

**El arbitraje internacional como mecanismo de solución de disputas:
El caso argentino en el CIADI**
Por Cecilia María Minaverri

1. Introducción

Durante la década de 1990, el gobierno argentino firmó más de cincuenta tratados bilaterales de inversión y en la mayoría de ellos el país se sometió a la jurisdicción del Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones (CIADI).

Luego de la crisis de 2001 -cuando el país se encontraba en una grave crisis económica con altos índices de pobreza, desempleo e inestabilidad institucional- los compromisos asumidos por el gobierno de los noventa se transformaron en un problema adicional. Argentina tuvo que enfrentarse a los inversores que habían llegado al país durante el régimen de convertibilidad y ahora estaban demandando al gobierno por el cambio en las condiciones económicas.

A lo largo de este trabajo esperamos demostrar que los mecanismos de arbitraje internacional no han tenido el éxito prometido. A través del caso argentino veremos cómo utilizando los tratados bilaterales de inversión, la intervención del CIADI no fue eficaz para resolver los desacuerdos entre el Estado y los inversores. Finalmente vamos a formular críticas específicas sobre el modelo actual de arbitraje internacional ofrecido por el CIADI y en la conclusión haremos sugerencias para la reforma de estos mecanismos.

2. Tratados Bilaterales de Inversión

Los tratados bilaterales de promoción y protección recíproca de inversiones (TBIs) son acuerdos entre Estados cuyo objetivo es promover inversiones entre los países suscriptores, protegiendo a los inversores de uno de los Estados al momento de ingresar capital en el territorio del otro que firma el convenio.

Por lo cual, estaríamos ante un tratado firmado entre Estados soberanos con el sólo fin de proteger a particulares y personas jurídicas. A éstos se les aplican normas de derecho internacional público para proteger sus capitales, por lo que a través de estos convenios, los inversores extranjeros adquieren -de forma indirecta y sólo por tener la nacionalidad de unos de los países signatarios del TBI- el mismo estatus jurídico que el Estado receptor de la inversión. El agente privado se transforma así en un sujeto de derecho internacional y puede negociar de igual a igual con cualquier gobierno.

Los tratados suscritos en los años noventa fueron muy similares entre sí, debido a que no fueron el producto de una negociación entre los países signatarios, sino que había un modelo de TBI creado por cada Estado y ofrecido en su mayor parte a los países en vías de desarrollo con la promesa de un aumento de flujos de inversión extranjera. Por ello, en la mayoría de los tratados bilaterales de inversión se encuentran las mismas cláusulas de protección para los inversionistas.

Las más comunes e importantes que queremos mencionar aquí son:

1. *cláusula de prórroga de jurisdicción y competencia*: a través de esta cláusula los desacuerdos entre los inversionistas y el Estado receptor pueden resolverse a través del arbitraje internacional, en muchas ocasiones sin necesidad de acudir previamente a los tribunales locales. El foro más común y utilizado ha sido el ofrecido por el CIADI, sobre el que nos referiremos más adelante.

2. *cláusula de la nación más favorecida*: significa que cualquier concesión más favorable que se haga a un Estado que haya firmado un tratado bilateral de inversión se aplica a todos los demás Estados que lo hayan hecho con anterioridad. Por lo cual, si a un país se le otorga algún beneficio legal para atraerlo, él mismo se aplica automáticamente a todos los Estados firmantes de tratados que lo hayan hecho con anterioridad a este Estado favorecido de forma extra. En el caso de la cláusula de la nación más favorecida, se ha observado que crea un régimen multilateral de protección de la inversión al ofrecer la posibilidad, a otros inversores, de lograr los beneficios otorgados a una tercera nación¹.
3. *trato justo y equitativo*: su inclusión en los tratados sirve como elemento de interpretación y se asocia a los principios de no discriminación y deber de protección de la propiedad extranjera por parte del Estado receptor². Se ha utilizado como argumento en muchas demandas presentadas contra Argentina.
4. *derecho de indemnización en caso de medidas expropiatorias o de nacionalización*: esta cláusula no prohíbe la expropiación, sino que se asegura que estas medidas se tomen sólo por razones de utilidad pública, a través de una ley, y de forma no discriminatoria³. Asimismo establece que el inversor expropiado debe ser indemnizado de forma adecuada, efectiva y rápida. Esto significa que el monto a pagar debe ser un valor justo de mercado, con intereses si hay demoras y en un tipo de moneda pactado previamente. Por otra parte, ante cualquier medida que el Estado tome y que el inversor considere que limita su derecho de propiedad -expropiación indirecta- esta cláusula opera (por ejemplo exceso de impuestos sobre una actividad).
5. *cláusulas paraguas*: estas previsiones se incluyen como forma de proteger las obligaciones emergentes de los contratos que firman los Estados receptores con los inversionistas. El incumplimiento del contrato por parte del Estado receptor de la inversión podría significar asimismo el incumplimiento del TBI, lo que generaría una eventual responsabilidad internacional.

Como podemos ver estas cláusulas están diseñadas para compensar cualquier tipo de pérdida sufrida por el inversor en el país receptor del capital.

La vigencia de los TBIs suele ser de diez años, prorrogables automáticamente. Sin embargo, aun cuando quieran ser denunciados, en general siempre contienen cláusulas de ultractividad que mantienen su vigencia por diez años más. Cabe destacar que dentro del sistema jurídico argentino, y desde la reforma constitucional de 1994, las normas de este tipo de tratados no tienen jerarquía constitucional aunque son superiores a las leyes locales. En tal sentido, cuando un Estado celebra y ratifica un tratado internacional, se obliga a adoptar todas las medidas necesarias para el cumplimiento y la validez del tratado. Sobre esa obligación, también pesan los compromisos asumidos por el Estado, a tenor del artículo 27 de la Convención de Viena sobre Derechos de los Tratados de 1969, de no pretender esgrimir su derecho interno para incumplir una obligación internacional.

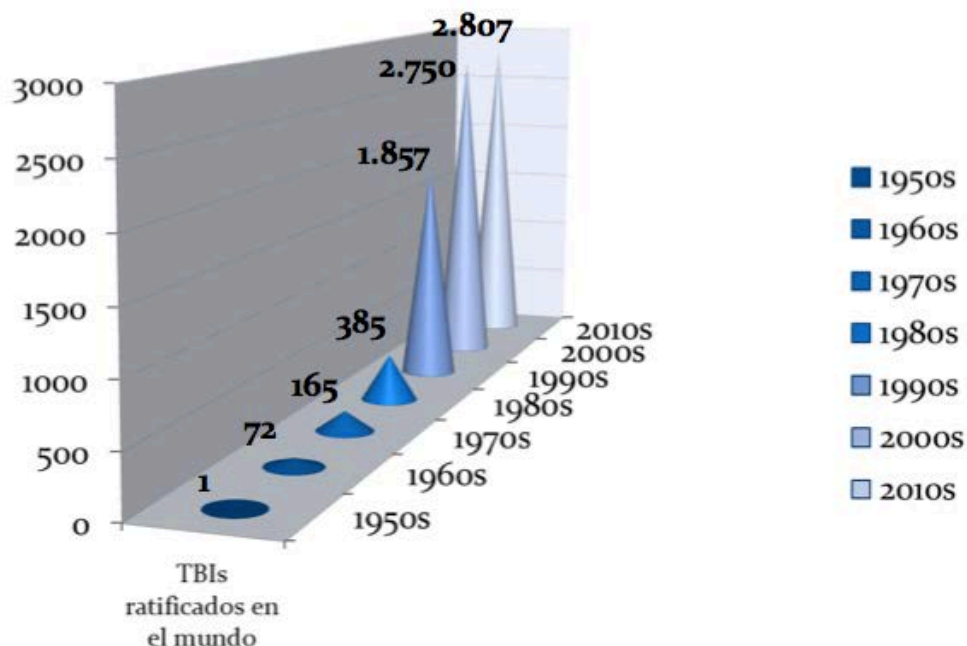
Para el año 2010 se habían firmado aproximadamente 2.800 tratados bilaterales de inversión en el mundo, la mayoría de ellos, durante la década de los noventa.

1 PERUGINI, A. "La definición de la persona física y la cláusula de la Nación más Favorecida en los Convenios Bilaterales de Promoción y Protección de las Inversiones", en GUTIERREZ POSSE, H. (Coord). *Los Convenios para la Promoción y Protección Recíprocas de Inversiones*. Instituto de Derecho Internacional y Derecho de la Navegación. Academia Nacional de Derecho y Ciencias Sociales de Buenos Aires, 1993, p 35 y ss

2 SCHREUER, Ch. "Fair and Equitable Treatment in Arbitral Practice", en *The Journal of World Investment & Trade*. Vol. 6, n° 3, Geneva, 2005, p. 356 y ss.

3 GONZALEZ DE COSSIO, F. "Medidas equivalentes a expropiación en arbitrajes de inversión", en RODRIGUEZ JIMENEZ, S. y WÖSS; H (Coord). *Arbitraje en Materia de Inversiones*. Instituto de Investigaciones Jurídicas, Serie 155, UNAM, México 2010, p. 21 y ss.

Número de tratados bilaterales de inversión ratificados en el mundo⁴:



Un dato de relevancia que nos debe hacer reflexionar sobre la desproporción de fuerzas con la que negociaban estos tratados nos lo proporciona la Conferencia de Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD). De los aproximadamente 1857 TBIs firmados en el mundo hasta la década del noventa, aproximadamente el 1% de ellos se suscribieron entre países desarrollados⁵, por lo cual es evidente que la suscripción de estos tratados fue una condición solicitada a los “Estados no confiables” como contraprestación del arribo de inversiones.

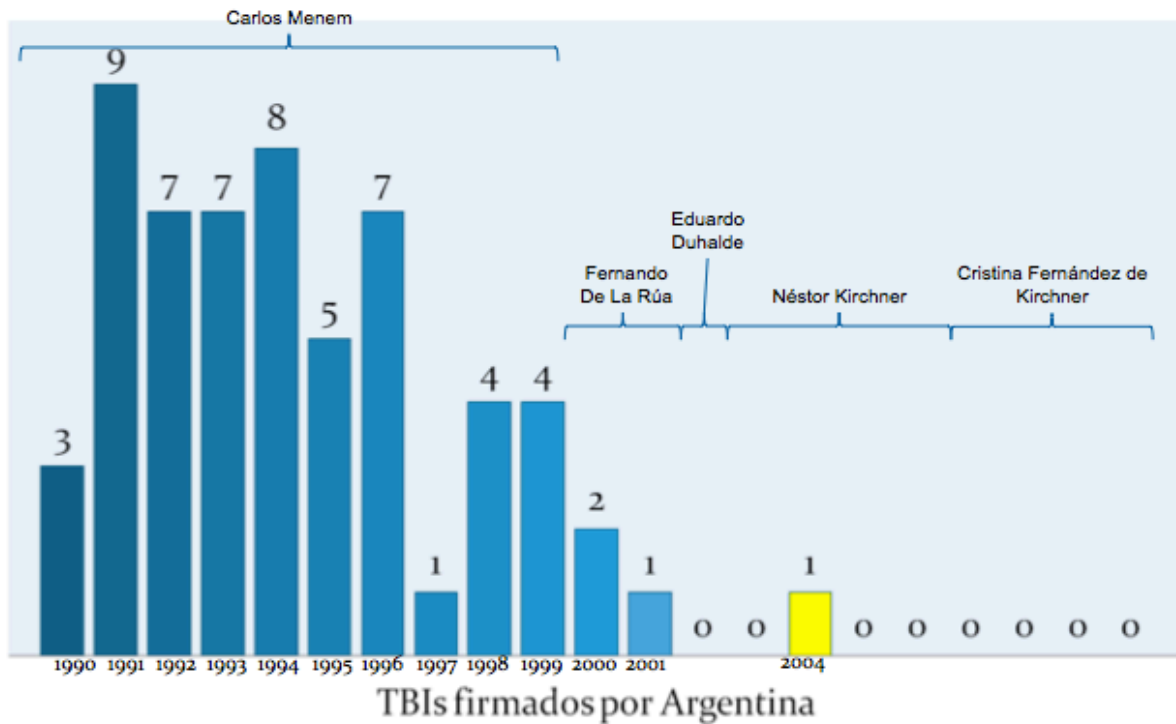
El Gobierno de Argentina firmó 55 tratados bilaterales de inversión durante los años noventa y en la mayoría de ellos el país se sometió a la jurisdicción del CIADI. También muchos otros países latinoamericanos suscribieron TBIs durante los años noventa. Bolivia firmó 16 de ellos, Ecuador 18, Venezuela 22, Chile 48, Perú 28 y México 15. Brasil también firmó 15, pero nunca ratificó ninguno.

Tratados bilaterales de inversión ratificados por Argentina⁶:

4 ECHAIDE, J. “CIADI: ¿Estados o corporaciones?”, *Jornada preparatoria para el Congreso de Derechos y Garantías 2013*, Asociación de Abogados de Buenos Aires (AABA), 2012, disponible en <http://www.slideshare.net/jechaide/presentacin-aaba-sobre-ciadi>

5 Bilateral Investment Treaties 1959-1999, UNCTAD, 2000, disponible en <http://unctad.org/en/Docs/poiteiid2.en.pdf>

6 ECHAIDE, J., Op. Cit.



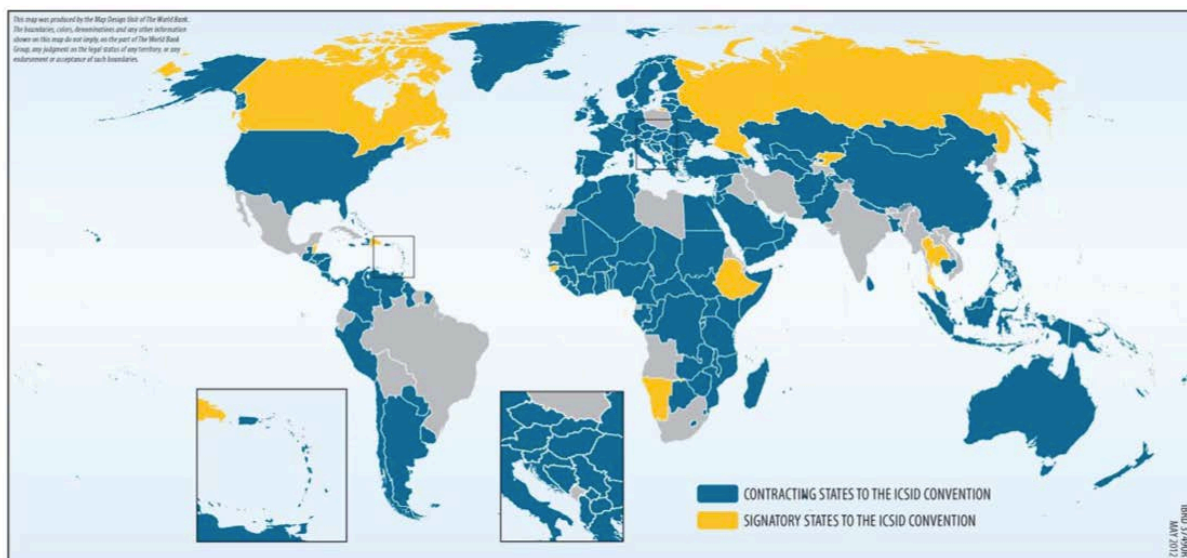
3. Centro Internacional de Diferencias Relativas a Inversiones (CIADI)

El CIADI es un organismo con personalidad jurídica internacional con sede en Washington. Fue creado el 18 de marzo de 1965 mediante el Convenio sobre Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones del Banco Mundial (también conocido como Convenio de Washington). Este acuerdo es un tratado multilateral que fue formulado por las máximas autoridades del Banco Mundial y a la fecha obtuvo la ratificación de 147 Estados. Argentina se convirtió en miembro en 1994.

Mapa de Estados pertenecientes al CIADI⁷:

⁷ Carga de casos del CIADI, Estadísticas, Edición 2012-2, disponible en <https://icsid.worldbank.org/ICSID/FrontServlet?requestType=ICSIDDocRH&actionVal=ShowDocument&CaseLoadStatistics=True&language=Spanish32>

1. Map of the ICSID Contracting States and Other Signatories to the ICSID Convention as of June 30, 2012



Los países que se ven en azul son miembros del CIADI, los que están en amarillo han sólo firmado el Convenio de Washington sin ratificarlo y los que están en gris nunca han firmado el convenio o ya han abandonado la organización.

El CIADI fue creado durante la década de 1960, sin embargo, comenzó a cobrar importancia durante la década de 1980, cuando, de acuerdo con las directrices del Consenso de Washington, la liberalización de la economía y los movimientos de capitales privados hacia los países en desarrollo fueron promovidos como una manera de resolver los problemas de estas regiones. Y fue también la época en que la mayoría de los tratados bilaterales de inversión fueron firmados, dando jurisdicción en caso de litigio al CIADI. Desde el punto de vista jurídico, organizaciones como el Banco Mundial enfatizaron la necesidad de establecer derechos de propiedad estables garantizados por foros de arbitraje internacionales de este tipo, con el fin de atraer capitales a los países no desarrollados.

Cantidad de casos presentados ante el CIADI por año y distribución geográfica según el Estado demandado⁸:

8 Carga de casos del CIADI, Estadísticas, Edición 2012-2, disponible en <https://icsid.worldbank.org/ICSID/FrontServlet?requestType=ICSIDDocRH&actionVal=ShowDocument&CaseLoadStatistics=True&language=Spanish32>

Chart 1: Total Number of ICSID Cases Registered by Calendar Year:

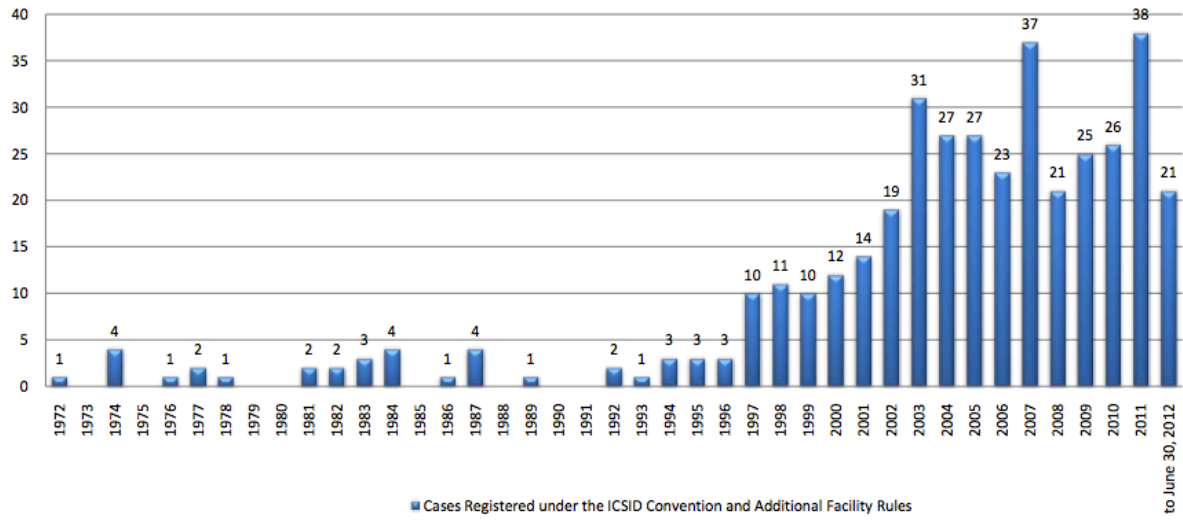
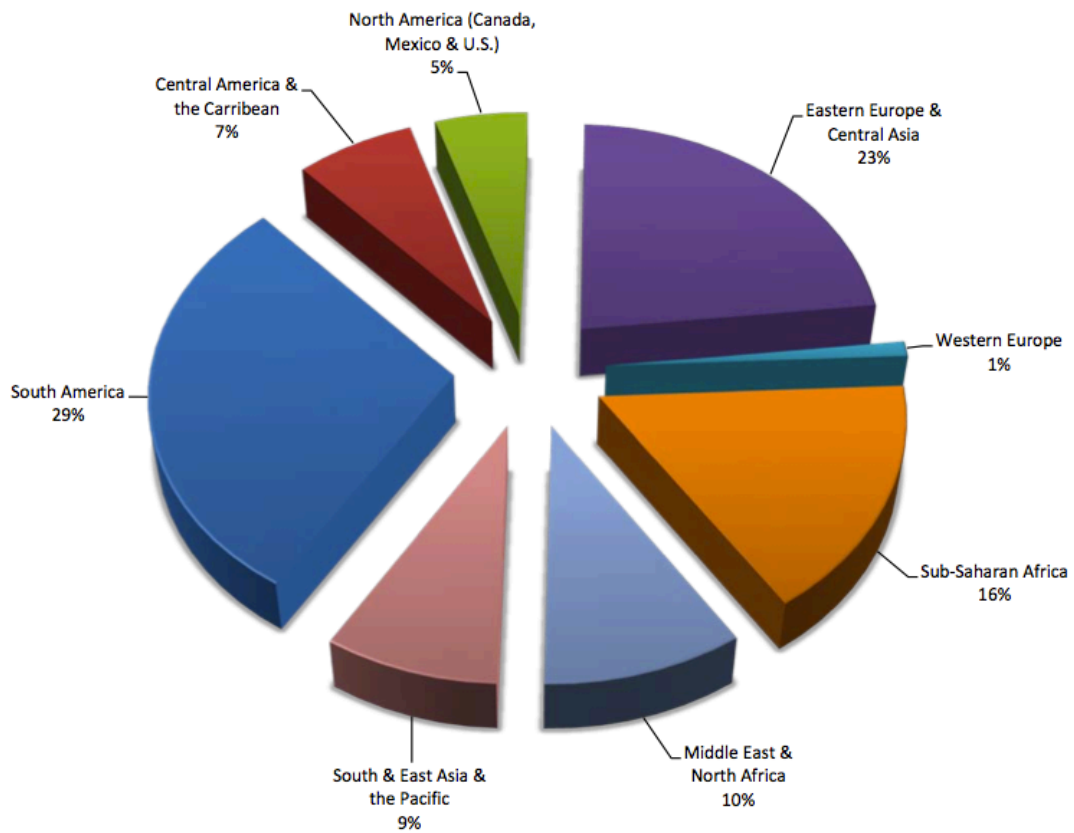


Chart 6: Geographic Distribution of All Cases Registered under the ICSID Convention and Additional Facility Rules by State Party Involved*:



En el primer cuadro podemos ver cuántos casos se presentaron ante el CIADI por año y luego la distribución geográfica de todos los casos iniciados. América del Sur tiene un 29%, siendo la mayor proporción.

Desde su creación el Centro se presentó como un foro imparcial que facilita la solución de controversias jurídicas entre las partes, a través de conciliación o arbitraje y como una manera de deshacerse de cuestiones políticas en la resolución de conflictos que podrían generarse en los tribunales locales al tratarse de litigios entre extranjeros y Estados nacionales⁹.

Sobre la jurisdicción del Centro el artículo 25 de la Convención de Washington dice: *“el consentimiento dado por las partes no podrá ser unilateralmente retirado”*. El inversor no necesita la autorización de su país para demandar a un Estado en virtud de los beneficios otorgados por el TBI firmado entre su país y el Estado anfitrión. Cabe señalar que antes de la firma de estos tratados bilaterales de inversión, la única instancia internacional donde los ciudadanos podían demandar a los Estados era ante los tribunales de derechos humanos.

Una vez aceptada la jurisdicción por parte del Centro, el proceso de arbitraje comienza con la selección de los jueces, del cual se encargan las partes. Si no logran llegar a un acuerdo sobre la composición del Tribunal, el Presidente del Consejo Administrativo del CIADI designará a tres árbitros de la lista conformada por los Estados que son miembros de la organización¹⁰.

Luego de dictarse el laudo, las partes sólo pueden solicitar la aclaración, revisión o anulación del mismo. Así lo establece la misma Convención en su artículo 53 cuando dispone que: *“el laudo será obligatorio para las partes y no podrá ser objeto de apelación ni de cualquier otro recurso”*. Las únicas cinco causales para solicitar la anulación son: 1) que el Tribunal se hubiere constituido incorrectamente; 2) que el Tribunal se hubiere extralimitado manifiestamente en sus facultades; 3) que hubiere habido corrupción de algún miembro del Tribunal; 4) que hubiere quebrantamiento grave de alguna norma del Convenio y 5) que no se hubieren expresado en el laudo los motivos para llegar a esa decisión.

La anulación se resuelve por un Comité ad hoc que estará integrado por tres personas elegidas por el Presidente del Consejo Administrativo de la lista de árbitros que tiene el CIADI. El laudo podrá ser anulado total o parcialmente y otro Tribunal deberá dirimir la controversia nuevamente.

Dado que no existe una instancia superior que pueda revisar los laudos emanados por el Tribunal, los mismos son de aplicación directa. El artículo 54 de la Convención de creación del CIADI establece que todo Estado contratante reconocerá al veredicto dictado su carácter obligatorio y hará ejecutar dentro de su territorio las obligaciones pecuniarias impuestas por éste, como si se tratara de una sentencia firme dictada por un tribunal existente en dicho Estado. Para lograr la ejecución de un laudo se debe realizar un trámite de verificación de autenticidad y seguir el procedimiento que haya fijado cada Estado. La justicia local sólo puede verificar cuestiones de forma, pero nunca de fondo, ya que éstas quedan reservadas al ámbito internacional. Esto está establecido en la primera parte del artículo 26 de la Convención cuando dice que: *“salvo estipulación en contrario, el consentimiento de*

9 TONDINI, B. y ROQUÉ, M, “CIADI, Inversiones y el “Factor Confianza” en la República Argentina”, *Centro Argentino de Estudios Internacionales*, disponible en <http://www.caei.com.ar/es/programas/di/38.pdf>, p. 10.

10 ÁLVAREZ ÁVILA, G., “Las características del arbitraje del CIADI”, *Anuario Mexicano de Derecho Internacional*, Vol. II, 2002, disponible en <http://www.revistas.unam.mx/index.php/amdi/article/view/16417>, p. 222.

las partes al procedimiento de arbitraje conforme este Convenio se considerará como consentimiento a dicho arbitraje con exclusión de cualquier otro recurso”.

Se entiende que los Estados deben acatar los laudos y pagarlos voluntariamente¹¹, sin embargo ante el incumplimiento está previsto que también puedan ejecutarse en cualquiera de los Estados miembro del CIADI. Asimismo ante la negativa de ejecutar el laudo se podrían aplicar los artículos 27 y 64 de la Convención de Washington que otorgan la posibilidad de activar la protección diplomática o acudir a la Corte Internacional de Justicia¹².

De la historia de Argentina, veremos que el CIADI y los TBIs no han funcionado de la forma prometida. No han sido eficaces en resolver las controversias para el gobierno, y fueron igualmente infructuosos para los inversores.

4. Argentina como principal demandado en el CIADI

La relación con el CIADI se inició para la Argentina durante la década de 1990. Carlos Menem era el presidente del gobierno y su plan económico era extremadamente neoliberal. Sus políticas siguieron los lineamientos del Consenso de Washington, las cuales implicaron la transformación política y económica de muchos Estados de Latinoamérica, caracterizada por la liberalización de la economía, la reforma del Estado, la desregulación y las privatizaciones de empresas estatales. Siguiendo los consejos de las organizaciones internacionales como el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial, la inversión extranjera se transformó en sinónimo de crecimiento económico y desarrollo y para conseguirlo los Estados recurrieron a soluciones unilaterales y bilaterales, ya sea modificando la legislación nacional, o suscribiendo TBIs.

Cumpliendo con estos lineamientos Menem introdujo el régimen de convertibilidad, que estableció un tipo de cambio fijo entre el peso argentino y el dólar de los Estados Unidos, como una forma de atraer a los inversores extranjeros¹³.

En el caso argentino este modelo se financió a través de varias privatizaciones y concesiones de servicios públicos, como las telecomunicaciones, el petróleo, el gas, el agua, la electricidad, y el transporte.

Asimismo durante su gobierno la mayoría de los tratados de inversión que tenemos hoy fueron firmados.

Sin embargo, con el régimen de convertibilidad la estructura productiva del país cambió radicalmente. Las exportaciones argentinas se volvieron muy caras para competir en el mundo, con lo que el país se llenó de productos importados, con la consecuente quiebra de varias industrias.

En el 2001, luego de diez años de convertibilidad, la economía del país se derrumbó. Argentina se declaró en cesación de pagos con una deuda externa que superaba los 130.000 millones de dólares y que estaba compuesta -en parte- por bonos bajo legislación de ocho jurisdicciones diferentes.

11 ALEXANDROV, S. —Enforcement of ICSID Awards: Articles 53 and 54 of the ICSID Conventionl. *Transnational Dispute Management*, disponible en: <http://www.transnational-dispute-management.com/article.asp?key=1345>

12 LOWENFELD, A. F., *International Economic Law*, Oxford University press, New York, 2003, capítulo 13 (—The Responsibility of host State to Foreign Investors: Customary International Law), pp. 392 y ss.

13 FERNÁNDEZ MAYO, M., “La crisis del orden neoliberal en Argentina y la respuesta antiglobalización contra el ALCA”, *Revista Historia Actual Online*, Vol. Nº 13, 2007, p.113.

Durante la crisis, el Congreso argentino sancionó la ley Nº 25.561 de emergencia pública y de reforma del régimen cambiario. Esta ley supuso la entrada en vigencia de dos cambios importantes. En primer lugar puso fin al régimen de convertibilidad y además impuso una reestructuración de los contratos -tanto privados como públicos- pactados en moneda extranjera bajo la ley argentina. Asimismo, dispuso que los precios y tarifas resultantes de dichos contratos se fijarían en pesos argentinos. Durante la convertibilidad, el tipo de cambio era de un peso argentino por dólar estadounidense y cuando terminó la convertibilidad, se necesitaban tres pesos argentinos para comprar un dólar. Asimismo las tarifas pagadas por los argentinos durante la convertibilidad se ajustaban de acuerdo al índice de precios al por mayor de los Estados Unidos y con esta ley de emergencia se prohibió todo tipo de actualización.

Esta legislación de emergencia provocó que muchas empresas extranjeras que habían invertido en el país plantearan sus diferencias con Argentina ante el CIADI. Por ello, el país llegó a acumular casi cincuenta casos con pedidos de compensación económica por más de 50.000 millones de dólares. Los inversores solicitaron que la regulación nacional de la década de los noventa fuera respetada y utilizaron las cláusulas de protección de los TBIs para argumentar sus reclamos¹⁴.

Frente a todas estas demandas el gobierno argentino creó una Unidad de Asistencia para la Defensa Arbitral (UNADAR) dentro del ámbito de la Procuración Nacional del Tesoro, para organizar las presentaciones en los juicios y también defender a las provincias, ya que el Estado nacional es garante de las obligaciones contraídas por ellas.

Siendo que el origen de los reclamos es básicamente el mismo, los argumentos de la defensa argentina suelen ser similares. El cuerpo de abogados del Estado ha destacado en sus presentaciones que luego de la crisis de 2001 las medidas de emergencia que se tomaron fueron decisiones casi forzadas e inevitables. Asimismo señalaron que afectaron por igual a nacionales y extranjeros, y así como muchas empresas transnacionales vieron disminuidas sus ganancias en forma drástica, otras tantas firmas argentinas también fueron a la quiebra.

La crisis fue tan grave que se trató de una situación excepcional para la historia de la Argentina. Por eso en los casos en que el país se enfrentó con empresas estadounidenses en el CIADI, los abogados de la Procuración invocaron como defensa lo previsto en el artículo 11 del Tratado Bilateral de Inversión firmado entre Argentina y Estados Unidos. Esta cláusula señala: *"el presente Tratado no impedirá la aplicación por cualquiera de las Partes de las medidas necesarias para el mantenimiento del orden público, el cumplimiento de sus obligaciones con respecto al mantenimiento o restauración de la paz o seguridad internacionales, o la protección de sus intereses esenciales de seguridad"*. Este artículo fue incluido como forma de limitar la protección de los inversores en situaciones de especial importancia, ya que prevé la posibilidad de excluir la ilicitud del TBI cuando el gobierno sanciona normas destinadas a proteger la seguridad nacional y el orden público. Su efecto es similar al llamado "estado de necesidad" reconocido en el derecho internacional consuetudinario y en la mayoría de las legislaciones nacionales¹⁵.

Varios tribunales del CIADI han reconocido la situación de emergencia en la que se encontraba la Argentina luego de la crisis. Asimismo han sostenido el argumento de la defensa

14 PEROTTI, J., "Consideraciones del caso argentino ante la jurisdicción del CIADI", *Centro Argentino de Estudios Internacionales*, 2006, disponible en http://www.caei.com.ar/sites/default/files/08_2.pdf, p. 4.

15 ZABALO, P., "América Latina ante las demandas Inversor-Estado", Universidad del País Vasco, *Revista de Economía Mundial* 31, 2012, disponible en http://biblioteca.hegoa.ehu.es/system/ebooks/19133/original/America_Latina_ante_demandas_Inversor-Estado.pdf?1356609058 p. 283.

señalando que la población en su totalidad se vio afectada seriamente por la crisis, por lo que la situación requirió una acción inmediata y urgente por parte de las autoridades argentinas.

Paralelamente a esgrimir sus defensas en el CIADI, otra estrategia del gobierno argentino fue negociar directamente con los inversionistas perjudicados. Así fue como varios de ellos retiraron sus demandas ante el CIADI luego de obtener algún tipo de compensación por parte del Estado.

Y en otros casos -cinco hasta el momento- Argentina perdió definitivamente sus contiendas en el CIADI, recibiendo laudos en su contra por un monto de \$ 400 millones de pesos¹⁶.

Realizando un balance general, funcionarios del gobierno han declarado que de la suma original reclamada al Estado en el CIADI de aproximadamente 50 mil millones de dólares, el país ha evitado pagar 33 mil millones, debido a los casos ganados y a los desistidos por los demandantes¹⁷.

Como veremos en el Anexo, actualmente la Argentina tiene 9 casos cerrados con laudos finales emitidos y 16 casos cerrados con acuerdos firmados. También cuenta con 8 casos pendientes suspendidos esperando que las partes lleguen a un acuerdo y finalmente 17 casos pendientes en espera de un laudo definitivo o una sentencia de anulación.

Aunque hay demandas por otro tipo de conflictos contra el Estado argentino en el CIADI - como el reciente caso de Repsol-, en la gran mayoría de ellos aún se discuten los perjuicios ocasionados luego de la salida de la convertibilidad.

A partir de la experiencia argentina, se pueden realizar críticas al sistema de arbitraje internacional, y sugerencias para la reforma de estos mecanismos.

5. Críticas

Laudos contradictorios: ha habido muchas decisiones inconsistentes en los casos en que se ha debatido la crisis argentina de 2001. Varios tribunales del CIADI determinaron que durante este período la seguridad del país se vio afectada y las condiciones económicas de los años noventa fueron imposibles de mantener¹⁸. Por ejemplo, en el caso LG&E, el artículo 11 del TBI entre Argentina y Estados Unidos fue invocado con éxito por la defensa. El Tribunal dijo: *“los intereses esenciales de seguridad de Argentina estaban amenazados en diciembre de 2001. La existencia misma del Estado argentino, su sobrevivencia económica y política, las posibilidades de mantener operativos sus servicios esenciales y la preservación de su paz interna estuvieron en peligro. Por otra parte, no hay evidencia contundente de que Argentina haya contribuido a crear la situación de crisis que dio lugar al estado de necesidad. En estas circunstancias, un paquete de medidas para la recuperación económica resultó la única manera de resolver la inminente crisis. Aunque existiesen otras alternativas para desarrollar el contenido del mencionado paquete de medidas para la recuperación económica, la evidencia presentada demuestra que una solución general fue necesaria, y la regulación de las tarifas de los servicios públicos tenía que incluirse en ellas. Tampoco puede decirse que los derechos de ningún otro Estado se vieran seriamente afectados por las medidas tomadas durante la crisis. Finalmente, se reitera que el Artículo XI del Tratado exige a Argentina de responsabilidad por las medidas tomadas durante el estado de*

16 Infobae, 27-11-2012, disponible en <http://www.infobae.com/notas/683551-Argentina-afrenta-demandas-ante-el-CIADI-por-65000-millones-de-dolares.html>

17 El Argentino, 4-7-2010, disponible en <http://www.infonews.com/nota.php?id=97372&bienvenido=1>

18 KASENETZ, E., “Desperate Times Call for Desperate Measures: The Aftermath of Argentina’s State of Necessity and the Current Fight in the ICSID”, *Geo. Wash. Int’l L. Rev.*, 2009 – HeinOnline, disponible en <http://docs.law.gwu.edu/stdg/gwilr/PDFs/41-3/41-3-Kasenez.pdf>, p. 722.

*necesidad*¹⁹. En Continental el Tribunal dijo que las acciones del gobierno central tomadas para preservar o restablecer la paz civil y la vida normal de la sociedad (sobre todo de una sociedad democrática como la de Argentina), caen dentro de la aplicación del artículo XI²⁰. Sin embargo en Sempra²¹, Enron²² y otros casos esta defensa fue rechazada. Asimismo en El Paso²³ los árbitros rechazaron la excepción planteada en el artículo 11 del TBI entre Argentina y Estados Unidos. El Tribunal resolvió que el estado de necesidad previsto en este artículo no puede ser invocado por la parte que ha creado esa situación o ha contribuido sustancialmente a que ocurra. Así dijeron: *“la omisión de la Argentina de controlar varios factores internos, en especial el déficit fiscal, la acumulación de deuda y la rigidez del mercado laboral, contribuyeron significativamente a la crisis. El agravamiento progresivo de los factores internos afectó la capacidad de la Argentina de responder adecuadamente ante los golpes externos, a diferencia de lo que sucedió en otros países sudamericanos”*. Sin embargo, uno de los árbitros de este caso se manifestó en disidencia: *“no puede presuponerse a la ligera que un Estado es responsable por un colapso económico en una economía liberal de mercado en la que la mano invisible es más poderosa que la mano del Estado”*. Debemos mencionar que uno de los árbitros -Albert Jan Van Den Berg- fue parte del panel de LG&E y también de Enron, dos casos que se resolvieron de forma totalmente diferente. Por otra parte el Comité de anulación en el caso Sempra resolvió anular totalmente el laudo de 2007 considerando que el tribunal había incurrido en una extralimitación manifiesta de sus facultades al no haber aplicado el artículo XI del TBI²⁴. Esta disparidad de criterios es frecuente en el sistema de arbitraje del CIADI, en el que además un caso no sienta precedente legal sobre otro. Y en la situación de Argentina esto es particularmente grave ya que el país puede verse afectado por muchos laudos diferentes y tal vez incluso contradictorios, cuando el origen del conflicto es el mismo (el fin de la convertibilidad y la alteración de los términos de los contratos). Por supuesto, en cada caso se deben analizar circunstancias y normativas distintas, pero una cierta coherencia es necesaria para la aplicación de reglas y principios generales.

Conflicto de intereses: ha habido varios casos en que alguna de las partes descubrió un conflicto de intereses entre los árbitros, no pudiendo ser éstos recusados ya que la Convención del CIADI no prevé reglas claras sobre este tema. Por ejemplo en el caso Aguas del Aconquija y Vivendi²⁵, la defensa argentina denunció que uno de los árbitros -Gabrielle Kaufmann-Kohler- era directora del Banco UBS, accionista mayoritario de Vivendi. Los abogados argentinos solicitaron la anulación del laudo dictado argumentando que el tribunal no había sido debidamente constituido, pero el comité que resolvió esta cuestión decidió que el conflicto de intereses denunciado no era relevante. A raíz de este tipo de incidentes se ha argumentado que los abogados no pueden sentarse un día como jueces en un panel del CIADI y al día siguiente asesorar a las empresas en su estudio de abogados sobre este mismo procedimiento. También es muy peligroso que estos árbitros sean los que redactan los laudos que en el futuro podrían ayudar a sus clientes a argumentar casos similares²⁶.

19 LG&E Energy Corp. LG&E Capital Corp. And LG&E International Inc v. República Argentina (Caso N° ARB/02/1), Decisión sobre Responsabilidad, 3 Octubre 2006.

20 Continental Casualty Company v. República Argentina, (Caso N° ARB/03/9), Laudo, 5 Septiembre de 2008.

21 Sempra Energy International v. República Argentina (Caso N° ARB/02/16), Laudo, 28 de Septiembre de 2007

22 Enron Creditors Recovery Corporation and Ponderosa Assets, L.P. v. República Argentina (Caso N° ARB/01/3), Laudo, 22 Mayo 2007

23 El Paso Energy International Company v. República Argentina (Caso N° ARB/03/15), Laudo, 31 Octubre 2011.

24 Sempra Energy International v. República Argentina (Caso N° ARB/02/16), Decisión sobre solicitud de anulación del laudo presentada por Argentina. Sentencia del 29 de junio de 2010.

25 Compañía de Aguas del Aconquija S.A. and Vivendi Universal S.A. v. República Argentina (Caso N° ARB/97/3), Segundo Proceso de Anulación, 10 Agosto de 2010.

26 MANN, H., COSBEY, A., PETERSEN, L and von MOLTKE, K., “Comments on ICSID Discussion Paper, Possible Improvements of the Framework for ICSID Arbitration”, *IISD's International Investment and*

Falta de independencia del Centro: el Consejo de Administración está encabezado por el presidente del Banco Mundial y su papel en el nombramiento de los árbitros ha sido criticado por su falta de independencia. Por otro lado el Centro se encuentra dentro de la estructura organizativa y financiera del Banco Mundial. Algunas de sus autoridades ocupan posiciones en el CIADI y esto también constituye un conflicto de intereses ya que el Banco Mundial tiene posiciones tomadas en temas como las relaciones inversionista-Estado y esto puede influenciar la actuación del órgano de arbitraje. Uno de los objetivos del Banco Mundial es estimular la inversión privada internacional, como una manera de promover el desarrollo. El CIADI responde a estos objetivos, por lo que se ha señalado que, en general, dicta laudos a favor de las empresas privadas y los inversores²⁷

Tiempo y costo del proceso: muchos países se han quejado de lo costoso y lo extenso que es el arbitraje en el CIADI, lo cual es muy perjudicial para los países de bajos ingresos así como para las pequeñas empresas, ya que no pueden afrontar los honorarios de los abogados y los costos generales del proceso. Existen diferentes estudios que muestran que el costo promedio de un litigio en el CIADI va desde 1 millón hasta 2 millones de dólares²⁸. Asimismo suele durar muchos años, lo que cuestiona la eficacia del arbitraje y la elección de este tipo de procedimiento en lugar de los procesos judiciales tradicionales. Asimismo, en muchos casos, los países de bajos ingresos están involucrados en disputas con empresas que tienen muchos más recursos y acceso a mejores estudios de abogados para sus defensas.

Falta de transparencia: el artículo 48 de la Convención de Washington dice: *“el Centro no publicará el laudo sin consentimiento de las partes”*. Asimismo el resto del proceso es confidencial y se brinda poca información al público sobre las etapas procesales. En este tipo de litigios en que los gobiernos nacionales están involucrados la confidencialidad constituye un problema grave, ya que cada ciudadano debe ser capaz de informarse sobre los actos de su gobierno. Uno de los principios básicos de buen gobierno es la transparencia, sobre todo cuando se trata de procesos millonarios en que la estabilidad de la economía de un país puede estar en juego.

La definición de "inversión": el artículo 25 de la Convención dice que: *“La jurisdicción del Centro se extenderá a las diferencias de naturaleza jurídica que surjan directamente de una inversión entre un Estado Contratante (o cualquiera subdivisión política u organismo público de un Estado Contratante acreditados ante el Centro por dicho Estado) y el nacional de otro Estado Contratante y que las partes hayan consentido por escrito en someter al Centro”*. Sin embargo, el convenio no dice expresamente que se entiende por inversión. Los creadores del Convenio de Washington han señalado sobre este tema: *“No se había intentado definir el término "inversión", teniendo en cuenta el requisito esencial del consentimiento de las partes y el mecanismo mediante el cual los Estados contratantes pueden dar a conocer de antemano, si así lo desean, las clases de diferencias que estarán o no dispuestos a someter a la jurisdicción del Centro”*²⁹. Esto ha provocado que se hayan utilizado definiciones contradictorias del término “inversión” y que la jurisdicción del CIADI se amplíe en algunos casos. En *Abaclat y otros*³⁰, un caso colectivo de tenedores de bonos italianos, la mayoría de los árbitros decidió aceptar el caso ya que consideraron que al no estipular el artículo 25 del Convenio qué debe entenderse como inversión, esto deja al Tribunal un margen de discrecionalidad para realizar su propia interpretación. En opinión disidente, el

Sustainable Development Team, 2004, disponible en http://www.iisd.org/pdf/2004/investment_icsid_response.pdf, p. 11.

27 GARCÍA-BOLIVAR, O., “Defining an ICSID Investment: Why Economic Development Should be the Core Element” on *Investment Treaty News from the International Institute for Sustainable Development*, 2012, disponible en <http://www.iisd.org/itm/2012/04/13/defining-an-icsid-investment-why-economic-development-should-be-the-core-element/>.

28 ZABALO, P., Op. Cit, p. 270

29 Informe de los Directores Ejecutivos acerca del Convenio sobre Arreglo de Diferencias relativas a Inversiones entre Estados y Nacionales de Otros Estados, ICSID, Doc. 2, párrafos 9 y 12.

30 *Abaclat and others v. República Argentina (Caso N° ARB/07/5)*, Decisión sobre Jurisdicción y Admisibilidad, 4 de agosto de 2011.

Profesor Georges Abi-Saab dijo que siguiendo los lineamientos establecidos en el caso Salini³¹, un bono no calificaría como inversión. El Tribunal en ese caso consideró los criterios esbozados por los comentaristas de la Convención de Washington y sostuvo que una inversión debía consistir en: a) la existencia de una contribución económica; b) cierto tiempo de duración; y c) participación en los riesgos. Además, indicó que la falta de una definición explícita de inversión en el Convenio, no significa que el término esté abierto a cualquier definición que los Estados provean en sus tratados³². Esto demuestra que debe haber una definición más clara en la convención sobre este término y de los casos que se van a admitir en el CIADI.

Falta de instancia de apelación: debido a que no existe un proceso de apelación para los laudos, las partes están utilizando al procedimiento de anulación como una manera de revisar los casos. Pero sólo hay cinco causas para pedir la anulación previstas en el Convenio de Washington y su única función es anular total o parcialmente un laudo por las razones expuestas, no analizando los argumentos o razones de fondo en virtud de los cuales se basó el Tribunal³³. En el caso de la anulación de Continental el Comité destacó el carácter limitado de ese proceso que sólo revisa la legitimidad del laudo emitido y no el fondo de la cuestión. Asimismo dijeron: *“Aunque en el sistema de arbitraje del CIADI no hay una doctrina de precedentes vinculantes, el Comité considera que un objetivo deseable sería que a largo plazo fuera surgiendo un cuerpo de jurisprudencia constante en relación con los procedimientos de anulación”*³⁴. Y aun cuando las partes logran la anulación de un laudo, ese comité no puede dictar uno nuevo, por lo que el proceso comienza nuevamente.

Ejecución de los laudos: este es un tema muy controvertido, ya que cubre aspectos de derecho interno y de derecho internacional. Los Estados gozan de inmunidad de ejecución lo que constituye un límite respecto a la posibilidad que a un Estado se le ejecuten (forzosamente) bienes o valores de su dominio³⁵. La Convención establece que cuando el inversionista obtiene un laudo ganador en contra de un Estado debe iniciar un proceso formal de ejecución siguiendo las normas previstas en la legislación de ese país. El artículo 54 de la Convención dice que: *“El laudo se ejecutará de acuerdo con las normas que, sobre ejecución de sentencias, estuvieren en vigor en los territorios en que dicha ejecución se pretenda”*. Los funcionarios del gobierno argentino han dicho en reiteradas oportunidades que la ejecución de los laudos a favor de los inversores debe tramitarse en los tribunales nacionales, como si fuera una sentencia dictada por el poder judicial local contra el Estado Nacional³⁶. A pesar de la opinión de muchos autores argentinos como Rosatti³⁷ y Bottini³⁸, que plantean la necesidad de revisar la constitucionalidad de los laudos y su legitimidad antes de ejecutarlos, el Estado argentino ha mostrado su voluntad de pagar, pero mientras se siga el procedimiento que se considera correcto. Mientras tanto los inversores son reacios a presentar su solicitud de pago ante los tribunales locales, argumentando parcialidad y exceso de costos. Sobre este tema se ha dicho que aquellos Estados que invoquen la inmunidad de ejecución para no cumplimentar un laudo, estarían vulnerando las obligaciones bajo el artículo

31 Salini Costruttori And Italstrade S.p.A. v. Reino de Marruecos, Caso CIADI No.ARB/00/4.

32 Abaclat and others v. República Argentina (Caso N° ARB/07/5), Opinión en Disidencia, George Abi-Saab, 28 Octubre de 2011.

33 SCHREUER, Ch. “Three Generations of ICSID Annulment Proceedings”, en GAILLARD, E. y BANIFATEMI, Y. *Annulment of ICSID Awards*. IAI, Series on International Arbitration, n° 1, 2004. p. 17 y ss. Disponible en: www.univie.ac.at/intlaw/wordpress/pdf/67.pdf

34 Continental Casualty Company v. República Argentina (Caso N° ARB/03/9), Decisión sobre la Solicitud de Anulación Parcial, 16 de Septiembre de 2011.

35 DIEZ DE VELASCO, Manuel. *Instituciones del Derecho Internacional Público*. Tecnos. Madrid. 2005. p. 314 y ss.

36 Página 12, 27-3-2012, disponible en <http://www.pagina12.com.ar/diario/economia/2-190500-2012-03-27.html>

37 ROSATTI, H. “Los Tratados bilaterales de inversión, el arbitraje internacional obligatorio y el sistema constitucional argentino”. *LL 2003-E*, 1283.

38 BOTTINI, G. “El cumplimiento de los laudos del CIADI y el derecho internacional”. Edit. *La Ley Suplemento Administrativo*, 01/11/2005, 1.

53 y 54 del Convenio, en tanto estipula la obligación de reconocer los laudos como vinculantes y ser aplicados en sus Estados³⁹. Sin embargo, desde hace tiempo se acepta que la renuncia a la inmunidad de jurisdicción por parte del Estado, no incluye ninguna renuncia automática de la inmunidad de ejecución devenida de una sentencia o laudo y así lo contempla el artículo 55 de la Convención. Debido a esta controversia, el pago de los laudos se ha convertido en una cuestión de Estado contra Estado, con negociaciones diplomáticas y sanciones (por ejemplo, el presidente Obama suspendió los beneficios comerciales a Argentina debido a la falta de pago de laudos a empresas de Estados Unidos). Asimismo se han intentado embargar bienes del gobierno argentino en el exterior.

Temas sensibles: los temas sobre los que versan los litigios en el CIADI suelen ser de vital importancia para los países. Las características con las que fue creado el sistema (disputas comerciales o privadas) no son el foro apropiado para debatir temas de abastecimiento de agua o energía, como también cuestiones públicas y decisiones económicas, tales como la negociación de bonos de la deuda y las cuestiones de bienestar público que deberían ser discutidos dentro de un procedimiento judicial estructurado. La necesidad de los ciudadanos de tener acceso a algunos de los servicios más básicos como el agua potable debe ser colocado en un nivel superior a la pérdida de ganancias de un inversor particular.”

6. Sugerencia para la reforma del CIADI y conclusiones

A lo largo de este artículo hemos analizado el funcionamiento del CIADI y los TBIs. El objetivo principal de estos mecanismos ha sido proteger a las empresas privadas que invierten sus capitales en países en desarrollo, garantizándoles derechos que luego podrían ser esgrimidos en un foro internacional. El caso argentino nos ha mostrado muchos aspectos de este sistema, ya que el país había firmado más tratados bilaterales de inversión que ningún gobierno en la región y a su vez sufrió la crisis más importante de su historia. Así es como a través del análisis de los casos de Argentina en el CIADI pudimos ver claramente que el sistema tiene muchos problemas, como falta de transparencia y de independencia, contradicciones en sus decisiones, lentitud y un insuficiente nivel de revisión. Esto demuestra que ha sido ineficaz para el gobierno argentino y para los inversores que aún siguen discutiendo sobre acontecimientos que tuvieron lugar hace más de una década.

Por lo tanto, en respuesta a estos graves problemas, concluimos con recomendaciones específicas para reformar y sustituir el actual sistema de resolución de controversias entre Estado e inversores.

En primer lugar, hay que destacar que algunos de los países miembros de UNASUR, encabezados por Ecuador, han propuesto la creación de un nuevo foro de arbitraje dentro de esta organización. No es de extrañar que desde Sudamérica surja esta idea de reemplazar al CIADI y de renegociar los tratados bilaterales de inversión, ya que esta región ha sido una de las más afectadas por las deficiencias del sistema en la resolución de los litigios, muchos de ellos aún pendientes.

A continuación elaboramos una lista de sugerencias que consideramos deberían tenerse en cuenta para la creación de un nuevo foro o para la reforma del existente en el CIADI. Es importante señalar que dentro de un nuevo sistema existirían mejores posibilidades para la aplicación y el debate de estas ideas que dentro del régimen ya existente dentro del Banco Mundial.

39 DELAUME, G. “Foreign Sovereign Immunity: Impact on Arbitration”, *Arbitration. Journal.* n° 38, 1983, p. 36.

- Debe existir un equipo permanente de árbitros dedicados a su trabajo. Esto podría evitar situaciones de conflicto de intereses cuando los árbitros están trabajando al mismo tiempo en las empresas o estudios de abogados. Los árbitros deben ser expertos no sólo en leyes de inversión, sino también en derecho internacional. También la lista de árbitros debe estar equilibrada geográficamente y en cuanto al nivel de conocimiento.
- Debe ser una organización independiente fuera del Banco Mundial, con el control directo de sus miembros. El nombramiento de los jueces debe ser manejado por todos los Estados participantes.
- El sistema debe tener un proceso de apelación con un sistema de precedentes. La decisión en un caso debe ser relevante para la decisión de los demás casos. Con ello se pretende proporcionar jurisprudencia constante y previsibilidad para los inversores y los Estados.
- Deben existir causas de recusación en el Convenio para evitar situaciones de conflicto de interés.
- Los países de bajos ingresos deben tener un sistema de apoyo para ayudar con la defensa jurídica adecuada, lo cual puede ser muy costoso. También la formación de abogados del Estado pueden ayudar a sus países a lograr conciliaciones y defender sus intereses de una mejor manera.
- Debe haber un período de conciliación obligatorio, las partes deben ser alentadas a resolver cualquier conflicto a través de este medio y así evitar un largo periodo de litigio. En los casos argentinos, hemos visto que la conciliación funcionó de una mejor manera para los inversores. Los que optaron por continuar con el arbitraje del CIADI todavía están involucrados en procesos de anulación e incluso aun discutiendo asuntos de jurisdicción.
- En relación con la transparencia, todos los procedimientos de arbitraje deberían ser públicos (esto incluye documentos, registros, pruebas, audiencias y laudos) a excepción de los relativos a la defensa y la seguridad de los Estados⁴⁰.

Podemos concluir que existen limitaciones evidentes en el actual sistema de arbitraje internacional. Por lo tanto, creemos que se necesitan instituciones legales maduras que puedan responder ante el incremento del comercio y la inversión en todo el mundo. El nuevo sistema debería también tener en cuenta las diferentes crisis que puedan sufrir sus países miembros y la importancia de los asuntos tratados en materia de arbitraje internacional. Como UNASUR ha demostrado su interés en la creación de un nuevo foro de arbitraje, sus miembros deberían apoyar esta propuesta, puesto que beneficiará a cada país, y podría evitar situaciones como las atravesadas por Argentina luego de la crisis de 2001.

Anexo

Casos contra la Argentina en el CIADI:

<u>Casos cerrados:</u>
<i>Laudos finales emitidos o procesos de anulación terminados:</i>
1) Metalpar S.A. y Buen Aire S.A. v. República Argentina (Caso Nº ARB/03/5)
2) Wintershall Aktiengesellschaft v. República Argentina (Caso Nº ARB/04/14)
3) Azurix Corp v. República Argentina (Caso Nº ARB/03/30)
4) Azurix Corp. v. República Argentina (Caso Nº ARB/01/12)

40 FIEZZONI, S. K., "Centro de Arbitraje de UNASUR: Las Principales Características de la Propuesta de Ecuador" en *Investment Treaty News*, International Institute for Sustainable Development, Nº 2, 2011-2012, disponible en <http://www.iisd.org/itn/2012/01/12/unasur/>

5) Continental Casualty Company v. República Argentina (Caso N° ARB/03/9)
6) Compañía de Aguas del Aconquija S.A. and Vivendi Universal S.A. v. República Argentina (Caso N° ARB/97/3)
7) Houston Industries Energy Inc. And others v. República Argentina (Caso N° ARB/98/1)
8) TSA Spectrum de Argentina S.A. v. República Argentina (Caso N° ARB/05/05)
9) CMS Gas Transmission Company v. República Argentina (Caso N° ARB/01/8)

Conciliaciones acordadas por las partes o a pedido del demandante:

1) Camuzzi International S.A. v. República Argentina (Caso N° ARB/03/7)
2) Lanco International, Inc v. República Argentina (Caso N° ARB/97/6)
3) Mobil Argentina S.A. v. República Argentina (Caso N° ARB/99/1)
4) Empresa Nacional de Electricidad S.A. v. República Argentina (Caso N° ARB/99/4)
5) Aguas cordobesas S.A., Suez, and Sociedad General de Aguas de Barcelona S.A. v. República Argentina (Caso N° ARB/03/18)
6) Compañía General de Electricidad S.A. and CGE Argentina S.A. v. República Argentina (Caso N° ARB/05/2)
7) RGA Reinsurance Company v. República Argentina (Caso N° ARB/04/20)
8) France Telecom S.A. v. República Argentina (Caso N° ARB/04/18)
9) Telefónica S.A. v. República Argentina (Caso N° ARB/03/20)
10) CIT Group Inc. v. República Argentina (Caso N° ARB/04/9)
11) BP America Production Company and others v. República Argentina (Caso N° ARB/04/8)
12) Pan American Energy LLC and BP Argentina Exploration Company v. República Argentina (Caso N° ARB/03/13)
13) Pioneer Natural Resources Company, Pioneer Natural Resources (Argentina) S.A. and Pioneer Natural Resources Tierra del Fuego S.A. v. República Argentina (Caso N° ARB/03/12)
14) Impregilo S.p.A. v. República Argentina (Caso N° ARB/08/14)
15) Siemens A.G. v. República Argentina (Caso N° ARB/02/8)
16) Asset Recovery Trust S.A. v. República Argentina (Caso N° ARB/05/11)

Casos pendientes

Casos suspendidos por negociación de acuerdo ente las partes

1) AES Corporation v. República Argentina (Caso N° ARB/02/17)
2) Camuzzi International S.A. v. República Argentina (Caso N° ARB/03/2)
3) Enersis S.A. and others v. República Argentina (Caso N° ARB/03/21)
4) Unisys Corporation v. República Argentina (Caso N° ARB/03/27)
5) Gas Natural SDG, S.A. v. República Argentina (Caso N° ARB/03/10)
6) LG&E Energy Corp. LG&E Capital Corp. And LG&E International Inc v. República Argentina (Caso N° ARB/02/1)
7) Electricidad Argentina S.A. and EDF International S.A. v. República Argentina (Caso N° ARB/03/22)
8) Enron Creditors Recovery Corporation (formerly Enron Corporation) and Ponderosa Assets, L.P. v.

Casos pendientes aun esperando un laudo definitivo o una decisión sobre anulación:

1) El Paso Energy International Company v. República Argentina (Caso N° ARB/03/15)

2) Total S.A. v. República Argentina (Caso N° ARB/04/1)

3) Suez, Sociedad General de Aguas de Barcelona S.A. and Interagua Servicios Integrales de Agua S.A. v. República Argentina (Caso N° ARB/03/17)

4) Suez, Sociedad General de Aguas de Barcelona S.A. and Vivendi Universal S.A. v. República Argentina (Caso N° ARB/03/19)

5) Abaclat and others v. República Argentina (Caso N° ARB/07/5)

6) Giovanni Alemanni and others v. República Argentina (Caso N° ARB/07/8)

7) Ambiente Ufficio S.p.A. and others v. República Argentina (Caso N° ARB/08/9)

8) Impregilo S.p.A. v. República Argentina (Caso N° ARB/07/17)

9) EDF International S.A., S.A.UR International S.A. and León Participaciones Argentinas S.A. v. República Argentina (Caso N° ARB/03/23)

10) Sempra Energy International v. República Argentina (Caso N° ARB/02/16)

11) Hochtief Aktiengesellschaft v. República Argentina (Caso N° ARB/07/31)

12) Mobil Exploration and Development Inc. Suc. Argentina and Mobil Argentina S.A. v. República Argentina (Caso N° ARB/04/16)

13) Saur International v. República Argentina (Caso N° ARB/04/4)

14) Urbaser S.A. and Consorcio de Aguas Bilbao Biskaia, Bilbao Biskaia Ur Partzuergoa v. República Argentina (Caso N° ARB/07/26)

15) Daimler Financial Services AG v. República Argentina (Caso N° ARB/05/1)

16) Repsol, S.A. and Repsol Butano, S.A. v. Argentine Republic (Caso N° ARB/12/38)

17) Teinver S.A., Transportes de Cercanías S.A. and Autobuses Urbanos del Sur S.A. v. República Argentina (Caso N° ARB/09/1)