

## “El CIADI y las inversiones: acerca de la necesidad de certezas”<sup>1</sup>

Autores: Luciana Ghiotto<sup>2</sup> y Rodrigo Pascual<sup>3</sup>

### Resumen:

*El Centro Internacional de Arreglo de Diferencias sobre Inversiones (CIADI) ha pasado a ser parte de las noticias cotidianas para los argentinos, debido a la gran cantidad de demandas que empresas (principalmente europeas) han presentado contra el Estado argentino en este Centro. Sin embargo, ¿cómo entendemos este organismo? En este trabajo argumentamos que el CIADI debe ser entendido como un eslabón clave en el camino librecambista de garantizar la certeza para los capitales. En este sentido, la certeza estaría dada a partir de nuevos mecanismos legales de tipo extraterritorial, donde los Estados nacionales, debido a los altos niveles de conflictividad locales, no serían capaces de dar esas certezas. Entonces, el CIADI aparece como un intento de lograr certidumbres por sobre el antagonismo que implica la sociedad organizada bajo relaciones capitalistas.*

### 1. Introducción

El objetivo de este trabajo es abordar el caso del Centro Internacional de Arreglo de Diferencias sobre Inversiones (CIADI). En particular, lo analizaremos argumentando sobre el sentido de su inclusión en el 3er borrador de negociaciones (2003) del Área de Libre Comercio para las Américas (ALCA). En ese sentido, trabajaremos las características del propio CIADI, y el rol que éste cumple en los Tratados de Libre Comercio (TLC), así como en el ALCA.

Pero advertimos a los lectores que no es nuestra intención abordar aquí los datos específicos del funcionamiento del CIADI, así como tampoco exponer las demandas que las empresas transnacionales vienen presentando ante el mismo. Consideramos que esto ya ha sido ampliamente estudiado en otros trabajos<sup>4</sup>. Es por ello que nuestro aporte aquí es la reflexión sobre el significado

---

<sup>1</sup> Artículo publicado en la *Revista Realidad Económica* (Buenos Aires), número 238, agosto de 2008.

<sup>2</sup> Licenciada en Ciencia Política (UBA), becaria doctoral de CONICET. Docente universitaria. Integrante de ATTAC-Argentina y del Movimiento SI de los Pueblos- (MOSIP), que es el capítulo argentino de la Alianza Social Continental. Contacto: luciana.ghiotto@gmail.com

<sup>3</sup> Licenciado en Ciencia Política (UBA), becario doctoral de CONICET. Docente universitario. Miembro del Centro Cultural de la Cooperación Floreal Gorini y del Comité Editorial de la Revista Herramienta. Contacto: rodrigo\_pascual@yahoo.com

<sup>4</sup> Nos referimos aquí a los trabajos de Corti (2005), Echaide (2005), Ortiz (2006), Echaide y Ghiotto (2008) así como Pascual, Ghiotto y Lecumberri (2007).

teórico-práctico de un organismo como el CIADI al interior del capitalismo globalizado. Así, sostendremos en este desarrollo que el principal objetivo de esta institución es *negar la incertidumbre para el capital*, y con ello, *garantizar la abstracción del trabajo*. De esta forma, propondremos un marco teórico para analizar este Centro.

## **2. El Capítulo de Inversiones del ALCA: el corazón del Tratado**

Las negociaciones del ALCA comenzaron en el año 1994, como parte de la “Iniciativa para las Américas” de EEUU. El objetivo era consolidar un área de libre circulación de bienes, servicios, mercancías e inversiones desde Alaska a Tierra del Fuego, atravesando 34 países americanos. Es decir, todos los países del continente, excepto Cuba (que estuvo excluida de las negociaciones ya que no forma parte de la Organización de Estados Americanos –OEA- desde 1962 por no contar con mecanismos de “democracia representativa” y una “economía de mercado libre”). A pesar de las constantes presiones de los EEUU, tras la Cumbre de las Américas de 2005 en Mar del Plata, el ALCA no fue firmado, y hoy, luego de tres años de paralización de las negociaciones, finalmente podemos decir que “hemos enterrado el ALCA”, siguiendo las palabras del presidente de Venezuela, Hugo Chávez, tras la Cumbre marplatense.

No es nuestra intención adentrarnos en los motivos del fracaso del ALCA, pero sí queremos concentrarnos en lo que puede entenderse como el corazón del tratado<sup>5</sup>: el *Capítulo de Inversiones*. Para nosotros este capítulo constituye un factor central, la puerta de entrada de una comprensión más cabal, ya que es a través de la garantía a las inversiones que los capitales se aseguran tener todos sus derechos de propiedad cubiertos ante eventuales desmanes populares o acciones de gobiernos que no respeten la propiedad privada. *Seguridad*, en este contexto es, pues, una palabra clave.

El capítulo de Inversiones del fallido ALCA, así como del resto de los TLC, le garantiza a los capitales lo siguiente:

- 1) *Trato Nacional*: el Estado receptor de la inversión brindará a los inversionistas de otro

---

<sup>5</sup> Es importante señalar que aun si el ALCA fue frenado en tanto proyecto librecambista, su capítulo de Inversiones es casi exacto al que se encuentra en vigor en el marco del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (NAFTA, por sus siglas en inglés) entre EEUU, Canadá y México. Los capítulos sobre Inversiones en el resto de los TLC firmados por EEUU con Chile, Perú, Panamá, Colombia y los países caribeños (en el CAFTA) plantean asimismo similares condiciones contractuales.

Estado un trato *no menos favorable* que el que se le da a los nacionales. Es decir, no puede proteger al inversionista nacional frente al extranjero, ni darle ningún tipo de beneficio.

- 2) *Trato Justo y Equitativo*: cada Estado otorgará a las inversiones de otros Estados un trato acorde con el derecho internacional (y en negociación, agrega “así como protección y seguridad plenas”, tal como la protección policíaca) y no perjudicará su gestión, mantenimiento o goce a través de medidas injustificadas o discriminatorias.
- 3) Ninguno de los Estados podrá adoptar medidas que impongan una obligación o responsabilidad a las inversiones provenientes de otro Estado. Los capitales mantienen así su total libertad de acción.
- 4) Ningún Estado obligará a un inversionista a alcanzar un determinado grado o porcentaje de contenido nacional, ni a otorgar preferencia a los bienes producidos en su propio territorio, ni a realizar transferencias de tecnología. Asimismo, tampoco podrá forzarlo a que cierta parte de sus empleados sean ciudadanos de ese Estado.
- 5) Ningún Estado estará capacitado para expropiar ni nacionalizar una inversión (y en negociación, “salvo que sea por razones de orden público o interés social”). Esto incluye casi cualquier medida que adopte un Estado sobre la propiedad del inversor. La indemnización debe ser equivalente al valor de mercado que tenga la inversión expropiada, pagada sin demora y completamente liquidable y rápidamente transferible. A su vez, el inversor tiene derecho a que se realice una pronta revisión de su caso por parte de una autoridad judicial.
- 6) En la Compensación por Pérdidas se incluye a los capitales que sufran pérdidas en sus inversiones en el territorio de otro Estado como consecuencia de guerra, conflicto armado, revuelta, Estado de emergencia, insurrección o motín, “o situaciones equivalentes”. Esto puede incluir casi cualquier tipo de situación natural y/o social por la cual el inversor pueda requerir una compensación, ya que no se especifica qué casos particulares incluye. De esta manera, se acaba el riesgo empresario en la inversión, mientras que el Estado pasa a ser el que asume las pérdidas (así como garantiza las ganancias) de los mismos; o mejor dicho, todos y cada uno de nosotros somos los que debemos asumir el riesgo empresario.
- 7) El punto sobre Solución de Controversias relativas a inversiones incluye la particularidad de que las empresas y/o inversores particulares pueden demandar al Estado (en caso de pérdidas) ante tribunales arbitrales internacionales, tal como si se tratara de disputas entre Estados. Se ofrece una variedad de jurisdicciones posibles para dirimir controversias; ellas son la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (CNUDMI), o bien un tribunal especialmente constituido al efecto y dentro del ámbito del

ALCA<sup>6</sup>, y por último, sin con ello querer efectuar una escala jerárquica, el CIADI. Esta misma modalidad ya fue aplicada en el NAFTA y en todos los Tratados Bilaterales de Inversión (TBI) firmados.

Adelantándonos en nuestras conclusiones, pero debido a su carácter evidente, se puede observar que lo central de este capítulo es, entonces, que las empresas logren, con la consagración de estos tratados, alcanzar niveles de seguridad-certidumbre ante eventuales pérdidas. Es decir, la seguridad de que sus ganancias serán realizadas, y la certidumbre de que no tendrán pérdidas. Quien deberá asumir estas últimas es, pues, el Estado; o mejor dicho, mediante el Estado, son los pueblos quienes asumen la responsabilidad y el riesgo empresarial.

### 3. Analizando el CIADI:

El CIADI fue creado en 1966, y tiene su sede en Washington (aunque también funciona en París). Entró en vigor ese año con la suscripción del Convenio que dio nacimiento al CIADI por parte de 20 países; hacia 2006, ya eran 143 los que habían suscripto el Convenio. El CIADI opera dentro de la esfera del Grupo del Banco Mundial (BM), aunque se trata de una organización autónoma. Su finalidad es la de ser un centro de tribunales arbitrales para resolver cuestiones de contratos privados sobre inversiones. Es decir, este organismo constituye un ámbito donde se puede judicializar disputas contra un Estado por parte de los inversores, siempre en caso de que el Estado en cuestión haya suscripto un TLC o TBI con el Estado de donde ese capital es originario.

¿Cómo opera el CIADI? Mediante un esquema básico. Cada caso es resuelto por un tribunal especialmente constituido al sólo efecto de resolver esa única cuestión. Este está compuesto por tres árbitros: uno elegido por el demandante, otro por el demandado, y el tercero por ambas partes en

---

<sup>6</sup> “Existen cuatro versiones dentro del Capítulo de Inversiones del ALCA en torno a los modos en que podrían dirimirse los diferendos relativos a temas de inversión. Hemos tomado en principio la gama más amplia de posibilidades para que el lector pueda conocer todas las posibles opciones. En rigor, la primera versión se restringe solamente al CNUDMI o al CIADI como organismos donde plantear las demandas; la segunda contempla a un tribunal *ad-hoc* establecido bajo las reglas del CNUDMI a menos que las partes acuerden lo contrario, en cuyo caso se deberá someter la cuestión ante el CIADI; y la tercera versión que establece someter las diferencias directamente ante el CIADI como regla, o ante un tribunal *ad-hoc* constituido en forma alternativa, a menos que las partes adopten al CNUDMI. La cuarta versión define que la controversia puede plantearse ante los tribunales administrativos locales, pero que en tal caso su decisión será irrecurrible e inapelable -lo cual violaría la doble instancia y el debido proceso garantizado por cualquier constitución política de América Latina y tratados internacionales en ese sentido como el Pacto de San José de Costa Rica, para mencionar uno-, además de contemplar las otras tres posibilidades repetidamente citados (art. 29 del Capítulo XVII de Inversión del ALCA, Tercer Borrador)” (Echaide, 2005).

común acuerdo. Este último será quien presida el tribunal. El hecho de que las partes elijan a quienes resolverán la cuestión pretende otorgar un cierto halo de transparencia y de “igualdad de defensa en juicio”. No obstante, éstos no operan como “defensores” de la parte que los ha elegido. No es muy extraño encontrar casos en los que un tribunal arbitral decida unánimemente en contra de una de las partes, aun si uno de ellos “representa” a la parte perdedora.

Siendo que el CIADI se apoya exclusivamente en los tratados que le otorgan jurisdicción para la resolución de conflictos (como mencionamos, los TBI, los TLC, etc.), y siendo que otorga protección y privilegios a las inversiones transnacionales por sobre cualquier otro derecho establecido, normalmente se lauda en contra del Estado demandado. Así, los laudos del CIADI son comunicados a las partes litigantes aclarando también en qué forma se llegó a dicha resolución, si de manera unánime o por mayoría. Sin embargo, no se aclara cómo votaron los árbitros, y mucho menos se permiten las expresiones en disidencia de alguno de ellos, algo que sí es muy común en las instancias judiciales nacionales.

Otra de las cuestiones a enfatizar es la falta de instancias superiores al tribunal arbitral que tengan potestad revisora sobre las decisiones de éste. Es decir, una segunda instancia u órgano de apelación. Entonces, los laudos del CIADI son inapelables, y sus decisiones de fondo no son revisables (Echaide, 2005; Corti, 2005).

En definitiva, tanto la sección de solución de controversias dentro del ALCA, así como en el resto de los TLC y los TBI, determinan una *prórroga* (o sea, una cesión) de las jurisdicciones nacionales de los Estados a favor de tribunales extranjeros.

#### **4. El CIADI y la búsqueda de garantías a los capitales**

Como señalamos, en el caso del ALCA, así como en los TLC, el Capítulo de Inversiones puede ser considerado el corazón de la propuesta. Justamente allí es donde encontramos la apelación al CIADI como forma de solucionar las controversias entre las empresas extranjeras y los Estados. Entonces, aquí vemos la intención de institucionalizar nuevos derechos por y para los capitales, que se vuelcan hacia un principio rector: la libre circulación del dinero<sup>7</sup>.

---

<sup>7</sup> En los orígenes del capitalismo, Foucault (2006) muestra que el funcionamiento continuo de la circulación, la producción y el consumo es el núcleo de lo que se intenta instaurar a través de lo que él llama los dispositivos de

Aquí sostenemos que el CIADI se vincula directamente con la búsqueda de certezas por parte de los capitales. Este nexo se encuentra en el hecho de que la prórroga de jurisdicción le permite a las empresas contar con una modalidad particular de demanda frente a los Estados. Claro, no es nuevo el hecho de que una empresa (un privado) pueda demandar al poder público de un territorio determinado (un Estado). Pero usualmente, quien garantiza la inversión (la propiedad) es la jurisdicción local, nacional. Lo novedoso aquí es la *instancia supranacional* que se abre con la existencia de organismos como el CIADI. Este aparece como el “guardián internacional” de las inversiones, amparado por los nuevos tratados de la legalidad internacional a partir de la firma de cientos de TBI y TLC a lo largo y ancho del planeta.

Por otra parte, esta novedad implica también un reto para las organizaciones sociales que intenten boicotear las demandas de los privados sobre los Estados. Tradicionalmente, este tipo de lucha se producía contra, por ejemplo, una sentencia en el ámbito nacional, lo cual podía suponer que se organizara una manifestación popular frente al Palacio de Tribunales. Pero el CIADI abre el problema de la necesidad de organizar ahora esa lucha a nivel global. Es decir, ¿cómo peleamos en Argentina (o en cualquier otro país) contra el CIADI?; ¿Hacia dónde debemos organizar nuestra protesta?; ¿Debemos viajar hasta Nueva York o París para realizar una manifestación? (Dinerstein, 1999). Ciertamente, esta es una de las fortalezas que el CIADI ofrece a las empresas, que es generar la necesidad de realizar *acciones extraterritoriales* contra el mismo.

## **5. Invertir contra la incertidumbre: un análisis del CIADI desde el ALCA**

Entonces, ¿cómo podemos pensar el CIADI? En este trabajo hemos propuesto una forma de analizar este Centro que tiene que ver con su objetivo central: negar la incertidumbre.

Aquí creemos que las relaciones sociales en el capitalismo se producen en y a través de relaciones antagónicas; ello supone una incertidumbre inherente al modo de organización social en el que vivimos. Esto significa, simplemente, que no tenemos seguridades acerca de cómo se va a desarrollar la vida, ni las relaciones sociales. En otras palabras, para el capital esto significa que no tiene certezas garantizadas de antemano de que pueda seguir explotando (abstrayendo) al trabajo

---

seguridad. La seguridad, pues, en el capitalismo, no es sino la instauración de una libertad producida, buscada. En otras palabras, la libertad mercantil *es* seguridad.

para lograr extraer plusvalor.

Si asumimos el carácter antagónico de las relaciones sociales capitalistas, debemos con ello comprender que el capital *es una relación de crisis* (Holloway, 2002). La incertidumbre, pues, es el corazón que distribuye la sangre a través del cuerpo social. Esto significa que la inseguridad del capital es interna a su constitución misma. Nunca podemos saber *ex ante* cómo se va a resolver una relación de antagonismo, de lucha, de enfrentamiento. De allí que el capital busque y construya mecanismos y dispositivos que le permitan obtener ciertos niveles de certidumbre<sup>8</sup>.

Así es que encontramos ciertos *patrones* de conducta del capital al respecto, naturalmente vinculados a la dinámica de clases del período histórico en cuestión (Pascual, Ghiotto y Lecumberri, 2007). De esta manera podemos observar que durante los llamados “Estados de Bienestar”<sup>9</sup> la negación se buscaba a través de la demanda efectiva (Negri, 2003). Lo que ésta significa(ba) es la actualización del futuro en el presente aunque, claro está, nunca rigurosamente *efectiva*. La dinámica de clases se vio modificada, implicando nuevas estrategias con el fin de aseverar la existencia del capital en el futuro. Esto significaba una *forma* de los Estados nacionales “fuerte”, en tanto se encargaban de institucionalizar la lucha de clases: cooptación de sindicatos, mantenimiento de altos niveles de consumo de las clases medias y bajas y alta intervención en la economía para mantener el “pacto keynesiano” en el tiempo.

Actualmente, podemos ver que la transmutación del futuro devenido presente opera a través de garantías legales, estatales (nacionales), supra-estatales (supranacionales) o bien *extraterritoriales*, que se combinan y resguardan en y con acciones militares de diversa intensidad. Lo nuevo que podemos destacar es que ahora se busca erradicar de llano la incertidumbre en la que siempre operó el capital; si durante los “Estados de Bienestar” ésta se combatía por medio de la demanda efectiva, la misma poseía cierta imprevisibilidad en relación con las modificaciones territoriales y globales de la relación de fuerzas entre las clases. En estos términos el cambio es sustantivo. Veamos este punto detenidamente.

Si analizamos el Capítulo de Inversiones del ALCA, podemos desprender que la negación de la

---

<sup>8</sup> Decimos niveles de certidumbre porque tampoco se puede decir que los Estados sí o sí asuman la pérdidas de los capitales; si así fuera, entonces diríamos que los Estados quedan fuera de las relaciones sociales capitalistas, ya que no podrían garantizar la reproducción de ambas clases, capital y trabajo.

<sup>9</sup> La expresión Estado de Bienestar no es adecuada para lo que queremos expresar. En nuestro trabajo de 2007 hemos llamado a ese período *formas welfare*. La denominación intenta salirse de una visión estadocéntrica, al tiempo que trata captar al Bienestar (*welfare*) como una forma de garantizar la certidumbre.

incertidumbre, al menos formalmente, opera bajo una doble modalidad. La actualización del futuro se estaría inscribiendo en, y operando mediante, garantías legales; una de las manifestaciones de éste es en el propio Capítulo, ya que es donde menos controversias (corchetes) en términos relativos encontramos (Estay y Sánchez, 2005). Cuando decimos que la búsqueda de certezas opera bajo una doble modalidad estamos haciendo referencia a los dos niveles institucionales que se encargan de garantizar (o mejor dicho, donde se expresa, en el ámbito de lo jurídico) el derecho a la certidumbre que, actualmente, poseen los inversionistas. De un lado encontramos las instituciones judiciales nacionales y sus diferentes niveles inferiores, mientras que de otro observamos las instancias supranacionales y/o extraterritoriales. Dado lo que plantea el Tratado para la solución de controversias, nos situaremos en las implicancias sociales que poseen los organismos internacionales que disponen una *extraterritorialidad* de las jurisdicciones nacionales. De modo que la “imagen” de los dos niveles quiere dar cuenta que nos estamos enfrentando, primero, con el “guardián local” (Estado) de la relación capital – trabajo, mientras que en un nivel superior nos chocamos con instituciones como el CIADI, que se “encargan” de efectuar, en un nivel extraterritorial, lo que a nivel estatal no estaría completamente garantizado<sup>10</sup>.

Ciertamente toda legalidad expresa relaciones sociales, claramente en lucha, de modo que cualquiera sea el nivel de la misma no deja de estar sujeta a las correlaciones de las fuerzas sociales. A pesar de ello, también es cierto que es más difícil plantearnos en confrontación directa frente a un tipo de normatividad supranacional dadas las condiciones de creación y ejercitación de la misma (*extraterritorial*). El problema de las características de esta normatividad es que genera, tal como ya señalamos, una distancia entre el territorio donde se conforman los sujetos y el espacio jurídico que ésta abarca. Es allí donde radica el meollo del asunto.

La mayor dificultad se expresa en que una confrontación contra este tipo de legalidad implica no sólo una estrategia y organización de la lucha a nivel nacional, sino también, y necesariamente, a niveles que excedan este ámbito, generando, en algún modo, mayor complejidad en la organización y conformación de los sujetos<sup>11</sup>. En este sentido, el núcleo de la cuestión radica en que este tipo de

---

<sup>10</sup> Esto se hace visible en el reclamo de las 98 firmas más grandes en facturación en la Argentina acerca de la necesidad de garantías jurídicas para desembolsar nuevas “inversiones” en el país. En la encuesta realizada por una consultora, el 55% de éstas exigió mayor seguridad jurídica, el 16% pide acuerdos comerciales (por ejemplo, ALCA o TBI), el 13% solicita más “educación”, el 9%, más seguridad, y el 7% demanda protección al conocimiento (tales como los acuerdos TRIPS sobre propiedad intelectual de la Organización Mundial de Comercio). Diario La Nación, “Para invertir, las empresas piden más seguridad jurídica”, 8 de septiembre de 2005.

<sup>11</sup> Por ejemplo, a diferencia de los diversos niveles legislativos nacionales (como ser los proyectos de ley) la firma de estos Tratados se dan a conocer solamente después de ser firmados. Tal es el caso de los TBI y del Tratado del



organismos<sup>12</sup> contienen en sí la necesidad de alejar a las poblaciones de los canales institucionales de toma de decisión. Entonces, funcionaría “como un dispositivo que quitaría a la clase trabajadora el poder de forzar a los gobiernos a moderar sus aspiraciones mediante las garantías del bienestar y el empleo” (Bonfeld citado en Bonnet, 2000). Pero más aun, a nivel estatal se estaría produciendo el mismo efecto, en tanto que el acatamiento a este tipo de normatividad encuentra su legitimación en la aparente imposibilidad por parte de los gobernantes locales de hacer otra cosa; el supuesto pareciera corroborarse ante la *real* amenaza de ahuyentar inversiones, o bien quedar fuera del mercado global. Todo esto significa que el chantaje de los capitales de no invertir o bien de relocalizar su producción, da lugar a la concreción de este tipo de normatividad que busca asegurar la realización de la inversión. A su vez, esto se legitima en el mismo movimiento donde la amenaza de los propietarios despóticos subyace sobre toda la normatividad, supuestamente efectuada en “sociedades libres de poderes despóticos” dada su estructuración bajo un régimen democrático.

En este mismo sentido, la reducción del trabajo a una abstracción ya no queda solamente resguardada por el Estado-Nación, sino también por instituciones que se posicionan sobre aquél, distanciando aún más a los sujetos del mundo (objeto) que ellos mismos crean. Estas aparecen entonces como si fueran instituciones dotadas de autonomía, ya no sólo de la relación capital-trabajo territorializada, sino de la misma relación en sentido universal. Situándonos a nivel estatal, esto pareciera estar cercenando la soberanía de los estados que se sujetan a decisiones supuestamente externas a él. Ahora bien, aquí encontramos un argumento interesante. Es en el mismo movimiento en que los Estados cercenan su soberanía donde fortalecen, o mejor dicho aseguran, la relación capital-trabajo, y por tanto su existencia, claro está, que bajo nuevas características.

En síntesis, la presencia de los capítulos sobre Inversiones en tratados como el ALCA, y las instituciones supranacionales (en nuestro caso extraterritoriales) que intentan garantizar su efectivo funcionamiento, actuarían como una suerte de gendarmes cuyo objetivo no es sino el de aislar las relaciones de fuerzas entre las clases vigentes situadas al interior de estados particulares. En estas latitudes, ello se combina con estrategias de ocupación militar, bajo la forma de planes que se legitiman en la proclama de buscar la consolidación de nuestras “débiles” instituciones

---

CIADI. Este último fue firmado por la Argentina en 1994, pero fue ampliamente difundido tras la crisis de 2001, cuando gran parte de las empresas que se hicieron cargo de los servicios públicos comenzaron a presentar sus demandas frente al CIADI por argumentar que el estado argentino, al devaluar la moneda, no había respetado los acuerdos firmados con ellas durante los años noventa. Esto dificulta los niveles de organización social contra estos procesos.

<sup>12</sup> Aquí retomamos la concepción de Bonnet (2000) acerca de esta supranacionalidad referida a la creación del Banco Central de la UE, en relación al control del dinero.

democráticas, sustentadas, por supuesto, en el supuesto de los beneficios de la libertad de mercado (Ceceña, 2004). Como dijimos, en esta lógica la seguridad es sólo para los capitales, y no para los pueblos.

### **Bibliografía utilizada:**

- Bonefeld, Werner, “Las políticas de la globalización: ideología y crítica”, Revista Globalización, Recurso de Internet <<http://rcci.net/globalizacion/fg041.htm>>, 1998.
- Bonnet, Alberto: “Leyendo la globalización políticamente”, en Revista Herramienta, número 8, Buenos Aires, 1998.
- Bonnet, Alberto, *Dinero y capital-dinero en la globalización*, Tesis de Maestría inédita, 2000.
- Ceceña, Ana Esther, “Estrategias de construcción de una hegemonía sin límites”, en Ceceña (comp.) *Hegemonías y emancipaciones en el siglo XXI*, Buenos Aires, CLACSO, 2004.
- Corti, Arístides: “Acerca de la inmunidad del estado frente a los tribunales arbitrales y judiciales externos (CIADI y otros)”, en **Revista Realidad Económica**, número 211, Buenos Aires, 2005.
- Costante, Liliana: disertación en las *Terceras Jornadas de Teoría del Estado*, Facultad de Derecho (UBA), Buenos Aires, 28, 29 y 30 de septiembre de 2006.
- Dinerstein, Ana, “Sujeto y globalización; la experiencia de la abstracción” en Revista Doxa, número 20, Buenos Aires, 1999.
- Echaide, Javier: “Aspectos jurídicos del ALCA y del sistema multilateral de comercio” en Gambina (comp.) *Moloch siglo XXI, a propósito del imperialismo y las cumbres*, Buenos Aires, Ediciones del Centro Cultural de la Cooperación, Buenos Aires, 2005.
- Echaide, Javier y Ghiotto, Luciana: “La OMC y la Ronda de Doha, ¿muerte y resurrección?” en **Revista Realidad Económica**, número 223, Buenos Aires, 2006.
- Estay, Jaime y Sánchez, Germán: “Una revisión general del ALCA y sus implicaciones” en Estay y Sánchez (comp.), *ALCA y sus peligros para América Latina*, CLACSO, Buenos Aires, 2005.
- Foucault, Michel *Seguridad, territorio y población*, Fondo de Cultura Económica, Buenos Aires, 2006.
- Ghiotto, Luciana: “El ALCA, un fruto de la relación capital-trabajo” en Estay y Sánchez (comps.) *El ALCA y sus peligros para América Latina*, CLACSO, Buenos Aires, 2005.
- Holloway, John: *Cambiar el mundo sin tomar el poder; el significado de la revolución hoy*, Buenos Aires, Ediciones Herramienta, 2002.
- Holloway, John: “Surgimiento y caída del keynesianismo: se abre el abismo” en *Keynesianismo, una peligrosa ilusión*, Buenos Aires, Ediciones Herramienta, 2003.
- Negri, Antonio: “John M. Keynes y la teoría capitalista del Estado en el ‘29”, en *Crisis de la política*.

*Escritos sobre Marx, Keynes, las crisis capitalistas y las nuevas subjetividades*, Buenos Aires, Ediciones El cielo por asalto, 2003.

- Ortiz, Ricardo: “Los tratados bilaterales de inversiones y las demandas en el CIADI: la experiencia argentina a comienzos del siglo XXI”, Informe de FOCO, recurso de Internet en <http://www.foco.org.ar/documentos>, 2006.

- Pascual, Rodrigo; Ghiotto, Luciana y Lecumberri, David: *El libre comercio en lucha; más allá de la forma ALCA*, Ediciones del Centro Cultural de la Cooperación, Buenos Aires, 2007.

- Secretaría Administrativa del ALCA: *Área de Libre Comercio de las Américas. Borrador de Acuerdo* (Secretaría Administrativa del ALCA). Recurso de Internet, <http://www.ftaa-alca.org>, 2001.