

Poder corporativo, Estado y luchas sociales

Apuntes desde el
derecho y
la economía
política
internacional

#4
Abril 2026

**Tendencias recientes
en el sistema de
protección
de inversiones:**
resistencias e impactos
sobre los derechos
humanos
y el medioambiente

PARTICIPAN EN ESTE NÚMERO

Andrés Arauz
Magdalena Bas Vilizzio
Luciana Ghiotto
María Teresa Gutiérrez-Haces
Ana Saggiaro García
Juan Camilo Sarmiento Lobo

Boletín del
Grupo de Trabajo
**Lex Mercatoria,
poder corporativo
y derechos humanos**



ZXXXXX

PLATAFORMAS PARA EL DIÁLOGO SOCIAL



CLACSO

Consejo Latinoamericano
de Ciencias Sociales

Conselho Latino-americano
de Ciências Sociais

Colección Boletines de Grupos de Trabajo

Director de la colección - Pablo Vommaro

CLACSO Secretaría Ejecutiva

Pablo Vommaro - Director Ejecutivo
Gloria Amézquita - Directora Académica
María Fernanda Pampín - Directora de Publicaciones

Equipo Editorial

Lucas Sablich - Coordinador Editorial
Solange Victory - Producción Editorial
Valeria Carrizo y Darío García - Biblioteca Virtual

Equipo

Magdalena Rauch - Coordinadora
Marta Paredes, Rodolfo Gómez, Luna González y Teresa Arteaga

© Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales | Queda hecho el depósito que establece la Ley 11723.

No se permite la reproducción total o parcial de este libro, ni su almacenamiento en un sistema informático, ni su transmisión en cualquier forma o por cualquier medio electrónico, mecánico, fotocopia u otros métodos, sin el permiso previo del editor.

La responsabilidad por las opiniones expresadas en los libros, artículos, estudios y otras colaboraciones incumbe exclusivamente a los autores firmantes, y su publicación no necesariamente refleja los puntos de vista de la Secretaría Ejecutiva de CLACSO.

CLACSO

Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales - Conselho Latino-americano de Ciências Sociais
Estados Unidos 1168 | C1023AAB Ciudad de Buenos Aires | Argentina.
Tel [54 11] 4304 9145 | Fax [54 11] 4305 0875
<clacso@clacsoinst.edu.ar> | <www.clacso.org>

Coordinadores del Grupo de Trabajo

Saggiaro García Ana
Instituto de Relações Internacionais .
Pontificia Universidade Católica
do Rio de Janeiro - IRI/PUC-Rio Brasil
anasaggiaro@gmail.com

Ghiotto Luciana
Escuela de Política y Gobierno.
Universidad Nacional de San Martín
- EPyG/UNSAM
luciana.ghiotto@gmail.com

Pascual Rodrigo Federico
Instituto de Cultura, Sociedad y Estado.
Universidad Nacional de Tierra del Fuego,
Antártida e Islas del Atlántico Sur - ICSE
rpascual@untdf.edu.ar

Facilitadora del Grupo de trabajo

Carla Poth

Coordinación del Boletín

Magdalena Bas Vilizzio

Punto de partida

Magdalena Bas Vilizzio¹

El 26 de marzo de 2026, el presidente Gustavo Petro anunció que Colombia se retirará del sistema de solución de controversias inversor-Estado. Su planteo no es un hecho aislado, sino que hace eco de otras voces disidentes y confrontadoras del régimen internacional de protección de inversiones y de su tradicional mecanismo arbitral. El sistema está en constante reconfiguración, pero no se ha agotado. La experiencia global muestra una adaptación normativa eficiente que permite que el régimen continúe colisionando con los derechos humanos, los derechos de la naturaleza, la protección del medioambiente y la soberanía regulatoria.

¿Cuáles son las nuevas tendencias en el sistema de protección de inversiones? ¿Cuál es el alcance y las contradicciones del arbitraje inversor-Estado? ¿Qué políticas estatales pueden observarse entre los países del Sur Global? ¿Qué impacto ha tenido en los derechos humanos y qué rol desempeñan los territorios y las resistencias sociales? Estas preguntas fueron abordadas desde diferentes ángulos y espacios en la mesa “Tendencias recientes en el sistema de protección de inversiones”, en el marco de la X Conferencia Latinoamericana y Caribeña de Ciencias Sociales, en junio de 2025, en Bogotá. Este boletín da cuenta de dicho diálogo entre los miembros del Grupo de Trabajo “Lex Mercatoria, poder corporativo y derechos humanos”.

Ana Saggiore García abre la discusión al cuestionar el papel de los BRICS en el régimen. Su contribución pone de manifiesto que la emergencia de nuevos actores del Sur —China, India, Brasil— no necesariamente implica una alternativa al modelo tradicional de tratados bilaterales de inversión (TBI). Por el contrario, la proliferación de acuerdos Sur-Sur puede estar consolidando, con nuevos protagonistas, el mismo modelo jurídico que durante décadas ha subordinado el *policy space* estatal a los intereses de las empresas transnacionales.

¹ Profesora Agregada de Derecho Internacional Público de la Universidad de la República e Investigadora Nivel 1 del Sistema Nacional de Investigadores (Uruguay). Profesora de Retos y Dinámicas Globales de la Universidad de Monterrey (México). Doctora en Relaciones Internacionales por la Universidad Nacional de La Plata (Argentina). Integrante del Grupo de Trabajo CLACSO “Lex Mercatoria, poder corporativo y derechos humanos”.

En segundo lugar, Andrés Arauz aborda la experiencia concreta de Ecuador, Bolivia y Honduras en sus procesos de denuncia de TBI, ofreciendo una lectura descarnada de los costos políticos, jurídicos y económicos de intentar salir del sistema. El fenómeno del *treaty shopping*, la arquitectura societaria transfronteriza y la persistencia de cláusulas de supervivencia configuran un camino sin salida del que solo se puede escapar con herramientas colectivas y voluntad política sostenida.

Por mi parte, Magdalena Bas Vilizzio, examino la tensión entre protección de inversiones y soberanía regulatoria, poniendo el foco en las posiciones de los Estados que han decidido abandonar el régimen —disidentes—, Brasil como externo, y la paradoja de la Unión Europea como confrontador. Hoy, el sistema se ha vuelto en contra de sus propios creadores cuando estos intentan implementar la agenda comunitaria de transición energética.

El análisis de las posiciones estatales ante el régimen de protección de inversiones se actualiza con una contribución de Luciana Ghiotto, un texto que originalmente no formó parte de la mesa desarrollada en Bogotá. El artículo se focaliza en el Acuerdo entre Estados Unidos y Argentina y su relación con el Régimen de Incentivo a las Grandes Inversiones (RIGI), entendiendo que el primero convierte al segundo en un mega tratado de inversiones. Así, el sistema se presenta como un entramado legal sofisticado y complejo que inclina la balanza geopolítica hacia Estados Unidos y condiciona el espacio de política pública de Argentina.

Por otra parte, María Teresa Gutiérrez-Haces recupera la larga historia de las disputas entre inversores y Estados en América Latina —desde las doctrinas de Calvo y Estrada hasta el Capítulo 11 del TLCAN— para examinar el papel del *amicus curiae* como herramienta de incidencia de la sociedad civil. Así, a pesar de las dificultades para su aceptación en los arbitrajes, este instrumento les da voz a las comunidades afectadas.

En línea con el artículo anterior, Juan Camilo Sarmiento Lobo incorpora la perspectiva desde los territorios: los arbitrajes contra Colombia en defensa del páramo de Santurbán demuestran que el extractivismo y la vida no pueden formar parte de la misma ecuación. Asimismo, pone sobre la mesa cómo la resistencia social es un instrumento clave para dar visibilidad a estos temas.

Finalmente, Luciana Ghiotto ofrece una síntesis crítica que articula las contribuciones anteriores e identifica las tendencias de fondo: la sofisticación del régimen, la emergencia de nuevas formas de facilitación de inversiones y la centralidad de la resistencia social.

El conjunto de estas contribuciones permite comprender que las nuevas tendencias en materia de protección de inversiones no son inocentes: son respuestas del sistema a sus propias contradicciones, diseñadas para preservar su esencia. Este boletín busca ser un ejercicio de pensamiento colectivo situado desde el Sur, pero también una invitación a reflexionar, debatir y difundir.

Los BRICS en el régimen de solución de controversias inversor-Estado

Ana Saggioro García²

Los acuerdos internacionales de inversión suscitan fuertes críticas en la región. Se ha comprobado de manera fehaciente que no existe un nexo causal real entre la firma de un acuerdo y el aumento de los flujos de inversión extranjera directa hacia un país, lo cual resulta paradójico considerando que este era el principal argumento para celebrar dichos convenios durante la década de los noventa. En segundo lugar, una de las críticas más recurrentes y profundas es la drástica reducción del *policy space*, es decir, el espacio vital para la formulación y el desarrollo de políticas públicas por parte de los Estados en áreas prioritarias para el interés general, tales como la salud pública, la protección del medio ambiente y los derechos laborales. En otras palabras, los estados se encuentran hoy con las manos atadas y con un margen de maniobra significativamente menor para ejercer su derecho soberano de aplicar políticas públicas, al verse comprometidos por cláusulas ambiguas y potentes como las de trato justo y equitativo o las de expropiación indirecta.

Además de estas críticas más tradicionales, los tratados de inversión más las condicionalidades de las instituciones financieras internacionales, han creado una estructura jurídica que sostiene un Derecho Comercial Global para las empresas transnacionales, frente a la cual los derechos humanos se quedan en un escalón jurídico más abajo. Por tanto, ante la reducción del *policy space*, cabe preguntarse si la soberanía estatal es hoy capaz de garantizar los derechos humanos.

Yendo todavía más a fondo en este análisis y poniendo las luchas de clase en el centro del debate, no basta simplemente con reclamar los derechos soberanos de los Estados de forma abstracta. Es fundamental entender que los tratados son, en esencia, la forma jurídica que garantiza la libertad y la seguridad en la circulación de los capitales a escala global, una

² Profesora Adjunta de Relaciones Internacionales y del Programa de Postgrado en Ciencias Sociales en Desarrollo, Agricultura y Sociedad (CPDA) de la Universidad Federal Rural de Río de Janeiro. Profesora colaboradora del Programa de Postgrado del Instituto de Relaciones Internacionales de la PUC-Rio. Coordinadora del Grupo de Trabajo CLACSO "Lex Mercatoria, poder corporativo y derechos humanos". Miembro del Consejo de la Asociación Brasileña de Relaciones Internacionales (ABRI). Doctora en Relaciones Internacionales por el IRI/PUC-Rio y máster en Ciencias Políticas por la Universidad Libre de Berlín (Alemania).

dinámica frente a la cual los trabajadores y las comunidades locales ven vulnerados sus derechos de forma sistemática. Siguiendo la lectura que la propia UNCTAD realiza sobre el régimen actual, parece que estamos caminando hacia lo que se denomina una nueva generación de tratados. Estos nuevos instrumentos incluirían, al menos en teoría, disposiciones sobre el medio ambiente, el desarrollo sostenible y la responsabilidad social empresarial. Encontramos aquí una respuesta desde el punto de vista formal ante las críticas vertidas. De esta manera, se visualiza una migración del debate desde la protección rígida de los inversores hacia un enfoque de facilitación de la inversión. Sin embargo, esto puede realizarse simplemente cambiando la legislación nacional de los Estados, manteniendo todo dentro de la lógica de la liberalización económica.

Desde mediados de los 2000, el número de tratados bilaterales de inversión ha crecido entre países del sur global, además, China ha superado a Alemania, que era tradicionalmente el país con más tratados en el mundo. Esta nueva lista se completa con Turquía y Egipto en los primeros lugares.

Ahora bien, ¿estos tratados son diferentes de los tratados tradicionales o no? ¿Los BRICS son capaces de ofrecer una alternativa al modelo tradicional de tratados de inversión, o bien, refuerzan las reglas jurídicas que dan derechos a las transnacionales al tiempo que quitan derechos a las comunidades? ¿Cómo se caracterizan los tratados entre los miembros de los BRICS y los países de América Latina?

En relación a China, este Estado actúa absolutamente dentro del BRICS. Todos los tratados chinos, sin excepción, incluyen disposiciones de solución de controversias inversor-Estado. Asimismo, China es signataria del CIADI, aunque ello no implica necesariamente que las empresas chinas utilicen ese mecanismo. En este punto, hay una diferencia importante con las grandes potencias. Asimismo, en la medida que China va tomando un lugar preponderante en la economía global, se ha convertido en un mayor receptor de inversión extranjera y un gran inversor internacional. En este marco, abre sus tratados al arbitraje.

¿China se adapta, plantea reformas o refuerza las reglas del régimen existente? Si analizamos si China se adapta, plantea reformas o refuerza las reglas existentes, vemos que en sus tratados con países latinoamericanos suele utilizar el modelo tradicional de protección. El ejemplo diametralmente opuesto en el bloque es Brasil, que presenta un modelo completamente diferente debido a que su Congreso nunca aprobó los tratados bilaterales de

inversión firmados por el Ejecutivo en los noventa. No obstante, en la década de los dos mil, las empresas brasileñas comenzaron a invertir con fuerza en el extranjero, principalmente en América Latina y África, lo que generó que el empresariado presionara al Gobierno para obtener un dispositivo legal de protección.

Tras crisis específicas como la de Petrobras en Bolivia o la de la minera Vale en Mozambique, Brasil propuso los acuerdos de cooperación y facilitación de inversiones, conocidos como ACFI. Este modelo innovador, firmado inicialmente con Angola y Mozambique, rompe con el esquema tradicional al no incluir el trato justo y equitativo ni medidas equivalentes a la expropiación indirecta, limitándose solo a la expropiación directa. Además, sustituye la cláusula de arbitraje inversor-estado por un Comité Conjunto de prevención de conflictos, aunque en la práctica este texto apenas ha tenido aplicación real.

En el caso de la India, este país ha terminado sus tratados bilaterales de inversión de forma masiva. En América Latina solo mantiene vigente el tratado con Colombia, y África tres. La razón radica en la experiencia de la disputa iniciada por White Industries, una minera australiana, bajo el argumento de que la demora en un proceso judicial ante un tribunal indio violaba el principio de trato justo y equitativo. India resulta perdedora y, a partir de este momento, se impulsa una serie de reformas y un nuevo modelo de tratado bilateral de inversiones. Este modelo es innovador al aplicar limitaciones al arbitraje de inversiones, por ejemplo, agotar los recursos domésticos, limitaciones temporales, etc.

Rusia, por su parte, con la asunción de Putin a inicios de los noventa presenta particularidades. Putin tiene una postura nacionalista frente a la apertura comercial internacional de Yeltsin. Si bien el proceso de firma de los tratados bilaterales de inversión se enlentece, Rusia mantiene 84 acuerdos vigentes, de los cuales seis son con países latinoamericanos.

Finalmente, Sudáfrica ofrece un caso particular muy relevante debido a su contexto post-apartheid. La Constitución de 1994 incluye cláusulas para corregir las desigualdades frente a grupos históricamente perjudicados, lo que dio lugar al Black Empowerment Program. El caso Piero Foresti y otros se presenta ante el CIADI alegando que las concesiones en el marco del programa afectaban el trato justo y equitativo hacia las empresas extranjeras. Esta disputa generó grandes discusiones legales a nivel interno, que derivaron en la desvinculación

sudafricana de parte de los tratados bilaterales de inversión vigentes, como forma de garantizar lo previsto en su Constitución.

¿Cuál es la situación de América Latina frente a este escenario? Si bien es difícil analizar si se trata de casos aislados o si ha iniciado una tendencia, en los hechos no parece ser un momento en el que las empresas nacionales de los miembros de los BRICS empleen el arbitraje de inversiones contra Estados latinoamericanos. Puntualmente en el caso de China, encontramos 124 tratados y poquísimas disputas, únicamente tres en el sector de minería con Ecuador, Trinidad y Tobago y México.

En suma, la agenda de algunos de los miembros originales de los BRICS es reformista, como la de Brasil. En el caso de los miembros que incluyen cláusulas tradicionales, como China, las modificaciones provienen de los socios que incluyen cláusulas específicas en los tratados, como en el caso de Colombia.

¿Cómo salirse de los TBI sin morir en el intento?

Andrés Arauz³

La experiencia real de Ecuador, Bolivia y Honduras presenta similitudes fundamentales que nos arrojan alertas prácticas y necesarias. Estas lecciones sirven para enfocar tanto las fases de investigación como los ejes de resistencia y activismo requeridos para anticiparse a una posible ola de salidas de los tratados bilaterales de inversión, así como a las retaliaciones y vulnerabilidades que surgen mientras se reforma el sistema.

El caso Occidental contra Ecuador resulta fundamental para analizar la experiencia de Ecuador. La salida de los TBI en Ecuador parte de la experiencia negativa en este arbitraje. En 2006, la empresa demandó al Estado ante el CIADI por presunto incumplimiento de la ley ecuatoriana. La demanda original fue tan deficiente que demandaron tanto al Estado como a la empresa estatal, pero luego se ampararon en el TBI, lo que generó una gran indignación social bajo el lema “¡Fuera Oxy!”.

Este movimiento motivó la inclusión del artículo 422 en la Constitución ecuatoriana de 2008, que prohíbe ceder la jurisdicción soberana a instancias de arbitraje internacional en tratados de inversión. Es importante distinguir que esto se refiere a tratados internacionales, a diferencia de lo que pueda establecerse en instrumentos nacionales.

En 2008, antes de la vigencia plena de la Constitución, el gobierno de Rafael Correa conformó un grupo de trabajo para realizar un examen econométrico simple: ¿Ayudan los TBI a atraer inversión extranjera directa? La conclusión fue negativa. En una primera fase, se terminaron once tratados con países que no tenían un impacto significativo, como Finlandia, Rumanía, Perú, El Salvador, Uruguay, entre otros.

Posteriormente, a través de la Comisión para la Auditoría Integral Ciudadana de los Tratados de Inversión (CAITISA), profundizamos en qué se mide realmente como inversión extranjera

³ Economista ecuatoriano e investigador. Es Senior Research Fellow del Center for Economic and Policy Research (CEPR) en Washington, D.C., y doctor en Economía Financiera por la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM). Su trabajo se centra en macroeconomía del desarrollo, sistemas monetarios y financieros, tecnología financiera y flujos financieros ilícitos. También ha investigado el arbitraje internacional de inversiones y fue gestor de la Comisión para la Auditoría Integral Ciudadana de los Tratados de Inversión y del Sistema de Arbitraje, que evaluó tratados de inversión y sus efectos en la política pública. Es fundador de la Internacional Progresista y fue candidato presidencial en Ecuador. Integrante del Grupo de Trabajo CLACSO “Lex Mercatoria, poder corporativo y derechos humanos”.

directa. Al revisar los manuales del Fondo Monetario Internacional, descubrimos que las estadísticas a menudo no reflejan la inversión productiva real (activos fijos), sino inversiones en acciones, reinversión de utilidades generadas en el propio país y préstamos entre partes relacionadas para fines especulativos o de evasión de impuestos (precios de transferencia). La auditoría reveló que los tratados bilaterales de inversión y los de doble tributación se utilizaban conjuntamente para extraer rentas, minar la institucionalidad judicial y generar daños sociales y ecológicos. La recomendación fue clara: denunciar los tratados, pues renegociarlos era una pérdida de tiempo.

Otro tema de fundamental importancia en el régimen es el fenómeno del *treaty shopping*. Al no tener TBI celebrado por el Estado de nacionalidad, como es la situación de Brasil, empresas como Petrobras constituyeron subsidiarias en Argentina para demandar a Ecuador a través de los tratados de ese país. Este fenómeno de *treaty shopping* ha sido una característica brutal del sistema. Otro caso paradigmático es el de Perenco contra Ecuador, donde la empresa constituyó siete subsidiarias en las Bahamas, África y el Caribe, hasta que un fondo de herencia de un ciudadano francés logró apalancarse en el tratado entre Francia y Ecuador. Esta dimensión de la ingeniería societaria es fundamental para entender la desprotección de los Estados.

En este marco, Ecuador retrasó la denuncia de los tratados bilaterales de inversión con Estados europeos hasta asegurar el Acuerdo Comercial con la Unión Europea. Como el mandato de negociación europeo era pre-Lisboa (2005), la Comisión no tenía competencia en temas de solución de controversias inversor-Estado, lo que permitió firmar el acuerdo y mantener las preferencias arancelarias antes de proceder a la terminación de los acuerdos de inversión.

A partir de la experiencia ecuatoriana, es esencial mencionar que el país cuenta con una prohibición constitucional (artículo 422) de ceder jurisdicción soberana en tratados de inversión. Por ello, el tratado de libre comercio entre Ecuador y China no incluye cláusulas de solución de controversias inversor-Estado, lo que lo convierte en uno de los poquísimos casos en el mundo. Las potencias, en este caso China, se adaptan. Este ejemplo fue crucial para Honduras: durante sus negociaciones, recurrió al precedente ecuatoriano para exigir condiciones similares, lo que permitió que los chinos aceptaran excluir el arbitraje inversor-Estado en la renegociación de su acuerdo.

Sobre la denuncia del CIADI, es un paso necesario pero insuficiente. La diferencia crucial radica en la ejecución. Bajo la Convención de Washington (constitutiva del CIADI), el reconocimiento de los laudos es automático. Bajo la Corte Permanente de Arbitraje de La Haya, el laudo debe pasar por la Convención de Nueva York y las jurisdicciones nacionales, lo que le da al Estado cinco años de margen para la resistencia y la reconfiguración de fuerzas. ¿Cuál fue la situación con otros Estados? En 2013, mantuvimos reuniones secretas con el gobierno de Sudáfrica para intentar una denuncia sincronizada de los tratados bilaterales de inversión que tuviera impacto planetario, buscando sumar a otros BRICS. Bolivia, por su parte, atravesó un proceso similar después de la Guerra del Agua. En 2013, Bolivia notificó, de forma silenciosa y velada, la terminación de su participación en el sistema de acuerdos internacionales de inversión. A diferencia de otros casos, no hubo una gran retaliación política porque la decisión se manejó con un perfil diplomático bajo, en una era en la que el CIADI aún era un monstruo secreto y opaco.

Finalmente, el reciente retiro de Honduras del CIADI forma parte de la segunda ola. Luego del absurdo caso de Próspera (por la figura de las zonas de empleo y desarrollo económico), la presidenta Xiomara Castro decidió que el país saliera del CIADI, un proceso acompañado de una fuerte apuesta mediática. Sin embargo, el reglamento del CIADI establece un plazo de seis meses antes de que la salida sea efectiva. En ese lapso, Honduras recibió una avalancha de más de una decena de demandas, el 90% lideradas por el bufete White & Case. En consecuencia, resulta imperativo estudiar a White & Case como un gatekeeper del sistema. Además, existe un vínculo profundo: la anterior secretaria del CIADI venía de esa firma, y la actual secretaria tiene vínculos familiares directos con abogados de dicho bufete. A pesar de esto, el CIADI concluyó que no hay conflicto de intereses.

Para terminar, algunas lecciones aprendidas. Es necesario terminar los acuerdos, no renegociarlos. Ninguna potencia aceptará enmendar las cláusulas de supervivencia de forma justa. Asimismo, es vital salirse del Convenio de Washington, ya que permite ganar margen en la defensa judicial. En tercer lugar, abandonar el sistema conduce a la recuperación de la soberanía real. Pero la salida debe ir acompañada de resistencia social. Como demuestra Ecuador, solo una población movilizadada ha permitido sostener la posición de no retorno al arbitraje de inversiones desde 2017. En conclusión, es posible terminar con los tratados bilaterales de inversión y no morir en el intento.

Entre la protección de inversiones y la soberanía regulatoria

Magdalena Bas Vilizzio⁴

Para comenzar, es necesario reflexionar sobre los ríos de tinta que se han escrito acerca de la supuesta crisis del régimen de protección de inversiones y de la resolución de controversias entre inversores y Estados. Sin embargo, cabe preguntarnos: ¿crisis de qué y para quiénes? Al observar las cifras, queda claro que no existe una crisis para los inversores extranjeros, quienes continúan demandando a los Estados ante cualquier cambio normativo. Incluso la pandemia, inicialmente percibida como un posible disruptor que disminuiría el litigio, no resultó serlo, lo que confirma que el flujo de demandas no se detiene. En este sentido, la UNCTAD ha advertido desde 2003 que este sistema condiciona severamente el espacio de las políticas públicas, afectando la base misma de la soberanía estatal. Nos encontramos, por tanto, ante el fenómeno del enfriamiento regulatorio, en el que el Estado se inhibe de legislar por temor a represalias legales, o lo hace bajo la certeza de ser demandado en áreas tan críticas como los derechos humanos, el medio ambiente o la transición energética.

En primer lugar, el caso de Honduras, específicamente el de la Zona de Empleo y Desarrollo Económico Próspera, ilustra un cuestionamiento directo de la capacidad del Estado para ejercer autoridad sobre su propio territorio. Si retomamos las nociones básicas del Derecho Internacional Público, un Estado se define por su gobierno, territorio, población y capacidad de relacionarse con terceros; no obstante, en estos escenarios el gobierno pierde el control efectivo sobre fragmentos de su territorio. A pesar de que teóricos de las Relaciones Internacionales como Stephen Krasner sostienen que no existe una alternativa aceptada a la soberanía, surge la duda de si estamos transitando hacia una nueva proyección de este atributo estatal. La manifestación más evidente se está dando en el Sur Global, particularmente desde el neoconstitucionalismo latinoamericano, que logró introducir el artículo 422 de la Constitución de Ecuador. Pero, en general, como bien planteaba Susan Strange, el Estado ha

⁴ Profesora Agregada de Derecho Internacional Público de la Universidad de la República e Investigadora Nivel 1 del Sistema Nacional de Investigadores (Uruguay). Profesora de Retos y Dinámicas Globales de la Universidad de Monterrey (México). Doctora en Relaciones Internacionales por la Universidad Nacional de La Plata (Argentina). Integrante del Grupo de Trabajo CLACSO “Lex Mercatoria, poder corporativo y derechos humanos”.

abandonado esferas de poder que antes regulaba, pero al intentar recuperarlas se ha topado con el muro del arbitraje inversor-Estado.

A partir de esto, observamos diversas respuestas de los países “disidentes” o “externos”. Brasil, que es externo, por ejemplo, evitó la ratificación de los tratados clásicos de los noventa y optó en 2015 por los Acuerdos de Cooperación y Facilitación de Inversiones (ACFI), eliminando las disposiciones de arbitraje inversor-Estado. Por otro lado, Bolivia, Ecuador, Venezuela y Sudáfrica decidieron retirarse del sistema. Sin embargo, el caso ecuatoriano demuestra que los cambios de gobierno no son inocentes y pueden derribar en un segundo posturas construidas durante años de diálogo con movimientos sociales y de protección de la naturaleza. India presenta un modelo híbrido: mantiene tratados, pero bajo condiciones tan complejas que el acceso al arbitraje internacional resulta casi impracticable, y, además, opta por no renovar los tratados una vez que cumplen su plazo de vigencia.

El panorama cambió drásticamente a partir de 2020, cuando la Unión Europea empezó a percibir este sistema como un obstáculo para su propio Pacto Verde, el plan “REPowerEU”, la iniciativa “Fit for 55” o incluso el Acuerdo de París. El arbitraje inicialmente fue concebido como un “traje a medida” diseñado por el Norte Global para proteger a empresas de su nacionalidad en jurisdicciones consideradas débiles. Hoy se ha vuelto contra sus propios creadores en el marco de la transición energética. Esto ha motivado “divorcios masivos”, como la terminación de los tratados bilaterales intra-UE y el retiro del Tratado de la Carta de la Energía.

Mientras tanto, en Honduras, la creación de las zonas de empleo y desarrollo económico (ZEDE), ciudades bajo estatuto que funcionan como “mini-Estados” y recuerdan a los feudos de la Edad Media. Resulta paradójico que en lugares como la ZEDE Próspera se permitan prácticas biomédicas o tecnológicas prohibidas por la Food and Drug Administration en Estados Unidos, bajo la cuestionable premisa de que las normas fundamentales de derechos humanos siguen vigentes. Aunque la ley de las ZEDE fue declarada inconstitucional, el panorama hondureño se complejiza porque el proceso seguido resulta cuestionable, y las dos demandas de empresas que operaban bajo el régimen de las ZEDE (Próspera y Ciudad Morazán).

En suma, el regreso de la soberanía se manifiesta hoy como una defensa necesaria del espacio de política pública ante las externalidades de un régimen que ya no es excepcional. La

pregunta final es si este retorno a la soberanía será suficiente para enfrentar los desafíos globales del cambio climático, de la salud pública y de las crecientes inequidades.

El acuerdo comercial Argentina-Estados Unidos convierte al RIGI en un mega tratado de protección de inversiones

Luciana Ghiotto⁵

El 5 de febrero de 2026 se firmó en Washington el Acuerdo sobre Comercio e Inversiones Recíprocos entre Argentina y Estados Unidos. El acuerdo había sido anunciado el 13 de noviembre de 2025, días después de las elecciones legislativas argentinas, y fue negociado de manera exprés y en secreto en el marco de la buena relación política entre Milei y Trump. Entre el anuncio del marco general y la firma del texto definitivo pasaron menos de tres meses, un plazo inédito para un instrumento jurídico de este tipo, que abarca aranceles, barreras no arancelarias, propiedad intelectual, regulaciones sanitarias, comercio digital, inversiones en sectores estratégicos y cláusulas de seguridad nacional.

El nombre del acuerdo comercial lleva la palabra “recíproco” en su título, pero una lectura atenta del texto muestra que la reciprocidad es una ficción. A lo largo del documento, las obligaciones de Argentina aparecen más de cien veces mediante el imperativo “Argentina shall” (Argentina deberá): deberá eliminar licencias de importación, deberá aceptar estándares estadounidenses, deberá facilitar inversiones, deberá adoptar medidas de seguridad complementarias, deberá modificar su marco regulatorio. Del lado estadounidense, los compromisos son vagos y no vinculantes: Estados Unidos “shall work to consider supporting” (trabaja para considerar apoyar) financiamiento; “shall review” (revisará) los aranceles al acero y aluminio. Apenas un 5% de las obligaciones del acuerdo recaen sobre Estados Unidos. El resto es un extenso pliego de condiciones impuestas a la Argentina, que van desde la apertura comercial inmediata hasta la modificación de leyes nacionales en materia de medicamentos, semillas, ambiente y empresas públicas.

Dentro de esta arquitectura profundamente asimétrica, el Anexo III del acuerdo contiene, en su Sección 4, un conjunto de cláusulas referidas a minerales críticos y energía que colocan

⁵ Doctora en Ciencias Sociales por la Universidad de Buenos Aires (UBA). Investigadora en CONICET, Argentina, con sede en el Instituto de Investigaciones Políticas (IIP) de la Universidad Nacional de San Martín (UNSAM). Profesora Adjunta de Economía Política Internacional. Co-coordinadora del Grupo de Trabajo CLACSO “Lex Mercatoria, poder corporativo y derechos humanos”. Miembro del Transnational Institute (TNI).

al Régimen de Incentivo para Grandes Inversiones (RIGI) en un lugar central. No se trata de una mención marginal: el RIGI aparece como el dispositivo institucional a través del cual se canalizan los compromisos asumidos por Argentina en materia de inversiones extractivas. Estas cláusulas revelan tres dimensiones fundamentales: la centralidad del RIGI como mecanismo de facilitación de inversiones extranjeras, su componente geopolítico anti-China, y las contradicciones que genera con el entramado de Tratados Bilaterales de Inversión (TBI) vigentes.

El RIGI como pieza central del acuerdo de inversiones

Desde la incorporación del RIGI en la Ley Bases (Ley 27.742), un conjunto de organizaciones sociales y ambientales venimos advirtiendo que el RIGI no es simplemente un régimen de promoción de inversiones sino que se trata de un mecanismo que opera como un Tratado Bilateral de Inversión universalizado: otorga a cualquier inversor (nacional o extranjero) que ingrese al régimen un paquete de protecciones que equipara o supera las garantías contenidas en los TBI firmados por Argentina durante los años noventa. El acuerdo con Estados Unidos confirma esta lectura de manera contundente.

El artículo 4.1.2 del Anexo III establece que: “Argentina se compromete a agilizar (fast track) la tramitación de las solicitudes para proyectos elegibles a través del programa del Régimen de Incentivos para Grandes Inversiones (RIGI).” Esta cláusula eleva al RIGI de norma doméstica a compromiso internacional. Ya no se trata de una decisión soberana que Argentina pueda modificar unilateralmente: al incorporarlo en un acuerdo bilateral, cualquier modificación sustancial del régimen, cualquier demora en los plazos de aprobación o cualquier restricción a su alcance podría ser interpretada como un incumplimiento del tratado.

El RIGI ya garantiza estabilidad fiscal por 30 años, libre disponibilidad de divisas, exenciones tributarias y protección contra cambios regulatorios. Al internacionalizarlo mediante este acuerdo, el gobierno argentino está blindando al RIGI frente a futuras decisiones democráticas. Un gobierno futuro que quisiera revisar el RIGI no solo enfrentaría los costos políticos internos de modificar una ley, sino que, además, se expondría a un reclamo de Estados Unidos por incumplimiento del acuerdo comercial.

Pero la centralidad del RIGI en el acuerdo va más allá del fast track. El artículo 4.1.1 obliga a Argentina a “trabajar con los gobiernos provinciales para facilitar la inversión de empresas estadounidenses en proyectos de minerales críticos”. Es decir, el Estado nacional se compromete a actuar como facilitador político ante los gobiernos provinciales, interviniendo para destrabar conflictos con permisos ambientales, tasas municipales o resistencias locales. El artículo 4.1.3 completa el cuadro: Argentina se compromete a invertir con fondos públicos en infraestructura minera ”para permitir el acceso de las empresas estadounidenses al sector minero”. El Estado debe construir rutas, tendido eléctrico y logística con dinero público para mejorar la rentabilidad de la empresa privada extranjera. El resultado es un esquema donde el Estado socializa costos y privatiza beneficios, con el RIGI como marco institucional articulador.

La dimensión geopolítica: un acuerdo anti-China

Las cláusulas del Anexo III sobre minerales críticos no pueden leerse fuera de su contexto geopolítico. El artículo 4.1.4 es explícito: “Argentina tiene la intención de priorizar a los Estados Unidos como socio comercial y de inversión para el cobre, el litio y otros minerales críticos (...) por encima de economías o empresas que manipulan el mercado”. La referencia a “economías manipuladoras del mercado” es un eufemismo evidente: se refiere a China.

Al firmar esta cláusula, Argentina acepta formalmente la narrativa estadounidense según la cual las inversiones chinas en minerales estratégicos constituyen herramientas de “manipulación económica”. Esto tiene consecuencias concretas: si una empresa estatal china ofrece condiciones más ventajosas para la explotación de litio o cobre, el Estado argentino se compromete a postergarla en favor de capitales estadounidenses. La lógica es de alineamiento geopolítico antes que de racionalidad económica.

La referencia al RIGI en este marco es funcional al dispositivo geopolítico. El fast track para empresas estadounidenses a través del RIGI opera como un mecanismo de acceso preferencial a los recursos estratégicos argentinos. Estados Unidos busca integrar a Argentina en la cadena de suministro de minerales críticos bajo la Ley de Reducción de la Inflación (IRA), que exige que los componentes de vehículos eléctricos provengan de “socios comerciales confiables” para acceder a subsidios federales. El RIGI es el instrumento que garantiza que Argentina cumpla ese rol.

Esto colisiona frontalmente con la Asociación Estratégica Integral que Argentina mantiene con China. Aceptar que China es una “economía manipuladora del mercado” y comprometerse a postergar sus inversiones podría desencadenar represalias comerciales (freno a la compra de soja o carne) o financieras (cobro anticipado de los tramos utilizados del swap de monedas). Argentina queda atrapada en una contradicción diplomática de difícil resolución, producto de un acuerdo que subordina la política exterior a la agenda de Washington.

Un mega-TBI que abre la puerta a nuevas demandas arbitrales

Quizás la consecuencia más grave y menos visible de estas cláusulas sea la contradicción que generan con los 48 Tratados Bilaterales de Inversión que Argentina tiene vigentes. Esos tratados incluyen cláusulas de Trato Nacional, Trato de Nación Más Favorecida (NMF) y Trato Justo y Equitativo que se aplican a los inversores de cada país firmante. Al comprometerse a dar fast track y trato preferencial a las inversiones estadounidenses a través del RIGI, Argentina está generando una discriminación respecto de inversores de terceros países que gozan de protecciones equivalentes bajo sus respectivos TBI.

El mecanismo es el siguiente: si Argentina otorga a un inversor minero estadounidense un trámite acelerado, prioridad en la aprobación de su proyecto RIGI y apoyo del gobierno nacional ante las provincias, entonces un inversor canadiense, chino, alemán o australiano que opere en el mismo sector podría argumentar que el Estado argentino está actuando de forma arbitraria y discriminatoria. Bajo la cláusula de NMF presente en prácticamente todos los TBI argentinos, ese inversor tiene derecho a exigir el mismo trato favorable. Y si no lo obtiene, tiene la herramienta del arbitraje internacional para demandar a Argentina.

En este sentido, el acuerdo con Estados Unidos funciona como un mega-TBI: no solo otorga protecciones a los inversores estadounidenses que equiparan o superan las de los TBI existentes, sino que al hacerlo desestabiliza todo el entramado de tratados vigentes. Al sumar el compromiso de fast track vía RIGI y la priorización sobre “economías manipuladoras del mercado”, Argentina crea un régimen de privilegio que, paradójicamente, la expone a nuevas demandas de inversores de todos los demás países con los que tiene TBI.

Conclusiones

Las cláusulas del Anexo III sobre minerales críticos confirman lo que venimos sosteniendo: el RIGI es una pieza central de una arquitectura jurídico-política que redefine la relación entre el Estado argentino, el capital transnacional y la soberanía sobre los recursos naturales. Su incorporación en el acuerdo con Estados Unidos lo internacionaliza y lo blinda; su articulación con las cláusulas geopolíticas lo convierte en herramienta de alineamiento con Washington; y su colisión con los TBI vigentes abre un nuevo frente de vulnerabilidad arbitral.

Se trata, en definitiva, de un acuerdo negociado a puertas cerradas, sin consulta con ningún sector de la sociedad, firmado en tiempo récord y presentado como “recíproco” cuando más del 95% de las obligaciones recaen sobre Argentina. El RIGI, diseñado como régimen doméstico, queda aquí incorporado en una trama de compromisos internacionales que reduce dramáticamente el espacio de política pública y expone al país a costos fiscales, diplomáticos y jurídicos de enorme magnitud.

Este texto fue publicado originalmente en Tiempo Argentino, 26 de febrero de 2026. Disponible en: https://www.tiempoar.com.ar/ta_article/el-acuerdo-comercial-argentina-ee-uu-convierte-al-rigi-en-un-mega-tratado-de-proteccion-de-inversiones/

El Amicus Curiae en el arbitraje inversor-Estado

María Teresa Gutiérrez-Haces⁶

Para entender el significado e importancia de este recurso, incluido en los tratados de libre comercio, así como en los acuerdos bilaterales de protección a la inversión extranjera, debemos remontarnos a 1997, cuando se presentó la primera demanda internacional contra México a través del capítulo 11 del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) en que la empresa estadounidense Metalclad demandó al gobierno mexicano. Esta demanda, desencadenó una situación inédita en la historia de las querrelas internacionales inversionista-Estado, al poner en evidencia que los gobiernos de la región habían negociado e ignorado los riesgos de estos tratados impulsados únicamente por el deseo de firmar acuerdos con socios comerciales estratégicos, sin un análisis profesional y exhaustivo de su contenido. En este sentido, gran parte de lo que hemos vivido desde la firma del TLCAN, en 1994, y hasta la fecha, es consecuencia de esa falta de responsabilidad gubernamental al no prever las tremendas implicaciones de lo pactado.

Como contraparte resulta paradigmático que, en 2018, países como Canadá, ante el impacto negativo que supuso el capítulo de inversión del TLCAN original, decidieran ~~desvincularse~~ del esquema de arbitraje en el TMEC, el nuevo acuerdo negociado entre México, Estados Unidos y Canadá. Esta decisión rompió con la tendencia del “todo o nada” que imperaba desde finales de la década de los años cuarenta del s. XX. En este sentido, resulta fundamental considerar cómo el rechazo a un sistema de arbitraje sobre inversión incluido en un tratado de libre comercio, trastocó el paradigma impulsado no solo por la experiencia de países como Ecuador, Venezuela o Bolivia, sino también por naciones desarrolladas como Australia, Indonesia o Sudáfrica, que han comenzado a alejarse del sistema de arbitraje inversionista-Estado.

⁶ Doctora en Ciencias Políticas por la Universidad de la Sorbona París III con especialidad en Relaciones Internacionales. Investigadora del Instituto de Investigaciones Económicas de la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM). Integrante del Grupo de Trabajo CLACSO “Lex Mercatoria, poder corporativo y derechos humanos”.

A partir de este contexto, resulta interesante analizar cómo los gobiernos y la sociedad civil han buscado formas de transformar las reglas del arbitraje sobre inversión que parecía inamovible.

Para entender las consecuencias de este cambio, debemos recordar que desde el siglo XIX, con los tratados de amistad, comercio y navegación, ya existía una norma jurídica, simple pero fulminante: “el que daña, paga”. Sin embargo, esta aparente simplificación ha tenido profundas consecuencias en nuestra región. México, por ejemplo, posee un museo dedicado a las intervenciones extranjeras, lo cual es un recordatorio de que por no seguir ciertas reglas de inversión o por no proteger intereses extranjeros, hemos sufrido invasiones, guerras y la pérdida de más de la mitad de nuestro territorio.

Por lo tanto, la consolidación de principios como la Doctrina Calvo o la Doctrina Estrada representó un triunfo para la soberanía de América Latina, al evitar que las disputas de inversión derivaran en despojos territoriales o en conflictos bélicos. No obstante, en 1994, la firma del TLCAN terminó de manera demoledora con estas protecciones. El cambio sustancial ocurrió con el ascenso de la empresa transnacional en la década de los setenta, la cual, ante la falta de mecanismos de protección a su inversión, impulsó un profundo cabildeo para consolidar lo que hoy conocemos como los tratados bilaterales de inversión y los capítulos de inversión en los tratados de libre comercio.

Este proceso ha generado una “desterritorialización” de la justicia, barriendo con la jurisprudencia nacional y trasladando las disputas a tribunales híbridos, en los que el Estado cede su autonomía y su autodeterminación. En este escenario, el sistema reconoce solo a dos actores: el inversionista que acusa y demanda judicialmente y, el Estado que se defiende, pero que no tiene derecho a una contra demanda. Esta estructura ignora al actor más afectado: la sociedad civil marginada, que carece de voz, a pesar de que las demandas actuales, reivindican los derechos humanos, el acceso al agua potable, la protección del medioambiente y los impactos de la minería, todos estos enarbolados por las comunidades afectadas por la inversión de una empresa extranjera.

A pesar de esta complejidad, instancias de arbitraje internacional como el CIADI o la CNUDMI se niegan a reconocer las problemáticas sociales como causales válidas, limitándose a la protección de la “expectativa de inversión”. Es aquí donde aparece la figura del *amicus curiae*, o “amigo de la corte”, un término irónico, dado que las cortes nacionales

han sido anuladas en favor del arbitraje internacional sobre inversión. Aunque el *amicus curiae* se presenta como un recurso para que terceros —que en realidad son los afectados directos— participen, tanto las empresas como los tribunales han impuesto obstáculos que lo vuelven casi inaccesible. En el caso de México, tras treinta años de arbitrajes y múltiples intentos, solo se ha admitido un *amicus curiae*, lo que demuestra que el sistema no busca una mediación real.

Para finalizar, resulta esperanzador notar que incluso dentro de un sistema tan compactado como el del arbitraje internacional, han surgido grietas, como se percibe en la controversia entre la empresa Odyssey Marine (2019) y el gobierno mexicano, en la que un árbitro —el jurista Philippe Sands, del CIADI— se inconformó con la decisión mayoritaria de rechazar un *amicus curiae*, denunciando la incongruencia del tribunal. Este tipo de disensos internos nos indica que la resistencia no solo ocurre en las calles, sino también en los espacios jurídicos.

El arbitraje transnacional dentro de la estructura jurídica extractivista. La defensa del Agua y la Vida ante el sistema de solución de controversias inversor-Estado

Juan Camilo Sarmiento Lobo⁷

Es esencial analizar las nuevas tendencias en los tratados de inversiones y las lecciones aprendidas en América Latina situados desde los territorios. En nuestro caso, desde nuestro Territorio del Páramo, los Bosques y los Ríos de Santurbán, Colombia, que abastecen a más de 3.000.000 de personas y diversas formas de vida, los laudos arbitrales de las empresas transnacionales mineras Eco Oro, Red Eagle y Galway Gold contra Colombia evidencian que este sistema de protección de inversiones y el arbitraje transnacional forman parte de una estructura jurídica que otorga prevalencia a las disposiciones de *hard law* cuando estas garantizan la reproducción del capital de las empresas transnacionales, mientras que reduce a *soft law* las normas de protección ambiental y de derechos humanos (Zubizarreta et al., 2019) . Bajo esta lógica, no solo hablamos de disposiciones para la acumulación por desposesión, sino principalmente de una estructura que facilita el exterminio de los Territorios y de las fuentes de vida para la acumulación de capital y la reproducción de un Necrosistema Global.

En este sentido, se ha establecido un engranaje que parcela y fragmenta los territorios, declarándolos ecosistemas estratégicos para que operen formas de extractivismo de los negocios verdes, como las patentes, los fondos del agua o los bonos de carbono, que despojan a las comunidades y las desplazan. Este soporte institucional, suele acompañarse de cláusulas de no restricción al comercio internacional, lo que somete la protección ambiental a la *lex mercatoria*. De igual manera, observamos una transferencia de poder desde los organismos multilaterales hacia los centros de acumulación de los Estados y Uniones Estatales controladoras, como Estados Unidos, la Unión Europea, Canadá y China, que se imponen, a través de Estados dependizados como Colombia, una nueva ola extractivista centrada en la cadena de suministro de minerales críticos. Por tanto, más que una transición energética, lo

⁷ Ambientalista Popular, profesor, investigador y litigante en defensa de los derechos de la Naturaleza y los Territorios. Integrante del Grupo de Trabajo CLACSO “Lex Mercatoria, poder corporativo y derechos humanos”.

que enfrentamos es una expansión energética que busca extraer hasta la última gota de hidrocarburos, mientras se reproduce la minería de minerales críticos para sostener el crecimiento y el “desarrollo”, utilizando el arbitraje transnacional como elemento de coacción para disciplinar los Territorios y sus pueblos y comunidades.

En suma, existe una racionalidad jurídica detrás de estos tribunales que proviene del análisis económico del Derecho de la Escuela de Chicago, la cual propone una visión en la que los componentes vitales de la Naturaleza son asimilados a “recursos”, “capital” y cifras monetarias. En este sistema, lo que para nosotros es una fuente de vida, como Santurbán, para ellos es una patente, un bono de carbono o una montaña de minerales por extraer; así, el poder judicial se redefine únicamente bajo la fórmula del crecimiento y la acumulación. Bajo esta racionalidad jurídica se imponen las cláusulas engañosas como el “trato justo y equitativo” o la “expropiación indirecta” que tergiversan la idea de “justicia” convirtiendo las restricciones para la protección ambiental en circunstancias indemnizables en favor de las empresas, usándolas para saquear los fondos públicos del Estado cuando las organizaciones comunitarias logran detener el extractivismo, así como para validar las prácticas biocidas.

Situándonos en las luchas concretas, los procesos de Eco Oro, Red Eagle y Galway Gold contra Colombia se han desarrollado en un contexto de movilización continua, liderada por el Comité para la Defensa del Agua y el Páramo de Santurbán, organización comunitaria del Área Metropolitana de Bucaramanga, que además cuenta con el apoyo de la Misión Internacional “Frenemos las Demandas de las Transnacionales”. En el caso específico de Eco Oro, es escandaloso que la Corporación Financiera Internacional del Banco Mundial fuera inversora del proyecto extractivista, mientras el CIADI, perteneciente al mismo Banco, actuaba como juez. A pesar de que inicialmente hubo un laudo que declaró la violación del trato justo y equitativo, la movilización popular y la incidencia política contribuyeron a que en 2024 se determinara que no había lugar a la indemnización, dejando a la empresa sin los recursos pretendidos. No obstante, es necesario resaltar que el CIADI mediante la orden de procedimiento número 6, reproduciendo los argumentos de Eco Oro, rechazó el *amicus curiae* presentado por la organización comunitaria en articulación con las organizaciones internacionales, argumentando que no le interesan argumentos relacionados con los derechos humanos o la protección ambiental, sino únicamente aquellos relacionados con la inversión y la eficiencia monetaria, bajo la premisa de que las comunidades ya estaban representadas

por un Estado que, en la práctica, suele estar instrumentalizado para defender los intereses de las élites.

Finalmente, el análisis de casos como Red Eagle y Galway Gold revela que muchas de estas empresas son meras fachadas o “empresas de papel” creadas para la especulación financiera, que hacen uso de los códigos mineros extractivistas para adquirir concesiones en áreas de especial importancia ambiental y así justificar futuras demandas indemnizatorias. Esta arquitectura o estructura del arbitraje transnacional ha generado efectos devastadores en Colombia, tales como la reproducción de las practicas biocidas y el sacrificio de normas ambientales y de derechos humanos, esto se evidencia en el salvamento de voto de los magistrados Luis Guillermo Guerrero Pérez y Alejandro Linares Cantillo dentro de la Sentencia C-035 de 2016 de la Corte Constitucional, donde señalan que no se pueden proteger los Páramos ante las prácticas extractivistas por temor a comprometer la “responsabilidad internacional del Estado” dentro del Arbitraje Transnacional. A esto se suma la estigmatización, criminalización y asesinato contra los y las defensoras del Territorio, quienes, dentro de este proceso de violencia extractivista, inicialmente son señalados como “enemigos del desarrollo” y de la nación, bajo el pretexto de que su resistencia es la causa de las condenas económicas contra el Estado, tal como lo ha denunciado el Comité para la Defensa del Agua y el Páramo de Santurbán (2021).

Bibliografía

- CIADI (2019). Procedural Order No. 6 Decision on Non-Disputing Parties' Application. [Orden Procesal No. 6 Decisión sobre la Solicitud de las Partes No Condicionantes]. https://icsidfiles.worldbank.org/icsid/ICSIDBLOBS/OnlineAwards/C6086/DS11930_En.pdf
- Comité para la Defensa del Agua y el Páramo de Santurbán. (2021, 28 de octubre). *Denuncia Pública. Rechazamos la estigmatización a la legítima defensa del Agua y Santurbán.* [Comunicado Público]. Facebook. <https://www.facebook.com/photo/?fbid=1775950792595653&set=a.249565264362589>
- Corte Constitucional de Colombia. (2016). Sentencia C-035 de 2016. <https://www.corteconstitucional.gov.co/relatoria/2016/c-035-16.htm>

Hernández Zubizarreta, Juan, González, Erika, & Ramiro, Pedro (2019). Las empresas transnacionales y la arquitectura jurídica de la impunidad: Responsabilidad social corporativa, lex mercatoria y derechos humanos. *REC. Revista de Economía Crítica*, (28), pp. 41–54. <https://www.upo.es/revistas/index.php/rec/article/view/10125/8928>

Comentarios finales

Luciana Ghiotto⁸

A partir de las contribuciones previas, resulta evidente que los mecanismos de protección de inversiones han alcanzado un grado de sofisticación cada vez mayor en los últimos treinta años. Esta sofisticación se manifiesta en la idea de adaptación, especialmente en las formas de negociación. El caso de China es ilustrativo de una estrategia diferenciada, al igual que el incremento de los tratados Sur-Sur; ya no se trata solo de la lógica inicial de las relaciones Norte-Sur. El desafío actual no es la firma de nuevos instrumentos, sino la gestión y adaptación de los existentes en función de los aprendizajes históricos de países que entraron tarde al sistema, como Colombia o Turquía.

Asimismo, ha surgido con fuerza la cuestión de la facilitación de inversiones, impulsada tanto en el marco de la Organización Mundial del Comercio como en nuevos acuerdos de cooperación. En este sentido, la facilitación no busca únicamente la protección del capital, sino también acelerar su circulación mediante la infraestructura y la logística. China ha actuado como el gran agente de esta transformación en las últimas dos décadas, generando hubs de producción y cadenas de valor internas con puertos y rutas listos para la salida rápida de mercancías. Por otro lado, esta sofisticación también alcanza el margen de acción de los Estados en la negociación. Un ejemplo claro es la estrategia de India, que ahora exige el agotamiento de los recursos jurídicos internos antes de recurrir al CIADI, o el caso de Ecuador con la auditoría integral de la CAITISA. Incluso en Sudáfrica observamos una negociación más política que jurídica, donde la permanencia de inversiones estratégicas, como las de Volkswagen, se dirime en espacios de presión diplomática más allá del texto del tratado.

Respecto a la posición de los Estados que deciden apartarse del sistema, es notable cómo la UNCTAD solía calificar de radicales a países como Ecuador, Venezuela y Bolivia,

⁸ Doctora en Ciencias Sociales por la Universidad de Buenos Aires (UBA). Investigadora en CONICET, Argentina, con sede en el Instituto de Investigaciones Políticas (IIP) de la Universidad Nacional de San Martín (UNSAM). Profesora Adjunta de Economía Política Internacional. Co-coordinadora del Grupo de Trabajo CLACSO “Lex Mercatoria, poder corporativo y derechos humanos”. Miembro del Transnational Institute (TNI).

sugiriendo que su disidencia podría conducir al caos sistémico. Esta etiqueta ignora un elemento subyacente fundamental: la resistencia social. Como se ha mencionado anteriormente, existe una contradicción en el territorio: para las comunidades, lo que es fuente de vida para el capital transnacional es simplemente una tonelada de oro. Esta disparidad deriva en la criminalización de la protesta y en la construcción de la narrativa de los “enemigos del desarrollo”.

En esta línea, debemos preguntarnos qué lugar ocupa América Latina en este esquema de acumulación económica. Si estos tratados imponen la lógica del mercado y la seguridad jurídica del derecho de propiedad por encima de los derechos humanos y ambientales, la falta de una salida masiva de los países de la región podría explicarse por su inserción global. Los tratados funcionan como un candado sobre una realidad histórica colonial de cinco siglos, intensificando la competencia entre países vecinos (Colombia, Ecuador, Argentina o Brasil) por colocar productos similares —minerales o soja— en el mercado global de la manera más rápida posible.

En cuanto a la dimensión técnica de este debate, es imperativo aclarar que la denuncia del Convenio del CIADI no constituye una salida inmediata. Si bien el retiro se hace efectivo seis meses después de la notificación a la Secretaría, los Estados permanecen atados a las cláusulas de supervivencia de los tratados bilaterales de inversión o de los capítulos de inversión en los tratados de libre comercio. Estas disposiciones permiten que las empresas sigan presentando demandas durante períodos que oscilan entre cinco y veinte años tras la terminación del tratado. Por consiguiente, el régimen de protección de inversiones constituye una de las estructuras jurídicas de las que resulta más difícil desvincularse en el sistema internacional actual.