

# ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO

RESTRICTED

**WT/WGTI/M/18**

15 de agosto de 2002

(02-4444)

---

## **Grupo de Trabajo sobre la Relación entre Comercio e Inversiones**

### **INFORME DE LA REUNIÓN CELEBRADA LOS DÍAS 3 A 5 DE JULIO DE 2002**

#### Nota de la Secretaría

1. El Grupo de Trabajo sobre la Relación entre Comercio e Inversiones se reunió los días 3 a 5 de julio de 2002 bajo la presidencia del Embajador de Seixas Corrêa (Brasil). El Grupo de Trabajo adoptó el orden del día contenido en el aerograma WTO/AIR/1840.

2. El Presidente señaló que la presente reunión tenía tres objetivos, a saber: i) recibir información actualizada sobre asistencia técnica de la Secretaría y otros organismos y brindar a las delegaciones la oportunidad de formular las observaciones que deseasen sobre el tema; ii) comenzar a examinar las cuestiones relacionadas con las "disposiciones sobre el desarrollo", la "no discriminación" y las "modalidades de compromisos previos al establecimiento basados en un enfoque de listas positivas del tipo previsto en el AGCS", identificadas en el párrafo 22 de la Declaración Ministerial de Doha, y continuar el debate de otras cuestiones identificadas en el párrafo 22, en particular de "alcance y definición" y la "transparencia"; y iii) brindar al Grupo de Trabajo, si lo deseaba, la oportunidad de continuar el debate de las cuestiones que se habían planteado en el curso de su labor hasta entonces.

#### **A. PÁRRAFO 21 DE LA DECLARACIÓN MINISTERIAL DE DOHA**

##### *i) Asistencia técnica y creación de capacidad*

3. La Secretaría hizo la presentación del segundo informe sobre las actividades de asistencia técnica y creación de capacidad relacionadas con las inversiones, como continuación del primer informe que había presentado en la reunión del Grupo de Trabajo celebrada en el mes de abril. Destacó que las actividades llevadas a cabo hasta entonces formaban parte integrante del plan de asistencia técnica general de la OMC, como se describía en el documento WT/COMTD/W/95/Rev.3, y que este programa se había elaborado en respuesta a las solicitudes de los Miembros interesados. También reafirmó que estaba concediendo la máxima prioridad a las actividades regionales, en particular los cursos de formación para negociadores y los seminarios regionales sobre políticas, de modo que pudiera incluirse el máximo número de Miembros y observadores. Además, la Secretaría estaba haciendo todo lo que estaba a su alcance para sacar provecho de lo más positivo y de las ventajas comparativas de otras organizaciones internacionales, organizando el mayor número posible de actividades en colaboración con la UNCTAD. Por último, en lo posible, la Secretaría estaba tratando de organizar seminarios nacionales junto con seminarios regionales para sacar mejor partido de los escasos recursos.

4. Desde mediados de abril, la Secretaría había participado en las siguientes actividades regionales: un seminario sobre políticas para los países asiáticos, en colaboración con la UNCTAD, celebrado en Singapur del 6 al 8 de mayo (con la participación de 22 Miembros y 3 países observadores); un seminario sobre políticas para los países africanos de habla francesa, también en

colaboración con la UNCTAD, celebrado en Gabón del 19 al 21 de junio (con la participación de 27 Miembros, incluido un representante de Haití); un seminario sobre políticas celebrado en Tailandia el 27 de junio (con la participación de altos funcionarios de países en desarrollo de América Latina, Asia, África y el Caribe); un seminario de formación intensiva para los países africanos de habla francesa, organizado por la UNCTAD y celebrado en Egipto del 27 mayo al 5 de junio, así como el Foro de Comercio Mundial sobre las Dimensiones de Desarrollo de las cuestiones de Singapur, organizado por la OCDE y el APEC, y celebrado en Hong Kong, China, los días 19 y 20 de junio. Además, la Secretaría también había participado en los siguientes seminarios nacionales: el de China los días 13 y 14 de mayo; el de Indonesia los días 16 y 17 de mayo; y el de Tailandia el 28 de junio. El programa de actividades para el resto del año comprendía algunos seminarios regionales para América Latina, Asia y África, así como varios seminarios nacionales, cuyos detalles describiría el representante observador de la UNCTAD.

5. La Secretaría había celebrado asimismo su primer taller para los funcionarios de habla inglesa residentes en Ginebra el 2 de julio, y repetiría esta actividad el 13 de septiembre para los delegados de habla francesa, y el 13 de noviembre para los delegados de habla española. A principios de 2003 se celebraría un taller adicional para los delegados de habla inglesa basado en el programa de actividades del Grupo de Trabajo. La Secretaría también tenía la intención de organizar en 2003 un taller destinado a los países en proceso de adhesión, y a las delegaciones que no hayan podido participar hasta ahora en esas actividades. La lista de los Miembros que participarían en cada actividad figuraba en el documento WT/WGTI/INF/2. La experiencia indicaba que esas actividades funcionaban mejor con 30 participantes como máximo y, por consiguiente, se habían tenido particularmente en cuenta factores tales como el idioma de trabajo del taller y las necesidades especiales de los países en desarrollo y los países menos adelantados (PMA).

6. La Secretaría ya había hecho considerables progresos en la planificación de sus actividades de asistencia técnica para 2003, incluidas las actividades regionales para los países del Caribe, el Oriente Medio y Asia, así como para los países en transición, y exhortaba a las delegaciones que aún no lo hubieran hecho a que comunicaran a la Secretaría lo antes posible sus necesidades en materia de asistencia técnica.

7. En respuesta a las preguntas formuladas en la última reunión del Grupo de Trabajo en relación con la evaluación de las actividades de asistencia técnica, la Secretaría dijo que en cada seminario se pedía a los participantes que cumplimentaran un formulario de evaluación, y que luego éstos se analizaban detenidamente con el objeto de efectuar los cambios o correcciones pertinentes en el programa de actividades futuro.

8. El representante observador de la UNCTAD describió de qué manera la UNCTAD había comenzado a ejecutar su programa de asistencia técnica después de la Conferencia de Doha, especialmente aquellos proyectos que debían organizarse conjuntamente con la OMC, así como sus planes de trabajo futuro. Se estaban haciendo los preparativos de los cursos de formación intensiva, uno para América Latina y el Caribe, programado del 7 al 18 de octubre del presente año que tendría lugar en el Perú, y otro para Asia y el Pacífico, programado del 25 de noviembre al 7 de diciembre del presente año, en la India. También se había avanzado en la planificación relativa a los seminarios regionales, uno para América Latina y el Caribe, que se celebraría en octubre en Costa Rica, y para los países africanos de habla inglesa, que se celebrará en diciembre en Botswana. En breve se enviarían notificaciones de esas actividades. Además, la UNCTAD estaba preparando seminarios nacionales conjuntos para Colombia, Guatemala, Sri Lanka, Túnez y Venezuela, y estaban en proyecto varios talleres para los delegados residentes en Ginebra, el primero de los cuales se celebró el 2 de julio. Por último, varios PMA Miembros habían solicitado a la UNCTAD que organizara otra ronda de negociaciones de tratados bilaterales de inversión (TBI) entre los PMA y los países exportadores de capital. Esta ronda se celebraría en Ginebra del 11 al 20 de noviembre del presente año. En suma, la UNCTAD estimaba que se habían hecho progresos considerables en la ejecución de

la labor conjunta de asistencia técnica y que, en lo se refería a dichas actividades conjuntas, se estaba respetando el calendario previsto.

9. Sin embargo, había una salvedad. El orador hizo una declaración con respecto a la situación financiera de la UNCTAD en la reunión del Grupo de Trabajo celebrada en abril, pero lamentablemente, desde entonces se había avanzado poco para que la UNCTAD recibiera concretamente los fondos extrapresupuestarios que requería. Sin embargo, le complacía informar que a nivel informal se habían logrado progresos y que, según tenía entendido, varios países donantes estaban considerando actualmente la entrega de fondos a la UNCTAD para que pudiera ejecutar el programa de trabajo. También tenía entendido que en las cuestiones administrativas referentes a la cooperación con la OMC se progresaba satisfactoriamente.

10. No obstante, subsistía la cuestión de las dificultades que tendría la UNCTAD para participar en buena parte de la labor futura en esta esfera a menos que se le facilitaran los recursos necesarios lo antes posible. Éste también era el caso de las actividades adicionales dimanantes de las consultas con todas las delegaciones celebradas por la UNCTAD en Ginebra después de la Conferencia de Doha, así como con la Secretaría de la OMC. Hizo referencia en particular a las actividades relacionadas con el análisis de las políticas y el desarrollo de políticas, y creación de capacidad institucional. En varias ocasiones se había insistido en la necesidad de esas actividades, y también en el contexto de los recientes talleres y seminarios conjuntos celebrados en Asia y África, pero la UNCTAD había avanzado poco en la iniciación de esa labor. Destacó que la UNCTAD agradecería apoyo financiero también para esas actividades.

11. Por último, el orador mencionó el resultado de la reciente Reunión de Expertos de la UNCTAD sobre las "experiencias con los enfoques bilaterales y regionales de la cooperación multilateral en la esfera de las inversiones transfronterizas a largo plazo, en particular la inversión extranjera directa". La reunión, que se celebró del 12 al 14 de junio en Ginebra, reveló que los expertos podían coincidir en qué elementos formaban la base común de la formulación de los acuerdos internacionales sobre inversiones (AII) (por ejemplo, ciertas normas de trato), qué elementos eran objeto de divergencias (por ejemplo, la extensión de las disposiciones sobre trato hasta la etapa previa a la adhesión y el trato de las exigencias en materia de resultados), y de qué manera podría abordarse efectivamente la dimensión de desarrollo en los AII (por ejemplo, mediante enfoques flexibles en las disposiciones de los tratados, la aplicación del trato especial y diferenciado en los AII, criterios objetivos para los períodos de transición, etc.). Tras el debate, la Presidencia elaboró una lista para referencia futura en la que se resumían los puntos más destacados del debate que podrían tenerse en cuenta al debatir y/o negociar las normas internacionales en materia de inversiones a nivel bilateral, regional o multilateral. Se facilitaron ejemplares del resumen de la Presidencia a las delegaciones. El orador destacó que para la presente reunión se habían facilitado materiales elaborados por la UNCTAD sobre esta materia, en particular los "documentos rosados" que se consideraban pertinentes para el debate del Grupo de Trabajo sobre *Trato nacional, Trato de nación más favorecida, Trato justo y equitativo, y Flexibilidad para el desarrollo*. Además, las delegaciones habían recibido con antelación ejemplares de las ediciones más recientes del *Compendium of International Investment Agreements* de la UNCTAD.

12. El representante de Singapur destacó que su país había acogido recientemente un seminario regional sobre inversiones, del 6 al 8 de mayo, de conformidad con el párrafo 21 de la Declaración de Doha. Este seminario se tituló "Evaluación de las consecuencias de la cooperación multilateral más estrecha en la esfera de las inversiones transfronterizas a largo plazo, en particular las inversiones extranjeras directas". Singapur había financiado el seminario, en colaboración con la OMC, de conformidad con el Programa de formación para terceros países de la OMC y Singapur, y también había participado la UNCTAD. El seminario marcó el sexto programa de formación desde la asociación de Singapur con la OMC en 1996. En los cinco programas de formación conjuntos habían participado 93 funcionarios en total. A este último asistieron 26 altos funcionarios de los Ministerios

de Hacienda, Comercio y Relaciones Exteriores de 22 Miembros de la OMC y países en proceso de adhesión de la región de Asia y el Pacífico y el orador destacó su buen desarrollo en cuanto a la intervención activa y el interés de los participantes. En dos días y medio los conferenciantes abarcaron todo el Programa sobre inversiones de Doha, y trataron con bastante detenimiento muchas cuestiones difíciles. Su delegación consideraba que los participantes apreciaban la oportunidad de ampliar sus conocimientos acerca del programa de trabajo sobre comercio e inversiones de la OMC después de la Conferencia de Doha y de debatir las consecuencias de dicho programa con respecto a las políticas y los objetivos de desarrollo de sus respectivos países. El seminario había sido oportuno, en vista del mandato de los Ministros en Doha. Los Ministros habían reconocido la necesidad de los países en desarrollo y menos adelantados de que se potencie el apoyo para la asistencia técnica y la creación de capacidad en la esfera de las inversiones, y habían encomendado que la OMC trabajara en cooperación con otras organizaciones intergubernamentales pertinentes, incluida la UNCTAD, para facilitar una asistencia reforzada y dotada de recursos adecuados para responder a esas necesidades. Su delegación consideraba que el seminario había contribuido al logro de esos objetivos.

13. El representante de China observó que en tanto que nuevo miembro de la OMC y como país en desarrollo e importante país receptor de inversiones extranjeras directas (IED), China tenía gran interés en los debates del Grupo de Trabajo, en particular en lo referente a la asistencia técnica. Informó de que en el programa de asistencia técnica llevado a cabo en China, los días 13 y 14 de mayo, participaron unos 30 funcionarios responsables de la reglamentación en materia de inversión extranjera, incluidos representantes del Ministerio de Comercio Exterior y Cooperación Económica, la Comisión Estatal de Desarrollo y Planificación, la Comisión Estatal de Economía y Comercio, la Oficina Fiscal Nacional, y la Administración Estatal de Control de Cambios. Además del seminario, los participantes tuvieron la oportunidad de intercambiar opiniones con expertos en inversiones de la OMC y de la UNCTAD sobre diversas cuestiones, entre otras, la relación entre los acuerdos bilaterales, regionales y multilaterales sobre inversiones. Como parte del programa, se organizó una mesa redonda especial centrada en las consecuencias de un posible marco multilateral para las inversiones destinado a China. Su delegación estimaba que este tipo de asistencia técnica contribuía considerablemente a que los funcionarios chinos responsables de las políticas de inversión comprendieran plenamente las cuestiones en juego, así como el estado actual de los debates en la OMC. El orador agregó que China desearía que el programa de asistencia técnica abordara un mayor número de cuestiones relacionadas con las inversiones, con un tratamiento más concreto, de modo que se ayude a los países en desarrollo como China a participar en los debates de manera más plena y efectiva.

14. El representante de Indonesia informó acerca del seminario nacional sobre inversiones celebrado en Yakarta el 16 de mayo. Al seminario asistieron funcionarios de varios Ministerios y organismos que se ocupan de asuntos relacionados con el comercio y las inversiones, entre otros, la Junta Coordinadora de Inversiones, el Ministerio de Relaciones Exteriores, el Ministerio de Comercio e Industria, y el Banco de Indonesia. Las presentaciones se centraron esencialmente en los elementos especificados en el párrafo 22 de la Declaración Ministerial de Doha. Indonesia estimaba que el seminario fue informativo y útil, permitiendo una mejor comprensión de las cuestiones que se debatían en el Grupo de Trabajo. Habida cuenta de la utilidad del seminario, Indonesia estimaba que una sola jornada no era suficiente para abordar todas las cuestiones complejas relacionadas con las inversiones, y su delegación esperaba que Indonesia tuviera otra oportunidad de recibir asistencia técnica en el futuro.

15. El representante de Egipto destacó que el reciente seminario de formación para negociadores de inversiones celebrado en Alejandría, organizado por la UNCTAD, se había centrado en familiarizar a los participantes con los principales conceptos y elementos que encierran los acuerdos internacionales sobre inversiones. Además de sensibilizar a los funcionarios de Egipto y de otros lugares sobre las distintas opciones y modalidades para elaborar normas de inversión, había impartido formación intensiva sobre las dificultades prácticas para negociar tratados sobre inversiones. El

orador destacó que el seminario podía considerarse un éxito, ya que había proporcionado a los funcionarios no sólo los instrumentos y técnicas pertinentes en materia de políticas, sino también un contexto útil para intercambiar puntos de vista.

16. El representante de Gabón informó a las delegaciones acerca del seminario regional sobre políticas para los países africanos de habla francesa, celebrado en el mes de junio en Libreville. Ese seminario, al que asistieron 51 funcionarios en representación de 26 países, se había centrado en las cuestiones identificadas en el párrafo 22 de la Declaración Ministerial de Doha que debían elucidarse. Se había afirmado que la mayoría de los acuerdos sobre inversiones bilaterales y regionales existentes se referían principalmente a la protección de la inversión, si bien el enfoque multilateral podía estar más orientado a la liberalización de las inversiones. Sería preciso hallar la manera de lograr la coexistencia de los dos tipos de acuerdos, bilaterales y multilaterales. Se había celebrado un debate general sobre el valor de una mayor cooperación multilateral en materia de inversiones desde la perspectiva de los países en desarrollo, destacando la importancia de atraer IED a los países en desarrollo y las carencias de los enfoques actuales.

17. El representante de Tailandia informó a las delegaciones acerca de dos seminarios sobre políticas, uno regional y uno nacional, que se habían celebrado en Bangkok los días 27 y 28 de junio. A la reunión regional habían asistido 25 altos funcionarios de 12 países, y el debate se había centrado en los párrafos 20 a 22 de la Declaración Ministerial de Doha. En el seminario nacional, al que asistieron representantes del sector privado y del sector público, se había hecho hincapié principalmente en los elementos esenciales de la Declaración Ministerial de Doha que el Grupo de Trabajo debía examinar más detenidamente por mandato. Ambas actividades habían contribuido evidentemente a que los participantes comprendieran mejor las cuestiones sustantivas pertinentes. Pero también estaba claro que se precisaba mucho más para que los países en desarrollo como Tailandia estuvieran mejor informados sobre este complejo tema. Por lo tanto, Tailandia consideraba que el programa de asistencia técnica y creación de capacidad debía ampliarse de forma constante, independientemente de las decisiones específicas en materia de inversiones que se adoptaran en la Quinta Conferencia Ministerial.

18. El representante del Japón estimaba que para que el programa de asistencia técnica diera buenos resultados, era preciso que los Miembros tuvieran presente dos puntos. Primero, la organización de los programas debía estar basada en la demanda para responder a las necesidades de los países en desarrollo. A ese respecto, las observaciones formuladas por Indonesia, Gabón y otros países eran útiles. Segundo, cada programa debía someterse a examen y evaluación sistemáticamente, y aplicar los resultados al proceso, con lo que se aseguraría la correcta integración de las mejoras y adaptaciones. Era preciso hacer un balance, y en la medida de lo posible el Japón desearía un informe completo sobre los progresos logrados después de cada actividad. Por otra parte, el Japón quería contar con una mayor colaboración de los países receptores, en forma de planes completos de creación de capacidad, que integrarían las actividades de asistencia técnica de la OMC. Mediante planes nacionales de creación de capacidad coherentes se lograría una mayor efectividad de los programas de la OMC.

19. El orador luego describió los planes del Japón en materia de asistencia técnica relacionada con las inversiones, que perseguían cuatro objetivos. Primero, el Japón estaría prestando apoyo financiero para un seminario sobre inversiones en Sudáfrica a principios del próximo año, dirigido por el Comité de Comercio de la OCDE, y centrado en particular en la identificación de las necesidades locales. Segundo, el Japón estaba organizando un seminario para funcionarios de comercio e inversiones de países Miembros de la región Asia y el Pacífico orientado al desarrollo institucional y la creación de capacidad humana. Tercero, el Japón y Egipto acogerían un seminario conjunto sobre inversiones y políticas en materia de competencia el próximo marzo principalmente para funcionarios africanos. Por último, el Japón, en colaboración con la Secretaría de la OMC, estaba organizando

para el próximo año en Ginebra un seminario conjunto sobre las cuestiones relacionadas con Singapur, principalmente para los funcionarios residentes en la capital.

20. El representante de Zambia dijo que su delegación, se había guiado por el párrafo 21 de la Declaración de Doha, así como por las actas de la última reunión del Grupo de Trabajo, para la evaluación de la asistencia técnica y la creación de capacidad de la OMC. Como se declaraba en el párrafo 21, se reconocía la necesidad de que los países en desarrollo y menos adelantados Miembros reciban asistencia técnica y creación de capacidad para el análisis y la formulación de políticas, a fin de que puedan evaluar mejor las consecuencias para el desarrollo de un posible marco multilateral sobre las inversiones. Zambia consideraba que la asistencia técnica en este contexto (y en todas las otras esferas) debía perseguir los siguientes objetivos. Primero, el programa debía ayudar a los Miembros a que comprendieran las normas y disciplinas de la OMC y a fortalecer su capacidad para ejercer mejor sus derechos en el marco de los Acuerdos. La asistencia técnica debía ayudar a los Miembros a identificar los elementos de los Acuerdos existentes y, en el caso de propuestas de posibles negociaciones multilaterales, debía contribuir a identificar aquellos elementos que representaban obstáculos para la satisfacción de sus propias necesidades de desarrollo económico, de modo que puedan formular propuestas y emprender acciones para atenderlas.

21. Segundo, el programa debía mejorar la capacidad nacional del sector privado, la sociedad civil y las instituciones de investigación y formación y otras partes interesadas nacionales para permitirles participar en la formulación y aplicación de políticas comerciales que reflejen estrategias de desarrollo nacional y reducción de la pobreza.

22. Tercero, el programa debía alentar a la OMC a trabajar con otras instituciones intergubernamentales, multilaterales y regionales, así como con otras partes interesadas nacionales, para asegurar que la asistencia técnica sea compatible con las prioridades de desarrollo nacionales. La coherencia en materia de políticas comerciales, a este respecto, no consistía simplemente en coherencia entre las instituciones intergubernamentales, sino que debía basarse en las opciones y prioridades de desarrollo identificadas en una estrategia nacional de desarrollo en asociación con todas las partes interesadas.

23. A la luz de estos objetivos, Zambia opinaba que la asistencia técnica no debía limitarse a actividades de formación, sino que debía constituir más bien un proceso a largo plazo de análisis objetivo y empírico encaminado a explicar las consecuencias de la IED para el desarrollo económico. Las diversas crisis financieras que estaban afectando a muchas partes del mundo, y las distintas opiniones que existían sobre sus causas, subrayaban la complejidad de esta cuestión. Además, ponían de relieve la heterogeneidad de puntos de vista y opiniones, que era indispensable incorporar a los debates del Grupo de Trabajo para que las delegaciones pudieran comprender y realizar correctamente su labor. Su delegación, al exponer sus puntos de vista preliminares sobre las cuestiones propuestas en el orden del día, también identificaba las preguntas que requerían respuesta. Por consiguiente, esperaba que se facilitara asistencia técnica mediante estudios empíricos y analíticos que ayudaran a los Miembros a encontrar esas respuestas y a adoptar las decisiones convenientes.

24. El orador también puso de relieve la importancia de la UNCTAD, y su cooperación con la OMC, en el éxito del programa de trabajo de asistencia técnica. En el orden del día para esta reunión se había señalado que "se [exhortaba] a las delegaciones a que [abordaran], en particular, sus propias necesidades de asistencia técnica en esta esfera y la medida en que [consideraran] que se [estaban] atendiendo adecuadamente esas necesidades". Las necesidades de su delegación comenzaban por la financiación, que era la base de la asistencia técnica. La imagen plasmada en las actas de la última reunión del Grupo de Trabajo en relación con la falta de financiación para la UNCTAD no se reflejaba bien en el mandato posterior a la Conferencia de Doha. Era desalentador observar que, pese a que la UNCTAD en los primeros meses del año había completado su programa de trabajo sobre las necesidades de asistencia técnica, aún no había recibido la financiación que precisaba para hacer una

contribución positiva en materia de creación de capacidad en los países en desarrollo y los países menos adelantados. Además, era lamentable que, si bien prácticamente todos los Miembros donantes agradecían y aplaudían la gran competencia de la UNCTAD en esta esfera de trabajo, no se hubieran dado pasos concretos para facilitar a la UNCTAD la financiación necesaria. Al menos Noruega había prometido transmitir las preocupaciones de la UNCTAD a su capital para considerarlas. Era preciso que en este Grupo de Trabajo se adoptara una decisión tan firme como la que se tomó en el contexto del Fondo Fiduciario de Doha. Interesaba tanto a los países en desarrollo como a los desarrollados ayudar a que la UNCTAD participara de forma efectiva en el programa conjunto con la OMC para la creación de capacidad en los países en desarrollo. Su delegación esperaba que las actas de la presente reunión reflejaran claramente los pasos firmes y concretos que se darían lo antes posible para que la UNCTAD pudiera participar activamente en el programa de trabajo. Su delegación instaba seriamente a los colegas donantes a dar impulso financiero a la UNCTAD.

25. El representante de Nigeria dijo que su delegación concedía la máxima importancia al programa de asistencia técnica y creación de capacidad relacionado con Doha, en particular en la esfera de las inversiones. Nigeria se unía a otros países para felicitar a las Secretarías de la OMC y de la UNCTAD por los considerables progresos que habían realizado en la ejecución del plan de asistencia técnica y las actividades de creación de capacidad en materia de inversiones. Su delegación estaba satisfecha con los progresos hechos hasta la fecha a este respecto, y dijo que ese impulso debía mantenerse y respaldarse. Nigeria había participado activamente tanto en el seminario regional sobre políticas, celebrado en Bangkok el 27 de junio de 2000, como en el taller para los delegados residentes en Ginebra celebrado el 2 de julio, y se había beneficiado de esas actividades. En términos generales, la organización del seminario y del taller había sido excelente, y el orador expresó el agradecimiento de su delegación a Tailandia por la excelente hospitalidad que brindó a los participantes durante el seminario. El orador destacó que esas actividades habían ayudado a su delegación a profundizar sus conocimientos sobre la complejidad de las cuestiones y en relación con el mandato de Doha sobre las inversiones. A este respecto, Nigeria apoyaba y aprobaba las declaraciones hechas por el Japón y Zambia solicitando que se conceda más asistencia técnica a África, tanto al nivel nacional como regional.

26. El representante de Paraguay observó que no había planes de actividades de asistencia técnica y creación de capacidad para el Cono Meridional de América del sur, y destacó que era importante corregir esta carencia lo antes posible. En su protocolo inicial, el MERCOSUR comprendía la negociación de un instrumento destinado a alentar la promoción y protección recíproca de las inversiones, pero era necesario fortalecer estas competencias y capacidades existentes en materia de inversiones de modo que los funcionarios y negociadores estuvieran preparados para el contexto multilateral, mucho más amplio y complejo. Su delegación apoyaba las observaciones del Japón, Zambia y Nigeria en relación con la necesidad de asegurar la asistencia técnica al nivel regional. Al expresar el interés de su delegación en este asunto, Paraguay deseaba señalar su buena disposición para ayudar en la organización de una actividad de este carácter para la región.

27. El representante del Brasil recordó que su delegación había solicitado en la última reunión del Grupo de Trabajo que la Secretaría preparara un documento sobre el papel de la inversión extranjera en la transferencia de tecnología a los países en desarrollo, y que esta propuesta había recibido gran apoyo por parte de otros Miembros (según sus cálculos, unas 20 delegaciones tomaron la palabra en apoyo del Brasil). Su delegación había mencionado que el estudio debía examinar la relación entre las IED y los requisitos en materia de transferencia de tecnología, sobre la base de la experiencia de los acuerdos regionales existentes, como el TLCAN, si bien examinando también el papel de las políticas nacionales. El orador destacó que este estudio se ajustaba bien a las recomendaciones contenidas en el párrafo 21 de la Declaración Ministerial de Doha. Habida cuenta de que en la presente reunión el Grupo de Trabajo se debatiría sobre las disposiciones en materia de desarrollo, su delegación consideraba que hubiera sido útil contar con algunos aportes adicionales, aunque el orador destacó que en el documento de la Secretaría sobre la no discriminación (WT/WGTI/W119) se

mencionaba el tema. Preguntó si la Secretaría podía indicar para qué fecha podría contar el Grupo de Trabajo con el estudio.

28. La representante de Australia dijo que su delegación se sentía alentada por los informes positivos sobre los seminarios y talleres llevados a cabo hasta la fecha, y felicitó a las Secretarías de la OMC y de la UNCTAD por los esfuerzos desplegados. A este respecto, la oradora deseaba destacar cuatro puntos. Primero, la asistencia técnica debía concentrarse en cuestiones específicas de la OMC, en particular en lograr que los Miembros comprendieran mejor las consecuencias de un marco multilateral para las inversiones, y en preparar a los Miembros para participar en las posibles negociaciones sobre esta cuestión tras la Quinta Conferencia Ministerial. Segundo, la asistencia técnica debía adaptarse a las necesidades de los Miembros y tener objetivos bien definidos. Se debían examinar periódicamente las actividades para evaluar si respondían a esas necesidades. Tercero, con la finalidad de concebir y aplicar los programas de asistencia técnica, era importante entender realmente las necesidades de cada Miembro. Su delegación alentaba a los Miembros a que comunicaran sus prioridades y necesidades específicas a la Secretaría y también al Grupo de Trabajo. La oradora destacó que este imperativo se reflejaba en el orden del día de la reunión. Cuarto, con el objeto de velar por la utilización más eficaz de los escasos recursos humanos y financieros, la OMC debía coordinar con otras organizaciones intergubernamentales la concepción y la prestación de la asistencia técnica. Era importante que cada organización se centrara en lo que mejor podía aportar. Si bien era importante desarrollar programas de asistencia técnica bastante amplios que abordaran todas las cuestiones relacionadas con las políticas comerciales, también era necesario velar por que la OMC se centrara claramente en las cuestiones directamente relacionadas con las decisiones que se adoptarían en el Quinta Conferencia Ministerial.

29. El representante de México dijo que su delegación consideraba que la asistencia técnica y la creación de capacidad eran esenciales para que los países en desarrollo, en particular los menos adelantados, pudiesen identificar sus necesidades y problemas en la esfera de las inversiones. En este contexto, México estaba agradecido a la Secretaría de la OMC por aceptar su oferta de acoger un seminario regional. El orador también aprovechó la oportunidad para informar a las delegaciones sobre los resultados positivos del reciente seminario sobre acuerdos bilaterales y regionales sobre inversiones celebrado bajo los auspicios del APEC los días 17 y 18 de mayo. El propósito de esa actividad había sido ofrecer un foro de diálogo en el que los participantes de varios sectores -académico, privado, público- pudieran sostener debates informales con objeto de comprender mejor las cuestiones relacionadas con los acuerdos internacionales sobre inversiones. Los participantes habían concluido no sólo que la inversión continúa siendo un componente esencial de las estrategias de desarrollo, sino también que los vínculos entre las inversiones y el comercio cada día eran más estrechos resaltando las sinergias de la liberalización paralela en ambas esferas.

30. En el seminario también se habían destacado los considerables cambios que se están produciendo en materia de políticas nacionales e internacionales en relación con las IED, que se habían manifestado en la explosión de instrumentos bilaterales, regionales y multilaterales. También había señalado que un enfoque multilateral podría ser útil para reducir los conflictos y ambigüedades dimanantes de la complejidad de las normas y regímenes internacionales existentes sobre las inversiones. Por último, se había reconocido que la inversión siempre había sido un tema muy controvertido y, por consiguiente, era importante ser realista acerca de las posibilidades de lograr un consenso en la OMC, y evitar el debate sobre temas delicados que tal vez fueran perjudiciales para el proceso de negociación.

31. El representante de Malasia consideraba importante hacer el balance de las distintas formas de asistencia técnica que se estaban prestando. Pidió a la Secretaría que explicara la distinción entre los seminarios dirigidos a "funcionarios a cargo de las políticas" y aquellos dirigidos a los funcionarios de nivel técnico. ¿En qué difería el contenido de los seminarios? Su delegación estimaba que siempre había costos de oportunidad, o compensaciones, inherentes al hecho de facilitar asistencia técnica



generalizada, y que un solo seminario no bastaría para llevar a los países a la mesa de negociaciones. Por último, el orador hizo hincapié en algunas de las contradicciones inherentes al concepto de asistencia técnica "basada en la demanda". Muchos países en desarrollo y menos adelantados estaban en tan mala posición que no entendían siquiera las cuestiones fundamentales de las negociaciones de inversión y, por tanto, no sabían qué pedir en materia de asistencia técnica, por lo que conceptos como "basada en la demanda" carecían de sentido. Lo esencial era la necesidad de aprovechar lo mejor posible los escasos recursos.

32. El representante de Hong Kong, China, informó a las delegaciones acerca del reciente taller de la OCDE sobre las dimensiones de desarrollo inherentes a las Cuestiones de Singapur que se celebró en Hong Kong, China, los días 19 y 20 de junio. Asistieron unos 80 representantes residentes en la capital, y se abordó, entre otras cosas, la cuestión de la creación de capacidad. Se estimaba que la creación de capacidad debía desarrollar un claro entendimiento de los beneficios e implicaciones de una mayor cooperación multilateral en materia de inversiones. La pregunta que se planteó fue cómo abordar mejor las necesidades de los países en desarrollo, incluidos los objetivos de desarrollo específicos.

33. El representante del Canadá también alentó la estrecha colaboración entre los organismos para el desarrollo y la prestación de la asistencia técnica con el fin de que los recursos financieros y humanos se utilizaran de forma plena y efectiva. El Canadá había tomado nota de las múltiples actividades planificadas para los meses venideros. Su delegación preguntó si la Secretaría podría facilitar a las delegaciones un calendario actualizado de las actividades futuras de la labor conjunta de la OMC y la UNCTAD, así como de otras actividades de que debieran tener conocimiento. Esto contribuiría a que los Miembros pudieran programar su posible participación. El Canadá consideraba que los países en desarrollo y los países menos adelantados eran los más indicados para evaluar sus necesidades de asistencia técnica y creación de capacidad, y su delegación estaba dispuesta a participar en esos esfuerzos colectivos. Por último, el Canadá estableció un vínculo entre la asistencia técnica y objetivos más amplios de desarrollo, y dijo que el fortalecimiento de este vínculo sería importante para lograr los objetivos colectivos de los Miembros, tanto antes como después de la Quinta Conferencia Ministerial.

34. El representante de Suiza estaba impresionado por los esfuerzos desplegados por la OMC y la UNCTAD en los últimos meses. Era preciso que los Miembros reconocieran que seguía habiendo un gran número de preguntas sobre las inversiones que no habían hallado respuesta satisfactoria, lo cual no hacía más que reforzar el carácter vital de la asistencia técnica intensiva. Su delegación también consideraba que el programa de trabajo debía centrarse en la lista de cuestiones identificadas en el párrafo 22 de la Declaración Ministerial de Doha que requerían esclarecimiento. Por último, el orador dijo que cuando la asistencia técnica pasaba a su segunda fase había que insistir menos en lo general y más en lo específico, centrándose en los regímenes existentes en los países en desarrollo y en el tipo de marco multilateral para las inversiones que se había contemplado.

35. El representante de la India destacó que la relación entre comercio e inversiones era compleja, y que los conocimientos que tenía su delegación al respecto todavía eran insuficientes. En la inversión intervenían esencialmente las corrientes de capital; el dinero cambiaba de manos muchas veces antes de convertirse en una inversión concreta conducente a la expansión del comercio y el desarrollo. En la actualidad los países en desarrollo tenían escasos conocimientos sobre los aspectos técnicos de las corrientes de capital. Además, los negociadores tenían limitaciones inherentes cuando trataban este complejo tema, que esencialmente era el cometido de los bancos centrales y de los Ministerios de Hacienda. Por consiguiente, era inevitable repetir la labor de formación en varios aspectos. El orador también sugirió que creación de capacidad tenía mucho más sentido para los países en desarrollo que los programas de formación aislados. De aquí la necesidad de identificar instituciones en cada país, trabajando con los gobiernos concernidos, para crear las capacidades necesarias relacionadas con todas las cuestiones sobre las inversiones y corrientes de capital. Por lo

tanto, era preciso realizar un trabajo preliminar considerable, antes de poder tomar una decisión con pleno conocimiento. El orador hacía estas observaciones sin perjuicio de la opinión de su delegación con respecto a la conveniencia de la OMC como foro para una cuestión vagamente relacionada con el comercio.

36. El representante del Taipei Chino dijo que la asistencia técnica era indispensable para el funcionamiento del mecanismo global de las organizaciones internacionales, y que la comprensión de las reglas del juego por parte de los países en desarrollo y los países menos adelantados era esencial para el éxito futuro de la OMC. Esto era aún más cierto porque cada año se adherían nuevos Miembros a la OMC, ninguno de los cuales había tenido ocasión de participar en las negociaciones y procesos de las rondas pasadas. Por esta razón, el Taipei Chino estimaba que en algunos de los programas de formación que ofrecía la Secretaría se debían tener en cuenta las necesidades de los nuevos Miembros, y que se debía dar prioridad a los nuevos países Miembros al organizar talleres nacionales.

37. El orador destacó que las IED eran una de las fuerzas motrices del proceso de globalización, y que las empresas multinacionales eran los principales agentes de este proceso. Desde el punto de vista jurídico, la influencia de los instrumentos internacionales en las leyes y políticas internas cada día era mayor, erosionando gradualmente la capacidad de los gobiernos nacionales para administrar los asuntos económicos tanto al nivel interno como al nivel internacional. Una definición de las IED determinaba el alcance y la aplicabilidad de un instrumento jurídico interno, y por esta razón su delegación estimaba que dos cuestiones debían examinarse detenidamente y armonizarse decidiendo si adoptar una definición amplia o limitada de IED. En primer lugar, la relación entre la ley general sobre IED y los sistemas jurídicos que rigen sectores económicos específicos. Por ejemplo, las telecomunicaciones y la energía eran sectores que a menudo estaban regidos por el Estado en los países receptores y estaban sometidos a un alto grado de control; por consiguiente, había muchas diferencias entre sus leyes jurisdiccionales y los ordenamientos jurídicos generales que rigen las IED. En segundo lugar, las empresas multinacionales con frecuencia invertían en distintos países al mismo tiempo, y las diferencias entre los sistemas jurídicos a menudo engendraban mayores costos. Además, la determinación de la nacionalidad de un inversor implicaba el funcionamiento práctico del derecho internacional, por ejemplo, el reconocimiento de doble nacionalidad, y la cuestión de si la nacionalidad de una empresa estaba determinada por el lugar de su establecimiento, la ubicación de la sede, o por la nacionalidad de sus principales accionistas. Su delegación sugería que las cuestiones relacionadas con los inversores y la inversión se debían debatir de nuevo en la próxima reunión del Grupo de Trabajo con el fin de aclarar estas cuestiones para los responsables de las políticas en la mayoría de los Miembros.

38. El representante de Kenya explicó que la principal preocupación de su delegación era si los programas de asistencia técnica ofrecidos eran oportunos. Como bien sabían los Miembros, el objetivo de la asistencia técnica era ayudar a los países en desarrollo a conocer las complejas cuestiones tratadas, de modo que pudieran participar efectivamente en los debates del Grupo de Trabajo. Sin embargo, si estos programas se llevaban a cabo en paralelo a debates sustantivos del Grupo de Trabajo, las delegaciones no podrían participar con pleno conocimiento o en igualdad de condiciones. Era importante dar tiempo a los delegados para que reflexionaran sobre las cuestiones y, para que las asimilaran, de modo que pudieran exponer sus propios puntos de vista y perspectivas. Por consiguiente, su delegación se reservaba el derecho de volver sobre la mayor parte de las cuestiones sustantivas ya debatidas por el Grupo de Trabajo. El orador también coincidía con Zambia en que los países en desarrollo necesitaban más programas destinados al análisis de las políticas. Como había señalado México, el tema de las inversiones había sido siempre muy controvertido y por eso revestía capital importancia el análisis de las políticas. También coincidía con Malasia en que, habida cuenta de la complejidad de las cuestiones, muchos Miembros no sabían qué clase de asistencia técnica solicitar. Quizá las delegaciones precisaran de asistencia técnica para saber qué tipo de asistencia técnica debían solicitar.

39. El representante del Pakistán se sentía satisfecho de que los Miembros entablaran un debate serio sobre la asistencia técnica y la creación de capacidad. Todos reconocían que la relación entre comercio e inversiones era compleja, de ahí la importancia de la asistencia técnica y la creación de capacidad. Hizo hincapié en que era preciso que la asistencia técnica facilitada por la OMC fuera tanto reactiva como proactiva: reactiva a las necesidades o demandas de los países Miembros, pero también proactiva en la preparación del análisis de políticas por la Secretaría. El orador también coincidió con la observación de Zambia de que era preciso adaptar la asistencia técnica a las prioridades de desarrollo, lo que a su vez significaba que para elaborar los programas debía consultarse con los gobiernos nacionales. Según las actas de la última reunión del Grupo de Trabajo, este punto ya lo había señalado efectivamente la India. La mayor parte de los países en desarrollo no comprendían plenamente la complejidad de la relación entre comercio e inversiones, por lo que la identificación de las distintas formas de inversión -y sus consecuencias para la expansión del comercio- era un elemento esencial en la creación de capacidad. También era importante comprender plenamente las ramificaciones de las políticas de desarrollo de un marco multilateral para las inversiones, que era preciso mantener en el primer plano de la labor de asistencia técnica. Por último, era importante reconocer la necesidad de creación de capacidad de forma sostenida y a largo plazo para que los países en desarrollo intervinieran plena y activamente en el proceso. El orador expresó la esperanza de su delegación de que se celebrara pronto en el Pakistán al menos un seminario nacional intensivo.

40. El representante de Corea coincidió con el Pakistán en la necesidad de centrar los esfuerzos en materia de asistencia técnica desplegados por la OMC. Además, sugirió que debería hacerse en los elementos identificados en el párrafo 22 de la Declaración Ministerial de Doha que era preciso aclarar, de modo que los seminarios y talleres facilitarían los debates en el seno del Grupo de Trabajo. El orador esperaba que esta sugerencia respondiera parcialmente a las preocupaciones planteadas por Malasia, Kenya y otras delegaciones.

41. El representante de Marruecos dijo que a su delegación le complacía la efectiva coordinación entre la OMC y la UNCTAD en aplicación de lo decidido en Doha por los Ministros. Marruecos había participado activamente en los programas regionales recientes, tanto en Egipto como en Gabón, y estimaba que los funcionarios habían comprendido mejor las complejas cuestiones. El orador informó a los Miembros de que, en colaboración con la UNCTAD y la Comisión Económica para África, se organizaría un taller regional sobre la identificación de inversores destinado a los países de África del Norte en septiembre de 2002. Este taller tendría como objetivo principal comprender mejor los conceptos y las tendencias de las inversiones internacionales, y facilitar a los países los instrumentos necesarios para identificar a los inversores potenciales. Además, permitiría a los funcionarios examinar las "mejores prácticas" actuales para identificar a los inversores. Por último, el orador recordó que Marruecos se había comunicado con la Secretaría en relación con las necesidades de asistencia técnica de su país en el campo de las inversiones.

42. El representante de Hungría subrayó el valor del taller organizado por la Secretaría el 2 de julio. Agregó que su capital también entendía vagamente conceptos como "enfoque de listas positivas del tipo previsto en el AGCS", lo cual subrayaba aún más la importancia de que un grupo de personas recibiera formación sobre los detalles de las negociaciones comerciales multilaterales. En opinión de su delegación, ésta no era una dificultad insuperable.

43. El representante de Chile dijo que el principal objetivo de la asistencia técnica era que los Miembros comprendieran suficientemente las cuestiones en juego de modo que pudieran tomar decisiones con pleno conocimiento con respecto a las negociaciones de México el próximo año. Su delegación estimaba que los debates celebrados en el Grupo de Trabajo hasta el momento ya eran una forma importante de asistencia técnica y creación de capacidad. El orador también resaltó que, en opinión de su delegación, los documentos preparados por la Secretaría habían sido muy útiles, por ser objetivos y pragmáticos en el tratamiento de las cuestiones.

44. La Secretaría recordó a las delegaciones que antes de finales de julio tenía que confeccionar el calendario de asistencia técnica para 2003, teniendo presente que éste sería un programa truncado ya que la Conferencia Ministerial de México tendría lugar en septiembre. La Secretaría también había tomado nota de las sugerencias de hacer un balance de la asistencia técnica. La Secretaría ya disponía de sus propios procesos de evaluación, pero pondría el máximo empeño en facilitar un resumen de los resultados obtenidos hasta la fecha para distribuirlo a los Miembros. La Secretaría también distribuiría a las delegaciones un resumen del calendario de actividades futuras. En respuesta a la pregunta de Malasia, el orador explicó que los distintos tipos de seminarios estaban destinados a distintas audiencias, y que abarcaban desde talleres para funcionarios residentes en Ginebra, hasta programas de formación para negociadores, y seminarios sobre políticas para altos funcionarios. Aseguró a las delegaciones que la Secretaría estaba haciendo progresos en la preparación de un estudio sobre las IED y la transferencia de tecnología, con miras a terminarlo antes de la reunión de septiembre, teniendo presente que seguía dándose prioridad a completar la serie de documentos de balance relacionados con el párrafo 22 de la Declaración Ministerial de Doha, como lo habían encomendado las delegaciones meses antes en el año.

45. La región de América Latina sería el centro de las actividades de asistencia técnica programadas para el segundo semestre del presente año, y la Secretaría tomaba nota de la solicitud de asistencia técnica del Paraguay, además de los planes existentes para Venezuela, Colombia, y Guatemala. El orador recordó que la OMC había firmado un acuerdo con el Banco Interamericano de Desarrollo, aparte de la cooperación existente con la UNCTAD, lo cual facilitaría aún más la labor en curso en América Latina.

46. El representante de la UNCTAD señaló que estaban a disposición de los delegados informes detallados sobre cada uno de los programas de asistencia técnica llevados a cabo hasta la fecha, y que en estos informes también figuraban las evaluaciones de los participantes. También mencionó que la UNCTAD había contratado los servicios de una empresa externa para evaluar su programa de trabajo después de la Conferencia de Doha, y que se dispondría de los resultados en diciembre. En cuanto a la pregunta sobre las IED y la transferencia de tecnología, el orador llamó a la atención de los delegados dos actividades recientes que la UNCTAD había emprendido en esta esfera -el Informe sobre las inversiones en el mundo de 1999, que comprendía un capítulo sobre el tema, así como un "documento rosado" sobre "Transferencia de tecnología y acuerdos internacionales sobre inversiones".

47. El representante de Zambia preguntó qué iban a hacer las delegaciones a partir de este punto con respecto a los problemas de financiación que afrontaba la UNCTAD. Dijo que varios países menos adelantados ya habían facilitado datos para la "matriz" de necesidades de asistencia técnica prestada por la UNCTAD; en otras palabras, la parte que correspondía al país en desarrollo con respecto a la asistencia técnica "basada en la demanda" se había cumplido ampliamente. Pero ¿cuando se materializaría la financiación correspondiente de este programa? ¿de qué manera las actas de la próxima reunión del Grupo de Trabajo diferirían del último conjunto de actas en lo que respecta a esta cuestión central para los países en desarrollo? El orador señaló que estas preguntas estaban dirigidas a los países donantes.

48. El representante de los Estados Unidos recordó a las delegaciones que la Secretaría ya había preparado un documento sobre las IED y la transferencia de tecnología hacía varios años, y se preguntaba si la Secretaría podía aclarar si ese documento se estaba actualizando en respuesta a la solicitud del Brasil.

49. La Secretaría confirmó que en 1998<sup>1</sup> se había preparado un documento sobre el tema. También destacó que las delegaciones y otras organizaciones (por ejemplo, el Banco Mundial y la

---

<sup>1</sup> WT/WGTI/W/65.

UNCTAD) también habían presentado comunicaciones escritas. La Secretaría pensaba examinar ese material y, de ser necesario, actualizar su documento de 1998.

50. El Grupo de Trabajo tomó nota de las declaraciones.

B. PÁRRAFO 22 DE LA DECLARACIÓN MINISTERIAL DE DOHA

51. El Presidente recordó que en la última reunión del Grupo de Trabajo se había acordado centrar los debates en las "disposiciones sobre el desarrollo", la "no discriminación", y las "modalidades de compromisos previos al establecimiento basados en un enfoque de listas positivas del tipo previsto en el AGCS" que constituían los puntos tercero, cuarto y quinto enumerados en el párrafo 22 de la Declaración Ministerial de Doha para su esclarecimiento.

i) *Disposiciones sobre el desarrollo*

52. El Presidente señaló a la atención de los Miembros la nota de antecedentes que había preparado la Secretaría relativa a las "disposiciones sobre el desarrollo" (WT/WGTI/W/119), y las comunicaciones sobre ese tema recibidas del Territorio Aduanero Distinto de Taiwán, Penghu, Kinmen y Matsu (WT/WGTI/W/126), y el Canadá (WT/WGTI/W/131).

53. El representante del Taipei Chino presentó su comunicación (WT/WGTI/W/126). Observó que una de las finalidades de disponer de un acuerdo multilateral sobre inversiones era proporcionar un entorno estable y previsible para las inversiones. Además de perseguir ese objetivo, el Taipei Chino también era partidario de que los Miembros en desarrollo preservaran una situación propicia para la consecución de sus objetivos nacionales dentro de un marco multilateral de normas sobre inversiones. Su delegación creía que las normas multilaterales debían permitir períodos de transición más prolongados y otorgar más flexibilidad a los países en desarrollo. Los acuerdos de transición figuraban entre las formas más flexibles para atender las inquietudes de los países en desarrollo y, además, ese mecanismo ya se había utilizado en varios Acuerdos de la OMC con resultados satisfactorios. No había motivos para considerar que no pudiera utilizarse el mismo mecanismo en las futuras normas sobre inversiones. Sin embargo, cualquier acuerdo de transición debería aplicarse sólo a determinadas medidas, por ejemplo, al establecimiento de un servicio de información. Quizás fuera impropio aplicar tales disposiciones a cuestiones generales, como los requisitos de publicación. Tampoco convenía aplicar disposiciones de transición a cuestiones básicas, como la aplicación del trato de la nación más favorecida.

54. Dijo que en la Declaración Ministerial de Doha ya se había afirmado que se utilizaría el enfoque de listas positivas del AGCS como modelo aplicable a la negociación de las normas sobre inversiones. Con arreglo al AGCS, los países en desarrollo Miembros disponían de un grado sustancial de flexibilidad para decidir si incluían o no determinados sectores de su economía en sus listas de compromisos, y podían imponer restricciones específicas a la concesión de trato nacional. A juicio del Taipei Chino, no había motivo para que los países en desarrollo Miembros no pudieran beneficiarse de la misma flexibilidad en un futuro marco multilateral sobre inversiones. Quizás también conviniera incluir disposiciones que aclararan que los Miembros en desarrollo no estaban obligados a aplicar el mismo grado de liberalización de los mercados que los Miembros desarrollados en un proceso de liberalización progresiva.

55. Su delegación también consideraba importante permitir una mayor flexibilidad en la etapa previa que en la posterior al establecimiento de la inversión, ya que la primera potencialmente tenía mayor influencia en los objetivos de desarrollo de algunos Miembros. Sin embargo, el trato de la nación más favorecida debería disponer de menos flexibilidad que el trato nacional, para evitar la discriminación entre inversores extranjeros. Su delegación no era partidaria de conceder a los países en desarrollo el derecho de imponer prescripciones en materia de resultados a los inversores

extranjeros. Tales prescripciones, si se permitiesen, no deberían tener carácter permanente en las futuras normas multilaterales de inversión. De cualquier modo, a juicio de su delegación, exigir a los inversores extranjeros la transferencia de tecnología a las empresas nacionales podía no ser el medio más eficaz de atraer tecnología de alta calidad. En realidad, podía ser contraproducente para los países en desarrollo, al disuadir a los inversores extranjeros de ingresar en esos mercados que impusieran tales prescripciones. Las prescripciones en materia de resultados corrían el riesgo de ser imprevisibles y no transparentes, y ambos factores impedían a las empresas participar plenamente en la vida económica de los países en desarrollo.

56. El representante del Canadá presentó su comunicación (WT/WGTI/W/131). El Canadá consideraba que las políticas destinadas a atraer las inversiones extranjeras, como las normas administrativas y jurídicas transparentes y no discriminatorias, eran una condición fundamental para el crecimiento económico. Las posibles disposiciones sobre el desarrollo dependerían de la forma de estar estructurado, el alcance y las disciplinas de cualquier acuerdo multilateral sobre inversiones. En el párrafo 113 de las actas de la última reunión del Grupo de Trabajo se observó que el Canadá apoyaba plenamente la noción de flexibilidad en los acuerdos internacionales sobre inversiones, ya sea por motivos de desarrollo o por otras razones. Como quedaba patente en la Declaración Ministerial de Doha, para los Miembros era muy importante garantizar que se mantuviera su capacidad para gobernar y reglamentar en función del interés público y mantener o adoptar medidas en sectores o esferas normativas fundamentales. Además, se reconocía que el grado y ritmo de la liberalización podían variar entre Miembros con distintos niveles de desarrollo.

57. Independientemente de la estructura, el Canadá creía que la elaboración de las disposiciones sobre el desarrollo debía guiarse por dos principios fundamentales: la flexibilidad y la transparencia. Eso garantizaría un mayor acercamiento al equilibrio óptimo entre la necesidad de los países de conservar la capacidad para mantener o aplicar medidas con miras a lograr objetivos de política nacional, y el interés de los inversores en regímenes de inversión transparentes y estables. Por ejemplo, un acuerdo con amplias obligaciones podía necesitar una mayor flexibilidad y más disposiciones sobre el desarrollo que un acuerdo que incluyera únicamente disciplinas o compromisos limitados. Se debía hallar un equilibrio entre las obligaciones sustantivas para la liberalización y la protección de las inversiones y las disposiciones sobre el desarrollo con objeto de garantizar que la flexibilidad no se transformara en discriminación.

58. Al examinar las modalidades, el Canadá creía que el Grupo de Trabajo tendría que evaluar el modo en que podían utilizarse los enfoques de listas negativas y positivas antes y después del establecimiento. Ambos enfoques ofrecían amplia flexibilidad con fines de desarrollo, y permitían a un país mantener medidas no conformes y adoptar medidas discriminatorias en caso necesario. Ambos enfoques podían incluir, en cualquier lista de compromisos o reservas, períodos de eliminación paulatina o períodos de transición. También podía estudiarse un mecanismo por el que se pudiera conceder un período de gracia a los países en desarrollo y menos adelantados que les permitiera modificar sus listas.

59. Como había observado el Canadá en su comunicación anterior, (WT/WGTI/W/113), en relación con el alcance y las definiciones, cualquier futuro acuerdo sobre inversiones celebrado en la OMC coexistiría y se relacionaría con otros diversos acuerdos existentes en el sistema de la OMC, entre ellos el Acuerdo sobre las MIC y el AGCS, así como con otros acuerdos internacionales sobre inversiones. El objetivo sería garantizar que cualquier disposición sobre el desarrollo elaborada en el contexto de un futuro marco multilateral sobre inversiones se basara en las disposiciones sobre el desarrollo que figuraban en los acuerdos existentes y las complementara. Por ejemplo, podía estudiarse la posible aplicabilidad a un acuerdo sobre inversión de las excepciones generales enunciadas en el artículo XX del GATT y el artículo XIV del AGCS, y las excepciones relativas a la seguridad del artículo XXI del GATT y del artículo XIVbis del AGCS. Además, al igual que los artículos XII y XVIII.B del GATT permitían determinadas restricciones al comercio de mercancías, y

el artículo XII del AGCS permitía determinadas restricciones al comercio de servicios, cuando un país se enfrentara a graves problemas en materia de balanza de pagos, podían incorporarse disposiciones a un futuro marco de inversión para permitir algunas restricciones a la inversión en determinadas condiciones y circunstancias. Este tipo de flexibilidad con fines de desarrollo exigiría disciplinas de transparencia sumamente rigurosas que garantizaran que su aplicación no se realizaría de forma arbitraria o discriminatoria. Por último, el Canadá se comprometió a participar en las actividades relacionadas con la asistencia técnica y la creación de capacidades para que los países en desarrollo y menos adelantados pudieran establecer un marco normativo adecuado que atrajera la inversión extranjera directa hacia sus economías.

60. La Secretaría presentó su nota de antecedentes relativa a las disposiciones sobre el desarrollo (WT/WGTI/W/119). Como cabía esperar, en los debates del Grupo de Trabajo se había confirmado que no existía una única concepción de la dimensión del desarrollo de la inversión internacional, y que la opinión de cada país sobre esa cuestión dependía de su nivel de desarrollo, de integración en la economía mundial y de sus políticas económicas. Una cuestión fundamental para el debate de la cooperación multilateral futura en materia de inversiones en la OMC sería encontrar un equilibrio viable entre la flexibilidad para el desarrollo y la promoción de normas que garantizaran la estabilidad y previsibilidad de la inversión extranjera.

61. El representante de la UNCTAD hizo una presentación sobre las diversas maneras de tratar las disposiciones sobre el desarrollo en los acuerdos internacionales sobre inversiones.

62. El representante del Brasil dijo que el documento de la Secretaría describía correctamente las dificultades de los países en desarrollo para equilibrar la flexibilidad y las disciplinas, dado que contemplaban los efectos positivos y negativos de las IED. También daba una idea de la manera en que los Miembros podían traducir ese desafío en un instrumento legalmente vinculante que no comprometiera los objetivos de desarrollo ni el desarrollo sostenible. En el documento se tomó nota del debate relativo a las disposiciones sobre el desarrollo en los acuerdos internacionales sobre inversiones: en una parte del debate se había afirmado que los objetivos de desarrollo no se podían tener en cuenta en los acuerdos sobre inversiones; en la otra parte del debate se había afirmado que sí. La intensidad de ese debate subrayaba la necesidad de tratar con seriedad los objetivos de desarrollo para que los Miembros de la OMC realizaran progresos significativos en pro de un marco multilateral sobre inversiones. Ese era el espíritu en que se había redactado el párrafo 22 de la Declaración Ministerial de Doha, en el que se hacía referencia a la necesidad de reflejar en forma equilibrada los intereses de los países de origen y los países receptores, tener debidamente en cuenta las políticas y objetivos de desarrollo de los gobiernos receptores y su derecho a reglamentar en función del interés público, y reconocer las necesidades especiales de desarrollo, comercio y finanzas de los países en desarrollo y menos adelantados.

63. Al tratar de abordar de manera constructiva los problemas que se habían planteado, era importante analizar el concepto de flexibilidad, y llegar a una comprensión común con respecto al significado de ese término. El Brasil no estaba de acuerdo con los que creían que la flexibilidad se podía tratar satisfactoriamente mediante un texto de preámbulo, cláusulas de máximo empeño, períodos de transición o disposiciones de asistencia técnica, en ausencia de compromisos más sustantivos. Le complacía observar que ése era el punto de vista que también había adoptado la UNCTAD. El Brasil sostenía la opinión bien reflejada en los párrafos 15 a 19 del documento de la Secretaría, en que se había demostrado que la flexibilidad requería que la dimensión del desarrollo fuera parte integrante del diseño y estructura de todo acuerdo de inversión. Esto significaba dejar algunos elementos fuera del marco multilateral sobre inversiones, e identificar los elementos que deberían incluirse. A su debido tiempo, los Miembros deberían revisar cuestiones como las prescripciones en materia de resultados, las prescripciones en materia de transferencia de tecnología y otros incentivos. A su vez, eso podría aumentar las interrelaciones entre la labor desempeñada en el Comité de Comercio y Desarrollo o en relación con la aplicación. En ese contexto, el orador hizo

referencia al útil estudio preparado por la UNCTAD y la OMC sobre las MIC y las prescripciones en materia de resultados que sentaban las bases para mayores debates. El estudio ofrecía pruebas contra el supuesto general de que el comercio no resultaría distorsionado -o resultaría menos distorsionado- en ausencia de prescripciones e incentivos en materia de resultados y tecnología. Como muchos países en desarrollo habían experimentado la liberalización en el último decenio, y cumplido sus compromisos emanados de la Ronda Uruguay, se daban las condiciones para volver a evaluar las diversas estrategias económicas: una revaluación que compararía las experiencias recientes de los países en desarrollo con otros ejemplos satisfactorios de economías que, mediante el uso de las prescripciones en materia de resultados, habían producido resultados positivos desde la perspectiva del desarrollo. En resumen, el Brasil creía que la dimensión del desarrollo debía ser un ingrediente esencial en cualquier marco multilateral, cuya comprensión ayudaría a los países en desarrollo a hallar un equilibrio efectivo entre la atracción de las IED y la preservación del margen para la política.

64. El representante de las Comunidades Europeas indicó que se reconocía plenamente que las IED podían aportar importantes beneficios en materia de desarrollo para los países receptores no sólo en forma de capital sino también de tecnología, conocimientos, mejor acceso a los mercados de exportación, etc. Como consecuencia, atraer IED se había convertido en un objetivo primordial para muchos países en desarrollo. Su delegación creía que un marco multilateral sobre inversiones podía y debía ser congruente con las políticas nacionales de desarrollo. Para ser efectivas, las disposiciones sobre el desarrollo debían complementar las disciplinas de política de un acuerdo y no sustituirlas; esas disciplinas ayudarían a crear condiciones transparentes, estables y previsibles para las IED. Del mismo modo, la flexibilidad no debía confundirse con el derecho a discriminar, ni debía afectar a la transparencia de un posible acuerdo.

65. Su delegación opinaba que se debía preservar el derecho a reglamentar en función del interés público, siempre que no fuera discriminatorio. Desde ese punto de vista, el AGCS constituía un modelo útil a partir del cual se podían abordar las cuestiones de flexibilidad. Una declaración en un preámbulo podía ser parte integrante de un acuerdo, ayudando a interpretar sus objetivos y a resaltar las necesidades especiales de los países en desarrollo, en especial su derecho a reglamentar y mantener planes nacionales de desarrollo. Con respecto a las medidas relacionadas con las empresas y los países de origen, la referencia a las Directrices de la OCDE para Empresas Multinacionales podía ayudar a definir los límites de las conductas aceptables para las empresas. El cumplimiento de principios generales como la transparencia de las reglamentaciones se podía relacionar con la asistencia técnica.

66. El orador sugirió que la flexibilidad era un concepto amplio, que vinculaba la necesidad de un país de mantener un margen adecuado para la política a fin de alcanzar sus objetivos nacionales de desarrollo y crear un marco de política de IED estable, previsible y transparente en el que las compañías pudieran conseguir sus objetivos empresariales. En términos más generales, la función de la flexibilidad era adaptar la liberalización a las condiciones particulares prevalecientes en los países en desarrollo, y a las asimetrías económicas existentes entre esos países y los países desarrollados. Tal flexibilidad podía incluir, entre otras cosas: menores niveles de obligaciones; un cronograma asimétrico de aplicación progresiva; compromisos de máximo empeño; excepciones de compromisos en determinados ámbitos; flexibilidad en la aplicación y cumplimiento de disciplinas en circunstancias prescritas; y asistencia técnica y capacitación. Un marco de inversiones podía combinar cada uno de estos enfoques e instrumentos.

67. Señaló a la atención del Grupo la manera en que el principio de flexibilidad estaba consagrado en la estructura básica del AGCS. Primero, el enfoque del AGCS se basaba en el concepto de la liberalización progresiva, cuyo punto de partida era la aceptación de la idea de que se debía permitir a los distintos Miembros consignar en listas distintos niveles de compromisos. Al mismo tiempo, los Miembros del AGCS participaban en un proceso de negociación que conducía a la mayor liberalización del acceso a los mercados y a la expansión del trato nacional. Ese enfoque



dinámico dependía de la voluntad básica de los Miembros de profundizar en la liberalización. Segundo, en el AGCS se reconocía el derecho de los Miembros de reglamentar "con el fin de realizar los objetivos de su política nacional", como se señalaba en el Preámbulo del Acuerdo. Tercero, en el AGCS se incluían una serie de excepciones generales que tenían una dimensión del desarrollo, a los fines de la moral pública, el orden público, la seguridad de los consumidores y la balanza de pagos, entre otros. Cuarto, en el preámbulo del artículo IV se hacía hincapié en la importancia de aumentar la participación de los países en desarrollo en el comercio de servicios mediante el fortalecimiento de la capacidad nacional en materia de servicios, entre otras cosas a través de la mejora de su acceso a los canales de distribución y las redes de información y la mejora de su acceso a los mercados en sectores de interés específico para los países en desarrollo. Quinto, en relación con la admisión de inversiones extranjeras con arreglo al modo 3 del AGCS, los gobiernos sólo concedían acceso a los mercados y trato nacional en aquellos sectores donde habían asumido compromisos específicos, enfoque "de consignación positiva" o "de lista positiva". El enfoque de lista positiva requería la eliminación de controles y restricciones a la entrada sólo en los sectores en que los países habían consignado compromisos en listas. En otras palabras, permitía a los países introducir gradualmente el acceso a los mercados y el trato nacional de manera congruente con su nivel de desarrollo. Por ejemplo, señaló que los países en desarrollo podían conservar su capacidad de seleccionar las IED de acuerdo con criterios objetivos en el marco de un enfoque de lista positiva.

68. El orador observó que el documento conceptual de las CE sobre las modalidades de compromisos previos al establecimiento contenía una larga lista de ejemplos de la manera en que está prevista en el AGCS la flexibilidad de los países en desarrollo. El documento también señalaba que los compromisos debían ser proporcionales al nivel de desarrollo de un país dado, y que los demás Miembros debían abstenerse de ejercer presiones indebidas sobre los países en desarrollo y menos adelantados para que éstos liberalizaran sectores. Para alcanzar esos objetivos, el párrafo 2 del artículo XIX del AGCS preveía flexibilidad en el proceso de liberalización. Específicamente, permitía a los países en desarrollo abrir menos industrias, liberalizar menos tipos de operaciones, ofrecer compromisos de acceso a los mercados sólo acordes con los niveles de desarrollo, y añadir condiciones a ese acceso (por ejemplo, transferencia de tecnología, capacitación, etc.) con arreglo a los objetivos a los que se hacía referencia en el artículo IV. También se contemplaba la flexibilidad en el contexto de la integración económica regional. Reconociendo que la integración regional podía ser importante para el proceso de creación de capacidad en los países en desarrollo, el apartado a) del párrafo 3 del artículo V del AGCS permitía hacer una interpretación flexible de las condiciones que debían cumplir los países en desarrollo para celebrar acuerdos regionales. El apartado b) del párrafo 3 del artículo V autorizaba que se concediera un trato más favorable a las personas jurídicas que fueran de propiedad o estuvieran bajo el control de personas físicas de las partes en dicho acuerdo. El AGCS también reconocía que las subvenciones relacionadas con las estrategias de desarrollo de los países en desarrollo podían tener efectos positivos. El AGCS abordaba asimismo explícitamente la necesidad de los países en desarrollo de recibir suficiente asistencia técnica.

69. En cuanto a la asistencia técnica en términos más generales, era crucial determinar el tipo de asistencia necesaria para garantizar que los países en desarrollo explotaran todo su potencial para atraer IED, identificando tanto los requerimientos claves para aumentar el atractivo de las inversiones de un país, como los principales obstáculos que impedían realizar ese potencial. Sobre esa base, se podría orientar la asistencia hacia la creación de capacidad, primero, para reglamentar mejor los mercados nacionales de manera que atrajeran las IED; y segundo, para determinar y afrontar los obstáculos al funcionamiento adecuado de los mercados (por ejemplo, la política de competencia). Con miras a promocionar a los países en desarrollo como destino de las inversiones, también había espacio para iniciativas de los países de origen. Los países en desarrollo debían igualmente recibir asistencia para negociar de manera efectiva las normas internacionales sobre inversiones y traducir los resultados de esas negociaciones en leyes y reglamentos nacionales.

70. El representante de la India dijo que el Grupo de Trabajo estaba empezando a tratar un aspecto muy importante de su programa de estudio sobre la relación entre comercio e inversiones, y que su delegación agradecía los aportes realizados, tanto por escrito como en la reunión. La India también esperaba con interés las demás aportaciones que se harían durante el debate, todo lo cual permitiría comprender mejor las consecuencias y ramificaciones de la cuestión. Como ya había dicho, su delegación todavía estaba en proceso de aprendizaje, y tendría que volver a tratar esas cuestiones más adelante cuando tuviera una mejor comprensión del tema.

71. El desarrollo era un proceso complejo. No había una fórmula única que se adaptara a cada situación económica de tal manera que condujera inevitablemente al crecimiento. Los países en desarrollo, por consiguiente, necesitaban un margen normativo para poder determinar, cada uno a su modo, cómo se podría acelerar el proceso de desarrollo económico y mejorar el bienestar de sus ciudadanos. Esto también incluía el margen normativo para determinar la manera en que debían reglamentarse y canalizarse las inversiones. Toda disciplina multilateral que tratara de limitar este margen normativo por definición reduciría las opciones de política disponibles para que los países en desarrollo utilizaran la inversión extranjera con el fin de promover el desarrollo.

72. El supuesto básico de la propuesta de disciplinas multilaterales en el ámbito de la inversión era que el principio del libre comercio, que se evidenciaba en las normas de la OMC con respecto a los bienes y servicios, se aplicaría de igual manera al movimiento de capital. Si prevalecían las condiciones de un mercado perfecto, entonces la libertad de movimiento internacional de capital posiblemente conduciría a beneficios tanto para los países de origen y receptores como para los inversores. Ese supuesto no era realista. En relación con ese tema, el orador citó un documento reciente de Barry Eichengreen de la Universidad de California, Berkeley, que escribió que el "paradigma de los mercados eficientes es fundamentalmente engañoso cuando se aplica a las corrientes de capital." En tanto que las limitaciones aplicadas a los movimientos de capital podían considerarse una distorsión, la eliminación de esa distorsión no aumentaría necesariamente el bienestar cuando hubiera otras distorsiones: "Hay varios universos de distorsiones, en especial en los países en desarrollo en los que posiblemente se dé este caso. Si se liberaliza la cuenta de capital mientras las industrias que compiten con las importaciones siguen estando protegidas, el capital puede dirigirse hacia sectores en que el país tenga una desventaja comparativa, con efectos empobrecedores. Si debido a la reducción indefectible del salario real se destinan demasiados recursos a actividades con uso intensivo de capital, entonces la entrada de capitales puede agravar aun más esa incorrecta asignación, reduciendo una vez más los ingresos y el bienestar de los residentes de un país. Si las asimetrías en materia de información son endémicas para los mercados y operaciones financieras, no hay motivos para suponer que la liberalización financiera, ya sea nacional o internacional, vaya a aumentar el bienestar. Incluso si se considera que las asimetrías en materia de información en los mercados nacionales no son suficientemente graves para socavar la defensa de la liberalización financiera nacional, eso puede no ser cierto con respecto a la liberalización financiera internacional en la medida en que las operaciones financieras internacionales tienen lugar entre agentes separados por una mayor distancia física y cultural. En cuanto a que estos problemas son más graves cuando en esas operaciones intervienen países en desarrollo, donde la capacidad de reunir y procesar información es menos avanzada, no cabe suponer que el capital tendrá usos donde su producto marginal supere su costo de oportunidad." Los estudios realizados por Gordon Hanson, Brian Aitken y Harrison también resaltaron casos en que la inversión extranjera puede haber disminuido el bienestar del país receptor.

73. La cuestión estribaba en que las corrientes financieras no se asemejaban en modo alguno a las corrientes de bienes y servicios. No existía vínculo tangible y directo entre compradores y vendedores. Por su propia naturaleza, el dinero era más fluido y menos transparente en su movimiento. En la experiencia reciente de muchos países en desarrollo, la excesiva importancia concedida al capital externo, ya fuera en forma de obtención de préstamos comerciales o de recursos de inversión, llevaba en sí las semillas de una posible crisis económica que, en el caso de los países en desarrollo empobrecidos, podía adoptar la forma de un gran desastre humano con sus propias

consecuencias en términos de estabilidad política y económica en la región y, en realidad, en el mundo entero. Los Miembros de la OMC nunca deben aprobar una doctrina que limitara la flexibilidad política en ese importante ámbito. El problema se complicaba aun más por el hecho de que el dinero podía revestir ocasionalmente muchas formas distintas, con el resultado de que, incluso ahora, era difícil controlar su movimiento.

74. Los países en desarrollo también necesitaban la flexibilidad política para determinar la forma de inversión que los conduciría al mayor crecimiento. Recordó que su delegación ya había subrayado, en la última reunión del Grupo de Trabajo, la necesidad de centrarse en las inversiones que contribuyeran a la expansión del comercio, como habían indicado con claridad los Ministros en Doha. La definición de inversión tendría consecuencias importantes para la dimensión del desarrollo. Las inversiones en instalaciones totalmente nuevas, por ejemplo, podían tener más importancia que las fusiones y adquisiciones, dado que tendrían efectos multiplicadores más beneficiosos para la economía. Del mismo modo, los países en desarrollo necesitarían protegerse del efecto de desplazamiento de la inversión extranjera, como se había indicado claramente en el Informe sobre inversiones en el mundo de 1999 de la UNCTAD. Todo movimiento de capital que causara graves daños a la industria nacional, en particular a las pequeñas y medianas empresas, o que perjudicara el empleo, tendría que reglamentarse cuidadosamente. Los países en desarrollo necesitaban conservar la capacidad de seleccionar y canalizar las inversiones extranjeras de acuerdo con sus intereses y prioridades nacionales. Se habían favorecido en todo el mundo los tratados bilaterales sobre las inversiones precisamente por la flexibilidad que brindaban al país receptor en ese sentido.

75. Durante el debate del alcance y definición celebrado en la última reunión del Grupo de Trabajo, el representante de la UNCTAD había hecho referencia a la necesidad de establecer responsabilidades y obligaciones para los países de origen y los inversores incluso cuando los Miembros hablaban de las obligaciones del país receptor. Si bien la inversión extranjera podía generar cambios positivos en la economía mediante la introducción de capital, tecnología, capacidades de gestión y de comercialización, también podía tener diversos efectos negativos. No necesariamente aportaría nuevas tecnologías significativas, como indicaban en la actualidad los datos empíricos, ni generaría mucho valor agregado para el empleo, o fomentaría los vínculos con la industria nacional en el país receptor. El objetivo de maximizar la rentabilidad mundial de las empresas transnacionales, en lugar de la de cada nueva filial, a veces podía generar conflictos de intereses, y en muchos casos el perdedor era el país en desarrollo receptor. Por consiguiente, era importante que los Miembros debatieran también un código de conducta vinculante para los inversores con la estipulación adicional de que ese código debía ser aplicado por los países de origen a través de un conjunto de leyes nacionales precisas que pudiera activar cualquier país receptor.

76. El Grupo de Trabajo también debía analizar las prescripciones en materia de resultados. Los estudios empíricos habían demostrado que las filiales de ciertas empresas transnacionales compraban el grueso de sus insumos de sus compañías matrices y otras sociedades afiliadas, dejando sólo una pequeña proporción para los proveedores no afiliados dentro del país receptor o en terceros países. En el Informe sobre Comercio y Desarrollo de 2002 de la UNCTAD se resaltaban los malos antecedentes en la generación de valor añadido y vínculos de las empresas transnacionales. También era innegable que, hasta hacía poco tiempo, las prescripciones en materia de resultados formaban parte integrante de la estrategia de crecimiento de todos los países desarrollados. En consecuencia, era importante que las prescripciones en materia de resultados sobre generación de empleo, la transferencia de tecnología, las prescripciones en materia de resultados de exportación, las prescripciones de fabricación, las prescripciones en materia de capacitación e investigación y desarrollo, etc. siguieran estando a disposición de los países en desarrollo para garantizar que las inversiones contribuyeran a alcanzar los objetivos de la política de desarrollo.

77. En ese sentido, el orador recordó a las delegaciones que el AGCS no imponía prohibición alguna sobre las prescripciones en materia de resultados. Es más, preveía limitaciones al trato

nacional con respecto a los sectores cubiertos por compromisos. Mencionó este punto en particular porque se había intentado trazar un paralelo entre el modo 3 del AGCS y las disciplinas en materia de inversiones.

78. Otra cuestión que señaló a la atención de las delegaciones era el posible efecto perjudicial de la salida de capital sobre la balanza de pagos. No era necesario describir los numerosos casos de efectos perjudiciales para las economías de los países en desarrollo observados en los últimos años. Si bien esto exigía una mayor flexibilidad política para mantener las restricciones sobre las salidas, también se justificaban plenamente las prescripciones en materia de resultados como imponer obligaciones de exportación y equilibrar las divisas para moderar los efectos adversos de las salidas de capital.

79. También repitió un aspecto que su delegación había señalado muchas veces: el capital era un factor de producción y, como tal, no era ni más ni menos importante que cualquier otro factor de producción. Si algunos Miembros estaban considerando disciplinas destinadas a un movimiento más libre del capital, esos Miembros debían, en interés de las necesidades de desarrollo de los países en desarrollo, incorporar simultáneamente disciplinas que facilitaran el movimiento de la mano de obra, en particular, de profesionales y personal calificado.

80. Concluyó reiterando lo que había dicho. El dinero no entraba en la categoría de bienes ni de servicios. Los delegados ante la OMC eran negociadores comerciales. No eran banqueros ni economistas especializados en cuestiones monetarias. Los países menos desarrollados Miembros de la OMC no tenían las capacidades ni la experiencia de los países más ricos. Tal vez la mejor aportación que podía hacerse para la causa del desarrollo fuera comprender las limitaciones de los países en desarrollo y concentrarse en las cuestiones comerciales en la OMC.

81. El representante de Hong Kong, China, recordó que en la Declaración Ministerial de Doha se había subrayado que la dimensión del desarrollo era parte integrante de cualquier futuro marco multilateral sobre las inversiones. Más específicamente, el párrafo 22 de la Declaración había dejado claro que los países en desarrollo y los menos adelantados sólo debían asumir compromisos y obligaciones proporcionales a sus necesidades y circunstancias individuales. Hong Kong, China, consideraba que las disposiciones sobre el desarrollo eran una herramienta indispensable para incorporar flexibilidad política en cualquier marco multilateral sobre las inversiones. Al concebir cualquier acuerdo internacional sobre inversiones, existía una tensión inevitable entre la disciplina, por un lado, y la flexibilidad, por otro. Hong Kong, China, tomó nota de la inquietud expresada por algunos Miembros acerca del posible uso indebido de las disposiciones sobre flexibilidad, y de la advertencia de que las disposiciones sobre flexibilidad no debían ser tan amplias en su concepción como para permitir una discriminación irrestricta en la aplicación de normas por parte de las autoridades de inversión.

82. A juicio de la delegación de Hong Kong, China, el desafío consistía en equilibrar la necesidad de flexibilidad política en los países receptores con la necesidad de condiciones previsibles, estables y transparentes para los inversores internacionales. Alcanzar el equilibrio óptimo no sería tarea fácil, y su delegación compartía la opinión del Canadá, en la parte de conclusiones de su documento, de que la elaboración de disposiciones sobre el desarrollo debía basarse en dos principios fundamentales: la flexibilidad y la transparencia. Su delegación agregaría a esa lista la previsibilidad. Para concluir, formuló dos preguntas, una a la Secretaría, y otra a la delegación del Taipei Chino: primero, a juicio de la Secretaría ¿había espacio para las obligaciones de los países de origen en el contexto de las disposiciones sobre el desarrollo? Y ¿sería esta cuestión el tema de una futura nota de antecedentes de la Secretaría? Segundo, ¿era correcto, como se afirmaba en el párrafo 4 de la comunicación del Territorio Aduanero Distinto de Taiwán, Penghu, Kinmen y Matsu, que el enfoque de listas positivas del tipo previsto en el AGCS ya había sido aceptado por los Miembros como punto de partida para las negociaciones? Su delegación interpretaba en el sentido de los párrafos 20 y 21 de la Declaración

Ministerial de Doha, que todavía debían acordarse las modalidades para las negociaciones en la Quinta Conferencia Ministerial de México.

83. El representante del Japón sugirió que la pregunta central era cómo establecer un equilibrio entre la disciplina de las normas internacionales y la necesidad de tener en cuenta las preocupaciones en materia de desarrollo. En acuerdos internacionales recientes se tendía a adoptar dos enfoques independientes para las preocupaciones en materia de desarrollo. El primero consistía en incorporar la flexibilidad en la estructura o arquitectura general del acuerdo propiamente dicho, por ejemplo, imponiendo limitaciones al alcance de las inversiones cubiertas o a la consignación de compromisos en listas y excepciones. Observó que gran parte del debate había versado sobre un enfoque positivo frente a un enfoque negativo de la consignación de compromisos en listas centrado en determinar cuál era la estructura general inherentemente más compatible con el desarrollo. El segundo enfoque consistía en identificar las disposiciones sobre el desarrollo de manera más exhaustiva y explícita en los diversos elementos de un acuerdo sobre inversiones. Estas disposiciones se habían analizado en la nota de la Secretaría. Respecto de esas disposiciones sobre el desarrollo con un enfoque más exhaustivo, recordó que el Japón ya había presentado una comunicación al Grupo de Trabajo en junio de 2001 titulada Normas sobre Inversiones en favor de las Políticas de Desarrollo (WT/WGTI/W104), en el que se analizaron las diversas disposiciones sobre el desarrollo en los Acuerdos en vigor de la OMC.

84. Observó que el documento del Territorio Aduanero Distinto de Taiwán, Penghu, Kinmen y Matsu había señalado la manera en que se podía incorporar la dimensión del desarrollo en el enfoque de compromisos previos al establecimiento del tipo previsto en el AGCS, y recurriendo a mecanismos de transición. En cuanto al documento del Canadá, su delegación se sentía identificada con la idea de que la flexibilidad y la transparencia eran los dos principios fundamentales que debían guiar los debates de las disposiciones sobre el desarrollo en el Grupo de Trabajo. Su delegación también compartía la opinión de que el proceso de liberalización progresiva debía tener en cuenta los niveles de desarrollo de cada país. Además, los períodos de introducción paulatina, o períodos de gracia para el cumplimiento, y los períodos de eliminación paulatina de las medidas no conformes eran ideas que valía la pena considerar en más detalle. Combinar la asistencia técnica con los períodos de eliminación paulatina también era una idea que merecía consideración.

85. Su delegación también estaba preocupada por los comentarios de la India en relación con las prescripciones en materia de resultados. La experiencia del Japón había demostrado que las prescripciones en materia de resultados podían imponer cargas adicionales a los inversores. El Acuerdo sobre las MIC ya había racionalizado ciertas prescripciones en materia de resultados, y no hacía falta decir que ese Acuerdo debía aplicarse de manera centrada. Del mismo modo, cuando los Miembros consideraran un futuro acuerdo multilateral sobre inversiones era importante alcanzar un equilibrio entre el interés de los países en desarrollo por mantener tales prescripciones y un sistema efectivo de disciplinas en materia de inversiones.

86. El representante de Hungría estuvo de acuerdo con la cuestión planteada por muchas otras delegaciones de que la dimensión del desarrollo era una cuestión horizontal. Sobre la base de la experiencia positiva de Hungría que había atraído IED durante los últimos quince años -como se había descrito en su comunicación anterior al Grupo de Trabajo (WT/WGTI/W/83)- su delegación creía que la inversión desempeñaba un papel importante y positivo en el proceso de desarrollo. En el caso de Hungría, era una condición previa esencial para el crecimiento económico, la modernización y el ajuste estructural. Su delegación suscribía la opinión de que un marco multilateral sobre las inversiones sólo podía conducir a más corrientes de IED, más estables, pero que la asignación más óptima de la inversión nacional fomentaría el crecimiento. Así, Hungría consideraba que la dimensión del desarrollo en el contexto de la creación de un marco multilateral para IED era un objetivo intrínseco y una consideración horizontal primordial para el diseño de la estructura, el alcance y las disposiciones del marco. Los Miembros no debían tratar de abordarla mediante el texto

del preámbulo o una o dos disposiciones independientes de trato especial y diferenciado, períodos de introducción paulatina, o asistencia técnica y creación de capacidad. Al mismo tiempo, Hungría observó que era necesario alcanzar un equilibrio importante entre la flexibilidad para que los países en desarrollo aplicaran sus políticas de desarrollo y la seguridad y previsibilidad jurídicas que las normas vinculantes en virtud del acuerdo proporcionarían a los inversores. Hungría creía que, en muchos aspectos, el AGCS podía servir de modelo útil o punto de referencia para el Grupo de Trabajo.

87. Señaló a la atención de las delegaciones el texto de la Declaración Ministerial de Doha que, además de pedir una mayor asistencia técnica, dejaba en claro que los Ministros creían que un marco multilateral sobre las inversiones debía reflejar, de manera equilibrada, los intereses de los países de origen y los países receptores, y debía tener en cuenta las políticas y objetivos de desarrollo de los gobiernos receptores y su derecho a reglamentar en bien del interés público. Asimismo, los Ministros reconocían de manera explícita que debían tenerse en cuenta las necesidades de desarrollo, comercio y finanzas de los países en desarrollo y menos adelantados como parte integrante del marco, permitiendo así que los Miembros asumieran compromisos proporcionales a sus necesidades y circunstancias individuales.

88. El enfoque de su delegación se ajustaba a esos parámetros. Pasando a los elementos específicos que Hungría consideraba de vital importancia, se refirió al documento de la Secretaría en el que se enumeraban algunos de los ámbitos principales en que los países en desarrollo podían requerir flexibilidad política. Primero, con respecto al alcance, su delegación creía que el acuerdo debía centrarse en las IED con un enfoque a largo plazo. Segundo, en relación con la admisión y el establecimiento, en opinión de Hungría un enfoque del tipo adoptado en el AGCS era adecuado, tanto con respecto al acceso a los mercados como al trato nacional. Los Miembros debían conservar la libertad de decidir qué sectores querían abrir a los inversores de acuerdo con su nivel individual de desarrollo. Ese enfoque, además de brindar un nivel necesario de seguridad y previsibilidad jurídica a los inversores, dejaría un amplio margen normativo para que los gobiernos alcanzaran sus objetivos. Tercero, con respecto a la liberalización progresiva, Hungría opinaba que un marco multilateral sobre las inversiones, como el AGCS, debía incorporar el principio de liberalización progresiva. Se debía cumplir el objetivo de una mayor liberalización mediante sucesivas rondas de negociaciones, y esas negociaciones debían respetar debidamente los objetivos de las políticas nacionales y los niveles individuales de desarrollo, tanto en los países como en los sectores. Cuarto, debían existir disposiciones para abordar las excepciones generales con arreglo al marco incluido en el GATT y el AGCS. Al parecer, se incluirían la seguridad general, la balanza de pagos, las excepciones a la integración regional y las disposiciones sobre el desarrollo.

89. Por último, su delegación observó que muchos de los comentarios e intervenciones parecían basarse en el supuesto de que los países en desarrollo eran necesariamente receptores de IED. A juicio de Hungría, la realidad de la situación de muchos países en desarrollo podía ser más compleja, y la cuestión de las disposiciones sobre el desarrollo debía considerarse en un contexto más dinámico. Aunque en la actualidad muchos países en desarrollo claramente no eran fuentes de IED, esta situación podía cambiar, al menos en el caso de los países en desarrollo más avanzados. Hungría era uno de esos casos por tener un nivel medio de desarrollo. En el proceso de transformación económica que había comenzado en el decenio de 1980, Hungría había dependido mucho de la IED. Sin embargo, después de un decenio Hungría se había convertido en el segundo exportador de IED de Europa Central y Oriental después de Rusia. Ahora las salidas de IED representaban aproximadamente un tercio de las entradas. Lo mencionaba sólo para reforzar que la situación de los países podía cambiar en un período breve, lo que a su vez podía influir en la estructura y las disposiciones sustantivas de un posible acuerdo.

90. El representante de Corea dijo que su delegación reconocía la importancia de las disposiciones sobre el desarrollo en la estructura de un acuerdo multilateral sobre inversiones. En ese sentido, Corea acogía con satisfacción la decisión de la Presidencia de dar prioridad al debate de las

disposiciones sobre el desarrollo. Con referencia a lo señalado por la India, subrayó que la experiencia de Corea con las IED, en particular después de su crisis financiera de 1997, sugería que las IED -incluso cuando no se limitaban a inversiones en instalaciones totalmente nuevas- habían demostrado una relación positiva con el crecimiento y desarrollo económicos. Más concretamente, Corea sostenía que serían necesarios un debate más profundo y más explicaciones para integrar debidamente las disposiciones sobre el desarrollo en un marco multilateral sobre las inversiones.

91. Como primer paso en ese sentido, Corea resaltó dos aspectos para su consideración por el Grupo de Trabajo. Primero, cuando los países en desarrollo adoptaran obligaciones sustantivas para la liberalización y protección de las inversiones, había que darles la oportunidad de formular políticas para promover sus objetivos de desarrollo. Estos dos objetivos, la liberalización y la protección de las inversiones, por un lado, y la flexibilidad para aplicar las políticas de desarrollo, por otro, podían ser compatibles y complementarios cuando las disposiciones sobre el desarrollo proveyeran procedimientos transparentes y limitaciones definidas. Con ese ánimo, su delegación hacía suyos los comentarios del Canadá en el sentido de que la flexibilidad no debía traducirse en discriminación. Segundo, las disposiciones sobre el desarrollo elaboradas en el Grupo de Trabajo y finalmente incorporadas en el marco multilateral sobre las inversiones no debían estar en conflicto con otros acuerdos en la OMC. Por consiguiente, el Grupo de Trabajo debía analizar las disposiciones pertinentes de otros acuerdos, como los acuerdos sobre Subvenciones, sobre los ADPIC, y sobre las MIC para cerciorarse de que las diversas disposiciones sobre el desarrollo fueran compatibles y coherentes.

92. El representante de Zambia hizo una advertencia al Grupo de Trabajo, y lo alertó contra un orden del día demasiado ambicioso. Recordó que el mandato del Grupo de Trabajo, establecido en la Declaración Ministerial de Doha, era iniciar un estudio más detallado para que se comprendieran mejor las cuestiones. A pesar de que el Grupo de Trabajo debatía esta cuestión desde 1996, los países en desarrollo como Zambia contaban con poca información, en especial en relación con las consecuencias de un acuerdo multilateral sobre inversiones. En la Declaración de Doha se habían identificado cuestiones que requerían una mayor aclaración, de las que había que subrayar dos aspectos importantes. El primero, que los puntos mencionados en el párrafo 22 requerían aclaración. Eso no significaba que ya hubieran sido aceptados como tema adecuado en un marco multilateral sobre las inversiones. Era posible que después de ese ejercicio de aclaración los Miembros decidieran que los puntos debían tratarse de determinada manera, o que no debía incluirse un punto dado.

93. El segundo, que los puntos enumerados en el párrafo 22 no eran los únicos que requerían aclaración. Si los países en desarrollo y los menos adelantados identificaban otros elementos para su consideración o aclaración, ese párrafo no les impedía hacerlo. En la Declaración se identificaban las posibles directrices para establecer un marco multilateral desde la perspectiva del desarrollo, que debería reflejar un equilibrio de intereses para los países receptores y de origen, y tener en cuenta las políticas de desarrollo y los objetivos de desarrollo de los gobiernos receptores, y también las necesidades especiales en materia de desarrollo, comercio y finanzas de los países en desarrollo, incluidos los países menos adelantados. Sin embargo, como se había mencionado en el párrafo 20 de la Declaración Ministerial de Doha -y también en la declaración del Presidente- había que definir las modalidades de negociación de ese marco. El Grupo de Trabajo tenía mucho para hacer a este respecto.

94. El orador reiteró lo señalado por otras delegaciones de que los Miembros en desarrollo y los menos adelantados tal vez desearan imponer condiciones a la entrada y a las operaciones de las IED con arreglo a sus propias prioridades y estrategias de desarrollo. Sobre esto, Zambia opinaba que los Miembros debían conservar su autonomía. Al igual que en el caso de la liberalización del comercio, también era importante para los países en desarrollo y los menos adelantados tener flexibilidad con respecto a la introducción paulatina de disciplinas de las IED, su calidad y su pertinencia para las necesidades y nivel de desarrollo de un país. También era importante que se desarrollaran sinergias

beneficiosas entre las IED y la inversión nacional. Era instructivo que en estudios recientes se indicara que las IED podían tener efectos adversos sobre la inversión nacional. Tal vez los países receptores desearan proteger a las pequeñas y medianas empresas nacionales contra la competencia extranjera adversa, ya fuera canalizando las IED, o aplicando medidas orientadas a favorecer a las empresas nacionales. Esa idea no era nueva, pues parecía ser un mecanismo usado en los países desarrollados. La cuestión era que los países en desarrollo necesitaban conservar la capacidad de seleccionar y canalizar la IED en función de sus intereses y prioridades nacionales. Al parecer, todavía no había consenso sobre los tipos de políticas que garantizarían que las IED tuvieran efectos positivos, quizá debido a los diferentes factores aplicados en las distintas economías. En opinión de Zambia, un estudio adicional de esta cuestión sería de gran ayuda para los países en desarrollo y los menos adelantados.

95. Observó que la cuestión de la no discriminación era sumamente compleja, y Zambia no quería adoptar decisiones apresuradas sobre ese tema. Zambia consideraba que las IED eran un componente importante de su estrategia y política de desarrollo. Sin embargo, a su delegación le preocupaba suscribir una opinión demasiado idealizada de las IED, una suerte de panacea para el desarrollo. Las IED podían contribuir con una cantidad de recursos valiosos para el desarrollo cuando se creara nueva capacidad productiva. También se reconocía que las IED podían aportar empleo y tecnología, lo que a su vez daría origen a otras industrias y generaría más puestos de trabajo. Zambia entendía que los efectos positivos de las IED no aparecerían en forma automática. Las políticas y estrategias nacionales podían desempeñar un papel importante, y Zambia reconocía sus responsabilidades en ese ámbito, cerciorándose de que de hecho generaran tales beneficios. Aunque la estabilidad macroeconómica y otras políticas destinadas a atraer las IED eran importantes, su delegación también creía que se tenían que reglamentar y canalizar las IED hacia sectores de interés. Por eso Zambia opinaba que los Miembros debían tener la flexibilidad de dar preferencia a ciertos tipos de IED, al igual que a ciertos tipos de inversores. Por ejemplo, Zambia pensaba que se debía alentar la inversión nacional, ya que era más probable que los inversores nacionales tuvieran vínculos nacionales con sus inversiones, generando así una mayor actividad económica nacional. Su delegación propuso, pues, un examen muy cuidadoso de esas cuestiones, y en ese sentido sugirió que un enfoque útil podía ser considerarlas en el contexto de la dimensión del desarrollo.

96. Con respecto a las modalidades de compromisos previos al establecimiento basados en un enfoque de listas positivas del tipo previsto en el AGCS, para Zambia eso significaba que los países tenían la libertad de determinar los compromisos de admisión y establecimiento que estaban dispuestos a asumir, y que se podían imponer condiciones a esos compromisos. La experiencia de las negociaciones de compromisos específicos en el marco del AGCS sugería que ese proceso dependería en gran medida de una serie de negociaciones bilaterales y plurilaterales con otros países, y en particular con los principales países desarrollados. Su delegación creía que Zambia no tenía suficiente experiencia ni tiempo para evaluar claramente la flexibilidad potencial de ese enfoque, y habría de seguir considerando la cuestión.

97. La representante de Chile señaló que en varias intervenciones y en la mayoría de las comunicaciones escritas se había señalado que un marco multilateral sobre las inversiones debía dar mayor libertad y flexibilidad a los países en desarrollo. Este equilibrio debía reflejarse en la estructura básica del acuerdo, y en disposiciones específicas. También señaló que esos aspectos horizontales de las disposiciones sobre el desarrollo ya se habían tratado, o se tratarían, en las deliberaciones del Grupo de Trabajo sobre el alcance y la definición, la transparencia, la no discriminación y las modalidades para el trato previo al establecimiento. Su delegación pensaba que el AGCS incluía la mayor parte de esos conceptos en su estructura actual, y que un marco multilateral sobre las inversiones debía tomar al AGCS como punto de referencia. Como ejemplo de la manera en que se podían incorporar las disposiciones sobre el desarrollo en los acuerdos sobre inversiones, citó el caso de Chile, donde las normas relativas a las limitaciones para las transferencias, con el fin de mitigar los efectos desestabilizadores de las corrientes de capital de corto plazo, se incorporaron en



todos sus acuerdos bilaterales, regionales y multilaterales relacionados con las inversiones, incluido el AGCS.

98. La representante de Cuba dijo que en la Declaración Ministerial de Doha se había dejado en claro que a los países en desarrollo y a los menos adelantados sólo se les debía pedir que asumieran compromisos y disciplinas proporcionales a sus necesidades de desarrollo y a sus circunstancias individuales. No se podía suponer que un marco multilateral sobre las inversiones necesariamente brindaría a los países en desarrollo la flexibilidad que necesitaban para aplicar sus políticas y estrategias en esa esfera. Por tal razón, los países en desarrollo tenían que mantener la capacidad de seleccionar la inversión extranjera de modo que fomentaran el desarrollo económico. Dada la relación directa entre las políticas y programas de inversión y desarrollo, el principio de trato especial y diferenciado debía aplicarse correctamente. Del mismo modo, la cobertura de un acuerdo potencial no debía extenderse más allá del trato posterior al establecimiento para preservar la capacidad de los gobiernos nacionales de adoptar decisiones y no ofrecer protección legal a corrientes de capital de corto plazo que podían perjudicar el desarrollo. Cuba consideraba necesario analizar las diversas modalidades de un posible acuerdo sobre inversiones con miras a garantizar un trato especial y diferenciado efectivo. El trato especial y diferenciado debía ir más allá de los períodos de transición, e incluir niveles más bajos de obligaciones, disposiciones sobre transferencia de tecnología y compromisos flexibles para los países en desarrollo.

99. El representante de México observó que las IED habían desempeñado un papel importante en el desarrollo de México, no sólo como catalizador del empleo, sino también como vehículo para la transferencia de tecnología. Las IED habían contribuido claramente al crecimiento económico de México, fomentando la formación de capital, la expansión de las exportaciones, el aumento de la competencia y el progreso tecnológico. Los beneficios potenciales de la inversión extranjera estaban bien documentados. Con respecto a la labor teórica, señaló a la atención de las delegaciones los estudios realizados por la OCDE, en que se demostraba empíricamente que las IED podían repercutir positivamente en el desarrollo tecnológico, la capacitación del personal y la integración general en la economía internacional. Estos cambios contribuían directamente al crecimiento económico que, a su vez, era fundamental para aliviar la pobreza en los países en desarrollo. Más allá de los beneficios estrictamente económicos, la experiencia de México había demostrado que las IED ayudaban a mejorar las condiciones sociales y ambientales.

100. A pesar de todos esos beneficios, México entendía -y compartía- las inquietudes expresadas por muchos Miembros en relación con la necesidad de garantizar que cualquier acuerdo lograra un equilibrio entre normas claras y transparentes, por un lado, y flexibilidad para los países en desarrollo, por otro. Como otros países, México estaba convencido de que el AGCS podía ser una fuente de inspiración para la formulación de un marco multilateral sobre las inversiones que incorporara la flexibilidad como uno de sus objetivos centrales. México observó también con algo de sorpresa que cuando el Grupo de Trabajo debatió las disposiciones sobre el desarrollo, varias delegaciones plantearon la cuestión de los incentivos a la inversión y las prescripciones en materia de resultados. Para México, las prescripciones en materia de resultados no constituían un tema de análisis en ese Grupo de Trabajo por dos razones. Primero, el Acuerdo sobre las MIC ya era objeto de revisión en otro contexto. Segundo, en el párrafo 22 de la Declaración Ministerial de Doha no se enumeraban las prescripciones en materia de resultados como una de las cuestiones que requerían más aclaración por el Grupo de Trabajo. La inclusión de temas ajenos a los establecidos en el mandato de Doha podía distorsionar la estructura y el espíritu de la Declaración, y sobrecargar el orden del día del Grupo de Trabajo.

101. Con respecto a los incentivos a la inversión, la postura de México era que tales incentivos no constituían un instrumento de política óptimo, sino una solución de "segundo mejor". Una serie de estudios llevados a cabo por la OCDE demostró que incluso cuando había justificación teórica para los incentivos, no era la estrategia recomendada porque alentaba la captación de rentas y la

corrupción. Los estudios llegaron a la conclusión de que la respuesta más apropiada a nivel de las políticas era crear un entorno general más favorable para las inversiones, mediante el establecimiento de una infraestructura moderna, un sistema efectivo de seguridad social y capacitación del personal. Eso no sólo transformaba a los países en lugares más favorables para invertir, también permitía que la economía nacional se beneficiara de la participación extranjera. Por último, México consideraba que el Grupo de Trabajo debía tener cuidado con la cuestión de reglamentar la responsabilidad de las empresas. Esta cuestión también estaba incluida en el párrafo 22 de la Declaración Ministerial de Doha. Una vez más, las delegaciones debían ser conscientes de la necesidad de no sobrecargar el orden del día del Grupo de Trabajo.

102. La representante de Colombia dijo que su país apreciaba en su justo valor las ventajas de atraer IED. Al mismo tiempo, Colombia estaba interesada en disminuir cualquier efecto negativo de las IED, y consideraba importante reconocer la vulnerabilidad de los países en desarrollo frente a ciertos fenómenos, en particular la inestabilidad financiera. Su delegación sugería que las disposiciones cuyo objeto era reducir al mínimo los posibles efectos negativos de las turbulencias financieras eran una cuestión de primer orden de importancia para el desarrollo. Más en general, Colombia señalaba la ausencia de referencias más precisas a los beneficios que podían ofrecer los acuerdos internacionales de inversión a los países en desarrollo. La inversión extranjera estaba ahora íntimamente vinculada al crecimiento del comercio y era importante considerar que las políticas de inversión formaban parte de una estrategia más amplia de posicionamiento en un mercado determinado. Por este motivo, Colombia creía que las iniciativas encaminadas a la apertura de sectores de particular interés para las exportaciones de los países en desarrollo serían un importante elemento de un régimen de inversiones favorable al desarrollo. Su delegación pensaba también que la flexibilidad era un elemento esencial que se había de considerar en la dimensión de desarrollo, no sólo en lo que se refería al ámbito de aplicación de un acuerdo, sino también en cuanto a las políticas concretas.

103. En este contexto, hizo hincapié en la importancia que su delegación atribuía a la cuestión de los incentivos a la inversión y las prescripciones en materia de resultados. En opinión de Colombia, cualquier negociación sobre inversiones conduciría a una amplia reflexión sobre todas las medidas relacionadas con la inversión, incluidos los incentivos a la inversión, los acuerdos regionales, etc. Era necesario evaluar las repercusiones de estas cuestiones en el contexto de la finalidad general de un acuerdo internacional sobre inversiones. Finalmente, señaló que su delegación no compartía la opinión de que un modelo basado en la etapa anterior al establecimiento sería preferible a un modelo basado en la etapa ulterior al establecimiento. Acerca de esta cuestión, su delegación consideraba que sería más ventajoso un modelo mixto, según el cual un país podría asumir compromisos previos al establecimiento en sectores de interés directo para él. Este modelo mixto o conjunto permitiría también a los Miembros garantizar un marco estable y previsible para la inversión y al mismo tiempo conservar la importante flexibilidad para la política industrial.

104. El representante de Sri Lanka observó que, siendo una economía dependiente del comercio, cuyo comercio exterior contribuía al 70 por ciento del PIB, su país consideraba que las IED eran un vehículo importante para el desarrollo económico. Las IED contribuían a superar el déficit del ahorro interno y a alcanzar un elevado nivel de crecimiento económico sostenible mediante el desarrollo de infraestructura, la transferencia de tecnología, el mejoramiento de las capacidades, el acceso a los mercados, el fomento de la competencia nacional, y la generación de empleos. Sri Lanka había liberalizado recientemente su política de inversión en varios sectores de servicios, en los que permitía hasta un 100 por ciento de propiedad extranjera. En este contexto, las disposiciones sobre el desarrollo en un posible marco multilateral futuro para las inversiones debían estar centradas en las necesidades de los países en desarrollo, en particular las pequeñas economías. Era necesario permitir a los países receptores, por una parte, equilibrar sus compromisos de liberalizar sus regímenes de inversiones y de proteger las inversiones extranjeras y, por otra, mantener la flexibilidad suficiente

para aplicar políticas apropiadas para apoyar tanto a los inversores extranjeros como a los inversores y proveedores de servicios locales.

105. Su delegación consideraba que la necesidad de seleccionar las inversiones, y de canalizar las inversiones hacia determinados sectores, puede variar de país en país en función de diversos factores como las dotaciones de recursos, el tamaño de los mercados internos, y las diversas prioridades de desarrollo. Los incentivos a la inversión también cumplían una importante función, un hecho que debía reconocerse al formular disposiciones sobre el desarrollo en cualquier posible marco multilateral futuro para las inversiones. Sri Lanka compartía la opinión expresada por algunas delegaciones de que los países receptores tenían una importante función que cumplir en el establecimiento de un entorno propicio, transparente, estable y previsible para las inversiones. Análogamente, los países de origen tenían una función igualmente importante que cumplir en el suministro de información y asistencia técnica, y en la promoción de los vínculos entre los países receptores y los países de origen.

106. Una consideración importante al abordar las disposiciones sobre el desarrollo eran los diferentes niveles de desarrollo económico de los países Miembros, y la necesidad de reflejar estas diferencias en la aplicación del trato especial y diferenciado, lo que podría incluir flexibilidad para el calendario de aplicación y limitaciones en cuanto a los compromisos específicos. En este contexto, su delegación consideraba que el enfoque adoptado en el AGCS era ventajoso, ya que proporcionaría a los Miembros flexibilidad para asumir compromisos sólo en sectores seleccionados, con limitaciones en cuanto al acceso a los mercados y el trato nacional, para adoptar exenciones del trato NMF, y para conservar el derecho a reglamentar. La inclusión en listas de medidas horizontales aplicadas a todos los sectores de interés para un país determinado sería también un importante elemento de flexibilidad en tal enfoque basado en el AGCS.

107. Si bien muchos países en desarrollo, entre ellos Sri Lanka, tenían experiencia en proporcionar protección a los inversores, en particular en la etapa ulterior al establecimiento, mediante acuerdos bilaterales sobre inversiones, la experiencia relativa a la etapa anterior al establecimiento era más limitada. Un país en desarrollo como Sri Lanka necesitaba comprender plenamente las complejas consecuencias de cualquier posible marco multilateral futuro para las inversiones que abordase las etapas anteriores y ulteriores al establecimiento. Se precisaba asistencia técnica para mejorar la capacidad de los Miembros para entender estas cuestiones y sus consecuencias, especialmente respecto de los compromisos previos al establecimiento.

108. Su delegación deseaba también hacer hincapié en la cuestión de la responsabilidad de las empresas frente a los países receptores. Si bien Sri Lanka reconocía que una relación a largo plazo entre las empresas y los países receptores era en extremo importante para el logro de los objetivos de desarrollo, debía tenerse en cuenta en las deliberaciones del Grupo de Trabajo acerca de las disposiciones sobre el desarrollo la cuestión de las responsabilidades empresariales en el contexto del desarrollo.

109. El representante de Indonesia consideraba que la dimensión de desarrollo era un elemento fundamental de los debates del Grupo de Trabajo, que debería tenerse en cuenta en el debate de todos los demás elementos especificados en el párrafo 22 de la Declaración Ministerial de Doha. Su delegación consideraba que tras el actual debate debería procederse a un examen más sistemático de la cuestión, no sólo como un punto específico del programa, sino como parte de todos y cada uno de los elementos abordados en el marco del párrafo 22. Indonesia consideraba que las disposiciones sobre el desarrollo eran esenciales para garantizar la igualdad de condiciones entre todos los países, en particular en una esfera sensible y compleja como la de las inversiones. Estas disposiciones tenían la finalidad de otorgar flexibilidad a los países en desarrollo de manera que pudieran perseguir sus objetivos estratégicos de desarrollo. La dimensión de desarrollo debería reflejarse también en el nivel

de obligaciones y compromisos contraídos por los países en desarrollo, que deberían ser proporcionales a sus niveles de desarrollo.

110. Indonesia adoptaba la posición de que no podría tratarse adecuadamente la dimensión de desarrollo mediante declaraciones en preámbulos o cláusulas del máximo empeño, sino que debían incorporarse en la estructura básica y las disposiciones del acuerdo. Era igualmente importante poner en práctica las disposiciones sobre el desarrollo, y garantizar que los compromisos se aplicarían eficazmente. Su delegación también subrayó la necesidad de incluir el comportamiento de los países de origen y las prácticas comerciales restrictivas en el debate sobre la dimensión de desarrollo. En cuanto a los incentivos a la inversión, Indonesia deseaba asegurar que se mantuvieran en el ámbito de las disposiciones sobre el desarrollo. Sin embargo, su país creía necesario formular muy cuidadosamente esos incentivos y aplicarlos de modo transparente y previsible. Si bien Indonesia apoyaba las diferentes disposiciones bosquejadas en la Nota de la Secretaría, su delegación deseaba también que se incluyeran las medidas de salvaguardia entre las disposiciones sobre el desarrollo, garantizando a los países en desarrollo el derecho de adoptar medidas de salvaguardia para contrarrestar cualquier efecto negativo imprevisto de las IED.

111. Respecto del trato anterior al establecimiento, Indonesia opinaba que debía conservarse el derecho de reglamentar la entrada de inversión extranjera, -y de proceder a la selección- en cualquier posible marco multilateral para las inversiones, como medio de garantizar que las IED apoyasen los objetivos de desarrollo de un país. Tal selección debía basarse en criterios y condiciones claros, incorporados en las leyes de los países receptores, que los inversores extranjeros deberían cumplir en la etapa anterior al establecimiento. Con respecto a la no discriminación, la cuestión del trato nacional era decisiva para hallar un equilibrio apropiado entre, por una parte, la necesidad de atraer inversiones extranjeras y, por otra, la necesidad de mantener un margen de política para desarrollar las industrias nacionales (en especial las pequeñas y medianas). El hecho de que en la mayoría de los acuerdos bilaterales y regionales el trato nacional se aplicaba sólo en la etapa ulterior al establecimiento destacaba la dificultad de esta cuestión para los países de receptores. En cuanto a los aspectos de la transparencia relacionados con el desarrollo, su delegación hacía hincapié en que, si bien Indonesia reconocía la importancia de la transparencia para la creación de un entorno comercial previsible, la cuestión consistía en si los países en desarrollo podrían realmente aplicar obligaciones demasiado ambiciosas en materia de transparencia dada su falta de capacidad humana e institucional.

112. El representante de Nueva Zelandia observó que si los Miembros decidían llevar adelante una negociación multilateral en materia de inversiones, habría una serie de objetivos nacionales, no solo de desarrollo, que todos los gobiernos deberían incluir proporcionalmente en su enfoque. Señaló que el documento de la Secretaría, en particular a partir de la página 15, ofrecía en algunos sentidos un modelo para el enfoque que tal vez desearan adoptar muchos Miembros. En respuesta a la India, se mostró sorprendido de que este país pareciese no tener dudas acerca de que el mandato de Doha tenía la finalidad de liberalizar las inversiones. Ésta no era la percepción de Nueva Zelandia, y el orador citó el párrafo 20 de la Declaración Ministerial de Doha, que reconocía las razones a favor de un marco multilateral para las inversiones para asegurar "condiciones transparentes, estables y previsibles para las inversiones transfronterizas a largo plazo, y en particular las inversiones extranjeras directas". Si bien no había duda de que la liberalización era parte del programa de muchas delegaciones, no estaba seguro de que fuera sensato sobrecargar al Grupo de Trabajo con la suposición de que ésta era el objetivo principal de las negociaciones. Según su delegación, el énfasis del mandato se centraba más en los aspectos de las normas en materia de inversiones relacionados con la gobernanza, y en interés de obtener un buen resultado en una esfera compleja y en un tiempo limitado, convendría que las discusiones siguieran centradas en un aspecto más restringido del mandato y considerar la liberalización como un debate aún pendiente.

113. El representante de Suiza consideraba que el actual debate horizontal -o "general"- de la cuestión del desarrollo era útil. Había dos aspectos en el debate: El primero, la actual dimensión

política de las IED, expresada principalmente en los regímenes aplicados por los países receptores a la entrada, el establecimiento, la propiedad, el control, las restricciones operacionales, las autorizaciones, y la presentación de informes. Actualmente, era alentadora la tendencia hacia la liberalización que habían tenido estos regímenes en los años recientes. La UNCTAD había registrado más de 60 países por año que habían introducido más de cien modificaciones reglamentarias más favorables a la IED, mientras que las modificaciones menos favorables habían sido, por término medio, inferiores a 10 al año. Esta tendencia general hacia la liberalización de las inversiones explicaba en parte la razón por la cual los Miembros estaban ahora debatiendo la cuestión de las inversiones en la OMC. Además, mismas las políticas en materia de IED ocupaban un lugar muy destacado en numerosas políticas y legislaciones nacionales, que abordaban entre otras cosas la industrialización, la creación de empleos, la formación técnica, la diversificación económica, las concatenaciones ascendentes y descendentes, la investigación y el desarrollo, la capacidad tecnológica, la racionalización, la competencia, la productividad total de los factores, los ingresos fiscales, los regímenes comerciales y la balanza de pagos. Estas complejas interconexiones entre las políticas, y la necesidad de examinar cuidadosamente la cuestión del desarrollo desde una multitud de perspectivas, constituían la segunda dimensión del actual debate. Suiza coincidía en la necesidad de que la flexibilidad formase parte integrante de un acuerdo sobre inversiones. Sin embargo, los detalles de esta "flexibilidad" dependerían de un análisis exhaustivo de cada elemento básico del acuerdo. Los acuerdos existentes de la OMC proporcionaban un buen punto de partida para los debates del Grupo de Trabajo, en gran medida porque mostraban la disposición de los Miembros a tener en cuenta las necesidades en materia de desarrollo.

114. A continuación, el orador respondió a seis cuestiones que se habían planteado en el actual debate. En primer lugar, respecto de la opinión de que la OMC debía seguir centrándose en el comercio, su delegación observó que en el último decenio la inversión había crecido cinco veces más rápidamente que el comercio. Además, un tercio del comercio mundial tenía ahora lugar en el interior de empresas transnacionales, y otro tercio entre empresas transnacionales y sus proveedores. Esto demostraba ineludiblemente que la inversión era ahora el motor del comercio. Incluir normas sobre inversiones en la OMC constituía un próximo paso lógico que simplemente haría avanzar más hacia el objetivo básico de la OMC que era la promoción del comercio mundial. En segundo lugar, al responder a la cuestión planteada por la India acerca de la función legítima que cumplían las restricciones a las inversiones en la promoción de los objetivos de desarrollo, observó que su delegación reconocía que las políticas en materia de protección de las industrias incipientes cumplían a veces una función legítima. Sin embargo, cuanto más tiempo permanecían en vigor tales distorsiones del mercado, menos útil era la finalidad a la que en general servían, y en cambio se convertían en proteccionismo y captación de rentas y beneficiaban a un número relativamente pequeño de agentes económicos. Además, cuanto más pequeña era la economía, más perjudiciales eran los efectos de estas políticas para las perspectivas de crecimiento a largo plazo, porque las pequeñas economías alcanzaban pronto los límites de su mercado interno. En tercer lugar, respecto de las preocupaciones sobre las corrientes inestables de capital, su delegación observaba que la mayoría de los Miembros coincidían en que un marco multilateral para las inversiones debía centrarse en la inversión a largo plazo, no en la inversión a corto plazo. En cuarto lugar, respecto de la necesidad de abordar la movilidad de todos los factores de producción, no solo de la inversión, Suiza consideraba que existía también un vínculo entre las cuestiones de la movilidad del capital y la movilidad de los trabajadores, y de hecho se había reconocido tácitamente este vínculo en los modos de suministro 3 y 4 del AGCS. No obstante, su delegación consideraba que el vínculo entre la movilidad de los trabajadores y la inversión no era de la misma magnitud que el vínculo entre el comercio y la inversión. En quinto lugar, en cuanto a las prescripciones en materia de resultados, Suiza apoyaba las opiniones expresadas por México y Chile en el sentido de que, al menos por el momento, ya se estaba tratando adecuadamente la cuestión en el Comité de MIC, así como en el Consejo del Comercio de Mercancías, en el contexto del examen previsto en el artículo 9 del Acuerdo sobre las MIC. En sexto lugar, respecto de la necesidad de adecuar la flexibilidad de un futuro acuerdo multilateral a los distintos niveles de desarrollo, Suiza consideraba importante que los países en desarrollo señalaran

sus necesidades en materia de flexibilidad, y explicasen por qué eran necesarias. Sólo entonces los Miembros podrían comenzar a examinar los modos en los que podría integrarse la flexibilidad en un futuro acuerdo.

115. La representante de los Estados Unidos indicó que su delegación opinaba que la labor desempeñada por el Grupo de Trabajo no debía prejuzgar ni excluir diversos enfoques del desarrollo que podrían finalmente incluirse en un marco multilateral para las inversiones. Los Estados Unidos apreciaban la opinión expuesta por la Secretaría en su Nota en cuanto a que para que las disposiciones sobre el desarrollo fuesen eficaces habían de ser complementarias, no sustitutivas, de disciplinas en materia de políticas de un acuerdo que proporcionasen condiciones transparentes, estables y previsibles para la inversión extranjera. Además, los Estados Unidos coincidían con la afirmación de que la noción de flexibilidad debía definirse cuidadosamente y aplicarse mediante disposiciones claras y precisas a fin de no menoscabar el valor de las obligaciones vinculantes de un acuerdo que garantizaran capacidad de predicción y estabilidad para la inversión extranjera. Su delegación consideraba que éstos eran importantes principios a tener en cuenta cuando el Grupo de Trabajo examinase dónde podría alcanzarse un equilibrio entre los intereses de los inversores, el gobierno receptor y el de origen.

116. En particular, si bien muchos acuerdos sobre inversiones proporcionaban flexibilidad para el desarrollo mediante la reglamentación de la inversión que entraba al país, los Estados Unidos preferían incluir normas generales para la etapa previa al establecimiento, pero permitir a los países que adopten excepciones individuales a esas normas para adaptar sus obligaciones de manera que favorecieran sus programas de desarrollo en determinadas esferas. Análogamente, los Estados Unidos consideraban que una definición amplia, basada en los activos, de la inversión sería un punto de partida preferible para un acuerdo multilateral, ya que las protecciones fuertes de la inversión alentaban la inversión que facilitaba el desarrollo. A este respecto, los Estados Unidos apreciaban que la Secretaría reconociese la importancia de las entradas de capital de cartera como complemento de las IED y los recursos de divisas de los países en desarrollo.

117. Una de las formas en que los acuerdos sobre inversiones de los Estados Unidos incorporaban la flexibilidad reglamentaria era relativa a la esfera de la propiedad intelectual. Los acuerdos sobre inversiones de los Estados Unidos habían previsto tradicionalmente que, en la medida en que el gobierno de un país receptor reconocía los derechos de propiedad intelectual, estos derechos se considerasen activos abarcados. Sin embargo, el acuerdo mismo no otorgaba protección para ningún tipo particular de propiedad intelectual ni requería un plazo mínimo de protección, y, en cambio, dependía de que las leyes y las normas nacionales hicieran esa determinación.

118. Otra esfera frecuentemente citada como ejemplo de un ámbito en que los países en desarrollo sentían la necesidad de tener flexibilidad reglamentaria era la esfera de las prácticas comerciales restrictivas. Expresó la opinión de que los Estados Unidos disponían de una de las leyes de competencia más amplias y activamente aplicadas del mundo, aunque simultáneamente no adoptaban reservas respecto de su utilización en los acuerdos internacionales de inversión. Este equilibrio se debía a que la política de competencia de los Estados Unidos, que incluía el examen y aprobación de varias fusiones y adquisiciones, basaba sus decisiones en principios económicos y características objetivas, tales como el tamaño, más que en la propiedad nacional o extranjera de las empresas. La única ocasión en que los Estados Unidos consideraban la propiedad extranjera al evaluar una fusión o adquisición era cuando podía haber consecuencias en la seguridad nacional. En el marco de la disposición Exon-Florio de los Estados Unidos, en vigor desde hacía 14 años, el Gobierno de los Estados Unidos había examinado más de 1.400 transacciones de esa naturaleza, de las cuales sólo una fue realmente bloqueada por el Presidente por motivos de seguridad nacional.

119. Los Estados Unidos compartían también la preocupación de muchos Miembros de la OMC acerca de las posibles consecuencias de que se incorporasen las obligaciones bilaterales del trato NMF

en un contexto multilateral, y su delegación esperaba hallar medios creativos para abordar esta cuestión.

120. Los Estados Unidos disientían de la opinión de la UNCTAD respecto de que podría resultar demasiado complejo negociar un enfoque de listas negativas para los países en desarrollo en comparación con una lista positiva. Dado que actualmente había cerca de 2.100 acuerdos internacionales de inversión, y casi todos ellos se basaban en un enfoque de listas negativas, existía la capacidad institucional y la experiencia en los negociadores de los países en desarrollo para abordar un enfoque de listas negativas que no existía para una lista positiva. Además, una lista positiva podía haber sido conveniente en el contexto del AGCS, ya que éste incorporaba un tema relativamente nuevo y cuatro modos de servicios diferentes. En cambio, los acuerdos sobre inversiones no eran nuevos, ya que existían desde hacía casi 50 años, ni los complicaban diferentes modos de suministro. Finalmente, acerca de la sugerencia de que el Grupo de Trabajo debía examinar la cuestión de las prescripciones en materia de resultados, su delegación coincidía con Suiza, México y Chile en cuanto a que ya se estaba abordando debidamente este tema en otros contextos en el ámbito de la OMC.

121. El representante de Noruega apoyaba plenamente la opinión de que un marco multilateral para las inversiones debía reflejar en forma equilibrada las necesidades de los países de origen y receptores, tener debidamente en cuenta las políticas y objetivos de desarrollo de los países receptores, reconocer su derecho a reglamentar, y reflejar las necesidades especiales de desarrollo, comerciales y financieras de los países en desarrollo y menos adelantados. Noruega reconocía también la necesidad para los países en desarrollo de un marco multilateral para las inversiones flexible. Su delegación consideraba que un acuerdo marco sobre inversiones que tomase como modelo el enfoque adoptado en el AGCS, en el que se incorporasen disposiciones sobre el desarrollo, podría responder a las necesidades de los países en desarrollo y menos adelantados. Las disposiciones sobre el desarrollo debían ser consideradas como una cuestión horizontal, y su delegación hizo referencia al párrafo 15 de la Nota de la Secretaría en el sentido de que la dimensión del desarrollo debía formar parte integrante del diseño y la estructura de cualquier acuerdo sobre inversiones. Noruega también coincidía con Nueva Zelandia en que el objetivo principal de esta actividad no era la liberalización. Por ejemplo, no era necesario negociar una lista de compromisos relativos a la etapa anterior al establecimiento, ya que cada país podía decidir lo que deseaba incluir en esa lista. Finalmente, Noruega estaba agradecida a aquellos países en desarrollo que habían señalado el tipo de disposiciones que consideraban necesarias para poder suscribir un acuerdo multilateral sobre inversiones.

122. El representante de Honduras sugirió que el párrafo 22 de la Declaración Ministerial de Doha no proporcionaba necesariamente una orientación clara sobre el modo en que el Grupo de Trabajo debía abordar la cuestión de las disposiciones sobre el desarrollo. Un aspecto del mandato era esclarecer las disposiciones sobre el desarrollo; pero, al mismo tiempo, garantizar que se tuvieran en cuenta las necesidades especiales de los países en desarrollo en un marco multilateral. Su delegación consideraba que esto implicaba diferentes resultados. En primer lugar, que deberían incluirse disposiciones sobre el desarrollo que se distinguieran de la flexibilidad y las consideraciones especiales para los países en desarrollo. En segundo lugar, las obligaciones y compromisos de un futuro acuerdo debían tener en cuenta las necesidades de desarrollo, permitiendo a los países en desarrollo adoptar disciplinas que fueran proporcionales a las necesidades y circunstancias individuales. Comenzando con esta segunda conclusión, Honduras consideraba que se refería específicamente a la flexibilidad, de manera que se debía permitir los países en desarrollo adoptar compromisos gradualmente y apartarse de las disciplinas, de un modo transparente, cuando persigan objetivos nacionales de desarrollo justificados. Un marco multilateral debería también reconocer el derecho de los países en desarrollo a reglamentar y gozar de un período de transición para adoptar compromisos y obligaciones. Respecto del primer aspecto del análisis de Honduras del párrafo 22, la flexibilidad no debía considerarse como un sustituto de las disposiciones sobre el desarrollo. Un futuro acuerdo debería convertirse en un nuevo y eficaz instrumento de desarrollo con compromisos

bien definidos por parte de los países desarrollados. Estos compromisos debían orientarse, entre otras cosas, a la transferencia de tecnología, la facilitación de la atracción de IED, y el impulso de sinergias entre inversores extranjeros y empresas locales. Con tal fin, Honduras invitó a las delegaciones a que emprendiesen un debate positivo y constructivo sobre estas cuestiones. Era claro que cualesquiera disposiciones eficaces y operativas sobre el desarrollo constituirían una gran atracción para los países en desarrollo en las futuras negociaciones sobre inversiones.

123. El representante de Malasia observó que, si bien en el párrafo 22 de la Declaración Ministerial de Doha se encomendaba al Grupo de Trabajo que aclarara una serie de elementos de un posible marco multilateral para las inversiones, hasta ahora las delegaciones se habían limitado a exponer posiciones nacionales. Esto obligaba a Malasia a expresar su propia posición sobre estas cuestiones, aunque también buscaba su esclarecimiento. Acerca de las disposiciones sobre el desarrollo, su delegación indicó que si bien podía parecer que el texto de los preámbulos contribuía a la consecución de los objetivos de desarrollo, ninguna autoridad jurídica había determinado hasta ahora que tales textos fueran suficientes para que los signatarios de un acuerdo pudieran invocar las disposiciones sobre el desarrollo. Análogamente, en cuanto a los términos de "máximo empeño" y las nociones de períodos de transición, la experiencia de muchos países en desarrollo Miembros había mostrado que tales disposiciones no eran favorables a sus intereses. En la noción de transición estaba implícito que aun cuando los países en desarrollo Miembros no estuvieran preparados para asumir ciertas disciplinas y obligaciones, serían no obstante forzados a hacerlo al terminar el período de transición. En el mejor de los casos, tendrían que solicitar una nueva prórroga del período de transición de duración limitada aunque siguieran sin estar preparados para aceptar las disciplinas. Por tanto, Malasia tenía dificultades para aceptar tales conceptos en el contexto de un posible marco multilateral para las inversiones.

124. Respecto del concepto de liberalización progresiva, Malasia veía con escepticismo la idea de plazos prescritos para las negociaciones. Su delegación consideraba que debía dejarse a los propios países en desarrollo determinar cuándo estarían en posición de seguir liberalizando y de aceptar obligaciones adicionales. Malasia había reiterado en todas las reuniones del Grupo de Trabajo, así como en el período previo a la Conferencia Ministerial de Doha, que si tenía que haber un marco multilateral para las inversiones, los países en desarrollo debían poder adoptar excepciones permanentes a las disciplinas. Ésta era la posición de Malasia. Era preciso incorporar tales excepciones relacionadas con el desarrollo a la estructura de un posible acuerdo, no que se ofrecieran meramente como mecanismos de transición. Sin limitaciones de tiempo, los países en desarrollo tendrían libertad para seguir llevando a cabo sus políticas, tales como la selección, el uso de incentivos a la inversión y otras prescripciones en materia de resultados (no en el ámbito del Acuerdo sobre las MIC ni de ninguna otra norma de la OMC), las políticas de empleo (que podrían cambiar de cuando en cuando), la propiedad de terrenos e inmuebles, y la capacidad de determinar la forma de las IED (por ejemplo, empresas conjuntas). Si los proponentes de un marco multilateral para las inversiones estaban en general preocupados por la necesidad de las disposiciones sobre el desarrollo, y más generalmente por los intereses de los países en desarrollo, esta idea de las excepciones permanentes debería ser aceptable para ellos.

125. Respecto del trato nacional y el trato NMF, Malasia se preguntaba si no debía otorgarse flexibilidad a los países en desarrollo para discriminar entre sus inversores nacionales y los extranjeros si así lo exigiesen las circunstancias particulares. Su delegación consideraba que garantizar un trato NMF era más pertinente para los objetivos de un posible marco multilateral para las inversiones que intentar conseguir un trato nacional jurídicamente vinculante. Malasia consideraba que podía proporcionarse el acceso a los mercados sin garantizar necesariamente el trato nacional. Sobre la cuestión de las disposiciones de salvaguardia, Malasia coincidía en que debían ser consideradas por el Grupo de Trabajo, especialmente en el contexto de las situaciones de urgencia, tales como el repentino desplazamiento de los inversores nacionales. Respecto del trato previo al establecimiento, su delegación apoyaba un enfoque de listas positivas, sin perjuicio de su posición



respecto de la cuestión de si el AGCS ofrecía un modelo útil de este enfoque, porque era más favorable para los países en desarrollo. Sin embargo, sería necesario que el Grupo de Trabajo determinase en una etapa posterior si una lista positiva debería estar basada en un enfoque sectorial, o en un enfoque similar al de los aranceles, línea por línea. Malasia coincidía también con Nueva Zelandia y Noruega en cuanto a que el objetivo primordial de esta actividad no era la liberalización. De hecho, Malasia se sentía inclinada a creer que debía eximirse totalmente a los países en desarrollo de contraer cualquier compromiso respecto del trato previo al establecimiento. Finalmente, Malasia coincidía con Noruega y otras delegaciones en que debían incluirse también las obligaciones del país de origen en cualquier marco multilateral para las inversiones. Malasia opinaba que la incorporación de disposiciones sobre el desarrollo en un posible marco multilateral era reconocer un elemental derecho al desarrollo.

126. La representante de la República Checa señaló que antes de examinar los numerosos beneficios y costos posibles de las IED en el contexto del desarrollo, merecía la pena recordar la extrema complejidad de las IED. La evaluación de los costos y beneficios de los proyectos de inversión difería de acuerdo con los sectores económicos. Además, surgían diferencias a partir de las estrategias empresariales de los inversores, el modo de entrada de las IED, las situaciones cíclicas de las economías de origen y receptoras, y el nivel de desarrollo económico del país receptor. Había diferentes factores inherentes a las economías de los países en desarrollo que, junto con las características de las corrientes de IED, tenían una importante influencia sobre los beneficios y costos de las IED. Uno de estos factores era el tamaño del mercado y las perspectivas de crecimiento: los países en desarrollo con mercados de mayor tamaño, un crecimiento económico más acelerado, y un mayor grado de desarrollo económico ofrecían mejores oportunidades a las empresas para explotar sus ventajas relativas a la propiedad. Otro factor era la apertura al comercio internacional y el acceso a los mercados internacionales: las reformas económicas y las políticas de puerta abierta y otros esfuerzos para promover el comercio mediante acuerdos comerciales bilaterales y acciones unilaterales podían ayudar a atraer las IED orientadas a la exportación. Otro importante factor eran las dotaciones de recursos humanos y de otra índole: la motivación "clásica" de las inversiones en un país en desarrollo era la disponibilidad de factores de producción abundantes o de bajos precios. La disponibilidad de mano de obra capacitada de bajo costo era cada vez más importante como motivación para las IED en las economías en desarrollo. Un cuarto factor de importancia era el acceso a los mercados. El acceso de los productos elaborados a los mercados de los países receptores era un importante motivo para invertir en los sectores manufactureros de los países en desarrollo, en particular cuando la política de sustitución de importaciones y otras políticas relacionadas impedían la exportación directa desde los países de origen. Finalmente, las consecuencias de las IED, y los beneficios que podía obtener de la misma un país, dependían especialmente de factores macroeconómicos como la tasa de ahorro del país receptor, y de su grado de integración en el sistema financiero internacional. Respecto del primer punto, debía establecerse una decisiva distinción entre los países en desarrollo que disponían de un ahorro interno suficiente para financiar una tasa de acumulación de capital considerada económica o socialmente óptima, y aquellos que no alcanzaban ese objetivo

127. A continuación se refirió a los vínculos entre las IED y el crecimiento económico. Los posibles canales por conducto de los cuales la entrada de IED podía influir en el rendimiento macroeconómico podían dividirse en tres categorías. Las IED podían hacer aumentar los fondos totales disponibles para la inversión en la economía receptora, proporcionar una fuente de recursos menos inestable que los créditos y la inversión de cartera, y contribuir a la integración internacional. Muchos países en desarrollo consideraban a los inversores extranjeros como una posible fuente de crecimiento económico. Sin embargo, las actitudes diferían respecto de las diferentes formas que podían adoptar las IED, es decir, las IED que producían un efecto inmediato y manifiesto sobre el valor añadido nacional frente a las IED que inicialmente adoptaban la forma de una transferencia de propiedad de empresas existentes bien administradas. La primera categoría era la más importante desde el punto de vista de su delegación, e incluía las inversiones de tipo totalmente nuevo y las

fusiones y adquisiciones en los casos en que el sector empresarial nacional tenía limitado acceso a los mercados financieros internacionales.

128. Algunos Miembros habían recalcado los posibles efectos negativos de las IED en la economía de un país en desarrollo como resultado del "desplazamiento" de la inversión nacional y la supresión de la capacidad empresarial local. Una segunda preocupación era el riesgo de que los países en desarrollo pudieran experimentar un deterioro en sus balanzas de pagos debido al aumento de las importaciones. Además, un efecto negativo en la posición de balanza de pagos de un país en desarrollo podía ser el resultado de una repatriación de beneficios y de una disminución de los ingresos fiscales como consecuencia de prácticas de fijación de precios de transferencia, desgravaciones fiscales y otros incentivos financieros otorgados a las empresas extranjeras. Sin embargo estos efectos negativos de las IED no eran predominantes, y de todos modos la experiencia difería según los casos, por lo que era aventurado generalizar. En cuanto a los vínculos entre las IED y el comercio exterior, observó que los encargados de la formulación de políticas en los países en desarrollo habían considerado tradicionalmente que las IED era un posible instrumento para impulsar el rendimiento de las exportaciones y propiciar la producción que competía con las importaciones en la economía receptora. También en este caso, el grado en el que las IED y el comercio exterior de importación y exportación estaban vinculados en una red de internacional de intercambio de mano de obra dependía de la motivación de las IED, así como de los detalles específicos sectoriales y las características macroeconómicas de las economías de origen y receptoras. Otra preocupación frecuentemente señalada por las autoridades de los países en desarrollo respecto de las actividades de los inversores era la posibilidad de fijación de precios de transferencia en relación con el comercio exterior intraempresarial. Una cuestión concreta era que una inversión rentable daba lugar finalmente a cierto grado de repatriación de utilidades y dividendos, y en algunos casos al pago de regalías. Era singularmente difícil hallar datos empíricos de las corrientes financieras asociadas con las IED. Los países en desarrollo con estructuras jurídicas débiles o un bajo grado de cumplimiento podían tener problemas, especialmente si su clima de inversión nacional era percibido como deslucido. Por lo tanto, era necesario resaltar que para obtener los beneficios de las IED un país en desarrollo debía, como mínimo, poner en práctica un apropiado marco jurídico y reglamentario y asegurar un grado razonable de cumplimiento. El principal beneficio posible de las IED para los países en desarrollo radicaba en su contribución a largo plazo a una mayor integración de la economía receptora en la economía mundial. No obstante, era necesario que las autoridades de los países en desarrollo consideraran también las repercusiones a corto y mediano plazo de las IED, en particular cuando afrontaban presiones de cuenta corriente.

129. La representante de Venezuela observó que este punto del orden del día era central para su delegación, e indicó algunos elementos que revestían particular importancia. Observó que en el Comité de Comercio y Desarrollo se estaban examinando o revisando muchas de las disposiciones de trato especial y diferenciado existentes en los Acuerdos de la OMC para hacerlas jurídicamente vinculantes y operativas. En un posible marco multilateral para las inversiones los Miembros tendrían que incluir disposiciones verdaderamente sustantivas, eficaces y operativas, lo que significaba que habrían de basarse en términos que fuesen más allá del máximo empeño. En cuanto al margen para las políticas que precisarían los países en desarrollo en el marco de las disciplinas multilaterales, su delegación hacía hincapié en tres preocupaciones principales. La primera abarcaba el derecho a reglamentar -a emprender reformas reglamentarias- de conformidad con el objetivo de la política nacional de desarrollo. Su delegación consideraba de extrema importancia advertir la necesidad de ordenar adecuadamente la sucesión de las reformas reglamentarias, es decir, garantizar que se incrementase la capacidad normativa nacional de conformidad con la liberalización de la política internacional sobre inversiones. Si bien el proceso ya estaba en marcha en su país, era importante tener firmemente en cuenta la adecuada sucesión de los dos procesos. Su segunda observación se refería a la importancia de reconocer, en el contexto de las disposiciones sobre el desarrollo, la legítima aspiración de los países en desarrollo de desarrollar la totalidad de los sectores de su economía. Los gobiernos debían asegurarse de que la inversión extranjera fluyera de modos

conducentes al crecimiento económico y sus objetivos nacionales. Su tercer punto se relacionaba con la creación de capacidad: la capacidad de los países en desarrollo para formular y establecer prioridades en materia de inversiones, la capacidad de negociar eficazmente, y la capacidad de aplicar los acuerdos alcanzados. No se trataba sólo de celebrar seminarios y disponer de la documentación adecuada, sino más bien de elaborar una estrategia de inversiones a largo plazo entre todos los agentes clave de los países en desarrollo. No debían desconocerse estas necesidades en el Grupo de Trabajo.

130. El representante de Turquía observó que, dado que la mayoría de los Miembros de la OMC eran países en desarrollo, un posible marco multilateral para las inversiones debía contribuir claramente a sus necesidades y prioridades especiales de desarrollo. Además, teniendo en cuenta los diferentes niveles de desarrollo de los Miembros, y la variedad de intereses de los países de origen y receptores, la flexibilidad debía ser el principal enfoque adoptado por el Grupo de Trabajo a fin de dar suficiente margen para que los países en desarrollo establecieran sus políticas nacionales de desarrollo de conformidad con sus necesidades y limitaciones concretas. Para alcanzar un equilibrio general entre los derechos y obligaciones de las partes, un posible acuerdo sobre inversiones debía incluir la dimensión de desarrollo en todas sus disposiciones: debía comprender obligaciones generales, y sus exenciones específicas para los países en desarrollo a fin de que pudieran aplicar sus políticas de desarrollo.

131. Su delegación consideraba que una nueva estructura multilateral basada en el enfoque adoptado en el AGCS proporcionaría suficiente flexibilidad a todos los Miembros para emprender una liberalización selectiva y progresiva. A este respecto, la principal preocupación de Turquía era que un marco multilateral para las inversiones no limitase la capacidad de una parte para reglamentar o restringir la entrada de inversión extranjera en la etapa anterior al establecimiento. A la luz de las diversas intervenciones sobre el tema de las disposiciones sobre el desarrollo, su delegación consideraba que la aplicación del trato nacional para la etapa anterior al establecimiento de una inversión era una cuestión crítica desde el punto de vista de los países en desarrollo. Su delegación también apoyaba ampliamente la opinión de Sri Lanka acerca de la necesidad crítica de suministrar asistencia técnica sobre la etapa anterior al establecimiento. Además de la asistencia técnica, existía también la necesidad de desempeñar una labor más analítica respecto de la etapa anterior al establecimiento de las IED, no sólo para examinar sus posibles consecuencias negativas, especialmente en cuanto al desplazamiento de las inversiones locales y las pequeñas y medianas empresas, sino también para examinar sus posibles consecuencias positivas sobre las ventajas comparativas de las empresas locales, y la competitividad general de los países en desarrollo.

132. Su delegación deseaba hacer hincapié en un último punto. Si se alcanzaba un acuerdo multilateral sobre inversiones, todos los Miembros de la OMC deberían ser parte de ese acuerdo. Pero en el caso de que se hiciese optativa la adhesión al acuerdo, los compromisos derivados del mismo deberían aplicarse sólo entre las partes del acuerdo. En otras palabras, Turquía estaba a favor de un estricto equilibrio entre los derechos y las obligaciones. No debía darse por sentado que las obligaciones se harían extensivas a quienes no fuesen partes.

133. El representante de Marruecos indicó que la dimensión de desarrollo, que era un elemento central de la Declaración Ministerial de Doha, ocupaba un lugar muy importante en el contexto de las inversiones. Situar las cuestiones de desarrollo en el centro de los debates del Grupo de Trabajo resultaba particularmente novedoso e importante, especialmente a la luz del fracaso del Acuerdo Multilateral sobre Inversiones de la OCDE, que ofrecía muy poco margen para la dimensión de desarrollo. Marruecos consideraba necesario incorporar los elementos fundamentales de la dimensión del desarrollo a la estructura del acuerdo, como una forma clara de trato especial y diferenciado. Su delegación consideraba que el objetivo central era hallar un adecuado equilibrio entre, por una parte, las obligaciones y las disciplinas, y por la otra, la flexibilidad y el margen de maniobra de los países en desarrollo.

134. El representante de Filipinas comentó que los habituales tributos retóricos a las preocupaciones en materia de desarrollo, incluidas la necesidad de flexibilidad y períodos de transición, la necesidad de equilibrio, la necesidad de conservar el derecho a reglamentar, etc., hacía sonar señales de alarma en los oídos de los ajetreados negociadores atrapados actualmente en prolongados debates sobre cuestiones de aplicación y sobre trato especial y diferenciado, con el objetivo minimalista de hacerlos obligatorios y operativos. Lo significativo para el debate del Grupo de Trabajo no era la retórica, sino propuestas sustantivas sobre el alcance y las modalidades de un posible acuerdo. Respecto de su alcance, observó que en los debates celebrados por el Grupo de Trabajo desde 1996, y en el período conducente a una renuente aceptación de un mandato reformulado en la Declaración Ministerial de Doha, se había hecho escasa referencia a las cuestiones anteriores al establecimiento, uno de los principales proponentes aseguró a los Miembros que su propuesta no preveía negociaciones sobre cuestiones anteriores al establecimiento. Ahora todas las contribuciones de los Miembros hacían hincapié en este tema. Su delegación consideraba que si bien era útil intercambiar puntos de vista sobre la cuestión y estudiar sus consecuencias, en este momento era difícil aceptar su inclusión en cualquier posible acuerdo internacional sobre inversiones. No podía otorgarse el trato NMF o el trato nacional a las inversiones antes de que hubiesen siquiera cruzado una frontera porque ello comprometería a los gobiernos receptores a ofrecer igual trato a todos los tipos y fuentes de inversiones, independientemente de las esferas y etapas del funcionamiento nacional, y, como mínimo, ejercería tremendas presiones sobre los gobiernos receptores en el contexto de las negociaciones con posiblemente todos los inversores extranjeros para que otorgasen un trato similar o igual que el que concedieron a sus propios nacionales. Esto era similar al principio de plena "exposición de los mercados a la libre competencia" en el ámbito de las políticas de competencia. No pensaba que ningún país en desarrollo deseara ir tan lejos. El problema con la idea de los compromisos generales o universales tanto en la etapa anterior como en la posterior al establecimiento (como se sugería en el documento de Corea), era que crearía pocos incentivos para que los inversores comprometiesen amplias sumas o activos, transfiriesen tecnología, suministrasen investigación y desarrollo o instrumentos para el desarrollo de recursos humanos, o invirtiesen a largo plazo, ya que tales compromisos facilitarían la entrada y la salida de los inversores.

135. Algunas delegaciones habían considerado el AGCS como un modelo útil para un enfoque orientado al desarrollo y flexible, progresivo, y que permitiese equilibrar cuidadosamente la necesidad de normas y el derecho soberano a reglamentar. Si bien admitía que existían más disposiciones favorables al desarrollo en el AGCS que en cualquier otro Acuerdo abarcado por la OMC, Filipinas no podría decir, en este momento, si el equilibrio cuidadoso en realidad funcionaba ni si los países en desarrollo se habían beneficiado del mismo en términos absolutos o relativos. El AGCS había beneficiado definitivamente a empresas transnacionales de países desarrollados en varios sectores como las telecomunicaciones, la banca y las finanzas, y los servicios públicos. Si bien existían también ejemplos de pequeñas y medianas empresas que se beneficiaban del AGCS, no se trataba del gran salto descrito por los grupos de reflexión de los países desarrollados. Por otro lado, el AGCS aún presentaba varios problemas a los negociadores de los países en desarrollo en esferas como la clasificación, la complejidad relativa a consignar y hacer cumplir los compromisos, el trato de las exenciones de NMF, y el examen de múltiples cuestiones reglamentarias. Remitió a las delegaciones al reciente informe del seminario sobre inversiones celebrado por la UNCTAD en Singapur que llegaba a una conclusión divergente sobre la cuestión de la eficacia, ámbito de aplicación y pertinencia del AGCS.

136. Con respecto al Acuerdo sobre las MIC, Filipinas estaba evaluando aún su repercusión en la industrialización. El Acuerdo abarcaba varios sectores industriales, y su país había experimentado efectos negativos provocados por él: migración, desempleo y disminución de las exportaciones. El orador apoyaba la propuesta de la India de debatir este tema en el Grupo de Trabajo.

137. El representante de la India respondió a las observaciones de las delegaciones sobre varias cuestiones planteadas por su delegación en su anterior intervención. Respecto del efecto positivo de

las IED en un país receptor, no había duda de que las IED podían aportar al país receptor varios recursos valiosos para el desarrollo como capital, tecnología, capacidades administrativas y de comercialización y algunas veces acceso a los mercados en el caso de las IED orientadas a la exportación. Las IED orientadas a la exportación habían ayudado a todas luces a varios países a aumentar rápidamente sus capacidades manufactureras y de exportación. Sería importante examinar las condiciones y los factores que favorecían a las plataformas de exportación o a las IED orientadas a la exportación. Al comparar las inversiones de tipo totalmente nuevo con las fusiones y adquisiciones, eran las primeras, como habían señalado los estudios de la UNCTAD, las que tenían efectos más beneficiosos para las economías receptoras. La India había venido liberalizando sus políticas de inversión extranjera durante más de un decenio, y tenía uno de los regímenes de inversión extranjera más liberales. No obstante, como se había señalado en la contribución de la UNCTAD, podía haber también ciertos efectos negativos. El punto que su delegación deseaba subrayar era que los efectos positivos de las IED podían no llegar siempre automáticamente, y que los países en desarrollo necesitaban conservar la capacidad de seleccionar y canalizar las IED de acuerdo con sus intereses y prioridades nacionales con el fin de lograr los máximos efectos positivos y reducir al mínimo los negativos de las IED. Su delegación señaló que, hasta este momento, no había escuchado ningún argumento convincente de que un marco multilateral para las inversiones alcanzaría este objetivo.

138. En segundo lugar, respecto de la correlación entre la movilidad del capital y la de los trabajadores, su delegación señaló que las IED eran una cuestión de un interés económico más amplio que el limitado al comercio. El capital y la mano de obra eran factores complementarios de producción y había que estudiarlos en conjunto. El capital requería mano de obra como parte integrante del proceso de producción. Era necesario un enfoque integrado, que considerase la movilidad de los trabajadores como parte integrante de la libre circulación mundial de capital, mercancías y servicios. Existía una relación recíproca entre el capital y los trabajadores, y cualquier debate sobre la movilidad del capital seguiría siendo incompleto sin una investigación apropiada de las posibilidades de movilidad de los trabajadores. En interés de las necesidades de desarrollo de los países en desarrollo, era importante que el Grupo de Trabajo buscase formas de facilitar el movimiento de otros factores de producción.

139. Algunas delegaciones se habían referido a la cuestión de las prescripciones en materia de resultados, y habían sugerido que no era necesario debatir ese tema en el Grupo de Trabajo pues ya se estaba considerando en otro órgano de la OMC. Convenía señalar que el Comité de MIC se ocupaba de las distorsiones del comercio derivadas de la inversión. En este Grupo de Trabajo, los Miembros estaban adoptando una perspectiva más amplia, en particular en lo relacionado con la dimensión general del desarrollo. Era necesario, pues, que las delegaciones reexaminasen las prescripciones en materia de resultados y su histórico papel en la promoción del desarrollo. En cuanto a las obligaciones de los inversores extranjeros, se observó que esta cuestión no estaba enumerada en el párrafo 22 de la Declaración Ministerial de Doha y por lo tanto no era necesario debatirla en el Grupo de Trabajo. Si bien estas cuestiones no podían identificarse como elementos separados en el párrafo 22 de la Declaración, eran en extremo importantes desde la perspectiva de desarrollo para los países en desarrollo y tenían que considerarlas a fondo. Hasta hace poco, las prescripciones en materia de resultados eran parte integrante de la estrategia de crecimiento de muchos países desarrollados. Era importante que las prescripciones en materia de resultados sobre la generación de empleos, la transferencia de tecnología, las prescripciones en materia de resultados de las exportaciones, la formación y las prescripciones en materia de investigación y desarrollo permaneciesen a disposición de los países en desarrollo para garantizar que la inversión extranjera contribuyese a conseguir los objetivos de las políticas de desarrollo.

140. En los debates celebrados hasta el momento, los proponentes de normas sobre inversión se habían centrado únicamente en las obligaciones de los países receptores, y se había subestimado la importancia de las obligaciones de los inversores. Había serias preocupaciones en los países en

desarrollo sobre las obligaciones de los inversores, especialmente respecto de la transferencia de tecnología, la promoción de las exportaciones, la creación de vínculos con las empresas nacionales, etc. Existían también preocupaciones relacionadas con las prácticas comerciales restrictivas. Por lo tanto, los debates sobre códigos de conducta vinculantes para los inversores eran muy pertinentes.

141. Se habían formulado observaciones acerca de la relación entre el comercio y las inversiones. Se había observado que casi un tercio del mercado mundial era ahora comercio intraempresarial entre filiales de empresas transnacionales, los principales inversores, mientras que otro tercio se desarrollaba entre empresas transnacionales y empresas que no eran filiales. La inversión impulsaba, pues, al comercio, y por ello era necesario debatir las inversiones en el ámbito de la OMC. La respuesta de su delegación era que en un sentido amplio, aparte de la inversión, había una multitud de otras variables macroeconómicas que guardaban relación con el comercio. Sin embargo, procedía destacar que el comercio y la inversión eran dos variables diferentes. Podía haber una relación entre ambos en algunas ocasiones, pero la medida de esa relación, o el grado de correlación era una cuestión objeto aún de examen en el Grupo de Trabajo.

142. Aunque el debate se centraba en las inversiones transfronterizas a largo plazo, en particular las IED, la realidad era que el capital tendía a circular de diferentes maneras. No había certeza sobre la fuente de los fondos. Tampoco la había en cuanto a la manera en que se podían retener los fondos en el país receptor, ni sobre el momento, la forma y la medida en que fluirían los fondos hacia el exterior. Incluso después de efectuarse una inversión, los recursos financieros se podían extraer mediante derivados y otros instrumentos financieros. La cuestión de las corrientes de capital era compleja para la comprensión de los negociadores comerciales y había que insistir considerablemente en la comprensión del concepto de las inversiones y las corrientes de capital.

143. El representante del Taipei Chino respondió a algunas de las preguntas y observaciones formuladas en relación con su documento. Agradecía los comentarios de Hong Kong, China, sobre la declaración de su delegación acerca de que "el modelo de compromisos previsto en el AGCS se utilizaría como base para el modelo futuro aplicable a la negociación de las normas sobre inversiones". Tomó nota de las opiniones expresadas por Zambia respecto del limitado alcance del mandato de Doha en la esfera de las inversiones, y la necesidad de ajustarse a los parámetros de este mandato en los debates del Grupo de Trabajo. Sugirió que si los delegados examinaban el párrafo 4 de la comunicación del Territorio Aduanero Distinto de Taiwán, Penghu, Kinmen y Matsu, verían que no se centraba en tener una negociación definida sobre un acuerdo en materia de inversiones, sino en el modelo del AGCS, que estaba señalado explícitamente como pendiente de mayor esclarecimiento en el párrafo 22 de la Declaración Ministerial de Doha. Su delegación observó que en el párrafo 20 de la Declaración, los Ministros habían acordado que las negociaciones se celebrarían después del quinto período de sesiones de la Conferencia Ministerial, con el requisito de que debían basarse en una decisión que había de adoptarse, por consenso explícito, en ese período de sesiones respecto de las modalidades de las negociaciones. El Taipei Chino no tenía la intención de aumentar ni reducir lo acordado por los Ministros en Doha, y expresado posteriormente en la Declaración. Pero el Taipei Chino seguía siendo favorable a la negociación de un acuerdo sobre inversiones en el futuro.

144. En cuanto al código conducta vinculante, su delegación estimaba que el Grupo de Trabajo debería también considerar algunas de las dificultades prácticas para establecer un "código" de ese tipo. Como norma general, los acuerdos internacionales no obligaban directamente a las empresas. Exigir a las empresas que hagan, o dejen de hacer, ciertas cosas sólo podía asumirse como un compromiso de los signatarios del acuerdo, y sólo podía ser aplicado por esos signatarios. Si bien técnicamente un acuerdo internacional podía exigir a los países de origen reglamentar las prácticas comerciales de sus empresas que operaran en el exterior, esto podía no resultar una norma muy eficaz, ya que los países de origen no estaban en buena posición para reunir información sobre tales prácticas en otros países como base para su aplicación. Es más, los países receptores conservaban siempre el

poder de exigir a los inversores el respeto y observación de las leyes y reglamentos locales, siempre que estas exigencias no violasen compromisos contraídos en acuerdos internacionales de inversión.

145. En cuanto a las prescripciones en materia de resultados, el Taipei Chino comprendía las necesidades de los países en desarrollo Miembros a este respecto. Su delegación apoyaba que en el futuro se reexaminase la cuestión más a fondo, como ya había sugerido la India. No obstante, en la práctica las prescripciones en materia de resultados no eran tal vez el modo más eficaz de atraer inversores extranjeros, en especial con miras a atraer capital y altas tecnologías. La finalidad de disponer de tales prescripciones en materia de resultados podría alcanzarse eficazmente por otros medios. Por ejemplo, una licencia obligatoria en el marco del Acuerdo sobre los ADPIC podría ser útil para obtener las tecnologías necesarias en los países receptores, y la ley de competencia podría resultar de utilidad para hacer frente a algunas prácticas comerciales inconvenientes.

146. Para su delegación, la declaración de Malasia era práctica, especialmente con respecto a la necesidad de que algunos de los planes para los países en desarrollo tuviesen carácter permanente. El Taipei Chino consideraba que podían aplicarse planes permanentes en muchas esferas, tales como un menor umbral para la aplicación de medidas de salvaguardia (si tenía que haber medidas de salvaguardia), menores expectativas para que los países en desarrollo contrajesen compromisos específicos para la lista positiva, etc. Los delegados debían seguir considerando el tipo de medidas que podrían ser permanentes para los Miembros en desarrollo.

147. El representante del Canadá reiteró el apoyo de su delegación a la noción de flexibilidad para el desarrollo y otras finalidades, y consideró que esta flexibilidad debía reflejarse en la estructura y alcance de cualquier acuerdo. Como había mencionado el Taipei Chino, existía cierto margen para reservas y excepciones que no tuviesen límites de tiempo. Para dar seguridades a Malasia, desde el punto de vista del Canadá, podría haber ciertas esferas concretas y claramente definidas en las que esas reservas y excepciones podrían incluirse en cualquier acuerdo marco sobre inversiones. En su comunicación, el Canadá había subrayado que las políticas conducentes a atraer la inversión extranjera eran fundamentales para el crecimiento económico sostenido. Su delegación señaló a la atención la intervención de México porque el Canadá opinaba que la experiencia de México en esta esfera era particularmente instructiva. Éste era precisamente el tipo de políticas que México había adoptado y que le habían ayudado a atraer inversiones, no solo de sus interlocutores comerciales norteamericanos, sino también de muchas otras partes del mundo. El Canadá sugirió que no procedía suponer que evitar las disciplinas de un acuerdo sobre inversiones fuera bueno para el desarrollo. Su delegación consideraba que adoptar compromisos y disciplinas sobre inversiones, asegurando al mismo tiempo suficiente flexibilidad y margen de maniobra para el desarrollo y las necesidades de otras políticas, era el rumbo correcto para atraer las IED. Su delegación destacó también el comentario de Hungría acerca de que los países que importaban capital podían también convertirse en países exportadores de capital en un período relativamente breve, por lo que el Canadá alentaba a los Miembros a considerar cualquier futuro marco multilateral para las inversiones en este contexto dinámico. En cuanto a las preocupaciones de la India respecto de incluir las corrientes de capital irrestrictas, a corto plazo, en el ámbito de un futuro acuerdo, su delegación recordaba que en la última reunión del Grupo de Trabajo nadie propugnaba este enfoque. De hecho, la primera reunión de Grupo de Trabajo había demostrado un claro consenso sobre este punto; los Miembros habían hablado únicamente de la inversión transfronteriza a largo plazo, en particular las IED. Para terminar, su delegación reiteró la observación formulada por Hong Kong, China, acerca de que el principio de previsibilidad -y de flexibilidad- debían ser fundamentales para cualquier acuerdo.

148. La representante de los Estados Unidos, en respuesta a las preocupaciones de que el Grupo de Trabajo podría rebasar su mandato, recordó que en el párrafo 22 de la Declaración Ministerial de Doha se encomendaba al Grupo de Trabajo que aclarara varias cuestiones, incluidas las modalidades para un trato previo al establecimiento sobre la base de un enfoque de listas positivas del tipo previsto en el AGCS.

149. El representante de las Comunidades Europeas observó que su delegación no cuestionaba el derecho de un país a reglamentar, o a mantener un "margen normativo", en el contexto de un acuerdo multilateral sobre inversiones. Además, su delegación no veía contradicción entre, por una parte, las normas y disciplinas internacionales y, por otra, que los países mantuvieran un legítimo "margen normativo".

150. La Secretaría, respondiendo a una pregunta formulada por Hong Kong, China, acerca de si en los acuerdos internacionales de inversión había margen para las medidas adoptadas en el país de origen, explicó que su documento examinaba las disposiciones actuales de los acuerdos internacionales; no consideraba la posible formulación de nuevas disposiciones. La Secretaría dijo que la mayoría de los acuerdos existentes no contenían disposiciones relativas a las llamadas medidas adoptadas en el país de origen. Varios acuerdos regionales de integración contenían disposiciones que alentaban a las partes a estimular la salida de inversión hacia otros países, pero parecían estar encuadradas en un enunciado declaratorio no vinculante, a menudo en el preámbulo en el que se establecían los objetivos de un acuerdo. Otros tratados internacionales, como el Acuerdo de Cotonou, contenían disposiciones que alentaban, facilitaban y promovían las inversiones y las transferencia de tecnología desde la UE a los países del Grupo ACP, pero no estaba claro para la Secretaría que éste fuese el mismo significado que algunos Miembros atribuían a la noción de medidas adoptadas en el país de origen. Lo que existía en la mayoría de los países desarrollados eran organismos nacionales cuyas funciones incluían la promoción de la inversión en los países en desarrollo; algunos ejemplos eran la Organización Suiza para Facilitar las Inversiones, la Corporación para el Desarrollo del Commonwealth del Reino Unido, la Corporación para la Promoción de las Inversiones de Ultramar de los Estados Unidos, etc. En el plano multilateral, una de las instituciones filiales del Banco Mundial, el Organismo Multilateral de Garantía de las Inversiones, ofrecía seguros contra los riesgos no comerciales en los países en desarrollo. Indicó, por último, que la cuestión de si había algún margen para incluir medidas adoptadas en el país de origen que fuesen más allá de estos instrumentos existentes era evidentemente algo que debían decidir los Miembros.

*ii) No discriminación*

151. El Presidente señaló a la atención del Grupo una nota de la Secretaría sobre la "no discriminación" (WT/WGTI/W/118), así como las comunicaciones escritas sobre el mismo tema que se habían recibido de las Comunidades Europeas (WT/WGTI/W/122) y del Japón (WT/WGTI/W/124). Como Corea, el Territorio Aduanero Distinto de Taiwán, Penghu, Kinmen y Matsu y el Canadá habían presentado comunicaciones escritas que combinaban las cuestiones relativas a la "no discriminación" y las "modalidades de compromisos previos al establecimiento basados en un enfoque de listas positivas del tipo previsto en el AGCS", les propuso que presentaran en ese momento la totalidad o parte de sus comunicaciones o que esperasen hasta que el Grupo de Trabajo examinara la cuestión de los "compromisos previos al establecimiento".

152. El representante de las Comunidades Europeas presentó su comunicación (WT/WGTI/W/122). Su delegación estaba de acuerdo con la observación que habían formulado varios Miembros en el sentido de que la finalidad principal de un marco multilateral sobre inversiones no sería la liberalización de las inversiones, sino propiciar regímenes de inversión internacionales que fueran transparentes y no discriminatorios. El documento de las CE se centraba esencialmente en los dos principios fundamentales de no discriminación de la OMC, el trato NMF y el trato nacional. Prácticamente todos los países mantenían algunas restricciones al trato nacional de los inversores extranjeros por distintos motivos. No obstante, señaló que, como se había indicado en sucesivos Informes sobre las Inversiones Mundiales realizados por la UNCTAD, la tendencia actual se orientaba a un trato menos discriminatorio y a la eliminación de las medidas restrictivas. En cuanto a la discriminación basándose en la nacionalidad, había incluso mayores indicaciones de que se estaban eliminando las restricciones y de que los regímenes de inversión estaban adoptando el trato NMF, en parte debido a la complejidad cada vez mayor de las relaciones comerciales y a la poca claridad de la



nacionalidad de las empresas. Cada vez tenía menos sentido establecer diferencias fundadas en el origen o la propiedad de las empresas. Estas tendencias se reflejaban en el enorme aumento de los acuerdos bilaterales sobre inversiones, todos los cuales incluían disposiciones sobre no discriminación. En esta esfera concreta el Grupo de Trabajo no empezaba de cero.

153. En cuanto al trato no discriminatorio, había que establecer una distinción entre su aplicación en la etapa de entrada de la inversión y su aplicación en la etapa en que las inversiones ya habían sido admitidas. En la mayoría de los acuerdos internacionales sobre inversiones también había una clara diferencia entre la aplicación del trato NMF y del trato nacional. En el AGCS, por ejemplo, el trato NMF se aplicaba en todas las etapas del proceso de inversión, y de hecho a todos los sectores, lo que ponía de manifiesto la importancia que los Miembros atribuían a evitar la discriminación entre proveedores extranjeros de servicios. La mayoría de los tratados bilaterales sobre inversiones también incluían disposiciones sobre trato nacional, pero éstas normalmente se aplicaban en la fase posterior al establecimiento.

154. Existían diversas formas de estipular excepciones al trato NMF y al trato nacional. Había excepciones generales que se aplicaban a todo el acuerdo (por ejemplo, seguridad nacional, salud pública, protección del medio ambiente, balanza de pagos), así como excepciones específicas por temas (por ejemplo, tributación, propiedad intelectual, integración regional). También había excepciones a la no discriminación específicas por países o sectores. Las últimas adoptaban a menudo la forma de un enfoque de "lista positiva" (como en el AGCS) -en el que los países consignaban en sus listas los sectores a los que aplicarían el trato nacional- o el enfoque de "lista negativa" -en el que los países enumeraban los sectores que no recibirían trato nacional. Todos estos métodos ofrecían un amplio margen de flexibilidad. No obstante, su delegación consideraba que un enfoque de listas positivas respecto al trato nacional sería adecuado para la etapa previa al establecimiento de las inversiones (como en el caso del AGCS), el trato nacional general sería indicado para la etapa posterior al establecimiento (como en la mayoría de los tratados bilaterales sobre inversiones) y, por último, el trato NMF general -o aplicable a todos- debería aplicarse a todas las etapas de las inversiones (enfoque que también sería compatible con las normas vigentes de la OMC). Puesto que muchos países ya habían contraído compromisos similares tanto a nivel bilateral como multilateral, en el AGCS, podrían incorporarse sin demasiados problemas en un marco multilateral sobre inversiones. Este enfoque sería esencialmente una consolidación del complejo régimen internacional actual.

155. El representante del Japón presentó su comunicación (WT/WGTI/W/124). Dijo que el principio de no discriminación contribuía esencialmente a asignar mejor los recursos a escala mundial y era tan indicado en la esfera de las inversiones como en la del comercio. La no discriminación se refería a dos cuestiones fundamentales y conexas: las disciplinas y las excepciones. El nivel de excepciones a la no discriminación incluidas en un acuerdo afectaba a su nivel general de disciplinas.

156. En cuanto al trato NMF, señaló que con este principio se aseguraba el mismo trato a todos los inversores extranjeros, o de forma no menos favorable. Desde el punto de vista del sector privado era un concepto sumamente importante, ya que garantizaba la previsibilidad del entorno general de las inversiones. Señaló que la Federación Empresarial del Japón había realizado una encuesta entre sus miembros que demostraba que el trato NMF era considerado uno de los elementos más importantes para asegurar la igualdad de condiciones en la actividad económica. Si bien en principio el trato NMF debía otorgarse de manera no discriminatoria, los Miembros también tenían que resolver la cuestión de las excepciones. Los países posiblemente tengan motivos justificados para discriminar entre distintas clases de inversión o entre inversiones procedentes de distintos lugares. Recordó que diversos acuerdos de la OMC incluían disposiciones sobre excepciones al trato NMF. El Grupo de Trabajo tenía que remitirse debidamente a esas disposiciones y debía examinar su posible aplicación a un marco sobre inversiones. El Japón había identificado en su documento tres ejemplos de tales exenciones que justificaban un estudio más a fondo: en primer lugar las exenciones concedidas a

favor de acuerdos de integración regional que satisficieran determinados requisitos (por ejemplo, el artículo XXIV del GATT y el artículo V del AGCS); en segundo lugar, las exenciones concedidas a favor de tratados bilaterales sobre inversiones (era importante examinar en qué medida el trato otorgado a los interlocutores en virtud de esos tratados bilaterales podía hacerse efectivo por una prescripción de trato NMF en un marco multilateral); y, en tercer lugar, las exenciones concedidas para sectores o medidas consignados en las listas (por ejemplo, las listas de exenciones de la obligación de trato NMF del AGCS). Una cuestión que también había que tener en cuenta al examinar las cuestiones del trato NMF en un marco multilateral sobre inversiones era la relativa a la existencia de ventajas anteriores concedidas a los inversores.

157. En cuanto al trato nacional, dijo que este concepto, como el de trato NMF, ya estaba bien arraigado en los acuerdos de la OMC, tanto para el comercio de servicios como el de mercancías. El trato nacional en los acuerdos internacionales sobre inversiones exigía que los países receptores trataran a los inversores extranjeros y a sus inversiones de manera no menos favorable que a los inversores nacionales. El trato nacional establecería una auténtica igualdad de condiciones para los inversores extranjeros, aseguraría la asignación más eficiente de los recursos y ayudaría a crear un entorno más favorable en los países receptores para atraer IED. Dicho de otra manera, el trato nacional era una situación siempre beneficiosa tanto para los países receptores como para las empresas. No obstante, también en este caso era importante examinar los motivos legítimos de exenciones al trato nacional, de los cuales había varios. En el contexto de un posible acuerdo sobre inversiones era importante estudiar las políticas industriales y financieras nacionales que pudieran no ser compatibles con el trato nacional.

158. También era importante examinar las formas en que deberían reflejarse las excepciones al trato nacional en las normas de un acuerdo multilateral sobre inversiones. Por ejemplo, ¿en qué etapa de la inversión debía aplicarse el trato nacional? Su delegación opinaba que el trato nacional debía aplicarse en la etapa previa al establecimiento, así como en la etapa posterior, ya que esas normas ayudarían a crear entorno económico mejor tanto para los inversores como para los países receptores. Otra pregunta era si los compromisos y exenciones deberían consignarse como una lista positiva -como en el AGCS- o como una lista negativa. Aunque el Japón había analizado más detenidamente esta cuestión en otra comunicación, señaló que la industria japonesa consideraba que el trato nacional era indispensable para crear un entorno económico favorable e impulsar las corrientes de IED. En conclusión, el trato NMF y el trato nacional no sólo eran fundamentales para los Acuerdos de la OMC sino que también eran disposiciones esenciales en varios acuerdos internacionales sobre inversiones. El Japón estimaba que este principio sería un elemento indispensable de todo futuro acuerdo multilateral sobre inversiones.

159. El representante de Corea presentó su comunicación (WT/WGTI/W/123). Dijo que las cuestiones de la no discriminación y el enfoque de listas positivas del tipo previsto en el AGCS respecto al trato previo al establecimiento estaban estrechamente relacionadas y que era difícil abordar una sin referirse a la otra. Por eso su delegación había abordado los dos temas en un solo documento. En cuanto al tema de la no discriminación, Corea sugirió que el enfoque de listas positivas del tipo previsto en el AGCS ofrecía un buen punto de partida para un posible marco multilateral sobre inversiones. Durante debates anteriores del Grupo de Trabajo su delegación había expuesto sus opiniones sobre cómo podía aplicarse el principio de no discriminación a un acuerdo de ese tipo (WT/WGTI/W/96 y WT/WGTI/W/79). La esencia del principio de no discriminación en el AGCS podía resumirse como trato NMF "incondicional" y trato nacional "condicional". El trato nacional "condicional" significaba que dicho trato sólo se aplicaba a los sectores en los que los Miembros habían contraído compromisos específicos. El trato NMF, por otra parte, era una obligación "incondicional" en el AGCS. Sin embargo, se permitían algunas exenciones al trato NMF por plazos limitados y con carácter excepcional. Señaló que aunque el AGCS tenía muchos aspectos de un acuerdo sobre inversiones, algunas disciplinas de un marco multilateral sobre inversiones posiblemente tendrían que ir más allá del enfoque adoptado en el AGCS porque las disciplinas sobre

inversiones tenían determinadas características que no estaban recogidas en el AGCS. Una cuestión fundamental que el Grupo de Trabajo tendría que estudiar era ¿cómo puede hacerse extensivo a las normas multilaterales sobre inversiones el principio de no discriminación establecido en el AGCS? ¿Cuáles serían las diferencias y las similitudes?

160. Seguidamente leyó pasajes del documento de su delegación (WT/WGTI/W/123).

161. El representante del Taipei Chino presentó su comunicación (WT/WGTI/W/127) y seguidamente leyó pasajes del documento.

162. El representante del Canadá presentó su comunicación (WT/WGTI/W/130). Dio las gracias a la Secretaría por los documentos sobre estos dos temas. Se trataba de temas importantes esenciales para su labor. Dijo que el documento de la Secretaría sobre la no discriminación (WT/WGTI/W/118) era una descripción valiosa de cómo se abordaban las disposiciones relativas a la no discriminación en diversos acuerdos internacionales sobre inversiones.

163. Era importante que en el documento de la Secretaría también se trataran varias cuestiones conexas, como la aplicación de la mejor norma entre el trato nacional y el trato NMF con respecto a la no discriminación, y la expresión "en circunstancias similares". Aunque sería necesario un debate sobre estas cuestiones a medida que avanzara la labor del Grupo de Trabajo, tal vez fuera prematuro estudiar estas cuestiones antes de que el Grupo de Trabajo se pusiera de acuerdo sobre un enfoque general respecto a la no discriminación y sobre la manera en que debían establecerse compromisos.

164. El Canadá opinaba que el documento de la Secretaría sobre modalidades de compromisos previos al establecimiento (WT/WGTI/W/120) ofrecía una taxonomía especialmente útil de acuerdos de inversión basándose en la forma en que se establecían compromisos en cada uno de ellos. A su vez, el estudio de modelos de "control de la inversión", "liberalización selectiva" (o lista positiva) y "trato nacional/NMF" (o lista negativa) era una forma útil de distinguir en este sentido los acuerdos internacionales sobre inversiones.

165. Como se había señalado, los acuerdos de control de la inversión tendían a otorgar trato no discriminatorio a las inversiones extranjeras únicamente después de su establecimiento en el país receptor. En la economía mundial actual los inversores no esperarían menos, existiendo o no un acuerdo de inversión.

166. En cuanto a la inversión en los sectores de servicios, dijo que el AGCS representaba un enfoque híbrido: si bien el derecho de establecimiento se otorgaba implícitamente a los inversores extranjeros, las exenciones al trato NMF se adoptaban sobre la base de una lista negativa y los compromisos relativos al trato nacional también podían circunscribirse mediante el establecimiento de límites según se esbozaban en lo que esencialmente equivalía a una lista negativa que se definía en la lista de compromisos de cada Parte. La mayoría de las reservas a acuerdos del tipo trato nacional/NMF se describían en anexos utilizando una base horizontal, amplia o reducida en "listas negativas" en las que no se aplicaban disposiciones de no discriminación. En la descripción de acuerdos basados en un enfoque de listas negativas a menudo se pasaba por alto esta característica.

167. Esta característica también podía ser aplicable al abordar la cuestión de la discriminación "previa" frente a la "posterior" al establecimiento. El Canadá consideraba que establecer una distinción a priori entre el trato nacional previo al establecimiento y el posterior al establecimiento podía debilitar el significado actual de la no discriminación. Para los inversores extranjeros el derecho de establecimiento (o el acceso a los mercados antes del establecimiento) determinaba efectivamente si existía de hecho un acceso a los mercados no discriminatorio. En una época en que los aranceles disminuían, esta consideración cobraba cada vez mayor importancia para los inversores internacionales. En mercados cada vez más competitivos, los inversores se sentían menos inclinados

a hacer inversiones sólo por razones relacionadas con la sustitución de las importaciones (con la posible excepción de unos cuantos mercados muy grandes) y en cambio se sentían más inclinados a responder a condiciones del mercado que van más del mercado del país receptor (o del mercado interno). Por consiguiente, se establecía una dinámica creciente entre las condiciones de inversión en el mercado receptor y las posibilidades comerciales, lo que militaba en contra de la discriminación previa al establecimiento de la inversión extranjera de la misma forma en que se abordaba esa discriminación en el sistema comercial.

168. El Canadá opinaba que, por lo tanto, sería una oportunidad perdida considerar la posibilidad de establecer un acuerdo internacional sobre inversiones en el marco de la OMC según el cual, desde el principio, el trato nacional y el trato NMF se consideraran en forma diferente y también se diferenciara en este sentido el trato previo y posterior al establecimiento de la inversión.

169. Esto, por supuesto, era lo ideal. También había que reconocer que el acceso a los mercados previo al establecimiento no sería permitido por el país receptor en todos los casos y en todos los sectores. Por razones políticas o de otra índole no siempre sería posible hacerlo, ni siquiera conveniente, y aun cuando tuviera sentido desde el punto de vista económico exponer a los inversores nacionales a la competencia de inversores extranjeros más eficientes, podía resultar difícil hacerlo debido a intereses creados. Esta consideración se incorporó implícitamente en los acuerdos de trato nacional/NMF (o del tipo de lista negativa), y era un importante ejemplo de "flexibilidad" que solía pasarse por alto en estos tipos de acuerdos.

170. Muchas de las características asignadas en las deliberaciones del Grupo de Trabajo sobre las disposiciones de desarrollo con respecto a una lista positiva, o enfoque del tipo previsto en el AGCS, eran también características de un enfoque basado en una lista negativa. La propia experiencia del Canadá lo demostraba. Por consiguiente, el Canadá no suscribiría ningún acuerdo sobre inversiones sin una cláusula de balanza de pagos, por ejemplo, y aplicaría también medidas discriminatorias en otras circunstancias. Estimaba que podía hacerlo sin problemas en un acuerdo internacional sobre inversiones que utilizara un enfoque de lista negativa.

171. El Canadá opinaba que los países en desarrollo y los menos adelantados debían recibir de los países desarrollados asistencia técnica y creación de capacidad para consignar sus listas de excepciones. Este objetivo lo había recomendado China en su intervención con respecto a la ayuda a los países en desarrollo para participar en todas las negociaciones. Éste sería un medio muy positivo de ayudar a los países en desarrollo a participar de manera más integrada en la economía mundial, como se previó en Doha.

172. Las consideraciones estructurales eran fundamentales en el examen de un posible acuerdo internacional sobre inversiones en el marco de la OMC, como se había señalado en la comunicación anterior del Canadá sobre el alcance y la definición. La estructura de acuerdos basados en listas negativas favorecía intrínsecamente la transparencia, que, junto con la no discriminación, era el principio clave que sirve de base a la mayoría de los acuerdos sobre comercio e inversión. Los acuerdos se habían basado en la aplicabilidad general, con excepciones y reservas definidas, y no en la aplicabilidad únicamente respecto a determinadas obligaciones, como ocurriría en acuerdos basados en listas positivas.

173. La manera en que un posible acuerdo internacional sobre inversiones en el marco de la OMC se relacione con otros Acuerdos del sistema de la OMC, sobre todo con el AGCS, pero también con el Acuerdo sobre las MIC, el Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias y el Acuerdo sobre los ADPIC, era una cuestión muy importante que justificaba un examen minucioso no sólo en este Grupo de Trabajo sino también en otros órganos. El Canadá esperaba trabajar sobre esta cuestión en reuniones futuras. Lo que el Canadá quería decir en esta etapa era que, recordando la red de tratados bilaterales y regionales sobre inversiones, y la creciente importancia que tienen las IED para

el crecimiento económico y la competencia de las exportaciones, el reto del Grupo de Trabajo era elaborar recomendaciones para un acuerdo internacional sobre inversiones en el marco de la OMC con verdadero "valor añadido" para las Partes y los inversores. El Canadá estaba convencido de que era un reto que valía la pena afrontar.

174. El representante de México presentó su comunicación (WT/WGTI/W/132). El principio de no discriminación era uno de los pilares fundamentales del sistema multilateral de comercio y, por lo tanto, esencial para todo esfuerzo dirigido a establecer un marco multilateral con el objetivo de crear condiciones transparentes, estables y previsibles para las inversiones transfronterizas. México consideraba que el Grupo de Trabajo debía centrar sus esfuerzos en aclarar las dos disposiciones principales en las cuales se expresaba el principio de no discriminación: el trato NMF y el trato nacional. En lugar de exponer la opinión concreta de su delegación sobre esta cuestión -que podía encontrarse en la comunicación escrita de México- se refirió a la que a juicio de México era la fórmula más indicada para lograr la no discriminación en las normas relativas a las inversiones, en especial para equilibrar los intereses de los países receptores y de origen. Esta fórmula era el enfoque del AGCS. La propuesta de México consistía en que el trato NMF debía ser una norma de aplicación general en un posible acuerdo, como ocurría en el AGCS. En cuanto al trato nacional, el enfoque de listas positivas del tipo previsto en el AGCS permitiría a los países identificar sectores en los que estuvieran dispuestos a contraer compromisos y ofrecería los medios para que los países pudieran especificar condiciones o limitaciones al trato nacional. El enfoque del AGCS permitiría a los países mantener la flexibilidad que necesitaban sin discriminar entre los inversores por motivos de nacionalidad.

175. En el caso de que el Grupo de Trabajo adoptara el enfoque de listas positivas del tipo previsto en el AGCS, habría que prestar atención especial a determinadas cuestiones específicas relacionadas con la consignación de los compromisos, cuestiones que a juicio de México podían introducir en el futuro confusión o ambigüedad. Una de esas cuestiones era la aplicación de los principios de trato nacional y acceso a los mercados, que podría plantear dudas acerca de si las medidas identificadas en las listas eran o no discriminatorias. Otra cuestión era la inclusión de la expresión "en circunstancias similares" en cualquier acuerdo, que era especialmente importante en el contexto de las deliberaciones sobre la no discriminación, ya que el trato NMF y el trato nacional eran normas relativas y no absolutas. Como México había señalado en otras ocasiones, el objetivo de esta expresión era permitir que se tuvieran en cuenta todas las circunstancias pertinentes y excluir las características que no lo fueran. Esto se relacionaba con una tercera cuestión: si debían incluirse en un marco multilateral sobre inversiones otras normas aplicables al principio de no discriminación, tales como el trato justo y equitativo o la seguridad y protección plenas. México consideraba que estos conceptos eran una simple referencia al nivel mínimo de trato a los extranjeros propio del derecho internacional consuetudinario y no creía que otorgaran ningún trato adicional más allá del que ya existía en el derecho consuetudinario. En esta etapa del debate México consideraba que el Grupo de Trabajo debía centrarse únicamente en los principios de trato NMF y trato nacional.

176. La Secretaría presentó su nota de antecedentes sobre la no discriminación (WT/WGTI/W/118). Señaló que este tema se había debatido de manera más amplia que cualquiera de los demás temas enumerados en el párrafo 22 de la Declaración Ministerial de Doha, y señaló a la atención de las delegaciones el resumen de estas deliberaciones que figuraba en la nota de la Secretaría.

177. El representante de la UNCTAD destacó algunas preocupaciones importantes desde el punto de vista del desarrollo que podían surgir con la utilización de la norma de no discriminación en acuerdos internacionales sobre inversiones, ya fuera en los planos bilateral, regional o multilateral. La norma de no discriminación en los acuerdos internacionales sobre inversiones constaba de tres elementos principales: la norma de trato nacional, la norma de trato NMF y el principio del trato justo y equitativo. Al examinar la no discriminación, y especialmente el trato nacional, una cuestión clave

era la necesidad de establecer una distinción entre su aplicación en las etapas previa y/o posterior a la entrada de la inversión. En la mayoría de los casos, la práctica tradicional de los tratados no prescribía el trato nacional en la etapa previa al establecimiento. Más bien reflejaba el derecho soberano de los Estados a controlar, seleccionar y encauzar la inversión extranjera de acuerdo con sus objetivos de política nacional. Además, en los escasos acuerdos internacionales sobre inversiones que contenían disposiciones sobre la etapa previa al establecimiento, los Estados habían impuesto importantes limitaciones al derecho de establecimiento. Merecía la pena señalar que entre los países de la OCDE hicieron falta más de 20 años para aceptar el derecho de establecimiento y que incluso hoy en día se aplicaba con numerosas excepciones y restricciones. A su juicio, esta cuestión era también uno de los obstáculos en las deliberaciones relacionadas con el Acuerdo Multilateral sobre Inversiones de la OCDE.

178. En su aplicación en la etapa posterior al establecimiento la norma de trato nacional tenía una importancia decisiva para los inversores extranjeros. Al mismo tiempo, planteaba preocupaciones de desarrollo muy importantes. Ello se debía a las asimetrías económicas que existían entre los países desarrollados y sus empresas, por una parte, y los países en desarrollo y sus empresas, por la otra. Por consiguiente, surgía la cuestión de en qué medida podían tenerse en cuenta esas asimetrías en las disposiciones de los tratados relativas al trato nacional. Una manera de resolverlo era mediante la formulación de excepciones a la norma. Estas excepciones podían ser estructurales (es decir, generales y específicas por países) y sustantivas (es decir, específicas por empresa y/o sector y/o industria). Las excepciones, por ejemplo mediante una "cláusula de desarrollo", podían ofrecer un grado de flexibilidad proporcional a las prioridades de desarrollo de los países receptores ya que ofrecían una amplia gama de opciones políticas. No obstante, la necesidad de excepciones podía reducirse utilizando el enfoque de listas positivas, en las cuales los países decidían acerca de su propio ritmo, elección de secuencia y sectores que habían de quedar abarcados por el trato nacional.

179. Un aspecto que no debía olvidarse en este contexto era que, como quiera que se formularan las excepciones, su identificación y administración en la práctica de los tratados eran problemáticas, sobre todo para las economías menos adelantadas. También eran importantes las formulaciones precisas de una disposición del tratado, a saber, la distinción entre el trato "similar" y el "mismo" trato, o circunstancias "similares" y/o "iguales", en las que las referencias a "similar" denotaban un enfoque más flexible.

180. La norma NMF era un elemento fundamental de los acuerdos internacionales sobre inversiones. Por consiguiente, esa norma en general atraía pocas excepciones. Sin embargo, en la práctica de los tratados determinadas cuestiones de política económica habían dado lugar a excepciones. Desde una perspectiva de desarrollo, las excepciones más importantes afectaban a los siguientes casos: 1) Los miembros de un acuerdo de integración económica regional o los socios de un acuerdo de asociación preferencial podían concederse preferencias que no hacían extensivas a terceros mediante una disposición de trato NMF. Aunque esa limitación tenía ventajas para los participantes, a los ajenos a esos acuerdos podía causarles problemas porque podría considerarse que les impide obtener las ventajas relacionadas con el trato NMF. 2) Los países también podían intentar limitar el alcance de una disposición NMF al tema específico abarcado por un acuerdo con el fin de evitar situaciones en las que las cuestiones y medidas que no fueron incluidas en el acuerdo de que se trate (pero que pueden estar abarcadas por otros acuerdos internacionales sobre inversiones, por ejemplo en tratados bilaterales) puedan introducirse indirectamente mediante una cláusula NMF. Además, ese planteamiento podría resolver los denominados problemas de "beneficiario parásito", conforme a los cuales el trato preferencial otorgado con arreglo a otro acuerdo internacional sobre inversiones, ya sea bilateral, regional o multilateral, podría extenderse a terceros.

181. Por último, una cuestión que había que tener en cuenta en el contexto de la no discriminación era el principio del trato justo y equitativo. El orador comprendía que se trataba de una norma con la que los negociadores comerciales podían no estar familiarizados, pero tenía cierta importancia en los

acuerdos internacionales sobre inversiones. Era una norma absoluta que aspiraba a asegurar que la relación entre los inversores y el país receptor se basara en principios generales de equidad, proporcionalidad y no discriminación. Por lo tanto, permitía menos flexibilidad en la formulación de políticas porque el país tenía que asegurarse de que sus medidas en esta esfera no infringieran los conceptos de justicia y equidad introducidos por esta norma.

182. El representante del Brasil convino en que, como se indicaba en el documento de las CE, el principio de no discriminación desempeñaba una función clave para ayudar a atraer IED en la medida en que aseguraba un nivel de previsibilidad y certeza para los inversores y las inversiones extranjeras. No obstante, la existencia de un marco nacional estable, desde el punto de vista jurídico e institucional, respecto a la no discriminación, así como la solidez de la base macroeconómica de un país, eran tan importantes como los instrumentos internacionales de inversión, si no más, para atraer IED. Por ejemplo, el Brasil había atraído gran cantidad de IED pese a que no tenía en vigor ningún acuerdo internacional sobre inversiones. Por otra parte, la inmensa mayoría de los acuerdos internacionales sobre inversiones se concertaban entre países desarrollados y en desarrollo, y no entre los propios países desarrollados, y ello pese a que las mayores corrientes de inversión transfronteriza tenían lugar entre las economías desarrolladas. El único intento real de elaborar un marco sobre inversiones entre los países desarrollados -el Acuerdo Multilateral sobre Inversiones- no tuvo éxito. Al mismo tiempo, en el documento de las CE parecían tenerse en cuenta excepciones al trato nacional sólo como propuestas hipotéticas y no como un elemento indispensable de un posible marco multilateral sobre inversiones. Como se demostraba en el documento de la Secretaría, el trato nacional para las inversiones era esencialmente distinto de la norma de trato nacional respecto al comercio de mercancías prevista en el GATT. Todo posible marco multilateral sobre inversiones debería prever que las excepciones fueran viables, lo que al parecer coincidía con la opinión de las delegaciones que habían presentado comunicaciones escritas.

183. En cuanto al documento de la Secretaría, señaló que en el párrafo 63 se planteaba la cuestión fundamental de la definición de inversores e inversiones, y preguntó si la definición incluiría a posibles inversores. El mismo concepto se había planteado también en el párrafo 14 del documento de la Secretaría sobre modalidades de compromisos previos al establecimiento basados en un enfoque de listas positivas del tipo previsto en el AGCS, en el que se hacía referencia a los inversores que intentan entrar en un país receptor. Su delegación expuso el argumento de que las normas relativas al trato previo al establecimiento en un posible marco sobre inversiones deben estar limitadas a regular la entrada efectiva de IED, sin otorgar ningún derecho a los posibles inversores ni a los inversores que tratan de entrar. Esta opinión también la expresaron las CE, el Japón y Corea en sus respectivas comunicaciones. Por último, aludió a la cuestión que se planteaba en el documento de la Secretaría acerca del concepto de "circunstancias similares" en relación con la norma de trato nacional. A juicio de su delegación se trataba de un concepto que, debido a sus ambigüedades intrínsecas, permitía gran flexibilidad para que los reguladores otorgaran trato discriminatorio a las inversiones extranjeras, y en ese sentido merecía que el Grupo de Trabajo lo analizara más a fondo.

184. El representante de Hungría dijo que la no discriminación era uno de los principios fundamentales del sistema multilateral de comercio, que incluía el trato NMF y el trato nacional. Ni que decir tenía que la incorporación de estos principios en un posible marco multilateral para la IED era indispensable. Al enumerar la no discriminación entre los elementos que exigían mayor aclaración por el Grupo de Trabajo, los Ministros había transmitido claramente esta opinión. Hungría compartía la opinión de que las normas multilaterales para las IED en los sectores primario y secundario -es decir, en la agricultura, la pesca, la minería y la manufactura- deberían prever un trato semejante al concedido en virtud del AGCS a las inversiones en el sector de los servicios, especialmente respecto al principio fundamental de no discriminación. El marco multilateral sobre inversiones también debía incluir la obligación general de dispensar trato NMF incondicional a las IED de manera generalizada, es decir, en todos los sectores, con independencia de que los sectores estuvieran o no consignados en listas. Además, a esta obligación general se le podrían aplicar

excepciones horizontales, es decir, excepciones por motivos de seguridad general y por temas específicos, y también a la obligación de trato nacional. En la etapa posterior al establecimiento, el marco multilateral, como la mayoría de los acuerdos bilaterales, debería incluir la obligación general de ofrecer trato nacional. Hungría podía apoyar a este respecto la inclusión de exenciones en países específicos. En la etapa previa al establecimiento, el marco multilateral podía seguir el modelo del AGCS previendo la aplicación condicional del trato nacional mediante listas de compromisos específicos.

185. El Canadá había sostenido en los párrafos 5 y 14 de su documento que el establecimiento de una distinción entre las etapas previa y posterior al establecimiento de la inversión podía debilitar los conceptos de no discriminación y acceso a los mercados. Hungría discrepaba de esta opinión. A juicio de su delegación, un planteamiento realista respecto a un marco multilateral para las IED establecería esta distinción. En la etapa previa al establecimiento parecería demasiado ambicioso que el Grupo de Trabajo intentara partir de la idea de que el trato nacional debía ser una obligación general o incondicional, con una lista negativa de excepciones. Las negociaciones serían aun más complicadas y difíciles si se combinara este enfoque con una definición de inversión amplia y basada en los activos. Su delegación también indicó que esta distinción entre el trato previo y posterior al establecimiento, en relación con el trato nacional, se utilizaba en la mayoría de los tratados bilaterales sobre inversiones.

186. Señaló a la atención del Grupo el párrafo 3 del documento de Corea, en el que se afirmaba convenientemente que el AGCS preveía trato NMF incondicional y trato nacional condicional. Sin embargo, puso en duda la afirmación que se hacía de que el último significaba que había que otorgar trato nacional sólo en los sectores en los que se habían contraído compromisos específicos. Señaló que el artículo XVII 1) del AGCS no sólo estipulaba el trato nacional únicamente en los sectores inscritos en listas, sino que también permitía a los Miembros imponer condiciones y salvedades a dicho trato. Este era el enfoque respecto al trato nacional que Hungría prefería en la etapa previa al establecimiento.

187. La representante de los Estados Unidos señaló que el principio de no discriminación se encontraba en el núcleo de todo tratado internacional sobre inversiones -así como en las normas de la OMC- y se exponía con la máxima claridad en los compromisos en materia de trato NMF y trato nacional. No obstante, aunque las disposiciones sobre trato NMF y trato nacional obligaban a las partes de un acuerdo a concederse entre sí trato no discriminatorio, otras partes del acuerdo podían atenuar dicha obligación. Por ejemplo, si el término "inversión" se definía de manera restringida en un acuerdo para incluir sólo la inversión directa, los países receptores podrían discriminar a los inversores extranjeros de cartera, debilitando considerablemente la obligación general de no discriminación. Otras disposiciones podían debilitar o reforzar el principio de no discriminación. Por ejemplo, era importantísimo determinar si la no discriminación se aplicaba en todas las etapas del proceso de inversión o sólo en la etapa posterior al establecimiento. También era importante si las partes establecían reservas con arreglo a una lista positiva o negativa.

188. Los acuerdos sobre inversiones debían otorgar los máximos niveles de protección a los inversores extranjeros. Esto no podía lograrse permitiendo importantes oportunidades para que los países receptores discriminasen en función de la nacionalidad. Las ventajas de la liberalización de las inversiones aumentaban al máximo en la medida en que los países asumieran compromisos de no discriminación lo más amplios posible y que otras disposiciones del tratado reforzaran estos compromisos. Por ejemplo, los tratados bilaterales de los Estados Unidos sobre inversiones utilizaban una definición de inversión amplia, basada en los activos, concebida para abarcar todas las formas de inversión que los inversores extranjeros pudieran desear realizar. Estos tratados bilaterales estipulaban la cobertura previa al establecimiento para las inversiones, y los Estados Unidos y sus interlocutores en los tratados bilaterales (la inmensa mayoría de los cuales eran economías en desarrollo y en transición) establecían excepciones y reservas sobre la base de una lista negativa. Los



Estados Unidos comprendían las preocupaciones de los países en desarrollo en el sentido de que la ampliación del trato no discriminatorio a los inversores extranjeros en la etapa previa al establecimiento eliminaría cierta flexibilidad para rechazar o modificar posibles inversiones basándose en la nacionalidad. Era cierto que la cobertura en la etapa previa al establecimiento limitaba la capacidad del gobierno del país receptor de reservar determinados sectores a sus nacionales, o de imponer condiciones especiales a la inversión extranjera. Pero los acuerdos internacionales sobre inversiones consistían precisamente en esto, en poner fin a las políticas discriminatorias, y a menudo distorsionadoras y proteccionistas, respecto a la inversión extranjera y en facilitar una mayor inversión extranjera, con sus consiguientes ventajas. En realidad, la Secretaría había señalado en el párrafo 51 de su documento la constatación de la UNCTAD de que en los acuerdos internacionales sobre inversiones cada vez se utilizaban más los compromisos en materia de trato NMF en la etapa previa al establecimiento de una inversión, y había llegado a la conclusión de que "el trato no discriminatorio en esta fase del acceso a los mercados se [estaba] convirtiendo en una cuestión cada vez más importante para los países receptores que desea[ban] atraer más inversiones extranjeras directas."

189. Dijo que la "dimensión del desarrollo" era ciertamente un tema importante de las deliberaciones del Grupo de Trabajo. Parte de esta labor consistía en estudiar cómo las políticas respecto a las inversiones extranjeras podían propiciar el desarrollo económico. Los Estados Unidos no estaban de acuerdo con la sugerencia, que figuraba en el párrafo 75 del documento de la Secretaría, de que el desarrollo económico podía promoverse permitiendo a los países en desarrollo la posibilidad de "seleccionar las inversiones extranjeras y de permitir sólo la entrada de las que más convinieran a sus necesidades de política industrial y de desarrollo, y no ahogaran la inversión y el desarrollo internos." Los Estados Unidos discrepaban de la deducción de que la inversión extranjera dependía de la inhibición de la inversión nacional, como si fuera una ecuación de suma igual a cero. Al contrario, su delegación consideraba que las IED complementaban la actividad económica nacional. Las inversiones extranjeras, especialmente en el sector manufacturero, necesitaban bienes y servicios suministrados localmente. Las IED a menudo producían el efecto de establecer niveles de calidad para los proveedores locales que habían ayudado a lograr que dichos proveedores fueran más competitivos tanto en su país como en el extranjero. En lugar de abrumar a las empresas locales de un pequeño país en desarrollo, los inversores extranjeros creaban empresas orientadas a la exportación que enriquecían la economía local.

190. Una política de restricción de IED a determinados sectores en los que no compitiera con las empresas nacionales impedía el desarrollo. Los Estados Unidos estimaban que acoger favorablemente y proteger la inversión extranjera formaban parte de una estrategia completa de desarrollo. Los Estados Unidos tenían actualmente en vigor más de cuarenta tratados bilaterales sobre inversiones, la mayoría de ellos con países en desarrollo y con mercados emergentes. Además de una definición amplia de inversión, estos acuerdos incluían el trato NFM y el trato nacional en la etapa previa al establecimiento; una lista negativa para establecer reservas; un derecho absoluto de libre transferencia respecto al capital relacionado con la inversión; y restricciones en materia de prescripción de resultados que iban más allá de las MIC. Los numerosos países en desarrollo que habían firmado los tratados bilaterales sobre inversiones de los Estados Unidos demostraban que la existencia de estrictas disposiciones de no discriminación no sólo era compatible con una estrategia de desarrollo sino también indispensable para su éxito. Teniendo esto en cuenta, su delegación también compartía algunas de las opiniones que había expuesto el Canadá acerca de los elementos del trato previo al establecimiento.

191. El representante del Japón señaló que en el documento de la Secretaría se esbozaban cuatro clases de excepciones a la no discriminación, a saber, excepciones sistémicas, generales, específicas por países y *ad hoc*. Esto era útil para inspeccionar exenciones innecesarias, ya que la existencia de demasiadas excepciones anularía el principio de no discriminación. También respondió a las tres preguntas generales que se formulaban en el documento de la Secretaría. En primer lugar, el Japón

consideraba que la existencia de demasiadas excepciones al principio de no discriminación disuadiría a posibles inversores. En segundo lugar, el enfoque de listas positivas del tipo previsto en el AGCS ofrecía un modelo útil para elaborar una estructura de disciplinas flexible. En tercer lugar, las excepciones al principio de no discriminación debían ser provisionales y no permanentes. Toda excepción debía someterse a un examen periódico y reducirse gradualmente.

192. En cuanto al documento de las CE, el Japón compartía muchas de las ideas planteadas en el mismo, en particular el argumento de que había llegado el momento de consolidar las disposiciones básicas en materia de no discriminación en un marco de inversión verdaderamente multilateral. En el documento de las CE se indicaba que el trato NMF había sido aceptado en la mayoría de los acuerdos bilaterales y regionales de inversión vigentes. También se señalaba que se había aceptado que el trato NMF se aplicaba tanto en la etapa anterior como en la etapa posterior al establecimiento de las inversiones de conformidad con el modo 3 del AGCS. El Japón opinaba que estos precedentes orientaban eficazmente al Grupo de Trabajo en las deliberaciones sobre la cuestión del trato NMF. Con respecto al trato nacional, en el documento de las CE se había indicado que muchos acuerdos bilaterales y regionales ampliaban el trato nacional a la etapa posterior al establecimiento de la inversión, lo que a juicio del Japón también era instructivo para las deliberaciones del Grupo de Trabajo. En cuanto al tema de las exenciones a estos principios, el Japón estaba de acuerdo con las tres categorías amplias que se exponían en el documento de las CE, es decir, exenciones generales, específicas por temas y específicas por sectores y países. Respecto a las conclusiones de las CE, su delegación compartía la opinión de que las nuevas normas sobre inversiones debían abarcar los sectores primario y secundario, aunque el Japón estimaba que también debía quedar incluido todo sector que estuviera al margen del AGCS. Además, las normas que abarcaran estos sectores debían ser comparables, desde el punto de vista de las disciplinas y las obligaciones, a las del AGCS. El Japón también coincidía con las CE en que el trato NMF debía ser una obligación general aplicable a todos los sectores. Su delegación también apoyaba la idea de que debían incorporarse obligaciones generales y específicas. Por último, el Japón respaldaba plenamente la observación de las CE de que las nuevas normas internacionales en la esfera de las inversiones no debían impedir en modo alguno a los países receptores aplicar sus políticas nacionales. Se trataba de un concepto importante que merecía un examen más profundo en el Grupo de Trabajo.

193. En cuanto al documento de Corea, el Japón quería hacer tres observaciones. En primer lugar, el Japón coincidía con Corea en aceptar el enfoque de listas positivas del tipo previsto en el AGCS como modelo inicial para las deliberaciones de un posible marco multilateral sobre inversiones. En segundo lugar, su delegación apoyaba la propuesta de Corea de que debía extenderse el trato NMF a las etapas previa y posterior al establecimiento de las inversiones. En tercer lugar, el Japón compartía el punto de vista de Corea de que en la etapa previa al establecimiento el trato nacional debía aplicarse de manera similar al enfoque de listas positivas del tipo previsto en el AGCS, mientras que en la etapa posterior al establecimiento debía tener una aplicación más general.

194. En cuanto al documento que había presentado el Territorio Aduanero Distinto de Taiwán, Penghu, Kinmen y Matsu, su delegación formuló tres observaciones. En primer lugar, que tal vez fuera prematuro sacar la conclusión que el trato nacional debía aplicarse sólo a la etapa posterior al establecimiento de las inversiones. Ésta era una cuestión que debía debatirse más detenidamente en el Grupo de Trabajo. En segundo lugar, el Japón respaldaba la afirmación del Taipei Chino de que todo marco multilateral sobre inversiones debía ser compatible con el AGCS. En tercer lugar, el Japón compartía con el Taipei Chino la opinión de que las exenciones al trato NMF debían quedar limitadas a niveles mínimos.

195. Con respecto al documento del Canadá, el Japón compartía su planteamiento fundamental de permitir exenciones al principio de no discriminación para que los países en desarrollo puedan llevar adelante objetivos nacionales. En el documento del Canadá también se insistía en la necesidad de que dichas exenciones fueran transparentes, un aspecto sumamente importante que el Japón compartía. La

transparencia de todas las normas, con inclusión de las exenciones, era crucial para crear un entorno estable y previsible para las inversiones. En cuanto al documento de México, el Japón tomó nota del hincapié que ponía en la necesidad de lograr el equilibrio adecuado entre la reglamentación y la flexibilidad al aplicar el principio de no discriminación. En conclusión, el Japón opinaba que era notable que en muchas de las comunicaciones que se habían presentado al Grupo de Trabajo sobre el tema de la no discriminación se hubiera indicado que el enfoque previsto en el AGCS podía permitir la compatibilidad del doble objetivo de la promoción de las inversiones y la flexibilidad del desarrollo. Esto ofrecía un punto de referencia valioso para las futuras deliberaciones del Grupo de Trabajo.

196. El representante de Indonesia subrayó la importancia que su delegación atribuía a la creación de un entorno internacional favorable a la inversión, dedicado a mantener y aumentar corrientes de inversión a largo plazo y sostenibles y a eliminar cualquier obstáculo al logro de este objetivo. No obstante, en ocasiones hacían falta excepciones al principio de no discriminación para asegurar determinados intereses nacionales y públicos, así como objetivos de desarrollo económico. En cuanto a los párrafos 5 a 9 del documento de la Secretaría, a juicio de Indonesia la clasificación de distintas excepciones tenía la finalidad de ofrecer a las delegaciones información sobre los diversos medios que habían adoptado los países para aplicar un trato diferenciado a las inversiones o a los inversores. En el documento se señalaba que las excepciones típicas a la no discriminación podían clasificarse como excepciones sistémicas, generales, específicas por países y ad hoc. El Grupo de Trabajo tenía que determinar si estos criterios bastaban para atender las necesidades individuales de cada país. Su delegación insistía en que las clasificaciones debían servir sólo como modelos y de ninguna manera debían limitar la libertad de los países de adoptar otras excepciones.

197. Con respecto a la aplicación del principio de no discriminación a las etapas previa y posterior al establecimiento de la inversión, Indonesia consideraba que la etapa previa al establecimiento se refería a la admisión de las inversiones -con inclusión de las disposiciones de selección que pudieran afectar a la entrada de dichas inversiones- mientras que la etapa posterior al establecimiento se refería al funcionamiento, gestión, ampliación, venta o disposición de las inversiones abarcadas. Por consiguiente, Indonesia consideraba que la aplicación del principio de no discriminación en la etapa previa al establecimiento era una cuestión más delicada que la aplicación en la etapa posterior al establecimiento. Aunque Indonesia estaba plenamente de acuerdo con el principio de no discriminación como base de las relaciones multilaterales en el marco de la OMC, en la esfera de las inversiones este principio, especialmente en la etapa previa al establecimiento, podía menoscabar la flexibilidad del país receptor para orientar las inversiones en apoyo de sus necesidades económicas y de desarrollo. En consecuencia, era necesario estudiar la aplicación correcta del principio de no discriminación en la esfera de las inversiones con el fin de ofrecer a los Miembros opciones para adoptar políticas favorables a la consecución de sus intereses nacionales, tanto en la etapa previa como posterior al establecimiento.

198. El representante de Tailandia reconoció las posibles ventajas del principio de no discriminación en lo que respecta a ofrecer un entorno más atractivo para las inversiones. No obstante, como muchos otros, Tailandia también era consciente de los posibles costos desde el punto de vista de la reducción del margen y la flexibilidad de las políticas para lograr objetivos de desarrollo socioeconómico. Muchas de las propuestas que se habían presentado en esta reunión para introducir flexibilidad en un posible marco multilateral sobre inversiones eran a corto plazo y quizás fueran insuficientes para tratar de resolver los problemas o preocupaciones de los países en desarrollo. Por lo tanto, eran preferibles las exenciones a más largo plazo. En cuanto a la aplicación del principio de no discriminación, Tailandia consideraba que un enfoque que simplemente tomaba prestados conceptos y prácticas utilizados en la esfera del comercio y que seguidamente los aplicaba en la esfera de las inversiones podía dar lugar a varios problemas prácticos. Un ejemplo era el concepto de "circunstancias similares". Con respecto al trato NMF, Tailandia estimaba que este principio no podía perjudicar a los actuales tratados bilaterales sobre inversiones habida cuenta de la complejidad de la

red de tratados existentes. En conclusión, Tailandia opinaba que el Grupo de Trabajo debía tener en cuenta la idea planteada por varias delegaciones de que el objetivo primordial de los trabajos actuales no era la liberalización de las inversiones.

199. La representante de Cuba creía que el principio de no discriminación debía examinarse en el contexto de los objetivos de desarrollo de los países receptores. Al aplicar sus políticas de desarrollo los gobiernos tenían que mantener su capacidad de regular o limitar la inversión extranjera para lograr satisfactoriamente sus objetivos. Cuba consideraba que la aplicación del principio de no discriminación debía evaluarse sólo después de que la inversión hubiera sido aprobada por el país de conformidad con su legislación nacional. Había que establecer un equilibrio entre las ventajas de la no discriminación y la aplicación de algunas medidas restrictivas que impulsaran los objetivos de desarrollo. Entre las cuestiones que había que examinar figuraban los distintos niveles de desarrollo entre los países y sus diferentes objetivos estratégicos. Del mismo modo, muchos países en desarrollo tropezaban con dificultades para promover el desarrollo de sus empresas nacionales, que a menudo eran más vulnerables que las empresas transnacionales, sobre todo las de los países desarrollados. Por consiguiente, para estimular su crecimiento y competitividad, los países en desarrollo tenían que idear a veces planes y programas que otorgaban una ventaja a las empresas nacionales. En estos casos era necesario limitar el principio de no discriminación.

200. El representante de Chile consideraba que los principios de no discriminación y transparencia eran los pilares fundamentales del sistema multilateral de comercio y que debían seguir siéndolo en el caso de que las normas de la OMC se ampliaran al campo de las inversiones. Estos dos principios estaban estrechamente relacionados, como se había indicado en el documento del Canadá, y tenían que ser compatibles en el marco de un sistema de normas. Chile no creía que la no discriminación fuera incompatible con la libertad de reglamentar -o de limitar determinadas clases de inversión- por parte de los países en desarrollo. En cuanto a la esencia de la no discriminación, Chile estimaba que los dos conceptos principales eran el trato NMF y el trato nacional, sin perjuicio de otras normas relativas al trato, como el "trato justo y equitativo", que existían en la mayoría de los tratados bilaterales sobre inversiones y que tenían que ser examinadas en el futuro. La UNCTAD había informado al Grupo de Trabajo de que en la actualidad había en vigor más de 2.000 tratados bilaterales sobre inversiones. Una pregunta fundamental para el Grupo de Trabajo era cómo podía lograrse que esta red de acuerdos fuera compatible con el trato NMF exigido por los numerosos acuerdos de la OMC relacionados con la inversión. Chile opinaba que el trato NMF debía ser una norma de aplicación general en cualquier futuro marco multilateral sobre inversiones. En cuanto al trato nacional, el Grupo de Trabajo tenía que estudiar más a fondo el grado de ambición que pretendía en futuras negociaciones -tanto respecto a la etapa de la inversión, es decir, la etapa previa o posterior al establecimiento, así como respecto a la cobertura, es decir, una lista negativa o positiva- cuestión que Chile abordaría con mayor detalle en el debate sobre las modalidades relativas al trato previo al establecimiento. Este debate también tendría una repercusión directa en el tipo de exenciones que podrían incluirse en un futuro acuerdo sobre inversiones.

201. Por último, Chile resaltó una importante cuestión que se había suscitado en los documentos del Canadá y del Japón acerca de la necesidad de reducir al mínimo las diferencias de trato que puede plantearse al mismo operador económico en distintos sectores. En consecuencia, un inversionista que invierta en el sector de las telecomunicaciones debería ser tratado de la misma manera y con arreglo a las mismas normas que si invierte en la fabricación de teléfonos.

202. El representante de Hong Kong, China, ya distinguía algunos temas comunes que surgían de las distintas comunicaciones y que a juicio de su delegación podían tener importancia especial en deliberaciones futuras. En primer lugar, que el trato NMF y el trato nacional eran las dos normas de no discriminación más utilizadas en los acuerdos internacionales sobre inversiones. En comparación con el trato NMF, la concesión de trato nacional normalmente estaba rodeada de más condiciones en estos acuerdos. En segundo lugar, era habitual que en los acuerdos internacionales sobre inversiones

se aplicara de manera diferente el principio de no discriminación en las etapas previa y posterior al establecimiento de la inversión. En tercer lugar, pocos acuerdos internacionales sobre inversiones, si es que había alguno, preveían trato no discriminatorio pleno e incondicional. En cuarto lugar, los acuerdos internacionales sobre inversiones normalmente contenían una combinación de exenciones generales y específicas por países a fin de ofrecer a los signatarios flexibilidad para utilizar medidas discriminatorias en determinados momentos o circunstancias.

203. Hong Kong, China, consideraba que el trato no discriminatorio era un requisito indispensable para crear igualdad de condiciones en las IED en todo el mundo. La incorporación de los principios de no discriminación en un acuerdo internacional sobre inversiones podía reportar importantes ventajas jurídicas, comerciales y administrativas a los gobiernos y a los participantes en el mercado interesados. El régimen liberal de inversiones de Hong Kong, China, junto con sus acuerdos bilaterales sobre inversiones, eran una prueba de la importancia que atribuía al trato no discriminatorio de las inversiones y los inversores. Si bien la no discriminación era una de las piedras angulares del sistema multilateral de comercio, su delegación era consciente de que su aplicación en un posible marco multilateral sobre inversiones había causado cierta inquietud a los Miembros en desarrollo. Por ejemplo, algunos habían manifestado preocupaciones respecto a la aplicación de un trato nacional pleno y aspiraban a excluir determinados sectores con fines de desarrollo. Estas preocupaciones debían ser cuidadosamente examinadas y atendidas. La dificultad estribaba en hallar una combinación óptima de exenciones que pudiera atender las necesidades de flexibilidad de los países en desarrollo para llevar adelante objetivos cruciales socioeconómicos, de desarrollo y de interés público manteniendo al mismo tiempo cierta forma óptima de disciplina a fin de propiciar la igualdad de condiciones para la inversión extranjera.

204. El representante de la India dijo que tal vez era demasiado pronto para llegar a cualquier conclusión a priori sobre la aplicación del principio de no discriminación con respecto a las inversiones. Por lo tanto, las observaciones de su delegación eran preliminares y la India se reservaba el derecho a volver sobre la cuestión en una fase ulterior. La no discriminación en el contexto de las normas comerciales incluía el trato nacional y el trato NMF. La pregunta de si había que incluir las normas sobre trato NMF y trato nacional en un acuerdo internacional sobre inversiones tendía a plantear cuestiones más complejas que la pregunta de si había que incluirlas en acuerdos comerciales. En la nota de la Secretaría se subrayaba este hecho.

205. La inversión abarcaba esencialmente el movimiento de capital. El capital solía moverse de distintas formas desde el país de origen a terceros países y posteriormente a países receptores. Podía haber muchos canales para tales movimientos y el inversionista final tal vez no fuera el prestamista ni el inversionista inicial. De ahí que la cuestión de la no discriminación en las corrientes de capital resultara más compleja. No había un vínculo claro entre el vendedor y el comprador como en el caso de los bienes y los servicios. No había certeza en cuanto al origen de los fondos. Tampoco había certeza respecto a la manera en que podían retenerse esos fondos en el país receptor, ni en cuanto a en qué momento, de qué manera y en qué medida saldrían esos fondos. A diferencia de la inversión nacional, en la que los fondos permanecían en el país, la inversión extranjera podía entrar y salir, dependiendo de factores especulativos y de cambios a corto plazo en la evaluación de distintos destinos para la inversión. Muchos países en desarrollo habían padecido últimamente crisis económicas debido a una importante salida de fondos en un plazo breve. Era inevitable cierto grado de discriminación entre distintos tipos de inversión. El efecto de distintos tipos de capital extranjero en las economías de los países en desarrollo evidentemente variaría. El origen de los fondos también era importante desde el punto de vista económico y político. Por lo tanto, había estrictas limitaciones a la extensión del concepto de no discriminación a las corrientes de capital.

206. La cuestión importante que había que aclarar era si la no discriminación era un principio absoluto. Si bien se aceptaba y apoyaba universalmente que el principio de no discriminación sustentaba el sistema multilateral de comercio, los economistas del desarrollo se habían preguntado si

esas disposiciones sobre la no discriminación debían ser tratadas en un sentido absoluto. Teniendo en cuenta los distintos canales por los que corría el capital, las características del capital y sus distintos efectos socioeconómicos en el país receptor, ¿no era indispensable que los países en desarrollo mantuvieran plenamente sus facultades discrecionales en cuanto a las entradas de inversiones?

207. Otra cuestión era la relativa a la pertinencia de los principios de no discriminación de la OMC para los acuerdos internacionales sobre inversiones. En un documento que había presentado al Grupo de Trabajo en 2001 (WT/WGTI/W/96), Corea había enumerado cinco principios fundamentales de la OMC: no discriminación; un comercio más libre; la previsibilidad; la promoción de una competencia leal; y el fomento del desarrollo y la reforma económica. Corea había afirmado seguidamente que toda norma en el contexto de la OMC debía estar de acuerdo con estos principios. Cuanto se trataba de la "inversión" *per se* -a diferencia del "comercio" *per se*- la pertinencia de estos principios no era ni directa ni evidente. Como había sostenido la India en su intervención relativa a las disposiciones sobre el desarrollo, las corrientes monetarias eran esencialmente distintas de las corrientes de bienes y servicios. El mercado monetario era considerablemente más opaco, menos previsible y mucho más sometido a movimientos puramente especulativos. Los principios del libre comercio de bienes y servicios no podían aplicarse a los movimientos de capital.

208. No era correcto comparar la "inversión", como se define y regula en el AGCS, con la "inversión" tal como algunos Miembros habían propuesto que se negociara bajo la égida de la OMC. El AGCS seguía una definición de inversión basada en la empresa, y la definición estaba estrechamente relacionada con el modo 3 de suministro de servicios, la "presencia comercial". La "presencia comercial", en el contexto del AGCS, no tenía más finalidad que facilitar el suministro de servicios. Una de las características fundamentales del suministro de servicios en lo que respecta a determinadas categorías de servicios era la necesidad de que el proveedor y el destinatario del servicio estuvieran en contacto. Por lo tanto, la "presencia comercial" era el único modo de suministrar servicios en el caso de determinados tipos de servicios, como por ejemplo los servicios bancarios y de seguros. En el párrafo 18 de la comunicación de Corea (WT/WGTI/W/123) también se indicaba que "[p]or su naturaleza, el AGCS trata[ba] del comercio de servicios, no de la inversión *per se*. Por consiguiente, la 'presencia comercial' en un país huésped, aun cuando inclu[ía] inversiones directas, o el establecimiento de una empresa extranjera, se centra[ba] principalmente en el suministro de servicios."

209. La presencia comercial estaba abarcada por el AGCS sólo en la medida en que facilitaba el suministro de servicios, e incluso en ese caso también estaba sujeta a distintas condiciones y exenciones. Lo importante era el compromiso de acceso a los mercados para determinados sectores de servicios contraído por un Miembro. Confundir esto con un compromiso de "presencia comercial" era confundir el "medio" con el "mensaje". Por lo tanto, la inclusión de la presencia comercial en el marco del AGCS en la OMC no justificaba de ninguna manera la inclusión de la "inversión" en el contexto de las "mercancías" en la OMC. No era sorprendente que en la comunicación de Corea sobre esta cuestión (WT/WGTI/W/96) se planteara la siguiente pregunta: "¿Cómo podemos superar las diferencias en la definición de las inversiones entre el marco multilateral para las inversiones y el AGCS, en el que la inversión se define como una "presencia comercial"?" Al examinar el contraste entre el AGCS y el GATT conviene señalar que los sectores específicos y los modos de suministro que habían de quedar abarcados por el AGCS contrastaban con el enfoque tradicional del GATT basado en principios generales.

210. Cuando se refería al comercio -de mercancías y servicios- el trato nacional tenía una pertinencia especial, y el sistema multilateral de comercio se había establecido sobre la base del principio de no discriminación. Por otra parte, tradicionalmente en el derecho internacional, el control sobre la entrada y el establecimiento había sido una prerrogativa de los gobiernos nacionales. Los países habían tratado tradicionalmente el control de entrada y establecimiento como un derecho soberano. Sólo se conocían dos países (los Estados Unidos y el Canadá) que insistían en normas

sobre "trato nacional previo al establecimiento" en sus tratados bilaterales sobre inversiones. Los acuerdos internacionales sobre inversiones en general tampoco preveían el trato nacional en la etapa previa al establecimiento. Cuando algunos instrumentos internacionales preveían el trato nacional en la etapa de entrada convenía señalar que dichos instrumentos no eran vinculantes. Un ejemplo era el Código para la Liberalización de los Movimientos de Capital, de la OCDE, en el que el derecho de establecimiento se incluyó en 1984. Otro ejemplo era el de los principios no vinculantes en materia de inversiones del APEC. Un acuerdo multilateral sobre inversiones bajo los auspicios de los países económicamente ricos de la OCDE, que en el proyecto de acuerdo preveía obligaciones vinculantes de trato nacional, no fue aceptado por muchos Miembros y tuvo que ser abandonado. ¿Cómo es posible entonces que se considere la posibilidad de un acuerdo de esta naturaleza -que prevé disposiciones obligatorias sobre trato nacional y NMF- en un grupo mucho más heterogéneo como es la OMC?

211. En conclusión, el orador recordó que, con el fin de incluir los servicios bajo la cobertura de la OMC, los Miembros habían considerado necesario establecer una estructura específica que conllevaba, entre otras cosas, definiciones basadas en el modo. El AGCS era un acuerdo complejo. De momento no se habían podido conseguir medidas de salvaguardia respecto a los servicios. En lo que respecta a las mercancías, la protección era posible gracias a los aranceles y a otras medidas aplicadas en frontera, pero determinados modos de suministro de servicios no se prestaban a esas medidas. A juicio de la India, dada la naturaleza compleja de las corrientes de capital e inversiones, la aplicación del principio de no discriminación a las inversiones, tal como existía en las normas aplicables a las mercancías y servicios, no podía ser automática. Los países en desarrollo tenían que conservar la capacidad de seleccionar y encauzar la IED de acuerdo con sus intereses y prioridades nacionales. Ésta es la razón de que los tratados bilaterales sobre inversiones predominaran en todo el mundo.

212. El representante de Suiza sugirió que tal vez mereciera la pena colocar todas las notas de antecedentes de la Secretaría, una vez terminadas, en el sitio Web de la OMC como una forma de ayudar al público a saber más sobre los temas que examinaba el Grupo de Trabajo. Su delegación estaba de acuerdo con el Brasil e Indonesia en que los marcos macroeconómicos eran vitales para atraer IED. De hecho, la inversión extranjera buscaba países que cumplieran ciertas condiciones básicas: estabilidad de precios y del tipo de cambio, mercados de mano de obra y de productos sin distorsiones y un determinado nivel de infraestructura humana y de capital. Pero había otra serie de condiciones, o políticas colaterales, que se centraban en cuestiones relacionadas con el ejercicio del poder, es decir, el trato nacional, un sistema judicial justo y eficiente, derechos de propiedad, política de competencia, políticas contra la corrupción y normas sobre el medio ambiente. Los países en desarrollo podían adoptar medidas en estas esferas para aumentar al máximo los efectos de las IED sobre el desarrollo, pero el contexto básico para atraer estas inversiones era el factor impulsor más importante del desarrollo y el crecimiento económico. Citó a un economista indio que había afirmado que cuanto más cerrada estuviera una economía a la inversión extranjera, tanto más se necesitaba la intervención -y selección- del gobierno en las inversiones, lo que a su vez limitaba las perspectivas de crecimiento económico.

213. Con respecto a la no discriminación, estaba de acuerdo con el Japón en que el trato NMF propiciaba un entorno de competencia leal. Su delegación también compartía la opinión de que había que examinar más a fondo la relación entre los acuerdos regionales, los tratados bilaterales sobre inversiones y un posible marco multilateral con el fin de identificar el ámbito de posibles duplicaciones y conflictos. En cuanto a la cuestión de los beneficios declarados, que también se había mencionado en el documento del Japón, su delegación consideraba que el Grupo de Trabajo tendría que analizar minuciosamente cómo podría aplicarse una posible "cláusula de anterioridad". A este respecto, la cláusula NMF debía aplicarse sin exenciones a la etapa previa al establecimiento. Suiza también estimaba que el trato nacional era una disciplina esencial, aunque las diferencias en los niveles de desarrollo, estructuras industriales y políticas sociales ciertamente podían justificar

excepciones. No obstante, estas exenciones tendrían que estar bien enunciadas y justificadas. Suiza apoyaba a este respecto la propuesta de las CE de contar, en primer lugar, con obligaciones generales de trato NMF y trato nacional, con inclusión de posibles excepciones, en la etapa posterior al establecimiento, y, en segundo lugar, obligaciones específicas o condicionales de trato nacional para el establecimiento de sectores consignados en la lista de compromisos de cada Miembro. Esto no impediría a los países receptores llevar adelante sus políticas de desarrollo y conexas siempre y cuando las condiciones para ello fueran específicas, estuvieran claramente identificadas y bien documentadas. En cuanto a la pregunta de Indonesia acerca de si las exenciones abordarían suficientemente los distintos niveles de desarrollo, y la pregunta de Tailandia acerca de si bastaría con exenciones con plazos limitados, Suiza estimaba que sería importante estudiar más detenidamente estas cuestiones en el futuro. Su delegación también respaldaba el argumento de Chile acerca de la necesidad de que las reglas y normas que rigen los distintos sectores sean comparables, de manera que un inversionista en el sector de los servicios de telecomunicaciones y en el de fabricación de teléfonos no se enfrentara a un conjunto de normas distintas.

214. Por último, refiriéndose a la observación de la India sobre los riesgos de las corrientes especulativas de capital, era importante distinguir entre distintos tipos de capital, como se había hecho en la Declaración Ministerial de Doha, y sus distintos repercusiones sobre el desarrollo. Recordó que en los últimos años el promedio de IED había sido de 170.000 a 200.000 millones de dólares EE.UU. al año para los países en desarrollo, mientras que los empréstitos a largo plazo habían sido negativos a lo largo del mismo período, lo que daba a entender que el Grupo de Trabajo debía ser muy cauteloso al interpretar la función que desempeñaban las inversiones a largo plazo para los países en desarrollo.

215. El representante de Noruega opinaba que para crear igualdad de condiciones y asegurar que los inversores pudieran operar en un marco transparente y previsible, la no discriminación era un elemento indispensable y debía ser un principio básico en un futuro acuerdo multilateral sobre inversiones. Las normas sobre trato NMF y trato nacional en un acuerdo sobre inversiones podían modificarse introduciendo excepciones al principio de no discriminación, por ejemplo como se había hecho en el AGCS. Noruega consideraba que el trato NMF era el elemento clave, tanto en el sistema de la OMC como en los acuerdos internacionales sobre inversiones. Señaló que el trato NMF era una obligación incondicional en el AGCS. Noruega consideraba que, como cuestión de coherencia en el sistema de la OMC, el trato NMF también debía incorporarse en un marco multilateral sobre inversiones como una obligación general aplicable a todos los sectores con sujeción a las excepciones que una parte pudiera introducir. Noruega también opinaba que las obligaciones relativas al trato nacional podían aplicarse con carácter general en la etapa posterior al establecimiento, previendo también en este caso posibles excepciones.

216. Su delegación reconocía que el argumento favorable a los compromisos en la etapa previa al establecimiento era delicado. Noruega comprendía plenamente que muchos países tuvieran preocupaciones cuando se trataba de liberalizar la admisión de las inversiones extranjeras. Si un país había liberalizado un sector o sectores para el establecimiento de la IED, Noruega consideraba que el trato nacional debía aplicarse a los sectores que podían consignarse en la lista de compromisos previos al establecimiento basados en un enfoque de listas positivas del tipo previsto en el AGCS.

217. El representante de Malasia observó que la mayoría de las delegaciones que habían participado en las deliberaciones sobre este tema al parecer consideraban que era más importante incorporar el principio de trato NMF que el de trato nacional en un posible marco multilateral sobre las inversiones. Malasia iba más allá y sostenía que los países en desarrollo deberían poder aspirar a una exclusión permanente del trato nacional en cualquier marco multilateral. Malasia también discrepaba de las alegaciones de las CE en el sentido de que todos los acuerdos internacionales sobre inversiones contenían algún tipo de disposiciones sobre trato nacional. En cuanto al argumento del Japón de que los acuerdos de integración regional que incluían disposiciones de trato preferencial a las inversiones debían quedar exentos de las prescripciones relativas al trato NMF sólo si cumplían los



criterios vigentes de la OMC (es decir, que abarquen esencialmente todas las inversiones y no impongan obstáculos a los de fuera), Malasia señaló que se trataba de criterios muy estrictos que en la práctica habían cumplido realmente muy pocos Miembros. La posición del Japón planteaba dudas acerca de si cualquier acuerdo regional podía superar la prueba y sobre quién decidiría si se habían cumplido los requisitos adecuados. Malasia también quería reflexionar más sobre las propuestas del Japón acerca de la exención de los tratados bilaterales sobre inversiones. En cuanto al tema de los "beneficios declarados" que se planteaba en el documento del Japón, Malasia pidió al Japón que facilitara al Grupo de Trabajo ejemplos más exactos. Por lo que respecta a la intervención de los Estados Unidos, Malasia consideraba que era difícil conciliar los argumentos de los Estados Unidos en el sentido de que se debía rechazar la selección de las inversiones pero se debían atender con comprensión las preocupaciones en materia de desarrollo. El Grupo de Trabajo debía recordar que muchos Miembros -desarrollados y en desarrollo- seleccionaban activamente las IED para atraer y encauzar el tipo de inversión adecuada. Por último, su delegación indicó que si el Grupo de Trabajo iba a examinar la cuestión de las exenciones generales -tales como las exenciones por motivos de seguridad- Malasia proponía que todas las disposiciones sobre el desarrollo se incluyeran bajo la rúbrica de exenciones generales.

218. El representante de Filipinas estaba de acuerdo con la opinión de que la no discriminación era la base de las relaciones comerciales en el sistema de la OMC. Sin embargo, su delegación no iría tan lejos como para aplicar este principio a las inversiones, en especial a las inversiones en la etapa previa al establecimiento, porque lo que estaba en juego no era simplemente el acceso de las mercancías y los servicios sino los aspectos más importantes de la presencia física y comercial en una economía. Su delegación no estaba de acuerdo con las afirmaciones generalizadas de que una menor selección de las inversiones en cierto modo se traduciría en un mayor potencial de crecimiento. El problema era más complicado que eso. Un margen eficaz para la política de desarrollo trascendía circunstancias y justificaciones específicas. Su delegación sugería que una flexibilidad efectiva para el desarrollo en las etapas previa y posterior al establecimiento de la inversión incluso reduciría la necesidad de medidas de salvaguardia de urgencia y las prolongadas negociaciones que conllevarían. En cuanto al tema del AGCS, aunque su delegación era claramente consciente del mandato de Doha, Filipinas también sentía la tentación de sugerir que la reproducción del AGCS en el comercio y las inversiones no era en modo alguno una conclusión sacada de antemano. Concretamente, su delegación no consideraba que las excepciones permitidas en el AGCS respecto al trato NMF y el trato nacional tuvieran que ser tratadas en el Grupo de Trabajo como puntos de referencia. Filipinas opinaba que las excepciones previstas en el AGCS eran un mínimo, no un máximo.

219. El representante de las Comunidades Europeas observó que parecía existir un amplio consenso acerca de que la no discriminación era importante para crear un entorno favorable a las inversiones, ya fuera exclusivamente mediante medidas nacionales o con el respaldo de acuerdos internacionales vinculantes. Las normas internacionales que promueven la no discriminación no eran una panacea para el desarrollo, ni podían ser consideradas en sí mismas como la fuerza motriz de nuevas corrientes de IED. El trato no discriminatorio, aunque sin duda ayudaría a atraer IED, tendría que estar respaldado por consideraciones nacionales favorables. También era en general cierto que la utilidad de cualquier marco de normas internacionales sobre las inversiones dependería del nivel de compromisos y exenciones contraído por los distintos países. En respuesta a las preguntas sobre el documento de las CE, el orador dudaba -como había afirmado una delegación- de que sólo hubiera en el mundo dos tipos de acuerdos bilaterales que incluyeran compromisos sobre trato previo al establecimiento. Tampoco aceptaba la sugerencia de una delegación de que el documento de las CE había sido erróneo desde el punto de vista fáctico al afirmar que todos los acuerdos internacionales sobre inversiones contenían disposiciones sobre trato nacional.

220. El representante de México dijo que el término "circunstancias similares", lejos de introducir ambigüedad en un acuerdo, como había dado a entender una delegación, en realidad aclaraba su alcance. El término era esencialmente útil, dado el carácter intrínsecamente relativo de conceptos

como el trato NMF y el trato nacional. Este término aseguraba que una comparación se hacía, no sobre la base de la nacionalidad, sino a la luz de las circunstancias pertinentes que rodean al inversionista y a la inversión. Además, el término "circunstancias similares" ciertamente no era nuevo para los acuerdos multilaterales. Una versión del término se utilizaba tanto en el GATT como en el AGCS, a saber, "productos similares" y "servicios similares".

221. El representante de Chile subrayó un aspecto, en relación con las preocupaciones de la India sobre las corrientes especulativas de capital: que cuando un país necesitaba imponer medidas para atender problemas cambiarios esas medidas debían aplicarse de forma no discriminatoria o su finalidad básica quedaba socavada. Señaló que una de las cláusulas que Chile había incluido siempre en sus acuerdos sobre inversión estaba concebida para evitar esa inestabilidad financiera a corto plazo, y esta disposición se aplicaba sin discriminación a todos los movimientos de capital.

222. El representante del Taipei Chino dijo que la verdadera ventaja de aplicar el trato nacional en la etapa previa al establecimiento era la admisión de las inversiones extranjeras en general. La sugerencia que se hacía en el documento de las CE, compartida por el Japón y Corea, en el sentido de que el trato nacional en la etapa previa al establecimiento no afectaba al derecho del país receptor a excluir las inversiones extranjeras en determinados sectores de su economía parecía exigir mayor aclaración. Además, tal vez también fuera necesario tener en cuenta la práctica actual del AGCS. Como era sabido, de conformidad con el modo 3 del AGCS la inversión en servicios estaba sujeta al trato nacional sólo en la etapa posterior al establecimiento. Podría plantearse una cuestión de compatibilidad si el trato nacional general se aplicara en la etapa previa al establecimiento en un futuro marco multilateral sobre inversiones.

223. El representante de Corea respondió a las preguntas y observaciones de las delegaciones sobre el tema de la no discriminación. En respuesta a la observación de Hungría de que el trato nacional debía aplicarse de manera general a la etapa posterior al establecimiento, indicó que Corea compartía en principio esta opinión, con algunas salvedades. Si se constituía una persona jurídica de conformidad con la legislación nacional de un país receptor, dicha persona debía ser considerada como una persona jurídica nacional, con independencia del origen nacional de la empresa o de sus propietarios. Señaló a este respecto que muchos acuerdos internacionales sobre inversiones -regionales o bilaterales- preveían el trato nacional como norma de aplicación general en la etapa posterior al establecimiento. La cuestión más importante era cómo proteger los intereses de los inversores en la etapa posterior al establecimiento para crear un entorno favorable a las inversiones. Además, Corea consideraba que el elemento fundamental que debía examinar el Grupo de Trabajo era si las excepciones previstas en los Acuerdos vigentes de la OMC bastaban para atender las necesidades de los países en desarrollo.

224. El representante del Japón reiteró las opiniones de su delegación sobre la importancia del principio de no discriminación en un acuerdo multilateral sobre inversiones. Coincidió con las CE en que la no discriminación no era una panacea, sino un pilar importante de un entorno más favorable para las inversiones. El Japón mencionó las numerosas preocupaciones planteadas por los países en desarrollo en cuanto al trato nacional en la etapa previa al establecimiento. Para responder a esas preocupaciones el Grupo de Trabajo tenía que continuar deliberando a fondo sobre la definición y la viabilidad de la flexibilidad que podía preverse en un marco multilateral. El Japón consideraba que lo más importante era lograr un conjunto flexible de normas beneficiosas tanto para los inversores como para los países receptores.

225. Con respecto a la pregunta de Malasia sobre las excepciones para la integración regional, su delegación deseaba dejar claro que no estaba proponiendo copiar el artículo XXIV del GATT ni el artículo V del AGCS para un posible marco multilateral. El Japón simplemente presentaba esas disposiciones como una referencia para un debate ulterior. Lo que el Grupo de Trabajo debía tener presente era que las exenciones tenían que ser minuciosamente seleccionadas, no podían ser

incondicionales. Había que prestar mayor atención a la cuestión de las exenciones para la integración regional o los tratados bilaterales sobre inversiones. En cuanto a la pregunta de Malasia sobre los beneficios declarados, su delegación estaba interesada en escuchar a los países en desarrollo sobre sus necesidades. No obstante, el Japón no proponía esas disposiciones.

226. La representante de Australia sugirió una manera de hacer avanzar las deliberaciones sobre este tema: tomar la considerable cantidad de elementos comunes que existían en el plano conceptual y traducirlos en un trabajo práctico para una fecha posterior. Al parecer, tras años de debate sobre estas cuestiones el Grupo de Trabajo había logrado uno de sus objetivos, que era llegar a cierto grado de entendimiento común -aunque no una posición común- sobre las ventajas y los inconvenientes del trato NMF y del trato nacional limitado en los regímenes de inversión. Australia no conocía ningún régimen internacional sobre inversiones que ofreciera trato NMF o trato nacional sin ninguna condición o exención. Por lo tanto, para avanzar posiblemente fuera conveniente examinar algunas de las esferas enumeradas en el documento WT/WGTI/W/118 que se debían analizar más a fondo, en particular la referencia a los niveles subfederales de gobierno, las leyes y reglamentos en materia de inversiones, la posible necesidad de una política de competencia, la compatibilidad del principio de trato NMF con los procedimientos de selección y la administración de los incentivos a la inversión. Se trataba de cuestiones que los Miembros habían planteado en los últimos años, y a su delegación le parecía que el Grupo de Trabajo no los había examinado en la medida necesaria para llegar a un entendimiento común sobre cómo podrían aplicarse a un acuerdo multilateral sobre inversiones.

227. La representante de la OCDE señaló que el principio de no discriminación en los acuerdos internacionales sobre inversiones se había probado por primera vez en la OCDE, comenzando en 1976 con el Instrumento de Trato Nacional, y desde 1984 con el Código para la Liberalización de los Movimientos de Capital. El principio de no discriminación había ayudado a sostener la reconstrucción posterior a la guerra y había facilitado la oleada mundial de liberalización desde el decenio de 1980. Tal vez una razón de este éxito fuera el concepto de progresividad que respaldaba la aplicación de dicho principio. La oradora también quería rectificar una omisión en el documento de la Secretaría relativo a las disposiciones sobre el desarrollo (WT/WGTI/W/118), en el que se aludía al Instrumento de Trato Nacional de la OCDE pero no a la obligación del derecho de establecimiento que se había incorporado al Código para la Liberalización de los Movimientos de Capital.

*iii) Modalidades de compromisos previos al establecimiento basados en un enfoque de listas positivas del tipo previsto en el AGCS*

228. El Presidente señaló a la atención una Nota de la Secretaría sobre el tema "modalidades de compromisos previos al establecimiento basados en un enfoque de listas positivas del tipo previsto en el AGCS" (WT/WGTI/W/120) y las contribuciones por escrito sobre el mismo tema recibidas de las Comunidades Europeas (WT/WGTI/W/121), Corea (WT/WGTI/W/123), el Japón (WT/WGTI/W/125), el Territorio Aduanero Distinto de Taiwán, Penghu, Kinmen y Matsu (WT/WGTI/W/127) y el Canadá (WT/WGTI/W/130).

229. El representante de las Comunidades Europeas presentó su contribución (WT/WGTI/W/121). Las CE habían favorecido desde hacía tiempo el enfoque de listas positivas del tipo previsto en el AGCS para los compromisos previos al establecimiento, porque en opinión de su delegación este enfoque ofrecía una flexibilidad suficiente a todos los Miembros, lo que tenía una importancia particular en un órgano amplio y diverso como la OMC. El AGCS no solamente permitía a cada país liberalizar a su propio ritmo los regímenes de inversión sino que ofrecía un grado determinado de certidumbre jurídica y transparencia a los demás Miembros e inversores. Las CE eran también conscientes, sobre la base de distintos estudios realizados en empresas europeas, de que las condiciones de entrada que ofrecía cada país tenían mucha importancia para los inversores. Éstos buscaban la seguridad y credibilidad adicionales que brindaba un régimen político interno fundado en un marco de normas internacionales. Si bien todos los países mantenían determinados controles o

restricciones sobre la admisión de inversiones extranjeras, era importante que estas políticas fuesen previsibles y transparentes. También en esta materia podía ser útil la existencia de un marco multilateral de inversiones.

230. El representante del Japón presentó su contribución (WT/WGTI/W/125). En relación con la distinción entre trato previo y posterior al establecimiento, señaló que la mayoría de acuerdos internacionales de inversión estipulaban la no discriminación en la etapa posterior al establecimiento, aunque sólo fuera porque en la práctica era difícil tratar los factores económicos de modo diferente, una vez establecidos en un mercado. Como habían señalado otras delegaciones, los compromisos previos al establecimiento eran más complejos y delicados, pero seguían siendo importantes para los inversores extranjeros como medio de evaluar la previsibilidad y seguridad de un régimen de inversión. En cuanto a la elección entre un enfoque de listas positivas o negativas para los compromisos previos al establecimiento, el orador señaló que el Japón aplicaba el enfoque de lista negativa en sus acuerdos de asociación con Corea y Singapur. Era evidente que correspondía a los Miembros determinar qué enfoque consideraban adecuado, pero el Japón opinaba que el enfoque de listas positivas del tipo previsto en el AGCS podía ser más aceptable, en especial para las economías en desarrollo. En relación con el tema de la metodología aplicable para obtener una lista positiva de compromisos, el Japón prefería el formato de solicitud y oferta, mediante el cual los Miembros recibían solicitudes de socios inversores referentes a los sectores cuya liberalización deseaban. Cada miembro presentaba sus ofertas después de examinar las solicitudes. Ésta era la metodología que los Miembros utilizaban ya en el AGCS, y el Japón consideraba que la carga administrativa adicional no sería excesiva. Finalmente señaló que si el acuerdo multilateral de inversión adoptaba un enfoque de lista positiva, quizá el Grupo de Trabajo deseara estudiar las clasificaciones industriales apropiadas que serían necesarias en ese enfoque. También en este caso la experiencia del AGCS podía ofrecer un punto de referencia. El AGCS dividía el sector de los servicios en 150 subsectores aplicando el sistema de Clasificación Central de Productos de las Naciones Unidas. Esta sistema fijaba la pauta para la consignación en listas de los compromisos sectoriales de cada país relativos al trato nacional y el acceso a los mercados. Quizás pudiera utilizarse el mismo sistema para clasificar los sectores que no eran de servicios en un posible marco multilateral de inversiones. Resumió luego la tercera sección del documento del Japón que estudiaba la función del trato previo y posterior al establecimiento en los acuerdos bilaterales, regionales y multilaterales en vigor sobre inversiones, incluido el Acuerdo Marco para la Inversión en la Zona ASEAN.

231. La Secretaría presentó su Nota documental sobre las modalidades de compromisos previos al establecimiento basados en un enfoque de listas positivas del tipo previsto en el AGCS (WT/WGTI/W/120).

232. El representante del Taipei Chino manifestó su apoyo al Japón instando al Grupo de Trabajo a estudiar más atentamente el formato de una clasificación industrial basada en la Clasificación Central de Productos de las Naciones Unidas o en el Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías. Su delegación compartía también la opinión del Japón de que las definiciones sectoriales no debían ser ni demasiado amplias ni demasiado restrictivas. Dos elementos adicionales que debían examinarse en el futuro eran la necesidad de que el sistema fuera lo bastante flexible para acomodar los nuevos sectores creados posteriormente a los compromisos y la necesidad de garantizar que la cuestión de la clasificación se decidiera junto con la decisión final sobre el alcance y definición de la inversión. La cuestión de la clasificación industrial no era una pura cuestión técnica. Podía tener repercusiones importantes en la calidad e índole de los compromisos futuros. Quizá las delegaciones o la Secretaría desearan contribuir más a este debate concreto, tanto en relación con las opciones de que disponía el Grupo de Trabajo como en relación con las ventajas e inconvenientes de las distintas alternativas.

233. Una segunda cuestión que merecía más debate era la relación entre el enfoque de listas positivas del tipo previsto en el AGCS y la aplicación de mecanismos de selección por los países

receptores. La opinión preliminar del Taipei Chino era que el enfoque del tipo previsto en el AGCS y los mecanismos de selección eran compatibles, siempre que los criterios y procedimientos de selección fuesen transparentes, y que se refiriesen a requisitos sustantivos que debían figurar en las respectivas listas positivas de compromisos como condición o criterio para la entrada (a no ser que correspondiesen a la categoría de exenciones generales por motivos de seguridad, moral pública, etc.). En todo caso, la delegación del Taipei Chino opinaba que sería muy útil para el Grupo de Trabajo debatir esta cuestión de modo más completo.

234. El representante de México sugirió que las ventajas e inconvenientes del enfoque de listas positivas y negativas para el trato previo al establecimiento se habían analizado ya ampliamente en el Grupo de Trabajo. La cuestión básica era la necesidad de lograr un equilibrio adecuado entre las disciplinas y la flexibilidad y entre los países de origen y los países receptores. También se había señalado que este equilibrio debería tener en cuenta los objetivos y políticas nacionales de los Estados Miembros de la OMC, así como sus distintos niveles de desarrollo. México consideraba que la opinión general del Grupo de Trabajo favorecía un enfoque de listas positivas del tipo previsto en el AGCS, porque ayudaría a los Miembros a alcanzar este equilibrio al permitir a los países liberalizar de modo selectivo y de conformidad con sus necesidades y beneficios económicos. Era evidente que el Grupo de Trabajo no podía dar por supuesto, en el momento actual, que todos los Miembros estaban dispuestos a liberalizar sus regímenes de inversión en todos los sectores. Por lo tanto, era esencial garantizar que los países -sobre todo los países en desarrollo- dispusiesen de un margen de acción relacionado directamente con sus políticas y objetivos nacionales. Por último, el Grupo de Trabajo debía analizar cuidadosamente las implicaciones de la relación entre los acuerdos en vigor de la OMC, especialmente el AGCS, y un posible marco multilateral, y la necesidad de evitar incoherencias o incompatibilidades en las normas relacionadas con las inversiones.

235. El representante de Hungría se manifestó de acuerdo con la opinión, expuesta en el documento de las CE, de que el enfoque de listas positivas del tipo previsto en el AGCS para las obligaciones previas al establecimiento constituía un modelo práctico que ayudaría a los Miembros a avanzar hacia un posible marco multilateral de inversiones. Este enfoque respondería a las preocupaciones de los países en desarrollo, interesados en conservar suficiente flexibilidad para definir las condiciones de entrada de las IED. Pero, al mismo tiempo, este enfoque garantizaría también una suficiente certidumbre, transparencia y previsibilidad jurídicas para los inversores extranjeros que entraran en un mercado. Un enfoque gradual y paulatino daría además a los países en desarrollo tiempo suficiente para comprender y observar cabalmente, mediante la experiencia de otros países, el tipo de enfoque que debía aplicarse al trato de los inversores extranjeros en la etapa previa al establecimiento. Hungría también hacía suya la opinión de que un marco multilateral para la inversión que estipulara un trato nacional y un acceso a los mercados selectivos en la etapa previa al establecimiento y un trato global de NMF sin imponer condiciones ofrecería valor añadido, porque con los compromisos adoptados por los países en el contexto multilateral mejoraría la credibilidad de estas políticas para los posibles inversores. Habida cuenta de la feroz competencia para conseguir inversiones en los mercados mundiales, esto reportaría un beneficio claro a los países.

236. El representante de Malasia reiteró que los países en desarrollo debían quedar exentos de formular compromisos previos al establecimiento dentro de un posible marco multilateral, suponiendo que la preocupación por el desarrollo siguiera siendo realmente esencial en ese marco. También reiteró que Malasia no podía aceptar el concepto de liberalización progresiva si los Miembros escogían un enfoque basado en el AGCS. Eran los países en desarrollo y no los desarrollados quienes debían decidir si seguían practicando o no una liberalización progresiva y cuándo lo harían. La delegación de Malasia reiteraba también la petición de que se esclareciera el significado del término liberalización progresiva (a saber, cuál sería la fecha final del proceso), y confiaba en que se tendría la respuesta antes de la próxima Conferencia Ministerial.

237. En cuanto al documento de la Secretaría, la delegación de Malasia hacía suya la opción que el documento calificaba como modelo de "control de la inversión". Ésta seguía siendo la opción preferida por Malasia. Sin embargo, en el supuesto de que los Miembros escogieran el enfoque de listas positivas del tipo previsto en el AGCS, el orador pidió que se esclareciera qué sucedería si un Miembro deseaba modificar sus compromisos. Por último, Malasia quería aclarar que el Japón se equivocaba al afirmar en el párrafo 30 de su documento que en el Acuerdo Marco para la Inversión en la Zona ASEAN figuraban determinadas disposiciones que exigían el examen y la liberalización progresiva de los compromisos. El Acuerdo afirmaba de hecho que "las listas delicadas deben revisarse antes del 1º de enero de 2003 y en los siguientes intervalos periódicos que pueda decidir el consejo AIG". No había ningún compromiso por parte de los Miembros sobre el concepto de liberalización progresiva.

238. La representante de los Estados Unidos dijo que el documento de la Secretaría podía haber considerado más a fondo las modalidades del trato previo al establecimiento, en lugar de centrarse en la comparación entre enfoques de listas positivas y negativas. Sin embargo, los Estados Unidos creían que también éste era un tema valioso de debate, por lo que la oradora dedicó sus comentarios a esta cuestión. En primer lugar, su delegación no estaba de acuerdo con la distinción implícita que se hacía en el documento, según la cual una lista negativa estaba relacionada con una aplicación previa al establecimiento, mientras que la lista positiva sólo valía para la etapa posterior al establecimiento. Lo cierto era que ambos enfoques podían servir para los dos tipos de compromiso, como demostraban el carácter híbrido de las listas del AGCS y los acuerdos internacionales de inversiones en vigor. Una de las diferencias reales entre los dos enfoques estaba relacionada con el trato inicial a las nuevas inversiones. En la lista positiva, el nuevo sector no tenía derecho a protección ni a garantías de acceso, lo que reducía los incentivos para que los inversores extranjeros invirtieran fuera de su país. Por otra parte, una lista negativa les ofrecía desde el primer día un mínimo de protección jurídica, además del acceso. Como se había comprobado a menudo en el GATT, había confusión y desacuerdo sobre la clasificación arancelaria adecuada hasta no haber identificado un nuevo producto mediante un número de partida arancelaria concreto, lo que en general era resultado de un proceso largo y complicado de reclasificación del sistema armonizado de aranceles. Un enfoque de listas negativas en el marco de las inversiones evitaría esa complicación.

239. Su delegación estaba de acuerdo con la Secretaría en que un enfoque basado en el trato de NMF o en el trato nacional podía ofrecer considerable flexibilidad política para determinar las condiciones de hecho del trato previo al establecimiento aplicando exenciones "negativas" para cada país relativas a medidas específicas, así como los sectores o actividades en los que no se admitirían las inversiones extranjeras. No era exacto sugerir que solamente un enfoque de lista positiva ofrecía la necesaria flexibilidad de reglamentación, como podía demostrar el entorno de la reglamentación de los Estados Unidos, que era uno de los más activos del mundo: en muchos casos podía haber 50 modelos diferentes de reglamentación. Sin embargo, los Estados Unidos podían seguir confiando en un enfoque de lista negativa para todos sus acuerdos de inversión.

240. Los negociadores del AGCS se sentían más cómodos con un enfoque de lista positiva porque la liberalización de los servicios era algo completamente nuevo para muchos negociadores, pero no podía afirmarse lo propio de la inversión. Había casi 2.100 acuerdos de inversión actualmente en vigor, y casi todos ellos se basaban en un enfoque de lista negativa. Por lo menos el 87 por ciento de los actuales Miembros de la OMC habían tenido experiencia con este tipo de acuerdo. Además, una parte importante de los Miembros de la OMC estaban ya vinculados por compromisos previos al establecimiento basados en un enfoque de listas negativas en sus acuerdos internacionales en vigor sobre inversiones. Por consiguiente, como ya se había señalado, parecía que la mayoría de Miembros de la OMC precisaría una capacidad adicional para negociar un enfoque de lista positiva, mientras que podía aplicarse un enfoque de lista negativa aprovechando la capacidad de los negociadores actuales.

241. El alcance de los compromisos previos al establecimiento no significaba que un país pudiese restringir la entrada de una inversión extranjera por motivos de nacionalidad. Significaba que toda excepción al trato NMF o al trato nacional debía negociarse con los interlocutores del tratado para que quedara definida en el momento de empezar a aplicar el acuerdo y fuera lo más limitada posible. Del mismo modo, las limitaciones sectoriales, las restricciones a las entradas, las limitaciones a la propiedad y el control y la mayoría de los incentivos a la inversión podían acomodarse mediante un enfoque de lista negativa o positiva. Un país receptor podía imponer más condiciones a nuevas inversiones con la condición de que tratara de modo comparable a los inversores extranjeros y nacionales. Sin embargo, era importante comprender el efecto competitivo negativo sobre las inversiones que podían tener en general estas condiciones.

242. Por último, era importante recordar que el AGCS aplicaba de hecho un enfoque híbrido, consistente en una lista positiva para el trato nacional previo al establecimiento de sectores consolidados y un componente de lista negativa para el trato de NMF. Los acuerdos de inversión de los Estados Unidos se habían basado durante muchos años sin ningún problema en un enfoque de lista negativa para las obligaciones previas y posteriores al establecimiento, y la delegación de los Estados Unidos consideraba que este enfoque era un componente esencial de un acuerdo de alta calidad.

243. El representante de Indonesia señaló que el trato previo al establecimiento era una de las cuestiones más delicadas y discutidas en materia de inversiones. La cuestión esencial era saber si debía permitirse o no a una inversión extranjera entrar en un país receptor con arreglo a las condiciones determinadas por ese país. La delegación de Indonesia, basándose en el documento de la Secretaría señaló que había varias maneras de reglamentar el establecimiento previo de la inversión, entre otras, mediante: el control de la inversión, el trato nacional/NMF (lista negativa) y la liberalización selectiva (lista positiva). Habida cuenta del carácter delicado de la cuestión, en la mayoría de los acuerdos internacionales sobre inversiones en vigor, especialmente los tratados bilaterales de inversión, figuraban normas vinculantes de política relativas al trato posterior al establecimiento y dejaban a la discreción de los países receptores determinar el trato previo al establecimiento. Era evidente que la reglamentación de la etapa posterior al establecimiento era más fácil y menos delicada que la de la etapa previa al establecimiento. Por consiguiente, el Grupo de Trabajo debía actuar con cuidado al tratar la reglamentación de la etapa de la inversión extranjera previa al establecimiento.

244. En cuanto al modelo de control de la inversión, Indonesia consideraba que este enfoque sería útil para los países en desarrollo, pues les permitía conservar cierto grado de actuación política. Los países receptores podrían aplicar un trato no discriminatorio en la etapa posterior al establecimiento, pero mantener una discreción amplia sobre las inversiones en la etapa previa al establecimiento. En lo relativo al enfoque de listas negativas, la idea merecía más examen porque permitía a los países receptores citar los sectores económicos que deseaban reglamentar. Los países receptores tenían la opción de eliminar o mantener el control en determinados sectores, según los sectores que consideraran importantes para su desarrollo económico. En cuanto al modelo de liberalización selectiva (enfoque basado en la lista positiva), Indonesia consideraba que si bien el enfoque del AGCS ofrecía cierta flexibilidad, el AGCS también obligaba a los Miembros a aplicar una liberalización progresiva con miras a reducir y eliminar las barreras y a facilitar un acceso efectivo al mercado. En este proceso, los Miembros serían objeto de grandes presiones para abrir gradualmente sus mercados mediante rondas de liberalización progresiva. La liberalización se llevaría a cabo mediante negociaciones bilaterales entre los Miembros, lo que aumentaría todavía más las presiones -y las condiciones- impuestas por los Miembros mayores a los más pequeños.

245. Indonesia consideraba que el trato previo al establecimiento debía dejarse a discreción de los Miembros para que éstos pudiesen adoptar decisiones políticas conformes con sus necesidades individuales. Si algunos Miembros se sentían cómodos con una continuación del proceso de liberalización consolidada que mantuviera cierto grado de flexibilidad, podían adoptar un enfoque de

liberalización progresiva. Sin embargo, aunque esa era la postura de la delegación de Indonesia, estaba dispuesta a debatir de modo más específico el enfoque de listas positivas del tipo previsto en el AGCS para el trato previo al establecimiento, con miras a comprender mejor esta cuestión. También Indonesia deseaba entender mejor el posible encaje de la dimensión del desarrollo en el enfoque de listas positivas del tipo previsto en el AGCS, y señalaba que un aspecto de la dimensión del desarrollo era ofrecer a los países en desarrollo la máxima discreción en la etapa previa al establecimiento. La delegación de Indonesia deseaba dejar claro que no favorecía la admisión automática. La selección de las inversiones era una medida importante que los países en desarrollo debían retener plenamente. Por lo tanto, Indonesia no compartía la opinión de que la selección fuese un obstáculo a la entrada de las inversiones extranjeras. Por último, en opinión de su delegación, si bien la Declaración de Doha había determinado ya que las modalidades de compromisos previos al establecimiento basados en un enfoque de listas positivas del tipo previsto en el AGCS era uno de los elementos que debía seguir aclarando el Grupo de Trabajo, esto no significaba que los compromisos sobre el trato previo al establecimiento debieran considerarse automáticamente un elemento de posibles acuerdos.

246. La representante de Chile señaló que era difícil analizar de modo aislado el párrafo 22 de la Declaración Ministerial de Doha porque los temas estaban muy relacionados entre sí. Esto era especialmente cierto en relación con las modalidades de compromisos previos al establecimiento. Todas las decisiones sobre modalidades y compromisos previos al establecimiento formaban parte integrante de las decisiones sobre la no discriminación, el alcance y la definición, las obligaciones de los países de origen y receptores, etcétera. La representante señaló que el documento del Japón exponía los cuatro elementos que debían tratarse en relación con las modalidades: etapas previa y posterior al establecimiento, listas positivas y negativas, solicitudes y ofertas y clasificación industrial. Chile estaba de acuerdo con el Japón acerca de la categorización de los cuatro elementos, y la delegación chilena consideraba que el Grupo de Trabajo debía centrar su debate en el esclarecimiento de los dos primeros elementos.

247. En relación con las listas positivas y negativas, la representante señaló que la mayoría de delegaciones habían expresado su preferencia por un enfoque de listas positivas. Chile mantenía una postura flexible sobre este punto, aunque, habida cuenta de la diversidad de los Miembros de la OMC, era probablemente más realista imaginar un enfoque de lista positiva del tipo previsto en el AGCS. Sin embargo, según fuera el objetivo planteado por el Grupo de Trabajo en las negociaciones futuras, la distinción entre un enfoque de listas positivas o un enfoque de listas negativas podía resultar ilusorio a largo plazo. Si uno de los objetivos de un marco multilateral era la liberalización de las inversiones y si los Miembros profundizaban paulatinamente sus compromisos aplicando un enfoque de lista positiva, el resultado sustantivo a largo plazo sería la convergencia de los dos enfoques. Chile confiaba en que un acuerdo de la OMC sobre inversiones no solamente procuraría proteger las inversiones -que ya estaban abarcadas en la red actual de tratados bilaterales de inversión- sino que procuraría también promover y liberalizar la inversión, especialmente por la necesidad de conseguir un equilibrio en el trato dado a los sectores manufactureros y a los servicios.

248. El representante de Hong Kong, China, recordó que no había ninguna norma del derecho internacional consuetudinario que obligara a un territorio a permitir la entrada de inversiones extranjeras, y que el concepto de derecho incondicional de entrada era en la práctica inexistente. La historia de las negociaciones de los acuerdos internacionales de inversión ilustraba también que los gobiernos deseaban en general mantener determinados derechos para reglamentar la entrada y establecimiento de las inversiones extranjeras. La mayoría de acuerdos internacionales sobre inversión en vigor, en especial los tratados bilaterales de inversión, dejaban un margen considerable de discreción sobre el trato de las inversiones previo al establecimiento. Hong Kong, China, no tenía una opinión preconcebida sobre la manera de tratar las inversiones antes del establecimiento en el contexto de un posible marco multilateral de inversiones. La delegación de Hong Kong, China, observaba que el enfoque de listas positivas del tipo previsto en el AGCS tenía el apoyo de un número considerable de Miembros, que lo calificaban de plataforma realista para formular



compromisos previos al establecimiento en un ámbito multilateral. El enfoque permitía la eliminación progresiva de las restricciones a la entrada de IED con arreglo a las necesidades y circunstancia individuales de los Miembros. Hong Kong, China, estaba de acuerdo en que el enfoque de listas positivas del tipo previsto en el AGCS podía ser un punto de partida útil para determinar las normas multilaterales sobre el trato a las inversiones previo al establecimiento.

249. En cuanto al futuro, su delegación consideraba que algunas cuestiones merecían seguir siendo examinadas por el Grupo de Trabajo. En primer lugar, era preciso responder a las preocupaciones planteadas por algunos Miembros en desarrollo. Por ejemplo, se había comentado que el enfoque basado en el AGCS no podía por sí mismo dar respuesta a las necesidades y preocupaciones de desarrollo de los países en desarrollo. Algunos países en desarrollo Miembros consideraban que debía permitírseles excluir permanentemente determinados sectores y no deseaban sufrir presiones para renunciar progresivamente a su derecho a reglamentar la admisión de inversiones en estos sectores. Hong Kong, China, tenía una postura abierta sobre estas cuestiones y acogería con agrado justificaciones adicionales de estas exclusiones permanentes.

250. En segundo lugar, su delegación comprendía que, aparte del enfoque de listas positivas del tipo previsto en el AGCS, los enfoques basados en el control de las inversiones y en el trato nacional/NMF también eran maneras corrientes de concebir el trato de las inversiones previo al establecimiento en los acuerdos internacionales sobre inversiones. Cada uno de estos enfoques tenía sus puntos positivos y negativos. Quizá fuera útil explorar la posibilidad de llegar a una fórmula de compromiso a partir de estos enfoques para responder a las diversas necesidades de los Miembros.

251. Por último, su delegación estaba de acuerdo con las CE y otros en que era preciso evaluar cuidadosamente la relación entre las normas previas al establecimiento en un posible marco multilateral de inversiones, las disposiciones del modo de suministro<sup>3</sup> del AGCS y las de otros acuerdos internacionales de inversiones. Solamente con esta evaluación podían los Miembros garantizar que las nuevas normas multilaterales sobre inversiones se complementarían con la red de acuerdos internacionales en vigor relativos a las inversiones. De lo contrario, podían surgir complicaciones durante la aplicación e interpretación de las normas multilaterales, lo que anularía el objetivo mismo de conseguir condiciones transparentes y predecibles para las inversiones.

252. El representante de la India señaló que su delegación había expresado ya su opinión sobre la diferencia básica entre el concepto de presencia comercial en virtud del AGCS y el concepto de inversión. La India había señalado también que, habida cuenta del carácter complejo de las corrientes de capital y las inversiones, la aplicación del principio de no discriminación a los bienes y servicios no era posible ni deseable en relación con la inversión porque limitaría considerablemente la flexibilidad de actuación de los países en desarrollo.

253. A menudo se aducía que la estructura del AGCS concedía una notable flexibilidad a los países en desarrollo porque les permitía liberalizar progresivamente. Sin embargo, la cuestión no era tan directa como con frecuencia se presentaba. Se permitía a los países en desarrollo abrirse progresivamente, pero los países desarrollados limitaban el acceso a los países en desarrollo mediante las excepciones de NMF.

254. El concepto en sí de trato nacional previo al establecimiento no existía en el AGCS. Los Miembros podían únicamente disponer del trato nacional si formulaban compromisos. Como había indicado un documento de la secretaría (WT/WGTCP/W/114, párrafo 42), "conviene recordar que el trato nacional no constituye una norma de aplicación general en el AGCS sino que depende de la aceptación de un compromiso sectorial específico y de todas las condiciones y cualificaciones conexas".

255. El orador afirmó que en casi todos los acuerdos internacionales de inversiones el trato nacional era en general aplicable únicamente en la etapa posterior al establecimiento. La India había señalado anteriormente que al parecer sólo dos países (los Estados Unidos y el Canadá) habían insistido en incluir disposiciones sobre trato nacional previo al establecimiento en sus tratados bilaterales de inversión. Las CE habían indicado que también existían disposiciones sobre el trato nacional previo al establecimiento en otros tratados bilaterales de inversión. Sin embargo la delegación de la India deseaba hacer hincapié en que, a su entender, todos los acuerdos con disposiciones sobre trato nacional previo al establecimiento, a excepción de los tratados bilaterales de inversión negociados recientemente entre el Japón y Corea, se situaban en el contexto de acuerdos comerciales regionales o eran acuerdos entre los Estados Unidos y el Canadá. El documento de la UNCTAD sobre el trato nacional citaba a Patrick Juillard, quien afirmaba que, en el contexto de la inversión, la ampliación del trato nacional a partir de la etapa previa al establecimiento se había considerado en muchos países como una "revolución".

256. El orador respondió luego a la observación formulada por las CE sobre los principios de no discriminación en los tratados bilaterales de inversión en vigor. Era importante en este contexto señalar que el principio sobre el trato nacional incluido en los tratados bilaterales de inversión (que sumaban más de 2.000) estaba sujeto a las normas y reglamentaciones del país receptor y que, excepto en los casos ya mencionados, se aplicaba a la etapa posterior al establecimiento. En definitiva, los países receptores mantenían su derecho a formular o modificar sus normas y reglamentos sobre inversiones extranjeras. La disponibilidad de este espacio normativo era la dimensión más importante del desarrollo, aspecto al que habían aludido muchas delegaciones en sus intervenciones.

257. También señaló que algunas corrientes considerables de inversiones se habían dirigido a países que no preveían el trato nacional para las inversiones o los inversores. Estas corrientes de inversión habían tenido lugar sobre la base de otras consideraciones como el tamaño del mercado del país receptor, las condiciones macroeconómicas del país receptor, la disponibilidad de personal especializado y de insumos, etcétera. Atendiendo a estas razones, no eran convincentes para la India los argumentos a favor de normas sobre el trato nacional previo al establecimiento.

258. En la mayoría de tratados bilaterales de inversión se permitía a los inversores el trato nacional y los inversores recibían únicamente el trato de NMF. A veces se concedía a los nacionales de otras partes contratantes el trato nacional "respecto a sus actividades relacionadas con las inversiones en su territorio". Parecía, pues, claro que en estos casos el trato nacional no se aplicaba a los inversores en sí sino en la medida en que participaban en determinadas inversiones en el país receptor.

259. Como había explicado anteriormente su delegación, cuando algunos instrumentos internacionales preveían el trato nacional en el momento de la entrada -es decir antes del establecimiento- podía señalarse que estos instrumentos no eran vinculantes y se aplicaban sólo a inversiones y no a inversores. El trato nacional vinculante y las disposiciones sobre NMF existían en algunos de los acuerdos comerciales regionales en etapas avanzadas de integración. El TLCAN, por ejemplo, preveía el trato nacional de los inversores y las inversiones de otra parte contratante en lo que respecta al "establecimiento, adquisición, ampliación, gestión, realización, funcionamiento y venta u otras disposiciones relativas a las inversiones". ¿Era posible considerar estos pocos casos - todos ellos en el contexto de las iniciativas avanzadas de integración regional- modelos a imitar en la OMC cuyos miembros eran en su mayoría países de bajos ingresos y PMA, con diversos antecedentes económicos y de otra índole y en distintas etapas de desarrollo?

260. ¿Y qué decir de la cuestión del trato nacional en el plano inferior al central? El documento de la UNCTAD sobre trato nacional planteaba la cuestión de "si una autoridad subnacional había aplicado ese trato preferencial a los inversores extranjeros basándose en la norma sobre trato nacional, con independencia del trato que daba a los inversores de fuera de esa subdivisión". El documento de la UNCTAD señalaba que "en los tratados bilaterales de inversión de los Estados Unidos se concede a

las inversiones y a los inversores extranjeros un trato no menos favorable que el concedido a los inversores de otros estados de los Estados Unidos. Un inversor extranjero recibe de una autoridad subnacional de los Estados Unidos el mismo trato que recibiría un inversor de otra autoridad subnacional de los Estados Unidos a los fines del cumplimiento de las disposiciones nacionales sobre el trato que debe acordarse". Por consiguiente si el Estado subnacional receptor ofrecía trato preferente a los inversos locales y aplicaba este trato a los inversores de fuera del Estado, el inversor extranjero no podía invocar una cláusula de trato nacional para obtener preferencias semejantes. La cuestión evidente que se planteaba era cuáles debían ser las modalidades de trato de las autoridades subnacionales con poderes constitucionales para instituir normas y reglamentaciones relacionadas con las inversiones extranjeras.

261. Las inversiones, a diferencia de los bienes y servicios, estaban constituidas esencialmente por movimientos de capital, que tendían a moverse de distintas maneras desde el país de origen a terceros países y luego a países receptores. En opinión de la India, las normas vinculantes sobre compromisos previos al establecimiento no eran ni realizables ni necesarias, habida cuenta del carácter complejo de las corrientes e inversiones de capital. Los países en desarrollo tenían que preservar la capacidad de seleccionar y canalizar las IED de conformidad con sus intereses y prioridades nacionales. Los tratados bilaterales de inversión había recibido una acogida preferente en todo el mundo precisamente porque favorecían al país receptor y al mismo tiempo ofrecían a los inversores extranjeros la protección necesaria.

262. La representante de Cuba deseaba hacer algunas observaciones preliminares sobre el particular. Su delegación partía de la premisa de que el AGCS ofrecía desde el principio a los países desarrollados y en desarrollo Miembros la facultad de asumir sus propios compromisos y obligaciones. Al mismo tiempo, Cuba coincidía con otros Miembros en que la liberalización de las inversiones no era el mandato ni el objetivo de este Grupo de Trabajo. A su delegación le preocupaba que un enfoque de listas positivas del tipo previsto en el AGCS, así como su enfoque de listas negativas, no fuera realmente conciliable con los derechos de los Miembros, en particular de los países en desarrollo Miembros, de decidir cómo –y, lo que es más importante, durante cuánto tiempo– reglamentarían las inversiones extranjeras en interés de sus políticas y programas de desarrollo, sin ser presionados por sus interlocutores comerciales al tratar de lograr niveles cada vez mayores de liberalización y apertura a los mercados. En este sentido, Cuba compartía la dificultad de Malasia de aceptar la idea de la liberalización progresiva, como figuraba en el AGCS. Esto le llevaba a la segunda preocupación de su delegación, ya expresada por Zambia, de que sería muy prudente considerar los resultados de las negociaciones bilaterales sobre servicios, que en principio ya se habían iniciado, a fin de evaluar si el AGCS, un acuerdo relativamente nuevo en el sistema multilateral de comercio, proporcionaba realmente un enfoque coherente de las necesidades y circunstancias particulares de los países en desarrollo.

263. El representante de la República Checa dijo que la cuestión de la aplicación a la etapa previa al establecimiento, y también a la etapa posterior al establecimiento, de principios de inversión en general iguales, estaba estrechamente relacionada con el debate del alcance de un marco multilateral sobre inversiones. Desde la perspectiva de su delegación, la aplicación global de normas multilaterales de admisión y establecimiento beneficiaría tanto al país receptor como al de origen. De hecho la República Checa había tenido experiencias importantes con la negociación y aplicación de compromisos previos al establecimiento con arreglo al AGCS. Sin embargo el enfoque del AGCS era válido "únicamente" para las IED relacionadas con los servicios. Además era bien conocido que la mayoría de los tratados bilaterales de inversión aplicaban a las inversiones el trato nacional/NMF únicamente después de haberlas admitido y que sólo algunos acuerdos regionales de inversión aplicaban un trato no discriminatorio a la etapa previa al establecimiento. Por consiguiente quedaba un margen considerable para aplicar un enfoque más horizontal y coherente, sobre una base multilateral, a fin de llegar a un entorno inversor más transparente, seguro y previsible en los sectores

primario y secundario. Los Ministros tuvieron sin duda presente esta posibilidad en Doha cuando reconocieron por primera vez el argumento en favor de un marco multilateral sobre inversiones.

264. La cuestión que se planteaba era cómo registrar y consignar en lista las nuevas obligaciones con arreglo al futuro acuerdo. La República Checa había estado afirmando durante cierto tiempo que la mejor manera de acomodar una amplia gama de intereses y preocupaciones sería un enfoque que convergiera con el del AGCS. El enfoque de listas positivas del tipo previsto en el AGCS se correspondería perfectamente con el objetivo de conseguir un equilibrio funcional entre la tarea de alentar y salvaguardar la inversión extranjera, por una parte, y la de preservar la capacidad de los países receptores de reglamentar en sus territorios las actividades de los inversores, por otra. Además un modelo de consignación positiva basado en el AGCS daría cumplimiento cabal a la verdadera intención de la Declaración Ministerial de Doha de situar la dimensión del desarrollo en el centro de un marco multilateral. Esto permitiría a los gobiernos nacionales aplicar políticas nacionales, negociar su propio ritmo de liberalización y abrir los sectores de su economía de modo gradual y calculado, teniendo siempre muy en cuenta su nivel de desarrollo y sus capacidades económicas.

265. El representante de Corea señaló que, si bien en el contexto de la política de inversiones había en general una distinción clara entre las etapas previa y posterior al establecimiento, en el AGCS no había distinciones de este tipo. En cuanto a la etapa previa al establecimiento el enfoque de consignación positiva del AGCS ofrecía al parecer el mejor medio para equilibrar la necesidad de facilitar la liberalización de las inversiones y atraer más inversión extranjera, con la necesidad de conservar la soberanía nacional en relación con los objetivos de política interior, y de prestar apoyo a los inversores y productores nacionales. Se consideraba que el AGCS ofrecía la necesaria flexibilidad a los países en desarrollo que estaban en etapas de desarrollo diferentes, especialmente en cuanto a las inversiones en los sectores nuevos. En relación con ello, Corea acogía con agrado la propuesta del Japón de que el Grupo de Trabajo prestara atención a la cuestión de la clasificación industrial.

266. En cuanto a la etapa de la inversión posterior al establecimiento, la diferencia entre el enfoque de listas positivas y negativas no era una preocupación importante en esta etapa. Muchos acuerdos internacionales de inversiones estipulaban un trato nacional incondicional, con limitadas excepciones, para todas las empresas establecidas, con independencia de sus orígenes. El párrafo 18 del documento de la Secretaría hacía hincapié en este punto, al igual que los documentos del Japón, las CE, el Canadá y el Territorio Aduanero Distinto de Taiwán, Penghu, Kinmen y Matsu. Corea opinaba que cuando se había establecido una entidad jurídica de conformidad con las leyes y reglamentaciones internas del país, debía disfrutar del mismo trato que una entidad jurídica nacional, con independencia de la nacionalidad de su empresa matriz o del personal. En definitiva, había menos motivos de discriminación entre empresas extranjeras y nacionales en la etapa posterior al establecimiento.

267. El representante de Suiza señaló que en la mayoría de países los sectores primario y manufacturero estaban en general menos reglamentados que el sector de los servicios, por lo que en un acuerdo multilateral la consignación en lista de los compromisos para todos los Miembros, en especial para los países en desarrollo, sería más fácil que con arreglo al AGCS. También señaló que la parte de las IED que se había dirigido hacia la formación de capital en el sector manufacturero de los países en desarrollo había pasado del 11 por ciento en 1980 al 37 por ciento en 2000. Esto permitía deducir que los compromisos previos al establecimiento tenían cada vez más interés para los países en desarrollo. Suiza consideraba que el compromiso previo al establecimiento era una cuestión importante y que podía resolverse. Su delegación también creía que el valor de un posible acuerdo sobre inversiones resultaría evidente cuando los debates pasaran de declaraciones amplias a análisis y propuestas más concretos. Por último, Suiza estaba de acuerdo con el Japón en que era importante considerar la cuestión de las estructuras y clasificaciones industriales, pero igualmente importante reconocer que esta cuestión sólo podía tratarse con eficacia en una etapa posterior del proceso.

268. El representante del Brasil señaló que el párrafo 22 de la Declaración Ministerial de Doha había fijado los parámetros para el debate sobre inversiones en la OMC. Entre estos parámetros estaba la cuestión de las modalidades del trato previo al establecimiento basado en un enfoque de listas positivas del tipo previsto en el AGCS. El representante señaló que el concepto de compromiso previo al establecimiento era relativamente nuevo en los acuerdos internacionales sobre inversiones, y aparecía principalmente en los tratados bilaterales de inversión de los Estados Unidos y en el TLCAN. En estos acuerdos el trato nacional/NMF se formulaba como normas de aplicación general sobre la base de un enfoque de listas negativas. Sin embargo, en opinión del Brasil, el mejor enfoque para enmarcar los compromisos previos al establecimiento en un acuerdo sobre inversiones debía basarse en un enfoque de listas positivas del tipo previsto en el AGCS, y ello por varias razones. En primer lugar, este enfoque era el mejor medio de garantizar, en la propia estructura de un marco dado, un equilibrio adecuado entre disciplinas, por una parte y la necesaria flexibilidad para los países en desarrollo, por otra. En segundo lugar, era el método más transparente para asumir compromisos jurídicos sobre el acceso al mercado y el trato nacional. En un enfoque de listas negativas había muy poca certidumbre jurídica sobre las actividades económicas cuya apertura a los inversores extranjeros había sido objeto de compromisos efectivos por el país. En tercer lugar, en un enfoque de listas negativas los Miembros no estaban realmente seguros de si se habían comprometido a liberalizar actividades económicas que podían surgir en el futuro a consecuencia de desarrollos tecnológicos o de otra índole. Estas actividades futuras no pudieron incluirse en la lista de excepciones, por lo que tampoco podían haberse reglamentado adecuadamente. A este respecto, el Brasil no aceptaba la afirmación del párrafo 31 del documento de la Secretaría según la cual los enfoques de listas positivas y negativas podían converger, especialmente si en un acuerdo internacional de inversión se preveía una liberalización progresiva. En cambio, el enfoque de listas positivas garantizaba la certidumbre jurídica, no solamente para los países receptores, sino también para los inversores extranjeros y sus inversiones. Además, un enfoque de listas positivas dejaba margen para que los países reglamentaran no solamente la entrada de las IED sino también su funcionamiento en la etapa posterior al establecimiento mediante la imposición de requisitos encaminados a cumplir los objetivos de la política social, económica y tecnológica del país receptor. La Declaración Ministerial de Doha, al referirse a un enfoque de listas positivas para los compromisos previos al establecimiento, reflejaba el entendimiento de que éste era el mejor enfoque para todos los Miembros, en especial los países en desarrollo. El Brasil creía que se había hecho hincapié en la misma idea en una reciente Reunión de Expertos de la UNCTAD sobre las experiencias con los enfoques bilaterales y regionales de la cooperación multilateral en la esfera de las inversiones.

269. En cuanto al documento del Japón, su delegación estaba preocupada porque los párrafos 19 y 21 parecían implicar que las modalidades de compromisos previos al establecimiento podían basarse en algún modelo distinto del enfoque de listas positivas. El Brasil advirtió sobre el peligro de relativizar el enfoque de listas positivas con miras a examinar un posible marco de inversiones. En cuanto al documento del Canadá, el Brasil no estaba seguro de coincidir con la afirmación del Canadá de que no podía establecerse una distinción a priori entre un enfoque de listas positivas y negativas, ni tampoco con los argumentos presentados para justificarlo. El hecho de que las IED tendieran a tener un efecto de promoción de las exportaciones no significaba en absoluto que las limitaciones o condiciones impuestas a la entrada de las IED perjudicaran necesariamente las capacidades exportadoras en la etapa posterior a la entrada. El Brasil tampoco estaba de acuerdo con el párrafo 14 del documento del Canadá que parecía defender la idea de conceder derechos a los inversores e inversiones posibles, o a los inversores que querían entrar. En opinión de su delegación, la única manera realista de tratar la etapa previa al establecimiento en un marco multilateral era limitarlo a normas para la entrada de IED, como podía deducirse, según opinaba el Brasil, de los documentos de la CE, el Japón y Corea, que el Brasil estaba dispuesto a apoyar en general en cuanto al fondo.

270. El representante de Egipto hizo hincapié en que las disposiciones sobre desarrollo debían ser eficaces y operacionales en todo futuro marco multilateral. Debían estar bien articuladas para no tener que resolver en el futuro las cuestiones de aplicación. Egipto consideraba que un enfoque de

listas positivas podía constituir un instrumento útil para promover los objetivos del desarrollo, puesto que contribuiría a integrar las preocupaciones del país receptor permitiéndole elegir y consignar en lista sus propios compromisos específicos de acceso al mercado, de conformidad con sus objetivos de desarrollo. Muchos de los ejemplos citados en el documento de la Secretaría podían reflejar las exigencias del país en desarrollo. Sin embargo, no era práctico aplicar las directrices sobre el trato de las IED que postulaban un régimen abierto de admisión, y calificar de contraproducentes los requisitos de resultados. Tampoco era cierto, como se sugería en algunas intervenciones, que el Acuerdo sobre las MIC impusiera disciplinas sobre requisitos de resultados definidos de modo amplio. Egipto creía que esta afirmación sólo era cierta para tres requisitos de resultados de entre 41 políticas posibles. A este propósito, Egipto subrayaba que debía ofrecerse a los países en desarrollo disposiciones especiales y diferenciadas efectivas sobre las condiciones y requisitos que podían imponerse a la admisión de las IED, como incentivos para la inversión, limitaciones de la propiedad, requisitos de resultados, etc. La delegación de Egipto también hacía hincapié en que la dimensión del desarrollo debía ser parte integrante de todo enfoque. Se habían planteado bajo este título varios temas, pero no se había dicho nada sobre diferencias, que según Egipto era un tema que requería más debate como parte de una dedicación más amplia a las disposiciones relativas al desarrollo.

271. Otro motivo de preocupación para los países en desarrollo era la no discriminación. En principio Egipto, como el Canadá, opinaba que la norma de NMF debía considerarse norma de aplicación general en un posible marco multilateral. Había que prever exenciones generales en esferas como la seguridad. Egipto trataría esta cuestión de modo más específico en la siguiente reunión del Grupo de Trabajo. En cuanto al enfoque de listas positivas del tipo previsto en el AGCS, la delegación de Egipto estaba de acuerdo con otras delegaciones en que todo marco debía permitir a los miembros asumir obligaciones y compromisos proporcionales a sus necesidades y circunstancias individuales. Un enfoque de listas negativas ofrecía menos flexibilidad a los países receptores para reglamentar la entrada de futuras inversiones en sectores e industrias cuyo carácter podía no estar previsto en el momento de formularse los compromisos. A este respecto, quizá fuera preferible un enfoque de listas positivas, porque ofrecía a los países en desarrollo la flexibilidad necesaria para aplicar sus políticas internas de desarrollo. La mayoría de países elaboraban sus estrategias de promoción de las IED con datos y estadísticas concretas sobre las industrias en las que tenían una ventaja comparativa -recursos disponibles, mano de obra calificada, inversiones anteriores, etc.-, y por consiguiente no debía esperarse que los países en desarrollo actualizaran sus listas positivas hasta que no estuviesen seguros de que la liberalización anterior había contribuido positivamente a sus necesidades de desarrollo y su crecimiento económico. Sobre este aspecto, Egipto opinaba que debía establecerse un mecanismo de evaluación para evaluar entre otras cosas, las transferencias de tecnología, los resultados macroeconómicos de los países receptores, las implicaciones para la industria nacional, incluidos los efectos derivados y los vínculos, y los incentivos para alentar a los países en desarrollo a que ampliasen sus compromisos gradualmente. Este ejercicio debía examinarse en el contexto de las prioridades generales de desarrollo de los países en desarrollo.

272. Una de las deficiencias del AGCS se debía a la incapacidad de negociar esferas de interés especial para los países en desarrollo, lo que tenía por consecuencia desigualdades en derechos y obligaciones, porque los países en desarrollo habían hecho concesiones sin obtener a cambio ninguna concesión. Este desequilibrio debía tenerse en cuenta en los debates del Grupo de Trabajo. Uno de los aspectos beneficiosos del enfoque de listas positivas -como señalaba el párrafo 31 del documento de la Secretaría- era que "podría dar lugar a que una Parte no asumiese compromisos y acabase, por lo tanto, sin obligación vinculante alguna previa al establecimiento". Quizás éste no fuera un resultado probable de las negociaciones, pero esa flexibilidad podía ser un medio para garantizar los intereses de los países receptores, siempre que se basara en criterios estructurados. También subrayaba la elasticidad del enfoque de listas positivas que permitía un equilibrio entre la liberalización, por un lado y las preocupaciones de desarrollo de los países receptores, por otro.

273. El representante de Malasia pidió a los Estados Unidos que aclararan si aceptarían un enfoque de listas positiva, había cuenta de que al parecer era el enfoque preferido por la mayoría de Miembros

274. El representante de las Comunidades Europeas afirmó que no eran únicamente los Estados Unidos y el Canadá quienes negociaba acuerdos que incluían la admisión de inversiones. Como había señalado el Japón, también otros países negociaban estos acuerdos. Se mostró asimismo conforme con la idea señalada de que el trato "previo al establecimiento" no era un concepto jurídico. Los acuerdos solían referirse más bien a "admisión" o al "derecho de entrada". En lugar de hablar de listas positivas y negativas, quizá fuera más útil hablar del enfoque previsto en el AGCS. Coincidió con Suiza en que la consignación en lista de los compromisos en el sector manufacturero sería mucho más fácil que en el de los servicios, tanto para países desarrollados como en desarrollo. Podía ser un ejercicio útil que los Miembros iniciaran el examen a este respecto de sus propios sectores, y desde luego las CE lo harían. En cuanto al tema del Acuerdo Marco de Inversión en la Zona de la ASEAN, discrepó de la afirmación de Malasia de que el Acuerdo no exigía una liberalización progresiva y leyó una cita del compendio de la UNCTAD sobre acuerdos internacionales de inversión. Se mostró conforme, de modo más general, con el documento de la Secretaría en el sentido de que incluso en un régimen de liberalización progresiva los Miembros no tenían una obligación realmente vinculante de eliminar obstáculos o de abrir sus mercados.

275. El representante del Japón recordó que en el prolongado debate del Grupo de Trabajo sobre las disposiciones relativas al desarrollo y la no discriminación, los conceptos esenciales que habían surgido eran flexibilidad y equilibrio. En cuanto a la traducción en términos operativos de la necesidad de flexibilidad, el enfoque de listas positivas del tipo previsto en el AGCS para los compromisos previos al establecimiento constituía un medio importante de lograr ese objetivo. El Japón tomaba nota de que algunas delegaciones de países en desarrollo -como la India y Malasia- habían expresado preocupación por el concepto de compromisos previos al establecimiento. El orador deseaba aclarar que el Japón no quería simplemente copiar las disposiciones del AGCS e incluirlas en un marco multilateral de inversión. El Grupo de Trabajo debería desarrollar y adaptar el concepto del AGCS, si ello fuera apropiado o necesario. También agradeció el apoyo de otras delegaciones (Taipei Chino, Chile, Corea y Suiza) a su petición de que se examinara más la cuestión de las clasificaciones industriales, y reiteró que no se trataba de una simple cuestión técnica sino que afectaba a la estructura y al carácter operativo de un posible marco de inversiones. Repitió la conclusión a que se había llegado en un examen de la industria japonesa confirmando que la transparencia y el trato previo al establecimiento se consideraban los dos rasgos más importante de un posible marco multilateral. En relación con el documento de las CE, manifestó su apoyo al concepto básico de que unas normas de entrada abiertas y transparentes facilitarían una asignación más eficiente de capital. También sugirió que los ejemplos de restricciones y controles de la inversión citados en la Sección II del documento de las CE podían ser tema de más estudio. En respuesta a la sugerencia de Malasia de que se dejara totalmente exentos a los países en desarrollo de los compromisos previos al establecimiento, el orador sugirió que esta idea en un mundo de libertad de movimiento de los capitales podía resultar perjudicial para los propios países en desarrollo que esperaban atraer inversores mundiales libres de trabas. El Japón también prestaba apoyo a las CE en su interpretación del Acuerdo Marco de Inversión en la Zona ASEAN.

276. En respuesta a Malasia, la representante de los Estados Unidos dijo que los Estados Unidos estaban defendiendo un enfoque de listas negativas de exclusión expresa, no un enfoque de listas positivas de inclusión expresa. Reiteró que había en vigor más de 2.100 acuerdos bilaterales de inversión, y que algunos países en desarrollo estaban muy familiarizados con el tipo y el nivel de protección que ofrecían estos acuerdos y la flexibilidad que daban. El Grupo de Trabajo también había oído a delegaciones de países en desarrollo manifestar que los tratados bilaterales les habían sido útiles, especialmente en relación con las necesidades de desarrollo. Su delegación opinaba que sería útil aprovechar esta experiencia para forjar un acuerdo multilateral con normas de trato

semejantes. Era muy importante para los Estados Unidos mantener en la OMC las mismas normas conseguidas en sus tratados bilaterales de inversión.

277. El representante de Malasia, en respuesta a las CE y al Japón, señaló que de conformidad con el Acuerdo Marco de Inversión en la Zona ASEAN la lista provisional de exenciones estaba sujeta a una fecha límite de validez, pero que la lista de productos sensibles no estaba sujeta a estas condiciones.

278. El representante de la UNCTAD resumió algunas de las preocupaciones desde una perspectiva de desarrollo que podía plantearse en los acuerdos internacionales de inversión en relación con los compromisos previos al establecimiento basados en un enfoque de listas positivas del tipo previsto en el AGCS. Dijo que la UNCTAD había suministrado análisis amplios de las cuestiones planteadas en un enfoque basado en el AGCS en varios estudios publicados en los últimos años, como la *UNCTAD Series on Issues in International Investment Agreements*, y en particular el documento *Flexibility for Development*. Como ya se había mencionado en el contexto de los debates sobre no discriminación, los compromisos previos al establecimiento eran una novedad relativamente reciente en algunos acuerdos internacionales de inversión. Los acuerdos internacionales de inversión se habían limitado tradicionalmente al trato de los inversores después de la entrada, lo que preservaba la discreción y el derecho soberano de los países receptores de seleccionar y controlar la entrada de inversiones extranjeras en su territorio. Recordó que la OCDE necesitó más de 20 años en su Código de Liberalización de los Movimientos de Capital y Código de Liberalización de las Operaciones Corrientes de Invisibles para llegar a acuerdos sobre compromisos en la esfera del derecho al establecimiento, y que en la práctica actual la lista de excepciones y reservas era importante incluso entre los países de la OCDE.

279. Había dos enfoques para organizar estas excepciones a los compromisos previos al establecimiento: un enfoque de exclusión expresa o de listas negativas o un enfoque de inclusión expresa o de listas positivas. El enfoque de exclusión expresa había sido el preferido por los tratados bilaterales de inversión en Norteamérica y en algunos marcos de integración regional. El enfoque de listas positivas estaba evidentemente ejemplificado por Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios, en el cual el acceso a los mercados y el trato nacional podían condicionarse mediante la inclusión de condiciones y limitaciones de conformidad con los Artículos XVI y XVII. El orador señaló que el enfoque de listas positivas podía también constituir una opción al tratar la etapa previa al establecimiento. Adujo que un enfoque de listas positivas daba más flexibilidad y margen a las políticas de los países en desarrollo para que pudiesen formular a su propio ritmo los compromisos previos al establecimiento en la esfera de las inversiones, ofreciéndoles la posibilidad de elegir la secuencia de los compromisos y los correspondientes sectores, de modo que respondieran a su nivel de desarrollo económico y de reglamentación. Se incluía también la posibilidad de imponer condiciones y limitaciones, como el recurso a los requisitos e incentivos de resultados. Debía reconocerse en este contexto que, incluso aplicando este enfoque, podía ejercerse presión colectiva a favor de una progresiva liberalización. Además, este enfoque no daba por sí mismo la respuesta al problema más urgente de la necesidad que tenían los países en desarrollo de atraer IED y de canalizarla hacia las industrias y actividades que ellos consideraban importantes para su desarrollo. Esto subrayaba la importancia de disponer de un espacio político suficiente que permitiera a los países en desarrollo aplicar políticas nacionales encaminadas a obtener beneficios reales de los riesgos de la liberalización de las inversiones y a minimizar estos riesgos. Además, podían alentarse estas iniciativas si los países desarrollados se comprometían a promover las inversiones de sus empresas transnacionales en los países en desarrollo, por ejemplo suministrando información sobre oportunidades de inversión en los países en desarrollo, asistencia técnica, seguros contra riesgos y mediante otro tipo de incentivos fiscales y financieros.



280. El representante de las Comunidades Europeas preguntó a la UNCTAD si, según su análisis, un enfoque de listas positivas ofrecería a los países en desarrollo la flexibilidad necesaria para aplicar políticas y objetivos de desarrollo.

281. El representante de la UNCTAD contestó que al parecer el enfoque de listas positivas ofrecería a los países en desarrollo más flexibilidad para aplicar los acuerdos internacionales y al mismo tiempo preservar su espacio político.

*iv) "Alcance y definiciones" y "Transparencia"*

282. El Presidente señaló a la atención las dos contribuciones presentadas por escrito sobre "alcance y definición" y "transparencia", recibidas del Territorio Aduanero Distinto de Taiwán, Penghu, Kinmen y Matsu (WT/WGTI/W/128 and WT/WGTI/W/129).

283. El representante de Taipei Chino presentó su contribución (WT/WGTI/W/128). Señaló que su delegación se refería al debate celebrado por el Grupo de Trabajo en su reunión de abril de 2002. La delegación opinaba en general que la definición de "inversión" en un futuro marco multilateral debería tener un alcance amplio para proteger debidamente a los inversores. En realidad, la adopción de una definición de "inversión" basada en los activos sería coherente con los distintos acuerdos bilaterales de inversión ya en vigor entre los Miembros de la OMC. El orador no pensaba que las leyes y políticas en vigor de Taipei Chino plantearan ningún obstáculo concreto a la aplicación de futuras normas de la OMC sobre inversión que adoptaran una definición amplia de "inversión", pero su delegación consideraba que si se incluía la inversión en cartera en esta definición, sería mejor excluir de las obligaciones los movimientos de capital que constituirían simples transacciones financieras -de carácter especulativo- y que podrían tener un impacto negativo en el sistema financiero de una jurisdicción.

284. Al adoptar una definición basada en los activos podían plantearse problemas importantes de duplicación con otros acuerdos en vigor de la OMC. Si, por ejemplo, se incluía la propiedad intelectual en la definición de "inversión" de un futuro marco, estas normas se solaparían inevitablemente con la protección brindada por el Acuerdo sobre los ADPIC. El Acuerdo sobre los ADPIC no solamente obligaba a los Miembros a garantizar que la correspondiente propiedad intelectual tuviese derechos exclusivos en sus respectivas jurisdicciones, sino que imponía también a los Miembros la obligación de dar protección a la propiedad intelectual (y a los titulares de derechos) de otros Miembros. Incluir los derechos de propiedad intelectual en futuras normas de inversión podía plantear problemas relativos a la aplicación correcta de distintas normas sobre la protección de la propiedad intelectual. De modo semejante, también tendrían que resolverse las posibilidades de duplicación con las disposiciones del AGCS y con el Acuerdo sobre Contratación Pública.

285. La delegación de Taipei Chino señaló también que las prácticas del AGCS -y las estructuras incorporadas en él- ofrecían puntos importantes de referencia para elaborar las normas futuras sobre inversiones. Con arreglo al AGCS, la definición de servicios incluía todos los servicios en cualquier sector, excepto los servicios prestados en el ejercicio de la autoridad del Estado. Sin embargo se habían elaborado distintos medios para limitar el alcance o el efecto de esta definición amplia del comercio de servicios, como los siguientes: permitir exenciones de NMF, permitir la inclusión de anexos a fin de limitar el alcance práctico de la aplicación del AGCS, y aplicar un enfoque de listas positivas a la consignación en lista de los compromisos previos al establecimiento. En la Declaración Ministerial de Doha se decidió que "las modalidades de compromisos previos al establecimiento" deberían basarse en un enfoque de listas positivas del tipo previsto en el AGCS. La delegación del orador consideraba adecuado aplicar también el enfoque del tipo previsto en el AGCS a las cuestiones de definición. Dicho con otras palabras, el Taipei Chino se declaraba favorable a una definición de base amplia de la inversión, a la cual los Miembros pudiesen aplicar restricciones, por ejemplo mediante sus consignaciones en lista de los compromisos. El Taipei Chino sugería este enfoque no

solamente para garantizar la coherencia con los Acuerdos en vigor de la OMC sino también para evitar la complejidad estructural en asuntos semejantes que pudiesen tener costos administrativos innecesarios. Su delegación también consideraba que toda norma futura sobre inversión debía incorporar un cierto grado de flexibilidad para que los países Miembros pudiesen beneficiarse plenamente de estas normas. Sin embargo, esta necesaria flexibilidad no debía repercutir de ningún modo en la adopción de una definición amplia de inversión.

286. Los anteriores debates sobre el alcance de la inversión se habían centrado exclusivamente en las entradas de inversión, por lo que quizá los Miembros deberían intercambiar opiniones sobre si convenía ocuparse de las salidas de inversión, y cómo hacerlo. Según el AGCS, los Miembros estaban obligados a abrir sus mercados de servicios de conformidad con sus compromisos, pero el AGCS imponía disciplinas a las iniciativas de los países tendentes a reglamentar o restringir la exportación de servicios. Un estudio más a fondo de esta cuestión podía ofrecer a los Miembros un punto de referencia valioso para decidir si también les convenía debatir, o incluso negociar, las cuestiones relativas a la restricción o reglamentación de las salidas de inversión por un Miembro.

287. El orador presentó luego el documento WT/WGTI/W/129 y sugirió que algunas aportaciones adicionales sobre las cuestiones planteadas en la nota de la Secretaría relativa a la transparencia podrían ayudar a los participantes a examinar más esta cuestión. En cuanto a la publicación de normas, señaló que entre las delegaciones había un consenso general sobre la importancia de la transparencia en esta esfera. El Taipei Chino estaba de acuerdo con esta opinión. Sin embargo la simple publicación de normas podría no ser adecuada a veces para que los Miembros y su industria adquirieran un grado suficiente de conocimientos sobre el entorno nacional de la inversión de otros Miembros, en cuanto a las reglamentaciones u otros aspectos. Una mayor transparencia no solamente ayudaba a los inversores extranjeros a comprender mejor el entorno comercial de los países receptores -a fin de evaluar mejor las oportunidades y las operaciones futuras de ese entorno- sino que permitía también a los países receptores crear un entorno más atractivo para los inversores extranjeros. Por lo tanto, era preferible que un futuro marco multilateral de inversión obligara a los Miembros a garantizar que otros Miembros y sus empresas tuviesen la oportunidad de solicitar más información sobre sus respectivas jurisdicciones. Establecer servicios de información -y unificar distintas oficinas para responder a las solicitudes de información- podía ser un medio práctico para satisfacer esta necesidad particular. Por ejemplo, podían aprovecharse como referencia a estas cuestiones las disposiciones pertinentes del AGCS.

288. Señaló que, con arreglo a las normas en vigor de la OMC, era obligatorio notificar los cambios en las normas -además de publicarlos-, por ejemplo en virtud del Artículo III del AGCS. La notificación previa a la adopción de una reglamentación era obligatoria con arreglo al párrafo 9 del Artículo 2 y al Artículo 7 del Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos. Sin embargo esta notificación por adelantado, que sólo se aplicaba a cuestiones específicas, tenía un carácter único y quizá no debería usarse como referencia futura para las normas sobre inversión. El Taipei Chino apreciaba la importancia de la transparencia como medio de adelantar la notificación, pero debía tenerse en cuenta de modo especial al considerar esta cuestión la carga administrativa que tales obligaciones imponían a los Miembros en desarrollo.

289. En cuanto a la transparencia en los trámites administrativos, el orador dijo que las normas en vigor de la OMC exigían no solamente transparencia en las propias reglamentaciones, sino también transparencia en su aplicación, incluido el derecho a un proceso con las debidas garantías y al examen administrativo o judicial para garantizar la coherencia, la imparcialidad y la racionalidad. Era muy difícil encontrar motivos que justificaran una desviación de estos requisitos generales en relación con las inversiones. La delegación del Taipei Chino consideró que las normas futuras sobre inversiones quizá no deberían desviarse de la práctica habitual de la OMC.

290. En relación con la cuestión de los países en desarrollo, su delegación señaló que, de conformidad con las normas en vigor de la OMC, se concedía en general a los países en desarrollo Miembros plazos relativamente largos para establecer sus respectivos servicios de información. Aparte de estas medidas favorables, el Taipei Chino consideraba que los países desarrollados Miembros deberían también asumir compromisos firmes para prestar asistencia técnica con el fin de satisfacer las necesidades específicas de los países en desarrollo Miembros relacionadas con la transparencia.

291. En lo concerniente a la información confidencial, la delegación de Taipei Chino creía que la protección de la información confidencial era esencial para garantizar que las obligaciones sobre notificación no pusiesen en peligro los intereses públicos y los intereses comerciales legítimos. Las normas en vigor de la OMC preveían ya la protección de la información confidencial, por lo que estaba justificado que las normas futuras sobre inversiones fueran una excepción al respecto.

292. Como no había mucha experiencia o práctica sobre la inclusión de normas no vinculantes dentro de la actual estructura de la OMC, este arreglo debería probablemente evitarse para garantizar la coherencia. Además, unas normas no vinculantes sobre transparencia menoscabarían los aspectos positivos derivados de un entorno transparente para las inversiones. Si se atendían las preocupaciones específicas de los países en desarrollo Miembros -como sus limitaciones administrativas y de capacidad financiera- el Taipei Chino opinaba que no era necesario instaurar normas no vinculantes relativas a la transparencia.

#### C. OTRAS CUESTIONES CONEXAS

293. El Presidente señaló que ninguna delegación había expresado el deseo de plantear un tema relacionado con este punto del orden del día.

#### D. OTROS ASUNTOS

294. El representante de la OCDE ofreció la siguiente información sobre la labor realizada por el Comité sobre Inversiones Internacionales y Empresas Transnacionales de la OCDE. A primeros de septiembre se editarían dos nuevas publicaciones. La primera trataba de los resultados de un examen de un año de duración sobre los datos empíricos más recientes de los beneficios y costos de las IED para el desarrollo económico. El examen sugería que había efectos positivos y negativos, pero que los beneficios globales superaban a los costos. Los efectos derivados de carácter positivo comprendían la contribución de las IED al crecimiento, la productividad y el bienestar, una mejor integración del país receptor en la economía mundial, las transferencias de tecnología y el mejoramiento del capital humano. En cuanto a las desventajas, el Comité descubrió posibilidades de degradación de la balanza de pagos, concatenaciones regresivas limitadas con la economía local y efectos negativos sobre la competencia interior. Pero, aparte de que el efecto neto era positivo, el Comité había también observado que los inconvenientes podían mitigarse con políticas internas racionales.

295. El Comité sobre Inversiones Internacionales y Empresas Transnacionales iniciaría también en septiembre una serie de publicaciones anuales que ofrecería una perspectiva internacional sobre cuestiones de inversiones internacionales. Esta nueva publicación incluiría entre otras cosas un artículo especial sobre las tendencias más recientes de las IED en la OCDE. El artículo confirmaba una pronunciada disminución (57 por ciento) del nivel de las IED hacia los países de la OCDE y procedentes de ellos en 2001. Pero esto parecía también señalar una corrección hacia niveles más sostenibles que los de la "burbuja inversora" de 1999 y 2000. Sin embargo, los niveles eran todavía el doble de los alcanzados a mediados del decenio de 1990. Además, la disminución no impedía que la zona de la OCDE se convirtiera en un exportador todavía más importante en 2001 (45.000 millones de dólares EE.UU.) que en 2000.

(12.000 millones de dólares). Parecía, por consiguiente, que los países no pertenecientes a la OCDE habían aumentado su participación en las IED mundiales en 2001. Otra observación interesante era el aumento continuo del sector de los servicios -telecomunicaciones, servicios públicos y empresas financieras- en las corrientes totales de IED, un 65 por ciento en total. En el artículo figuraba también un análisis especial de la contribución de las fusiones y adquisiciones a las tendencias observadas. No cabía duda que el Comité sobre Inversiones Internacionales y Empresas Transnacionales pondría a disposición de la Secretaría de la OMC ejemplares de estas publicaciones en cuanto se editaran.

296. Respecto a la labor futura, el Comité había emprendido dos nuevos proyectos que también aparecían en la lista de la OMC sobre posibles esferas de futuro examen. El primer proyecto comprendía un estudio sobre la relación entre los tratados bilaterales sobre inversiones, los acuerdos regionales y las normas multilaterales de inversión, y el segundo estudio trataba de la manera de fortalecer la cooperación en materia de incentivos a la inversión. Este último debería responder al tipo de preocupación citado en el párrafo 64 del documento de la Secretaría (WT/WGTI/W/118) sobre la inclusión de obligaciones de NMF en tratados bilaterales separados de inversión que podían tener repercusiones mutuas no previstas en el momento de realizar las negociaciones de uno o más de los tratados. Se podría aducir que la cuestión de la compatibilidad ya no era un problema real. Al fin y al cabo, los gobiernos tenían que cumplir sus obligaciones internacionales, sin olvidar las normas sobre interpretación con arreglo al derecho consuetudinario internacional. Un fallo del Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones dictado recientemente en una diferencia sobre inversiones entre un inversor argentino y el Gobierno de España, el llamado caso Maffezeti, daba una interpretación de la obligación de NMF en los tratados bilaterales sobre inversiones más amplia que la opinión compartida corrientemente por las partes en los tratados bilaterales sobre inversiones.

297. El segundo proyecto se refería a los incentivos a la inversión. Lo que se preveía específicamente en primer lugar era el establecimiento de una lista de criterios que deberían examinar las personas encargadas de formular políticas al decidir las medidas a aplicar para atraer las inversiones extranjeras. La lista abarcaría la cuestión de los incentivos derivados de las reglamentaciones, además de los incentivos fiscales y financieros. Esto podía desembocar finalmente en el establecimiento de mejores mecanismos de consulta y en el intercambio de información sobre programas de incentivos. El Comité tendría informado al Grupo de Trabajo sobre los progresos realizados con estos dos proyectos.

298. El Presidente dijo que no sería adecuado en la presente etapa intentar resumir las deliberaciones del Grupo de Trabajo. Sin embargo, señaló que le habían impresionado la profundidad y minuciosidad con que el Grupo de Trabajo había tratado las cuestiones que figuraban en el párrafo 22 de la Declaración Ministerial de Doha. El Grupo de Trabajo se estaba ocupando de un conjunto muy complejo de cuestiones que daban origen a opiniones muy opuestas, tanto en el plano de política general como en los pormenores intrincados de cada tema. Consideraba que las delegaciones estaban haciendo lo que debían hacer en tales circunstancias, a saber, aclarar las cuestiones, poner sobre la mesa las respectivas opiniones y ser lo más interactivos posibles, de modo que los Miembros pudiesen comprender mejor las preocupaciones y expectativas legítimas de cada cual sobre este tema. Cuando el Grupo de Trabajo hubiese concluido este ejercicio, estaría en una situación mucho mejor para planear las acciones futuras relativas al mandato de Doha.

299. El Presidente, aplicando este enfoque, dijo que la próxima reunión del Grupo de Trabajo tendría lugar los días 16 a 18 de septiembre. En esa ocasión, el Grupo de Trabajo, entre otras cosas, centraría su atención en las dos últimas cuestiones que debían esclarecerse de conformidad con el párrafo 22: excepciones y salvaguardias por razones de balanza de pagos y celebración de consultas y solución de diferencias entre los Miembros. El Presidente tenía entendido que la Secretaría estaba preparando dos notas documentales sobre estas cuestiones que se distribuirían a las delegaciones

mucho antes de la reunión del Grupo de Trabajo. Se alentaba igualmente a las delegaciones a presentar, discrecionalmente, contribuciones por escrito sobre estos dos temas. También era de esperar que en la reunión de septiembre las delegaciones estarían preparadas para formular sugerencias y debatir el enfoque que debía aplicarse en la preparación del Informe Anual del Grupo al Consejo General. El Presidente celebraría consultas sobre este tema desde principios de septiembre hasta la reunión del Grupo de Trabajo. Mientras tanto esperaba que el programa de asistencia técnica actualmente en curso proseguiría con arreglo a lo previsto. La Secretaría tendría ciertamente en cuenta los comentarios y sugerencias que se habían hecho en la presente reunión, y se alentaba a las delegaciones a que presentaran directamente a la Secretaría más observaciones y propuestas. Por último, el Presidente informó a las delegaciones que la Secretaría celebraría su segundo taller técnico para las delegaciones y funcionarios de delegaciones francófonas con sede en Ginebra el 15 de septiembre, inmediatamente antes de la próxima reunión del Grupo de Trabajo.

300. Se levantó la sesión.

---