que no pudieron resolverse respecto de aspectos del contrato de concesión, como el método para medir el consumo de agua, el nivel de tarifas para los usuarios, la oportunidad y el porcentaje de cualquier aumento de tarifas, el derecho de la empresa de traspasar a sus clientes ciertos impuestos, y otros. El CIADI estableció en un laudo que no se había violado ninguna de las condiciones del tratado de inversión entre la Argentina y Francia, y que por lo tanto el reclamo debía tramitarse ante los tribunales de Tucumán¹⁹. Esa decisión, sin embargo, fue posteriormente anulada de manera parcial ante la solicitud de las demandantes por un comité *ad-hoc* del CIADI, y hoy la situación sigue sin estar resuelta²⁰. La empresa que controlaba el capital de Aguas del Aconquija era la francesa Vivendi Universal, una de las empresas líderes en el mundo en la provisión de servicios de aguas y energía.

¹⁸ En total fueron cinco las empresas a las cuales se les rescindió el contrato con el Estado Nacional. A las tres presentadas en este apartado, se suma Lanco International, cuyo juicio fue desistido por la firma norteamericana, y el de Thales Spectrum (control del espacio radioeléctrico argentino), anulado en febrero de 2004 por haber causado un perjuicio al Estado por U\$S 100 millones.

¹⁹ “En conclusión, el tribunal resuelve que los autos en este procedimiento no ofrecen una base fáctica para dictaminar que la República Argentina faltó a su deber de responder a la situación en Tucumán y a las solicitudes de las demandantes de conformidad con las obligaciones del gobierno argentino bajo el TBI” (punto 92 del Laudo del tribunal en el Caso Nro. ARB/97/3, Cía. de Aguas del Aconquija S.A. & Compagnie Générale des Eaux contra República Argentina).

²⁰ El comité ad-hoc resolvió que el Tribunal originario se extralimitó en sus facultades y omitió decidir sobre los reclamos de Aguas del Aconquija por actos de la provincia de Tucumán, por lo que anuló las decisiones del tribunal arbitral. Al respecto, consultar CIADI (2002) y (2003).

Otra empresa del mismo sector de actividad es la norteamericana Azurix, filial de Enron Corporation, protagonista en el año 2001 de una de las quiebras fraudulentas más grandes de la historia contemporánea. Azurix acusó al Estado provincial de violar el tratado de inversión al haberle rescindido unilateralmente el contrato, haciendo caso omiso de sus incumplimientos, y denunció a la Nación por presunta violación del tratado binacional de inversiones. En octubre de 2001 advirtió que se retiraría del negocio, concretándolo el 2 de marzo de 2002. El Estado provincial le reclamó haber abandonado la concesión y le exigió alrededor de 640 millones de pesos (equivalentes a unos U\$S 215 millones) por canon e inversiones no honradas, más la reparación de daños ocasionados a la provincia por sus deficiencias en la prestación. Es decir, la compañía no cumplió con los compromisos asumidos de canon, obras y, naturalmente, tampoco en la calidad esperada de la prestación²¹. Al entrar en quiebra su controlante (Enron), Azurix perdió su asistencia financiera, terminó en concurso de acreedores y abandonó de hecho sus obligaciones contractuales.

En el caso de Siemens, se trata de una demanda al Estado Nacional por incumplimiento de las condiciones contractuales. El origen del problema, en esta ocasión, está en la aceptación por parte del Estado Nacional de una oferta muy superior a la del resto de los competidores para la impresión de los DNI (Documento Nacional de Identidad) e informatización de los pasos fronterizos. La revisión del contrato fue realizada por el gobierno que continuó al de la Administración Menem (que fue el que otorgó el contrato) debido a la estimación de la sobrevaluación de los precios unitarios de los documentos y el incumplimiento de los plazos de ejecución.

En los tres casos mencionados parte de la estrategia del gobierno nacional fue cuestionar la jurisdicción del CIADI, por lo que fueron interpuestos recursos para que el tribunal definiera en primer lugar esta cuestión. Tanto en los litigios de referencia, como también en los otros en los que el Estado impugnó la capacidad del CIADI de abocarse al tratamiento de estas demandas, los tribunales constituidos rechazaron la pretensión argentina y decidieron aceptarlas²².

²¹ Azurix se había hecho cargo de los servicios sanitarios en julio de 1999, tras haber ofertado 438 millones de dólares por la concesión de 5 de las 6 regiones en que fue dividida la ex empresa bonaerense de aguas, y por un período previsto de 30 años. A los pocos meses de hacerse de cargo hubo inconvenientes con la prestación del servicio en distintas regiones de la provincia. En varios casos, a la falta de agua se agregaron "errores" en las facturaciones que se tradujeron en aumentos de tarifas que luego debieron anularse. En varias ciudades de la provincia se quedaron sin agua durante varios días. El caso más crítico lo soportaron los usuarios de la ciudad de Bahía Blanca (con una población de más de 250.000 habitantes), quienes a mediados del 2000 estuvieron recibiendo durante un mes agua no apta para el consumo. En ese momento el organismo regulador de la provincia de Buenos Aires la sancionó con una multa de \$ 500.000 (equivalentes al mismo monto en dólares).

²² Al respecto, puede consultarse CIADI (2003a), (2003b), (2004a), (2004b), (2004c), (2005a), (2005b), y (2005c).

6.2.2. Estabilidad tributaria

Algunas firmas plantearon demandas por la incorporación de nuevos impuestos provinciales en sus operaciones locales, alegando que se violaba así el principio de estabilidad tributaria garantizado por los pliegos de concesión y los tratados respectivos.

Así, Enron Corporation y Ponderosa Assets, L.P., accionistas de la Transportadora de Gas del Sur reclamaron que algunos impuestos establecidos por ciertas provincias argentinas eran ilegales y que representaban una expropiación y violación al BIT firmado entre Argentina y EEUU. En los tribunales argentinos, la Suprema Corte de Justicia de la Nación sostuvo que el cobro de estos impuestos estaba comprendido dentro de las capacidades de las provincias. El Estado Nacional sostuvo que los impuestos no eran confiscatorios, y que gran parte de los montos adicionales reclamados eran resultado de penalidades e intereses que no eran atribuibles a la Argentina. Asimismo, que el hecho de exceptuar a los inversores extranjeros del pago de ciertos impuestos modificaría las condiciones de libre competencia en el mercado argentino ya que los inversores locales no gozarían de tales excepciones. En este debate, el Tribunal del CIADI definió que no podía juzgar la capacidad de los gobiernos nacional o provincial para fijar las políticas impositivas, pero que podía establecer si esas capacidades violaban los derechos acordados a los inversores extranjeros bajo el tratado internacional. En este aspecto, el tribunal sostuvo que el artículo XII del tratado de inversiones entre Argentina y EEUU define que *“en lo relativo a sus normas tributarias, cada Parte deberá esforzarse por actuar con justicia y equidad en el trato a las inversiones de los nacionales y las sociedades de la otra Parte”*²³. Por ello, encontró que Enron y Ponderosa tenían un interés presente para iniciar una acción bajo el BIT. Actualmente, está planteada la discusión en torno al fondo del asunto²⁴.

6.2.3. Pesificación de tarifas y contratos

En el reclamo por la pesificación de las tarifas y de los contratos establecidos en dólares se cuentan diversos tipos de empresas. Algunas iniciaron sus acciones antes de la devaluación, ya que en el año 2001 los tribunales argentinos resolvieron que la indexación de tarifas dolarizadas por el índice de precios de EEUU se contraponía a lo dispuesto por la Ley de Convertibilidad. Son los casos de Enron (operadora de la Transportadora de Gas del Sur) y CMS Gas

²³ Artículo XII de la Ley 24.124 (Tratado suscripto con los Estados Unidos de América sobre la promoción y Protección Recíproca de Inversiones).

²⁴ A mediados del año 2004 trascendió en medios periodísticos que el tribunal arbitral del Ciadi que analiza el pedido indemnizatorio por el congelamiento tarifario y el cobro del impuesto a los sellos que formuló Enron, ordenó la suspensión por ocho meses de esa demanda, entendiendo que aquellas cuestiones se están dirimiendo en Unidad de Renegociación de Contratos y en la Corte, respectivamente (diario Página 12, edición del 22/6/2004).

Transmission (operadora de la Transportadora de Gas del Norte). A éstas se sumaron en el año 2002 y 2003 un importante grupo de empresas del sector energético y de aguas y saneamiento: Camuzzi, Gas Natural, AES, Electricité de France, Endesa, Pan American Energy, El Paso Energy, entre las más importantes del área gasífera y eléctrica; Suez, Aguas de Barcelona, entre las firmas de aguas; y Telefónica de España. En el año 2004 lo hicieron Total, BP America, Wintershall, Mobil (todas petroleras), y Telecom, y en el año 2005 Cía. General de Electricidad (de Chile). En todos estos casos, son operadoras de servicios públicos privatizados u operan en áreas vinculadas a la privatización y desregulación energética.

Motivadas por la pesificación de los contratos derivada de la salida de la Convertibilidad, se presentaron también otras firmas no ligadas a los servicios públicos privatizados, que se consideraron perjudicadas por las medidas económicas de principios del año 2002. Entre ellas están Metalpar (de Chile), Continental Casualty (una aseguradora norteamericana vinculada al grupo asegurador CNA), Unisys Corporation (que inició juicio por la pesificación de un contrato con el Poder Judicial de la Nación) y RGA Reinsurance Co. (servicios financieros vinculados con el sistema privado de jubilaciones y pensiones). Metalpar (fabricante de carrocerías para el transporte colectivo de pasajeros) pretende una indemnización del Estado porque su cliente argentino (otra firma privada pero argentina) no pudo cumplir con sus pagos en dólares tras la devaluación. La indemnización que pide Metalpar se funda en que el Tratado entre Argentina y Chile fue transgredido con las medidas implementadas por las sucesivas autoridades argentinas para sortear la grave crisis económica (entre otras, la pesificación), que afectaron patrimonialmente a la empresa en sus ventas en dólares de vehículos a crédito, lo que considera una expropiación. Para el Estado argentino, se trata de un problema de disputas entre dos privados (Metalpar y su cliente argentino).

6.2.4. Aplicación de retenciones a las exportaciones y congelamiento de tarifas

Un caso asociado al tipo anterior lo constituyen las demandas de empresas del sector petrolero que cuestionan al Estado Nacional por la aplicación de retenciones a las exportaciones de petróleo a partir del año 2002. Si bien no se trata directamente de la prestación de un servicio público, de todas maneras este grupo se relaciona con el previamente considerado ya que dentro del proceso de desregulación de la economía argentina ocupan un importante lugar las concesiones de explotación de las áreas petroleras que antes de los años noventa estaban en manos del Estado (a través de la ex empresa estatal YPF). Se puede sostener que esta categoría se encuentra vinculada con la anterior ya que las firmas involucradas también han incorporado a sus demandas el reclamo por la pesificación y el congelamiento de los precios del gas en boca de pozo. Estas firmas son las norteamericanas Pioneer, Mobil y El Paso Energy; la francesa Total; Pan American Energy y BP America (ambas, del conglomerado

anglonorteamericano BP Amoco) y la alemana Wintershall. Por el peso que tiene en el mercado petrolero y gasífero, es notable que la firma Repsol-YPF no haya participado en los reclamos ante el tribunal internacional, aunque son públicas sus excelentes relaciones con el gobierno argentino.

7. Análisis de casos paradigmáticos

7.1. *Camuzzi International*

Camuzzi Argentina S.A. es una empresa holding de servicios públicos, subsidiaria de Camuzzi International S.A., un fondo de inversión extranjero constituido por capitales privados italianos. Sus inversiones en la Argentina integran a siete compañías operativas en los sectores de la distribución de gas natural, el transporte y distribución de energía eléctrica, la provisión de agua potable y el tratamiento de efluentes.

En materia de distribución de gas, Camuzzi Argentina S.A. es la controlante de Camuzzi Gas Pampeana S.A. y Camuzzi Gas del Sur S.A.. Ambas empresas constituyen en conjunto la mayor distribuidora de gas natural de Argentina al atender al 30% de la demanda, con aproximadamente 1,3 millones de clientes distribuidos en las Provincias de Buenos Aires, La Pampa, Río Negro, Neuquén, Chubut, Santa Cruz y Tierra del Fuego. El área de cobertura comprende aproximadamente el 45 % del territorio nacional y abarca algunas de las regiones agrícolas más ricas del país al igual que importantes áreas industriales y residenciales. Ambas empresas (Gas Pampeana y Gas del Sur) son titulares de una licencia de distribución exclusiva de 35 años para operar la distribución de gas natural, renovable por otros 10 años.

En el sector energía eléctrica, es la controlante de EDEA S.A. (Empresa Distribuidora de Energía Atlántica S.A.), concesionaria de la distribución de energía eléctrica en la región Este de la Provincia de Buenos Aires, cubriendo su concesión cerca del 40% del territorio provincial y alcanzando en forma directa a casi 412.000 clientes. Asimismo, Camuzzi Argentina S.A. participa en EdERSA (Empresa de Energía Río Negro S.A.) dedicada a la distribución de energía en la Provincia de Río Negro y, Transpa S.A. (Empresa de Transporte de Energía Eléctrica por Distribución Troncal de la Patagonia S.A.), la única empresa transportadora de energía del Sistema Patagónico.

Las demandas de Camuzzi al Estado Nacional se basan en que las medidas tomadas por el Estado Nacional para afrontar la crisis del año 2001 -pesificación de las tarifas y suspensión de la cláusula de ajuste de las mismas por el índice de precios de Estados Unidos- afectaron las inversiones de la demandante y violaban diversas disposiciones del BIT firmado entre la Argentina y la Unión Belgo-Luxemburguesa. La firma italiana busca que la sentencia arbitral declare que la

Argentina no otorgó a las inversiones de Camuzzi un trato justo y equitativo; que las inversiones no tuvieron la seguridad y protección comprometidas y haber obstaculizado mediante medidas injustificadas y discriminatorias el uso, mantenimiento y goce de su inversión; que Camuzzi tuvo un trato menos favorable que el reconocido en el derecho internacional; y que las medidas tuvieron un efecto expropiatorio, por las que la Argentina debe abonar una indemnización de U\$S 215 millones (sólo por las inversiones en electricidad). Camuzzi también solicitó el tratamiento de “nación más favorecida”, y en función de ello invocó las disposiciones del TBI firmado entre la Argentina y los EEUU. Trata así de evitar la aplicación de un período de espera de 18 meses en el cual se debe someter la controversia a la jurisdicción argentina (previsto por el tratado con la Unión Belgo-Luxemburguesa) y gozar del trato más favorable para las inversiones que prevé el BIT Argentina-EEUU (pueden optar por el procedimiento de arbitraje luego de un período de negociaciones amistosas sin someter la controversia previamente a tribunales argentinos); ello fue considerado procedente por el CIADI²⁵.

En su otra demanda (correspondiente a las empresas gasíferas) se consideraban además perjudicados por la determinación de ciertos impuestos y tasas por algunas provincias argentinas, así como por situaciones relacionadas con el cobro de los servicios, restricciones laborales y traspaso de costos impositivos. En este caso, pretendería un resarcimiento de U\$S 300 millones, aproximadamente.

Ahora bien, el comportamiento de Camuzzi en sus operaciones de distribución de gas han sido muy cuestionados en la Argentina. Sólo entre enero de 1998 y octubre de 2003, el Ente Nacional Regulador del Gas (ENARGAS) sancionó en casi 60 oportunidades a las firmas Camuzzi Gas Pampeana y Camuzzi Gas del Sur por incumplimiento de disposiciones establecidas tanto en la Ley 24.076 (de privatización del servicio de distribución y transporte de gas), como en los decretos que definen las Reglas Básicas para la Licencia de Distribución de Gas y en el Reglamento de Servicio de dicha Licencia. En particular, las sanciones se fijaron porque la empresa no cumplió, en reiteradas oportunidades, con las siguientes obligaciones:

- Asegurar el acceso abierto, sin discriminación, a la red de distribución, y realizar las extensiones a la red para proveer el servicio a terceros que lo soliciten;
- Recibir, transportar y vender el gas con el debido cuidado y diligencia y sin demoras;
- Operar la red y prestar el servicio en forma regular y continua, y en forma prudente, eficiente y diligente y de acuerdo a las buenas prácticas de la industria;
- Proveer lo necesario para mantener en operación permanente instalaciones adecuadas e idóneas para la distribución de gas;
- Operar y mantener la red de distribución en condiciones tales que no constituyan peligro para la seguridad de las personas y bienes de sus empleados, usuarios y del público en general;

²⁵ CIADI (2005c).

- Establecer sistemas de control y medición adecuados, pronosticar y planificar adecuadamente la reparación y el mantenimiento de la red de distribución;
- Establecer servicios permanentes de recepción de denuncias de escapes de gas; informar públicamente sobre la existencia de dichos servicios y atender prontamente las denuncias;
- Proporcionar al ENARGAS la información que ésta disponga, y llevar su contabilidad de acuerdo con las normas contables vigentes y las reglas que aquella establezca;
- En general, cumplir con las normas de la Ley y del Decreto Reglamentario que les sean aplicables, con las de la Licencia, la Tarifa y el Reglamento del Servicio, con las disposiciones del ENARGAS y las normas del Contrato de Transferencia.

Estas sanciones implicaron multas monetarias, y en el contexto del conjunto de las faltas cometidas (que incluyen la negación a prestar el servicio público a futuros usuarios, inclusive cuando éstos contaban con la factibilidad de suministro), se podría haber llegado a retirarle la concesión del servicio a la empresa italiana. A pesar de todo ello, el gobierno actualmente se encuentra en un proceso de renegociación de las concesiones de distribución de gas y electricidad, habiéndose llegado en abril del año 2006 a un primer acuerdo que implica un aumento de las tarifas de la transporte de electricidad, a consecuencia de lo cual Camuzzi suspendió –pero no retiró– una de sus demandas.

7.2. Suez

El grupo francés Suez posee en la Argentina las firmas de provisión de agua potable y saneamiento Aguas Argentinas, Aguas Cordobesas y Aguas Provinciales de Santa Fe. En total se estima que son unas 11 millones de personas las alcanzadas por el servicio de esas empresas. El grupo Suez opera internacionalmente en las áreas de energía eléctrica, gas y servicios de aguas y saneamiento.

Aguas Argentinas es la concesión del servicio de aguas y cloacas de la ciudad de Buenos Aires y 17 partidos del conurbano, una región que comprende a 8,6 millones de habitantes. Al momento de otorgarse la concesión el 42% de ellos no tenía cloacas, y el 30% carecía de agua potable. En 1993, el servicio fue entregado a un consorcio encabezado por la empresa Lyonnaise des Eaux-Dumez (actualmente Suez), que ofertó una reducción del 26,9% con respecto a la tarifa base. Se transfirieron gratuitamente los activos para su explotación privada, y la firma se comprometió en el primer quinquenio a realizar inversiones por U\$S 1.300 millones, e incorporar más de 1.300.000 habitantes al servicio de agua y un millón al de cloacas. Los resultados fueron los siguientes: las tarifas, que no debían aumentar, crecieron un 45% entre el inicio de la concesión y mayo de 2001. Al finalizar los primeros cinco años, los incumplimientos en la incorporación de habitantes al servicio fueron del 80% en promedio. En cuanto a las inversiones, las mismas fueron de sólo el 37% del compromiso originario (implicando en los

hechos, la postergación de la construcción de plantas de tratamiento de efluentes, y la falta de expansión de las redes cloacales), lo que ha llevado a empeorar el equilibrio medioambiental del área concesionada, contaminando napas y la ribera del Río de la Plata.

De acuerdo con informes del ente regulador de la actividad (Ente Tripartito de Obras y Servicios Sanitarios -ETOSS-) los incumplimientos contractuales suponen un déficit respecto de lo comprometido originalmente de 800.000 habitantes en materia de provisión de agua potable, de más de un millón respecto del servicio de cloacas y de más de seis millones en cuanto al tratamiento primario de aguas servidas. Además, de acuerdo a información de la propia empresa, entre 1993 y 2001 se reinvertió alrededor del 76% de las utilidades; sin embargo, según el regulador económico, Aguas Argentinas optó por una estructura de capital con un nivel de endeudamiento superior a la prevista en la oferta así como a los admisibles para este tipo de firmas a nivel internacional. En 1997 se realizó una renegociación del contrato, y en la misma el Estado aceptó niveles de endeudamiento superiores a los de la oferta de la concesión, para que la compañía evitara el aporte de capital propio para cubrir las exigencias financieras de la concesión.

Asimismo, se han obtenido evidencias sobre sobrefacturaciones realizadas por la concesionaria Aguas Argentinas: a principios del año 2001, de acuerdo a los tribunales federales argentinos, se estableció que esta firma había efectuado a unos 60.000 clientes no residenciales cobros indebidos durante los seis años previos. El monto sobrefacturado en dicho período se calcula en unos 240 millones de pesos (equivalentes en ese momento al mismo monto en dólares).

No fueron estos, sin embargo, los únicos incumplimientos y comportamientos por fuera de lo permitido por los contratos de concesión por parte de Aguas Argentinas. En septiembre de 2001 el Ente Regulador la sancionó y multó por aplicar tarifas incorrectas en su facturación. El Ente comprobó que Aguas cobró a sus abonados un importe, por el metro cúbico de agua, que había perdido vigencia el primer día de 1999, cuando se aplicó una reducción en la tarifa. Además, la concesionaria intimó a los clientes que se negaron a pagar la diferencia. El Ente dictaminó que Aguas Argentinas no debía reclamar la diferencia que surgía de facturación confeccionada mediante un cuadro tarifario desactualizado. Así, la firma fue multada en más de \$ 650.000 (mismo monto en dólares) por no haber realizado los descuentos oportunamente y por negarse a cumplir con los depósitos exigidos por el Ente regulador, ya que se le habían aplicado sanciones por incumplimiento de contratos y por trato discriminatorio para los usuarios. Durante 1996, Aguas Argentina fue sancionada en 38 oportunidades por un monto de \$ 4,8 millones (igual valor en dólares). Al añosiguiente tuvo otras 17 sanciones.²⁶

²⁶ La facturación indebida no fue un rasgo exclusivo de Aguas Argentinas. En junio de 2004, un tribunal de la ciudad de Córdoba condenó a la empresa Aguas Cordobesas (del mismo grupo

Luego de la salida de la convertibilidad, y durante el proceso de la renegociación de los contratos con las empresas privatizadas, el Ministerio de Economía elaboró un documento que señalaba que Aguas Argentinas no sufría de un déficit operativo que la habilitara a pedir aumentos tarifarios, que incumplió con los planes de inversión y de expansión previstos para el año 2001 (se calcula que el monto no invertido es de US\$ 57,7 millones, el 50% del total), que tampoco inició las obras previstas para el año 2002 y que la tarifa se encareció entre un 54% y un 65% desde que se hizo cargo del servicio²⁷.

Aunque son evidentes los incumplimientos en la extensión del servicio y las irregularidades en las sobrefacturaciones, el gobierno nacional realizó durante el año 2004 una renegociación parcial del contrato de concesión del servicio de Aguas Argentinas. En dicho acuerdo se pautó que no habría subas de tarifas hasta fin de dicho año, y la obligación de la empresa por invertir U\$S 80 millones en obras de expansión. Las obras se harían, en parte, por medio del fideicomiso que le impuso el ente regulador, y que cuenta con U\$S 30 millones provenientes de dos aumentos del 3,9% sobre la tarifa que se cobraron, pero que, en su momento, no se usaron para ese fin. El resto del dinero provendría del saldo operativo de la concesión²⁸. Los franceses no retiraron la demanda ante el CIADI, y sólo aceptaron suspender hasta fin de dicho año la cuestión de fondo, mientras que seguían los procesos administrativos. El gobierno argentino, por su parte, suspendió el cobro de casi U\$S 50 millones en multas que el Ente Regulador le había impuesto a la empresa.

La demanda ante el CIADI no especificó un monto por el que la empresa se considera perjudicada, pero se estima que podría reclamar los U\$S 1.700 millones que componen el total de la inversión que debía efectuar la firma Aguas Argentinas. El litigio fue iniciado por Suez, Aguas Argentinas, Vivendi Universal y Sociedad General de Aguas de Barcelona. La Corporación Financiera Internacional del Banco Mundial tiene una participación del 5% en Aguas Argentinas, lo que permite fundamentar el cuestionamiento hacia el tribunal del CIADI acerca de que es, al mismo tiempo, juez y parte interesada en una resolución del litigio favorable para la empresa. El eje de la demanda gira en torno al congelamiento de las tarifas y las medidas económicas dictadas a partir de fines del año 2001 (entre otras, la pesificación de tarifas y la imposibilidad de que éstas se ajusten por el índice de precios al productor –PPI- de los Estados Unidos) que afectarían las inversiones realizadas.

empresario) a devolver el dinero cobrado "ilegítimamente" a propietarios de cocheras y terrenos baldíos, que individualmente no disponían del servicio.

²⁷ Sobre la base de este informe las asociaciones de consumidores solicitaron la revocación del contrato de la empresa, que no fue aceptada por las autoridades nacionales.

²⁸ Es decir, que casi el 40% de la inversión es aportado por los clientes de Aguas Argentinas.

Durante el año 2004 se designó el tribunal que se ocuparía del caso y en el año 2005 se inició el procedimiento sobre jurisdicción, para que las partes presenten los memoriales respectivos. Al mismo tiempo, en dicho año cinco organizaciones no gubernamentales (la Asociación Civil por la Igualdad y la Justicia –ACIJ-, el Centro de Estudios Legales y Sociales –CELS-, el Centro para el Derecho Internacional Ambiental –CIEL-, Consumidores Libres y Unión de Usuarios y Consumidores) presentaron ante el CIADI un pedido de transparencia y participación en el juicio en calidad de *amicus curiae*, argumentando que el caso involucraba cuestiones de interés público básico y derechos fundamentales de los residentes. Solicitaban, también, tener acceso a las audiencias, permitirles exponer argumentos legales en carácter de *amicus curiae* y obtener acceso oportuno, suficiente e irrestricto a los documentos del proceso. El tribunal consultó a las partes, prestando conformidad el Estado al pedido de las ONGs, mientras que las demandantes opinaron que la petición debía rechazarse en su totalidad y denegarse cada uno de las solicitudes que contenía. Finalmente, el tribunal concluyó denegando el pedido para asistir a las audiencias, conceder a los peticionantes la posibilidad de solicitar permiso para realizar presentaciones *amicus curiae* y postergar la decisión sobre el acceso a la información hasta que el propio tribunal autorice a alguna de las ONGs a presentar un escrito *amicus curiae*²⁹. Es decir, que se privilegió mantener el carácter casi secreto de los datos contenidos en las presentaciones de las partes involucradas (en primer lugar, las de las empresas).

Paralelamente, la administración Kirchner intentó renegociar el contrato de concesión y las tarifas a cambio de que la empresa retirara la demanda ante el CIADI. La imposibilidad de acordar con el grupo Suez llevó a que el gobierno, para evitar la caída de la concesión, gestionara el ingreso de nuevos accionistas a Aguas Argentinas, una vez que Suez anunció su decisión de desprenderse de sus activos en la Argentina (incluyendo las tres firmas de aguas –Córdoba, Santa Fe y Aguas Argentinas-). Se produjo también una diferenciación de las estrategias de los accionistas de Aguas Argentinas, ya que los inversores locales decidieron retirarse del reclamo ante el CIADI. El gobierno nacional, por su parte, acercó a diferentes interesados para que Suez no abandonara la concesión sino que vendiera su participación (por ejemplo, a los fondos de inversión Latam Assets y Fintech, y al grupo local Eurnekian). Finalmente, como consecuencia de la decisión de Suez de abandonar sus negocios en la Argentina manifestado en septiembre de 2005 -sumado a la falta de interés de otros accionistas- se terminaron reestatizando las firmas de provisión de agua potable y cloacas de Buenos Aires y Santa Fé, mientras que en el caso de Córdoba seguirá operada por sus socios locales³⁰. Para resolver los problemas generados por la falta de

²⁹ CIADI (2005d).

³⁰ El gobierno nacional rescindió el contrato de Aguas Argentinas mediante el Decreto 303/06, alegando "los incumplimientos contractuales" y en la existencia de "elevadísimos niveles de nitrato en el agua" que la empresa le estaba suministrando en la zona sur del gran Buenos Aires. Suez, a su vez, responsabilizó al Estado Nacional por la finalización del contrato, "debido a la imposibilidad de recomponer el equilibrio económico financiero de la concesión" (diario Clarín, 22/3/2006). En el

obras (incumplidas por Suez) el Estado nacional y las provincias decidieron que las mismas sean financiadas por los usuarios, tanto por aumento de tarifas (en Córdoba), la constitución de fondos específicos con aportes municipales (Santa Fe) o la creación de cargos tarifarios nuevos (Buenos Aires). Hasta el momento, no se conoce que la actual administración de gobierno tenga la decisión de iniciarle acciones legales a Suez por incumplimiento del contrato de concesión (lo que, por otra parte, debería haber ocurrido varios años atrás) en el marco de numerosas denuncias por la comprobada falta de calidad del agua potable en el Gran Buenos Aires.

7.3. CMS

CMS Gas Transmisión Company es accionista minoritario de Transportadora de Gas del Norte (posee el 29,4% del capital), que opera la mitad septentrional de los gasoductos del país. Exigió una compensación de U\$S 265 millones por el impacto de la devaluación y la pesificación en su negocio, que había sido originado en un contexto de rentabilidad real en dólares y un sistema de ajuste de tarifas indexadas por el índice PPI de los Estados Unidos. CMS adujo que había sufrido una expropiación indirecta por parte del Estado al no permitirle ajustar sus tarifas, y que había sido víctima de trato discriminatorio. El Ciadi desestimó esos argumentos (puntos 264 y 295 del laudo), pero le dio la razón al admitir que la devaluación había deteriorado los ingresos de la compañía al no ajustar las tarifas en la misma proporción y que las medidas del gobierno no habían sido tomadas debido a un estado de necesidad que permitiera excluir la ilicitud de los actos (punto 331). El CIADI condenó a la Argentina a pagar US\$ 133,2 millones.

El laudo sostiene además que la resolución del Tribunal no puede ser apelada ante la Corte Suprema de Justicia argentina: "El Demandado ha sostenido que ese arbitraje puede transgredir o estar en conflicto con la Constitución de la República Argentina. El Tribunal, sin embargo, considera que ése no es el caso, teniendo en cuenta el papel prominente que otorga la Constitución a los tratados"³¹ (punto 119). El fallo también sostiene que el derecho a la propiedad – protegido por la Constitución y los TBIs- tiene el mismo nivel que los tratados de derechos humanos (punto 121) por lo que –se sobreentiende- está por encima de los derechos de los consumidores.

Lo importante de este laudo es que es el primero que se define sobre las medidas tomadas por el gobierno a partir de fines de 2001 y que constituyen el eje

caso de Aguas Cordobesas, los socios locales que seguirán con la operación son el Grupo Roggio, Inversora Central y el Banco Galicia, cada una con el 16% de las acciones. El gobierno de la provincia de Córdoba anunció recientemente que no reestatizará la empresa (diario Clarín, 8/4/2006).

³¹ CIADI (2005e).

de casi todos los reclamos ya aceptados por CIADI con posterioridad al año 2002. Este antecedente les permitirá a las empresas negociar en mejores condiciones con el gobierno las variaciones tarifarias y los nuevos marcos regulatorios.

8. Reflexiones finales

Las transformaciones estructurales ocurridas en la Argentina en la década del noventa se enmarcaron en una amplia desregulación de los mercados y en la apertura asimétrica de la economía. Así se indujo la participación de la inversión extranjera en la privatización de empresas públicas, se fijó una amplia libertad para el movimiento de capitales, sin limitaciones para la remisión de dividendos, y se reafirmó la equiparación del capital extranjero al local a todos los efectos económicos. Se realizó una amplia liberalización que abarcó a todo el sector energético, financiero, comercial, y de medios de comunicación. Al mismo tiempo, la Argentina desarrolló una política tendiente a una rápida disminución de los aranceles (incluyendo la importación de bienes de capital), aunque mantuvo cierto nivel de protección para el sector automotriz y el siderúrgico.

Este conjunto de medidas produjo una reconfiguración de los distintos segmentos de la economía local, beneficiando a aquellos protegidos de la competencia externa (los servicios en general, y dentro de ellos, las empresas privatizadas), y en perjuicio de la industria. En términos del intercambio comercial, las importaciones crecieron a lo largo de esa década en forma muy superior a las exportaciones, con lo cual el saldo del comercio exterior argentino fue negativo.

Entonces, la búsqueda del equilibrio en la balanza de pagos y el mantenimiento de la convertibilidad implicó que la Argentina se volviera crecientemente dependiente de los flujos externos de capital (préstamos, inversiones directas y de cartera) (Ortiz, 2003). Así, desde el discurso hegemónico, se reaseguró la “necesidad” de liberalizar las condiciones para ingresar y egresar fondos, tomar préstamos en el exterior o realizar depósitos en moneda extranjera en el sistema financiero local. La atracción para la llegada de estas inversiones fueron las altas tasas de rentabilidades en los servicios públicos privatizados, el ingreso a mercados industriales oligopólicos, o las tasas de interés que se pagaban en el mercado financiero interno, muy por encima de las internacionales. A ello se agregó la seguridad de que el Banco Central cambiaría cada peso por un dólar, al llegar el momento de convertir las ganancias y girarlas al exterior.

En esta lógica de funcionamiento económico, las inversiones externas cumplían el rol de sostener, en parte, el equilibrio de la Convertibilidad. Para ello se hacía necesario otorgar a dichas inversiones amplísimas condiciones para el ingreso, circulación, operación y salida de los capitales. Así, los tratados bilaterales de protección de inversiones funcionaron como la base legal para

cristalizar las condiciones pactadas en el momento de la contratación y proyectarlas hacia el futuro. De allí que la liberalización del movimiento de capitales, la apertura de la economía, la privatización de las empresas públicas y el proceso de “extranjerización” de gran parte de la cúpula empresaria argentina terminen siendo un conjunto articulado de procesos, amparados bajo el paraguas legal que los BITs otorgaron a los inversores extranjeros.

Como sucede habitualmente, las grandes crisis ponen en duda las certezas y los valores indiscutidos previamente. La salida de la convertibilidad, el contexto de crisis política y económica en la que se produjo, y los grupos sociales que condujeron este proceso llevaron a que prevalezca socialmente una interpretación acerca de la misma como la crisis de un modelo “especulador y extranjerizante”, que es reemplazado por “el modelo de la producción y el trabajo” a partir del año 2002. En principio, es sumamente discutible esta noción sobre el modelo post-convertibilidad. Si bien tiene numerosas diferencias con la política económica sostenida por los gobiernos anteriores, en la gestión provisional de Eduardo Duhalde (2002-2003) y en la actual administración Kirchner no se han impugnado los cambios estructurales de la década del noventa (fundamentalmente las privatizaciones, la apertura de la economía, la redistribución regresiva del ingreso y la segmentación del mercado laboral) que, por otra parte, habían tenido el apoyo de los mismos dirigentes políticos que hoy los cuestionan discursivamente³².

El consenso con el que cuenta el “nuevo modelo” permitió que se comenzaran a deslegitimar algunas de los principios sobre los cuales se firmaron los BITs. Los principales son:

a. el orden jerárquico entre normas: el debate se produce alrededor del orden de prelación entre la Constitución Nacional, los Tratados Internacionales y las leyes del Congreso. Desde el punto de vista de los inversores extranjeros, los Tratados Internacionales son superiores a las leyes internas, y éstas deben subordinarse a aquellos. Dicha interpretación surge de lo establecido por el artículo 75, inciso 22 de la Constitución Nacional. De todos modos, esta concepción entra en colisión con el principio por el cual nadie puede tener un derecho absoluto en la organización estatal ni, como se comentará a continuación, un derecho adquirido a la inmutabilidad jurídica;

b. las cláusulas de estabilización: la imposibilidad de modificar las normas sobre las cuales se asientan las inversiones invierte el principio constitucional de modificación de las leyes por razones de orden general. Es decir, el principio que rige es la prohibición de modificar las leyes vigentes al momento de realizarse la inversión. Ello implica, consecuentemente, el derecho de los inversores a ser

³² El “nuevo modelo” se asienta fundamentalmente en la devaluación de la moneda producida en los primeros meses del año 2002. Ello tuvo, indudablemente, efectos positivos en la industria argentina, la que se benefició por la barrera que de hecho se produce para la competencia externa de los productos manufacturados localmente. Sin embargo, ese fenómeno operó sobre un tejido industrial muy debilitado por décadas de aplicación de políticas desindustrializadoras (Schorr, 2005).

compensados por los efectos de cualquier modificación legislativa, constituyéndose un privilegio del inversor extranjero sobre los inversores locales, que no gozan de tal prerrogativa³³;

c. la prórroga de la jurisdicción nacional: en base a los tratados de inversiones, el Estado Nacional reconoce la preeminencia de las decisiones de tribunales internacionales (como el del CIADI) por sobre las decisiones judiciales nacionales. Como el CIADI además se reserva ciertas competencias para sí (aclaración, anulación o revisión de laudos arbitrales) y sus decisiones son obligatorias para las partes e irrevisables para los tribunales locales, el laudo del tribunal internacional resulta la instancia definitiva de resolución de controversias.

Estos lineamientos han comenzado a ser debatidos en el contexto de los juicios entablados en el CIADI contra el Estado argentino. Por ejemplo, en la discusión sobre la jurisdicción, desde la Procuración del Tesoro de la Argentina se opina que, al ser los tratados internacionales de jerarquía inferior a la Constitución, es factible que las sentencias extranjeras sean analizadas por la Justicia local para asegurar el respeto de la Constitución, cediendo la jurisdicción por un tiempo determinado, pero siempre contando con un mecanismo de control posterior³⁴. También se considera actualmente que el artículo 75 de la Constitución ubica a algunos tratados internacionales a la par de la Constitución, pero son los que refieren a derechos humanos, por lo que los tratados de inversión tienen jerarquía superior a la ley, pero inferior a la Constitución.

Por otra parte, se sostiene que los tribunales arbitrales internacionales como los del CIADI adolecen de graves falencias, entre otras:

³³ El ejemplo más claro es la sanción de la ley 25.561 (de Emergencia Pública), y sus disposiciones en relación con la pesificación de las tarifas y la prohibición de su actualización (casi todas las demandas post-crisis lo plantean como motivo del litigio). El principio de prohibición de modificar las leyes vigentes al momento de la inversión externa, permite que el cálculo de la compensación se realice tomando en cuenta la expectativa de ganancia contenida en las condiciones iniciales del contrato.

³⁴ En junio de 2004, la Corte Suprema de Justicia de la Nación ratificó su potestad para revisar laudos de tribunales arbitrales. Se trató del caso de la constructora local José Cartellone S.A., responsable de la obra civil de la represa hidroeléctrica Hidronor, que reclamó ajustes en la liquidación de obras realizadas en la hidroeléctrica Piedra del Aguila desde mediados de los años ochenta hasta 1991. Como el pleito no pudo resolverse por la vía administrativa, las partes convinieron someterse a un arbitraje que no tendría la posibilidad de ser apelado. Este laudo finalmente fijó una actualización de aquellos pagos que el máximo tribunal de la Nación consideró “desproporcionados e irrazonables”, además de otros vicios, como calcular el ajuste desde un mes antes de lo que lo exigía la empresa. Así, la Corte revisa un laudo, aún cuando las partes hubieran resignado la posibilidad de apelación. De acuerdo a funcionarios del gobierno, esta facultad revisoria también podría ser extendida a los dictámenes producidos en tribunales internacionales como el CIADI. Un aspecto medular de la estrategia oficial para contrarrestar las multimillonarias demandas indemnizatorias consiste, justamente, en recuperar la jurisdicción local y distinguir una expropiación de una medida regulatoria que no exige compensación, como serían las tomadas en Argentina luego de la crisis del 2001 y que afectaron las condiciones en que operaban las privatizadas. Es decir, medidas adoptadas por el Estado nacional en ejercicio de sus poderes legítimos y que no constituyen actos expropiatorios, como la pesificación de los contratos.

- a. permiten la integración de varios arbitrajes al mismo tiempo (o sucesivamente) pero sin relación entre sí, lo que podría producir que diferentes tribunales tomen decisiones distintas sobre los mismos casos (por ejemplo, cuando se presentan por separado diferentes accionistas de las empresas privatizadas ante el CIADI);
- b. la falta de transparencia y publicidad en los juicios, ya que estos no son públicos y no se permite la participación de las organizaciones no gubernamentales si no hay acuerdo explícito de las partes litigantes (caso Aguas Argentinas). Por otra parte, los laudos que dicta el CIADI no son publicados ni por el tribunal ni por el Banco Mundial, excepto en pocos casos:
- c. en principio son inapelables y de cumplimiento obligatorio para las partes, aunque la experiencia argentina muestra que un tribunal constituido posteriormente puede revisar los laudos de un caso tratado previamente por otro tribunal arbitral (caso Aguas del Aconquija-Vivendi);
- d. es un tribunal que considera sólo aspectos comerciales, por lo que no integra entre sus criterios de juzgamiento variables de contexto político, económico y social que configuran el marco en el que producen las demandas. Así, se dejan de tomar en cuenta los incumplimientos de las empresas de servicios en la Argentina, por ejemplo Aguas Argentinas, Aguas del Aconquija, Camuzzi o Siemens;
- e. tiene una jurisdicción limitada, ya que su competencia se circunscribe a diferencias relacionadas con inversiones. Pero el concepto de “inversión” no está definido en el Convenio del CIADI, lo que le da a los tribunales arbitrales flexibilidad para delimitar su interés, incluyendo bajo el término “inversión” casos de contratos de construcción o de provisión de servicios, tal como lo manifestó el propio Secretario General del CIADI (Dañino Zapata, 2005). Ello implica que casi cualquier demanda contra un Estado Nacional interpuesta por un accionista extranjero pueda ser aceptada por el tribunal.

Todos estos aspectos llevan a considerar (con fundamentos) que en el CIADI existe una posición pro-inversión muy marcada, que pone en un plano de desigualdad a los Estados nacionales frente a las pretensiones de las corporaciones transnacionales.

Se configura así una situación que en el caso argentino conduce a que en los reclamos ante los tribunales internacionales como el CIADI no se está disputando la satisfacción monetaria por los supuestos perjuicios sufridos por los inversores extranjeros, sino que se implementa una estrategia por parte de las empresas en la que se busca la posibilidad de acordar buenos niveles de tarifas y rentabilidades tras las nuevas circunstancias impuestas por la devaluación. Esto es, utilizar la amenaza de los juicios como un arma en la negociación. Hasta el momento, dicha estrategia ha tenido resultados positivos para las empresas, ya que en los casos en los que se ha avanzado en la renegociación de los contratos y de las concesiones, las firmas han podido sortear las sanciones que se les habían impuesto por incumplimientos en la prestación de los servicios y en las

inversiones, están obteniendo incrementos en las tarifas (por ejemplo, las firmas que operan en el sector gasífero) y se están discutiendo reducciones a los planes de inversiones que figuraban en los contratos originales.

Paralelamente a sus acciones en los tribunales internacionales, las empresas involucradas en los juicios han desarrollado también una fuerte acción de lobby a través de sus representantes en la Argentina (las cámaras empresariales, las embajadas de los países respectivos y los funcionarios de mayor rango de los poderes del Estado de origen). Dichas actividades se desarrollan habitualmente, pero en los últimos años, en el contexto de la crisis de la convertibilidad y su salida, fueron particularmente intensas. Las que tuvieron mayor relevancia pública fueron:

- a. la visita que en el año 2002 realizó el ex presidente español Felipe Gonzalez a la Argentina, en la que realizó una fuerte defensa no sólo de las inversiones españolas en territorio argentino sino también de sus pretensiones de actualización de tarifas en los diversos sectores en los que están actuando (petróleo, gas, electricidad, aguas, telecomunicaciones, bancos)³⁵;
- b. la presencia del vicescanciller francés en mayo de 2004, en el contexto de la renegociación del contrato con Aguas Argentinas (de la francesa Suez) y de la apertura de negociaciones con el sector eléctrico (donde está presente Electricité de France); el funcionario francés vinculó los éxitos en estas negociaciones a la postura favorable a la Argentina que podría tener el Estado francés dentro del directorio del FMI en relación con la discusión sobre el plan de reestructuración de la deuda externa argentina³⁶. Dos años antes, en agosto de 2002, el gobierno argentino había aceptado modificar el decreto 1090 que impedía que las compañías privatizadas en Argentina iniciaran acciones legales por incumplimiento contractual y al mismo tiempo, renegociaran sus contratos de inversión en la Argentina,

³⁵ Para España, los ingresos de sus empresas en América Latina (41.000 millones de euros en 2004) representan el 5,2% de su PBI, y las ganancias en Argentina de Repsol-YPF representaron casi el 50% de sus utilidades globales en 2005 (Gabetta, 2006).

³⁶ *“Lo decisivo es que todos estos problemas técnicos tienen que ser tratados primero en su aspecto político y hoy está claro que la voluntad de los políticos de ambos países es resolver los problemas técnicos”*, dijo el vicescanciller francés Renaud Muselier (entrevista en Página 12, edición del 12/5/2004). Este funcionario manifestó su apoyo a la propuesta de reducción de la deuda externa argentina en los siguientes términos: *“El enfoque de la Argentina es pragmático, serio, construido alrededor de posibilidades reales, y lo que hace es compartir en forma equilibrada las cargas entre la población, los recursos naturales y la necesidad de tratar el tema de la deuda”* (diario La Nación, 12/5/2004). Para que no quedaran dudas acerca de lo que se estaba intercambiando, el presidente argentino Kirchner agradeció a Francia por el apoyo y la solidaridad brindados a la Argentina en las distintas instancias de negociación con el FMI (La Nación, edición del 12/5/2004).

todo como consecuencia de una formal protesta de Francia y una breve visita a Buenos Aires del vicescanciller francés³⁷.

Tanto las acciones de lobby más difundidas, como las que se realizan diariamente en los despachos de los funcionarios, expresan la voluntad de las empresas por fijar las condiciones de la renegociación de los contratos de los servicios públicos privatizados y mantener las excelentes condiciones para la inversión extranjera en la Argentina garantizadas por los BITs.

Los juicios desistidos o suspendidos son el fundamento más claro de esta argumentación. En primer lugar, las empresas prometen no impulsar o suspender los juicios ya iniciados a cambio de la renegociación de los contratos de concesión de los servicios públicos privatizados. En segundo lugar, una vez realizada la renegociación con el Estado Nacional, y fijadas las nuevas condiciones tarifarias, la implementación efectiva de los acuerdos será la señal para que se produzca el desistimiento de las acciones presentadas en los tribunales arbitrales. Así está ocurriendo en la actualidad, en los casos de las transportistas de gas, de empresas de telecomunicaciones y eléctricas con las que el gobierno nacional ya ha definido las nuevas condiciones para la prestación de los servicios y/o los aumentos de tarifas:

- ❖ Camuzzi: suspendió el juicio ante el CIADI iniciado en nombre de sus empresas eléctricas y lo retirará cuando se aplique el 27 por ciento de ajuste tarifario acordado con el gobierno a principios de abril de 2006 y una revisión tarifaria integral; también cuenta con una cláusula de actualización tarifaria cuando la variación de los costos supere el 5%, lo cual asegura una futura indexación de las tarifas. (Las otras transportadoras de electricidad ya acordaron el aumento y la "cláusula gatillo"). Camuzzi sigue con los juicios por las distribuidoras gasíferas Pampeana y Gas del Sur.
- ❖ Pioneer Natural Resources: desistió de su juicio en el marco de la negociación con el gobierno por las tarifas del gas durante el año 2005, lo que posteriormente llevó a que el gobierno incrementara un 18% el valor del gas en boca de pozo.
- ❖ AES: es accionista de las distribuidoras Edelap, EDEN y EDES y de las generadoras Alicurá y San Juan. Edelap logró un un incremento de tarifas del 15% y el compromiso de que el Ente Regulador de la Electricidad (ENRE) analice cada seis meses las variaciones de precios que tengan impacto sobre los costos operativos. Si la variación de costos supera el 5%, el ente deberá

³⁷ El decreto 1090 establecía que aquellas empresas que han iniciado acciones legales contra el Estado "quedarán automáticamente excluidas en las negociaciones que la comisión de renegociación de contratos de obras y servicios públicos del Ministerio de Economía puede llevar adelante con los concesionarios". Con la modificación del decreto, las empresas podrán continuar negociando con el Estado, siempre y cuando no hagan un pleito judicial a la Argentina (es decir, las empresas privatizadas pueden hacer presentaciones por incumplimiento de contrato ante tribunales de arbitraje internacionales y seguir renegociando, bajo la condición que esos tribunales no sean judiciales).

"redeterminar" las tarifas. Además, las empresas quedan habilitadas para solicitar en cualquier momento una "revisión extraordinaria", cuando el conjunto de sus costos se dispare más del 10%. AES suspendió las acciones a principios del año 2006 (luego de lograr el acuerdo) aunque no desistió de la demanda.

- ❖ Endesa: tiene participación accionaria en Edesur (distribuidora de electricidad), la que logró un incremento de tarifas del 15%, suspendiéndose entonces la presentación en el CIADI, pero sin retirar la misma hasta que se renegocie nuevamente el marco regulatorio de la actividad y una revisión tarifaria integral en el año 2006.
- ❖ Electricité de France: es accionista de Edenor (distribuidora eléctrica del norte de la ciudad de Buenos Aires y del conurbano bonaerense) y obtuvo un aumento de tarifas similar al de Endesa. Suspendió su el juicio en noviembre de 2005, a la espera de la renegociación tarifaria integral y la firma de un nuevo contrato de concesión³⁸. Al mismo tiempo, reactivó otro juicio en el CIADI contra el gobierno de Mendoza y el Estado Nacional por la pesificación y congelamiento de tarifas de la distribuidora eléctrica de la provincia de Mendoza (EDEMESA).
- ❖ Gas Natural SDG: es accionista de Gas Natural BAN (distribuidora de gas del norte del Gran Buenos Aires). Es la única gasífera que aceptó suspender su reclamo ante el CIADI (durante el año 2005) aún sin haber obtenido un aumento de la tarifa, fundamentalmente porque al ser subsidiaria de la española Repsol-YPF encuentra su margen de acción acotado por las estrategias de su casa matriz, por las relaciones que posee Repsol con el gobierno argentino. Finalmente, en abril de 2006, a través del Decreto 385/06 concedió a Gas natural BAN un incremento del 25% en el valor agregado de distribución, que tendrá un impacto de un 15% en las facturas que pagan los clientes. El compromiso entre le Estado y Gas Natural BAN implica que los accionistas de esta última deberán suspender (pero no retirar) sus demandas ante tribunales judiciales o arbitrales (otro accionista, LG&E tiene una demanda por U\$S 268 millones); y el Estado nacional acepta, pro su parte, que el incremento de tarifas sea retroactivo al 1ro. de noviembre de 2005 en el caso de los consumos industriales y al 1ro. de enero de 2006 en el caso de los clientes residenciales. Ninguno de los socios retiró aún su demanda.
- ❖ Telefónica de Argentina: suspendió su juicio (el de mayor monto de todos los iniciados contra la Argentina –U\$S 2.834 millones-) luego de haber llegado a un arreglo con el gobierno, por el cual se le garantiza de la continuidad del negocio, se les reconoce la propiedad de la red de telecomunicaciones y que la licencia de operaciones no tendrá vencimiento, lo cual valoriza enormemente la inversión, ya que ello no estaba claramente determinado con anterioridad. También hay una pequeña mejora tarifaria, y una dolarización de hecho de las llamadas internacionales entrantes, pero estos aspectos son secundarios ante la magnitud del reconocimiento de la perpetuidad de la licencia. También se

³⁸ Electricité de France había vendido en junio de 2005 la mayoría accionaria de Edenor al fondo de inversión Dolphin, presidido por un argentino. Mantuvo la operación técnica por cinco años y el 25% de las acciones.

acordó la apertura de negociaciones para establecer un nuevo marco regulatorio. Debe destacarse que en el caso de las empresas de telecomunicaciones, sólo una parte de las tarifas están reguladas, y el sendero de crecimiento de los negocios está planteado en actividades cuyos precios y tarifas son libres (por ejemplo, la provisión de servicios de internet, televisión por cable, telefonía celular y contenidos vinculados a estos servicios). Los vaivenes de la demanda entablada por Telefónica siguieron el ritmo de las negociaciones con el gobierno: en julio de 2003 se constituyó el tribunal arbitral, pero un año después las partes acordaron suspender el juicio, ya que en mayo de 2004 se firmó una Carta de Entendimiento por la que las telefónicas se comprometían a suspender los juicios y a no modificar las tarifas hasta el 31 de diciembre de dicho año. Vencida esa fecha, Telefónica reactivó la instancia judicial, que se mantuvo hasta abril de 2006. Todavía no retiró su demanda.

- ❖ Telecom: logró un acuerdo similar al de Telefónica, y France Telecom suspendió su juicio ante el CIADI motivado por la devaluación y el congelamiento de tarifas, aunque sólo era un accionista minoritario (2% del capital). Todavía no efectivizó el desistimiento ante el CIADI.

En síntesis, las demandas iniciadas ante los tribunales arbitrales del CIADI constituyeron un eslabón más de una larga cadena de dispositivos destinados a presionar al Estado para mejorar las condiciones en las que se celebran los negocios de las grandes corporaciones transnacionales afincadas en la Argentina.

Bibliografía

Azpiazu, D. y M. Schorr (2001): Regulación pública y ganancias extraordinarias, en *Realidad Económica* nro. 184, noviembre-diciembre, Buenos Aires.

Bevillaqua, N. (2004): Los tratados económicos y la constitución argentina. Los antecedentes del ALCA, mimeo, Buenos Aires.

Bourdieu, P. (2002): Las estructuras sociales de la economía, Ediciones Manantial, Buenos Aires.

Briner, M.A. y M. Schorr (2002): Principales características e impactos de la “extranjerización” reciente de la economía argentina. Un análisis del desempeño de las grandes empresas transnacionales durante la década de los noventa, en revista *Realidad Económica* nro. 189, julio-agosto 2002, Buenos Aires.

CEPAL (2005): Informe 2005 sobre las inversiones en América Latina y el Caribe, Santiago de Chile.

CIADI (2005): Informe Anual 2005, Washington (versión electrónica disponible en la página web de la institución).

CIADI (2005a): Decisión sobre excepciones a la jurisdicción, Caso Nro. ARB/02/16, Sempra Energy International (demandante) y la República Argentina (demandada), Washington D.C., 11 de mayo de 2005.

CIADI (2005b): Decisión sobre excepciones a la jurisdicción, Caso Nro. ARB/03/2, Camuzzi Internacional S.A. (demandante) y la República Argentina (demandada), Washington D.C., 11 de mayo de 2005.

CIADI (2005c): Decisión del Tribunal de arbitraje sobre excepciones a la jurisdicción, Caso Nro. ARB/03/7, Camuzzi Internacional S.A. (demandante) c. República Argentina (demandada), Washington D.C., 10 de junio de 2005.

CIADI, (2005d): Resolución en respuesta a la petición de transparencia y participación en calidad de *amicus curiae*, caso Nro. ARB/03/19; Aguas Argentinas S.A., Suez, Sociedad General de Aguas de Barcelona S.A. y Vivendi Universal S.A. (demandantes) c. la República Argentina (demandada), 19 de mayo de 2005.

CIADI (2005e): Laudo arbitral del caso Nro. ARB/01/8 “CMS Gas Transmisión Company (demandante) y la República Argentina (demandado)”, Washington D.C. (versión electrónica disponible en la página web de la institución).

CIADI (2004) Informe Anual 2004, Washington D.C. (versión electrónica disponible en la página web de la institución).

CIADI (2004a): Decisión del Tribunal arbitral sobre excepciones a la jurisdicción, Caso Nro. ARB/02/1, LG&E Energy Corp., LG&E Capital Corp. y LG&E Internacional Inc. (demandantes) c. la República Argentina (demandada), Washington D.C., 30 de abril de 2004.

CIADI (2004b): Decisión sobre jurisdicción, Caso Nro. ARB/01/3, Enron Corporation y Ponderosa Assets L.P. (demandantes) c. la República Argentina (demandada), Washington D.C., 3 de agosto de 2004.

CIADI (2004c): Decisión sobre jurisdicción, Caso Nro. ARB/02/8, Siemens A.G. (demandante) y República Argentina (demandada), Washington D.C., 3 de agosto de 2004.

CIADI (2003): Decisión del comité ad-hoc relativa a la solicitud de suplementación y rectificación de la decisión sobre la anulación del laudo, Caso Nro. ARB/97/3, Compañía de Aguas del Aconquija y Vivendi Universal (antes Compagnie Générale des Eaux) c. República Argentina, Washington D.C., 28 de mayo de 2003.

CIADI (2003a): Decisión del Tribunal sobre excepciones a la jurisdicción, Caso Nro. ARB/01/8, CMS Gas Transmission Company (demandante) y la República Argentina (demandado), Washington D.C., 17 de julio de 2003.

CIADI (2003b): Decisión sobre jurisdicción, Caso Nro. ARB/01/12, Azurix Corp. (demandante) c. la República Argentina (demandada), Washington D.C., 8 de diciembre de 2003.

CIADI (2002): Decisión sobre la anulación, Caso Nro. ARB/97/3, Compañía de Aguas del Aconquija y Vivendi Universal (antes Compagnie Générale des Eaux) c. República Argentina, Washington, 3 de julio de 2002.

CIADI (2000): Laudo arbitral del caso Nro. ARB/97/3 “Compañía de Aguas del Aconquija S.A. & Compagnie Générale des Eaux (demandantes) c. la República Argentina (demandada)”, Washington D.C. (versión electrónica disponible en la página web de la institución).

Chudnovsky, D. y A. Lopez (2001) La trasnacionalización de la economía argentina, Eudeba-Cenit, Buenos Aires.

Dañino Zapata, R. (2005): Arbitraje comercial y de inversiones con el Estado: el CIADI 40 años después, presentación ante el Primer Seminario Internacional de Arbitraje, Cámara de Comercio de Lima, Lima, 24 de agosto de 2005.

Gabetta, C. (2006): “Multinacionales y Estados”, en revista Le Monde Diplomatique, abril de 2006, Buenos Aires.

Jefatura de Gabinete de Ministros (2005): Informe nro. 64 a la Cámara de Diputados, marzo, Buenos Aires.

Loftus, A. y D. A. Mc Donald: (2001): Una ecología de la privatización en Buenos Aires, en Realidad Económica nro. 183, octubre-noviembre, Buenos Aires.

Ministerio de Economía y Producción (2000): El proceso de privatizaciones en la Argentina desde una perspectiva del Balance de Pagos, Dirección Nacional de Cuentas Internacionales, Buenos Aires.

Ortiz, R. (2006): Panorama de la inversión extranjera y las empresas trasnacionales en la argentina, Publicación del Observatorio de Empresas Transnacionales, FOCO, Buenos Aires.

Ortiz, R. (2004): Los BITs en Argentina: un instrumento para legalizar la subordinación del país a los intereses de los grupos corporativos, FOCO, Programa de Vigilancia Social sobre los acuerdos de libre comercio, Buenos Aires.

Ortiz, R. (2003): “Liberalización financiera y regresión estructural en la Argentina”, en Llistar, David: El fracaso del Consenso de Washington. La caída de su mejor alumno: Argentina, Icaria, Barcelona.

Schorr, M. (2005): Industria y nación, Edhasa, Buenos Aires.

Stanley, L. (2004): Acuerdos bilaterales de inversión y demandas ante Tribunales Internacionales: la experiencia argentina reciente, CEPAL, Serie Desarrollo Productivo nro. 158, Santiago de Chile.

UNCTAD (2003): Foreign Direct Investment and performance requirements: new evidence from selected countries, United Nations, New York and Geneva.

UNCTAD (2002): Informe de la reunión de expertos sobre las experiencias con los criterios bilaterales y regionales de cooperación multilateral en la esfera de las inversiones transfronterizas a largo plazo, en particular las inversiones extranjeras directas, Ginebra.

UNCTAD (2000): Bilateral Investment Treaties 1959-1999, United Nations, New York and Geneva, Internet Edition.

UNCTAD (1999): Most-favoured-nation treatment, United Nations, New York and Geneva.

UNCTAD (1999): National treatment, United Nations, New York and Geneva.

Fuentes utilizadas

CIADI-Banco Mundial

ENARGAS (Ente Nacional Regulador del Gas)

ETOSS (Ente Tripartito de Obras y Servicios Públicos)

Instituto Nacional de Estadísticas y Censos

Ministerio de Economía y Producción de la República Argentina

Procuración del Tesoro de la Nación

INDICE

1. Las inversiones extranjeras y los tratados bilaterales de inversión	2
2. Los TBIs en América del Sur	5
3. Los países del MERCOSUR y los tribunales arbitrales internacionales	7
4. Los TBIs, las estrategias empresariales y la política económica argentina	9
5. Principales características de los Tratados Bilaterales de Inversiones firmados por la Argentina	13
6. Los juicios en el CIADI contra la Argentina	19
7. Análisis de casos paradigmáticos	28
8. Reflexiones finales	35
Bibliografía y fuentes	43

Anexo 1: Listado de los Tratados Bilaterales de Inversiones firmados por el Poder Ejecutivo y ratificados por el Congreso Nacional

Anexo 2: Listado de juicios contra la Argentina en el CIADI (al mes de marzo de 2006)

Anexo 1

Listado de los Tratados Bilaterales de Inversiones firmados por el Poder Ejecutivo y ratificados por el Congreso Nacional

	País	Ley Nro.	Fecha sanción legislativa
1	Alemania	24.098	10/6/92
2	Suiza	24.099	10/6/92
3	Francia	24.100	10/6/92
4	Polonia	24.101	10/6/92
5	Suecia	24.117	5/8/92
6	España	24.118	5/8/92
7	Italia	24.122	26/8/92
8	Bélgica-Luxemburgo	24.123	26/8/92
9	EEUU	24.124	26/8/92
10	Canadá	24.125	26/8/92
11	Gran Bretaña	24.184	4/11/92
12	Egipto	24.248	13/10/93
13	China	24.325	11/5/94
14	Austria	24.328	11/5/94
15	Hungría	24.335	2/6/94
16	Turquía	24.340	9/6/94
17	Chile	24.342	9/6/94
18	Holanda	24.352	28/7/94
19	Tunez	24.394	9/11/94
20	Armenia	24.395	9/11/94
21	Senegal	24.396	9/11/94
22	Dinamarca	24.397	9/11/94
23	Bulgaria	24.401	9/11/94
24	Rumania	24.456	8/2/95
25	Venezuela	24.457	7/3/95
26	Bolivia	24.458	8/2/95
27	Ecuador	24.459	8/2/95
28	Jamaica	24.549	13/9/95
29	Croacia	24.563	20/9/95
30	Portugal	24.593	15/11/95
31	Malasia	24.613	7/11/95
32	Finlandia	24.614	7/11/95
33	Perú	24.680	14/8/96
34	Ucrania	24.681	14/8/96
35	Corea	24.682	14/8/96
36	Australia	24.728	7/11/96
37	Cuba	24.770	19/2/97
38	Israel	24.771	19/2/97
39	Vietnam	24.778	19/2/97
40	Indonesia	24.814	23/4/97
41	Marruecos	24.890	5/11/97
42	Panamá	24.971	20/5/98
43	México	24.972	20/5/98

	País	Ley Nro.	Fecha sanción legislativa
44	República Checa	24.983	3/6/98
45	Lituania	24.984	3/6/98
46	El Salvador	25.023	23/9/98
47	Costa Rica	25.139	4/8/99
48	Guatemala	25.350	1/11/00
49	Nicaragua	25.351	1/11/00
50	Sudáfrica	25.352	1/11/00
51	Rusia	25.353	1/11/00
52	Tailandia	25.532	27/11/01
53	India	25.540	27/11/01
54	Grecia	25.695	28/11/02

Fuente: Elaboración propia en base a información del Congreso de la Nación Argentina.

ANEXO 2
Listado de juicios contra la Argentina en el CIADI
(al mes de marzo de 2006)

Listado de casos finalizados

	Fecha de registro en el CIADI	Empresa	País	Sector	Motivo del juicio (alegado por empresa)	Motivo de la finalización
1	14/10/1997	Lanco International, Inc	EEUU	Terminal portuaria	Rescisión del contrato	Desestimación de la demandante (17/10/2000)
2	25/2/1998	Houston Industries Energy, Inc.	EEUU	Distribución de electricidad	Conflicto por la concesión	Laudo 24/8/2001
3	9/4/1999	Mobil Argentina S.A.	EEUU	Exploración y explotación petrolera	Estabilidad tributaria	Desestimación de la demandante (21/7/1999)
4	12/7/1999	ENDESA	(Chile-España)	Generación hidroeléctrica	Estabilidad tributaria	Desestimación de la demandante (8/2/2001)
5	5/6/2003	Pioneer Natural Resources (USA), Pioneer Natural Resources Argentina S.A. y Pioneer Natural Resources (Tierra del Fuego) S.A.	EEUU	Hidrocarburos y electricidad	Pesificación e implementación de retenciones a las exportaciones (Monto: U\$S 650 millones)	Acuerdo extra-arbitral de las partes (23/6/05)

Fuente: Elaboración propia en base a datos del Banco Mundial, Procuración del Tesoro de la Nación, Jefatura de Gabinete de Ministros, memorias y/o publicaciones de las empresas involucradas e información periodística.

Listado de casos pendientes

	Fecha de registro en el CIADI	Empresa	País	Sector	Motivo del juicio (alegado por la empresa)	Monto demandado (U\$S millones)
1	1/12/1997	Aguas del Aconquija y Vivendi Universal	Francia	Servicio de agua potable y saneamiento	Rescisión del contrato	375
2	11/4/2001	Enron Corporation and Ponderosa Assets, L.P	EEUU	Transporte de gas natural	Estabilidad tributaria (se gravó con nuevos impuestos)	286
3	24/8/2001	CMS Gas Transmission Company	EEUU	Transporte de gas	Suspensión del ajuste por IPC de EEUU	265
4	23/10/2001	Azurix (Enron)	EEUU	Servicio de agua potable y saneamiento	Rescisión / incumplimiento del contrato	566,4
5	31/1/2002	LG&E Energy Corp., LG&E Capital Corp. and LG&E International Inc	EEUU	Distribución de gas	Pesificación de las tarifas y suspensión del ajuste por IPC de EEUU	268
6	17/7/2002	Siemens A.G.	Alemania	Servicios informáticos	Rescisión del contrato	550
7	6/12/2002	Sempra Energy International	EEUU	Distribución de gas	Pesificación de las tarifas	Indeterminado (monto de la inversión: 342)
8	19/12/2002	AES Corporation	EEUU	Generación y distribución de electricidad	Pesificación de las tarifas	Indeterminado (monto de la inversión: 750)
9	27/2/2003	Camuzzi International S.A.	Italia	Distribución de gas	Pesificación de las tarifas y suspensión del ajuste por IPC de EEUU	Indeterminado (monto de la inversión: 329)
10	19/3/2003	Enron Corporation and Ponderosa Assets, L.P	EEUU	Transporte de gas natural	Suspensión del ajuste por Índice de Precios al Consumidor (IPC) de EEUU (Esta demanda se agrega al juicio anterior iniciado por Enron)	Indeterminado
11	7/4/2003	Metalpar S.A. y Buen	Chile	Autopartista para vehículos de	Pesificación de las deudas	Indeterminado (monto de la

	Fecha de registro en el CIADI	Empresa	País	Sector	Motivo del juicio (alegado por la empresa)	Monto demandado (U\$S millones)
		Aire S.A.		pasajeros		inversión: 30)
12	23/4/2003	Camuzzi International S.A.	Italia	Distribución de electricidad	Pesificación de las tarifas	215
13	22/5/2003	Continental Casualty Company	EEUU	Seguros	Pesificación y restricciones al giro de divisas	45
14	29/5/2003	Gas Natural SDG, S.A.	España	Distribución de gas	Pesificación de las tarifas y suspensión del ajuste por IPC de EEUU	Indeterminado
15	6/6/2003 (Pan American)	Pan American Energy LLC and BP Argentina Exploration Company	EEUU-Gran Bretaña	Explotación hidrocarbúfera	Pesificación e implementación de retenciones a las exportaciones	300
16	12/6/2003	El Paso Energy International Company	EEUU	Explotación hidrocarbúfera y generación de electricidad	Pesificación e implementación de retenciones a las exportaciones	Indeterminado (monto de la inversión: 390)
17	17/7/2003	Aguas Provinciales de Santa Fe, S.A., Suez, Sociedad General de Aguas de Barcelona, S.A. and Interagua Servicios Integrales de Agua, S.A.	España - Francia	Servicio de agua potable y saneamiento	Pesificación de las tarifas	Indeterminado (monto de la inversión: 310)
18	17/7/2003	Aguas Cordobesas, S.A., Suez, and Sociedad General de Aguas de Barcelona, S.A.	España - Francia	Servicio de agua potable y saneamiento	Pesificación de las tarifas	Indeterminado (monto de la inversión: 120)
19	17/7/2003	Aguas Argentinas, S.A., Suez,	España - Francia	Servicio de agua potable y saneamiento	Pesificación de las tarifas	Indeterminado (monto de la inversión: 1.700)

	Fecha de registro en el CIADI	Empresa	País	Sector	Motivo del juicio (alegado por la empresa)	Monto demandado (U\$S millones)
		Sociedad General de Aguas de Barcelona, S.A. and Vivendi Universal, S.A.				
20	21/7/2003	Telefónica S.A.	España	Telecomunicaciones	Pesificación de las tarifas y devaluación	2.834
21	22/7/2003	Enerjis, S.A.	Chile	Distribución de electricidad en área metropolitana	Pesificación y congelamiento de las tarifas	1.800
22	12/8/2003	Electricidad Argentina S.A. and EDF International S.A.	Francia	Distribución de electricidad en área metropolitana	Pesificación y congelamiento de las tarifas	Indeterminado
23	12/8/2003	EDF International S.A., SAUR International S.A. and Léon Participaciones Argentinas S.A.	Francia	Distribución de electricidad en Mendoza	Pesificación y congelamiento de las tarifas	Indeterminado
24	15/10/2003	Unisys Corporation	EEUU	Gestión y archivos Informáticos	Pesificación / Ruptura del contrato	Indeterminado
25	23/10/2003	Aguas del Aconquija y Vivendi Universal	Francia	Servicio de agua potable y saneamiento	Rescisión del Contrato. <i>(Se trata de un nuevo litigio luego de la anulación parcial del laudo favorable a Argentina sobre la demanda presentada en 1997)</i>	375
23	8/12/2003	Azurix Corp.	EEUU	Servicio de agua potable y saneamiento en Mendoza	Pesificación de las tarifas y su congelamiento	Indeterminado (inversión: 75)

	Fecha de registro en el CIADI	Empresa	País	Sector	Motivo del juicio (alegado por la empresa)	Monto demandado (U\$S millones)
27	22/1/2004	Total S.A.	Francia	Explotación gasífera y generación eléctrica	Congelamiento del precio del gas, suspensión del ajuste de tarifas por IPC de USA, implementación de retenciones y pesificación	940
28	27/1/2004	SAUR International	Francia	Servicio de agua potable y saneamiento en Mendoza	Pesificación de las tarifas	Indeterminado
29	27/2/2004 (BP America)	Pan American Energy LLC y BP America Production Company	EEUU	Explotación hidrocarburífera y generación eléctrica	Congelamiento del precio del gas, pesificación de tarifas, implementación de retenciones. <i>(Se unificaron las demandas de las dos empresas en un solo juicio)</i>	300
30	27/2/2004	CIT Group Inc.	Italia	Leasing	Pesificación de los contratos	18
31	15/7/2004	Wintershall Aktiengesellschaft	Alemania	Producción de gas y petróleo	Pesificación, retenciones a exportaciones, congelamiento del precio del gas	Indeterminado
32	5/8/2004	Mobil Exploration Development Inc. Suc. Argentina y Mobil Argentina S.A.	EEUU	Concesión para la explotación gasífera	Pesificación, retenciones a exportaciones, congelamiento del precio del gas	Indeterminado
33	26/8/2004	France Telecom	Francia	Telecomunicaciones	Pesificación de las tarifas y devaluación	Indeterminado
34	11/11/2004	RGA Reinsurance Company	EEUU	Servicios financieros	Devaluación y pesificación de los contratos	Indeterminado
35	14/1/2005	DaimlerChrysler	EEUU-Alemania	Leasing y servicios financieros	Devaluación y pesificación de los contratos	Indeterminado
36	4/2/2005	Cía. General	Chile	Distribución de	Pesificación de	Indeterminado

	Fecha de registro en el CIADI	Empresa	País	Sector	Motivo del juicio (alegado por la empresa)	Monto demandado (U\$S millones)
		de Electricidad y CGE Argentina		electricidad	tarifas	
37	8/4/2005	TSA Spectrum de Argentina S.A.	Holanda	Telecomunicaciones	Ruptura de contrato	Indeterminado
38	23/6/2005	Asset Recovery Trust	EEUU	Gestión de cobranzas para el gobierno de Mendoza	Ruptura de contrato (no derivado de la crisis de 2002)	Indeterminado

Fuente: Elaboración propia en base a datos del Banco Mundial, Procuración del Tesoro de la Nación, Jefatura de Gabinete de Ministros, memorias y/o publicaciones de las empresas involucradas e información periodística.



El FDCL es una asociación sin fines de lucro fundado en 1974. Con sus actividades nuestra institución quiere contribuir a un mejor entendimiento entre los pueblos. Se entiende como parte activa del movimiento alemán de solidaridad y sirve como centro de información y comunicación no sólo en Berlín sino también en un ámbito mucho más amplio para personas y grupos que quieren informarse sobre América Latina o involucrarse en el tratamiento, análisis y discusión de temas especialmente importantes. Diferentes grupos de solidaridad, comités internacionales, grupos de inmigrantes, proyectos de medios de comunicación con referencia a América Latina e iniciativas orientadas hacia la política de desarrollo trabajan bajo el "techo" del FDCL.

El FDCL tiene una orientación internacionalista y pretende también comprometerse y intervenir en el debate político que se genera en Alemania. Con respecto a eso la temática de los derechos humanos es un enfoque particular del trabajo del FDCL. El FDCL concentra sus actividades de política de desarrollo básicamente a relaciones públicas y educación en Alemania. Para ello nuestra institución organiza eventos políticos de información así como también debates, conferencias, programas culturales y acciones públicas.

Nuestro archivo está compuesto por diversos periódicos, revistas y libros. Desde su fundación se ha convertido en el mayor archivo no gubernamental e independiente sobre Latinoamérica de toda el área de habla alemana. Aquí se documentan los procesos sociales, políticos y económicos en América Latina así como las relaciones entre los países del "Norte" y los países latinoamericanos. De manera esporádica el FDCL publica libros, readers y otros materiales informativos. Desde 1974 hasta hoy el FDCL contribuye de forma crítica y constante a la documentación de los procesos sociales en América Latina.

Centro de Investigación y Documentación Chile-América Latina (FDCL)
FDCL – Forschungs- und Dokumentationszentrum Chile-Lateinamerika
Gneisenaustr.2a
10961 Berlin - Alemania

Tel.: (+49) 030-693 40 29

Fax.: (+49) 030-692 65 90

Email: info@fdcl-berlin.de / fdcl-berlin@t-online.de

Internet: www.fdcl-berlin.de

Diese Publikation wurde gefördert durch:

- **Kooperation Eine Welt - Katholischer Fonds für weltkirchliche und entwicklungsbezogene Bildungs- und Öffentlichkeitsarbeit**
- **Stiftung Umverteilen!**

This publication was made possible through the financial support of the European Community. The opinions expressed therein represent the opinion of the author and do not represent the official opinion of the European Community.

This publication was elaborated within the framework of the cooperation-project "Handel-Entwicklung-Menschenrechte" of the Heinrich Böll Foundation (hbs), the Forschungs- und Dokumentationszentrum Chile-Lateinamerika (FDCL), and the Transnational Institute (TNI). More information at:

<http://www.handel-entwicklung-menschenrechte.org>

	 <p>Fundação Heinrich Böll, Rio de Janeiro: www.boell-latinoamerica.org/pt/nav/35.htm</p>
 <p>Heinrich Böll Stiftung, Referat Lateinamerika, Berlin: www.boell.de</p>	 <p>TNI - Transnational Institute, Amsterdam: www.tni.org</p>