



**Escuela de
Política y Gobierno**
EPyG_UNSAM

Licenciatura en Relaciones Internacionales

Escuela de Política y Gobierno

UNSAM

Tesina de investigación

**Tratados Bilaterales de Inversión: de la promesa de desarrollo económico a las
millonarias demandas de inversores privados.**

Un análisis del caso ecuatoriano.

Estudiante: Luciano Boscato

Tutora: Luciana Ghiotto

Fecha: 20/08/2024

Agradecimientos

A mi mamá, mi papá y mi hermano, por absolutamente todo. Con ustedes todo es más fácil.

A Sofi, mi novia, por acompañarme durante estos años y apoyarme en los momentos más desafiantes.

A Luciana Ghiotto, mi tutora, por despertarme el interés en la temática en cuestión y guiarme en la elaboración de esta tesina.

A la UNSAM, por abrirme las puertas de esta hermosa casa de estudio, y a todos/as sus profesores/as, por su paciencia y su compromiso. Especialmente a Iván Schuliaquer, por su dedicación y sus palabras de apoyo durante el segundo Taller de Redacción.

A nuestro país, por apostar por la educación pública. Seguiremos defendiendo la Universidad pública, gratuita y de calidad.

Muchísimas gracias.

Resumen

La década del 90' fue un clima propicio para la firma de Tratados Bilaterales de Inversión (TBIs) debido a las reformas de política económica promovidas por las organizaciones internacionales en el marco del Consenso de Washington. En busca de atraer Inversión Extranjera Directa, Ecuador suscribió TBIs con decenas de países. Más allá de que esa inversión de capital nunca llegó, los TBIs generaron un marco jurídico regulatorio que le permitió a grandes empresas transnacionales demandar al país ante cualquier cambio en la legislación nacional. De esta manera, no es sorprendente que luego de múltiples demandas recibidas, al llegar al poder el presidente Rafael Correa en 2007, haya decidido retirarse del Centro Internacional para el Arreglo de Disputas sobre Inversiones (CIADI) e iniciar el proceso de denuncia de muchos de los TBIs firmados. Así, este trabajo de investigación, que realiza una comparación de la postura de Ecuador respecto al tratamiento de los inversores extranjeros entre los años 90' y el período 2007-2017, evidencia la crisis del Régimen Internacional de Solución de Controversias Inversor- Estado a la luz de la experiencia del país latinoamericano y propone comprender las acciones llevadas adelante por el gobierno de Rafael Correa como un intento de creación de un nuevo Régimen Internacional.

Palabras clave: *Tratados Bilaterales de Inversión (TBI)- Inversión Extranjera - Consenso de Washington - Centro Internacional para el Arreglo de Disputas sobre Inversiones (CIADI) - Ecuador- CAITISA- Solución de Controversias InversorEstado.*

Índice

Introducción	5
Estado de la Cuestión	8
Tratados Bilaterales de Inversión y CIADI.....	8
Consenso de Washington en América Latina	9
Marco Teórico	11
Teoría de los Regímenes Internacionales	11
Actores no estatales en el sistema internacional: Empresas Transnacionales	12
Régimen Internacional de Solución de Controversias Inversor - Estado	13
Ecuador: década del 90'	15
Década del 90': Un clima propicio	15
Convenio del CIADI y firma de TBIs.....	16
Ecuador: presidencia de Rafael Correa	18
Siglo XXI: giro a la izquierda	18
Nueva Constitución, denuncia de TBIs y salida del CIADI.....	20
Otras líneas de acción en materia de protección de inversiones extranjeras	23
Discusión	26
Conclusión	30
Bibliografía utilizada	31

Introducción

En la actualidad, se considera que los Estados ven al fomento a las inversiones como un aspecto central para su desarrollo. Para ello, desde el imaginario social, se cree que es necesario que las y los inversionistas confíen en el marco regulatorio del país receptor, generando que su economía crezca a partir de esta inyección de capital privado. De esta manera, muchos países han decidido celebrar tratados de protección de inversiones, los cuales buscan dar garantías a las y los potenciales inversores de que el Estado receptor no modificará ningún aspecto de su estructura jurídica y económica (Andrade Rivandeira, 2019).

Sin embargo, actualmente muchos países ponen en cuestión estos instrumentos al observar que la promesa de desarrollo económico no fue cumplida. Por otro lado, también son específicamente criticadas algunas de las cláusulas que incorporan estos Tratados, como la que hace referencia a los mecanismos de solución de controversias y la Cláusula de la Nación Más Favorecida, entre otras.

Como señala Minaverri (2013), los Tratados Bilaterales de Inversión (TBIs) son acuerdos entre dos Estados que tienen como principal objetivo promover las inversiones entre los países firmantes, protegiendo a los inversores privados de unos de los Estados al ingresar capital al territorio del otro firmante. De esta manera, ambas partes se comprometen a no modificar las condiciones contractuales y jurídicas para la inversión y a no aplicar medidas que perjudiquen los intereses del sector privado (Ghiotto, 2017)

En suma, el aspecto más controversial de los TBIs es la cláusula que da forma a los mecanismos de solución de controversias. Para la defensa de los intereses de los inversores, la mayoría de los TBIs remiten a una instancia supranacional: los inversores tienen la posibilidad de recurrir al arbitraje internacional (Ghiotto, 2017). De esta manera, a partir de la década del 90', el Centro Internacional de Diferencias Relativas a Inversiones (CIADI) comenzó a cobrar importancia ya que la mayoría de los TBIs firmados le dan jurisdicción en caso de litigio. Así, lo que se observa es que, a medida que uno de los Estados suscriptores busca modificar alguna de sus políticas, generalmente económicas o socioambientales, las empresas privadas recurren al arbitraje internacional.

Resulta pertinente para esta tesina el caso de Ecuador, por la gran cantidad de TBIs firmados por este Estado, y por la cantidad de demandas que ha recibido, especialmente de

empresas del sector extractivo. Además, siguiendo con el planteo de Magdalena Bas Vilizzio (2015), el caso de Ecuador es emblemático para la región porque, luego de múltiples demandas en su contra ante el CIADI, el 2 de julio de 2009 este Estado decidió abandonar el foro de arbitraje internacional y comenzar un proceso de denuncia de sus TBIs en vigencia. Para ese momento eran 26 los TBIs que Ecuador tenía en vigor. Asimismo, desde ese año, Ecuador impulsó la creación de una institución regional de solución de controversias en el ámbito de la Unión de Naciones Suramericanas (UNASUR).

En este sentido, en esta tesina se delimitan dos períodos muy marcados, que serán contrapuestos para el análisis. Por un lado, los años 90', que comienzan el 27 de agosto de 1993 cuando Ecuador firma su TBI con Estados Unidos e inaugura una década en la cual firmaría muchos más. Por otro lado, el período comprendido entre 2007 y 2017, relacionado con la presidencia de Rafael Correa, durante la cual Ecuador decide abandonar el CIADI y denunciar sus TBIs en vigencia.

De esta manera, el objetivo general de este trabajo de investigación es comparar la postura de Ecuador respecto al tratamiento de los inversores extranjeros entre los años 90' y el período 2007 -2017. Para ello, fueron delineados los siguientes objetivos específicos: en primer lugar, caracterizar los contextos internacionales de ambos períodos; en segundo lugar, identificar las causas de la firma masiva de TBIs durante la década del 90' por parte del Estado ecuatoriano; y, en tercer lugar, identificar los cambios y continuidades en la postura de Ecuador respecto a los TBIs entre ambos períodos.

Por último, en relación al marco conceptual, la Economía Política Internacional (EPI) será utilizada en esta tesina como aproximación teórica, ya que permitirá analizar el complejo vínculo entre actividad política y actividad económica de este caso particular (Cohen, 2007). Como plantea Tussie (2013), los estudios de EPI desde Latinoamérica tienden hacia el conocimiento práctico y aplicado para la atención a problemas coyunturales. De esta manera, una mirada desde la EPI permite plantear una pregunta de investigación que atienda a una problemática coyuntural tan concreta como son las consecuencias de la firma masiva de TBIs durante la década del 90' en América Latina.

La investigación se llevará a cabo con un abordaje cualitativo, utilizando como herramienta al estudio de caso. En este sentido, se definirán las características y dinámicas propias de los dos períodos a analizar, como así también, las dinámicas dentro de Ecuador y las

presiones desde el sistema internacional. Además, se observarán dos indicadores específicos que ayudarán a comprender por qué Ecuador cambió su postura frente a los TBIs. Estos son, por un lado, la Inversión Extranjera Directa (IED), es decir, si el aumento de acuerdos de protección de las inversiones significó (o no) un aumento en los flujos de inversión recibida. Por otro lado, las demandas de inversores privados, es decir, si ante el aumento de TBIs firmados, Ecuador recibió una mayor cantidad de demanda.

El estudio de caso resulta fundamental para este trabajo de investigación ya que, como señalan Maltruf, Beltrán y González (2008), este método tiene como principal objetivo entender un fenómeno social complejo, y permite a las y los investigadores detectar las características más representativas y holísticas de los eventos. Así, la presente tesina se nutrirá principalmente de bases de datos generadas por organismos internacionales y consultoras privadas, como el Sistema de Información sobre Comercio Exterior (SICE) de la Organización de los Estados Americanos (OEA) y la Base de Datos y Publicaciones Estadísticas de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). Además, serán utilizadas otras fuentes como artículos, tesis, capítulos de libros y otros documentos especializados en la temática en cuestión, que permitirán reconstruir históricamente los contextos nacionales e internacionales abarcados en este trabajo.

Esta tesina se organiza en seis apartados. Primero, se introdujo el problema de investigación, los objetivos del trabajo y la metodología a utilizar. Segundo, se presentará un análisis detallado de los avances académicos realizados sobre el tema de inversión. Tercero, se introducirán los conceptos que serán tomados como punto de partida para este estudio. Cuarto, se analizará la postura del Estado ecuatoriano respecto a los TBIs durante la década del 90'. Quinto, se analizará la postura del Estado ecuatoriano respecto a los TBIs durante la presidencia de Rafael Correa. Por último, se problematizarán algunos de los hechos narrados de la experiencia ecuatoriana a la luz de distintos desarrollos conceptuales introducidos en el marco teórico y se presentarán las reflexiones finales sobre la investigación realizada.

Estado de la Cuestión

Tratados Bilaterales de Inversión y CIADI

El régimen para la protección de las inversiones ha sido construido con base en distintos mecanismos y se ha transformado a través del tiempo, donde los primeros intentos para el establecimiento de reglas internacionales en este ámbito se ubican al finalizar la segunda guerra mundial (Gutiérrez Haces y Quintero Sánchez, 2016). Principalmente Estados Unidos, pero también Europa Occidental, buscó idear un régimen que permitiera la instauración del libre comercio y la protección a los inversores extranjeros en los países receptores.

Sin embargo, esta proyección no pudo ser llevada a cabo en las décadas posteriores a la segunda guerra mundial, ya que muchos países en desarrollo cerraron sus economías nacionales, expropiaron los activos extranjeros y adoptaron medidas de sustitución de importaciones para desarrollar sus propias industrias (Gutiérrez Haces y Quintero Sánchez, 2016). Por ejemplo, el derecho en la gran mayoría de los países de América Latina estaba inspirado en la Doctrina Calvo, que señala que las y los ciudadanos extranjeros gozan de los mismos derechos que las y los nacionales, es decir, que no pueden tener una situación privilegiada y deben someterse a los tribunales locales evitando la intervención diplomática del país de pertenencia (Tamburini, 2002).

Así, a lo largo de esos años, se llevaron a cabo distintas rondas de negociación para establecer un marco multilateral para la protección de las inversiones extranjeras, como la Carta de la Habana de 1948, pero todas resultaron trucas. De esta manera, Estados Unidos optó por firmar acuerdos comerciales con distintos países, que ya incluían provisiones para proteger la propiedad en territorio extranjero (Gutiérrez Haces y Quintero Sánchez, 2016). A medida que pasó el tiempo, estos acuerdos comenzaron a nombrar a la protección y la promoción de la inversión extranjera, y a destacar su rol como un instrumento de política económica a favor del desarrollo. Incluso la Carta de la Habana concluía afirmando que era necesario establecer un marco jurídico claro que brindara certidumbre para captar inversión extranjera (Gutiérrez Haces y Quintero Sánchez, 2016).

De esta manera, en 1959 se firmó el primer acuerdo bilateral para la inversión entre Alemania y Pakistán, que marcó el precedente para que en los siguiente diez años se firmaran más de setenta, los cuales establecieron el modelo básico que tendrían estos documentos en

los próximos años. Además, estos acuerdos dejaron de ser firmados por dos países desarrollados, para pasar a incluir a un país en desarrollo junto a uno desarrollado, con la intención únicamente de proteger las inversiones. En este sentido, con el objetivo de “reducir la incertidumbre del inversionista extranjero, así como los costes de transacción, cada vez mayores, generados por el incremento de las controversias ligadas al movimiento de capitales”, se creó el Centro Internacional para el Arreglo de Disputas sobre Inversiones (CIADI) en 1965 (Gutiérrez Haces y Quintero Sánchez 2016, 121). Desde su creación, el CIADI se ocupó de la administración del arbitraje relacionado con las controversias entre inversionistas y Estados, mediante procesos de conciliación y arbitraje (Álvarez Ávila, 2002).

Consenso de Washington en América Latina

Para remediar los problemas derivados de la crisis de la deuda, en 1989 el economista John Williamson ideó una serie de políticas que los Estados latinoamericanos debían adoptar para restablecer el crecimiento económico. Entre los conceptos propuestos por Williamson y los aportes de otros economistas presentes en la conferencia llamada “Latin American Adjustment: How Much Has Happened?”, se llegó a un consenso acerca de los diez instrumentos de política económica que los Estados debían llevar adelante para salir del bache económico (Martínez Rangel y Soto Reyes Garmendia, 2012). Esto fue conocido como “Consenso de Washington” (CW). Si bien muchas de estas medidas habían sido llevadas a cabo por el gobierno de Margaret Thatcher en el Reino Unido, la novedad radicó en la idea de aplicarlas en países en desarrollo.

El fundamento teórico del CW eran la teoría económica neoclásica y el modelo ideológico y político del neoliberalismo, por ende, se consideraba al Estado como un factor que dificultaba el crecimiento de un país. En este sentido, el sector privado era el protagonista principal del crecimiento económico, y el Estado debía restringir su rol únicamente a la estabilidad económica que América Latina necesitaba después de la crisis de la deuda (Martínez Rangel y Soto Reyes Garmendia, 2012).

De esta manera, en el nuevo modelo económico promovido desde Washington, los recursos para impulsar el crecimiento económico iban a provenir desde el sector privado y desde los organismos internacionales, disminuyendo el papel interventor del Estado en las actividades económicas. Así, con estas medidas, “el futuro de América Latina yacía en la

combinación de políticas de liberalización y estabilización que impulsaran el crecimiento económico” (Martínez Rangel y Soto Reyes Garmendia 2012, 45).

Como señala Luciana Ghiotto (2020), en este contexto de creciente internacionalización, los Estados debieron desarrollar diversas estrategias para atraer parte del capital global hacia sus territorios. Con el objetivo de crear incentivos para que una porción del capital se asentara en sus países, los Estados optaron por firmar Tratados de Libre Comercio y TBIs. En este sentido, los TBIs permitieron otorgar derechos extraordinarios a los inversores privados, incluyendo cláusulas que protejan a los inversores en caso de políticas estatales que pongan en peligro la posibilidad de ganancia (Ghiotto, 2020). Además, se incorporaron cláusulas que pautaban la solución de controversias entre los inversores y los Estados en tribunales internacionales.

Marco Teórico

Teoría de los Regímenes Internacionales

En la actualidad, los Estados entienden a las inversiones extranjeras como un aspecto central para el crecimiento de sus economías. Es necesario que los inversionistas confíen en el marco jurídico del país receptor y, para ello, muchos Estados han decidido celebrar tratados de protección de inversiones. Para intentar comprender por qué los Estados deciden firmar Tratados Bilaterales de Inversión, se partirá del término de “Régimen Internacional” introducido por John Ruggie y las posteriores reconceptualizaciones que han hecho Stephen Krasner y Robert Keohane.

Por un lado, Ruggie señala que un régimen internacional es “un conjunto de mutuas expectativas, normas, regulaciones, planes, energías organizativas y compromisos financieros que han sido aceptados por un grupo de estados (Ruggie 1975, 570). Por otro lado, Krasner retoma el concepto señalando que un régimen es “un conjunto implícito o explícito de principios, normas, reglas y procedimientos de toma de decisión alrededor de los que convergen las expectativas de los actores en un área determinada de las relaciones internacionales” (Krasner 1982, 186).

En este sentido, estos principios, normas y reglas determinan acciones y obligaciones que forman la estructura dentro de la cual se da la interacción entre los actores y, a su vez, condiciona la toma de decisiones según la conducta esperada de los demás miembros (Bas Vilizzio, 2017). Además, Robert Keohane añade que los Estados forman parte de un régimen internacional solamente por elección propia, es decir, cuando entienden que los beneficios de formar parte son mayores a los que percibirían si no se incorporasen (Bas Vilizzio, 2017).

A partir de esta conceptualización, es posible analizar el sistema integrado por los TBIs y el CIADI como un régimen internacional cuyo principio fundamental es la promoción y la protección de las inversiones. De esta manera, ante la pregunta con la que inició este capítulo de ‘¿por qué los Estados deciden firmar TBIs?’, la Teoría de los Regímenes Internacionales cambia su enfoque y la transforma en otra pregunta: ¿Por qué los Estados ingresan al régimen internacional integrado por los TBIs y el CIADI? A dicho interrogante, Magdalena Bas Vilizzio (2017) explica que los diferentes Estados pueden decidir o no formar parte, siempre que perciban que los beneficios de incorporarse son mayores a los que perciben al estar fuera. Para

ello, los países suscriben TBIs, a partir de los cuales se establecen normas que regulan el comportamiento de los actores y de la que se desprenden una serie de reglas. En este sentido, con los TBIs, los Estados emisores de inversión ven garantizadas las inversiones de sus empresas nacionales y los Estados receptores brindan certeza jurídica a los inversores extranjeros a partir de estas herramientas (Bas Vilizzio, 2017).

Actores no estatales en el sistema internacional: Empresas Transnacionales

Si bien los miembros formales de los regímenes internacionales comúnmente son los Estados, en la práctica, los actores no estatales influyen cada vez más en la dinámica de los mismos (Young 1997, en Souto Zabaleta 2013). Entre ellos, quienes irrumpieron con mayor potencia en el último tiempo son las empresas transnacionales (ETN). Como mencionan Saguier y Ghiotto, durante la década del 90', las ETN "crecieron como actores políticos en la gestión y regulación de procesos socioeconómicos a escala nacional y transnacional" (Saguier y Ghiotto 2018, 168).

En este sentido, la Economía Política Internacional (EPI) es una herramienta fundamental para estudiar cualquier dinámica del sistema internacional donde intervengan actores estatales y no estatales, porque permite analizar el complejo vínculo entre la actividad política y la actividad económica en esta esfera (Cohen, 2007). De esta manera, la EPI "estudia la interacción entre la economía y la política en el ámbito internacional y sus raíces en el nivel nacional" (Tussie 2015, 51). En este sentido, Ralf L. Lippitz (2005) señala que, en lugar de pensar a la economía y a la política como dos esferas separadas, la EPI contemporánea puede ser definida como el análisis de la interacción entre estas esferas, que incluyen tanto a estados como a otros actores.

Entonces, "se puede decir que la EPI es un enfoque a través del cual mirar al mundo, buscando conexiones invisibilizadas entre los enfoques tradicionales de las disciplinas de las que se nutre, proponiendo dejar al descubierto las relaciones de fuerzas, las desigualdades, las voces, los actores, las agendas que construyen el orden global, nacional, regional y/o internacional" (Peixoto Batista 2017, 182). Así, una mirada desde la EPI, permitirá observar que la economía es un escenario de pujas de poder, donde las relaciones económicas transfronterizas no se dan sólo entre Estados, sino también entre actores no gubernamentales, regionales, multinacionales y locales (Tussie, 2013). Ello trae consigo dos supuestos: en primer lugar, que lo político y lo económico puede ser separado al analizar fenómenos nacionales e internacionales; y, en segundo lugar, que los niveles de análisis nacional e internacional no

pueden ser separados de manera taxativa (Tussie, 2013). De esta manera, “la problemática de la EPI se define por la influencia recíproca de la economía en la política (y viceversa), así como de lo interno en lo externo (y viceversa)” (Peixoto Batista 2017:188).

En síntesis, una mirada desde la EPI permite incluir a actores no estatales en el análisis de una problemática de coyuntura tan concreta como es la firma masiva de TBIs durante la década del 90'. Así, la aproximación a este tema dentro de este campo de investigación visibiliza claramente cómo el proceso de globalización hizo estragos con la soberanía nacional, y revela “la interdependencia y la porosidad de las fronteras nacionales” (Tussie 2013, 52). El proceso analizado en esta tesina es un claro ejemplo de lo que señala Tussie (2013): el Estado sigue siendo un actor clave en la regulación de los mercados, pero, a su vez, otros actores socavan sus reglas y generan reglas propias.

Régimen Internacional de Solución de Controversias Inversor - Estado

Más allá del Régimen Internacional de protección de inversores integrado por los TBIs y el CIADI, el principio de solución de controversias inversor -Estado, dada su complejidad y características propias, se comporta como un régimen internacional en sí mismo (Bas Vilizzio, 2018b). Así, se introduce el Régimen Internacional de Solución de Controversias Inversor - Estado, que refiere al andamiaje legal construido a partir de los múltiples TBIs firmados, que posibilita a las empresas multinacionales a reclamar indemnizaciones ante instancias de arbitraje internacional (Zabalo, 2012). En síntesis, este se erige sobre el derecho de los inversores extranjeros de demandar a los Estados receptores de la inversión, ante la posibilidad de que vean vulnerados sus derechos (Bas Vilizzio, 2018b).

Como señala Magdalena Bas Vilizzio (2018b), hay una serie de reglas específicas que se derivan de este régimen, como por ejemplo, que es el inversor privado el que tiene *locus standi* y *jus standi*. Es decir que los inversores extranjeros pueden demandar a los Estados en foros internacionales y que son ellos los titulares de la acción frente a los tribunales, sin ser necesaria la participación del país de origen de la empresa. Además, no existe una obligación de agotamiento previo de los recursos domésticos, es decir, que ya sea por vencimiento de plazo por la Cláusula de la Nación Más Favorecida, se puede pasar al arbitraje internacional sin someter la controversia a la jurisdicción doméstica (Bas Vilizzio, 2018b).

Por otro lado, otras de las características de este régimen son que establece un período de enfriamiento para que las partes resuelvan sus controversias de manera amigable, que las

disputas son sometidas a tribunales ad hoc que se conforman para el caso concreto y que los laudos arbitrales no son pasibles de apelación. Asimismo, los TBIs incorporan una cláusula de ultractividad que mantiene la vigencia del tratado una vez este haya terminado, permitiendo a los inversores realizar demandas en ese período. Por último, también incorporan la Cláusula de la Nación Más Favorecida, mediante la cual los inversores extranjeros deben recibir el mejor trato que el Estado haya acordado ofrecer, sin importar que ese acuerdo no haya sido con el país de origen del inversor.

Ecuador: década del 90'

Década del 90': Un clima propicio

Si bien durante la mayor parte del siglo XX en América Latina prevaleció el modelo sustitutivo de importaciones que apostaba a la industria local por sobre las importaciones, durante la década del 80' emergió un nuevo consenso que afirmaba que la llegada de inversores extranjeros siempre es beneficiosa para el país receptor (Stanley, 2020). Además, como vislumbra Leonardo Stanley (2020), este cambio no obedecía solamente a aspectos económicos, sino que estaba íntimamente relacionado con factores políticos, especialmente con la llegada al poder de Ronald Reagan en Estados Unidos y Margaret Thatcher en el Reino Unido y el ascenso del neoliberalismo.

Asimismo, en América Latina, se limitó el crédito de las instituciones financieras internacionales, debido a la crisis de la deuda en los años 80'. Así, los Estados vieron en la inversión extranjera el recurso más fácil para obtener financiamiento (Gutiérrez Haces y Quintero Sánchez 2016, 127). En este sentido, con el objetivo de crear incentivos para que una parte del capital global se asentara en sus territorios, los Estados suscribieron múltiples acuerdos, entre los que se encuentran los TBIs (Ghiotto, 2020).

De esta manera, Luciana Ghiotto (2020) señala que existen tres principales razones que llevaron a los Estados a firmar TBIs en estos años. En primer lugar, descrita en el párrafo anterior, la necesidad de los Estados de atraer inversiones hacia sus territorios. En segundo lugar, el contexto de desmembramiento de la URSS y el nacimiento de la Organización Mundial del Comercio, marcaron el fin de las alternativas al libre mercado. Y, por último, los discursos que circulaban y se consolidaban acerca de que la inversión extranjera llegaría a los países periféricos, y empujaría el desarrollo y el bienestar de las poblaciones. Además de estas tres razones, la autora afirma que los organismos internacionales, las empresas locales y transnacionales, los medios de comunicación y otros actores no estatales también impulsaron estos tratados a través de su capacidad de presión (Ghiotto, 2020).

En este sentido, Magdalena Bas Vilizzio (2017) señala que las reformas de política económica promovidas por los organismos internacionales en el marco del Consenso de Washington, junto a los factores descriptos en el párrafo anterior, generaron un "clima propicio" para la firma de TBIs. La nueva legislación pauta por estos acuerdos comenzó a

operar masivamente a escala global en estos años, formando un nuevo andamiaje legal internacional (Estay y Sánchez 2015, en Ghiotto 2015).

En particular, lo novedoso en este nuevo andamiaje legal radica en la instancia supranacional que nace con la existencia del CIADI. La firma masiva de TBIs en todo el mundo, transformó al CIADI en el “guardián internacional” de las inversiones (Ghiotto, 2008). Así, se observa que el principal objetivo de este andamiaje legal radica en reducir la incertidumbre de los inversores. Como señala Luciana Ghiotto (2008), los Estados firmaron TBIs a cambio de credibilidad, es decir, constituyendo la imagen de que el país receptor no violaría el derecho de propiedad privada del inversor extranjero.

Convenio del CIADI y firma de TBIs

Al igual que gran parte de América Latina, Ecuador sostuvo un modelo de industrialización por sustitución de importaciones durante la mayor parte del S XX. A partir de los recursos obtenidos por las exportaciones de banana y luego de petróleo, los distintos gobiernos apostaron al desarrollo económico y social bajo el liderazgo del Estado (Martín - Mayoral, 2009).

Sin embargo, a comienzos de la década del 80', la alta inflación, la fuerte inestabilidad económica y las dificultades para sostener el elevado gasto público llevaron al Estado ecuatoriano a cambiar su modelo de desarrollo (Martín - Mayoral, 2009). Como señala Julio Oleas Montalvo (2017), Ecuador decidió terminar con la industrialización dirigida por el Estado y comenzar con reformas de mercado, a partir de cambios en la forma de gestionar la política económica. Así, los gobiernos de los presidentes Osvaldo Hurtado (1981-1984), León Febres Cordero (1984-1988), Rodrigo Borja (1988 -1992) promovieron este cambio alentado por el contexto internacional descrito anteriormente (Montalvo, 2017).

En este sentido, en 1986 Ecuador firmó y ratificó el Convenio de Washington sobre arreglo de diferencias relativas a inversiones entre Estados y Nacionales de otros Estados, tratado constitutivo del CIADI. Esta acción se inscribe dentro de las políticas neoliberales que Ecuador comenzó a aplicar, que le otorgaron al mercado un papel preponderante (Martín - Mayoral, 2009). Bajo los lineamientos del Consenso de Washington, durante la década del 90', Ecuador liberalizó los tipos de cambio y de interés, desmanteló su protección arancelaria, abrió sus mercados, eliminó subsidios y desreguló parcialmente el sistema financiero y el mercado laboral (Larrea, 2009).

Además de estas políticas aplicadas, otro aspecto relevante en este período es la suscripción de TBIs. Si bien Ecuador tenía un TBI firmado con Suiza desde 1969, fue a partir de la ratificación del Convenio de Washington que se desató una firma masiva de TBIs con distintos Estados. A modo de ejemplo, solamente durante el gobierno de Sixto Durán Ballén (1992-1996) se firmaron 16 TBIs, tal como muestra la Tabla 1 (CAITISA, 2017).

La siguiente matriz registra en qué presidencia se suscribió cada uno de los 30 Tratados Bilaterales de Inversión:

Presidente	Número de tratados	Países
José María Velasco Ibarra (1968-1972)	1	Suiza (1969)
León Febres Cordero (1984-1988)	1	Uruguay (1985)
Rodrigo Borja (1988-1992)	1	Egipto (1992)
Sixto Durán Ballén (1992-1996)	16	Estados Unidos, Chile y Venezuela(1993); Paraguay, Argentina, China, Gran Bretaña, El Salvador y Francia (1994); Bolivia (1995); Panamá ¹ , Alemania, Rumania, Rusia, Canadá y España (1996);
Fabián Alarcón (1997-1998)	2	Cuba(1997), República Dominicana (1998)
Jamil Mahuad (1998-2000)	2	Países Bajos y Perú (1999)
Gustavo Noboa (2000-2003)	7	Nicaragua y Honduras (2002); Suecia, Italia, Finlandia y Costa Rica (2001); Guatemala (2002)

De Auditoría integral ciudadana de los tratados de protección recíproca de inversiones y del sistema de arbitraje en materia de inversiones en Ecuador Comisión para la Auditoría Integral Ciudadana de los Tratados de Protección Recíproca de Inversiones y del Sistema de Arbitraje Internacional en Materia de Inversiones, 2017.

Ecuador: presidencia de Rafael Correa

Siglo XXI: giro a la izquierda

Si bien América Latina siguió a la perfección las recomendaciones del Consenso de Washington, los resultados no fueron los esperados. A pesar de haber tenido un éxito relativo para controlar la inflación en los primeros años de la década del 90', estas medidas no han logrado el auge económico prometido (Martínez Rangel y Soto Reyes Garmendia, 2012). Incluso, los países que aplicaron rigurosamente las políticas sugeridas, tampoco han conseguido a largo plazos resultados satisfactorios. Este es el caso de Argentina, uno de los mejores 'alumnos' del Consenso de Washington, que en 1998 entró en una recesión económica que, en 2001, se agudizó en una crisis sin precedentes (Martínez Rangel y Soto Reyes Garmendia, 2012).

La primera década del siglo XXI presentó un contexto social, político y económico marcado por tres características principales: el profundo empobrecimiento de las sociedades debido a la implementación de las políticas promercado, la creciente movilización política de diversos sectores y actores sociales y la crisis de representación política (Stoessel, 2014). Por ejemplo, hacia finales de siglo, la región latinoamericana contaba con un 9% de la población desempleada y un 43% bajo de la línea de pobreza. Las medidas neoliberales implementadas modificaron la estructura socioeconómica de las sociedades generando que la cantidad de trabajadores/as formales se reduzca y que las clásicas identidades sociales y políticas del mundo del trabajo se reconfiguraran. En este contexto, nuevos sujetos sociales, marginados del sistema, emergieron con novedosas demandas (Stoessel, 2014).

De esta manera, surgieron poderosos movimientos sociales indígenas, campesinos y de minorías sexuales que, acompañados de otros colectivos como las clases medias urbanas y los sindicatos, opusieron resistencia al neoliberalismo. Así, la aceleración de las desigualdades sociales y la creciente movilización política generaron las condiciones de posibilidad para una renovación de los partidos en el poder y el surgimiento de nuevas coaliciones políticas de orientación progresista (Stoessel, 2014).

En este sentido, durante la primera década del siglo XXI se dio un "giro a la izquierda" de los gobiernos latinoamericanos donde, hacia el año 2008, once de los dieciocho países de esta región eran gobernados por presidentes de centro-izquierda o de izquierda (Stokes, 2009 en

Stoessel, 2014). Asimismo, todos estos mandatos tuvieron rasgos comunes. En primer lugar, arribaron con la idea de que su agenda política iba a quebrar los postulados centrales del Consenso de Washington. Por otro lado, buscaban recuperar las capacidades estatales y volver a dotar a la política de legitimidad. Así, estos gobiernos apoyados en su mayoría en liderazgos presidenciales carismáticos, utilizaron la vía democrática para impulsar grandes transformaciones que, en algunos casos, llevaron a reformas constitucionales (Stoessel, 2014).

A diferencia de la visión neoliberal de abrir la economía para recibir inversión extranjera, los nuevos gobiernos crearon y fortalecieron empresas públicas de sectores claves (petróleo, minería y servicios públicos) y renegociaron contratos con ETN para incrementar la participación estatal en los márgenes de ganancias de esos sectores. Detrás de estas políticas, el objetivo central era elevar el grado de libertad-soberanía de los Estados latinoamericanos respecto al poder global (Ramírez Gallegos, 2012).

En relación a los tratados y acuerdos firmados durante la década del 90', los países de la región, en su mayoría, no estuvieron satisfechos con los resultados de la firma masiva de TBIs. Esto es consecuencia de numerosas razones, entre ellas, la poca o nula promoción de la inversión, la disminución que ocasionaron en la libertad de legislar del Estado anfitrión, la exposición creciente a demandas y procedimientos poco transparentes y justos, y que no se han perseguido los objetivos de desarrollo sustentable (Gutiérrez Haces y Quintero Sánchez, 2016).

En este contexto, en la primera década del siglo XXI, los países sudamericanos respondieron ante esta situación y pusieron en cuestión la posición uniforme de los años 90' en torno a los TBIs. Más allá de todas estas ideas comunes, cada experiencia nació con sus particularidades. Magdalena Bas Vilizzio (2015) categorizó estas experiencias en 3 grandes bloques en relación a la posición que tomó cada país. En un primer grupo, se encuentran los Estados que mantuvieron en vigor sus TBIs y continuaron siendo miembros del CIADI (Argentina, Chile, Colombia, Guyana, Paraguay, Perú, Surinam y Uruguay). En un segundo grupo, se encuentran los Estados que nunca ratificaron sus TBIs ni el Convenio de Washington, por lo que no forman parte del CIADI (Brasil). Y, en un tercer grupo, se encuentran los Estados que iniciaron procesos de terminación de sus TBIs, por denuncia unilateral o no renovación, y denunciaron el Convenio de Washington, abandonando el CIADI y proponiendo instancias de observación de la situación regional y foros de solución de controversias alternativos (Bolivia,

Venezuela y Ecuador) (Bas Vilizzio, 2015). El caso de Ecuador, uno de los países con una reacción más radical, será abordado en el próximo apartado.

Nueva Constitución, denuncia de TBIs y salida del CIADI

Los programas de ajuste estructural y promoción de exportaciones llevados a cabo en Ecuador desde comienzos de la década del 80', en el marco del Consenso de Washington, no lograron superar el estancamiento económico que el país atravesaba. En cambio, los efectos generados fueron el incremento de la desigualdad social y la persistencia de la pobreza y el desempleo (Larrea, 2009). Este panorama se vio agravado por la crisis que inició en 1998¹, que tuvo graves consecuencias para el país, y que fue profundizada en el 2000, cuando el gobierno de Mahuad decretó la dolarización de la economía (Larrea, 2009).

En este contexto de malestar social, pobreza estructural y crisis económica, en 2004, Rafael Correa fue designado Ministro de Economía y Finanzas, quien destacaba en el sector académico como un crítico del neoliberalismo y del discurso antiestatista. Tras impulsar algunas medidas que buscaban atender el contexto social, Correa encontró rápidamente el rechazo de importantes sectores económicos ecuatorianos y de los organismos multilaterales de crédito, además de la oposición del Congreso (Tibocha y Jaramillo Jassir, 2008). A los tres meses al mando de la cartera nacional, el economista presentó su renuncia, pero dejando la sensación en la ciudadanía de ser una persona comprometida con las causas sociales, lo que disparó su popularidad para las elecciones futuras (Tibocha y Jaramillo Jassir, 2008).

Así, en noviembre de 2006, Rafael Correa fue electo presidente del Ecuador. Con su política de gobierno enmarcada en el modelo de la “economía solidaria”², el mandatario amplió el gasto social y renegoció la deuda externa, aumentando la participación estatal en la economía y gestionando de manera más eficiente los recursos naturales (Tibocha y Jaramillo Jassir, 2008). En este sentido, se han renegociado algunos contratos con empresas petroleras

¹ En 1998, Ecuador entró en una fuerte crisis iniciada por la convergencia de tres eventos negativos, que llevaron a un pronunciado deterioro económico, una crisis social y un levantamiento popular que condujo a la salida del presidente Mahuad en enero del 2000. Estos tres eventos fueron las inundaciones provocadas por El Niño, la caída de los precios del petróleo y la crisis financiera internacional iniciada en el Sudeste Asiático en 1997, que llevó a la quiebra de la mayor parte de los bancos privados del país (Larrea, 2009).

² Un detalle ampliado sobre la Economía Popular y el Plan Nacional del Buen Vivir llevado adelante por el gobierno de Rafael Correa puede verse en Bueno Montalván (2013).

transnacionales, como así también se han nacionalizado otras en pos de que el Estado aumente sus rentas (Stoessel, 2014).

Esta década de fuertes transformaciones en la legislación nacional, sumado al cambio de paradigma que significó la llegada de Rafael Correa al gobierno, generó que el Estado ecuatoriano recibiera millonarias demandas de empresas privadas, especialmente del sector petrolero. De acuerdo a los datos del *Investment Hub* de la UNCTAD, considerando todos los mecanismos de solución de controversias existentes, al finalizar el gobierno de Correa en 2017, Ecuador era uno de los países del mundo con mayor cantidad de demandas de inversores privados en su contra, con un total de 22³.

En particular, dos de las demandas recibidas por el Estado ecuatoriano resultan particularmente relevantes para este trabajo de investigación. En primer lugar, la demanda realizada por Chevron en el año 2009, amparándose en el TBI firmado entre Ecuador y Estados Unidos. La empresa petrolera, entre 1964 y 1992, había explotado la región de Lago Agrio, en la Amazonía Ecuatoriana donde, al finalizar, debía llevar adelante un programa de remediación ambiental sobre la superficie intervenida (Baz Vilizzio, 2018a). Sin embargo, el gobierno de Sixto Durán Ballén accedió a la liberación de responsabilidad por impacto ambiental, a cambio del pago de un resarcimiento económico. En 2003, un grupo de campesinos e indígenas, afectados por la contaminación ambiental, presentaron una denuncia contra la empresa que, en 2011, fue condenada por la justicia ecuatoriana al pago de 9.500 millones de dólares⁴. De esta manera, Chevron continuó con el juicio alegando el incumplimiento por parte del Estado de los acuerdos firmados entre la empresa y Ecuador y el TBI suscripto por los países, reclamando una indemnización de casi 10.000 millones de dólares (Baz Vilizzio, 2018a).

En segundo lugar, la demanda realizada por Occidental Petroleum Corporation (OXY) en el año 2006, también amparándose en el TBI firmado entre Ecuador y Estados Unidos. La empresa petrolera explotaba, desde 1999, una región conocida como Bloque 15, también en el Amazonía Ecuatoriano. Sin embargo, en 2005, OXY transfiere el 40% de sus acciones a una empresa canadiense, sin la aprobación del Ministerio de Energía. De esta manera, y con una fuerte presión del por entonces candidato a presidente Rafael Correa, el Estado ecuatoriano

³ Información disponible en: <<http://investmentpolicyhub.unctad.org/ISDS/FilterByCountry>> [acceso 11/7/2023].

⁴ <https://www.diagonalperiodico.net/global/30000-indigenas-y-campesinos-hicieron-lo-imposible.html>

decidió terminar el contrato con la petrolera estadounidense. Así, OXY realizó una demanda contra Ecuador ante el CIADI, reclamando una indemnización de más de 1.000 millones de dólares⁵.

Como parte de su agenda de ruptura con el neoliberalismo de la década anterior, Rafael Correa impulsó la sanción de una nueva Constitución Nacional, que reemplace a la de 1998 (Ramírez Gallegos, 2012). De esta manera, mediante el llamado a una Asamblea Nacional Constituyente en la ciudad de Montecristi, en 2008 se proclamó la nueva Constitución Nacional ecuatoriana. Este documento permitió a Correa avanzar en el rol intervencionista del Estado, el cual no solo pretendía garantizar los derechos de las personas, sino que buscaba la igualdad y la equidad (Bueno Montalván, 2013).

Asimismo, la gran cantidad de demandas de inversores privados contra Ecuador y los altos montos pretendidos por los demandantes, motorizaron que la nueva Constitución Nacional incluya un artículo que buscara hacer frente a esta problemática. Así, el artículo 422 señala: “No se podrá celebrar tratados o instrumentos internacionales en los que el Estado ecuatoriano ceda jurisdicción soberana a instancias de arbitraje internacional, en controversias contractuales o de índole comercial, entre el Estado y personas naturales o jurídicas privadas” (Constitución de la República del Ecuador, 2008).

En paralelo, como parte de esta búsqueda de hacer frente al marco jurídico y regulatorio, formado por los TBIs y el CIADI, que no estaba beneficiando a Ecuador, en enero de 2008, el Estado notificó la denuncia de 9 TBIs. En esta oportunidad, fueron los tratados firmados con Cuba, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua, Paraguay, República Dominicana, Rumania y Uruguay, sobre los cuales no se habían registrado inversiones recíprocas (Baz Vilizzio, 2018a). Años más tarde, Ecuador terminaría por iniciar el proceso de denuncia del resto de sus TBIs en vigor. Además, amparándose en el artículo 442 de la nueva Constitución, mediante el Decreto Ejecutivo N° 1823, el 2 julio de 2009, el gobierno de Correa notificó la denuncia del Convenio de Washington y oficializó su salida del CIADI.

En busca de formalizar el avance emprendida contra los TBIs, el 6 de mayo de 2013, mediante el Decreto Ejecutivo N° 1506, el presidente Rafael Correa creó la Comisión para la Auditoría Integral Ciudadana de los Tratados de Protección Recíproca de Inversiones y del

⁵ <https://www.eluniverso.com/2012/10/05/1/1356/cronologia-caso-oxy-tema-caducidad-contrato.html/>

Sistema de Arbitraje Internacional en Materia de Inversiones (CAITISA). Integrado por cuatro altos funcionarios del Estado ecuatoriano y por cuatro expertos de la sociedad civil, su creación tuvo objetivos muy claros: “encontrar la compatibilidad o no de los tratados con el nuevo texto constitucional y encontrar las deficiencias contenidas en las actuaciones, laudos y decisiones de los órganos y jurisdicciones del sistema de arbitraje internacional” (Yepes y Larrea 2015, 122).

De esta manera, el 8 de mayo de 2017, la CAITISA entregó públicamente su informe final al Presidente, en donde concluyó que los TBIs firmados por Ecuador son incompatibles con la nueva Constitución y con otras normas del Derecho nacional, principalmente porque contienen disposiciones relativas al sometimiento del Estado al arbitraje internacional. Además, también incluyen el trato diferenciado entre inversores nacionales y extranjeros, ya que estos últimos tienen la posibilidad de demandar ante tribunales internacionales, y cláusulas de expropiación indirecta, que van en contra del derecho de expropiación y nacionalización (Baz Vilizzio, 2017). Incluso, la investigación que realizaron arroja un dato contundente e irrefutable: al sumar los pagos realizados al momento del informe (2017) entre laudos negativos y gastos administrativos y en bufetes de abogados, el Estado ecuatoriano ya ha desembolsado \$1.498 millones de dólares, cifra equivalente al 5,8% del presupuesto general del Estado para el año 2017 (CAITISA, 2017).

Por lo tanto, la CAITISA hizo una serie de recomendaciones. Por un lado, que se concluya el proceso de denuncia de todos los TBIs, proceso que había iniciado en 2008. Por otro lado, que se negocien nuevos instrumentos entre el Estado e inversores privados, utilizando nuevos modelos de tratados de inversión donde se excluya la cláusula de solución de disputas inversor Estado y se establezca como obligatoria la jurisdicción doméstica para la resolución de disputas (CAITISA, 2017).

Otras líneas de acción en materia de protección de inversiones extranjeras

Como señala el informe final de la CAITISA, todas las iniciativas del gobierno ecuatoriano en relación a los TBIs, que fueron descritas en el apartado anterior, se enmarcan en un conjunto de medidas más amplio que buscó “reafirmar la soberanía nacional en materia de regulación de la inversión extranjera y promoción de políticas públicas que beneficien los derechos de los pueblos y la naturaleza, sobre las ganancias corporativas” (CAITISA 2017, 12). Sin embargo, más allá de estas medidas tomadas por el gobierno de Rafael Correa relacionadas a hacer frente a la problemática nacional del Estado ecuatoriano en torno a la protección de

inversiones extranjeras, hay otras acciones impulsadas por el gabinete del mandatario para llevar a cabo de manera internacional y en conjunto con otros países. Entre ellas, se destacan la creación de un Centro de solución de controversias en el marco de la UNASUR; la promulgación de un código con obligaciones vinculantes para las empresas transnacionales en materia de derechos humanos, en el marco de la Organización de las Naciones Unidas (ONU); y el establecimiento de una Nueva Arquitectura Financiera Regional (CAITISA, 2017).

La primera de ellas, refiere a la propuesta del gobierno ecuatoriano, en el año 2008, de la creación de un Centro de Solución de Controversias en Materia de Inversiones en el marco de la UNASUR. La intención de Ecuador y de los países que apoyaron y trabajaron en pos de esta idea a lo largo de los años era la creación de un foro alternativo al CIADI a nivel regional. A partir de un borrador presentado en el año 2012, el Grupo de Trabajo de Expertos de Alto Nivel avanzó con la redacción del Acuerdo Constitutivo para la creación del Centro (Fach Gómez y Titi, 2016). Pese a haber llegado a un consenso respecto a más del 80% del escrito para el año 2016, los cambios políticos experimentados en los países de la región resquebrajaron el UNASUR en general, y dejaron en pausa la constitución del Centro en particular.

La segunda de ellas, refiere a la iniciativa presentada por el presidente Rafael Correa, en el año 2015, en la Asamblea General de las Naciones Unidas, de firma de un tratado vinculante que sancione a las ETN que vulneren los derechos humanos (D'Aniello Elizalde, 2020). Utilizando como ejemplo el desastre ambiental producido por la petrolera Chevron en la amazonía ecuatoriana y la no acatación del fallo de los tribunales nacionales por parte de la empresa, el mandatario propuso la redacción de un acuerdo que buscaba proteger a los ciudadanos y a los Estados cuando las ETN vulneren derechos humanos o cuando atenten contra la naturaleza⁶.

La tercera de ellas, refiere al impulso por parte de varios países de latinoamérica, pero sobre todo de Ecuador y Venezuela, de una Nueva Arquitectura Financiera Regional (NAFR). La crisis económica-financiera mundial de 2008 puso en evidencia la incapacidad de los organismos financieros internacionales, es decir, la vieja arquitectura financiera internacional, de ofrecer programas y soluciones específicas a los países de la región para atenuar los efectos de la crisis (Castiglioni, 2013). En contraposición a esto, desde América Latina y el Caribe se

⁶ <https://www.comunicacion.gob.ec/en-onu-ecuador-propone-tratado-vinculante-que-sancione-a-transnacionales-que-vulneren-los-derechos-humanos/>

pensó la NAFR como un programa de integración regional, que incorpora argumentos para su desarrollo y extensión, y que se conjuga a partir de tres pilares: un banco de desarrollo de nuevo tipo, un fondo de reservas regional y un sistema de compensación depagos en perspectiva a una moneda regional (Castiglioni, 2013). Entre las iniciativas materializadas por la NAFR se encuentran el Banco del Sur, el Banco del ALBA y el Sistema Unitario de Compensación Regional, el SUCRE.

Discusión

A lo largo de los últimos dos apartados, se realizó una historización y contextualización de la postura de Ecuador respecto al tratamiento de los inversores extranjeros durante la década del 90 y durante la Presidencia de Rafael Correa. En esta sección, se problematizarán algunos de los hechos narrados de la experiencia ecuatoriana a la luz de distintos desarrollos conceptuales introducidos en el marco teórico.

En primer lugar, las contextualizaciones expuestas sobre el clima internacional de ambos períodos trabajados, permite comprender que las decisiones tomadas por los gobiernos de turno en Ecuador no fueron aisladas. En un principio, el peso de las ideas impuestas por el CW, con la reducción del papel interventor del Estado en la economía, la venta de empresas públicas a capitales privados y la expansión de la firma de TBIs, logró extenderse por toda Latinoamérica durante los años 90'. Una década más tarde, el fracaso del modelo económico neoliberal también permitió que más de la mitad de los países del continente experimente un “giro a la izquierda”, que buscó recomponer el rol del Estado y volver a dotar de legitimidad a la política (Stoessel, 2014).

Esto demuestra que, para realizar un análisis sobre cualquier temática de las Relaciones Internacionales, la situación política no puede ser problematizada sin tener en cuenta la situación económica, ni lo nacional puede comprenderse sin lo internacional (Tussie, 2013). Por ejemplo, como señala Stanley (2020), la apertura a las importaciones que se dio a fines del siglo pasado no fue únicamente una respuesta de los Estados latinoamericanos a la problemática económica de la crisis de deuda. En cambio, estas medidas se relacionaban mucho más a factores políticos, especialmente, a mostrarse en la misma línea que los gobiernos de Estados Unidos y Reino Unido que impulsaban la agenda neoliberal (Stanley, 2020).

En segundo lugar, la relación entre el Estado y el Mercado, tema abordado por la EPI en las Relaciones Internacionales, se pone especialmente de manifiesto en este trabajo de investigación. Durante la década del 90', los Estados latinoamericanos suscribieron múltiples acuerdos comerciales y redujeron aranceles en la búsqueda de que una parte del capital global se asentara en sus territorios (Ghiotto, 2020). Como señala Robert Gilpin (1990) la competencia y la cooperación entre Estados en el contexto económico, a partir de sus políticas de liberalización o proteccionismo, pueden afectar la estabilidad y el equilibrio de poder en el sistema internacional.

En este sentido, el Estado mantiene su rol central en la regulación de los mercados, pero, al mismo tiempo, otros actores socavan sus reglas y generan reglas propias (Tussie, 2013). En el caso ecuatoriano, esta tensión se observa, por ejemplo, en el sector petrolero. Si bien el Estado tenía la capacidad de tomar medidas relacionadas al medioambiente y a los derechos humanos, muchas veces esta capacidad se vio mermada por las presiones de las empresas petroleras. Incluso, como fue descrito en apartados anteriores, muchas de estas compañías, ante algunas políticas llevadas a cabo por Ecuador, optaron por demandar al país latinoamericano en tribunales internacionales.

En tercer lugar, el concepto de Lex Mercatoria introducido por Adoración Guamán (2021) se pone claramente en evidencia en la experiencia ecuatoriana en relación con la firma de TBIs. Con esta idea, la autora describe un nuevo orden económico y jurídico, compuesto por normas nacionales y supranacionales, que se sostiene sobre dos pilares fundamentales: el primer pilar, incluye el conjunto normativo que surge de las instituciones financieras internacionales; y, el segundo pilar, incluye los acuerdos comerciales y de inversión y las normas nacionales orientadas a la atracción de inversión extranjera (Guamán, 2021). El aspecto central, según Guamán (2021), es que la expansión de este fenómeno incide sobre la capacidad de los Estados de garantizar los derechos humanos y de tomar medidas sociales, económicas o ambientales.

En el caso ecuatoriano, tanto la demanda de Chevron como la de OXY, descritas en el apartado anterior, cristalizan y ponen en evidencia las tensiones existentes entre protección de inversiones y protección de medio ambiente (Baz Vilizzio, 2018a). A partir de la firma masiva de TBIs en la década del 90', lo que se observa es que el Estado pierde capacidad de acción. Cuando el Estado buscaba modificar su legislación nacional o tomar medidas concretas en esta temática, se encontró con demandas de las empresas extranjeras frente a tribunales internacionales.

En cuarto lugar, este nuevo orden jurídico y económico desarrollado por Guamán (2021), pone en evidencia el nuevo rol que adquieren las ETN en el sistema internacional. La combinación de las políticas del Consenso de Washington y la proliferación de los TBIs permitieron a las ETN aumentar su poder y presencia en la economía global. A partir de esto, obtuvieron mayor acceso a recursos naturales, mano de obra barata y mercados emergentes en países en desarrollo, lo que les permitió expandir sus operaciones y maximizar sus beneficios. Con ello, estas corporaciones pudieron ejercer mayor poder sobre los gobiernos para

conseguir que se dictasen políticas y regulaciones favorables a sus intereses, además de explotar recursos naturales sin tener en cuenta el desarrollo sostenible o violando los derechos laborales (Romero y Vera Colina, 2014).

En este sentido, la expansión de los TBIs consolidó los derechos de los inversionistas protegiéndolos ante los cambios en la legislación pero, como señalan Gutiérrez Haces y Quintero Sánchez (2016), hizo muy poco por establecer sus responsabilidades, ~~enseñando~~ vincular sus actividades con el desarrollo de los países receptores de capital. Esto es así ya que, si bien los Estados son quienes negocian y suscriben los TBIs, no son los principales beneficiarios de estos acuerdos. Como afirman Saguier y Grotto (2018), la arquitectura legal internacional creada a partir de los TBIs no tiene como actores principales a los Estados, sino que son las ETN quienes se benefician por la reducción de aranceles, la protección de sus inversiones y las nuevas prerrogativas frente a los Estados.

En el caso ecuatoriano, esto también se observa en la demanda de Chevron. A pesar de que los TBIs fueron prometidos a los Estados no desarrollados como un método de atracción de inversiones y de crecimiento económico, esta situación ejemplifica exactamente lo contrario: una empresa que funcionaba en el país previo a la suscripción del acuerdo, utilizó los mecanismos pautados por el TBI Ecuador - Estados Unidos para demandar al Estado latinoamericano en un tribunal internacional.

En quinto lugar, como sostiene Ghiotto (2020), a partir de la crisis de deuda de los años 80', los Estados suscribieron múltiples TBIs con el objetivo de crear incentivos para que una parte del capital global se asentara en sus territorios. Además, estos acuerdos venían acompañados de la promesa del desarrollo económico y el bienestar de las poblaciones. Como señala el informe de la CAITISA (2017), para el caso de Ecuador, la proliferación de estos tratados no fue determinante en ninguna de las dos premisas. Por un lado, el informe señala que los TBIs no han sido determinantes en la atracción de inversiones extranjeras, ya que el 60% del total de la IED que recibió en 2017 proviene de países con los que Ecuador no tiene acuerdos firmados (CAITISA, 2017). Por otro lado, afirma que el crecimiento económico de Ecuador no estuvo determinado por la IED recibida, ya que el PBI creció muy por encima que las inversiones extranjeras (CAITISA, 2017).

De esta manera, estos resultados demuestran que la ubicación de los flujos de IED no depende del número de TBIs firmados por el país receptor, sino que los factores de atracción

más importantes que determinan el destino de IED varían según el interés del inversionista (Nuñez Naranjo, 2020). Así, Edwin Santiago Nuñez Naranjo (2020) muestra que Brasil es el Estado latinoamericano que mayor IED recibió desde 1990, pase a no haber firmado ninguno de sus TBIs. En cambio, Ecuador, con decenas de tratados suscriptos, recibió una inversión extranjera en su territorio muchísimo menor.

Por último, en sexto lugar, como fue señalado en el marco teórico, entendiendo al sistema internacional TBI - CIADI como un régimen internacional, los Estados deciden formar parte de él si perciben que los beneficios de incorporarse son mayores a los que perciben al estar fuera (Bas Vilizzio, 2017). En cambio, si los Estados entendiesen que los costos de permanecer en el régimen internacional son mayores a las alternativas externas, pueden optar por abandonarlo. Bajo esta conceptualización, Baz Vilizzio (2017) enmarca la situación de Ecuador, como así también la de Bolivia y Venezuela, países que denunciaron sus TBIs en vigor y el Convenio de Washington y abandonaron el CIADI.

Sin embargo, el caso de Ecuador es particularmente significativo. Como fue narrado anteriormente, el Estado ecuatoriano no sólo optó por retirarse del régimen internacional, sino que impulsó una serie de políticas alternativas a este sistema. La experiencia de este país, que fue uno de los que más TBIs firmó durante la década del 90 y que más demandas recibió durante la primera década del S XX, que recibió dos de las denuncias más cuantiosas e icónicas, que decidió crear una auditoría interna para evaluar el cumplimiento/satisfacción de los tratados, y que, luego de eso, puso fin a sus TBIs en vigor y se retiró del CIADI, evidencia la crisis de este sistema internacional.

En este sentido, a lo largo del presente trabajo de investigación, la pregunta subyacente es si más allá de retirarse del régimen internacional existente, y a la luz de todas las propuestas alternativas impulsadas, es posible identificar este proceso como un intento, por parte del Estado ecuatoriano, de creación de un nuevo régimen internacional. Si bien es un interrogante no resuelto en su totalidad, el intento de Ecuador de construir nuevos ámbitos de interacción entre actores, con otros principios, normas y reglas, que determinen distintas acciones y obligaciones y que condicionen la toma de decisiones en función de la conducta esperada por los demás miembros, puede funcionar como una respuesta afirmativa a dicha pregunta.

Conclusión

A modo de conclusión, el presente trabajo se propuso comparar la postura de Ecuador respecto al tratamiento de los inversores extranjeros entre los años 90' y la presidencia de Rafael Correa, utilizando a la Economía Política Internacional como aproximación teórica. Luego de presentar los avances académicos sobre la temática en cuestión y de explicar algunos conceptos claves como la Teoría de los Regímenes Internacionales, se realizó un desarrollo de los periodos contrapuestos, enfatizando en el contexto internacional y en las particularidades ecuatorianas para cada uno de ellos. Asimismo, durante este último apartado, se llevó adelante una discusión teórica, a partir de la utilización de los conceptos desarrollados en el marco teórico para el análisis del caso ecuatoriano. En síntesis, este trabajo académico evidencia la crisis del Régimen Internacional de Solución de Controversias Inversor- Estado a la luz de la experiencia de Ecuador y propone comprender las acciones llevadas adelante por el gobierno de Rafael Correa en este ámbito, como un intento de creación de un nuevo Régimen Internacional.

Por último, el presente trabajo alienta a profundizar las investigaciones sobre la relación entre el Estado y el Mercado, utilizando como caso de estudio a Ecuador. Partiendo desde la Economía Política Internacional y con los mismos conceptos desarrollados a lo largo de esta tesina, podría compararse la postura de Ecuador respecto al tratamiento de los inversores extranjeros en otros períodos. Por ejemplo, entre la presidencia de Rafael Correa y la presidencia de Lenín Moreno, durante la cual nuevamente se han firmado Tratados Bilaterales, Comerciales y/o de Libre Comercio.

Bibliografía utilizada:

- Álvarez Ávila, G. (2002). Las características del arbitraje del CIADI. *Anuario Mexicano de Derecho Internacional* 1(2). <https://doi.org/10.22201/ijj.24487872e.2002.2.32>
- Andrade Rivadeneira, L. G. (2019), *La posición crítica del Estado ecuatoriano ante los Acuerdos Internacionales de Inversión y el Arbitraje Internacional: Consecuencias y Análisis ante un nuevo modelo de Tratado Bilateral de Inversiones* [Tesis (Magíster en Arbitraje y Litigio Internacional)]. Universidad San Francisco de Quito, Colegio de Posgrados.
- Bas Vilizzio, M. (2015). Solución de controversias en los tratados bilaterales de inversión: mapa de situación en América del Sur. *Rev. secr. Trib. perm. revis* , 3(5), 233–253. <https://doi.org/10.16890/rstpr.a3.n5.233>
- Bas Vilizzio, M. (2017). *América del Sur frente a los tratados bilaterales de inversión* . Universidad de la República, Comisión Sectorial de Investigación Científica.
- Bas Vilizzio, M. (2018a). Ecuador ante el Régimen Internacional de Solución de Controversias Inversor -Estado: Historia de una marcha atrás. *Anuario Política Internacional & Política Exterior 2017-2018* , 1, 212-218.
- Bas Vilizzio, M. (2018b). Régimen de solución de controversias inversor -Estados: ¿resistencias del modelo relacional en un marco institucional de las relaciones internacionales? *Relaciones Internacionales* , 27(54), 163 -178. <https://doi.org/10.24215/23142766e032>
- Castiglioni, L. (2013). La Nueva Arquitectura Financiera Regional. *CLACSO* https://biblioteca.clacso.edu.ar/clacso/becas/20131016010313/castiglioni_la_nueva_arquitectura_financiera_regional.pdf
- Comisión para la Auditoría Integral Ciudadana de los Tratados de Protección Recíproca de Inversiones y del Sistema de Arbitraje Internacional en Materia de Inversiones. (2017, mayo). *Auditoría integral ciudadana de los tratados de protección recíproca de inversiones y del sistema de arbitraje en materia de inversiones en Ecuador*
- Cohen, B. J. (2007). The transatlantic divide: Why are American and British IPE so different?. *Review of International Political Economy* , 14(2), 197 -219. <https://doi.org/10.1080/09692290701288277>
- D'Aniello Elizalde, G. A. (2020) *El tratado internacional de derechos humanos y empresas transnacionales* [Tesis de Maestría, Universidad Andina Simón Bolívar].

<https://repositorio.uasb.edu.ec/bitstream/10644/7333/1/T3205MDHEE-D%20aniello-El%20tratado.pdf>

- Fach Gómez, K. & Titi, C. (2016). El Centro de Solución de Controversias en Materia de Inversiones de UNASUR: comentarios sobre el Borrador de Acuerdo Constitutivo. *Investment Treaty News* , 3(7), 3-6. https://www.iisd.org/system/files/publications/iisd_itn-agosto-2016-espanol.pdf?q=sites/default/files/publications/iisd-itn-agosto-2016-espanol.pdf
- Ghiotto, L. (2015). La “libertad de invertir” a la luz del caso argentino: un análisis de los Tratados Bilaterales de Inversión. *Tla-Melau. Revista de Ciencias Sociales* 9(38), 24-44. <https://doi.org/10.32399/rtla.9.38.80>
- Ghiotto, L. (2020). Las promesas incumplidas de los Tratados de Libre Comercio y de Inversión en América Latina: un balance a 25 años. En L. Ghiotto & P. Laterra (Eds.), *25 años de tratados de libre comercio e inversión en América Latina; análisis y perspectivas críticas*(pp. 17-50). Fundación Rosa Luxemburgo.
- Gilpin R. (1990). La economía política de las Relaciones Internacionales. Buenos Aires: Grupo Editor Latinoamericano.
- Grupo de Estudios de Relaciones Internacionales (GERI), Universidad Autónoma de Madrid. (2009). Editorial «Regímenes Internacionales». *Relaciones Internacionales* 12 <https://revistas.uam.es/relacionesinternacionales/article/download/4977/5440/10638>
- Guamán, A. (2021). Lex mercatoria o derechos humanos: el caso de Ecuador como ejemplo de la incompatibilidad entre neoliberalismo y democracia, en Guaman A., Proner C. y Ricobom G. *Lex Mercatoria, Derechos Humanos y Democracia*(pp. 223-245). Buenos Aires: CLACSO <https://www.clacso.org/wp-content/uploads/2022/01/Lex-Mercatoria.pdf>
- Gutiérrez Haces, M. T., & Quintero Sánchez, A. (2016). Toward the Construction of an International Regime to Protect Foreign Investment. *Norteamérica*, 1(2), 109-138. <https://doi.org/10.20999/nam.2016.b005>
- Krasner, S. D. (1982). Structural causes and regime consequences: regimes as intervening variables. *International Organization* , 36(2), 185 -205. <https://doi.org/10.1017/s0020818300018920>
- Larrea, C (2009). Crisis, dolarización y pobreza en el Ecuador, en Barba Solano, C *Retos para la integración social de los pobres en América Latina* (pp. 215-234). Buenos Aires: CLACSO <https://biblioteca.clacso.edu.ar/clacso/gt/20160223034900/13larrea.pdf>

- Leiteritz, R. J. (2005). International Political Economy: the state of the art. *Colombia Internacional*, 62, 50–63. <https://doi.org/10.7440/colombiaint62.2005.03>
- Martín-Mayoral, F. (2009). Estado y mercado en la historia de Ecuador. Desde los años 50 hasta el gobierno de Rafael Correa. *Nueva Sociedad* , 221, 120 -136. <https://biblat.unam.mx/hevila/Nuevasociedad/2009/no221/9.pdf>
- Martínez Rangel, R., & Reyes Garmendia, E. S. (2012). El Consenso de Washington: la instauración de las políticas neoliberales en América Latina. *Política y Cultura*, 37, 35-64. <http://scielo.unam.mx/pdf/polcul/n37/n37a3.pdf>
- Minaverry, C. M. (2013). El arbitraje internacional como mecanismo de solución de disputas: El caso argentino en el CIADI - OLA. Disponible en: <https://observatorylatinamerica.org/es/el-arbitraje-internacional-como-mecanismo-de-solucion-de-disputas-el-caso-argentino-en-el-ciadi/>.
- Montalvo, J. O. (2017). Ecuador 1980-1990: crisis, ajuste y cambio de régimen de desarrollo. *América Latina en la Historia Económica* 24(1), 210 <https://doi.org/10.18232/alhe.v24i1.724>
- Núñez Naranjo, E. S. (2020). La estrategia actual de Ecuador frente al Régimen Internacional de Inversiones. *Relaciones Internacionales* , 29(59), 87 -101. <https://doi.org/10.24215/23142766e108>
- Peixoto Batista, J. (2017). La EPI y las Relaciones Internacionales, ¿Dónde está el Derecho? *Relaciones Internacionales* 26(52), 184-194. <https://doi.org/10.24215/23142766e009>
- Ramírez Gallegos, F. (2012). Crisis neoliberal y reconfiguraciones estatales: Ecuador y la heterodoxia sudamericana. Disponible en: < <https://rebellion.org/ecuador-y-la-heterodoxia-sudamericana/>>.
- Romero, A., & Vera Colina, M. A. (2014). La globalización incompleta. *Revista de Economía del Caribe* 13 4. <https://doi.org/10.14482/rec.v0i13.6060>
- Souto Zabaleta, M. (2013) Regímenes internacionales y gobernanza global: una mirada desde los aportes de la aproximación constructivista. En Llenderozas, E. *Relaciones internacionales: teorías y debates* (pp. 255-278). Buenos Aires: EUDEBA.
- Stoessel, S. (2014). Giro a la izquierda en la América Latina del siglo XXI: Revisitando los debates académicos. *Polis*, 13(39), 123 -149. <https://doi.org/10.4067/s0718-65682014000300007>

- Tamburini, F. (2002). Historia y destino de la «Doctrina Calvo»: ¿actualidad u obsolescencia del pensamiento de Carlos Calvo? *Revista de Estudios Histórico -jurídicos*, 24. <https://doi.org/10.4067/s0716-54552002002400005>
- Tibocho, A. M., & Jaramillo Jassir, M. (2008). La revolución Democrática de Rafael Correa. *Análisis Político*, 21(64), 22 -39. <https://revistas.unal.edu.co/index.php/anpol/article/view/46023>
- Tussie, D. (2013). El Estudio de la Economía Política Internacional. En T. Legler, A. Santa Cruz y L. Zamudio González (Ed.) *Introducción a las Relaciones Internacionales. América Latina y la Política Global* (pp. 51-61). Oxford University Press.
- Yepes, I., & Larrea, N. (2015). Cambio en las reglas de juego: El futuro del arbitraje en el Ecuador. *USFQ Law Review* 2(1), 105-126. <https://doi.org/10.18272/lr.v2i1.878>
- Zabalo, P. (2012). América Latina ante las demandas Inversoras. *Revista de Economía Mundial*, 31 261-296.

Documentación Jurídica consultada:

- Constitución de la República del Ecuador (2008). Artículo 422 [Título VIII]. <https://educacion.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2012/08/Constitucion.pdf>
- Decreto Ejecutivo N° 1506 (2013). https://www.cadtm.org/IMG/pdf/TIADI_TBI_decreto_6_may-2013.pdf