

ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO

RESTRICTED

WT/WGTI/M/19

3 de diciembre de 2002

(02-6664)

Grupo de Trabajo sobre la Relación entre Comercio e Inversiones

INFORME SOBRE LA REUNIÓN CELEBRADA LOS DÍAS 16 A 18 DE SEPTIEMBRE DE 2002

Nota de la Secretaría

1. El Grupo de Trabajo sobre la Relación entre Comercio e Inversiones se reunió los días 26 a 18 de septiembre de 2002 bajo la presidencia del Embajador de Seixas Corrêa (Brasil). El Grupo de Trabajo adoptó el orden del día contenido en el aerograma OMC/AIR/1886.

2. El Presidente señaló que el objeto de la reunión era triple: i) recibir de la Secretaría y de otros organismos información actualizada sobre la asistencia técnica, y esbozar las actividades previstas para los próximos meses; ii) iniciar el examen de las cuestiones "excepciones y salvaguardias por razones de balanza de pagos" y "celebración de consultas y solución de diferencias entre los Miembros" indicadas en el párrafo 22 de la Declaración Ministerial de Doha, e invitar al Grupo a continuar su debate sobre otras cuestiones identificadas en el párrafo 22; y iii) ofrecer al Grupo de Trabajo la oportunidad de continuar, si así lo deseaba, el debate de varias cuestiones que se habían planteado en el curso de su labor hasta la fecha.

A. PÁRRAFO 21 DE LA DECLARACIÓN MINISTERIAL DE DOHA

i) Asistencia técnica y creación de capacidad

3. La Secretaría presentó su tercer informe (WT/WGTI/W/135) sobre las actividades de asistencia técnica y de creación de capacidad relacionadas con las inversiones, continuación del informe presentado a la reunión del Grupo de Trabajo celebrada en julio, e informó a las delegaciones sobre las actividades futuras previstas. Como se explicaba en el párrafo 4 de la nota, hasta la fecha se habían realizado cuatro tipos de actividades, a saber, talleres, seminarios regionales y nacionales, y cursos de formación. Destacó que, aunque la parte del programa que correspondía a la OMC había recibido financiación suficiente, la secretaría de la UNCTAD había experimentado dificultades financieras, que, sin embargo, no había afectado por el momento al programa conjunto de actividades para el año en curso.

4. Desde la anterior reunión del Grupo, se había celebrado en San José, Costa Rica, los días 12 y 13 de agosto, el primer seminario regional para los países centroamericanos, organizado conjuntamente por la OMC y el Banco Interamericano de Desarrollo (BID). El programa de actividades para el resto del año consistía en un seminario regional para Sudamérica y México, organizado conjuntamente con el BID, que se celebraría en Lima, Perú; un seminario regional para países anglófonos de África, que se celebraría en Gaborone, Botswana; sendos cursos de formación de la UNCTAD para América Latina y para Asia y el Pacífico, que se celebrarían en Lima, Perú, y en Nueva Delhi, India; y seminarios nacionales para Venezuela, Guatemala, Sri Lanka y Túnez.

5. La Secretaría señaló asimismo que el 13 de septiembre había celebrado su segundo taller para funcionarios francófonos destinados en Ginebra, y que esa actividad se repetiría el 29 de noviembre para delegados de habla hispana. Además, en noviembre se celebraría en Ginebra, con la

colaboración del Gobierno del Japón, un taller de dos días para países anglófonos de África, y se financiaría la participación en él de funcionarios de las capitales. La Secretaría esperaba asimismo organizar otro seminario de ese tipo para países francófonos de África en el primer trimestre de 2003.

6. En lo que se refiere a las actividades de asistencia técnica para 2003, para las que se habían recibido varias solicitudes, la Secretaría reiteró que debía otorgarse prioridad a los seminarios regionales. Siempre que fuera posible, los seminarios nacionales se organizarían en fechas contiguas a las de los seminarios regionales con el fin de utilizar de la manera más eficaz los recursos de las Secretarías de la OMC y de la UNCTAD. Atendiendo a las solicitudes recibidas hasta la fecha, se habían planeado más actividades regionales para África, Asia, el Caribe, Europa Central y Oriental, América Latina y el Oriente Medio. La Secretaría participaría asimismo en cursos de formación de la UNCTAD para países anglófonos y francófonos de África. Además de esas actividades, se habían incluido en el programa diversos talleres para funcionarios con base en Ginebra y funcionarios de las capitales. La Secretaría indicó que se incluiría una lista definitiva de actividades en el programa general de asistencia técnica de la OMC para 2003, que se distribuiría a las delegaciones a su debido tiempo.

7. En lo referente a la evaluación de las actividades de asistencia técnica -abordada en la Sección IV de la nota- se observó que la Secretaría no contaba para la evaluación con una estructura institucional que le permitiera analizar ulteriormente la información que facilitaba cada participante a las Secretarías de la OMC y de la UNCTAD. Sin embargo, desde el año pasado, la Auditoría de la Cooperación Técnica ya venía realizando una evaluación de todas las actividades de asistencia técnica con arreglo a los parámetros acordados por los Miembros. Las actividades concretas de asistencia técnica en relación con el párrafo 21 de la Declaración de Doha se incluirían en la siguiente Auditoría, que se llevaría a cabo a principios de 2003.

8. El observador representante de la UNCTAD señaló los progresos del programa conjunto de asistencia técnica de la OMC y la UNCTAD sobre la relación entre comercio e inversiones desde la anterior reunión del Grupo de Trabajo. En agosto de 2002 se había celebrado en Costa Rica un seminario regional organizado conjuntamente con el BID y el Banco Centroamericano de Integración Económica. Asistieron a él 22 altos funcionarios de 9 países de la región. Como en otras ocasiones, se pidió a los participantes que evaluaran la utilidad y los beneficios del seminario. Los resultados de esa evaluación, inequívocamente positivos, estaban a disposición del Grupo de Trabajo. Además, se había continuado la serie de talleres de Ginebra con un taller para países Miembros de habla francesa, que se celebró el 13 de septiembre y sobre el que se distribuiría en breve un informe, con la correspondiente evaluación. Señaló que el programa general de la UNCTAD sobre la creación de capacidad en los países en desarrollo en relación con las cuestiones planteadas en los acuerdos internacionales sobre inversiones estaba sujeto a una evaluación externa independiente, que había empezado en agosto y concluiría en enero de 2003.

9. Junto con la OMC y el BID, la UNCTAD participaría en las actividades que habrían de celebrarse en breve en América Latina, es decir, el seminario regional para América Latina y México, los días 7 y 8 de octubre, y el curso intensivo de formación para América Latina, que se impartiría del 9 al 18 de octubre en Lima, Perú. En cuanto a las actividades futuras, indicó que, a solicitud de varios países menos adelantados Miembros, la UNCTAD organizaría otra ronda de negociaciones entre PMA y países exportadores de capital sobre tratados bilaterales de inversiones. Esa ronda tendría lugar en Ginebra del 11 al 20 de noviembre. Por último, señaló a la atención de los Miembros la reunión del Grupo de Expertos de la UNCTAD sobre la dimensión de desarrollo de la inversión extranjera directa (IED), que se celebraría en Ginebra del 6 al 8 de noviembre. El programa de la reunión se centraba en cuatro cuestiones concretas de interés potencial para las deliberaciones del Grupo de Trabajo: i) cómo podrían las políticas de los países receptores alentar la sinergia entre la IED y las empresas nacionales, con el fin de fomentar la competitividad de éstas dentro y fuera del país; ii) qué medidas podrían adoptar los países receptores para lograr ese resultado, iii) cómo

podrían introducirse salvaguardias para prevenir los efectos negativos para empresas nacionales; y iv) cómo llegar a un equilibrio entre los intereses de los países de origen y los de los países receptores, teniendo en cuenta las políticas y los objetivos de desarrollo de cada gobierno receptor y su derecho a reglamentar en función del interés público.

10. En relación con las dificultades financieras que encontraba la UNCTAD para aplicar la parte que le correspondía del programa conjunto OMC/UNCTAD de asistencia técnica, informó de que se habían logrado avances y de que varios países donantes habían prometido su apoyo. Lo había hecho, en particular, Suecia durante la reunión que celebró el Consejo Asesor sobre Inversiones de la UNCTAD y el CCI con ocasión de la Cumbre Mundial sobre el Desarrollo sostenible que tuvo lugar en septiembre en Johannesburgo. Eso significaba que la UNCTAD podría prestar su pleno apoyo a la aplicación del mandato de Doha durante el resto del año, especialmente en lo tocante a las actividades de análisis e investigación sobre políticas, y que también podría realizar todas las actividades operacionales previstas para el año en curso. En cuanto al intenso programa de actividades para 2003, la UNCTAD seguiría buscando fuentes de financiación. En ese contexto, mencionó que la secretaria de la UNCTAD había escrito a la Secretaría de la OMC para estudiar la posibilidad de financiar con cargo al Fondo Fiduciario Global de Doha las actividades conjuntas de las dos organizaciones previstas para 2003 en la esfera de las inversiones. Por último, destacó la excelente cooperación existente entre la OMC y la UNCTAD.

11. El representante de Costa Rica manifestó su agradecimiento a las Secretarías de la OMC y de la UNCTAD, así como al BID, por el seminario sobre inversiones que se había celebrado en Costa Rica los días 12 y 13 de agosto, titulado "Consecuencias para los países en desarrollo del estrechamiento de la cooperación multilateral". El seminario había sido el fruto de la colaboración entre el Instituto para la Integración de América Latina y el Caribe (INTAL), el Departamento de Integración y Programas Regionales del BID, el Programa de Formación de Recursos Humanos de Integración Centroamericana (PROFICA), el Banco Centroamericano de Integración Económica (BCIE), la UNCTAD y la OMC. Habían participado en él más de veinte delegados, en representación de Belice, Costa Rica, Cuba, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua, Panamá y la República Dominicana. En el seminario se habían abordado los siguientes temas: inversiones internacionales; acuerdos bilaterales y regionales; y párrafo 22 de la Declaración de Doha, incluidas las cuestiones de: alcance y definiciones, transparencia, no discriminación, modalidades de compromisos previos al establecimiento basados en un enfoque de listas positivas del tipo previsto en el AGCS, excepciones y salvaguardias por razones de balanza de pagos, consultas y solución de diferencias entre los Miembros, y disposiciones sobre el desarrollo. Esa actividad había contribuido a promover una mayor comprensión de los conceptos que podrían incluirse en un acuerdo multilateral sobre inversiones y que formaban parte de las deliberaciones del Grupo de Trabajo, ayudando a los Miembros a evaluar más exactamente las consecuencias de una cooperación multilateral más estrecha en lo referente al comercio y las inversiones, en particular en su relación con las políticas y los objetivos nacionales de desarrollo. También había fortalecido el marco institucional de los Miembros para llevar a cabo negociaciones bilaterales y regionales paralelas con otros países en la esfera de las inversiones.

12. El representante de Djibouti, que había participado en el reciente taller para funcionarios francófonos destinados en Ginebra, se manifestó de acuerdo en que debía alentarse a la Secretaría a proseguir esas actividades en el futuro e incluso a organizar más de ellas. Añadió que, si era importante celebrar seminarios y talleres, no lo era menos realizar evaluaciones y seguimientos. A ese respecto, preguntó si existía algún mecanismo para verificar si esas actividades estaban atendiendo a las necesidades de los Miembros, y, en caso afirmativo, cómo se estaba aplicando. Subrayó la importancia de la cooperación de la UNCTAD, que contaba con más experiencia y conocimientos en materia de inversiones.

13. El representante de las Comunidades Europeas se congratuló de la evaluación preliminar positiva presentada por la Secretaría de las actividades organizadas hasta la fecha en cooperación con la UNCTAD y otras organizaciones internacionales, así como de las evaluaciones positivas recibidas por la UNCTAD de los participantes en esos seminarios y otras actividades. También eran alentadores los indicios de que, por lo menos durante el año en curso, la UNCTAD contaría con fondos suficientes para llevar a cabo su parte de las actividades conjuntas relacionadas con Doha, gracias, por ejemplo, a las recientes promesas de contribuciones de Suecia. Le complacía añadir que Portugal había anunciado asimismo su decisión de prometer una contribución de 80.000 dólares EE.UU. para actividades de la UNCTAD relacionadas con las inversiones. Aunque su delegación era consciente de lo mucho que quedaba por hacer, era alentador que se hubiera empezado con buen pie en el cumplimiento del mandato esbozado el párrafo 21 de la Declaración de Doha. Como habían señalado otras delegaciones, era especialmente importante proseguir la labor en curso sobre análisis de políticas, pues esa era la clave para preparar y llevar a cabo las negociaciones y aplicar los acuerdos que se alcanzaran.

14. El representante del Japón también se felicitó de los positivos informes sobre la aplicación del programa de asistencia técnica hasta la fecha. Su delegación había tomado nota de los esfuerzos que estaba realizando la Secretaría para evaluar su programa de asistencia técnica relacionada con Doha, e instó a que se continuaran esas evaluaciones y se comunicaran sus resultados al Grupo de Trabajo para que se pudiera mejorar ulteriormente el programa. Recordó a las delegaciones que el Japón había otorgado particular importancia al aspecto de creación de capacidad. A nivel regional, su país había venido realizando actividades de fomento de la confianza en el contexto del foro de cooperación económica APEC-ASEAN. En mayo, el Japón había dirigido una sesión dedicada a cuestiones relacionadas con las inversiones en la reunión de funcionarios superiores del APEC celebrada en México. Habida cuenta del éxito de esa reunión, el Japón confirmó que se continuarían y reforzarían en el APEC esas actividades de fomento de la confianza, que a su vez promoverían la creación de capacidad a nivel mundial.

15. En lo referente a la creación de capacidad, el Japón estaba elaborando tres programas importantes con países africanos. En primer lugar, el Japón y la Secretaría de la OMC, en cooperación con la UNCTAD, organizarían antes de la siguiente reunión del Grupo de Trabajo un taller sobre la relación entre comercio e inversiones. El principal objetivo de esa actividad era proporcionar a los países anglófonos de África una oportunidad de profundizar su conocimiento de esas cuestiones. En segundo lugar, el Japón y la secretaria de la OCDE estaban organizando una conferencia internacional sobre comercio e inversiones que, con el título de "Maximizar los beneficios de la globalización para África", se celebraría en el Senegal en enero de 2003. Su objetivo era reunir a dirigentes africanos de los sectores público y privado para debatir cuestiones importantes relacionadas con el comercio, el desarrollo y el fomento de las inversiones. En tercer lugar, el Japón estaba en conversaciones con el Gobierno de Egipto para organizar un seminario de la OMC sobre creación de capacidad dirigido a altos funcionarios de todos los países de África, que se celebraría en febrero de 2003.

16. El representante de Corea dijo que su delegación compartía la evaluación en general positiva de las actividades de asistencia técnica celebradas hasta la fecha. También estaba de acuerdo en que, para resultar productivos, los seminarios y talleres tenían que tener una duración suficiente. Al evaluar el programa de asistencia técnica ejecutado hasta la fecha, su delegación deseaba destacar tres puntos. En primer lugar, era necesario incluir más referencias a experiencias nacionales concretas en materia de IED. En ese contexto, señaló a la atención de las delegaciones dos comunicaciones que su país había presentado anteriormente al Grupo de Trabajo: una de ellas se refería a los efectos de la IED en el desarrollo económico y el comercio de Corea (1997), y la otra a las repercusiones de la crisis financiera de Asia en las corrientes de IED de Corea. En segundo lugar, destacó la importancia de planear con antelación los seminarios y los talleres. Por encomiable que fuera la planificación de la Secretaría, sus esfuerzos no bastarían por sí solos para lograr los resultados deseados, por lo que no era menos importante la cooperación de todos los Miembros. A ese respecto, reiteró el propósito de

su delegación de cooperar estrechamente con la Secretaría en la planificación de las actividades para 2003. En concreto, había conversaciones en marcha para incrementar el número de seminarios regionales organizados en Corea bajo los auspicios del Organismo de Cooperación Internacional de Corea. Por último, manifestó su total acuerdo con el orador anterior en la importancia de la evaluación y el seguimiento. La autoevaluación era importante, y pidió que esa información se transmitiera a la Secretaría al final del año.

17. El representante de Zambia se felicitó de que las dificultades financieras de la UNCTAD parecieran haberse resuelto por el momento. Señaló que su delegación presentaría a la Secretaría de la OMC una evaluación consolidada de las necesidades en materia de asistencia técnica y creación de capacidad, que Kenya había presentado ya a la UNCTAD. Zambia era partidaria de que las dos secretarías estrecharan aún más su colaboración.

18. La representante del Canadá dijo que su delegación estaba satisfecha por el intenso calendario de actividades de alta calidad que había realizado hasta la fecha, y por las que había programado para el futuro. Convenía con Corea en que era necesario un esfuerzo colectivo para atender a las necesidades de asistencia técnica y de creación de capacidad de los países menos adelantados. Seminarios como los que estaba planeando el Japón en colaboración con otros Miembros, como Egipto, y con otras instituciones, como la OCDE, constituirían una aportación substancial en ese sentido. El Canadá seguía considerando que los países en desarrollo y los países menos adelantados eran los mejor situados para identificar sus propias necesidades en esa esfera, incluidas las de sesiones y programas complementarios que pudieran necesitarse, y estaba dispuesto a contribuir a los esfuerzos colectivos para satisfacer esas necesidades.

19. El representante de Suiza encomió a las Secretarías de la OMC y de la UNCTAD por sus útiles presentaciones en el reciente taller para delegaciones francófonas en Ginebra. Propuso que en talleres posteriores se estudiara la posibilidad de basar las presentaciones en preguntas formuladas con antelación por los Miembros, de manera que los participantes pudieran profundizar y aclarar las cuestiones que consideraran útiles.

20. El representante de la India esperaba con interés los dos documentos que presentaría en breve la UNCTAD, uno de los cuales se refería a la solución de diferencias entre inversores y Estados, y el otro a la solución de diferencias entre Estados. Señaló que las actividades de asistencia técnica de la OMC se habían centrado hasta ahora en la organización de seminarios y talleres que resultaran útiles para facilitar la comprensión de las cuestiones. Sin embargo, su delegación consideraba que la intención de los Ministros en el párrafo 21 iba más allá. La atención debería centrarse en cómo afectaba la existencia de un marco bilateral a la flexibilidad de que disponían los países en desarrollo en la elaboración de sus políticas. Esa cuestión debía constituir una parte esencial de la cooperación técnica que se prestara a los países en desarrollo. Su delegación concebía los seminarios y talleres como un paso en esa dirección.

21. El representante de Australia consideraba alentadores los informes positivos sobre las diversas actividades de asistencia técnica realizadas por la OMC y la UNCTAD mediante talleres, seminarios y cursos de formación. Su delegación estaba convenida de que eran los propios países en desarrollo y países menos adelantados los mejor situados para evaluar sus propias necesidades de asistencia técnica y creación de capacidad. Se alentaba a los países en desarrollo a que comunicaran sus necesidades y prioridades específicas tanto a la Secretaría como al Grupo de Trabajo, como estaban haciendo en la presente reunión. Australia apoyaba la lista de actividades realizadas hasta la fecha por la Secretaría en colaboración con la UNCTAD y la prioridad que se había otorgado a los países menos adelantados Miembros. Ese programa tenía un alcance geográfico adecuado, y cabía esperar que pudieran participar en él tantos representantes de países menos adelantados como fuera posible. Australia consideraba también que la asistencia técnica debía seguir centrada en cuestiones relacionadas específicamente con la OMC, y en particular en ayudar a los Miembros a entender las

consecuencias de un marco multilateral sobre inversiones. Ello ayudaría al Grupo de Trabajo a centrar nítidamente su labor en las cuestiones directamente relacionadas con las decisiones que habrían de adoptarse en la Quinta Conferencia Ministerial.

22. El representante de Malasia sugirió que, al evaluar el programa de asistencia técnica, resultaría útil centrarse en tres cuestiones: en primer lugar, mejorar las modalidades de formación y de ejecución; en segundo lugar, incluir a conferenciantes y personas con experiencia práctica en la esfera de la inversión procedentes de países en desarrollo; y, en tercer lugar, habida cuenta de lo limitado de los recursos y de la abundancia de solicitudes, estudiar la posibilidad de aportaciones complementarias de otras organizaciones. A ese respecto, su delegación pedía que el Presidente llevara a cabo una evaluación del programa de asistencia técnica en consulta con un grupo de delegaciones.

23. El representante de Marruecos dijo que el reciente taller para delegados de habla francesa residentes en Ginebra había sido especialmente interesante porque había permitido a los Miembros clarificar algunas cuestiones complejas relacionadas con la posibilidad de concertar un acuerdo multilateral, en particular la cuestión de la dimensión de desarrollo y su principal componente. Su delegación consideraba que esa actividad estaba en armonía con el mandato de Doha de ayudar a los países en desarrollo a aclarar cuestiones clave para que estuvieran en condiciones de adoptar una decisión final sobre esa cuestión. Marruecos alentaba a la Secretaría a que organizara talleres similares en el futuro, y esperaba con interés el informe que se publicaría al respecto.

24. El observador representante de la UNCTAD observó que la información que estaban facilitando los Miembros sobre los resultados del programa de asistencia técnica era de gran importancia para las dos secretarías en sus esfuerzos por adaptar y mejorar esas actividades.

25. La Secretaría se refirió a varias cuestiones planteadas por las delegaciones. En lo tocante a la posibilidad de incluir a más conferenciantes de países en desarrollo, convino en que era una buena idea, que convenía estudiar, aunque entrañara costes adicionales. En cuanto al análisis de políticas, sugirió que ese aspecto de la asistencia técnica tendría que abordarse en cuanto las delegaciones hubieran concluido su examen inicial de las siete cuestiones que debían aclararse según lo dispuesto en el párrafo 22. Añadió que una característica de los recientes seminarios nacionales había sido la práctica de dedicar la última tarde a un debate sobre cómo pensaban los participantes que debía incorporarse la dimensión de desarrollo a ese tipo de actividad.

ii) *"Transferencia de tecnología"*

26. El Presidente recordó que en una reunión anterior del Grupo la delegación del Brasil, apoyada por otras, había pedido a la Secretaría que preparara una nota de antecedentes sobre las inversiones extranjeras directas y la transferencia de tecnología. Esa nota se había distribuido con la signatura WT/WGTI/W/136.

27. La Secretaría presentó su nota de antecedentes sobre las inversiones extranjeras directas y la transferencia de tecnología. Señaló que el documento tenía un doble objetivo: en primer lugar, ofrecer una síntesis de las principales cuestiones surgidas de deliberaciones anteriores sobre este tema en el Grupo de trabajo y otros estudios pertinentes; y, en segundo lugar, examinar el trato dado a las políticas relacionadas con la tecnología en los actuales acuerdos sobre inversiones. No se pretendía ni se intentaba sacar conclusiones sobre la relación entre la IED y la transferencia de tecnología, sino destacar algunos de los factores que podrían ayudar al Grupo de Trabajo a entender mejor las complejidades de esa relación.

28. Se abordaban en el documento tres aspectos principales. En primer lugar, se examinaban las diferentes formas en que se producía la transferencia de tecnología por las empresas transnacionales,

es decir, internamente, entre la casa matriz y su filial extranjera, externamente, de la empresa multinacional a otra empresa no sujeta a su propiedad ni control, o mediante licencias, operaciones conjuntas con participación minoritaria, o arreglos de cooperación técnica. En segundo lugar, se destacaba que el impacto de la IED en el desarrollo tecnológico no dependía solo de la transferencia de tecnología de las empresas multinacionales a sus filiales o empresas asociadas, sino también de la propagación de esa tecnología por la economía del país como resultado de diversos "efectos de difusión" de los conocimientos. En otras palabras, la capacidad de una economía para absorber y utilizar la tecnología era fundamental para la transferencia de ésta. Por último, en el documento se examinaba el trato otorgado a las cuestiones relacionadas con la tecnología en los acuerdos internacionales sobre inversiones, en concreto las prescripciones en materia de resultados relacionadas con la transferencia de tecnología y la realización de actividades de investigación, y las disposiciones sobre derechos de propiedad intelectual.

29. El representante del Brasil recordó que en el párrafo 21 de la Declaración Ministerial de Doha se destacaba que el programa de asistencia técnica de la OMC debía comprender actividades de apoyo para "el análisis y la elaboración de políticas", con el fin de que los países en desarrollo y los países menos adelantados pudieran "evaluar mejor las consecuencias de una cooperación más estrecha para sus políticas y objetivos de desarrollo". Ese era el contexto en el que debía examinarse la nota de la Secretaría sobre la IED y la transferencia de tecnología. Su delegación deseaba formular tres observaciones. En primer lugar, convenía señalar a la atención de las delegaciones los estudios empíricos citados en la nota de la Secretaría, que destacaban la asimetría entre países desarrollados y países en desarrollo en cuanto a la generación de tecnología. Se hacía referencia al importante papel que desempeñaban las políticas de los países receptores, entre ellas las políticas comerciales y de inversiones, que podían propiciar la generación y transferencia de tecnología por parte de las filiales de empresas transnacionales. Su delegación consideraba que cualquier acuerdo marco sobre inversiones que restringiera el establecimiento de prescripciones en materia de resultados relacionadas con la transferencia y difusión de tecnología por empresas extranjeras podía mermar gravemente la autonomía de los gobiernos para adoptar y aplicar políticas tendentes a regular la entrada de IED y la adquisición de tecnología, tanto en la modalidad "internalizada" como en la "externalizada". En la sección III.A de la nota se señalaba que ese enfoque restrictivo ya se había aplicado en el contexto de algunos acuerdos comerciales regionales, en particular en el TLCAN, así como en acuerdos bilaterales sobre inversiones. Recordó a las delegaciones que el frustrado Acuerdo Multilateral sobre Inversiones de la OCDE también adoptaba un enfoque similar, aunque no idéntico, de prohibición de las prescripciones en materia de resultados que no estuvieran ya reguladas por el Acuerdo sobre las Medidas en materia de Inversiones relacionadas con el Comercio. De aplicarse ese enfoque, los ejemplos mencionados en el párrafo 10 de la nota de la Secretaría estarían sencillamente prohibidos.

30. Además, en el párrafo 20 de la nota se señalaba que las empresas multinacionales podían, en determinadas circunstancias, transferir tecnología "obsoleta" a sus filiales extranjeras. En tal caso, los países receptores debían poder adoptar políticas comerciales que, como las mencionadas en el párrafo 20, les permitieran determinar el tipo de tecnología que consideraran importante atraer.

31. Por último, su delegación deseaba destacar la importancia que para las deliberaciones del Grupo de Trabajo tenían los debates que sobre esa cuestión se estaban celebrando en el Grupo de Trabajo sobre Comercio y Transferencia de Tecnología. A ese respecto, cabía destacar la importancia de estudiar el papel desempeñado por las subvenciones otorgadas por países desarrollados para financiar actividades de I y D realizadas por las empresas, y cómo esas subvenciones afectaban a las posibilidades de los países en desarrollo de dotarse de capacidad tecnológica y de innovación, así como a la estructura de las corrientes comerciales y de inversiones. En la sección III.A de la nota de la Secretaría (Trato que se otorga a las cuestiones relacionadas con la tecnología en los acuerdos internacionales en materia de inversión), habría convenido introducir una mayor diversidad de ejemplos. Por ejemplo, no se mencionaban las disposiciones sobre IED y transferencia de tecnología

contenidas en el tratado constitutivo de las CE o en los acuerdos comerciales o sobre inversiones de las CE.

32. El representante de la India observó que una de las principales conclusiones de la nota de la Secretaría era la de que existía una fuerte concentración de la actividad innovadora en un número relativamente pequeño de países desarrollados, mientras que la participación de los países en desarrollo en los gastos mundiales en actividades de investigación y desarrollo (I y D) había disminuido de cerca del 6 por ciento en 1980 al 4 por ciento a principios del decenio de 1990. También era significativo que esa actividad también estuviera concentrada a nivel de cada país, pues el grueso del gasto en I y D correspondía a un número relativamente pequeño de empresas. Esas empresas, por lo general multinacionales, tendían a concentrar la actividad innovadora en sus países de origen. Una consecuencia de esa tendencia era que se había seguido y seguiría aumentando la diferencia tecnológica entre países desarrollados y países en desarrollo.

33. Señaló que en el párrafo 10 de la nota se indicaban diversas medidas concretas que podían adoptarse para propiciar la participación de las empresas multinacionales en la generación de tecnología en los propios países en desarrollo. Recordó que la Declaración Ministerial de Doha trataba fundamentalmente de cómo acelerar el proceso de desarrollo, especialmente en las regiones más pobres del mundo. Por lo tanto, el Grupo de Trabajo debía estudiar medidas concretas que pudieran adoptarse en el marco de su programa general de trabajo para reducir las actuales desigualdades en materia de tecnología.

34. Observó que la nota de la Secretaría contenía también otra conclusión importante relativa a la IED y la transferencia de tecnología. Había aumentado la importancia de las transferencias internalizadas de tecnología de las empresas multinacionales, mientras que había disminuido la de las transferencias externalizadas. Las transferencias externalizadas habían sido predominantes en los decenios de 1960 y 1970, pero en la actualidad se observaba una tendencia al incremento de las transferencias dentro de las propias empresas, lo que significaba que los países en desarrollo no podían acceder en el mercado a una proporción creciente de tecnologías, lo que tendía a agravar ulteriormente la brecha tecnológica.

35. En cuanto a la propagación de la tecnología y a la magnitud de los efectos de difusión de conocimientos derivados de la IED, los datos disponibles no permitían sacar conclusiones inequívocas. Los ejemplos de Venezuela y la República Checa citados en la nota de la Secretaría parecían indicar que la IED había afectado negativamente a los resultados de las empresas nacionales, principalmente por un efecto de desplazamiento, pero en México se había observado una relación positiva entre la IED y la productividad en el período 1965-1982. Parecía, pues, necesario un estudio más detallado de los efectos de difusión en la productividad y el crecimiento de la industria nacional, con referencia específica a los países en desarrollo.

36. Señaló a continuación que el panorama general era preocupante. La innovación tecnológica estaba cada vez más concentrada en un puñado de países, y, dentro de esos países, en un puñado de empresas. Esas empresas tendían a monopolizar la innovación tecnológica dentro de sus propias unidades, lo que conducía a una ulterior concentración del poder económico. Existía un consenso universal en que sería la tecnología la que conformaría el futuro, por lo que un proceso de concentración del poder económico mediante la concentración de la tecnología podría tener consecuencias peligrosas. Para facilitar el presente debate, señaló a la atención del Grupo de Trabajo el documento presentado por la India en junio de 2001, que se había distribuido con la signatura WT/WGTI/W/105. En él se subrayaba que la cuestión de la transferencia de tecnología constituía el elemento esencial del debate sobre el desarrollo. El desarrollo autosostenible exigía como condición previa fundamental un desarrollo de la capacidad tecnológica. El paso de los países en desarrollo de una fase de bajo desarrollo tecnológico a una fase superior solo sería posible mediante la transferencia de tecnología. Sin embargo, los datos disponibles indicaban que las fuerzas del mercado por sí solas

no garantizarían la transferencia de tecnología a los países en desarrollo ni su absorción por éstos. Aunque en el último decenio se había producido una verdadera eclosión de las corrientes transfronterizas de IED, la mayor parte de ellas correspondía a fusiones y adquisiciones (F y A) y no a inversiones totalmente nuevas.

37. La principal razón por la que los países, en particular los países en desarrollo, trataban de atraer IED era la expectativa de recibir la tecnología avanzada que tanto necesitaban. Las F y A no siempre aumentaban las existencias de capital físico productivo del país. Al mismo tiempo, mientras que las inversiones totalmente nuevas incrementaban la competencia al introducir nuevos participantes en el mercado, las F y A solían conducir a un aumento de la concentración económica al reducir el número de participantes activos. La relación entre las F y A y la transferencia de tecnología, directamente o a través de concatenaciones y efectos de difusión, dependía también de que la inversión se hiciera en busca de recursos naturales, de mercados, de eficiencia o de activos existentes. La finalidad de la inversión influía decisivamente en el tipo y la calidad de la tecnología transferida. De ahí que en el documento de la India se hiciera hincapié en la importancia de que los países en desarrollo no sólo propiciaran la transferencia efectiva de tecnología, sino que verificaran si esa tecnología era del tipo adecuado.

38. En el documento también se destacaba que en los últimos años el crecimiento de la IED había sido mayor que el de los pagos por transferencia de tecnología, lo que indicaba probablemente que el reciente aumento de las corrientes de IED no había ido acompañado de una transferencia simultánea de tecnología. En el caso de los países en desarrollo, había disminuido su participación en las transferencias de tecnología al tiempo que aumentaba la proporción de las corrientes de IED dirigida a ellos.

39. En el documento se hacía referencia a la distinción entre el "*know how*" y el "*know-why*" de la transferencia de tecnología, y se señalaba que las transferencias de tecnología dentro de las empresas multinacionales promovían la transferencia del primer tipo de conocimientos, más que la del segundo. La información disponible, en particular sobre la experiencia de Corea, indicaba que la IED relacionada con F y A había propiciado intensas transferencias de tecnología "operativa y de organización", pero no de "tecnología de producción". Atendiendo a la experiencia de los países del Asia Sudoriental, en el documento se señalaba que la capacidad de utilizar con éxito nuevas tecnologías podía coexistir con un nivel tecnológico bajo. El mero hecho de que en un determinado país se produjera alta tecnología no entrañaba una asimilación efectiva de los conocimientos, pues ésta dependía de una serie de factores ajenos a la transferencia de tecnología propiamente dicha. Citando el Informe sobre las inversiones en el mundo, el documento subrayaba que los países en desarrollo sólo atraían una proporción marginal de la investigación de las filiales extranjeras, y buena parte de lo que recibían estaba relacionado con la producción, la adaptación y el apoyo técnico (*know-how*) y no entrañaba innovación (*know-why*).

40. En conclusión, su delegación consideraba absolutamente esencial encontrar formas de convertir la transferencia de tecnología en un elemento necesario y definido por un mandato en cualquier acuerdo relacionado con la IED. Evidentemente, la prohibición de prescripciones en materia de resultados, incluidas las relativas a la transferencia de tecnología, que se mencionaban en la sección III de la nota de la Secretaría, no era compatible con el mandato de Doha, orientado hacia el desarrollo. Su delegación estaba en total acuerdo con las observaciones del Brasil respecto de la necesidad de estudiar la cuestión de las subvenciones y de examinar, en la sección III de la nota, las disposiciones relacionadas con la transferencia de tecnología de una gama más amplia de acuerdos internacionales en materia de inversiones y acuerdos comerciales regionales. La India estudiaría más detenidamente la cuestión y formularía nuevas observaciones más adelante.

41. El representante del Japón compartía la opinión de que la relación entre la IED y la difusión y la transferencia de tecnología era compleja y estaba determinada por diversos factores. Puesto que la

IED tenía una influencia positiva importante en el desarrollo de las economías de los países receptores, el Japón consideraba que la cuestión no era si la IED contribuía a la transferencia de tecnología, sino más bien cómo podía mejorarse el entorno para facilitar las transferencias de tecnología. Como se señalaba en el párrafo 27 de la nota de la Secretaría, las circunstancias de cada país eran diferentes, por lo que era difícil reproducir en un país los éxitos de otro. No obstante, la experiencia del Japón indicaba que las prescripciones en materia de transferencia de tecnología no eran un medio particularmente eficaz de promover el desarrollo tecnológico. Como se sugería en el párrafo 21 de la nota de la Secretaría, resultaba más provechoso para los países receptores centrar los esfuerzos en mejorar el entorno competitivo de las industrias nacionales y promover el desarrollo de éstas, para acelerar así la transferencia de las tecnologías clave.

42. Su delegación también consideraba extremadamente útil el análisis de la nota sobre las prescripciones en materia de resultados y las disposiciones sobre propiedad intelectual de los acuerdos comerciales regionales y los acuerdos sobre inversiones. En general, el Japón no creía que las prescripciones en materia de resultados pudieran desempeñar un papel positivo en la promoción de las inversiones, aunque hubiera algunas excepciones. A ese respecto, el Japón compartía la opinión expresada por Corea en la reunión anterior del Grupo de que una mayor liberalización de las inversiones conduciría directamente a una intensificación de la transferencia de tecnología. En cualquier caso, estaba de acuerdo en que el Grupo de Trabajo estudiara ulteriormente la cuestión de las prescripciones en materia de resultados y los derechos de propiedad intelectual, teniendo en cuenta que estaba directamente relacionada con otros Acuerdos de la OMC, como el Acuerdo sobre las MIC y el Acuerdo sobre los ADPIC.

43. La representante de los Estados Unidos dijo que su delegación coincidía con el Japón en que la inversión extranjera podía servir como vía de transferencia de tecnología. Señaló la necesidad de prestar atención sobre todo a las políticas internas de los países receptores, especialmente en los aspectos relacionados con la protección de la propiedad intelectual, la capacidad nacional para promover la innovación, y la capacidad de absorción de la tecnología transferida. A ese respecto, era importante tener en cuenta varios elementos mencionados en la sección III de la nota de la Secretaría. La delegación estadounidense estaba de acuerdo en que las transferencias de tecnología se producían preferentemente en países que permitían estructuras empresariales flexibles, propicias para las transferencias internas de tecnología, y que velaban por la aplicación y observancia de los derechos de propiedad intelectual.

44. En lo referente a las relaciones con el Grupo de Trabajo sobre Comercio y Transferencia de Tecnología, recordó algunas observaciones formuladas por su delegación sobre la transferencia de tecnología en el contexto del examen de un documento preparado por la Secretaría para ese Grupo de Trabajo. Reiteró asimismo que, aunque los Estados Unidos estaban interesados en conocer las opiniones de las delegaciones al respecto, el Grupo de Trabajo sobre la Relación entre Comercio e Inversiones no estaba facultado para estudiar la transferencia de tecnología *per se*. Aunque reconocía que había relaciones entre los asuntos tratados por ambos Grupos, la delegación estadounidense estimaba necesario formular algunas advertencias sobre el desarrollo de la labor de los dos órganos. Añadió que en el Grupo de Trabajo sobre Comercio y Transferencia de Tecnología se habían formulado propuestas concretas y los Estados Unidos habían expresado opiniones al respecto, y quería comprobar su pertinencia para la labor del Grupo de Trabajo sobre la Relación entre Comercio e Inversiones.

45. El representante de China observó que el desarrollo tecnológico era uno de los principales factores que propiciaban el proceso de desarrollo, junto con la existencia de políticas y objetivos nacionales de desarrollo adecuados, y la disponibilidad de los recursos financieros y humanos necesarios. Sin embargo, la mayoría de los países en desarrollo no tenía capacidad tecnológica suficiente, por lo que dependía de la transferencia y difusión de tecnología foránea. Las empresas transnacionales podían desempeñar sin duda un papel fundamental a ese respecto.

46. Señaló que las deliberaciones del Grupo de Trabajo constituían parte de un programa de actividades más amplio en el marco del Programa de Doha para el Desarrollo, en el que se otorgaba una importancia fundamental al proceso de desarrollo. Su delegación consideraba que, a la espera de llegar a un consenso explícito sobre las modalidades de negociación, la transferencia de tecnología debía ser un elemento integrante de cualesquiera negociaciones que se celebraran sobre un instrumento jurídico internacional en materia de inversiones después de la Conferencia Ministerial de Cancún. El párrafo 14 de la nota de la Secretaría se refería a algunos aspectos de las políticas de los países receptores respecto de la IED y la transferencia de tecnología que su delegación consideraba necesarios. Los gobiernos de los países receptores tenían la responsabilidad indudable de proporcionar un entorno tan favorable como fuera posible para la transferencia de tecnología por los inversores, lo que exigía la disponibilidad de infraestructura informática adecuada.

47. En cuanto a la relación entre las políticas nacionales y la transferencia de tecnología, su delegación consideraba que en la nota de la Secretaría no se estudiaban y analizaban las cuestiones con suficiente profundidad. China entendía que los gobiernos de los países receptores podían desempeñar un papel importante, positivo o negativo, en relación con la transferencia de tecnología por las empresas transnacionales. Como ejemplo de la influencia negativa que podían ejercer citó la restricción y el control estrictos de la exportación de tecnologías. Recordó que desde mediados del decenio de 1970 hasta principios del de 1980 se había negociado en las Naciones Unidas un proyecto de código de conducta sobre la transferencia de tecnología. Desde entonces habían pasado unos veinte años, y, aunque algunos de los puntos de vista incluidos en el proyecto de texto podían considerarse obsoletos, la mayoría de los problemas y cuestiones planteados conservaban su vigencia. Propuso que el contenido pertinente de ese proyecto de texto se tomara como referencia en el examen previo y, en su caso, en la negociación de las disposiciones en materia de transferencia de tecnología de cualquier posible acuerdo internacional sobre inversiones.

48. El representante del Canadá deseaba exponer algunas de las experiencias de su país en relación con la transferencia de tecnología. Señaló que el Canadá representaba el 0,5 por ciento de la población mundial y el 4 por ciento de los conocimientos científicos mundiales. No obstante, importaba el 65 por ciento de su tecnología nueva, lo que suponía el porcentaje más alto entre los países del G7 y hacía que el Canadá tuviera un interés importante y actual en la cuestión. Investigaciones recientes revelaban que la IED impulsaba la transferencia de tecnología y tenía efectos de difusión positivos para la economía canadiense.¹ Esa conclusión no era sorprendente, pues, además de estar más orientadas a la exportación que las empresas nacionales, las empresas extranjeras tenían más facilidad para acceder a tecnología avanzada y adoptarla. Teniendo eso en cuenta, el Canadá seguía perfeccionando sus políticas en materia de transferencia de tecnología y cuestiones conexas. Ante todo, las líneas maestras de la política económica del país se habían diseñado de manera que facilitaran esa transferencia. Una de las formas de hacerlo consistía en alentar la IED, con algunas restricciones en sectores determinados. En la experiencia del Canadá, existía una estrecha relación entre la IED y la transferencia de tecnología. Aunque podían variar las modalidades concretas de transferencia (por ejemplo, mediante licencias, operaciones conjuntas o transferencia "internalizada" de matriz a filial de la misma empresa), a largo plazo siempre se manifestaban efectos de difusión, especialmente en el caso de IED en gran escala.

49. Recordó que todas las industrias, incluso las no consideradas tradicionalmente como industrias con alta intensidad tecnológica, incorporaban tecnología avanzada a productos y procesos. La industria minera y los servicios públicos eran dos ejemplos de actividades que se habían transformado recientemente mediante una utilización más intensa de tecnología. También en esos sectores, la apertura al comercio y la IED había contribuido a la adopción de tecnologías nuevas, de procedencia extranjera, y había producido efectos de difusión, a medida que adoptaban la tecnología

¹ J. Tang y S. Rao, "R&D Propensity and Productivity Performance of Foreign-Controlled Firms in Canadá", Industry Canadá Working Paper N° 33, marzo de 2001.

empresas canadienses para acometer actividades de exportación. Con el desarrollo tecnológico del Canadá, se habían introducido políticas complementarias tendentes a maximizar los beneficios de la IED y de la transferencia de tecnología. Así, por ejemplo, se había incrementado la inversión en medios de investigación en las universidades, se había acelerado la comercialización de los resultados de la investigación, y se había impulsado la cooperación internacional en investigaciones "en las fronteras del conocimiento". Todas esas políticas se incluían entre las prioridades del Gobierno anunciadas al Parlamento del Canadá en enero de 2001.

50. Además, los efectos de difusión se habían intensificado al aumentar la capacidad de absorción del Canadá en relación con la IED. Teniendo eso en cuenta, las políticas marco, incluidas las que el Canadá impulsaba en el plano internacional, se complementaban con asistencia para el desarrollo. Ese enfoque entrañaba el reconocimiento del fracaso del mercado en algunos casos. Uno de los objetivos del Canadá en la cooperación internacional con los países en desarrollo era prestar asistencia para la creación de capacidad, así como para la transferencia de tecnología, y el desarrollo de conocimientos y de capacidad de gestión, incluidos los conocimientos locales e indígenas. El Canadá no era el único de los países desarrollados que aplicaba este enfoque en sus políticas de ayuda y de fomento del desarrollo. Al explicar esas recientes experiencias y políticas en relación con la tecnología y el desarrollo de industrias y exportaciones tecnológicamente avanzadas, su delegación era consciente de que estaban estrechamente vinculadas a las circunstancias del Canadá. No obstante, las cuestiones planteadas guardaban relación con la labor del Grupo. El Canadá formularía más observaciones al respecto en el Grupo de Trabajo sobre Comercio y Transferencia de Tecnología.

51. La representante de México observó que la IED había sido un medio importante de difusión de la tecnología en el sector manufacturero mexicano, gracias a los procesos de integración de muchas empresas multinacionales. Señaló que México fomentaba esa capitalización de tecnología a través de la IED mediante la introducción de normas claras que proporcionaban certeza y seguridad a los inversionistas extranjero. Una de esas normas había sido la no imposición de prescripciones en materia de resultados, como se señalaba en la nota de la Secretaría, ya que México había llegado a la conclusión de que esas medidas no siempre habían sido las más eficaces.

52. Aunque la nota de la Secretaría era un buen punto de partida para examinar la relación entre IED y desarrollo tecnológico, México consideraba que algunos aspectos de la cuestión requerían un estudio más profundo para adquirir una perspectiva más amplia. Sería interesante, por ejemplo, ampliar el contenido de la nota en lo referente a cuestiones tales como las ventajas respectivas de la IED y otras formas de transferencia de tecnología, como la concesión de licencias o las propias importaciones. También convendría disponer de más información sobre cómo se difundía la tecnología por diversos medios dimanantes de la IED, como la integración vertical, la integración horizontal y el movimiento de personas, entre otros. Diversas organizaciones internacionales, además de las citadas en la nota de la Secretaría, habían hecho aportaciones importantes sobre esos y otros muchos aspectos de la relación entre la IED y el desarrollo tecnológico, y su delegación las consideraba valiosas fuentes de información. La OCDE, por ejemplo, había realizado estudios exhaustivos sobre esa relación, que podían proporcionar al Grupo de Trabajo elementos adicionales de reflexión. La idea general era proporcionar a los gobiernos Miembros elementos de análisis que les permitieran evaluar mejor la importancia de una cooperación internacional más estrecha en la esfera de la IED.

53. En lo referente al debate sobre las ventajas respectivas de las transferencias externas e internas de tecnología, el representante de Corea estaba convencido de que no había una respuesta única. Corea se había centrado en un principio en las modalidades externalizadas de transferencia, como había señalado la Secretaría en su nota. Sin embargo, desde la crisis financiera de 1997, el país había optado por atraer más IED, lo que había conducido a un pronunciado aumento de las transferencias internalizadas. Corea estaba ahora modificando la orientación principal de su política para centrar sus esfuerzos, más que en recibir transferencias de tecnología a través de IED, en

desarrollar su propia capacidad tecnológica incrementando los proyectos y recursos de I y D. Además, su delegación consideraba que otras medidas y políticas de apoyo eran igualmente importantes para maximizar los efectos beneficiosos de la IED y de las transferencias de tecnología. Por ejemplo, los países necesitaban un fundamento sólido de educación general para poder absorber y utilizar los efectos de difusión derivados de la IED.

54. Su delegación convenía con los Estados Unidos y el Japón en que si se insistía demasiado en prescripciones en material de transferencia de tecnología podía llegarse a desincentivar la IED. En lo tocante a las prescripciones en materia de resultados, recordó al Grupo de Trabajo el documento presentado por Corea (WT/WGTI/W/82), en el que se sugería que las políticas encaminadas a fomentar las transferencias de tecnología no debían llegar a la imposición a los inversionistas extranjeros de prescripciones en materia de transferencias. La experiencia de Corea indicaba que un enfoque basado en el mercado, que promoviera la formación de personal nacional para facilitar la difusión natural de la tecnología, resultaba más eficaz y eficiente que la imposición de prescripciones. Corea consideraba, en suma, que el Grupo de Trabajo debía buscar formas de impulsar tanto la IED como la transferencia de tecnología.

55. El representante del Taipei Chino observó que, como en muchos otros casos, la IED recibida por el Taipei Chino había ido acompañada de tecnologías útiles que habían promovido el desarrollo económico. La experiencia del Taipei Chino también indicaba que las prescripciones obligatorias en materia de transferencia de tecnología no resultaban demasiado útiles para alentar la difusión de tecnología de alta calidad, en parte porque las empresas extranjeras siempre podían encontrar formas de eludir esas prescripciones, pero también, desde un punto de vista más general, porque esas medidas tendían a desincentivar a los inversores extranjeros. Sugirió también que los países receptores podían, para alentar la transferencia de tecnología, recurrir a otras políticas más eficaces, como subvenciones, por lo que quizás conviniera incluir en los debates el Acuerdo sobre SMC y el Acuerdo sobre los ADPIC. Por último, señaló que se mencionaba con frecuencia la relación entre la IED y la transferencia de tecnología, pero también era importante examinar la relación entre determinadas formas de inversiones en cartera (por ejemplo, los derechos contractuales) y la difusión de tecnología.

56. La representante de Suiza destacó cuatro puntos de la nota de la Secretaría que su delegación consideraba de especial interés. El primero era la elevada concentración de IED en determinadas empresas y países. Alrededor del 85 por ciento de la actividad de I y D del mundo en desarrollo tenía lugar en sólo cuatro países, y el 83 por ciento de la I y D del mundo desarrollado se concentraba en 10 países. Sin embargo, convenía destacar asimismo que más del 95 por ciento de las empresas eran PYME, muchas de las cuales también realizaban importantes actividades de I y D, lo que permitía una visión más matizada de la situación. Un segundo punto de interés era el análisis de medidas, diferentes de las prescripciones en materia de transferencia de tecnología, que podían aplicar los países, como las tendentes a alentar la vinculación de empresas y universidades del país con las actividades de I y D. El tercer punto se refería a la diferencia entre las modalidades internalizadas y externalizadas de transferencia de tecnología y a cómo esos procesos dependían de diversos factores, como las características de los países receptores y las políticas que aplicarían. La capacidad de absorber tecnología era un factor particularmente importante. Era importante la observación de que el impacto de la IED en la transferencia de tecnología dependía también de que la inversión tendiera a la sustitución de importaciones o al fomento de la exportación. Por último, Suiza consideraba de en la nota se destacaba acertadamente la complejidad de la relación entre la inversión extranjera y la transferencia de tecnología, que no había un enfoque único de validez universal, y que tenía gran importancia el contexto nacional (por ejemplo, la forma en que se protegían los derechos de propiedad intelectual).

57. El representante de Indonesia recordó que su delegación había insistido siempre en que la cuestión de la transferencia de tecnología era extremadamente importante y debía tenerse presente en todos los aspectos de las deliberaciones del Grupo de Trabajo. La IED podía ser un medio eficaz de

transferencia y difusión de tecnologías y conocimientos de gestión en los países en desarrollo. No obstante, los propietarios monopolistas de la tecnología tendían a restringir la transferencia de ésta a países en desarrollo. También había que tener en cuenta que el costo de la transferencia de tecnología de las empresas multinacionales era a menudo demasiado elevado, y suponía una carga adicional para la balanza de pagos del país receptor. Según la teoría convencional, la tecnología podía adquirirse libremente a los precios de mercado. En la práctica, sin embargo, la alta tecnología no era tan asequible, y solo unos pocos tenían acceso a ella.

58. En anteriores debates del Grupo de Trabajo sobre esta cuestión se habían citado diversos estudios que aclaraban el papel de la IED en la transferencia de activos intangibles, especialmente en la esfera de la tecnología. La teoría tradicional daba por supuesto que la IED promovía las transferencias de tecnología, pero varios estudios habían puesto de manifiesto que, en el caso de los países con bajos niveles de desarrollo, lo más probable era que sólo se consiguiera atraer IED hacia actividades con baja intensidad de tecnología. Por consiguiente, para garantizar que realmente tuviera lugar una transferencia de tecnología, en particular de tecnología nueva, podría necesitarse una intervención normativa a nivel nacional con el fin de imponer una correlación positiva entre la IED y la transferencia de la tecnología necesaria, asegurando al mismo tiempo la debida protección de los derechos de propiedad intelectual. Como sabían los Miembros, seguía habiendo una diferencia considerable de competitividad entre las empresas de los países en desarrollo y las empresas multinacionales. Las economías en desarrollo también eran conscientes de la enorme importancia de la IED y de la tecnología para su crecimiento y desarrollo. Teniendo todo eso presente y con el fin de fortalecer la capacidad nacional de los países receptores, Indonesia consideraba necesario que los países en desarrollo, como receptores de IED, dispusieran de la flexibilidad necesaria para acceder a las transferencias de tecnología en condiciones equitativas y favorables y a precios asequibles. Para ello era preciso que no se impidiera a los países receptores aplicar medidas tendentes a promover la transferencia de tecnología, como incentivos y prescripciones en materia de transferencia de tecnología, de conformidad con sus objetivos nacionales de desarrollo. Deberían permitirse las excepciones en esas esferas, al igual que en el contexto de los acuerdos internacionales sobre inversiones. En lo referente a la transferencia de tecnología, el trato especial y diferenciado resultaba imprescindible para garantizar a los países en desarrollo una participación equitativa en los avances tecnológicos.

59. Esa cuestión tenía especial pertinencia para las deliberaciones del Grupo de Trabajo, pues uno de los elementos del párrafo 22 de la Declaración Ministerial de Doha se refería a las disposiciones sobre el desarrollo. Su delegación entendía que la cuestión de cómo facilitar la transferencia de tecnología era una de las disposiciones sobre desarrollo más importantes. Lo que convenía destacar era que, independientemente de que la tecnología se transfiriera en forma interna o externa, las disposiciones aplicables a la inversión debían dejar al país receptor suficiente libertad y flexibilidad para atender a sus propias necesidades de desarrollo. La capacidad de los países receptores para fortalecer su infraestructura industrial y tecnológica dependía de su libertad y flexibilidad para regular las corrientes de capitales. Muchos habían ensalzado el papel de la IED como motor del crecimiento que respaldaba los esfuerzos de desarrollo, pero también había que tener presentes las obligaciones de los inversores. En el caso de que los Miembros decidieran, por consenso explícito, negociar un acuerdo internacional sobre inversiones, Indonesia consideraba que debía tratarse de llegar a una solución beneficiosa para todas las partes, que entrañara un equilibrio entre las necesidades de transferencias de tecnología de los países en desarrollo y los derechos y obligaciones de los inversores.

60. El representante de Hungría observó que la transferencia y difusión de tecnología podía ser para los países en desarrollo, como para todos los demás Miembros de la OMC, una de las principales ventajas derivadas de la IED. El Grupo de Trabajo había celebrado muchos debates útiles y profundos sobre la cuestión en los últimos años, y parecía existir un acuerdo en que la apertura del país receptor a la inversión extranjera no garantizaba por sí misma que tuviera lugar la transferencia

de tecnología ni que las tecnologías transferidas fueran las deseadas por el gobierno. Lo que había que preguntarse era qué podían y debían hacer los gobiernos para alentar la transferencia y difusión de tecnología y de qué instrumentos disponían para ello. Una observación general era la de que la transferencia y difusión de tecnología parecían depender considerablemente de la capacidad de absorción del país receptor. Hungría estaba de acuerdo también con la observación de la nota de la Secretaría de que las características y el alcance de la transferencia de tecnología dependían en medida importante de las condiciones de competencia en que desarrollara sus actividades la empresa en cuestión.

61. Aunque Hungría no estaba clasificada entre los países en desarrollo, sus índices de desarrollo eran comparables a los de muchos de esos países. Teniendo eso en cuenta, deseaba exponer ante el Grupo de Trabajo algunas de las experiencias de su país en los últimos años en relación con la IED y la transferencia de tecnología. Se proponía actualizar el documento presentado por su delegación al Grupo de Trabajo (WT/WGTI/W/83), en el que se detallaban las recientes experiencias de Hungría. En términos relativos, la participación de la IED en la economía húngara era la más elevada de la región. Hungría había recibido corrientes constantes y substanciales de IED, a una tasa anual de alrededor del 4 por ciento del PIB, que habían contribuido a un aumento considerable de la productividad, lo que a su vez había conducido a una reorientación de la actividad manufacturera hacia procesos y productos con mayor valor añadido. Ese aumento de las entradas de IED coincidió asimismo con un crecimiento importante de las exportaciones húngaras, muy superior a los promedios mundiales, con el resultado de que en poco más de 10 años se dobló la participación de Hungría en el comercio mundial. Además del incremento cuantitativo de las exportaciones, mejoró considerablemente su composición. Las exportaciones húngaras habían consistido tradicionalmente de productos básicos y productos industriales con bajo nivel de elaboración, pero el año pasado los productos industriales con un alto nivel de elaboración representaron más del 90 por ciento de las exportaciones totales. Nada de eso habría sido posible sin transferencia de tecnología y un importante aumento del nivel tecnológico del país.

62. Había que determinar cuáles eran las políticas que habían dado resultado. Hungría había constatado que era muy importante establecer y mantener un entorno propicio para la IED, con un marco normativo estable, previsible y transparente que alentara a los inversores a importar sus conocimientos y tecnologías. Eso entrañaba la aplicación de diversas medidas, incluidas medidas macroeconómicas. Su delegación convenía también en que la protección adecuada de los derechos de propiedad intelectual era un elemento importante que contribuía a establecer condiciones favorables para la inversión y la transferencia de tecnología. Otras posibles medidas tenían por objeto aumentar la capacidad de absorción tecnológica de la economía a través de actividades de enseñanza, formación y reciclaje profesional y del fomento de la I y D. También podían introducirse incentivos para atraer corrientes de IED. En resumen, Hungría consideraba muy importante establecer un entorno propicio, junto con medidas encaminadas a crear condiciones que atrajeran corrientes de IED de elevado contenido tecnológico.

63. Por último, expresó algunas dudas sobre la eficacia de las disposiciones obligatorias para promover la transferencia de tecnología. Hungría había experimentado brevemente con algún tipo de mecanismo que permitiera seleccionar las propuestas de inversión en función del nivel de tecnología que entrañaran, pero había comprobado que esas políticas no tenían los efectos deseados, sino que tendían a desalentar a algunos inversores. Como era sabido, la economía mundial había cambiado considerablemente en el último decenio, y se había multiplicado la demanda de IED. Muchos países se habían abierto a la IED y estaban compitiendo activamente entre sí para atraer a los inversores. Por consiguiente, los inversores podían ahora escoger entre muy diversos mercados, y la aplicación de prescripciones obligatorias sería sin duda un factor que tendrían en cuenta al adoptar sus decisiones de inversión. Hungría tenía también dudas sobre la posibilidad y el alcance de la regulación en el país de origen, mencionada por algunas delegaciones. Como consecuencia de la creciente demanda mundial de IED, ya no había competencia sólo entre los países importadores de capital tradicionales, sino

también entre los gobiernos de países tradicionalmente exportadores de capital, que no siempre aceptaban de buen grado las salidas masivas de inversiones, con las consiguientes pérdidas de puestos de trabajo. En esas circunstancias, quizás resultara poco realista esperar que los países de origen aceptaran reglamentaciones que tendrían por objeto aumentar la intensidad de tecnología de las inversiones extranjeras.

64. El representante de las Comunidades Europeas observó que la transferencia de tecnología era una cuestión extremadamente importante, a la que el Grupo de Trabajo había prestado probablemente más atención que a ningún otro tema. Su delegación la consideraba una cuestión horizontal, que abarcaba las políticas de fomento de la IED, pero sin circunscribirse a ellas, por lo que resultaba sin duda conveniente integrar las deliberaciones del Grupo de Trabajo en la labor más general del Grupo de Trabajo sobre Comercio y Transferencia de Tecnología. Las Comunidades Europeas ya habían presentado a ese Grupo una comunicación escrita (WT/WGTTT/1) en la que lo alentaban a centrar su atención en tres cuestiones: en primer lugar, la necesidad de llegar a una definición común de la transferencia de tecnología; en segundo lugar, la identificación de los diversos canales por los que se transfería la tecnología; y, en tercer lugar, el examen de las condiciones que hacían más eficaz el funcionamiento de esos canales. Esa labor permitiría fundamentar recomendaciones sobre las medidas que podrían adoptarse dentro del mandato de la OMC para incrementar las corrientes de tecnología hacia los países en desarrollo.

65. Señaló que no cabía duda de que la IED era uno de los principales canales por los que se transfería tecnología tanto a países en desarrollo como a países desarrollados. Por lo tanto, las condiciones y políticas que facilitarían la IED tenderían también a intensificar la transferencia de tecnología. La cuestión clave era la de cómo incrementar la capacidad de los países en desarrollo para atraer y absorber IED y tecnología de alta calidad. Su delegación consideraba que, si no existían las condiciones adecuadas -es decir, mano de obra cualificada, infraestructura apropiada, un marco normativo nacional estable y creíble, observancia de los derechos de propiedad intelectual- no se conseguiría nunca atraer tecnología con reglamentaciones o prescripciones en materia de resultados. Lo que había que hacer era abordar las deficiencias estructurales, en vez de adoptar medidas de dudosa utilidad, como prescripciones en materia de resultados, que resultaban a menudo contraproducentes y redundaban en una pérdida de bienestar, según la mayoría de los estudios disponibles, incluidos algunos citados en la nota de la Secretaría.

66. Una cuestión más inmediata era la de la relación entre la transferencia de tecnología y un posible marco multilateral sobre inversiones. Algunas delegaciones subrayaban que la imposición de disciplinas o de prescripciones en materia de resultados reduciría la capacidad de los países en desarrollo para adoptar políticas tendentes a maximizar las transferencias de tecnología, pero las Comunidades Europeas no estaban seguras de que esa cuestión fuera pertinente para el debate en curso. Su delegación no tenía conocimiento de que se hubieran formulado en el Grupo de Trabajo propuestas relativas a disciplinas o prescripciones en materia de resultados. Señaló también a la atención de los representantes que en la nota de la Secretaría se observaba que la mayoría de los acuerdos internacionales sobre inversiones no contenía disciplinas sobre prescripciones en materia de resultados. Por último, algunas delegaciones habían pedido que los países de origen adoptaran políticas activas en relación con las transferencias de tecnología. Las Comunidades Europeas no estaban seguras de que esa cuestión fuera totalmente pertinente para el tipo de marco multilateral previsto por los Ministros en la Declaración Ministerial de Doha.

67. El representante de la Argentina destacó varios puntos que su delegación juzgaba importantes. Señaló que el desarrollo era una cuestión horizontal, que guardaba relación con las negociaciones de la OMC en todas las esferas. En el párrafo 22 de la Declaración Ministerial de Doha, en particular, se indicaba específicamente que el Grupo de Trabajo debía tener en cuenta las políticas y objetivos de los gobiernos receptores. Un objetivo de desarrollo importante, que debía examinarse con atención, era la transferencia de tecnología. En relación con las prescripciones en materia de transferencia de

tecnología, su delegación quería huir de las posiciones extremas. Si era evidente que la imposición de tales prescripciones no garantizaba necesariamente la transferencia de tecnología, no lo era menos que las fuerzas del mercado por sí solas no podían resolver el problema. La Argentina compartía la inquietud expresada por el Brasil por el número relativamente pequeño de modelos incluidos en la nota de la Secretaría. El TLCAN, aunque importante, no era el único modelo. Su delegación había consultado el interesante inventario de modelos compilado por la UNCTAD, y creía que el ejemplo de la ASEAN, entre otros, podía servir de orientación. Lo que quería subrayar era que el Grupo de Trabajo debería examinar el nivel al que tendrían que aplicarse las prescripciones en materia de transferencia de tecnología, no si esas prescripciones debían o no existir. La Argentina consideraba que, al analizar las experiencias de los países en desarrollo, y los problemas de éstos para atraer inversiones o transferencias de tecnología, el Grupo de Trabajo debería prestar más atención a las desventajas e impedimentos con que topaban esos países, con el fin de tratar de llegar a un equilibrio razonable. También estaba de acuerdo con Indonesia en la necesidad de un equilibrio adecuado entre los derechos otorgados a los inversores y sus obligaciones.

68. El representante del Brasil se mostró de acuerdo con muchas de las declaraciones formuladas, en particular con la observación del Japón de que no podía haber en esta cuestión un enfoque único de validez universal. Los debates habían puesto de manifiesto que se trataba de una cuestión importante para muchas delegaciones. A ese respecto, el tema de la IED y la transferencia de tecnología, aunque no formaba parte de las siete cuestiones mencionadas en el párrafo 22 de la Declaración Ministerial de Doha, guardaba una relación clara con muchas de ellas, por ejemplo con las disposiciones sobre desarrollo. Por eso, y teniendo en cuenta el objetivo expuesto en el párrafo 21 de permitir a los países en desarrollo y menos adelantados evaluar mejor las consecuencias que una cooperación multilateral más estrecha en materia de inversiones tendría para sus políticas y objetivos de desarrollo, su delegación consideraba aconsejable seguir examinando la cuestión de la IED y la transferencia de tecnología en las próximas reuniones del Grupo de Trabajo. La UNCTAD podría quizás realizar alguna labor complementaria al respecto, por ejemplo examinar más detenidamente la cuestión teniendo en cuenta las opiniones expresadas por los Miembros durante el debate en curso.

69. Respondiendo a la sugerencia del Brasil, el observador representante de la UNCTAD se remitió por el momento al Informe sobre las inversiones en el mundo de 2002, en el que se abordaba la cuestión en examen, en relación con el tema de las empresas transnacionales y la competitividad de las exportaciones. Señaló también que la UNCTAD estaba dispuesta a seguir examinando otros asuntos relacionadas con la transferencia de tecnología, así como otras cuestiones no mencionadas en el párrafo 22 de la Declaración Ministerial de Doha.

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

B. PÁRRAFO 22 DE LA DECLARACIÓN MINISTERIAL DE DOHA

71. El Presidente recordó que en la anterior reunión del Grupo de Trabajo se había acordado centrar el debate en la sexta y la séptima de las cuestiones que debían aclararse según lo dispuesto en el párrafo 22 de la Declaración Ministerial de Doha, a saber, "excepciones y salvaguardias por razones de balanza de pagos" y "celebración de consultas y solución de diferencias entre los Miembros".

i) *Excepciones y salvaguardias por razones de balanza de pagos*

72. El Presidente señaló a la atención de los Miembros la nota de antecedentes preparada por la Secretaría sobre "excepciones y salvaguardias por razones de balanza de pagos" (WT/WGTI/W/137), así como las comunicaciones escritas sobre esa cuestión que se habían recibido del Japón (WT/WGTI/W/138), Corea (WT/WGTI/W/143), el Territorio Aduanero Distinto de Taiwán, Penghu, Kinmen and Matsu (WT/WGTI/W/144), y el Canadá (WT/WGTI/W/146).

73. El representante del Japón presentó la comunicación de su país (WT/WGTI/W/138). El Japón había preparado ese documento, relativo a las excepciones y salvaguardias por razones de balanza de pagos, movido por el convencimiento de que se trataba de un elemento fundamental para hacer más eficaz cualquier marco multilateral sobre inversiones que se estableciera. En relación con las excepciones, se destacaban tres puntos importantes para cualesquiera normas sobre inversiones que se adoptaran en el futuro. En primer lugar, convenía subrayar el carácter universal de las excepciones generales. Las excepciones no debían depender de circunstancias particulares de los países, sino que debían tener características generales aplicables a todos. El Japón consideraba que la dimensión de desarrollo no debía incluirse en el diseño de las excepciones generales, sino examinarse en el contexto de las reservas y los compromisos específicos de un acuerdo, teniendo en cuenta las necesidades, circunstancias, prioridades y niveles de desarrollo de los países. En segundo lugar, debía promoverse el equilibrio entre disciplinas y excepciones. Era fundamental garantizar que las excepciones concretas no socavaran las normas y disciplinas del acuerdo. En tercer lugar, era importante armonizar las excepciones que se introdujeran en cualquier acuerdo marco sobre inversiones con las ya previstas en otros Acuerdos de la OMC. A la luz de esas consideraciones, el Japón entendía que el punto de partida adecuado para cualquier debate sobre las excepciones generales y las excepciones relativas a la seguridad eran las normas existentes de la OMC, como las del GATT y las del AGCS. Evidentemente, se necesitaría un ulterior examen para determinar si era preciso introducir en un acuerdo sobre inversiones excepciones diferentes de las previstas en el GATT y el AGCS.

74. En lo referente a las salvaguardias por razones de balanza de pagos, en el documento del Japón se destacaban tres puntos. En primer lugar, se subrayaba la naturaleza diferente, desde el punto de vista de la balanza de pagos, de los bienes y servicios, por una parte, y las inversiones, por la otra. Las restricciones a la importación de mercancías o de servicios conducían a una mejora de la balanza por cuenta corriente y eran coherentes con el objetivo de protección de la balanza de pagos. En cambio, al introducir restricciones a la inversión podía restringirse la inversión previa al establecimiento, lo que podía redundar en un deterioro de la cuenta corriente y de la balanza de pagos. Para la protección de la balanza de pagos era fundamental estimular las corrientes de inversiones, en vez de desalentarlas. El segundo punto se refería a las restricciones por razones de balanza de pagos aplicadas a las actividades de inversión previas al establecimiento. Un ejemplo era el de las restricciones de transferencias y pagos con fines de protección de la balanza de pagos. Tales restricciones estaban permitidas en el AGCS, y disposiciones similares podían servir como punto de referencia para establecer normas relativas a las inversiones. No obstante, los países receptores debían tener en cuenta varias consideraciones. Aunque se aplicaran por razones de balanza de pagos, el recurso frecuente a esas restricciones supondría un mensaje negativo para los inversores, lo que podría inhibir futuras corrientes de inversiones. El tercer punto tenía que ver con la aplicación de medidas de salvaguardia por razones de balanza de pagos a las salidas de inversiones. Cuando un país experimentaba problemas de balanza de pagos, la retirada de inversiones podía redundar en un mayor deterioro de la balanza, por lo que en principio estaba justificado restringir esos flujos para proteger la balanza de pagos. En realidad, sin embargo, los Miembros habían podido comprobar que las corrientes directas de inversión habían permanecido estables incluso durante la crisis financiera de Asia en 1997, lo que parecía indicar que la IED podría incluso contribuir a impedir el deterioro de la balanza de pagos. No obstante, su delegación consideraba comprensible la preocupación de los países receptores por la posible retirada de inversiones extranjeras, que constituía otra posible justificación de las salvaguardias por razones de balanza de pagos.

75. Por todas esas razones, el Japón consideraba necesario incorporar salvaguardias por razones de balanza de pagos a un posible marco normativo sobre inversiones. Sin embargo, propuso que se examinaran ulteriormente las siguientes cuestiones. En primer lugar, era necesario estudiar la relación entre las actividades de inversión, ampliamente definidas, y las consideraciones referentes a la balanza de pagos. La inversión era una actividad económica a largo plazo que tenía diversos efectos, tanto a corto como a largo plazo, en la balanza de pagos. Las salvaguardias, en cambio, eran medidas

temporales concebidas para atender a situaciones excepcionales o de emergencia, y no podía esperarse de ellas que subsanaran desequilibrios estructurales de pagos. En segundo lugar, era preciso aclarar las normas y procedimientos específicos para la aplicación de salvaguardias por razones de balanza de pagos. En su opinión, esas medidas debían adoptarse sólo en caso de necesidad y levantarse prontamente en cuanto desapareciera la situación que las había originado, con el fin de no socavar las normas y disciplinas del acuerdo. A ese respecto, el artículo XII del AGCS podía constituir una referencia útil para la elaboración de las disposiciones en materia de salvaguardias de un acuerdo marco multilateral sobre inversiones. En tercer lugar, debían reconocerse las circunstancias y necesidades especiales de los países en desarrollo, como ya se había hecho en el GATT y el AGCS.

76. El representante de Corea presentó la comunicación de su país (WT/WGTI/W/143). Dijo que Corea compartía muchas de las opiniones del Japón en relación con las excepciones y las salvaguardias por razones de balanza de pagos. El documento trataba de las salvaguardias por razones de balanza de pagos y las dificultades prácticas para adaptar esas salvaguardias a un acuerdo sobre inversiones. Señaló que los dos fines fundamentales de un acuerdo internacional sobre inversiones eran liberalizar y proteger la inversión extranjera. Si no se garantizaba la posibilidad de repatriar los fondos, la liberalización de la inversión extranjera resultaba vana. Sin embargo, era importante que en cualquier acuerdo internacional sobre inversiones se consiguiera un equilibrio apropiado entre el deseo de los países de origen de obtener garantías en cuanto a la libre transferencia de las inversiones y pagos conexos y el de los países receptores de evitar las dificultades de balanza de pagos que podría causar la súbita repatriación de fondos.

77. En el documento de Corea se destacaba que el establecimiento de disposiciones que garantizaran la libre transferencia de pagos sería un elemento central de cualquier acuerdo multilateral sobre inversiones. Su delegación entendía que sin tales garantías difícilmente podía considerarse protegida una inversión. Las disposiciones pertinentes de la mayoría de los acuerdos internacionales sobre inversiones estipulaban que las transferencias de pagos en ambas direcciones que la inversión requiriera podrían efectuarse sin demora al tipo de cambio del mercado. Esas disposiciones solían acompañarse de una lista ilustrativa de los tipos de pagos incluidos. Además, en la mayoría de esos acuerdos se estipulaba que las monedas debían ser libremente convertibles.

78. En el capítulo 3 del documento se examinaba la relación entre los controles del capital y la IED. En una situación de crisis de la balanza de pagos, los controles del capital podían consistir en restricciones no sólo de las entradas de capitales, sino también, lo que era más importante, de su salida en circunstancias excepcionales. Su finalidad era dar un respiro temporal al país receptor para permitirle adoptar las políticas de ajuste necesarias. No obstante, convenía señalar que la eficacia de los controles del capital era incierta. Aunque se aplicaran estrictamente los controles, era difícil aislar por completo el mercado financiero interior de los mercados financieros internacionales, pues las entidades privadas podían encontrar formas de eludir las restricciones, recurriendo a complejas técnicas de ingeniería financiera. Además, los controles del capital podían afectar a la confianza de los mercados, lo que a la larga perjudicaría a la economía del país.

79. Su delegación consideraba que lo que había que procurar era encontrar un equilibrio apropiado entre el objetivo de proporcionar a los países receptores la flexibilidad necesaria para hacer frente a situaciones de emergencia y el de no entorpecer las entradas de IED. Para lograrlo, las disposiciones sobre salvaguardias debían diseñarse de tal manera que solo se aplicaran en circunstancias excepcionales y con condiciones estrictas, en particular las de que esas medidas fueran transitorias, se eliminaran a medida que mejorara la situación, y se ciñeran a lo estrictamente necesario para subsanar el problema de balanza de pagos.

80. El representante del Taipei Chino presentó la comunicación de su delegación (WT/WGTI/W/144), de la que leyó algunas partes.

81. El representante del Canadá presentó la comunicación de su país (WT/WGTI/W/146). Señaló que la intervención del Canadá sobre esa y otras cuestiones se basaba en su convencimiento de que convenía centrarse en un *enfoque general* de las cuestiones cuya clarificación se encomendaba al Grupo de Trabajo en la Declaración Ministerial de Doha. Por consiguiente, al abordar las excepciones y salvaguardias por razones de balanza de pagos, el documento se ceñía a las cuestiones más amplias. Interesaba asimismo a su delegación examinar la posible interacción entre las disposiciones de un acuerdo internacional sobre inversiones, y entre esas disposiciones y las de otros Acuerdos de la OMC que pudieran aplicarse a la inversión internacional. Aunque era todavía prematuro sacar conclusiones sobre esos aspectos, resultaba interesante examinar la interacción potencial entre las "cuestiones del párrafo 22".

82. Su delegación quería hacer algunas consideraciones preliminares. En primer lugar, las excepciones debían ser plenamente coherentes con la flexibilidad propugnada por el Canadá y otras delegaciones al elaborar un amplio acuerdo internacional sobre inversiones, y contribuir a su vez a esa flexibilidad. Las excepciones, por razones de balanza de pagos o por otros motivos, eran sin duda parte integral de los acuerdos internacionales sobre inversiones, teniendo en cuenta las consideraciones relativas a la estructura del acuerdo formuladas por el Canadá en su comunicación sobre la no discriminación y cuestiones conexas (WT/WGTI/W/130). Como se señalaba en la sección V de la nota de la Secretaría, muchos acuerdos comerciales y sobre inversiones contemplaban excepciones que permitían la adopción de salvaguardias temporales por razones de balanza de pagos. Aunque no se explicitara, se sobreentendía que los derechos otorgados en los acuerdos internacionales no debían servir para desestabilizar indebidamente la balanza de pagos de un país, ni dificultar el cumplimiento de sus obligaciones monetarias internacionales en virtud del Convenio Constitutivo del FMI. Por lo tanto, el Canadá proponía que los pormenores de una disposición pertinente sobre medidas por razones de balanza de pagos se examinaran separadamente en una fase más avanzada de las deliberaciones del Grupo de Trabajo. Procedería entonces invitar a participar en el debate a expertos internacionales en servicios financieros y en cuestiones monetarias.

83. Señaló que las excepciones limitaban en la práctica el alcance del acuerdo al dispensar de su aplicación en determinados sectores, ámbitos o circunstancias. De conformidad con el mandato de Doha, debía preverse la flexibilidad necesaria para tener en cuenta las prioridades de los países en desarrollo. En el examen de todos los AII que figuraba el párrafo 29 de la nota de la Secretaría se indicaban excepciones contenidas en el capítulo de inversiones del TLCAN que se contemplaban también en el GATT y el AGCS. Sin embargo, no eran esas las únicas excepciones contenidas en los acuerdos que había negociado el Canadá con sus interlocutores en el comercio y las inversiones. En el Acuerdo de Libre Comercio entre el Canadá y Chile, por ejemplo, había disposiciones que eximían en determinadas circunstancias a una Parte o a empresas estatales de la aplicación de diversas medidas en relación con el Acuerdo sobre los ADPIC, el Acuerdo sobre Contratación Pública o el Acuerdo sobre SMC. Además, una disposición permitía excepciones al trato NMF en determinados sectores, como los de la aeronáutica, la pesca, la navegación marítima y determinados subsectores de telecomunicaciones no incluidos en el capítulo de telecomunicaciones del Acuerdo, así como programas de ayuda extranjera para promover el desarrollo económico. Los amplios acuerdos comerciales suscritos por el Canadá también contemplaban excepciones que no se aplicaban sólo a las disposiciones sobre inversión, y que a menudo figuraban en un capítulo separado dedicado a las excepciones a la totalidad del acuerdo. En el Acuerdo de Libre Comercio entre el Canadá y Chile, el capítulo dedicado a las excepciones empezaba con un artículo sobre "excepciones generales" que contenía una disposición por la que se remitía al artículo XX GATT en lo tocante al comercio de mercancías. Seguían seis artículos, de los que cinco preveían en mayor o menor medida excepciones relacionadas con las consideraciones siguientes: seguridad nacional, tributación, balanza de pagos, divulgación de información, y actividades culturales. Sugirió que en la actual etapa de las deliberaciones del Grupo de Trabajo era prematuro examinar el futuro contenido de cada excepción, y convenía esperar para ello a que fuera tomando forma un acuerdo. No obstante, mientras el Grupo de Trabajo se acercaba a esa fase de su labor, era útil ilustrar que las excepciones eran parte integral de

los acuerdos internacionales de comercio e inversiones de muchos países. Esas disposiciones proporcionaban la flexibilidad necesaria para aplicar medidas de política económica que de otra manera se considerarían incompatibles con los compromisos dimanantes del acuerdo.

84. Formuló dos observaciones generales sobre cómo podía enfocarse una disposición de salvaguardia por razones de balanza de pagos en un acuerdo sobre inversiones. En primer lugar, como se señalaba en el documento del Canadá sobre "Alcance y definiciones", la amplia definición de las inversiones, basada en los activos, que el Canadá consideraba más adecuada para anclar en la OMC un futuro acuerdo internacional sobre inversiones, sería compatible con la introducción de salvaguardias por razones de balanza de pagos. Esa posición era plenamente coherente con el convencimiento del Canadá de que un futuro acuerdo internacional sobre inversiones debía ser compatible con el Convenio Constitutivo del FMI, atendiendo, entre otras consideraciones, al principio de que un país debía poder aplicar un plan de ajuste del FMI sin entrar en conflicto con sus obligaciones dimanantes de ese acuerdo. En segundo lugar, señaló que, en los acuerdos sobre inversiones, la cuestión de las salvaguardias por razones de balanza de pagos guardaba relación directa con la de las disposiciones tendentes a proteger las inversiones. En todos los AII, la facilitación de los movimientos de capitales vinculados a inversiones y las restricciones complementarias de estos movimientos *in extremis* (es decir, las salvaguardias por razones de balanza de pagos) se justificaban especialmente en relación con las disposiciones de protección de las inversiones (por ejemplo, las relativas a transferencias, expropiaciones y solución de diferencias). De hecho, las excepciones por razones de balanza de pagos contenidas en los acuerdos de libre comercio suscritos por el Canadá no se aplicaban sólo a las disposiciones sobre inversiones. El Canadá era partidario de volver a examinar esa cuestión en el Grupo de Trabajo al llegar a una fase más intensa de las deliberaciones.

85. Señaló, por último, que existía un amplio consenso en que cualquier futuro acuerdo sobre inversiones que se concertara en la OMC debía contemplar excepciones, y a ese respecto podían considerarse como un precedente las excepciones al trato NMF previstas en el artículo II del AGCS. Una de las características de las excepciones era que por lo general (aunque no siempre) estaban formuladas genéricamente y se aplicaban a todas las partes. Las excepciones podían incorporarse en diferentes formas a un acuerdo internacional sobre comercio y/o inversiones: como disposición específica, en un capítulo separado o en un anexo de un capítulo o del conjunto del acuerdo. Por consiguiente, la propia forma en que las excepciones podían insertarse en un acuerdo sobre inversiones de la OMC conllevaba implícitamente cierta flexibilidad en cuanto a la propia estructura de las excepciones o a la cuestión más general de cómo tener en cuenta las diferentes prioridades de los países. Las condiciones específicas aplicables a las excepciones se abordarían al examinar las características concretas de las diferentes categorías de excepciones, que podían justificarse por razones de balanza de pagos, tributarias, de seguridad nacional o de otra índole. En cualquier caso, las excepciones, al igual que las reservas, eran un concepto de importancia fundamental que definía el alcance de cualquier acuerdo internacional.

86. La Secretaría presentó su nota de antecedentes sobre excepciones y salvaguardias por razones de balanza de pagos (WT/WGTI/W/137). En ella se examinaba el tratamiento dado a las excepciones generales, las excepciones relativas a la seguridad, las excepciones con fines de integración regional y las salvaguardias por razones de balanza de pagos en el GATT, en el AGCS y en los AII. Esas disposiciones constituían una de las cuestiones cuya aclaración se había encomendado al Grupo de Trabajo en el párrafo 22 de la Declaración Ministerial de Doha, en la que también se pedía a los Miembros que tuvieran en cuenta como parte integrante de cualquier marco normativo sobre inversiones el derecho de los gobiernos a reglamentar en función del interés público y su necesidad de participar en acuerdos regionales de integración económica y comercial. Las excepciones generales y relativas a la seguridad a las normas del GATT y del AGCS permitían a los Miembros de la OMC regular en función del interés público en formas que de otra manera serían incompatibles con sus obligaciones dimanantes de la OMC, en particular las del artículo III. Además de a consideraciones

de seguridad nacional, esas excepciones se referían cuestiones tales como la protección de la seguridad y la salud públicas y determinados objetivos ambientales y culturales. Sin embargo, los artículos pertinentes del GATT y del AGCS, confirmados por la jurisprudencia del Órgano de Solución de Diferencias, habían establecido condiciones estrictas para la aplicación de medidas en esas esferas, en particular la de que esas medidas no debían entrañar una discriminación arbitraria o injustificable ni crear restricciones encubiertas del comercio. Las excepciones que permitían a los Miembros participar en acuerdos comerciales regionales también estaban contempladas en GATT y el AGCS, y estaban asimismo sujetas a condiciones sustantivas y de procedimiento. Las condiciones sustantivas aplicadas a las excepciones eran la de que el acuerdo regional entrañara la eliminación de las restricciones comerciales y las medidas discriminatorias para prácticamente todo el comercio entre las partes en el acuerdo y no conllevara un aumento de los obstáculos al comercio con los países que no fueran partes. Se preveía cierta flexibilidad para los países en desarrollo en el cumplimiento de esas condiciones.

87. La Secretaría señaló que muchos AII contenían excepciones generales y excepciones relativas a la seguridad, en particular porque la mayoría de esos acuerdos no restringían la facultad de los países receptores para aplicar leyes internas con el fin de regular la IED en función del interés público. También se incluían en muchos AII excepciones con fines de integración regional, para impedir que el principio del trato NMF extendiera a todos los participantes en el comercio las ventajas que se deseaba reservar para las partes en un acuerdo regional de integración.

88. En lo referente a las salvaguardias por razones de balanza de pagos, tanto el GATT como el AGCS permitían a los Miembros limitar las importaciones para preservar su posición financiera exterior y su balanza de pagos. Esas restricciones estaban sujetas a diversas condiciones: debían aplicarse en forma no discriminatoria, ser temporales y eliminarse progresivamente, tener los menores efectos posibles de distorsión del comercio, por lo que las medidas basadas en los precios eran claramente preferibles a las restricciones cuantitativas, aplicarse al nivel general de las importaciones y no a sectores específicos, y no exceder de lo necesario para subsanar la situación de la balanza de pagos. En el caso de los países en desarrollo, con el fin de que pudieran mantener un nivel de reservas acorde con sus necesidades de desarrollo, se permitía (especialmente en el AGCS) una mayor flexibilidad en el recurso a esas restricciones.

89. La mayoría de los AII contenían disposiciones por las que se garantizaba que los países receptores permitirían los pagos y transferencias corrientes relacionados con la IED, pero muy pocos contenían salvaguardias por razones de balanza de pagos. Eso se debía en parte a que la mayoría de los AII no contenían disposiciones relativas a las entradas de capital, por lo que dejaban a los gobiernos libertad para aplicar controles cambiarios, en particular por razones de balanza de pagos. Otra explicación era la de que las partes en AII que eran también miembros del FMI tenían que cumplir las normas de esa institución en materia de pagos y transferencias corrientes. No obstante, muchos participantes en el Grupo de Trabajo habían expresado inquietudes en relación con determinadas categorías de corrientes de capital, lo que, unido al hecho de que el AGCS contuviera disposiciones sobre salvaguardias por razones de balanza de pagos, parecía indicar que la cuestión se planteaba con mayor nitidez a nivel multilateral que a nivel bilateral. La Secretaría indicó, pues, que habría que prestar gran atención a garantizar la compatibilidad con las obligaciones de los Miembros de la OMC dimanantes del Convenio Constitutivo del FMI, cuestión que se trataba con carácter preliminar en la nota de la Secretaría.

90. El observador representante de la UNCTAD destacó algunas inquietudes que podrían plantearse desde una perspectiva de desarrollo en relación con las excepciones y salvaguardias por razones de balanza de pagos en el contexto de los AII. Sus observaciones se basaban en las conclusiones de la reciente Reunión de Expertos de la UNCTAD sobre "Experiencias en los criterios bilaterales y regionales de cooperación multilateral en la esfera de las inversiones transfronterizas a largo plazo, en particular las inversiones extranjeras directas", celebrada en junio de 2002, y los

estudios de la secretaría de la UNCTAD al respecto, en particular los contenidos en *Series on Issues in International Investment Agreements*.

91. Como se había señalado en anteriores debates sobre las cuestiones de alcance y definiciones, disposiciones sobre desarrollo, no discriminación, y compromisos previos al establecimiento, las excepciones podían contribuir en medida muy importante a proporcionar la flexibilidad necesaria para colmar la brecha entre las disciplinas de las obligaciones internacionales dimanantes de un AII y la necesidad de mantener un margen de maniobra para la aplicación de políticas nacionales acordes con los objetivos de desarrollo de cada país. Al introducir salvedades iniciales, las excepciones limitaban la aplicación de determinadas disposiciones del AII, y, por lo tanto, las obligaciones contraídas por los países partes. Desde el punto de vista de los países en desarrollo, merecían atención especial tres tipos posibles de excepciones. La primera categoría era la de las excepciones generales que limitaban la aplicación del acuerdo por consideraciones de carácter público, por lo general relacionadas con la salud y el orden público, la moral y la seguridad nacional. Esas excepciones se daban también en el contexto de la integración económica regional. Sin embargo, también podía interpretarse que las excepciones generales abarcaban cuestiones relacionadas con los objetivos nacionales de desarrollo. Esa interpretación se había examinado incluso en el contexto de las Directrices del Banco Mundial.

92. La segunda categoría era la de las excepciones específicas, que excluían algunas cuestiones de la aplicación de determinadas disposiciones de los acuerdos. Como se había puesto de manifiesto en anteriores debates del Grupo, esas medidas no solo limitaban al alcance y la definición de los AII, sino también el grado de aplicación de sus obligaciones sustantivas, como, por ejemplo, las de no discriminación. Esas excepciones, basadas en diversas consideraciones, como la protección de los empresarios locales o de sectores concretos, podían traducirse en la exclusión de inversiones por su tamaño o su forma o naturaleza jurídica, en aplazamientos de la aplicabilidad (a ese respecto resultaba pertinente el tema de los períodos de transición), o en la concesión de privilegios y trato preferencial atendiendo a consideraciones especiales.

93. La tercera categoría era la de las excepciones por países, por las que se especificaban ramas de actividad y medidas que podían quedar exentas (temporalmente o no) de la aplicación de un AII. Ello entrañaba la indicación por los países, *a priori* (mediante listas negativas) o *ad-hoc* (mediante listas positivas), de los sectores y ramas de actividad que deseaban excluir de la aplicación del acuerdo. No había que olvidar a ese respecto que, cualquiera que fuera la formulación de las excepciones, su concreción y administración en el marco de un acuerdo resultaban difíciles, en particular para las economías en desarrollo. Desde la perspectiva de los países en desarrollo, podría ser asimismo necesario examinar la posibilidad de excluir totalmente determinadas categorías de medidas de la aplicación de un acuerdo o de disposiciones concretas. A ese respecto, convendría analizar cuidadosamente, en particular, el caso de las medidas relativas a la tributación y a los movimientos de capital a corto plazo.

94. Por último, la cuestión de las excepciones podía abordarse también como parte del contexto más amplio del párrafo 22 de la Declaración de Doha, es decir, en relación con el derecho a reglamentar en interés público. En la mencionada reunión del Grupo de Expertos de la UNCTAD celebrada en junio se había planteado la cuestión de si ese concepto podía interpretarse fuera de su contexto originario de expropiaciones para abarcar también cuestiones de desarrollo.

95. En cuanto a las salvaguardias por razones de balanza de pagos, señaló que esas salvaguardias, o "cláusulas liberatorias", eran disposiciones incluidas en un acuerdo por las que se permitía a las partes adoptar medidas, que de otra manera no estarían autorizadas, con el fin de hacer frente a circunstancias imprevistas surgidas después de la aplicación del instrumento. Por lo general se referían a crisis de la balanza de pagos o a situaciones económicas de emergencia. Se trataba de medidas importantes, generalmente aceptadas en los acuerdos internacionales, especialmente en la esfera comercial. Aunque también figuraban a menudo en AII, el Grupo de Trabajo podría examinar

asimismo la cuestión de lo que constituiría una situación de emergencia que justificara la aplicación de esas salvaguardias, fuera del contexto tradicional de balanza de pagos. ¿Cuál sería, por ejemplo, el equivalente, en el contexto de las inversiones, de un aumento rápido de las importaciones, y cómo habría que hacer frente a situaciones de emergencia tales como las resultantes del desplazamiento de pequeñas y medianas empresas?

96. Desde la perspectiva del desarrollo, una cuestión que merecía atención especial era la de la formulación, los procedimientos, las condiciones y los criterios de aplicación concretos en un AII de las salvaguardias por razones de balanza de pagos. Puesto que las disposiciones de un acuerdo indicaban las condiciones concretas que habrían de cumplirse para que se pudiera invocar una cláusula de salvaguardia, por ejemplo la notificación previa y/o la aprobación por un órgano competente, o fijaban plazos o limitaciones sustantivas para la adopción de medidas en virtud de la cláusula, podían delimitar el grado de flexibilidad con que contaban las partes en el acuerdo para hacer frente a situaciones de emergencia. Esa cuestión estaba estrechamente relacionada con la de las transferencias de fondos, así como con la de si las disposiciones de los tratados permitían la aplicación de esas cláusulas al servicio de objetivos de desarrollo.

97. La representante de la República Checa indicó la conveniencia de que el Grupo de Trabajo actuara con cierta cautela al abordar la cuestión de las excepciones y salvaguardias por razones de balanza de pagos. En primer lugar, los Miembros no sabían cuáles serían el alcance, la definición y las normas de aplicación de las excepciones. En segundo lugar, las excepciones eran importantes para abordar preocupaciones relacionadas con las consecuencias que un futuro marco sobre inversiones podría tener para la soberanía nacional. En tercer lugar, el Grupo de Trabajo no debía olvidar que los Miembros se estaban orientando, en la definición de un marco sobre inversiones en la OMC, hacia un modelo inspirado en el AGCS, con listas de compromisos por países, lo que significaba, por definición, que en muchas cuestiones se aplicaría un enfoque flexible que permitiera negociar el ritmo y la orientación de la liberalización, en vez de establecer un complejo sistema de excepciones, por países o *ad hoc*.

98. Dicho eso, la República Checa consideraba que en cualquier marco multilateral habrían de contemplarse algunas excepciones de carácter general. Su delegación se decantaba por un sistema similar al configurado por las normas del GATT y del AGCS, así como por otros instrumentos internacionales con disposiciones sobre inversión. La República Checa era partidaria de introducir excepciones a las normas de aplicación general con objeto de permitir a los Miembros adoptar las medidas necesaria para preservar la salud y la seguridad públicas, proteger intereses esenciales de seguridad y cumplir las obligaciones relacionadas con el mantenimiento de la paz y la seguridad internacionales. Señaló que en el párrafo 22 de la Declaración Ministerial de Doha se estipulaba que debían tenerse en cuenta los acuerdos regionales sobre inversiones. Su delegación también estaba abierta al debate sobre cómo incorporar los acuerdos regionales de integración económica y comercial a cualquier marco multilateral sobre inversiones, con la salvedad de que no era partidaria de considerar esos acuerdos como una excepción *per se*. Consideraba preferible aplicar el mismo enfoque que en el caso de las normas del GATT y el AGCS. La República Checa entendía que cualquier marco multilateral debía contemplar la posibilidad de aplicar restricciones para proteger la balanza de pagos, a condición de que se respetaran las normas internacionalmente reconocidas. Su delegación abordaba el debate sobre excepciones y salvaguardias por razones de balanza de pagos con una actitud abierta y espíritu de comprensión. Al mismo tiempo, consideraba imprescindible definir las condiciones básicas para la aplicación de las excepciones, con el fin de reducir el riesgo de que se utilizaran indebidamente con fines proteccionistas y se convirtieran en una fuente de discriminación arbitraria.

99. El representante de la India reiteró la reserva que había expresado en anteriores ocasiones sobre la necesidad, utilidad y pertinencia de un futuro marco multilateral sobre inversiones en la OMC, en particular desde el punto de vista de los países en desarrollo. Las opiniones expresadas al

respecto por su delegación no alteraban esa posición básica. Insistió en la observación de que las inversiones estaban relacionadas con las corrientes financieras. Estas presentaban características completamente diferentes de las de las corrientes de bienes y servicios, y era interesante observar que se había expresado un punto de vista similar en los documentos del Japón y de Corea. No había una relación directa y tangible entre vendedores y comparadores. El dinero era por su misma naturaleza más fluido y menos transparente en sus movimientos. Su delegación había recordado en intervenciones anteriores la tendencia de los recursos financieros a moverse en formas diferentes y por distintos canales, y había señalado que la inversión extranjera directa no siempre estaba libre de los problemas propios de esas corrientes. Repitió una cita de J.A. Craigell, profesor de ciencias económicas de la universidad de Bolonia, que había dicho que "un inversor puede seguir poseyendo activos físicos sin exponerse a los riesgos cambiarios y de otra índole vinculados a las inversiones de carácter permanente e inmóvil". Por consiguiente, la India deseaba reiterar su opinión de que las inversiones, como otras corrientes financieras, estaban fuera del ámbito de competencia de los negociadores comerciales, y correspondía tratarlas a quienes se ocupaban del control de las corrientes monetarias en diferentes países. Evidentemente, lo que no competía a los negociadores comerciales no pertenecía al ámbito de la OMC.

100. El Grupo de Trabajo debía tener presentes las intenciones de los Ministros, formuladas en la Declaración Ministerial de Doha. Al abordar la cuestión de las excepciones y salvaguardias por razones de balanza de pagos, los Ministros habían indicado que "Cualquier marco deberá reflejar de forma equilibrada los intereses de los países de origen y los países receptores, y tener debidamente en cuenta las políticas y objetivos de desarrollo de los gobiernos receptores, así como su derecho a reglamentar en función del interés público". También habían estipulado que "Deberán tenerse en cuenta como parte integrante de cualquier marco las necesidades especiales de desarrollo, comercio y finanzas de los países en desarrollo y menos adelantados, lo que deberá hacer posible que los Miembros contraigan obligaciones y compromisos proporcionales a sus necesidades y circunstancias individuales". Por consiguiente, no cabía duda de que, al acometer la elaboración de normas sobre inversiones, había que procurar maximizar los efectos positivos de la IED sobre el desarrollo y tener en cuenta las necesidades y problemas de los países en desarrollo. El objetivo no era maximizar los derechos de los inversores extranjeros.

101. Con el fin de que los gobiernos de los países en desarrollo dispusieran del máximo de facultades, derechos y capacidad de actuación para aplicar sus políticas, era necesario proporcionarles la flexibilidad y el margen normativo necesarios para abordar toda una serie de cuestiones: los posibles efectos en la balanza de pagos, especialmente el aumento de las importaciones y la salida de ingresos de inversión, que habían de contrarrestar los ingresos de exportación y nuevas entradas de capital; los posibles efectos de desplazamiento de la IED, que afectaban negativamente a la competitividad y la viabilidad de las empresas nacionales; los posibles efectos de predominio empresarial, que agravaban el desequilibrio entre propiedad y participación nacional y extranjera en la economía; los posibles efectos de aumento de la volatilidad e inestabilidad. Era evidente que esos efectos no podían tenerse en cuenta e integrarse en un marco multilateral por medio de excepciones. Un país en desarrollo debía tener plena libertad para formular sus propias políticas para la regulación de entradas y salidas de todo tipo de fondos, como créditos, préstamos, inversiones de cartera e IED. Cualquier marco internacional sobre inversiones debía contemplar, como elemento central, la flexibilidad y la autonomía normativa para los países en desarrollo. Ese enfoque estratégico era preferible al consistente en establecer una norma o un principio inadecuados e introducir después excepciones.

102. En cuanto a las salvaguardias por razones de balanza de pagos, su delegación era consciente de que tanto el artículo XII y la sección B del artículo XVIII del GATT como el artículo XII del AGCS contemplaban excepciones por razones de balanza de pagos. Sin embargo, las dispensas especiales previstas para los países en desarrollo en la sección B del artículo XVIII no habían tenido una traducción operativa eficaz. Esa cuestión había sido planteada por los países en desarrollo en el

marco de las cuestiones relacionadas con la aplicación y seguía sin resolverse, aunque se reconociera la posibilidad de que los países en desarrollo Miembros tuvieran que recurrir a restricciones comerciales para garantizar el mantenimiento del nivel de reservas financieras acorde con sus necesidades de desarrollo económico. En la práctica, no se había observado ningún esfuerzo serio para tener en cuenta el aspecto de desarrollo al evaluar el nivel de las reservas. Era necesario establecer criterios objetivos y eficaces. Lo que importaba tener presente era que las corrientes de inversión tenían a la vez efectos positivos y negativos en la balanza de pagos, como habían revelado varios estudios. Entre los efectos positivos se contaban la entrada de capital extranjero, el aumento de los ingresos de exportación y las economías resultantes de la disminución de las importaciones, y, entre los negativos, las transferencias de utilidades y dividendos, los pagos de regalías, las pérdidas de ingresos fiscales, y el aumento de las importaciones de bienes de capital, de productos intermedios y de bienes de consumo. Por consiguiente, mientras las entradas de fondos fueran mayores que las salidas, el efecto neto en la balanza de pagos sería positivo. A medida que aumentaba el volumen de capital extranjero, se agudizaba la tendencia a la descapitalización.

103. En un estudio del Dr. Gazili Attan sobre los efectos de la IED en Malasia se indicaban varias condiciones que debían cumplirse para que la IED pudiera utilizarse con éxito y reportar beneficios netos. En primer lugar, la afluencia de capital extranjero no debía desplazar al ahorro interno, pues el crecimiento satisfactorio de los países en desarrollo dependía esencialmente de que el ahorro interno se incrementara a niveles elevados y se invirtiera después productivamente. En segundo lugar, debían minimizarse y gestionarse con prudencia los costos de los pagos. En tercer lugar, debían fomentarse las empresas conjuntas con el fin de que parte de las utilidades fueran percibidas por inversores nacionales y permanecieran en la economía nacional. En cuarto lugar, las empresas extranjeras debían cotizarse en los mercados nacionales. En quinto lugar, la IED debía concentrarse en el sector de bienes comerciables, en particular en las actividades orientadas a la exportación. En sexto lugar, el contenido nacional del producto debía ir aumentando para mejorar los efectos en el comercio. En séptimo lugar, el crecimiento de la inversión nacional debía ser mayor que el de la IED. En octavo lugar, los países en desarrollo debían aumentar su tasa de ahorro y mantener condiciones económicas y políticas satisfactorias.

104. La India opinaba que una condición previa para la utilización eficaz y provechosa de la IED por los países en desarrollo era que contaran con autonomía normativa y un margen de actuación adecuados para garantizar que de esas inversiones se obtuvieran los máximos resultados positivos. Eso no se podía lograr con salvaguardias por razones de balanza de pagos. Las crisis graves de la balanza de pagos no podían resolverse simplemente suspendiendo la repatriación de capital e intereses y otros pagos resultantes de inversiones ya realizadas. Los proyectos de inversión extranjera que entrañaran grandes entradas de capital o se dirigieran a sectores que pudieran desencadenar crisis de la balanza de pagos en el país receptor deberían estar sujetos a un análisis de sus efectos en la balanza de pagos. También era extremadamente importante que los países establecieran mecanismos para contrarrestar el efecto de descapitalización de las inversiones extranjeras, por ejemplo prescripciones en materia de contenido nacional y de nivelación del comercio y otras prescripciones en materia de resultados. Era preciso, pues, eximir a los países en desarrollo y a los países menos adelantados de la prohibición de aplicar prescripciones en materia de contenido nacional y de nivelación del comercio estipulada en el Acuerdo sobre las MIC. Para que pudieran prevenir las crisis y no limitarse a controlar los daños una vez ocurridos, era importante que los países en desarrollo gozaran de plena flexibilidad para la aplicación de sus políticas. Además, en el contexto de las inversiones, la cuestión de las salvaguardias no podía circunscribirse únicamente a las salvaguardias por razones de balanza de pagos. Todos los aspectos de las salvaguardias para la producción nacional frente a las inversiones extranjeras debían analizarse minuciosamente en el Grupo de Trabajo. En el contexto del AGCS, tras años de deliberaciones entre los Miembros, esta cuestión seguía sin resolverse.

105. El representante de Egipto recordó que la cuestión de las excepciones se había abordado en casi todos los Acuerdos de la OMC, lo que demostraba que no sólo importaba la liberalización del

comercio, sino también la protección de los valores sociales, morales y de seguridad. Más importantes todavía eran las excepciones tendentes a facilitar la integración de los países en desarrollo en el sistema internacional de comercio. En los artículos XII y XVIII del GATT y el artículo XII del AGCS se reconocía la importancia de que los Miembros pudieran recurrir a determinadas medidas para proteger su balanza de pagos. En particular, el artículo XVIII del GATT admitía la posibilidad de que un Miembro en proceso de desarrollo económico o de transición económica necesitara recurrir a tales restricciones con el fin de garantizar, entre otras cosas, el mantenimiento de un nivel de reservas financieras adecuado para aplicar su programa de desarrollo o de transición. En cuanto a la cuestión de las excepciones en relación con la IED, su delegación consideraba que, además de las excepciones generales y relativas a la seguridad, (como las previstas en los artículos XX, XXI y XVII del AGCS) el Grupo de Trabajo debería examinar la conveniencia de introducir excepciones adicionales para países en desarrollo con el fin de otorgarles protección contra posibles efectos negativos de la inversión. Esas excepciones debían atender a las circunstancias particulares de diferentes países y adecuarse a sus necesidades de desarrollo. Puesto que la producción nacional era el motor del crecimiento económico, Egipto consideraba que los países en desarrollo debían poder recurrir a excepciones para protegerse de los posibles efectos de desplazamiento de empresas nacionales, especialmente de PYME, por IED. También podrían contemplarse excepciones para proteger determinados sectores o ramas de actividad. Las excepciones eran importantes asimismo para facilitar el establecimiento de ramas de actividad nacionales.

106. En relación con las salvaguardias por razones de balanza de pagos, su delegación señaló que la situación monetaria y financiera de un país estaba directamente relacionada con su credibilidad ante los inversores extranjeros. Evidentemente, si el país experimentaba con frecuencia inestabilidad financiera, ésta podía desalentar a potenciales inversores. Una de las cuestiones que tenía que abordar el Grupo de Trabajo en el contexto de las salvaguardias por razones de balanza de pagos era la de la inestabilidad financiera, los efectos negativos de las rápidas salidas de capital, y las consecuencias para las balanzas de pagos de los países receptores. Nadie negaba que la IED podía tener efectos positivos en la balanza de pagos. Sin embargo, también podía ocurrir lo contrario. Un exceso del gasto interno total sobre el ingreso nacional disponible solía manifestarse en un déficit de la balanza de pagos por cuenta corriente, y ese desequilibrio hacía necesaria una gran afluencia de capital internacional. Sin embargo, la persistencia de tales desequilibrios, a veces agravados por las entradas de IED y el aumento del consumo nacional, podía conducir también a inseguridad financiera, a un debilitamiento del tipo de cambio, y, por último, a la fuga de capitales.

107. Había muchas formas en que los países, especialmente los países en desarrollo, podían proteger su balanza de pagos contra las salidas de capital. Por ejemplo, podían aplicarse controles o restricciones de cambios para limitar la conversión entre la moneda nacional y monedas extranjeras e impedir así el rápido agotamiento de las reservas del país. En los países en desarrollo, especialmente vulnerables al costo social y económico de la inestabilidad financiera, los controles y restricciones podían aplicarse tanto a las salidas como a las entradas de capital. Su delegación consideraba importante subrayar que esas restricciones o excepciones no debían interpretarse como limitaciones de las entradas de inversiones, sino más bien como válvulas de seguridad a las que podían recurrir los países en desarrollo para asegurarse un entorno económico estable. En ese contexto debía examinarse la relación entre el Convenio Constitutivo del FMI y cualquier futuro acuerdo sobre inversiones. Egipto opinaba también que cualquier futuro acuerdo sobre inversiones debería complementarse con una arquitectura financiera internacional reestructurada, que respondiera directa y eficazmente al problema de la inestabilidad financiera y reforzara la solvencia financiera de los países en desarrollo como destinatarios de IED. En un plano más inmediato, las actuales deliberaciones del Grupo sobre las salvaguardias por razones de balanza de pagos debían vincularse a la labor en curso del Grupo de Trabajo sobre Comercio, Deuda y Finanzas.

108. La representante de México compartía la opinión de que cualquier futuro marco multilateral sobre inversiones debía contener excepciones generales que otorgaran a los gobiernos flexibilidad

para regular en el interés público. Sin embargo, también consideraba importante, como se había mencionado en la reunión de julio, considerar una disposición similar a la contenida en el artículo V del AGCS, que permitiría subsanar un posible problema de "free riders". Pasar por alto una excepción por integración regional podría llegar a ocasionar un bajo nivel de compromisos por parte de los Miembros en el contexto multilateral. En lo referente a eventuales salvaguardias por razones de balanza de pagos, su delegación reconocía que una disposición de ese tipo era importante para muchos países, especialmente para los menos adelantados. Sin embargo, en esta etapa de las deliberaciones era difícil prever el alcance -y la necesidad- de esa cláusula, que dependería de la definición de inversión que se acordara. Cuanto más amplia fuera la definición de inversión, mayor sería la necesidad de negociar una disposición más compleja.

109. El representante de Noruega observó que tanto el GATT como el AGCS contemplaban excepciones generales y excepciones relativas a la seguridad para permitir a los países reglamentar en interés público. Esas excepciones se basaban en las consabidas consideraciones de seguridad nacional, protección de la salud y la seguridad públicas, y objetivos ambientales y de política cultural. Como había señalado el Canadá en su comunicación, las excepciones, al igual que las reservas, eran un concepto de importancia fundamental que definía esencialmente el alcance de cualquier acuerdo internacional. Noruega consideraba, pues, que cualquier acuerdo multilateral sobre inversiones que se concertara en la OMC debería contemplar también la posibilidad de invocar excepciones generales en relación con los mismos objetivos normativos previstos en el GATT y el AGCS. Noruega compartía asimismo la opinión de que la aplicación de esas excepciones debía estar sujeta a condiciones estrictas para evitar discriminaciones y restricciones encubiertas del comercio. La IED era un factor importante en los esfuerzos a largo plazo para reducir el riesgo de futuros problemas de balanza de pagos, pues era más estable que las inversiones de cartera y presentaba por lo general una correlación positiva con las exportaciones. En el párrafo 12 de la nota de la Secretaría se resumían muy acertadamente esas consideraciones. En lo referente a la cuestión de las salvaguardias por dificultades de balanza de pagos, Noruega convenía en principio en la necesidad de un mecanismo de salvaguardia frente a esos problemas, siempre y cuando se sujetara a disciplinas estrictas y fuera compatible con las obligaciones del FMI.

110. El representante del Pakistán reiteró que su delegación seguía dudando de que fuera necesario un marco multilateral sobre inversiones. En su opinión, el examen de las cuestiones relacionadas con las excepciones y salvaguardias por razones de balanza de pagos en el contexto de la IED debía abordarse desde la perspectiva más amplia del desarrollo. No cabía duda de que la inversión extranjera podía tener efectos extremadamente importantes, tanto negativos como positivos, para los países en desarrollo. La cuestión fundamental para esos países era, naturalmente, la de cómo minimizar los efectos negativos y maximizar los positivos. Al entender de su delegación, la respuesta consistía en crear un entorno normativo internacional que otorgara a los países en desarrollo la máxima flexibilidad y autonomía para la aplicación de políticas nacionales en las esferas relacionadas con la IED. Era, pues, importante que los países en desarrollo gozaran de la autonomía necesaria para adoptar los parámetros, principios y políticas más adecuados en relación con la IED, y para perseguir objetivos de desarrollo de conformidad con sus prioridades nacionales. Debían rechazarse los intentos de crear un marco que maximizara los derechos de los inversores extranjeros y minimizara la autoridad, los derechos y el margen normativo de los países en desarrollo. Ese enfoque del marco sobre inversiones tendría los siguientes resultados: i) limitaciones a la adopción de políticas en las esferas económica, social y política; ii) merma de la capacidad de planificar en relación con la participación y la propiedad nacionales; iii) imposibilidad de fortalecer la capacidad de las empresas y sectores nacionales; y iv) debilitamiento de la posición negociadora de los países en desarrollo frente a los inversores.

111. El representante de la India había hecho referencia a varios estudios, en particular al del Dr. Gazali. El Pakistán también estaba de acuerdo con las opiniones expresadas en él. Consideraba que los datos empíricos -corroborados por diversos estudios- indicaban que la IED tendía a producir

efectos negativos en la balanza de pagos de los países en desarrollo, como consecuencia del pago de beneficios, regalías y derechos de licencia. Las importaciones de bienes de capital y productos intermedios que solía traer consigo la IED agudizaban esa tendencia. Las repercusiones negativas sobre la balanza de pagos podían verse ulteriormente agravadas si la IED se dirigía al sector no exportador. Si la IED se orientaba hacia la exportación, en cambio, los efectos negativos podían quedar contrarrestados en cierta medida. Las dificultades de la balanza de pagos podían redundar asimismo en un aumento de la carga de la deuda externa. El deterioro de la balanza de pagos podía conducir a su vez a la erosión de la confianza de los inversores, y, por ende, al éxodo de inversores extranjeros y nacionales.

112. En opinión del Pakistán, era importante que los países en desarrollo adoptaran políticas que les permitieran gestionar y proteger la situación de su balanza de pagos. A ese respecto, los países en desarrollo debían tener la posibilidad de aplicar medidas para limitar los factores que tuvieran efectos negativos en la balanza de pagos. Debían disponer, pues, de suficiente autonomía normativa en esa esfera. Necesitaban contar también con la flexibilidad necesaria para estimular los factores relacionados con la IED cuyos efectos, por el contrario, fueran positivos. Ambos tipos de medidas debían incorporarse a cada etapa del proceso de IED. Eso entrañaba, entre otras cosas, la posibilidad de aprobar o seleccionar las modalidades apropiadas de IED, de imponer condiciones adecuadas para esa aprobación, y de regular el funcionamiento de la IED una vez establecida.

113. Ese era el contexto en el que su delegación deseaba enmarcar el problema de las excepciones y salvaguardias. La primera cuestión que se planteaba era la de cuál debía ser el objetivo de un marco sobre inversiones. Evidentemente, debía servir para promover el desarrollo de los países menos adelantados. Por consiguiente, los objetivos, las preocupaciones y los principios de desarrollo debían constituir el núcleo central de cualquier marco multilateral sobre inversiones. Los países en desarrollo debían preservar sus opciones, su flexibilidad y su capacidad de reglamentación en relación con la inversión extranjera. El marco multilateral no debía limitar el derecho a regular las corrientes de distintos tipos de inversiones, a imponer prescripciones en materia de resultados, a incentivar y apoyar a las empresas nacionales, y, por último, a proteger la estabilidad de la balanza de pagos y promover el desarrollo. En cualquier marco multilateral futuro debía reconocerse como principio esencial la autonomía normativa de los países en desarrollo. Por lo tanto, su delegación consideraría inapropiado cualquier enfoque que enunciara un principio general para establecer después excepciones al mismo. Si se incorporaban al marco la flexibilidad suficiente y el derecho a regular la entrada y el funcionamiento de la IED, no se necesitarían excepciones o salvaguardias por razones de balanza de pagos. Mencionó el ejemplo de las actuales disposiciones del GATT sobre salvaguardias por razones de balanza de pagos, que en opinión del Pakistán habían resultado insuficientes. Los países en desarrollo ya encontraban dificultades para invocar esas salvaguardias, incluso cuando tenían verdaderos problemas de balanza de pagos, y la situación podía agravarse si se aplicaba el mismo enfoque en un marco multilateral sobre inversiones. El Pakistán también estaba de acuerdo con Egipto en que el debate sobre las salvaguardias por razones de balanza de pagos en este Grupo debía vincularse asimismo a las deliberaciones del Grupo de Trabajo sobre Comercio, Deuda y Finanzas.

114. El representante de Indonesia expresó la opinión de que, como norma general, debía otorgarse a los gobiernos la flexibilidad necesaria para aplicar políticas nacionales tendentes a proteger el interés público y a atender a las necesidades de desarrollo. Su delegación consideraba que la cuestión de las excepciones debía tratarse seriamente en las deliberaciones del Grupo de Trabajo. Recordó que en la Declaración Ministerial de Doha se destacaba la importancia del derecho de los países receptores a reglamentar en interés público.

115. Su delegación consideraba que, en el caso de que los Miembros decidieran, por consenso explícito, considerar un marco sobre las inversiones en su relación con el comercio, debían tenerse en cuenta las excepciones generales y las excepciones relativas a la seguridad. A ese respecto, Indonesia opinaba que los objetivos relacionados con la seguridad, la moral, la salud, el medio

ambiente y la cultura, entre otras consideraciones, eran cuestiones pertinentes e importantes que debían tenerse en cuenta en cualquier futuro marco multilateral e incluirse entre las excepciones a las normas del acuerdo. Además, su delegación deseaba subrayar que las deliberaciones no debían limitarse a las excepciones generales y excepciones relacionadas con la seguridad, sino abarcar también otras excepciones que pudieran necesitar los países en desarrollo para atender a sus prioridades de desarrollo. Su delegación consideraba también que, antes de tomar una decisión al respecto, el Grupo de Trabajo debía estudiar ulteriormente la cuestión de las excepciones en relación con los acuerdos comerciales regionales.

116. En lo referente a las salvaguardias por razones de balanza de pagos, señaló que las inversiones internacionales podían dividirse en IED e inversión de cartera. Por diversas razones, resultaba difícil llegar a conclusiones generales sobre los efectos de la inversión internacional en la balanza de pagos de un país. De varios estudios mencionados durante las deliberaciones del Grupo de Trabajo se deducía que eran muchos los factores que afectaban a la balanza de pagos de un país receptor. Indonesia consideraba, pues, que se necesitaba un estudio exhaustivo de los efectos de la IED en la balanza de pagos para entender mejor todas sus consecuencias, en particular para las políticas económicas y de desarrollo de los países en desarrollo. En anteriores debates del Grupo de Trabajo, algunos Miembros habían expresado la opinión de que, en tiempos de crisis financiera, las salidas de capital relacionadas con la IED podían representar una carga adicional para la balanza por cuenta corriente de los países afectados. Indonesia consideraba que esa era también una cuestión importante que debía examinarse más detenidamente porque estaba estrechamente relacionada con la necesidad de salvaguardar la balanza de pagos. Señaló asimismo que varios de los acuerdos regionales sobre inversiones en los que era parte Indonesia contenían disposiciones de salvaguardia por razones de balanza de pagos. Cuando un país en desarrollo se enfrentaba a problemas de balanza de pagos, su gobierno debía poder disponer de la flexibilidad necesaria para apartarse transitoriamente de determinadas obligaciones de la OMC (por ejemplo, según lo estipulado en la sección B del artículo XVIII del GATT de 1994). Por último, en las futuras deliberaciones del Grupo de Trabajo sobre la cuestión de salvaguardias por razones de balanza de pagos, debería centrarse la atención en las corrientes de IED y no en la inversión de cartera, de conformidad con el mandato de Doha.

117. El representante de las Comunidades Europeas dijo que compartía en gran medida las opiniones expresadas por el Japón y Corea en sus respectivas comunicaciones, en particular en lo tocante a las referencias al AGCS y a su utilidad como punto de partida del debate sobre las excepciones y salvaguardias por razones de balanza de pagos. Su delegación compartía asimismo la opinión de que esas excepciones y salvaguardias debían interpretarse estrictamente, aplicarse sólo en forma transitoria, no ser discriminatorias, y guardar plena conformidad con el FMI. Las Comunidades Europeas también reconocían plenamente el derecho de los Miembros a reglamentar en función de objetivos nacionales, y consideraban que ese derecho debía recogerse explícitamente en cualquier marco multilateral sobre inversiones. Su delegación aceptaba asimismo la necesidad de excepciones para atender a consideraciones relacionadas con la seguridad, la moral, el orden público y la defensa de los consumidores, así como de salvaguardias por razones de balanza de pagos.

118. En un plano más general, señaló que las Comunidades Europeas habían sostenido siempre que la flexibilidad debía ser el elemento central de la estructura de cualquier marco multilateral sobre inversiones. De ahí que su delegación hubiera propuesto un enfoque de listas positivas para la indicación de compromisos específicos, sobre la base del modelo del AGCS. Su delegación convenía con la India y el Pakistán en que el planteamiento no debía ser el de establecer una norma uniforme e introducir después excepciones, sino el contrario. Ese era precisamente el enfoque del AGCS, en el que los compromisos se fijaban de conformidad con las necesidades y el nivel de desarrollo de cada país, e indicando las condiciones y requisitos, en relación con el trato nacional y otros aspectos, que podrían añadirse a esos compromisos.

119. La representante de Chile señaló que cualquier marco multilateral de inversiones debería contemplar excepciones. El tema de las excepciones se había desarrollado en parte al analizar el tema de los principios no discriminatorios, por lo que debía centrarse ahora en las excepciones generales y las salvaguardias por razones de balanza de pagos. Su delegación estaba de acuerdo con el Japón y las CE en que los enfoques de las disposiciones existentes del AGCS y del GATT constituían un buen punto de partida para el examen de posibles excepciones en un marco multilateral de inversiones, especialmente teniendo en cuenta que el modo 3 del AGCS ya incluye los flujos de inversiones para el sector de los servicios. Todos los acuerdos bilaterales suscritos por Chile, que se aplicaban a la fase posterior al establecimiento, habían incorporado normas sobre excepciones, especialmente los acuerdos de integración y los tributarios. No se habían incluido excepciones por razones de balanza de pagos. Sin embargo, como se señalaba en el punto 53 de la nota de la Secretaría, todos los acuerdos bilaterales de Chile, actualmente más de cincuenta, incorporaban a través de un protocolo o en el artículo sobre libre transferencia, una excepción que limitaba la transferencia del capital hasta después de un año de haber ingresado en el territorio nacional. Asimismo, en los tratados de libre comercio con México, el Canadá y la Unión Europea, que incluían reglas sobre inversiones y que, a diferencia de los acuerdos bilaterales, regulaban las inversiones en todas sus fases, se habían incorporado también otro tipo de medidas que tenían como objeto preservar la estabilidad de la moneda. Esas medidas eran independientes de las definidas como salvaguardias o excepciones de balanza de pagos, que tenían que justificarse y aplicarse en caso de graves dificultades de balanza de pagos. Señaló que la política general de Chile había sido la de mantener la posibilidad de aplicar ese tipo de medida para prevenir eventuales y futuras crisis. En el reciente acuerdo suscrito con la UE se incorporaban esas reservas chilenas, además de las excepciones por razones de balanza de pagos y medidas de salvaguardia bilaterales.

120. La representante de los Estados Unidos señaló que, en sus acuerdos sobre inversiones, los Estados Unidos habían incluido siempre una sola excepción general a modo de salvaguardia esencial. No estaba de acuerdo con la suposición implícita en la nota de la Secretaría de que el artículo 1114 del TLCAN era una excepción general por razones ambientales. La clave para entender esa disposición era la fórmula "de manera que no sea incompatible con este capítulo". Esa expresión indicaba que no había contradicción entre las medidas ambientales y las obligaciones sustantivas estipuladas en el capítulo 11 del TLCAN. Su delegación deseaba asimismo hacer otra puntualización, en relación con la referencia, en el párrafo 44 de la nota, a medidas por razones de balanza de pagos en el Tratado Bilateral sobre Inversiones entre los Estados Unidos y Jordania. No había en el Tratado ninguna disposición de ese tipo. Su artículo relativo a la libre transferencia no estaba sujeto a excepciones por razones de balanza de pagos. Su delegación consideraba también preocupante, a la luz de las deliberaciones, que el Grupo de Trabajo se estuviera decantando hacia el establecimiento del mayor número imaginable de excepciones, hasta el punto de convertir un futuro marco de la OMC en la negación de un acuerdo. En relación con las observaciones de Indonesia, reiteró el punto de vista de su delegación de que no había nada en el párrafo 22 de la Declaración Ministerial de Doha que impidiera al Grupo de Trabajo examinar las inversiones de cartera – y su delegación no comprendía qué se entendía por inversión de cartera a largo plazo. Además, la delegación estadounidense consideraba que en cualquier debate sustantivo sobre las cuestiones relacionadas con las salvaguardias debía examinarse también la necesidad de salvaguardar el derecho a la libre transferencia del capital de la inversión. El examen de una salvaguardia por razones de balanza de pagos sólo tenía sentido en el supuesto de que los países estuvieran obligados por el acuerdo a permitir la libre circulación de capital.

121. En relación con las excepciones por razones de balanza de pagos, los Estados Unidos consideraban que el derecho de libre transferencia era fundamental para fomentar las inversiones extranjeras en una situación en la que los países tenían que competir por los recursos escasos de capital. Si un país deseaba que los inversores trajeran capital a su mercado, debía garantizar que el capital también pudiera volverse a sacar del país. Su delegación entendía que algunos Miembros fueran partidarios de una excepción a las disposiciones de libre transferencia para atender a problemas

de balanza de pagos o frenar movimientos de capital que podrían causar graves dificultades desde la perspectiva de la gestión macroeconómica. Sin embargo, los Estados Unidos sostenían que este tipo de restricciones a las transferencias resultarían con toda probabilidad contraproducentes. Aunque podrían lograr una mejora a corto plazo de la balanza de pagos, a la larga desalentarían la nueva inversión y la reinversión. Sugirió que para evitar crisis financieras y facilitar la recuperación en caso de turbulencias, lo mejor era adoptar políticas macroeconómicas adecuadas y dotarse de un marco normativo sólido y coherente. Entendía que esa opinión estaba muy extendida. Como señalaba la Secretaría, la mayor parte de los tratados bilaterales sobre inversiones contenían disposiciones de libre transferencia que protegían en alguna medida los derechos de repatriación. Además, como había indicado la UNCTAD, sólo una pequeña proporción de los 1800 nuevos tratados bilaterales existentes sobre inversiones contemplaba excepciones por dificultades de balanza de pagos. Teniendo en cuenta esos datos, su delegación consideraba en cierto modo sorprendente la afirmación, en el párrafo 37 de la nota de la Secretaría, de que la mayoría de los acuerdos bilaterales sobre inversiones no tenían por objeto la eliminación de impedimentos a los flujos transfronterizos de capital. El hecho de que en los acuerdos bilaterales sobre inversiones de todos los países se incluyan por lo general disposiciones de libre transferencia indica la importancia que se otorga a eliminar los obstáculos al movimiento transfronterizo de capital de inversión y, lo que es igual de importante, a prevenir la creación de nuevos obstáculos.

122. La nota de la Secretaría recogía la argumentación de algunas delegaciones en el sentido de que sus economías eran vulnerables a corrientes desestabilizadoras de capital a corto plazo, también denominado capital especulativo, y de que una forma de protegerse contra esos riesgos consistía en excluir el capital a corto plazo del ámbito de aplicación de un acuerdo sobre inversiones. Su delegación consideraba que un acuerdo sobre inversiones que distinguiera entre inversión de cartera a corto y a largo plazo resultaría problemático por varias razones. Como señalaba la Secretaría, incluso determinar qué inversiones debían considerarse "a corto plazo" planteaba dificultades, y aun si fuera posible establecer una distinción pertinente desde el punto de vista del comercio entre inversión a corto y a largo plazo, ese planteamiento sería arbitrario. Como señalaban los Estados Unidos en su comunicación (WT/WGTI/W/142), imponer restricciones a las corrientes de inversiones a corto plazo o de cartera en países con acuciante escasez de capital no era una solución a largo plazo al problema de la inestabilidad financiera. Su delegación consideraba que la liberalización financiera debía respaldarse con políticas macroeconómicas adecuadas, en particular mediante reglamentaciones bancarias, normas cautelares y otras salvaguardias. Los datos empíricos sobre las ventajas que obtienen los países con políticas de apoyo adecuadas desaconsejan la exclusión arbitraria de la inversión a corto plazo del ámbito de un acuerdo, así como la derogación del principio de libre transferencia.

123. El representante de Suiza señaló que si se hablaba de excepciones había que hacerlo también de definiciones, de disposiciones de desarrollo y del enfoque de la reglamentación previa al establecimiento siguiendo el modelo del AGCS. En cuanto a las excepciones, su delegación estaba de acuerdo ante todo en que se incluyera el tipo de excepciones generales previstas en el artículo XX del GATT y en el artículo XIV del AGCS (que abarcaban consideraciones relacionadas con la moral pública, la protección de la vida y la salud de las personas, y la observancia de leyes o reglamentos que no fueran incompatibles con los Acuerdos). La delegación suiza también era partidaria de incluir el tipo de excepciones relacionadas con la seguridad que se contemplaban en el artículo XXI y en el artículo XIV bis del AGCS. Estaba de acuerdo asimismo con el Japón, en cuanto a la universalidad de las excepciones y la conveniencia de tratar como tema diferente el de las circunstancias específicas de los países.

124. En relación con las salvaguardias por razones de balanza de pagos formuló varias observaciones. En primer lugar, existía una estrecha relación entre la definición de inversión y la correspondiente salvaguardia por razones de balanza de pagos, por lo que la forma y el alcance de una disposición de salvaguardia dependerían en medida importante de la definición de inversión por la

que se optara. En segundo lugar, en lo referente a la formulación detallada de las disposiciones, su delegación consideraba que el AGCS, en particular en los artículos XI y XII, constituía un modelo útil para continuar las deliberaciones sobre el tema. Suiza estaba de acuerdo con la observación contenida en el documento del Canadá sobre la necesidad de que cualquier futuro acuerdo sobre inversiones fuera compatible con Convenio Constitutivo del FMI. En efecto, un Miembro debía estar en condiciones de aplicar un programa de ajuste del FMI sin que entrara en conflicto con obligaciones dimanantes del acuerdo propuesto.

125. En relación con las observaciones referentes a la distinción entre comercio y finanzas, destacó varios puntos. Aunque la inversión era, evidentemente, una corriente financiera, era importante subrayar las múltiples y estrechas relaciones entre el comercio y las finanzas. La observación más obvia era la de que el comercio internacional no podía funcionar sin un sistema financiero internacional que facilitara los pagos. El hecho de que los importadores pagaran al abandonar las mercancías el puerto o el aeropuerto, a menudo con varios meses de antelación, era un ejemplo de relación estrecha con las finanzas. La compra de bienes de capital importantes, como aeronaves o grandes proyectos de ingeniería, estaba todavía más estrechamente vinculada a complejos mecanismos financieros, que a menudo abarcaban varios años y recibían cobertura contra fluctuaciones cambiarias. En algunos casos, el vendedor de esas mercancías invertía también en el proyecto, reforzando así las relaciones recíprocas entre comercio y finanzas. Por último, era frecuente que el vendedor de una mercancía financiara asimismo su adquisición por el comprador. También en ese caso se daba un estrecho vínculo entre el comercio y las finanzas. Suiza estaba de acuerdo en que algunas corrientes puramente financieras podían no tener una relación directa con la economía real. Sin embargo, había corrientes financieras por valor de muchos miles de millones de dólares que estaban directamente vinculadas a la economía real, es decir, a bienes y servicios y también a inversiones extranjeras directas.

126. Por último, Suiza se manifestó de acuerdo con el Pakistán en que la cuestión de las excepciones debía abordarse desde una perspectiva más amplia. También convenía con las Comunidades Europeas en la necesidad de introducir flexibilidad en la estructura general de cualquier futuro marco sobre inversiones. A ese respecto, remitió al Grupo de Trabajo al informe de la anterior reunión (WT/WGTI/M/18, párrafo 66), en el que las Comunidades Europeas en particular desarrollaban su concepto de flexibilidad. La cuestión de las excepciones y salvaguardias por razones de balanza de pagos demostraba una vez más la estrecha interrelación entre las diferentes cuestiones del párrafo 22 y la importancia de que el Grupo de Trabajo tuviera una noción clara de cómo se relacionaban entre sí los diferentes elementos.

127. El representante de Australia subrayó que cualesquiera excepciones a un AII debían contener disposiciones que garantizaran que no se utilizarían con fines de discriminación arbitraria o injustificable ni para crear restricciones encubiertas al comercio. En el contexto bilateral, Australia había adoptado los enfoques del proyecto de acuerdo multilateral sobre inversiones de la OCDE y del Tratado sobre la Carta de la Energía, que limitaban las excepciones a "expropiación y nacionalización" e "indemnización por pérdidas". Se proponía otorgar así protección a las operaciones de inversores australianos en países receptores. Australia estaba de acuerdo con la posición expuesta en el párrafo 2 de la nota de la Secretaría de que las excepciones generales y excepciones relacionadas con la seguridad no se incluían normalmente en los AII porque esos acuerdos no se proponían limitar el derecho de los países receptores a perseguir objetivos de política regulando mediante legislación nacional la inversión extranjera antes y después del establecimiento. Sin embargo, en el contexto de un acuerdo de ámbito o alcance más amplios (es decir, un acuerdo de libre comercio o un acuerdo multilateral del tipo del AGCS), era importante incluir esas excepciones. Australia también estaba de acuerdo con la sugerencia del párrafo 7 de la nota de la Secretaría de que se introdujeran disposiciones de transparencia para sectores concretos, como las del AGCS, sujetas a excepciones generales para proteger la información confidencial. Señaló que tenía cierta lógica incluir una cláusula similar a disposición de transparencia del AMI de la OMC en cualquier acuerdo

marco de la OMC. La disposición de la OCDE no exigía a las partes contratantes que proporcionaran pleno acceso a la información relacionada con los asuntos financieros o las cuentas de clientes individuales de determinados inversores o inversiones, ni a información confidencial o de dominio privado, incluida información sobre inversores o inversiones concretos. En relación con las salvaguardias por razones de balanza de pagos, Australia consideraba que las obligaciones que se incluyeran en un acuerdo internacional sobre inversiones debían ser compatibles con el Convenio Constitutivo del FMI.

128. La representante de Colombia señaló que cualesquiera excepciones que se incluyeran en un futuro marco multilateral sobre inversiones tendrían que responder a las preocupaciones planteadas por los países en desarrollo. En particular, consideraba que las inquietudes relativas a las limitaciones a la capacidad de reglamentación de los Estados podían atenderse mediante la incorporación de excepciones. En lo referente a las propuestas del Japón para evitar diferencias importantes entre las excepciones de un marco sobre inversiones y las de otros Acuerdos de la OMC, Colombia pensaba que, dado el carácter concreto de esa cuestión, resultaría difícil adoptar un enfoque uniforme. En cuanto a las salvaguardias por razones de balanza de pagos, destacó el párrafo 54 de la nota de la Secretaría, en el que se señalaba que una forma de abordar los problemas de la balanza de pagos consistiría en limitar la definición de las "inversiones" comprendidas en el acuerdo.

129. En lo referente a la cuestión de las excepciones, el representante del Brasil recordó las consideraciones formuladas en el párrafo 26 de la nota de la Secretaría, en el que se señalaba que las excepciones generales y excepciones relacionadas con la seguridad no se solían incluir en los AII, en particular en los acuerdos bilaterales. Eso se explicaba porque en la mayoría de los AII se estipulaba que la entrada de IED estaba sujeta a las leyes y reglamentos del país receptor, por lo que no se limitaba la capacidad de éste para controlar la entrada de IED al dictar reglamentaciones con fines de interés público. Además, ese enfoque sometía la IED a todas las leyes y los reglamentos nacionales una vez establecida la inversión en el país receptor. En otras palabras, ese enfoque limitaba a todas luces las disciplinas de no discriminación de un AII a la fase posterior al establecimiento, y por eso quizás no se consideraban necesarias excepciones generales y excepciones relacionadas con la seguridad del tipo contemplado en los artículos XX y XXI del GATT y en los artículos XIV y XIVbis del AGCS. Su delegación señaló, sin embargo, que también había numerosos acuerdos bilaterales y algunos acuerdos regionales que no sólo estipulaban un trato "no menos favorable que el dispensado a las inversiones y los inversores nacionales del propio país receptor", sino que indicaban específicamente el trato que debía otorgarse a los inversores extranjeros de conformidad con las disciplinas del acuerdo. Esas obligaciones se aplicaban a veces a la fase de la inversión previa al establecimiento, pero también a las cuestiones relacionadas con la expropiación y las prescripciones en materia de resultados, y no podían adaptarse a las necesidades concretas dimanantes de la evolución de la economía del país receptor o de su marco normativo. Esa situación, a su vez, hacía necesario incluir en el acuerdo cláusulas que previeran excepciones generales y también excepciones y reservas específicas.

130. A ese respecto, el Brasil deseaba prevenir contra el peligro de introducir en un posible acuerdo multilateral sobre inversiones excesiva rigidez en cuanto al derecho de los Miembros a reglamentar. Ello podría afectar negativamente a todas las partes interesadas, incluidos los inversores extranjeros. Era interesante recordar que también durante las últimas fases de las negociaciones sobre el fallido AMI se habían manifestado inquietudes sobre la preservación del derecho de los Miembros a reglamentar. En abril de 1998, inmediatamente antes de que se suspendieran las negociaciones, los Ministros reconocieron que "el AMI debe ser compatible con la responsabilidad soberana de los gobiernos para aplicar sus políticas nacionales. El AMI establecería normas internacionales mutuamente beneficiosas que no inhibirían el ejercicio normal y no discriminatorio por los gobiernos de sus facultades normativas, y ese ejercicio, a su vez, no se traduciría en expropiaciones". Por último, su delegación señaló que las deliberaciones de la reunión en curso se limitaban a las excepciones generales, las excepciones relacionadas con la seguridad y las excepciones con fines de

integración regional. A pesar de que los otros tipos de excepciones ya se habían examinado inicialmente en una reunión anterior, sobre la base de una nota de la Secretaría sobre la no discriminación, su delegación consideraba que debían examinarse ulteriormente en futuros debates del Grupo de Trabajo las excepciones y reservas específicas.

131. En relación con las salvaguardias por razones de balanza de pagos, la nota de la Secretaría señalaba correctamente que no existía una fórmula única para el tratamiento de esa cuestión en los AII, puesto que el contenido concreto de ese tipo de disposición dependía de las características del propio acuerdo, en particular de su alcance y definiciones. A ese respecto era interesante observar, como se señalaba en el párrafo 37 de la nota de la Secretaría, que la mayoría de los AII no tenían por objeto la eliminación de impedimentos a los flujos transfronterizos de capital, por lo que no contenían obligaciones respecto de la admisión de las inversiones extranjeras. Esa observación confirmaba una vez más la conveniencia de que al formular una disposición de salvaguardia por razones de balanza de pagos se tuvieran en cuenta las características generales del posible marco multilateral.

132. El representante de la Argentina subrayó que su delegación otorgaba particular importancia a la cuestión de las excepciones, en particular a las salvaguardias por razones de balanza de pagos. Convenía asimismo en que cualquier análisis de las excepciones y salvaguardias por razones de balanza de pagos sería incompleto sin una comprensión clara del ámbito y el alcance generales de un acuerdo. Señaló que los acuerdos bilaterales sobre inversiones suscritos por la Argentina contenían excepciones generales y salvaguardias por razones de balanza de pagos. Esos acuerdos abarcaban sólo la inversión posterior al establecimiento, dejando las corrientes de inversión sujetas a las leyes y los reglamentos nacionales, por lo que el ámbito de aplicación de las excepciones era limitado. En cuanto a las salvaguardias por razones de balanza de pagos, los acuerdos de la Argentina estipulaban que en caso de dificultades de balanza de pagos, el gobierno podría imponer restricciones a la libre transferencia de fondos o incluso restricciones cambiarias, a condición de que esas restricciones fueran temporales y no discriminatorias.

133. El representante de Hong Kong, China, se manifestó de acuerdo con el Japón en que era lógico utilizar las excepciones generales del AGCS como punto de partida de las deliberaciones del Grupo de Trabajo, puesto que el AGCS ya abarcaba la inversión en servicios. Su delegación también estaba de acuerdo con el Canadá en que la cuestión de las excepciones estaba estrechamente relacionada con otros elementos de un acuerdo, como su alcance y definiciones y las disposiciones sobre desarrollo. A ese respecto sugirió la posibilidad de que el Grupo de Trabajo volviera a examinar las diversas cuestiones en forma más integrada tras concluir la primera ronda de debates sobre los siete elementos. En relación con las salvaguardias por razones de balanza de pagos, su delegación consideraba que el enfoque del AGCS resultaba especialmente pertinente, pues abarcaba ya la inversión en servicios, y podía servir de base para las deliberaciones. Convenía con el Brasil en que la necesidad de las disposiciones de salvaguardia por razones de balanza de pagos dependería también del alcance y las características del posible marco multilateral sobre inversiones. Hong Kong, China, apoyaba el principio de que cualquier salvaguardia por razones de balanza de pagos que se introdujera debía ser compatible con las disposiciones pertinentes del Convenio Constitutivo del IMF. Por último, su delegación estaba de acuerdo con el Canadá en que el Grupo de Trabajo podría profundizar el examen del tema mediante aportaciones de expertos en servicios financieros o en cuestiones monetarias internacionales.

134. El representante de Hungría se sumó a las delegaciones que enfocaban la cuestión de las excepciones generales y las salvaguardias por razones de balanza de pagos en forma relativamente restringida -por lo menos a los fines del debate en curso-, puesto que ya se habían examinado en detalle las excepciones específicas por países en relación con la no discriminación y las modalidades de trato previo al establecimiento. Tanto las excepciones generales como las salvaguardias por razones de balanza de pagos se contemplaban en diversos acuerdos internacionales, y más concretamente en el GATT y en el AGCS. Era evidente también que el contexto en el que se

examinaban las excepciones y salvaguardias para la IED era diferente del contexto del comercio de bienes y servicios. A pesar del carácter especial de las corrientes de inversión, Hungría consideraba que en un futuro acuerdo sobre inversiones habrían de desempeñar un papel tanto las excepciones generales como las salvaguardias por razones de balanza de pagos.

135. En lo referente a las salvaguardias por razones de balanza de pagos, su delegación encontraba particularmente útil el documento presentado por el Japón, que destacaba las principales diferencias entre dificultades de balanza de pagos relacionadas con el comercio y posibles crisis de balanza de pagos relacionadas con las corrientes de capital. Hungría compartía la conclusión del documento de que en esta esfera cualesquiera restricciones por razones de balanza de pagos podrían resultar contraproducentes y ocasionar a largo plazo problemas adicionales para el país receptor al desalentar los flujos de nuevas inversiones. Su delegación podía imaginar una situación de crisis en la que, a pesar de los posibles efectos negativos a largo plazo, el país receptor se viera obligado a imponer salvaguardias, por ejemplo para evitar en el plano inmediato un rápido deterioro de la balanza de pagos. Hungría también estaba de acuerdo con la distinción que se hacía en el documento entre, por una parte, medidas aplicables a transferencias y pagos a corto plazo y, por la otra, medidas destinadas a prevenir la retirada de inversiones existentes. No obstante, a pesar de esas complicaciones, Hungría consideraba que podría resultar inevitable la introducción de salvaguardias por razones de balanza de pagos.

136. Su delegación también consideraba importante tener presente al examinar las medidas relacionadas con la inversión – incluidas las excepciones generales y las salvaguardias por razones de balanza de pagos – que los Miembros no empezaban desde cero, pues existían ya vínculos importantes entre las disciplinas del AGCS y cualquier futuro acuerdo sobre inversiones. Además, Hungría consideraba que ese acuerdo debía basarse en lo ya logrado en el AGCS. Como sabía el Grupo de Trabajo, el AGCS contenía disposiciones específicas para dificultades de balanza de pagos (artículo XII) y excepciones generales (artículo XIV). El artículo XII se refería específicamente a los pagos y transferencias como posible objeto de restricciones por razones de balanza de pagos. Esa era una de las razones por las que su delegación consideraba inevitable incluir disposiciones similares en cualquier futuro acuerdo sobre inversiones. De establecerse normas diferentes en esas esferas podrían surgir conflictos entre los dos acuerdos y desequilibrios en el trato otorgado a la inversión en el sector de los servicios y el manufacturero, aunque se suponía que uno de los objetivos de un acuerdo sobre inversiones era precisamente reparar esos desequilibrios.

137. Otra consideración importante era la del ámbito de aplicación de un posible acuerdo sobre inversiones. Hungría se contaba entre las delegaciones partidarias de que se centrara la atención en la IED y en los flujos de capital a más largo plazo y se excluyeran del acuerdo las inversiones de cartera a corto plazo. En su opinión, de incluirse en el acuerdo la inversión a corto plazo, las salvaguardias tendrían que ser totalmente diferentes. No en vano los gobiernos, en sus políticas sobre corrientes financieras, distinguían entre inversiones a largo y a corto plazo. A modo de conclusión, citó la observación de George Soros de que "los mercados financieros se comportaban más bien como una bola de demolición que oscilaba de un país a otro, derribando a los más débiles". Esa era su evaluación de la reciente historia de los mercados financieros y de los efectos de las corrientes de capital a corto plazo.

138. El representante de Malasia sugirió que en la presente etapa del proceso de clarificación las excepciones y salvaguardias por razones de balanza de pagos debían enmarcarse en una perspectiva más amplia. Su delegación consideraba las excepciones como un componente importante de cualquier acuerdo multilateral sobre inversiones. En la reunión anterior del Grupo de Trabajo Malasia había abogado por excepciones con fines de desarrollo, incluidas exenciones permanentes de algunas disciplinas en materia de inversiones. Señaló que el Japón había indicado en su documento que un criterio básico que debía regir las excepciones generales era el de universalidad. En opinión de Malasia, las consideraciones de desarrollo eran de carácter tan universal como las de protección de la

moral pública, la seguridad nacional, la salud y seguridad públicas y la vida animal y vegetal. Por consiguiente, debían contemplarse excepciones con fines de desarrollo a título de excepciones generales. Varios Miembros habían expresado sus inquietudes en relación con las repercusiones de los flujos de IED.

139. Como se había señalado, las entradas y salidas de IED tenían efectos positivos y negativos. Entre los efectos positivos cabía destacar el papel catalítico de esas corrientes en el proceso de industrialización y la posibilidad de subsanar con ellas la insuficiencia del ahorro interno. Entre los negativos se contaban el desplazamiento de la inversión interna y posibles repercusiones negativas en las balanzas de pagos de los países en desarrollo. Malasia era consciente de la importancia de las ventajas de la IED en el proceso de desarrollo económico, pero también compartía las inquietudes expresadas por otras delegaciones sobre las posibilidades de desplazamiento indebido de empresas y sectores autóctonos. De ahí la necesidad de un enfoque equilibrado que permitiera maximizar los efectos beneficiosos de la IED y minimizar los perjudiciales. Así se garantizaría el cumplimiento de los objetivos de desarrollo de los países en desarrollo. Malasia había reiterado en numerosas ocasiones la necesidad de que la flexibilidad y el reconocimiento del derecho al desarrollo fueran parte integral de cualquier proyecto de normas multilaterales sobre inversiones. Su delegación consideraba que cualquier posible marco multilateral debía tener por elemento central la flexibilidad, es decir, el reconocimiento de la necesidad de flexibilidad y el compromiso de mantenerla en las disposiciones sustantivas, a fin de otorgar a los países en desarrollo el margen normativo imprescindible para aplicar las políticas que requirieran sus objetivos y metas de desarrollo. Esa flexibilidad debía abarcar las políticas tendentes a estabilizar la balanza de pagos y evitar su volatilidad. En efecto, la estabilidad de la balanza de pagos se había convertido inevitablemente en una medida de la credibilidad económica del país y por ende de su capacidad para atraer corrientes sostenidas de IED. En cuanto a las salvaguardias por razones de balanza de pagos, Malasia consideraba que podían resultar útiles, especialmente en situaciones de emergencia y para permitir a los países adoptar medidas cautelares para proteger su balanza de pagos frente a posibles efectos negativos.

140. El representante de la India deseaba clarificar varias cuestiones planteadas en el debate. La primera se refería a la distinción entre las inversiones como corriente financiera y el comercio de bienes y servicios. Era evidente que el dinero desempeñaba un papel fundamental en el comercio como instrumento de intercambio. Esas corrientes eran distintas de las corrientes financieras vinculadas a la inversión. En lo que a las corrientes de inversión se refería, podría resultar difícil distinguir claramente entre corrientes a corto plazo y corrientes a largo plazo, como ya habían señalado varias delegaciones. El dinero podía entrar en un país en forma de inversión de cartera o de flujo financiero a corto plazo y canalizarse después hacia la inversión a largo plazo. Desde ésta, a través de derivados o bajo otra forma, podía volver al país de origen o utilizarse de alguna otra manera. En cualquier caso, esos flujos eran muy diferentes de las cuestiones tratadas por los negociadores comerciales. En la India, como en otros países, no eran ni siquiera competencia del Ministerio de Comercio, sino del Banco Central, del Ministerio de Hacienda y del Tesoro. Por supuesto, las delegaciones grandes podrían reforzar sus misiones en Ginebra con personal adicional para abordar esas cuestiones, pero las delegaciones pequeñas se verían en dificultades.

141. La segunda cuestión era la de la flexibilidad. Al escuchar determinadas propuestas resultaba tranquilizador imaginar que todos los Miembros dispondrían de tanta flexibilidad como necesitaran, y que cada país determinaría el grado de flexibilidad que estaba dispuesto a conceder. En ese caso, sin embargo, era difícil entender para qué se necesitaba un marco multilateral. Quizás sería mucho mejor llegar a los mismos resultados aprovechando el marco existente, configurado por las leyes y los reglamentos nacionales y los acuerdos bilaterales y regionales vigentes.

142. El representante del Japón observó que la denominada "flexibilidad" había sido una palabra clave en el presente debate sobre excepciones y salvaguardias por razones de balanza de pagos.

Había que evitar la confusión con otros elementos del párrafo 22 de la Declaración de Doha. Era cierto que las excepciones y salvaguardias por razones de balanza de pagos introducían cierta flexibilidad en un acuerdo, en el sentido de que establecían ciertas excepciones a las disciplinas y normas, pero, en opinión del Japón, esa flexibilidad era distinta de la tendente a preservar la autonomía o las opciones normativas para promover los objetivos de desarrollo de cada país. Esas cuestiones podían abordarse más provechosamente en relación con las disposiciones sobre desarrollo y las modalidades de listas de compromisos. El Japón opinaba que, teniendo en cuenta los diferentes estadios de desarrollo en que se encontraban los Miembros y sus diferentes prioridades normativas, el enfoque de asunción de compromisos basado en el AGCS era lo suficientemente flexible para que los Miembros pudieran conciliar su interés por el desarrollo con su interés por contar con normas multilaterales. Egipto, Malasia y otras delegaciones habían sugerido que eran necesarias determinadas excepciones para proteger a sectores nacionales y autóctonos, en particular a las PYME. Sin embargo, el Japón consideraba que no era esa la función de las excepciones. Si un país en desarrollo deseaba proteger un sector determinado, la cuestión podía examinarse al negociar los compromisos de liberalización. Análogamente, la necesidad de ajustes por razones de balanza de pagos debía abordarse en el contexto de las políticas macroeconómicas o monetarias, no de las salvaguardias. El Japón quería reiterar la necesidad de centrar la atención en excepciones genéricas aplicables a todos los Miembros.

143. En lo tocante a las repercusiones negativas de la IED, el Japón estaba de acuerdo con la observación de las Comunidades Europeas de que en la actualidad los países competían por atraer IED, no para protegerse de ella, lo que parecía indicar que consideraban que sus efectos netos eran positivos. La India había indicado que, como flujo financiero, la inversión no estaba comprendida en el ámbito de competencia de los negociadores comerciales, y no procedía examinarla en la OMC. Sin embargo, el Japón compartía la opinión de Suiza y otras delegaciones de que sí convenía abordar la cuestión en la OMC -prestando la debida atención a la compatibilidad con las disposiciones del FMI-, dada la estrecha interrelación entre inversiones y corrientes comerciales. En cuanto a la propuesta de que se permitiera a los países en desarrollo introducir prescripciones en materia de contenido nacional con el fin de equilibrar el comercio, convenía señalar que esas prescripciones eran ya incompatibles con el Acuerdo sobre las MIC.

144. El Japón compartía la opinión expresada en la nota de la Secretaría sobre la necesidad de evitar el uso abusivo de las excepciones y salvaguardias, y propuso que se introdujeran disposiciones que aclararan el carácter temporal de esas medidas. Era muy importante la cuestión de los criterios que debían regir el recurso a excepciones y salvaguardias por razones de balanza de pagos. A ese respecto resultaría útil el análisis de la Secretaría, especialmente en lo tocante a la cuestión de la compatibilidad con el Convenio Constitutivo del FMI. El Japón compartía también la opinión expresada en la comunicación de Corea de que las disposiciones relativas a la libre transferencia de pagos serían un elemento importante de cualquier marco sobre inversiones. Su delegación consideraba que la garantía de libre circulación del capital era un elemento esencial de cualquier acuerdo sobre inversiones, al igual que el derecho de los países receptores a salvaguardar su balanza de pagos. El Japón estaba de acuerdo con Corea en que la imposición de restricciones a las transacciones de capital podía socavar la confianza de los mercados y mermar por ende las entradas futuras de IED. A efectos del análisis futuro, el Japón compartía la opinión del Canadá de que las excepciones y salvaguardias por razones de balanza de pagos debían examinarse en el contexto más amplio del acuerdo, en particular en relación con el aspecto de alcance y definiciones. Por último, el Japón convenía con el Taipei Chino en que las corrientes financieras tenían características diferentes de las de las corrientes de bienes y servicios, y en que podría examinarse la posibilidad de disposiciones específicas en esa esfera.

145. El representante de Corea se mostró de acuerdo con Malasia en la necesidad de que el Grupo de Trabajo buscara formas de maximizar los efectos positivos de la IED y minimizar sus efectos negativos. Corea opinaba que cualquier posible salvaguardia por razones de balanza de pagos debía

aplicarse a las corrientes líquidas, a la inversión a corto plazo y a otros conceptos similares, pero no a la IED propiamente dicha. La experiencia indicaba que las restricciones impuestas a las transacciones corrientes relacionadas con la IED podían conducir, paradójicamente, a una disminución de la IED, agravando así la crisis de la balanza de pagos. En cuanto a la flexibilidad, su delegación deseaba hacerse eco de la opinión del Japón, añadiendo que era importante subrayar el derecho del país receptor a adoptar medidas de salvaguardia para equilibrar la balanza de pagos. Sin embargo, Corea no creía que esas medidas debieran aplicarse para promover las políticas de desarrollo de los países receptores.

146. El representante del Taipei Chino destacó la necesidad de buscar un equilibrio al formular las excepciones. No sería deseable establecer disposiciones demasiado laxas, que permitieran a los Miembros actuar en forma arbitraria o discriminatoria, por lo que había que poner cuidado en definir los criterios concretos que debían regir el recurso a las excepciones, siguiendo el modelo de lo dispuesto en el preámbulo del artículo XX del GATT, que obligaba a los miembros a evitar el trato discriminatorio y a no utilizar las restricciones como obstáculos encubiertos. Debía atenderse a la necesidad de flexibilidad de los Miembros, pero era preferible hacerlo, en vez de en el contexto de las excepciones, en el proceso de formulación de compromisos previos al establecimiento. Como se había indicado en deliberaciones anteriores, debía permitirse a los países en desarrollo formular sus compromisos en función de sus necesidades y de su nivel de desarrollo.

147. El Taipei Chino tenía objeciones de principio a la afirmación de que la IED podía ocasionar dificultades de balanza de pagos. En el caso de las empresas nacionales que invertían en el extranjero, se registraban, como es natural, salidas de capital, lo que podía dar lugar a problemas de balanza de pagos. Sin embargo, en este contexto se centraba la atención en los inversores extranjeros que traían capital a un país receptor, lo que en principio debía tener efectos positivos en la balanza de pagos. Por supuesto, los inversores extranjeros podían transferir fondos ilegalmente a otros países, pero la repatriación de ganancias ilícitas era un problema que debía abordarse por medio de legislación interna u otras medidas, y no recurriendo a salvaguardias por razones de balanza de pagos. Su delegación consideraba que debía distinguirse claramente entre salvaguardias tendentes a subsanar una situación de escasez de reservas monetarias y medidas dirigidas a empresas multinacionales que obtenían ganancias indebidas o explotaban a los países receptores.

148. Su delegación estaba de acuerdo en la necesidad de atajar el problema del capital especulativo. Sin embargo, tampoco esa era una cuestión que debiera abordarse en el contexto de las salvaguardias por razones de balanza de pagos. El problema de las inversiones especulativas debía resolverse cualquiera que fuera el nivel de las reservas monetarias del país receptor. En otras palabras, se trataba de un asunto independiente, que no había que mezclar con la cuestión de la balanza de pagos. El Taipei Chino seguía pensando que las salvaguardias por razones de balanza de pagos que se incorporaran a un marco sobre inversiones debían definirse estricta y claramente con el fin de evitar su uso indebido. Además, puesto que las salvaguardias por razones de balanza de pagos de un acuerdo sobre inversiones eran de naturaleza diferente a las de un acuerdo comercial, su delegación consideraba necesario un ulterior examen de las pruebas y los criterios adecuados. Los Miembros podrían asimismo estudiar más detenidamente el tipo de medidas autorizadas en virtud de una salvaguardia por razones de balanza de pagos. No debía darse por sentado que no se plantearían problemas en esa esfera.

149. El representante de Egipto pidió al Japón que aclarara su afirmación de que la protección de las PYME no era una cuestión que debiera abordarse por medio de excepciones. Su delegación consideraba que esa cuestión ponía de manifiesto la importancia de que los países en desarrollo contaran con la flexibilidad necesaria para aplicar sus propias leyes y reglamentos, y de que cualquier futuro acuerdo no limitara esa flexibilidad. Por la misma lógica, deberían proporcionarse a los países en desarrollo excepciones al principio de no discriminación, entre otras facilidades.

150. El representante del Canadá, respondiendo a las observaciones sobre los efectos negativos de la IED y de las normas multilaterales, recordó a los delegados que en Doha los Ministros habían reconocido la importancia de establecer un marco transparente, previsible y estable para la inversión transfronteriza. El Canadá aceptaba sin vacilación la necesidad de excepciones, e incluso la había defendido, pero convenía recordar que el contexto en el que el Grupo de Trabajo estaba examinando la cuestión era el de la mejora de las corrientes de IED y las ventajas que podían derivarse de la IED en forma de capital, oportunidades de empleo, conocimientos de gestión, y tecnología. Lo que alarmaba a su delegación era que se hablara de que algunas de esas ventajas tenían por efecto el "desplazamiento" de la inversión nacional, porque ello significaba que se consideraban problemáticas precisamente las características beneficiosas de la IED que muchos Miembros buscaban. En algunos casos, pues, se estaban formulando objetivos contradictorios. Lo que se había denominado "desplazamiento" era a menudo parte inextricable de una economía dinámica y cambiante.

151. El representante de Malasia quería aclarar que su delegación no dudaba en modo alguno de la importancia y el papel de la IED, que había contribuido considerablemente al desarrollo económico de su país. Malasia acogía con agrado la IED de calidad. Lo que había querido decir en su intervención anterior era sencillamente que la IED también podía tener efectos negativos de desplazamiento de inversores nacionales. El hecho de que Malasia no hubiera experimentado ningún problema grave de desplazamiento de la inversión nacional se debía precisamente a que había aplicado políticas adecuadas y a que contaba con suficiente flexibilidad normativa para canalizar la IED hacia los sectores que más la necesitaban. Esa era la flexibilidad para la aplicación de políticas, la amplitud de opciones normativas, que en su opinión había que incorporar a cualquier futuro marco multilateral sobre inversiones.

ii) Celebración de consultas y solución de diferencias entre los Miembros

152. El Presidente señaló a la atención de los representantes una nota de la Secretaría sobre "Celebración de consultas y solución de diferencias entre los Miembros" (WT/WGTI/W/134), así como comunicaciones escritas sobre el mismo tema recibidas del Japón (WT/WGTI/W/139), las Comunidades Europeas (WT/WGTI/W/141), el Territorio Aduanero Distinto de Taiwán, Penghu, Kinmen and Matsu (WT/WGTI/W/145), y el Canadá (WT/WGTI/W/147).

153. El representante del Japón presentó la comunicación de su país (WT/WGTI/W/139). Destacó la importancia de contar con un mecanismo fiable de solución de diferencias para las controversias que surgieran en el marco de un acuerdo sobre inversiones. Todos los Acuerdos de la OMC, incluidos el AGCS y el Acuerdo sobre las MIC, estaban sujetos al actual mecanismo de solución de diferencias, y la mayoría de los tratados bilaterales sobre inversiones contaban también con mecanismos similares. Un mecanismo adecuado de solución de diferencias reforzaría la eficacia, la estabilidad, la previsibilidad y la objetividad de las normas. Además, el desarrollo de la jurisprudencia ofrecería a los inversores todavía más previsibilidad en la gestión futura de sus asuntos de inversión. Proporcionaría a los Miembros de la OMC la oportunidad de tratar de llegar a un arreglo justo y objetivo sin recurrir a medidas multilaterales. Señaló que el actual mecanismo de solución de diferencias no era perfecto -y de hecho se estaban reexaminando algunos aspectos del Entendimiento sobre Solución de Diferencias (ESD)-, pero en general había cumplido las funciones para las que se estableciera inicialmente.

154. El hecho de que el ESD ya abarcara todas las disposiciones existentes de la OMC relativas a las inversiones era un argumento importante para confiarle también futuras normas sobre inversiones. Si las diferencias relacionadas con la presencia comercial en el sector de los servicios, regida por el AGCS, y las relacionadas con la inversión en los sectores manufactureros hubieran de dirimirse ante diferentes mecanismos de solución de diferencias, ello entrañaría considerables ambigüedades, y podrían surgir conflictos. Por razones de coherencia era esencial contar con un único mecanismo de solución de diferencias que abarcara tanto las normas sobre inversiones como los demás Acuerdos de

la OMC. De ahí que el Japón considerara que el mecanismo existente debía aplicarse también a las diferencias que surgieran de cualquier futuro acuerdo sobre inversiones. Convenía añadir que en la solución de diferencias era importante la flexibilidad, y debía otorgarse particular importancia a los mecanismos de consulta y arbitraje. Había que tener en cuenta también que el ESD contenía diversas disposiciones relativas al trato especial para los países en desarrollo y los países menos adelantados. En el supuesto de que hubiera que aplicar el mecanismo existente a un futuro marco sobre inversiones, el Japón consideraba que debían considerarse disposiciones similares en el contexto de la inversión, introduciendo las mejoras pertinentes.

155. Si se incluían en un futuro marco sobre inversiones disposiciones relativas a la protección de las inversión y a las indemnizaciones por expropiación, cabía preguntarse cómo se tratarían esas cuestiones en el actual mecanismo de solución de diferencias de la OMC. Diversos tratados bilaterales sobre inversiones contaban con mecanismos de solución de diferencias entre inversores y Estados que permitían a los inversores de una Parte someter a otra Parte a arbitraje cuando surgían diferencias. Sin embargo, dado el carácter intergubernamental de la OMC, el Japón consideraba que el mecanismo de solución de diferencias debía limitarse a las diferencias entre Estados.

156. Señaló que, según el alcance de un futuro marco sobre inversiones, determinadas medidas adoptadas por el país receptor podrían quedar sujetas tanto a las disposiciones de la OMC como a otros tratados internacionales sobre inversiones. Habría que considerar atentamente la cuestión de si procedía o no permitir la "elección del foro". Aunque algunas cuestiones requerían examen y clarificación ulteriores, el Japón estaba convencido de que el actual mecanismo de solución de diferencias de la OMC debía aplicarse a cualquier futuro acuerdo sobre inversiones de la OMC. Al mismo tiempo, debían mejorarse las disposiciones del ESD relativas al trato especial y diferenciado para los países en desarrollo y los países menos adelantados.

157. El representante de las Comunidades Europeas presentó su comunicación (WT/WGTI/W/141). Su delegación consideraba que, lo mismo que todos los demás Acuerdos de la OMC, el futuro marco sobre inversiones debía incluir la posibilidad de que los Miembros recurrieran al mecanismo de solución de diferencias de la OMC si consideraban que otros Miembros no habían cumplido las obligaciones dimanantes de ese acuerdo. En los mecanismos de solución de diferencias de los AII se preveía que, salvo acuerdo en contrario, los tribunales nacionales eran competentes para decidir sobre diferencias relativas al trato otorgado a inversores extranjeros. Con el fin de aportar protección jurídica adicional a los inversores extranjeros, la mayoría de los tratados bilaterales sobre inversiones también preveían la posibilidad de que los inversores privados recurrieran a un arbitraje internacional en caso de diferencia con el Estado receptor. La mayoría de esos acuerdos bilaterales incluían tanto un mecanismo de solución de diferencias entre inversores y Estados como disposiciones sobre diferencias entre los Estados contratantes. En el caso de diferencias entre inversores y Estados, la mayoría de esos acuerdos bilaterales no establecía mecanismos nuevos, sino que permitía que los inversores recurrieran a un arbitraje internacional vinculante de conformidad con el Convenio del CIADI o bien a un arbitraje comercial internacional *ad hoc* de conformidad con las normas de la CNUDMI o de la Cámara de Comercio Internacional, por ejemplo. Convenía señalar que el recurso al arbitraje del CIADI sólo era posible cuando el gobierno receptor hubiera dado voluntariamente por escrito su consentimiento previo, y que la jurisdicción del CIADI abarcaba todas las diferencias jurídicas que derivaran directamente de una inversión entre un Estado Contratante del CIADI y un nacional de otro Estado Contratante.

158. En cuanto a la solución de diferencias en la OMC, recordó que el sistema estaba concebido ante todo para alentar la solución de diferencias mediante consultas, posibilidad que quedaba abierta a lo largo de todo el procedimiento, hasta la resolución final. Era importante destacar que el mecanismo de solución de diferencias constituía un elemento crucial del sistema multilateral de comercio, que, al impedir el recurso a actos unilaterales, representaba una garantía esencial de los derechos de todos los Miembros de la OMC, cualesquiera que fueran su tamaño y su nivel de

desarrollo. Su delegación consideraba también que la lógica y la utilidad de un futuro marco de la OMC sobre inversiones dependían de las garantías de justicia y equidad que el mecanismo de solución de diferencias de la OMC ofreciera a todos los Miembros, y en particular a los países en desarrollo. Señaló que el artículo XXII del AGCS obligaba a cada uno de los Miembros a examinar con comprensión cualquier asunto que afectara al funcionamiento del Acuerdo, y a brindar a otros Miembros oportunidades adecuadas para celebrar consultas de conformidad con los procedimientos del ESD. Además, el artículo XXIII del AGCS permitía recurrir al mecanismo de solución de diferencias en el caso de que un Miembro considerara que otro Miembro no cumplía las obligaciones contraídas en virtud del Acuerdo o que una posible ventaja derivada del Acuerdo se hallaba anulada o menoscabada. Por último, las Comunidades Europeas estaban convencidas de que, puesto que el AGCS ya comprendía en su ámbito de aplicación alrededor de la mitad de las corrientes mundiales de IED en el modo de suministro 3, por razones de coherencia cualquier futuro marco multilateral debería quedar sujeto también al mecanismo de solución de diferencias de la OMC. Al mismo tiempo, podría resultar necesario examinar la relación entre el ESD y otras disposiciones sobre solución de diferencias, entre ellas las de acuerdos bilaterales o regionales sobre inversiones.

159. El representante del Taipei Chino presentó su comunicación (WT/WGTI/W/145), de la que leyó algunas partes.

160. La representante del Canadá presentó su comunicación (WT/WGTI/W/147). Su delegación consideraba que, aunque la cuestión de la solución de diferencias sólo podía abordarse en forma preliminar en la presente etapa, había algunas consideraciones básicas que podían servir para orientar la labor posterior en esta esfera. La primera observación era la de que la cuestión del tipo de mecanismo de solución de diferencias con que debía contarse estaba inextricablemente vinculado a consideraciones referentes a la arquitectura del marco multilateral. El Canadá opinaba que un futuro marco sobre inversiones de la OMC debería asegurar un grado elevado de coherencia o complementariedad entre los diversos Acuerdos de la OMC que contenían disposiciones relacionadas con la inversión. En la medida en que los acuerdos vigentes de la OMC, como el AGCS, el Acuerdo sobre las MIC y el Acuerdo sobre los ADPIC, contenían disposiciones relacionadas con la inversión, las disposiciones de la OMC sobre solución de diferencias ya eran aplicables a la inversión. Por lo tanto, el Canadá era de la opinión de que el ESD debía ser también aplicable al posible marco sobre inversiones, y convenía con el Japón en que de eso dependerían en medida importante la transparencia, previsibilidad, estabilidad y eficacia del marco.

161. Las modalidades concretas de aplicación del ESD al marco sobre inversiones se determinarían en el transcurso de las negociaciones, en función de la forma y el alcance del acuerdo. Las consideraciones de complementariedad, previsibilidad y eficacia también desaconsejaban el establecimiento de un mecanismo alternativo de solución de diferencias -por ejemplo, entre inversores y Estados- que muy probablemente sólo se aplicaría al marco multilateral sobre inversiones. Además, en ese caso las disposiciones del marco sobre inversiones se regirían por normas de solución de diferencias fundamentalmente diferentes de las aplicables a las disposiciones relacionadas con la inversión contenidas en otros Acuerdos de la OMC, como el AGCS, el Acuerdo sobre los ADPIC y el Acuerdo sobre las MIC. Su delegación consideraba que con ello se establecería una diferencia arbitraria y artificial entre inversiones relacionadas con servicios e inversiones relacionadas con manufacturas, que no reflejaría la realidad de la actividad inversora. Dejando aparte consideraciones relacionadas con la arquitectura del marco, se planteaba también la cuestión de cómo funcionaría un mecanismo de solución de diferencias entre inversores y Estados en el contexto de un organismo intergubernamental como la OMC. Otra ventaja de someter un futuro marco multilateral sobre inversiones al mecanismo de solución de diferencias de la OMC consistía en que los Miembros tenían ya una considerable familiaridad y experiencia con el ESD. Por último, el ESD contenía disposiciones de trato especial y diferenciado para los países en desarrollo y los países menos adelantados. En opinión del Canadá, la presencia de esas disposiciones constituía una consideración

importante que influiría en el enfoque que los Miembros quisieran dar a un futuro marco multilateral sobre inversiones.

162. La Secretaría presentó su nota de antecedentes sobre celebración de consultas y solución de diferencias entre los Miembros (WT/WGTI/W/134). La nota tenía por objeto recapitular las deliberaciones del Grupo sobre ese tema y proporcionar material de antecedentes sobre los tipos y la naturaleza de las disposiciones de solución de diferencias en los acuerdos internacionales sobre inversiones, incluidas las contenidas en los capítulos sobre inversiones de los acuerdos de integración económica y de libre comercio. Aunque el capítulo 22 sólo se refería a la celebración de consultas y solución de diferencias *entre los Miembros*, la Secretaría, teniendo en cuenta que la mayoría de los acuerdos internacionales sobre inversiones preveían mecanismos de arbitraje entre inversores y Estados, y con el fin de facilitar a los Miembros información completa sobre cómo se resolvían las diferencias internacionales sobre inversiones, había considerado útil examinar también ese tipo de mecanismo de solución de diferencias. Convenía destacar, sin embargo, que lo había hecho sólo con fines de información, y que tenía plenamente en cuenta lo dispuesto en el párrafo 22. En la nota se presentaba también una breve descripción de las principales características del sistema de solución de diferencias de la OMC y se destacaban algunas diferencias importantes respecto de las disposiciones de solución de diferencias de los AII.

163. Un examen de todos los AII revelaba que las disposiciones sobre celebración de consultas y solución de diferencias eran un elemento estructural central que tenía por objeto garantizar la aplicación y observancia efectivas de las obligaciones de esos acuerdos, contribuyendo así a promover relaciones internacionales seguras y estables en la esfera de la inversión. Como se señalaba en el documento, los acuerdos internacionales sobre inversiones, ya fueran bilaterales, regionales o multilaterales, contenían por lo general dos tipos de disposiciones de solución de diferencias: las que regulaban las diferencias entre Estados contratantes y las aplicables a las diferencias entre un Estado parte y un inversor de otro Estado parte. Ambos tipos de disposiciones estipulaban que las partes en la diferencia debían tratar entre todo de resolverla amistosamente, antes de iniciar el procedimiento formal. Las disposiciones referentes a las diferencias entre Estados solían contemplar procedimientos de arbitraje *ad hoc* y eran relativamente uniformes, aunque algunos acuerdos de libre comercio y de integración económica establecían mecanismos institucionales propios. Las disposiciones relativas a la solución de diferencias entre inversores y Estados permitían a los inversores individuales someter a arbitraje internacional vinculante reclamaciones contra un Estado receptor. En la mayoría de los casos las diferencias se sometían a arbitraje de conformidad con el Convenio del CIADI o su mecanismo complementario. Sin embargo, últimamente se observaba una tendencia a que en los acuerdos internacionales sobre inversiones se permitiera escoger entre diferentes regímenes de arbitraje, por ejemplo, además de los mecanismos del CIADI, el arbitraje con arreglo a las normas de la CNUDMI, de la Cámara de Comercio Internacional o de otras instituciones de arbitraje comercial. Sin pretensiones de exhaustividad, en el documento se describían con cierto detalle las características principales de las disposiciones de solución de diferencias entre Estados y entre inversores y Estados contenidas en diferentes acuerdos internacionales sobre inversiones. Convenía señalar que el Compendio de instrumentos internacionales sobre inversiones de la UNCTAD había resultado un instrumento útil en esa tarea.

164. En el documento se indicaban, por último, algunas diferencias fundamentales entre las disposiciones de solución de diferencias de los acuerdos internacionales sobre inversiones y las del sistema de la OMC en lo referente al ámbito de aplicación y la legislación aplicable; la naturaleza de los laudos arbitrales frente a la de las recomendaciones de grupos especiales; los mecanismos utilizados para garantizar la observancia; y los recursos jurídicos con que contaban las partes en caso de incumplimiento. Dado el carácter intergubernamental de la OMC, una diferencia fundamental entre el ESD y la solución de diferencias entre inversores y Estados se refería a la cuestión del acceso de los particulares al mecanismo de solución de diferencias. Evidentemente, el arbitraje entre

inversores y Estados constituía una diferencia importante respecto del sistema de la OMC, en el que sólo los Estados Miembros podían acceder al procedimiento de solución de diferencias

165. El observador representante de la UNCTAD formuló algunas observaciones que podían resultar útiles para examinar desde una perspectiva de desarrollo el tema de la celebración de consultas y solución de diferencias sobre inversiones. Esas observaciones se basaban en las conclusiones de la reciente Reunión de Expertos de la UNCTAD sobre "Experiencias en los criterios bilaterales y regionales de cooperación multilateral en la esfera de las inversiones transfronterizas a largo plazo, en particular las inversiones extranjeras directas", celebrada en junio de 2002, y los estudios de la UNCTAD al respecto, en particular los contenidos en *Series on Issues in International Investment Agreements*. Señaló que se trataba de un tema muy importante, pues los efectos de un AII en el desarrollo estaban estrechamente relacionados con las disposiciones que establecieran las partes para su aplicación. Ambas cuestiones eran elementos centrales de los mecanismos de vigilancia y seguimiento de los AII, por lo que podían influir en medida importante en sus efectos de desarrollo.

166. En lo referente a los mecanismos de consulta, señaló que constituían un instrumento útil y flexible para abordar los problemas y situaciones relacionados con la aplicación de los acuerdos que no hubieran cristalizado todavía en diferencias. Podían desempeñar, pues, una importante función de desarrollo en la medida en que permitían evitar el recurso a los mecanismos de solución de diferencias. Como se había indicado en el debate del Grupo de Trabajo acerca de las disposiciones sobre desarrollo, las consultas eran también un instrumento importante para garantizar la coherencia entre los objetivos de desarrollo de un AII y la aplicación concreta de sus disposiciones. Además, los mecanismos de consulta podían propiciar que las disposiciones tendientes a promover el desarrollo, que podían resultar vagas o ineficaces, se aplicaran en forma más precisa y dirigida a actuaciones concretas, por ejemplo estableciendo criterios mensurables para la evaluación de los compromisos relacionados con el desarrollo.

167. Dada esa función de desarrollo, parecía necesario garantizar no sólo que en un acuerdo internacional sobre inversiones se incluyeran mecanismos de celebración de consultas, sino también, lo que era todavía más importante, que los países en desarrollo pudieran utilizar de la mejor manera posible ese instrumento. A ese respecto, era importante tener en cuenta las dificultades que encontraban muchos países en desarrollo para participar en forma plena y efectiva en esos acuerdos como consecuencia de sus carencias de personal cualificado y de recursos. Con el fin de subsanar esas dificultades, en los AII podían incluirse disposiciones especiales de asistencia técnica y financiera. También era importante a este respecto promover la participación activa de expertos de países en desarrollo en los grupos consultivos y decisorios.

168. En cuanto a la solución de diferencias, observó que se trataba de otro elemento fundamental del funcionamiento de un AII. Desde el punto de vista de los países en desarrollo se planteaban a ese respecto varias cuestiones. En primer lugar, convenía distinguir las diferencias entre Estados partes en un acuerdo de las diferencias entre Estados e inversores extranjeros. Cabía mencionar, a este respecto, que en el párrafo 22 de la Declaración Ministerial de Doha los Ministros se habían referido explícitamente a las "diferencias entre los Miembros". A pesar de que la Declaración parecía referirse sólo a las diferencias entre Estados, había que señalar que muchos AII contemplaban ambas modalidades de solución de diferencias. Aunque en la mayoría de los AII se preveía que las diferencias entre inversores y Estados se resolvieran ante los tribunales nacionales del país receptor, la posibilidad de recurrir al arbitraje internacional se había ido imponiendo en la práctica y había dado lugar a considerables debates a lo largo de los años. La cuestión se había planteado también en el contexto de tratados entre países desarrollados. Por consiguiente, era importante precisar la relación entre ambos tipos de diferencias y su interacción en la aplicación actual y futura de los acuerdos.

169. En ese contexto también era importante tener presentes las similitudes y diferencias en alcance y contenido sustantivo entre diversos tipos de AII, y la posible relación entre sus obligaciones

respectivas. Esos factores, unidos a la disponibilidad de diversos mecanismos de solución de diferencias en el marco de esos acuerdos, podían dar lugar a resoluciones diferentes, e incluso contradictorias, sobre la misma cuestión. Esas divergencias, debidas, por ejemplo, a la pertenencia de algunos países a varios acuerdos, se habían convertido en un problema real, como se había puesto de manifiesto en recientes casos de arbitraje. En particular, podría resultar necesario estudiar cómo afrontar esos conflictos potenciales. Cualquiera que fuera el método escogido, la solución de las diferencias sobre inversiones era técnicamente compleja y costosa. Era, pues, importante que todos los AII contuvieran disposiciones de asistencia jurídica y financiera a los países en desarrollo para que pudieran hacer frente a las diferencias.

170. Otra cuestión que quizás conviniera examinar desde la perspectiva de los países en desarrollo era la del alcance de las diferencias. Más concretamente: i) cuando un AII contemplaba en alguna forma el derecho al establecimiento, se planteaba la cuestión de cómo solucionar las diferencias previas al establecimiento. Aunque estuvieran incluidas en el mecanismo de solución de diferencias, quizás hubieran de aplicárseles criterios diferentes a los de las diferencias surgidas después del establecimiento, indicando, por ejemplo, que para ser admisibles debían circunscribirse a cuestiones de tipos muy concretos y claramente definidos; ii) algunas cuestiones tratadas en las disposiciones de un acuerdo sobre inversiones, ya fuera directa o indirectamente (por ejemplo, mediante una cláusula de trato nacional, o por reconocimiento del derecho a reglamentar en interés público), podrían, sin embargo, ser excluidas del ámbito de aplicación de las disposiciones de solución de diferencias por considerarse más adecuado su examen en tribunales nacionales o internacionales. Era el caso de las cuestiones relativas a la tributación, al medio ambiente y a la seguridad nacional; iii) en un plano más general, era útil definir claramente los tipos de cuestiones que podían someterse al mecanismo acordado de solución de diferencias de un AII. Por ejemplo, si sólo estarían incluidas las cuestiones que surgieran de la interpretación y aplicación del acuerdo de o lo estaría cualquier cuestión surgida de una relación de inversión entre partes en el acuerdo. Por último, en un plano más concreto, convendría examinar con atención las consecuencias de la extensión del actual sistema de solución de diferencias a la esfera de las inversiones. Podrían examinarse, en particular, cuestiones tales como la extensión de la retorsión cruzada y de la indemnización cruzada a la esfera de las inversiones, la actual situación jurídica de las empresas transnacionales en los órganos decisorios de la OMC, la interacción de las normas sobre inversiones con otras normas sustantivas de acuerdos vigentes de la OMC, y la relación con otros tipos de solución de diferencias (por ejemplo, entre inversores y Estados).

171. El representante de Hungría dijo que, desde el punto de vista de su delegación, el tema de la celebración de consultas y solución de diferencias no parecía plantear dificultades. La OMC tenía a su disposición un mecanismo de solución de diferencias que funcionaba adecuadamente, y, como sabían los Miembros, estaban en marcha un proceso de ulterior clarificación y mejora del ESD. Como se había señalado en diversas comunicaciones, el actual ESD se aplicaba uniformemente a acuerdos de carácter muy diferente, como el GATT, el AGCS y el Acuerdo sobre los ADPIC. A pesar de esa diversidad, no habían surgido problemas, y la existencia de un sistema uniforme de solución de diferencias promovía un equilibrio general de derechos y obligaciones, incluida la posibilidad de retorsión cruzada. Su delegación consideraba que el Grupo de Trabajo tenía que examinar la cuestión concreta del AGCS, que contenía elementos relacionados con las inversiones en el modo 3, y estaba comprendido en el ESD. Si el objetivo era contar con un sistema uniforme para la celebración de consultas y la solución de diferencias, Hungría compartía las dudas del Canadá sobre la utilidad de establecer disciplinas separadas. También se había señalado que el ESD contenía diversas disposiciones de trato especial y diferenciado. Aunque algunas de esas medidas eran manifiestamente insuficientes, se estaba debatiendo la posibilidad de reforzarlas, mediante, por ejemplo, actividades de asistencia técnica y creación de capacidad en países en desarrollo.

172. En relación con la reparación monetaria, su delegación entendía el fundamento de esa idea y reconocía que podía surgir la necesidad de indemnización en la esfera de las inversiones cuando había

infracción de derechos. Sin embargo, esa cuestión no se planteaba únicamente en relación con las inversiones, sino también en otras esferas, y actualmente se estaba debatiendo cómo fortalecer en general los incentivos a la indemnización en el ESD. Por consiguiente, su delegación no consideraba en principio que las cuestiones relacionadas con la inversión fueran tan diferentes que requirieran un tratamiento separado. En la comunicación del Taipei Chino se planteaba una idea todavía más polémica en relación con la solución de diferencias entre inversores y Estados. Como otras delegaciones, Hungría consideraba que la modificación del carácter esencial de mecanismo entre Estados que tenía actualmente el ESD sería de tal profundidad que tendría consecuencias para el funcionamiento general del sistema. A ese respecto convenía remitirse de nuevo al AGCS, en el que en lo referente al establecimiento no parecía contemplarse ningún papel concreto para los propietarios de las entidades establecidas en otros países. En cuanto a la cuestión de la protección de los inversores, planteada en el documento del Japón, Hungría la consideraba una preocupación válida. No en vano la mayoría de los acuerdos internacionales sobre inversiones, y en especial los bilaterales, trataban en forma detallada los problemas de la expropiación o nacionalización. Sin embargo, también esa era una cuestión abierta, y su delegación tenía algunas dudas sobre si debía abordarse en relación con un posible marco de la OMC sobre inversiones. Los proveedores establecidos de servicios podían en principio ser objeto de expropiación o nacionalización, pero quizás también era posible interpretar el AGCS de manera que esos problemas se abordaran sin establecer disciplinas concretas al respecto. Hungría consideraba también que en casos concretos de expropiación o nacionalización podía recurrirse a los mecanismos nacionales existentes.

173. La representante de Colombia planteó dos cuestiones. La primera era la de las diferencias que no dimanaban de una infracción directa de obligaciones. Las normas aplicables a los casos en que no existía infracción se habían redactado originariamente para garantizar que las ventajas arancelarias no quedaran anuladas por otras medidas de política. Manifestó la opinión de que la aplicación de reclamaciones sin infracción a las diferencias relacionadas con las inversiones podía introducir un mayor grado de incertidumbre en el proceso. Por lo tanto, su delegación consideraba que cualquier análisis del alcance de los procedimientos de solución de diferencias debía empezar por la exclusión de las reclamaciones sin infracción. Una segunda cuestión importante que debía examinarse con más detenimiento era la de si se aplicarían mecanismos vinculantes de solución de diferencias a la fase de la inversión previa al establecimiento, además de a la posterior al establecimiento.

174. El representante de Corea estaba de acuerdo con la importancia otorgada en el documento de las Comunidades Europeas a la compatibilidad con el AGCS. Según una estimación, el sector de los servicios representaba actualmente más del 60 por ciento de la IED mundial, y esa inversión extranjera estaba regida en mayor o menor medida por el AGCS y, por extensión, incluida plenamente en el mecanismo de solución de diferencias de la OMC. Por lo tanto, era lógico subrayar la necesidad de que las disposiciones sobre solución de diferencias de un futuro acuerdo sobre inversiones guardaran conformidad con ese mecanismo. También convenía tener presente que alrededor del 20 por ciento de la IED mundial tenía a la vez un componente de servicios y de manufacturas, y que esa tendencia iba en aumento, lo que hacía todavía mayor la necesidad de armonización y coherencia de los mecanismos de solución de diferencias relacionadas con la inversión.

175. En relación con la solución de diferencias entre inversores y Estados, señaló que, aunque se habían expresado diferentes opiniones en el Grupo de Trabajo, existía una conciencia generalizada de la necesidad de coherencia. Por una parte, en el AGCS no había ninguna disposición sobre solución de diferencias entre inversores y Estados. Por la otra, muchos AII contenían disposiciones de ese tipo. Su delegación consideraba importante en la presente etapa calibrar el deseo de los inversores de obtener reparación. Por lo tanto, ese asunto requería elaboración, examen y clarificación ulteriores.

176. La representante de los Estados Unidos observó que una de las principales razones por las que los Estados Unidos habían empezado a negociar acuerdos bilaterales sobre inversiones había sido la

voluntad de establecer un mecanismo que despolitizara las diferencias entre Estados e inversores y restara protagonismo a los gobiernos de los países receptores. Además, señaló que la solución de diferencias entre inversores y Estados tenía la ventaja adicional de ser un instrumento muy eficaz para garantizar el cumplimiento de las obligaciones en materia de inversión. Aunque los Estados Unidos habían acumulado considerable experiencia con ese procedimiento en acuerdos bilaterales, en los que había resultado un mecanismo útil y eficaz, se planteaban algunas cuestiones complejas que no se habían estudiado cabalmente en un contexto multilateral. En consecuencia, la delegación estadounidense se reservaba por el momento su postura, pero señalaba que la cuestión de la solución de diferencias entre inversores y Estados merecía un examen a fondo antes de ser aceptada o rechazada en la OMC.

177. El representante de la India dijo que el intento de algunos Miembros de incluir la inversión en el programa de trabajo de la OMC no estaba justificado por la magnitud de la relación entre inversión y comercio, ni por los supuestos beneficios que se derivarían para el sistema multilateral de comercio, sino por el singular procedimiento de solución de diferencias disponible en la OMC. Los partidarios de esa inclusión se habían visto alentados por el hecho de que en el contexto de un "compromiso único", los procesos de solución de diferencias y las consiguientes disposiciones de retorsión podrían emplearse en forma cruzada entre sectores. Sin embargo, la cuestión no era tan sencilla. En primer lugar, la inversión no era una cuestión comercial, por lo que no competía a la OMC. Por lo tanto, cualesquiera posibles normas multilaterales sobre inversión no encajaban con las normas que regían el sistema multilateral de comercio. En segundo lugar, la de la inversión extranjera era una cuestión interna que competía a los países receptores, por lo que quizás no procedía aplicarle normas internacionales vinculantes.

178. Era importante que el Grupo de Trabajo entendiera plenamente las consecuencias que cualquier marco multilateral vinculante sobre inversiones tendría para el rápido proceso de liberalización "autónoma" de los países en desarrollo y los países menos adelantados. Los regímenes aplicados a la inversión extranjera por la mayoría de los países eran ya muy liberales. La India, por ejemplo, había venido liberalizando con gran rapidez su régimen de inversión extranjera, y casi todos sus sectores estaban ahora abiertos a las inversiones extranjeras sin limitaciones de capital. Sin embargo, cualquier obligación de consolidar esas políticas liberales tendría por efecto una mayor cautela a la hora de emprender una ulterior liberalización. En efecto, la liberalización autónoma de un régimen de inversión entrañaba siempre un elemento de riesgo. Sin embargo, por audaces que fueran las reformas, los gobiernos sabían también que de encontrar grandes dificultades podían dar marcha atrás. La perspectiva de consolidar esas medidas de liberalización haría que los Miembros se volvieran reacios a seguir adelante con el rápido proceso de reforma. Por consiguiente, la existencia de un marco vinculante sujeto al mecanismo de solución de diferencias podría entorpecer la liberalización que constituía uno de los principales objetivos de los impulsores del marco.

179. Además, el actual ESD no preveía la posibilidad de dirimir diferencias entre particulares y Estados, y no debería modificarse esa situación. Sin embargo, en los litigios relacionados con inversiones, la cuestión principal que se planteaba era la de la conveniencia de que los contratos de inversión extranjera estuvieran sometidos al derecho internacional. En la actualidad no había legislación internacional aplicable a los contratos de inversión extranjera porque éstos no pertenecían al ámbito de aplicación del derecho internacional. Por consiguiente, las normas desarrolladas por los tribunales de arbitraje no podían considerarse como parte del derecho internacional. También se ha argumentado, con apoyo en datos empíricos, como ha hecho, por ejemplo, el profesor Sornarajah, que los tribunales de arbitraje "descubrían normas favorables a las empresas multinacionales y las aplicaban como derecho internacional, socavando así peligrosamente la idea de que el arbitraje proporciona un foro "neutral" para la solución de las diferencias" (Protección y garantías, solución de diferencias: M. Sornarajah; página 6). El profesor Sornarajah señalaba también que "esa idea se ve ulteriormente debilitada por la pretensión de que todos los sistemas nacionales de derecho contractual deben reconocer la inviolabilidad de los contratos, y de que ese principio, por ser de carácter general,

debe considerarse un principio de derecho internacional. Ambos supuestos carecen de fundamento sólido". En su opinión, había razones de peso para que los contratos tuvieran carácter local y todas las decisiones, incluidas las de solución de diferencias, se adoptaran en el país receptor. En sus propias palabras, las "leyes de selección que imponen condiciones a la entrada están sujetas a la supervisión de un órgano administrativo. Análogamente, la existencia de requisitos de licencia y condiciones ambientales y de otra índole suponen el encaje de la inversión extranjera en el marco normativo del Estado receptor. Puesto que muchas de las diferencias que surjan en el futuro no se referirán a una injerencia legislativa directa con fines de expropiación, sino a la injerencia normativa de diferentes órganos administrativos, el Estado podrá sostener que corresponde a sus órganos normativos la facultad exclusiva de decisión en esos asuntos. Al cumplir esos procedimientos, la empresa transnacional reconoce y acepta la competencia exclusiva de esos órganos administrativos".

180. Otra cuestión importante era la de la determinación de la nacionalidad de la empresa inversora. En la mayoría de los países se estipulaba que la inversión debía realizarse en régimen de empresa conjunta. Las empresas constituida de acuerdo con las leyes del país receptor se consideraban por lo general como empresas del país receptor. No era fácil justificar la reclamación del trato de empresa extranjera con el fin de tener acceso a los mecanismos de arbitraje y solución de diferencias ante una instancia ajena a la jurisdicción del país receptor.

181. Al argumento de que los acuerdos regionales y bilaterales sobre inversiones preveían el arbitraje internacional de las diferencias relacionadas con la inversión extranjera, opuso dos observaciones. La primera era la de que diversos sectores quedaban exentos de las disposiciones de los acuerdos, por lo que éstos tenían carácter parcial. La segunda, más importante, era la de que esos acuerdos sólo eran aplicables a las inversiones debidamente aprobadas por el país receptor, que en la mayoría de los casos estaban sujetas a las leyes y los reglamentos nacionales, lo que indicaba inequívocamente que el control de las inversiones extranjeras correspondía al país receptor. Señaló que la empresa inversora era consciente, en el momento de la inversión, del nivel y el alcance de la protección otorgada a la inversión y al inversor, y esa era una razón más por la que la inversión debía estar sujeta a un mecanismo controlado por el Estado receptor, al que competían las decisiones de protección. En los acuerdos bilaterales sobre inversiones, en los que se reconocía la primacía de las leyes y los reglamentos nacionales del país receptor, se protegía y garantizaba ese objetivo. Por eso la India había sostenido siempre en el Grupo de Trabajo que los acuerdos bilaterales de promoción y protección de las inversiones tenían actualmente la función de proporcionar protección adecuada a la inversión extranjera otorgando al mismo tiempo a los países en desarrollo receptores suficiente flexibilidad normativa y reconociendo su poder soberano para decidir sobre la actividad inversora dentro de sus respectivos territorios.

182. Una de las justificaciones del arbitraje internacional en la esfera de las inversiones era la de que la inversión extranjera reportaba sólo ventajas al país receptor. En realidad, sin embargo, aunque la inversión extranjera ofrecía diversas ventajas, que la India había reconocido en la mayoría de sus intervenciones anteriores, también podía tener algunos efectos negativos en el país receptor, como prácticas comerciales restrictivas por parte de los inversores, riesgos ambientales, dificultades de la balanza de pagos, o efectos de desplazamiento, entre otros. La inversión extranjera podía también afectar negativamente a la cultura y al estilo de vida de la población del país receptor. De ahí la necesidad de seleccionar las inversiones en la fase de entrada y de imponer condiciones, según procediera, para minimizar los efectos negativos y maximizar los positivos. Cualquier mecanismo exterior de solución de diferencias dejaría al país receptor inerme ante los efectos negativos de la inversión extranjera. Análisis realizados por expertos de las decisiones de tribunales internacionales habían revelado que la consideración fundamental de esos tribunales era la protección de los intereses de los inversores, por lo que sus veredictos estaban sesgados a favor de los inversores y en detrimento de los intereses de los países receptores.

183. Respecto de la referencia del representante del Japón a las indemnizaciones por "expropiación", convenía recordar las diferentes interpretaciones innovadoras que habían hecho del concepto de "expropiación" diversos tribunales. Esa era una cuestión que el Grupo de Trabajo tenía que examinar en algún momento.

184. Observó asimismo que muchas delegaciones habían mencionado que el AGCS contemplaba la solución de diferencias para las inversiones relacionadas con el modo 3, y habían abogado por que se extendiera el mismo régimen a todas las inversiones. Su delegación había indicado en muchas ocasiones, la inversión relacionada con el modo 3 no podía compararse con las categorías de inversiones que se estaban debatiendo en el Grupo de Trabajo. Aun si se aceptaba la necesidad de dar el mismo trato a bienes y servicios, esa igualación podía lograrse de muchas maneras: una de ellas podía ser la propuesta por algunas delegaciones, es decir, la extensión del actual mecanismo del OSD a las inversiones, pero también podría optarse por una orientación diametralmente opuesta. El Grupo de Trabajo tenía que estudiar todas las opciones.

185. Concluyó su intervención subrayando la importancia de que, al deliberar sobre esas cuestiones, el Grupo de Trabajo tuviera en cuenta la incompatibilidad de las posibles normas internacionales sobre inversiones con las normas comerciales multilaterales, la inviabilidad e improcedencia de tratar de utilizar la plataforma del sistema multilateral de comercio para construir normas multilaterales sobre inversiones, y la necesidad de mantener dentro de la jurisdicción del país receptor el control de la entrada, el establecimiento, la promoción y la protección de las inversiones extranjeras.

186. La representante de la República Checa dijo que el mecanismo de solución de diferencias de la OMC era la columna vertebral del sistema multilateral de comercio. Aunque estaba lejos de ser perfecto, había demostrado su utilidad para solucionar, con arreglo a normas y procedimientos acordados, las diferencias entre los Miembros relacionadas con la aplicación de los Acuerdos de la OMC. Su delegación opinaba que cualesquiera diferencias que surgieran de la aplicación de un futuro marco multilateral sobre inversiones deberían abordarse a través del mecanismo de solución de diferencias de la OMC, y mejorarse y clarificarse de conformidad con las disposiciones previstas del Programa de Doha para el Desarrollo. En cuanto a las propuestas para clarificar la relación entre los procedimientos de solución de diferencias de los acuerdos internacionales vigentes sobre inversiones y el ESD, la República Checa apoyaba plenamente esa idea, que ayudaría a los Miembros a llegar a un mejor entendimiento de ciertas normas y procedimientos aplicados a otros acuerdos e instrumentos sobre inversiones, y a evaluar la necesidad de introducir modificaciones en el ESD. Su delegación era plenamente consciente de que en el mandato asignado por los Ministros en Doha al Grupo de Trabajo se hacía referencia a la "celebración de consultas y solución de diferencias entre los Miembros". No obstante, la República Checa estaba dispuesta a debatir todas las cuestiones relacionadas con las diferencias entre inversores y Estados, a condición de que los Miembros mostraran su interés por estudiar detenidamente esa esfera. Naturalmente, cualesquiera posibles debates sobre ese tema debían realizarse respetando el carácter integrado e intergubernamental del ESD.

187. El representante de Nueva Zelanda recordó que en el mandato formulado por los Ministros en Doha se refería a un marco multilateral que garantizara condiciones transparentes, estables y previsibles para la inversión transfronteriza a largo plazo, en particular para la IED, que contribuyeran a la expansión del comercio. Las intervenciones anteriores de su delegación habían mostrado su convencimiento de que un marco de la OMC supondría a todas luces una mejora en esa esfera de la gestión pública que estaba implícita en el mandato. En opinión de Nueva Zelanda, la cuestión de la gestión pública era diferente de las de acceso a los mercados o de liberalización que también habían deducido del mandato algunos Miembros. Las consecuencias que para la solución de diferencias tenía esa insistencia en la gestión pública eran claras. Si el objetivo era un marco multilateral para garantizar condiciones transparentes, estables y previsibles para la inversión, las normas del marco tendrían que ser de obligado cumplimiento, lo que parecía imponer al Grupo de Trabajo la conclusión

de que debía aplicarse el mecanismo de solución de diferencias de la OMC. Esa conclusión se veía reforzada por el hecho de que, como habían observado el Canadá y las Comunidades Europeas, entre otras delegaciones, una parte importante de la inversión transfronteriza estaba ya sujeta a los procedimientos de solución de diferencias de la OMC en virtud del AGCS y de otras disposiciones.

188. En cuanto a la solución de diferencias entre inversores y Estados, señaló que el mandato de Doha encomendaba específicamente al Grupo de Trabajo que examinara la solución de diferencias entre los Miembros, y, en cualquier caso, Nueva Zelandia tendría objeciones importantes a que se avanzara en esa dirección. Diversas delegaciones habían subrayado las diferencias esenciales entre el mecanismo de solución de diferencias entre los Miembros de la OMC, que se encuadraba claramente en el derecho público internacional, y cualquier disposición relativa a las diferencias entre inversores y Estados, que su delegación consideraba que tenía un carácter muy diferente. La extensión de un marco de la OMC para incluir las diferencias entre inversores y Estados introduciría complejidades y controversias innecesarias en un proceso ya de por sí extremadamente difícil. Además, entrañaría el riesgo de socavar los esfuerzos por definir o desarrollar funciones complementarias para los marcos multilaterales y los marcos bilaterales sobre inversiones, y por minimizar las contradicciones entre los dos tipos de instrumentos. La cuestión no era nimia. Diversas delegaciones ya habían manifestado preocupación por problemas tales como el de la "elección del foro" y los conflictos potenciales entre las disposiciones de un marco multilateral y las de los acuerdos bilaterales sobre inversiones. Su delegación consideraba importante hacer todo lo posible por establecer una relación complementaria entre cualquier futuro marco de la OMC y los acuerdos bilaterales existentes sobre inversiones.

189. El representante de Hong Kong, China, observó que la IED en el sector de los servicios ya estaba incluida en gran medida en el modo 3 del AGCS, por lo que estaba sujeta al mecanismo de solución de diferencias existente de la OMC. Su delegación no veía ninguna razón de peso por la que no pudiera someterse al mismo mecanismo un posible marco multilateral sobre inversiones. Como había señalado acertadamente el Canadá, para que pudiera desarrollarse un marco multilateral sobre inversiones había que hacer un esfuerzo para lograr un alto grado de coherencia o de complementariedad entre los diversos Acuerdos de la OMC que contenían disposiciones relacionadas con la inversión.

190. No obstante, su delegación compartía la opinión del Japón de que al examinar en detalle la aplicación del mecanismo de solución de diferencias existente debía tenerse en cuenta la naturaleza especial de la inversión. La UNCTAD había mencionado las consecuencias del ámbito de aplicación de los compromisos previos al establecimiento en un posible marco multilateral, y Colombia había señalado a la atención del Grupo de Trabajo el problema de la aplicación de reclamaciones sin infracción a las diferencias sobre inversiones. Podría ser necesario examinar ulteriormente esas cuestiones cuando el Grupo de Trabajo tuviera una visión más clara de las características del posible marco.

191. Su delegación compartía las preocupaciones expresadas por Hungría sobre la propuesta del Taipei Chino de extender el mecanismo de solución de diferencias para abarcar las diferencias entre inversores y Estados. Como habían señalado Hungría, el Japón y otras delegaciones, habida cuenta del carácter intergubernamental de la OMC, el mecanismo de solución de diferencias debía seguir centrado en las diferencias entre los Miembros. Cabía objetar también que la propuesta no se ceñía al mandato formulado en el párrafo 22 de la Declaración Ministerial de Doha, en el que se encomendaba al Grupo de Trabajo la clarificación de las cuestiones relacionadas con la "celebración de consultas y solución de diferencias entre los Miembros". En el documento del Taipei Chino se citaba el ejemplo de los procedimientos de examen independientes contemplados en el Acuerdo sobre Inspección Previa a la Expedición para justificar la idea de establecer un procedimiento independiente para examinar las diferencias entre inversores y países receptores. Su delegación no creía que los procedimientos previstos en el Acuerdo sobre Inspección Previa a la Expedición fueran del todo comparables con la cuestión en examen. En efecto, se trataba de disposiciones por las que los

Miembros establecían un mecanismo de examen independiente para resolver las diferencias surgidas entre dos partes privadas, a saber, un exportador y una entidad de inspección previa a la expedición. La idea de un sistema de solución de diferencias entre inversores y Estados era esencialmente diferente, pues otorgaría a un inversor extranjero el derecho de obligar a un Miembro a someterse al procedimiento de solución de diferencias, lo que quizás no fuera aceptable para muchos países en desarrollo. Como Hungría, su delegación consideraba que las diferencias entre inversores y Estados deberían seguir rigiéndose por otros acuerdos internacionales sobre inversiones y otros mecanismos de solución de diferencias, como el CIADI. Además, podría no resultar aconsejable que un marco multilateral sobre inversiones duplicara el proceso de arbitraje y ofreciera a los inversores mecanismos alternativos y potencialmente contradictorios.

192. El representante del Pakistán consideraba bastante prematuro hablar de un mecanismo de solución de diferencias en el contexto de un marco sobre inversiones cuando el Grupo de Trabajo todavía estaba lejos de haber llegado a la necesaria claridad conceptual sobre la posible definición de "inversión" o "inversor". Su delegación consideraba que, al examinar la cuestión del mecanismo de solución de diferencias en relación con un marco sobre inversiones, el Grupo de Trabajo debía tener presentes varias consideraciones. La mayor parte de las inversiones extranjeras procedía de países desarrollados, mientras que los países en desarrollo eran por lo general receptores de esas corrientes. Habida cuenta de las asimetrías inherentes en el nivel de propiedad de las inversiones y en el nivel de desarrollo, no podía haber transacciones equilibradas y mutuamente beneficiosas en un marco multilateral sobre inversiones. Cualquier futuro acuerdo multilateral sobre inversiones tendría probablemente un sesgo importante a favor de los intereses de los inversores extranjeros, especialmente si se aplicaban los principios NMF y de trato nacional. Tal acuerdo redundaría en la erosión de las opciones normativas y de la autonomía de los países en desarrollo y limitaría su capacidad para adoptar o promover medidas tendentes a incrementar los efectos positivos de la IED. En esa situación, era improbable que un marco multilateral sobre inversiones pudiera resultar equilibrado. Cualesquiera propuestas al respecto serían sesgadas y allanarían el camino para el flujo irrestricto de inversiones de los países desarrollados a los países en desarrollo, lo que agravaría el carácter inherentemente desequilibrado de la OMC y el sesgo del sistema multilateral de comercio contra los países en desarrollo Miembros. Esos resultados serían contrarios a los objetivos del Programa de Doha para el Desarrollo en general y a la segunda y la tercera frases del párrafo 22 en particular, pues en ellas se disponía lo siguiente: "Cualquier marco deberá reflejar de forma equilibrada los intereses de los países de origen y los países receptores, y tener debidamente en cuenta las políticas y objetivos de desarrollo de los gobiernos receptores, así como su derecho a reglamentar en función del interés público. Deberán tenerse en cuenta como parte integrante de cualquier marco las necesidades especiales de desarrollo, comercio y finanzas de los países en desarrollo y menos adelantados, lo que deberá hacer posible que los Miembros contraigan obligaciones y compromisos proporcionales a sus necesidades y circunstancias individuales".

193. Observó también que un mecanismo de solución de diferencias serviría en la práctica para imponer la observancia de esas normas desequilibradas, con resultados contrarios en general a los intereses de los países en desarrollo, que constituían la mayoría de los Miembros de la OMC. El peligro se agravaba por el hecho de que el mecanismo integrado de solución de diferencias de la OMC -que vinculaba entre sí los distintos acuerdos- permitiera la retorsión cruzada. Esa cuestión ya había sido planteada por la UNCTAD, así como por la India y otras delegaciones. De utilizarse el actual sistema de la OMC para aplicar un marco sobre inversiones, podrían ocasionarse graves perjuicios a los países en desarrollo. En conclusión, el Pakistán consideraba que, antes de empezar a examinar un posible mecanismo de solución de diferencias, el Grupo de Trabajo debía clarificar el papel de la IED en el desarrollo económico.

194. El representante de Australia apoyaba en principio la idea de que se aplicara un sistema de solución de diferencias de la OMC a las diferencias surgidas en el contexto de un marco multilateral sobre inversiones, tanto más cuanto que esas disposiciones se aplicaban ya a las diferencias

relacionadas con inversiones en el contexto del AGCS y del Acuerdo sobre las MIC. No obstante, entendía que no podría llevarse a cabo un examen concluyente sobre la estructura más adecuada para el mecanismo de solución de diferencias hasta que se ultimaran los elementos principales de un futuro marco multilateral sobre inversiones. Además, cualquier decisión o acuerdo sobre un mecanismo de solución de diferencias dependería en gran medida de la redacción de otros artículos conexos, en particular de los relativos a alcance y definiciones, disposiciones sobre el trato y listas de excepciones. De conformidad con el párrafo 22 de la Declaración de Doha, Australia era partidaria de limitar la labor sobre la solución de diferencias a la celebración de consultas y solución de diferencias entre los Miembros. Señaló, por último, que en la nota de la Secretaría no se distinguía entre la solución de diferencias previas al establecimiento y la de diferencias posteriores al establecimiento. Suponía que la Secretaría había sobreentendido que las deliberaciones del Grupo de Trabajo debían abarcar ambos tipos de diferencias, atendiendo a que el mecanismo de solución de diferencias de la OMC se basaba en el artículo XXII del GATT y el artículo XXIII del AGCS, que abarcaban también las diferencias previas al establecimiento.

195. La representante de Chile compartía la opinión de otras delegaciones de que el sistema actual de solución de diferencias de la OMC era totalmente pertinente y aplicable a un futuro marco multilateral de inversiones. Señaló que el Entendimiento relativo a las normas y procedimientos por los que se rige la solución de diferencias y los Acuerdos de la OMC contemplaban especificidades para determinados temas que eran necesarias por la naturaleza de éstos. En este contexto, era factible contemplar especificidades para el caso de las inversiones; las reglas especiales que se desarrollaran dependerían del nivel de ambición que contemplaran las normas multilaterales de inversión, en términos no sólo del alcance y las definiciones, sino también de las disciplinas que se incorporaran. En cuanto a la relación entre el sistema multilateral de solución de diferencias en la OMC y los existentes en los acuerdos bilaterales de inversiones, era importante tener presente que el problema no sería del todo nuevo. En la actualidad había compromisos en el modo 3 del AGCS, a los que se aplicaban a la vez las reglas del ESD y las reglas bilaterales de solución de diferencias establecidas en los acuerdos bilaterales de inversión. De todas maneras, y dependiendo del tipo de marco multilateral que se estableciera, la cuestión tendría que seguirse analizando, ya que, como había mencionado el representante de la UNCTAD, podía haber entre ambos conjuntos de disposiciones conflictos potenciales que requerirían una mayor reflexión. Finalmente, su delegación quería resaltar una vez más los desequilibrios o inconsistencias de los Acuerdos de la OMC. En la actualidad, las diferencias relacionadas con la presencia comercial en el sector de los servicios podían someterse al mecanismo de solución de diferencias de la OMC, pero en el caso de las diferencias relacionadas con inversiones en sectores de bienes no podía recurrirse a ese mecanismo.

196. El representante de la Argentina dijo que, por razones de coherencia y complementariedad, un posible marco multilateral sobre inversiones debía abarcar los acuerdos conexos, por lo que debería aplicársele el actual mecanismo de solución de diferencias. Como la de Hungría, su delegación consideraba que sería quizás imprudente llevar a cabo una reforma del sistema existente o tratar de ampliarlo para incluir determinadas especificidades relacionadas con la inversión. Por consiguiente, si el Grupo de Trabajo partía de la premisa de que el actual sistema de solución de diferencias debía aplicarse a un futuro marco sobre inversiones, era importante evaluar las consecuencias, en particular para los países en desarrollo. Por ejemplo, la Argentina compartía las inquietudes de Colombia sobre las reclamaciones sin infracción. Los acuerdos bilaterales sobre inversiones surgían para proteger a los inversores contra riesgos políticos, es decir, riesgos de carácter esencialmente no comercial, en particular el de expropiación. Un examen de la jurisprudencia en esa esfera indicaba que el concepto de expropiación no abarcaba sólo la expropiación directa, sino también la expropiación indirecta o encubierta. Si los Miembros habían de aplicar el sistema en su forma actual, que incluía el concepto de reclamaciones sin infracción, un futuro marco sobre inversiones tendría consecuencias de gran alcance. Conceptos tales como el de expectativas legítimas de los inversores o de la inversión podían resultar extremadamente amplios. ¿Cuáles serían las expectativas legítimas de un inversor en cuanto al rendimiento de su inversión?

197. Una segunda consecuencia de la aplicación del actual mecanismo de solución de diferencias de la OMC se refería a su relación con los sistemas de solución de diferencias de otros acuerdos sobre inversiones y a la posibilidad de resolver multilateralmente sobre compromisos bilaterales. Recordó que en los artículos pertinentes del Convenio de Viena sobre el Derecho de los Tratados se estipulaba que en caso de diferencia entre dos Estados vinculados por un acuerdo bilateral y Miembros al mismo tiempo de un acuerdo multilateral, el Estado incoante trataría de resolver la diferencia en el marco multilateral. La interpretación final de los acuerdos bilaterales existentes podría remitirse, pues, al mecanismo de solución de diferencias de la OMC. Con esa referencia al Convenio se pretendía simplemente subrayar la complejidad de la tarea de hacer compatible un sistema multilateral de solución de diferencias con los sistemas aplicados en los acuerdos bilaterales y regionales.

198. La Argentina estaba de acuerdo en que sería difícil incorporar al actual mecanismo de solución de diferencias de la OMC la solución de las diferencias entre inversores y Estados sin llevar a cabo antes una reforma sustancial del sistema. La razón, obvia, era el carácter intrínsecamente intergubernamental del actual sistema de la OMC, que podía dar lugar a conflictos. En caso de diferencia entre un inversor y un Estado, el inversor sólo podría recurrir al CIADI, mientras que el Estado podría acogerse al sistema de la OMC. Resultaría muy difícil determinar si los dos sistemas estaban examinando en realidad la misma diferencia. Ambas partes, es decir, el inversor y el Estado, formularían el mismo tipo de reclamación. Se plantearía la cuestión de qué normas serían aplicables. El inversor invocarías las normas bilaterales, y el Estado las del acuerdo marco multilateral. La Argentina citaba esos ejemplos únicamente para ilustrar la complejidad de la situación, que debía analizarse para garantizar siquiera un mínimo de compatibilidad entre los distintos acuerdos.

199. El representante de Noruega estaba de acuerdo con la mayoría de las delegaciones en que no era necesario establecer un nuevo sistema de solución de diferencias. Aunque no fuera perfecto, el actual ESD había demostrado su utilidad. Además, ya se aplicaba a las inversiones comprendidas en el AGCS, por lo que también debería aplicarse a un marco multilateral sobre inversiones de la OMC. Se habían planteado algunas inquietudes acerca del posible conflicto entre un sistema de solución de diferencias de la OMC y los procedimientos previstos en otros acuerdos. Sin embargo, esa dificultad no era en sí diferente de los conflictos de jurisdicción que podían surgir en muchas otras esferas, y debería poderse resolver con criterios de armonía y complementariedad. También se había planteado la cuestión de la solución de diferencias entre inversores y Estados. Noruega tenía reparos importantes al respecto. Su delegación no era partidaria de esa modificación del ESD, que no consideraba apropiada en el contexto de la OMC. Por último, señaló que diversas delegaciones se habían referido a la necesidad de prever nuevas normas o adaptaciones específicas para las diferencias sobre inversiones. Los Miembros ya habían iniciado ese debate, pero convenía advertir de que tales normas específicas debían tratarse como normas substantivas en un acuerdo como inversiones y no como desviación de las normas de procedimiento del ESD.

200. El representante de Suiza se manifestó de acuerdo con el Canadá en que el ESD de la OMC era ya aplicable a las inversiones en la medida en que el AGCS y el Acuerdo sobre las MIC ya contenían disposiciones relacionadas con la inversión. Suiza consideraba que el ESD de la OMC era el mecanismo pertinente para el examen de esos acuerdos y de las diferencias entre Estados que surgieran de un futuro marco sobre inversiones, según lo dispuesto en el párrafo 22 de la Declaración Ministerial de Doha. Además, la adopción del ESD situaría cualquier futuro marco sobre inversiones en un plano de igualdad con otros acuerdos del sistema de la OMC relacionados con las inversiones, en particular con el AGCS y el Acuerdo sobre las MIC. Su delegación se oponía resueltamente a la solución de diferencias entre inversores y Estados por entender que no era compatible con el marco de la OMC. La actividad de la OMC debía seguir circunscrita al plano de los Estados Miembros. Por último, Suiza convenía con otras delegaciones en la necesidad de estudiar ulteriormente la relación entre la aplicación del ESD en un marco multilateral sobre inversiones y la aplicación de los regímenes de solución de diferencias en los tratados bilaterales sobre inversiones. Sin embargo, en relación con la observación de la Argentina, también estaba de acuerdo con Noruega en que ya

existían conflictos potenciales, que, sin embargo, no habían resultado insuperables. Por ejemplo, en la esfera de la contratación pública una empresa tenía la opción de acudir a los tribunales nacionales en busca de reparación si consideraba que no había recibido el trato debido. Al mismo tiempo, los gobiernos Miembros tenían la oportunidad de utilizar el mecanismo de solución de diferencias de la OMC.

201. El representante del Brasil dijo que la nota de la Secretaría planteaba tres cuestiones importantes que había que examinar: i) si el sistema de solución de diferencias de la OMC debía aplicarse a las diferencias resultantes de un posible marco multilateral sobre inversiones; ii) en caso afirmativo, si debían modificarse con ese fin las disposiciones pertinentes del ESD; y iii) cómo coexistirían y se relacionarían las disposiciones del ESD de la OMC con las de los AII existentes. En opinión del Brasil, para dar respuesta a esos interrogantes era necesario tener una noción más clara de las características de un posible acuerdo futuro, por ejemplo en lo referente a su equilibrio general, su alcance y la naturaleza de las obligaciones contraídas en él por los Miembros. A título de opinión preliminar, su delegación consideraba que cualquier futuro marco multilateral debía quedar incluido en el ESD, por diversas razones. El ESD era un sistema estructurado y completo que contemplaba todas las diferentes fases del debido proceso. Además, ya se aplicaba a las diferencias relacionadas con la inversión derivadas del AGCS, del Acuerdo sobre las MIC y del Acuerdo sobre los ADPIC. Respecto de la cuestión de si era necesario o no modificar las disposiciones del ESD, era importante examinar las disposiciones sobre la indemnización y la suspensión de concesiones, incluida la retorsión cruzada. En cuanto a la relación entre el sistema de solución de diferencias de la OMC y las disposiciones de solución de diferencias de los acuerdos internacionales sobre inversiones, se trataba de otra cuestión cuya clarificación dependería de la definición de las características de un posible marco multilateral.

202. En cuanto a la cuestión de la solución de diferencias entre inversores y Estados, y a la de la protección de las inversiones, su delegación reiteró la constatación obvia de que no había en la OMC un procedimiento de solución de diferencias entre inversores y Estados. Dicho eso, el Brasil consideraba necesario prevenir contra cualquier marco jurídico del que cupiera interpretar que otorgaba a las inversiones o a los inversores extranjeros mayores derechos sustantivos, incluido el derecho a protección, que los otorgados a las inversiones o a los inversores nacionales. Parecía dudoso que ese tipo de acuerdo pudiera ser ratificado por los parlamentos nacionales de muchos Miembros de la Organización.

203. La representante de México dijo que el objetivo de un eventual marco multilateral en materia de inversión era otorgar seguridad y previsibilidad a los inversionistas, así como permitir la creación de un ambiente propicio para las inversiones. Ese objetivo no podría alcanzarse sin reglas puntuales que preservaran los derechos y las obligaciones de cada una de las partes, por lo que el éxito o fracaso de cualquier acuerdo multilateral dependería en gran medida de la efectividad de su mecanismo de solución de controversias. Su delegación consideraba que en la presente etapa de la discusión no existían los elementos suficientes para poder determinar qué tipo de mecanismo de solución de diferencias podría adoptarse. En cuanto a la relación entre las disposiciones en materia de solución de diferencias de un acuerdo multilateral sobre inversiones y las contenidas en los acuerdos internacionales de inversión existentes, su delegación veía dos escenarios: Bajo un acuerdo con disposiciones exclusivas de liberalización, las disposiciones en ambos contextos serían totalmente compatibles, ya que un problema de acceso a mercados sería tratado en el marco multilateral, mientras que un problema de protección se remitiría al acuerdo bilateral correspondiente. Por el contrario, bajo un mecanismo que abarcara temas adicionales a los de liberalización, México creía que sí podría generarse un problema de coexistencia de acuerdos, cuestión que merecía un mayor análisis.

204. El representante de Egipto recordó que en la Declaración Ministerial de Doha se encomendaba al Grupo de Trabajo que centrara su labor preparatoria de la Quinta Conferencia Ministerial en la clarificación de diversas cuestiones, entre ellas la de la celebración de consultas y

solución de diferencias entre los Miembros. También se estipulaba explícitamente que cualquier marco debía reflejar en forma equilibrada los intereses de los países de origen y de los países receptores y tener en cuenta las políticas y los objetivos de desarrollo de los gobiernos receptores. Del mandato se desprendía claramente que el Grupo de Trabajo debía basar sus deliberaciones en las diferencias entre Estados.

205. En lo referente a la participación de los países en desarrollo en el mecanismo de solución de diferencias, las estadísticas de la Secretaría revelaban que los países en desarrollo utilizaban activamente el sistema. No obstante, aunque el ESD contemplaba en sus diversos artículos ciertas formas de trato especial y diferenciado para los países en desarrollo, convenía señalar que, con la excepción del artículo 8, los países en desarrollo todavía no habían podido beneficiarse de esas disposiciones. El hecho de que no se utilizaran podía deberse a problemas sistémicos o a dificultades para evaluar las necesidades especiales según lo dispuesto en las disposiciones en cuestión. La experiencia de los países en desarrollo en la aplicación del ESD había puesto de manifiesto diversos problemas, que podían agruparse en tres categorías generales relacionadas con: en primer lugar, el costo del recurso al mecanismo de solución de diferencias; en segundo lugar, la aplicación de las decisiones adoptadas en los casos incoados por países en desarrollo contra países desarrollados y la cuestión conexa de la indemnización; y, en tercer lugar, la aplicación efectiva de las disposiciones de trato especial y diferenciado a favor de los países en desarrollo, por la falta de un mecanismo de aplicación eficaz.

206. A pesar de los actuales problemas, los países en desarrollo podían utilizar ese mecanismo contra los países desarrollados, puesto que existían intercambios comerciales, de mayor o menor intensidad, entre todas las naciones, en desarrollo y desarrolladas. Sin embargo, el caso de las inversiones era muy diferente. Los países en desarrollo también eran fuentes de IED, y como tales podían ser privados *de facto* del derecho a utilizar ese mecanismo contra otros países. Al mismo tiempo, los países de origen tendrían el derecho de demandar a los países en desarrollo receptores, que se verían así perjudicados y sin medios de defender sus objetivos de desarrollo. Egipto compartía las preocupaciones expresadas por algunas delegaciones respecto de la retorsión cruzada en cuestiones comerciales. En otras palabras, la liberalización y protección de las inversiones a través del mecanismo de solución de diferencias de la OMC supondría para los países en desarrollo la renuncia a las ventajas obtenidas en la Ronda Uruguay, y, como habían señalado el Pakistán y otras delegaciones, reafirmaría y agudizaría los actuales desequilibrios implícitos en el sistema multilateral de comercio al ofrecer a los Miembros que invirtieran en el extranjero la posibilidad de demandar a los países receptores y pedir reparación o adoptar medidas de retorsión en el comercio por infracciones en materia de inversión. A ese respecto, Egipto siente inquietud respecto de la aplicación del actual ESD a las diferencias en materia de inversiones, y se pregunta cómo puede contribuirse con ese enfoque a un equilibrio entre los derechos y obligaciones de los países de origen y los de los países receptores.

207. En cuanto a los regímenes de solución de diferencias entre inversores y Estados, Egipto, como la mayoría de las demás delegaciones, se oponía a la idea. No eran muchos los acuerdos internacionales sobre inversiones que contenían disposiciones que permitieran a los inversores demandar a los gobiernos. La experiencia indicaba que los países receptores podían encontrar dificultades importantes cuando se permitía a las empresas privadas presentar demandas internacionales contra ellos. En diversos casos recientes en el contexto del TLCAN los gobiernos habían tenido que indemnizar a inversores al reglamentar por razones ambientales o de salud. De introducirse disposiciones similares en un futuro acuerdo multilateral sobre inversiones, sus costos serían onerosos para los gobiernos y representarían un obstáculo para el desarrollo. En segundo lugar, la concesión a los inversores del derecho a demandar a los gobiernos, en particular a los de países en desarrollo, podría representar una amenaza para la soberanía nacional, pues haría que los gobiernos y los legisladores fueran más reacios a considerar nuevas reglamentaciones. Como había señalado el Brasil, las disposiciones de solución de diferencias entre inversores y Estados perjudicarían a los

productores nacionales, que no gozarían de los mismos derechos. Además, los datos disponibles revelaban que los países en desarrollo eran casi siempre las víctimas de las diferencias entre inversores y Estados. Su escasa familiaridad con las normas, los procedimientos y la jurisprudencia de los órganos de solución de diferencias y sus todavía más escasos recursos impedían la plena integración en el sistema mundial de comercio de muchos países en desarrollo y economías en transición. Señaló también que las actividades de formación disponibles en esa esfera eran limitadas, dispersas y no siempre fácilmente accesibles. De ahí que muchos países se vieran obligados a recurrir a bufetes de países desarrollados para preparar y defender sus casos ante la OMC, la OMPI y el CIADI. El alto coste de esos servicios explicaba en parte el bajo nivel de participación de países en desarrollo en los casos de solución de diferencias sometidos a la OMC y otros organismos. Los países desarrollados debían promover una comprensión más cabal de las cuestiones en juego y proporcionar a los participantes los conocimientos y aptitudes necesarios para participar en las actividades de solución de diferencias internacionales.

208. La posibilidad de un conflicto entre un eventual marco multilateral y los acuerdos bilaterales sobre inversiones planteaba varias preguntas importantes para el Grupo de Trabajo: ¿Cómo podía abarcar un futuro acuerdo multilateral sobre inversiones la diversidad de los acuerdos existentes? ¿Podían considerarse los acuerdos bilaterales o regionales sobre inversiones como una desviación del principio de no discriminación? Los Ministros habían pedido que se estableciera un marco equilibrado que reflejara los intereses de los países de origen y los países receptores. ¿Cómo se plasmaría ese objetivo en las disposiciones de solución de diferencias de un futuro acuerdo sobre inversiones? ¿Debía aplicarse el principio de no discriminación en forma diferente en las fases de la inversión previa y posterior al establecimiento? ¿Habrían de establecerse para ello dos conjuntos de disposiciones?

209. El representante de Marruecos dijo que parecía algo prematuro acometer en la presente etapa un debate detallado sobre las disposiciones de solución de diferencias. Su delegación consideraba que ese mecanismo tendría que ser de alcance limitado, dada la carga financiera que entrañaría para los países en desarrollo. Además, la aplicación del sistema de solución de diferencias a las cuestiones de inversión podría tener consecuencias negativas, por lo que sería preciso otorgar cierto margen de maniobra a los países en desarrollo. En opinión de Marruecos, el actual marco jurídico configurado por el AGCS, el Acuerdo sobre las MIC y los muchos acuerdos bilaterales sobre inversiones resultaba por el momento holgadamente suficiente.

210. El representante de China observó que las cuestiones de inversión eran diferentes de las comerciales, y mucho más complejas. Aunque era cierto que el ESD era aplicable a una amplia gama de acuerdos en el marco de la OMC, había que evitar conclusiones precipitadas o simplistas sobre su aplicabilidad a las diferencias sobre inversiones. El hecho de que el ESD se aplicara al AGCS, y por ende a la IED mediante presencia comercial en los sectores de servicios, no significaba que fuera aplicable a un acuerdo sobre inversiones más amplio. Por ejemplo, la mayoría de los acuerdos internacionales sobre inversiones contenía disposiciones relativas a la protección de las inversiones, la cuestión que daba lugar a la mayoría de las diferencias. El AGCS no contenía disposiciones de protección de las inversiones, por lo que no necesitaba el tipo de mecanismo de solución de diferencias con que contaban, en cambio, muchos acuerdos sobre inversiones. Puesto que surgían inevitablemente diferencias entre inversores y Estados, la cuestión de cómo tratar adecuadamente esos problemas era compleja y delicada, lo que hacía necesario un ulterior estudio, en particular de las consecuencias para los países en desarrollo. Por último, deseaba hacer una pequeña aclaración sobre la última frase del párrafo 43 de la nota de la Secretaría, que daba a entender que en el modelo de texto de acuerdo bilateral sobre inversiones utilizado por China antes de 1997 se indicaban los mecanismos nacionales como única opción disponible para la solución de diferencias entre inversores y Estados, con la excepción de las diferencias relativas al monto de la indemnización por expropiación, que estaban sujetas a arbitraje internacional. Sin embargo, había que señalar que a partir de 1997 China había introducido en su modelo de texto disposiciones por las que cualquier

diferencia entre un inversor y el Estado podía someterse a arbitraje internacional a condición de que se hubieran agotado los procedimientos nacionales de examen administrativo.

211. El representante de la República Eslovaca se manifestó de acuerdo en que un futuro marco multilateral sobre inversiones debía guardar conformidad con otros Acuerdos de la OMC, y las diferencias relacionadas con nuevas normas sobre inversiones debían resolverse en el mecanismo de solución de diferencias de la OMC. Además, el mecanismo de solución de diferencias de la OMC promovería un entorno más estable y previsible para la inversión y la aplicación adecuada de las nuevas normas sobre inversiones. No obstante, el Grupo de Trabajo debía determinar asimismo si el actual mecanismo de solución de diferencias, que estaba siendo examinado en otro órgano de la OMC, necesitaba incorporar nuevas normas sobre inversiones o cumplía adecuadamente su cometido en su forma actual. Su delegación opinaba también que el Grupo de Trabajo debía estudiar mejor la relación entre las disposiciones de solución de diferencias de la OMC y el mecanismo de solución de diferencias de los acuerdos internacionales sobre inversiones.

212. El representante de Polonia dijo que, aunque en la Declaración Ministerial de Doha no se abordaban específicamente las diferencias entre inversores y Estados, su delegación no veía ninguna razón por la que los Miembros no pudieran examinar ulteriormente esa cuestión. Sin embargo, no consideraba necesario introducir en la OMC otro mecanismo de solución de diferencias entre inversores y Estados, pues los inversores privados podían recurrir al arbitraje de conformidad con las normas del Convenio de Washington, la CNUDMI o la Cámara de Comercio Internacional, entre otras opciones. Al poder escoger los inversores entre diferentes regímenes de arbitraje internacional, no estaban obligados a utilizar el sistema de la OMC.

213. El representante de Indonesia observó que la necesidad de clarificar la cuestión de la celebración de consultas y solución de diferencias entre los Miembros se expresaba claramente en el párrafo 22 de la Declaración Ministerial de Doha. Su delegación creía necesario insistir en la expresión "entre los Miembros" que se utilizaba en la Declaración, que en su opinión estaba cuidadosamente concebida por los Ministros en Doha para limitar el mandato del Grupo de Trabajo a la solución de las diferencias entre Estados. Por consiguiente, Indonesia consideraba que el Grupo de Trabajo no debía siquiera acometer el examen de la solución de diferencias entre inversores y Estados.

214. En el párrafo 22 de la Declaración Ministerial de Doha se planteaban dos cuestiones relacionadas con la solución de diferencias: la celebración de consultas, ante todo, y, en segundo lugar, la solución de diferencias propiamente dicha. Se trataba de cuestiones diferentes, aunque estrechamente interrelacionadas. Observó que la celebración de consultas requería un enfoque más político y diplomático, basado en negociaciones, mientras que la solución de diferencias se apoyaba general en un enfoque de carácter más legalista. En opinión de Indonesia, la solución de diferencias mediante consultas era muy preferible al recurso a los procedimientos formales de solución de diferencias, que podían entrañar litigios muy costosos sobre cuestiones jurídicas complejas. Correspondía al Grupo de Trabajo fortalecer los mecanismos de celebración de consultas en el contexto de la solución de diferencias sobre inversiones, teniendo en cuenta a la vez los intereses de los países de origen y de los países receptores.

215. Dada la existencia de un mecanismo de solución de diferencias en muchos acuerdos internacionales sobre inversiones, cabía dudar de la necesidad de desarrollar un nuevo marco que abarcara la solución de diferencias en la OMC. También cabía preguntarse si las diferencias en la esfera del comercio eran comparables a las relacionadas con la inversión, y si las diferencias en materia de inversiones podrían incluirse fácilmente en un mecanismo de solución de diferencias de la OMC concebido para el comercio. La inclusión de un eventual marco sobre inversiones en el mecanismo de solución de diferencias de la OMC también supondría una onerosa carga para el

sistema, que se vería ulteriormente incrementada en el caso de que se incluyeran en un marco de la OMC disposiciones de protección de las inversiones.

216. Su delegación deseaba destacar asimismo algunas de las cuestiones complejas que podrían plantearse al aplicar a las diferencias sobre inversiones el mecanismo de solución de diferencias de la OMC. Como había señalado el Japón, había varias cuestiones que debían ser objeto de un ulterior examen, como las de la observancia, la indemnización y la posibilidad de "elección del foro" entre varios sistemas de solución de diferencias. En relación con la no observancia, el Japón había señalado la dificultad potencial de determinar el nivel de anulación o menoscabo. Se planteaba un problema todavía mayor para calcular la indemnización y la retorsión, especialmente si se aceptaba el principio de retorsión cruzada. En cuanto a la indemnización monetaria por expropiación, Indonesia tenía grandes dificultades para aceptar esa idea. Su delegación consideraba que la cuestión se había tratado ya en muchos acuerdos internacionales sobre inversiones. Tampoco encajaba la indemnización monetaria con las medidas correctivas previstas en el mecanismo de solución de diferencias de la OMC. De aceptarse, esa idea modificaría fundamentalmente la naturaleza del mecanismo de solución de diferencias de la OMC. Indonesia consideraba además que la "elección del foro" entre varios mecanismos de solución de diferencias también podía suponer un factor de confusión. En su opinión, cuando surgieran diferencias entre las partes en un acuerdo bilateral sobre inversiones o en un acuerdo comercial regional, deberían resolverse en esos mismos foros. En cualquier caso, su delegación consideraba que todas las cuestiones relacionadas con la inclusión del proceso de solución de diferencias de la OMC en un futuro marco multilateral debían someterse a un ulterior examen.

217. El representante del Taipei Chino se refirió a las inquietudes expresadas por muchas delegaciones respecto de la solución de diferencias entre inversores y Estados. En relación con el mandato del Grupo de Trabajo, su delegación tenía muy presente que en la Declaración Ministerial de Doha no se mencionaba la solución de diferencias entre inversores y Estados. Sin embargo, la solución de diferencias entre Estados y la solución de diferencias entre inversores y Estados estaban estrechamente relacionadas entre sí, y resultaría útil para el Grupo de Trabajo aclarar las consecuencias que tendría la adopción de ese sistema en un futuro marco sobre inversiones. El examen de esa cuestión podría proporcionar a los Miembros un fundamento más sólido y completo para decidir su orientación futura en esa esfera. El Taipei Chino estaba de acuerdo en que las diferencias entre Estados no tenían el mismo carácter que las diferencias entre inversores y Estados. Por eso había redactado su comunicación de tal manera que, aunque no se proponían cambios en la naturaleza del actual mecanismo de solución de diferencias, tampoco se impedía a los Miembros estudiar la posibilidad de facilitar la solución de diferencias entre inversores y países receptores. Como se explicaba en el documento, la solución de diferencias entre Estados se seguiría encomendando al ESD, pero debería estudiarse la posibilidad de incluir en un futuro acuerdo sobre inversiones una disposición por la que los Miembros se obligaran a no rechazar las iniciativas de solución de diferencias incoadas por inversores. El mecanismo de examen independiente previsto en el Acuerdo sobre Inspección Previa a la Expedición se había mencionado como ejemplo de que, paralelamente al ESD, podía funcionar otro mecanismo adicional. No era necesario introducir en el ESD disposiciones más complicadas, y su delegación no preveía situaciones complejas ni cambios en las características básicas del actual ESD.

218. Tampoco estaba de acuerdo el Taipei Chino en que un mecanismo de solución de diferencias entre inversores y Estados fuera contrario a los intereses de los países en desarrollo Miembros. En su opinión, al facilitar la solución efectiva de las diferencias entre inversores y Estados, ese mecanismo mejoraría las condiciones de inversión en los países receptores y contribuiría a atraer del extranjero inversiones de calidad. Exhortó a los delegados a que volvieran a considerar la idea de incorporar a cualquier futuro marco multilateral sobre inversiones un mecanismo de solución de diferencias entre inversores y Estados. En cuanto a la indemnización monetaria, su delegación se proponía simplemente hacer una aportación adicional a las deliberaciones, y dijo que la cuestión merecía un ulterior examen en el Grupo de Trabajo.

219. El representante del Japón reiteró la opinión de su delegación de que todas las disposiciones de la OMC, incluidas las de un eventual marco sobre inversiones, debían estar comprendidas sin excepciones en el mecanismo de solución de diferencias. Ese era el fundamento de la credibilidad del mecanismo. En relación con las observaciones de que la inversión era diferente del comercio, destacó una vez más que en los diversos Acuerdos de la OMC había muchas disposiciones relacionadas con la inversión que ya estaban sujetas al mecanismo de solución de diferencias. En cuanto a las distinciones entre diferencias previas y posteriores al establecimiento, se trataba de una cuestión que tenía que ver con el alcance de las disposiciones substantivas de un acuerdo, y no con su sistema de solución de diferencias, que debía aplicarse sin excepciones. En lo referente a las reclamaciones sin infracción, convino en que la cuestión podía plantear dificultades, pero su delegación no veía razones por las que hubiera que excluir esos casos del mecanismo de solución de diferencias de la OMC. En cuanto a la protección y a la indemnización, dijo que había escuchado con atención a otras delegaciones, especialmente la observación de China de que el AGCS no contenía disposiciones de ese tipo, pero seguía dudando de que el Grupo de Trabajo pudiera hacerse una idea cabal de un futuro marco sobre inversiones sin haber realizado un examen a fondo de tan importantes cuestiones. En lo tocante a la "elección del foro", el Japón convenía en que debía seguir examinándose la cuestión.

220. El representante de Malasia señaló que un eventual marco multilateral sobre inversiones no debía vincularse al sistema de solución de diferencias de la OMC. Dados los reparos de numerosos países en desarrollo Miembros hacia un marco multilateral y los factores de incertidumbre que éste entrañaría, no convenía introducir normas vinculantes en esa nueva esfera. En lo referente a las diferencias entre inversores y Estados, recordó al Grupo de Trabajo que el mandato de Doha no incluía ese concepto, por lo que ese debate sería una pérdida de tiempo. También merecía la pena recordar que una de las razones por las que había fracasado el AMI de la OCDE había sido la propuesta de inclusión de un sistema de solución de diferencias entre inversores y Estados.

iii) *"Disposiciones sobre desarrollo" y "Alcance y definiciones"*

221. El Presidente señaló a la atención de los representantes las comunicaciones escritas acerca de las "disposiciones sobre desarrollo" que se habían recibido de Suiza (WT/WGTI/W/133) y las Comunidades Europeas (WT/WGTI/W/140) y una comunicación escrita sobre la IED y la inversión de cartera recibida de los Estados Unidos (WT/WGTI/W/142).

222. El representante de las Comunidades Europeas reiteró que su delegación no consideraba las disposiciones sobre desarrollo como una cuestión separada en un marco multilateral sobre inversiones, sino como una cuestión horizontal que podía incorporarse al conjunto del acuerdo multilateral sobre inversiones, según lo acordado por los Ministros. En cuanto a la relación entre inversión y desarrollo, atraer IED se había convertido en un objetivo de particular importancia para muchos países en desarrollo. De ahí que, paralelamente a sus reformas unilaterales internas, la mayoría de los países hubiera concertado acuerdos bilaterales y regionales sobre inversiones, y siguiera haciéndolo, con el fin de promover y proteger las corrientes de inversión con sus interlocutores. Se habían suscrito más de 2000 acuerdos bilaterales sobre inversiones, y seguían concertándose otros. Por esas mismas razones estaba examinando el Grupo de Trabajo un marco multilateral.

223. La mayoría de los países reconocía las ventajas de establecer un clima de inversión abierto y transparente para atraer IED, pero algunos consideraban también necesario mantener ciertas políticas y medidas en materia de inversión tendentes a promover el desarrollo de sectores o regiones concretos, con el fin de colmar lagunas tecnológicas o de proteger a minorías o el patrimonio cultural. Independientemente de la eficacia u oportunidad de las políticas concretas, su delegación estaba firmemente convencida de que cualquier política de desarrollo podía y debía ser compatible con un marco multilateral sobre inversiones. Es más, creía que un marco multilateral podía incluso contribuir a promover objetivos y políticas de desarrollo. Los países en desarrollo eran, en realidad, los más

necesitados de IED para compensar la carencia de capital y tecnología nacionales. La utilidad de un marco multilateral residía, en opinión de las Comunidades Europeas, en que ayudaría a los países en desarrollo al aumentar la seguridad jurídica, la transparencia y la credibilidad de su marco nacional.

224. La flexibilidad era un concepto particularmente importante que debía incorporarse a cualquier marco multilateral para que resultara favorable al desarrollo. Sin embargo, la flexibilidad no debía concebirse como derecho de un gobierno a discriminar entre inversores, pues en ese caso no sería un instrumento eficaz para promover el desarrollo. Debía entenderse, por el contrario, como un concepto más amplio, que entrañaba, por una parte, la concesión a los gobiernos del margen normativo que necesitaban para impulsar sus objetivos nacionales de desarrollo, y, por la otra, la exigencia de que se instaurara un marco adecuado, estable, previsible y transparente que alentara la actividad de las empresas. Su delegación observaba la concreción de ese concepto en diversas disposiciones de los diferentes Acuerdos de la OMC y en otros acuerdos en que participaban países en desarrollo.

225. La flexibilidad era, por ejemplo, el principio subyacente del AGCS. De ahí que su delegación mencionara a menudo el AGCS como ejemplo útil, pues lo consideraba, por su propia estructura, uno de los Acuerdos de la OMC más favorables al desarrollo. En efecto, el AGCS contaba con un mecanismo que proporcionaba a los Miembros plena flexibilidad en la asunción de compromisos. En la nota de la Secretaría se observaba que "El AGCS no adopta el concepto tradicional de trato especial y diferenciado, con arreglo al cual, en gran medida, todos los países en desarrollo son tratados del mismo modo. Antes bien, aborda las preocupaciones y necesidades de estos países asegurando la flexibilidad apropiada sobre una base individual. Esa flexibilidad se refleja en numerosas disposiciones del Acuerdo y también en su estructura de base, que permite a cada uno de los Miembros contraer compromisos de liberalización que se ajusten a sus necesidades en materia de desarrollo. Esos compromisos siempre se negocian caso por caso". Por eso las Comunidades Europeas propugnaban el enfoque del AGCS como modelo útil. type approach as a useful model. Prueba de que el AGCS ofrecía flexibilidad apropiada a todos los países y a todos los niveles de desarrollo era el hecho de que la mayoría de los países en desarrollo hubieran utilizado ampliamente las disposiciones del artículo XIX que les permitían contraer menos y más limitados compromisos que los países desarrollados. Señaló que en ese sistema, que podía utilizarse también en un marco multilateral sobre inversiones, cada país determinaba su propio equilibrio entre la necesidad de ofrecer a los inversores extranjeros un marco normativo estable, previsible y transparente y la de conservar el margen de flexibilidad necesario para impulsar sus propios objetivos nacionales de desarrollo.

226. La asistencia técnica era también un elemento esencial de la dimensión de desarrollo, como habían señalado las Comunidades Europeas en una comunicación anterior al Grupo de Trabajo (WT/WGTI/W/102). Podía ser útil asimismo para la preparación, negociación y aplicación de un acuerdo multilateral sobre inversiones.

227. En cuanto al ámbito de aplicación, su delegación consideraba que el acuerdo debería centrarse en la IED, que era la forma de capital más estable, generalmente reconocida como elemento esencial para el desarrollo y uno de los principales motores del comercio y el crecimiento mundiales. Mediante un enfoque similar al del AGCS, basado en compromisos positivos de acceso a los mercados y de trato nacional en la fase previa al establecimiento, se incorporaría flexibilidad a la estructura del nuevo marco. Debía reconocerse explícitamente el derecho de los Miembros a reglamentar en función de los objetivos nacionales de política, así como posibles excepciones por consideraciones de interés público, como las de seguridad, y de protección de la moral y el orden públicos, y la seguridad de los consumidores, y salvaguardias por razones de balanza de pagos, en plena conformidad con las normas del FMI. Otro aspecto al que convenía prestar atención era el del comportamiento de los inversores y su responsabilidad hacia los países receptores. Como se había mencionado en una comunicación anterior (WT/WGTI/W/81), los países en desarrollo estaban

interesados en garantizar que las empresas multinacionales aplicaran normas de conducta exigentes, a fin de poder aprovechar, como países receptores, todos los efectos beneficiosos de la IED, y los países desarrollados compartían ese interés. En opinión de las Comunidades Europeas, las directrices de la OCDE para las empresas transnacionales constituían un ejemplo útil de cómo podía garantizarse que esas empresas realizaran sus actividades en forma responsable y respetando las políticas de los países en los que funcionaban.

228. El representante de Suiza presentó la comunicación de su país (WT/WGTI/W/133). Señaló que en el documento se abordaba la relación entre inversión, comercio y desarrollo. La sección inicial se centraba en cuatro observaciones: la primera es la de que la IED estaba estrechamente interrelacionada con el comercio y el desarrollo. Alrededor de un tercio del comercio mundial se realizaba dentro de las empresas multinacionales, y otro tercio entre empresas multinacionales. Eso significaba claramente que las políticas que afectaban al comercio tenían repercusiones en la inversión, y, a la inversa, las políticas que afectaban a la inversión repercutían en el comercio. En consecuencia, el comercio estaba ya tan estrechamente interrelacionado con la inversión que el futuro progreso de la esfera comercial no podía obviar los regímenes de inversión. La segunda observación era la de que la inversión era esencial para el crecimiento económico y para el aumento del bienestar de las naciones y de su población. La tercera observación se refería a la aportación que hacía IED al crecimiento y al bienestar de los países en desarrollo, en particular al suplementar el ahorro nacional. La cuarta observación era la de que los países en desarrollo encontraban más dificultades para acceder a los mercados internacionales de capital que a la IED. Según el Informe sobre las inversiones en el mundo publicado por la UNCTAD, las corrientes de IED hacia los países en desarrollo se habían mantenido bastante estables, mientras que habían disminuido los empréstitos a largo plazo.

229. La siguiente sección trataba de la dimensión de política del desarrollo. El documento se centraba en la inversión, pero ésta era sólo un elemento de todo el conjunto de políticas que afectaba al desarrollo de un país. En el desarrollo influían los factores fundamentales de una economía, como una política macroeconómica estable, mercados de mano de obra y de productos libres de distorsiones, y determinados niveles de recursos humanos, de capital y de infraestructura. También había políticas colaterales que podían tener una influencia determinante en la inversión, como las normas de no discriminación y trato nacional, los derechos de propiedad, la política de competencia, las políticas anticorrupción y las normas ambientales. Lo que había que tener presente era que la IED era un catalizador, pero no uno de los principales motores del desarrollo.

230. En el párrafo 14 del documento Suiza destacaba que los gobiernos tenían objetivos concretos que podrían llevarlos a proteger los mercados locales frente a la inversión extranjera por intereses nacionales legítimos. También había sectores estratégicos que los gobiernos podían decidir reservar para los nacionales, o en los que la participación extranjera podía limitarse una proporción minoritaria.

231. La última sección del documento trataba de la flexibilidad para el desarrollo. Se subrayaba que la OMC en general y el AGCS en particular contenían numerosas disposiciones favorables al desarrollo que, al entender de su delegación, podían servir como ideas o elementos básicos de un marco multilateral sobre inversiones. Se mencionaba, en particular, el párrafo 2 del artículo XII, que estipulaba que el proceso de liberalización se llevaría a cabo respetando debidamente los objetivos de las políticas nacionales y el nivel de desarrollo de los distintos Miembros. En el documento también se hacía referencia a las disposiciones transitorias y al empleo de listas positivas, basado en el artículo XVI del AGCS, que ilustraba la flexibilidad inherente a la OMC.

232. Por último, en la comunicación se subrayaba que un marco multilateral tendría que incluir disposiciones que permitieran a los países en desarrollo contraer compromisos acordes con sus objetivos generales de política y con su nivel de desarrollo, buscando un equilibrio entre la adopción de principios comunes y la capacidad de los Miembros para aplicar políticas normativas esenciales. A

ese respecto, señaló que una diferencia importante entre el marco multilateral propuesto y los enfoques de los acuerdos bilaterales y regionales existentes consistía en que el nuevo acuerdo establecería principios fundamentales y un marco básico de normas, contribuyendo así a crear un régimen general mucho más claro y transparente para las inversiones a nivel mundial.

233. La representante de los Estados Unidos presentó la comunicación de su país (WT/WGTI/W/142). Esbozó diversas razones por las que los acuerdos sobre inversiones habían de contener una definición amplia y abierta que comprendiera todos los tipos de inversión, incluida la inversión de cartera. La práctica de los Estados Unidos desde hacía mucho tiempo era utilizar la definición más amplia posible, que abarcara tanto la inversión directa como la inversión de cartera. Los acuerdos bilaterales europeos sobre inversiones también abarcaban ambos tipos de inversión.

234. Dijo que la primera pregunta que se planteaba era la de en qué consistía la inversión de cartera. La principal diferencia entre la IED y la inversión de cartera se cifraba en el grado de control. La IED entrañaba un elemento de control que no se daba en la inversión de cartera. Con fines estadísticos, los gobiernos y las organizaciones internacionales podían fijar un nivel mínimo de propiedad para que la inversión se considerara IED, por ejemplo un 10 por ciento, nivel que otorgaba un cierto grado de control sobre la inversión. Sin embargo, la norma del 10 por ciento, aunque útil para fijar categorías estadísticas, podía ser demasiado rígida para aplicarla en un acuerdo jurídico.

235. En la segunda parte del documento se explicaba por qué los acuerdos sobre inversiones deberían abarcar tanto la inversión de cartera como la IED. Las razones eran muchas. En primer lugar, la inversión de cartera era vital para el crecimiento económico y el desarrollo. Como complemento del ahorro nacional, contribuían a ampliar y profundizar los mercados financieros de los países en desarrollo, a movilizar más eficazmente el capital, a ampliar la gama de préstamos que podían obtener las empresas nacionales, a promover grandes inversiones que permitieran obtener economías de escala, y a estabilizar la economía nacional al diversificar el riesgo crediticio.

236. En segundo lugar, la inversión de cartera era fundamental para dar profundidad al mercado financiero. Relegar la inversión de cartera a una situación de segunda clase desalentaba la creación de mercados financieros sanos, y otorgar menos derechos a los titulares de capital de cartera que a los inversores directos sólo generaba un sesgo contrario a la inversión de cartera y paralizaba el desarrollo de un mercado de capital eficiente y diversificado.

237. En tercer lugar, la definición de inversión de cartera abarcaba una amplia gama de inversiones de uso corriente en todo el mundo. Negar a la inversión de cartera las ventajas de un acuerdo sobre inversiones significaría la exclusión de formas tan corrientes de inversión como la participación minoritaria en el capital mediante tenencia de acciones, obligaciones, bonos, títulos de crédito y otras formas de intereses acreedores sobre una empresa, los derechos contractuales del tipo de los derivados de contratos llave en mano, contratos y concesiones de participación en la producción o en los beneficios, los derechos conferidos de conformidad con la ley, como licencias y permisos, y otras formas de inversión, como arrendamientos financieros, hipotecas, títulos de deuda y compromisos de pago.

238. Una cuarta razón importante era que ofrecer a los inversores de cartera una protección menor que a los inversores directos aumentaba los riesgos vinculados a la inversión de cartera, elevando así el costo de los préstamos de capital extranjero, lo que representaba una rémora para la economía. Los países en desarrollo, que en muchos casos ya padecían de escasez de recursos, no podían permitirse empeorar las condiciones a las que se enfrentaban los prestatarios nacionales que deseaban obtener capital en el extranjero.

239. Una quinta razón para incluir la inversión de cartera en la definición de inversión era la de que no siempre era posible determinar qué constituía una inversión de cartera. No había ningún

criterio que permitiera distinguirlas fácilmente, lo que obligaba, para separarlas, a recurrir al análisis de cada caso para determinar qué tipo de inversión había efectuado o se proponía efectuar cada inversor y si estaba comprendido en el acuerdo sobre inversiones. Ese procedimiento complicaría sin duda las cosas y dificultaría la negociación y aplicación de un acuerdo sobre inversiones.

240. Una sexta razón era la constatación de que las inversiones de cartera eran un factor concomitante de la inversión directa. Los inversores directos realizaban inversiones de cartera al gestionar sus flujos de caja, especialmente en el caso de las empresas con operaciones internacionales.

241. Una séptima razón era que imponer restricciones a las corrientes de capital de cartera hacia los países necesitados de capital no era una solución a largo plazo para la inestabilidad financiera. A raíz de las crisis financieras de finales del decenio de 1990 se había criticado a menudo la liberalización de los mercados de capital por promover entradas de capital a corto plazo, denominadas a veces capital especulativo, en las economías con mercados emergentes. Sin embargo, el principal problema no residía en la liberalización de los mercados de capital ni en las corrientes a corto plazo. Las investigaciones empíricas indicaban que la volatilidad tendía a disminuir a largo plazo tras la liberalización y la integración del país receptor en los mercados financieros mundiales. No obstante, se había demostrado que el proceso de apertura de la cuenta de capital aumentaba temporalmente el peligro de volatilidad. Su delegación entendía que ese peligro era una razón para adoptar un enfoque cauteloso de la propia liberalización financiera y para aplicar políticas macroeconómicas y estructurales favorables, en particular reglamentaciones bancarias adecuadas, normas precautorias y otras salvaguardias.

242. Una octava razón por la que los Estados Unidos estimaban fundamental incluir la inversión de cartera en la definición de inversión era, sencillamente, que excluirla contradecía el objetivo mismo de un acuerdo internacional sobre inversiones. Había un consenso general sobre el papel que todos los tipos de inversión, ya se tratara de corrientes de inversión directa o de cartera, desempeñaban en la promoción de un crecimiento sostenible en las economías en desarrollo. Los inversores potenciales pondrían en duda el compromiso de liberalización y protección de las inversiones de cualquier país que no otorgara a sus inversores de cartera los derechos dimanantes del acuerdo.

243. En conclusión, los Estados Unidos eran partidarios de una definición amplia de la inversión que incluyera tanto la inversión directa como la inversión de cartera. Su delegación consideraba que dar cabida a la inversión de cartera en la definición impulsaría el programa de desarrollo de la presente Ronda al hacer a los países en desarrollo y a los países con mercados emergentes más atractivos para el capital extranjero, profundizar los mercados financieros nacionales, y promover una ulterior integración económica mundial. La tarea planteada era la de aprovechar la experiencia compartida de los Miembros en relación con los acuerdos bilaterales que abarcaban la inversión de cartera, e internacionalizarla en un acuerdo sobre inversiones basada en criterios exigentes, del que podrían beneficiarse todos los Miembros de la OMC.

244. El representante de Corea formuló varias observaciones respecto de los documentos presentados por las Comunidades Europeas y Suiza. En relación con el enfoque basado en el AGCS, Corea estaba de acuerdo en que era una forma útil e importante de alcanzar objetivos de desarrollo. También apoyaba las propuestas de las Comunidades Europeas sobre las directrices de la OCDE para las empresas y los inversores multinacionales. Ese enfoque facilitaría el importante equilibrio entre los derechos y las obligaciones de los inversores. En cuanto al documento de los Estados Unidos, Corea seguía teniendo reparos a la inclusión de las inversiones de cartera en el acuerdo. Estaba de acuerdo en que el umbral del 10 por ciento era quizás demasiado rígido, y se reservaba el derecho de volver a abordar esa cuestión.

245. El representante del Japón deseaba expresar dos puntos de vista respecto de la cuestión de las disposiciones sobre desarrollo. En primer lugar, su delegación consideraba que un marco sobre

inversiones debía ser suficientemente flexible para atender a los intereses de diferentes Miembros en diferentes estadios de desarrollo. En segundo lugar, las propias normas sobre inversiones debían contener algunas disposiciones sobre desarrollo. Era importante que se estableciera un equilibrio global entre disciplinas y flexibilidad. A ese respecto, citó el párrafo 9 del documento de las Comunidades Europeas, en el que se señalaba que "si por flexibilidad se entiende el derecho de un gobierno a discriminar entre los inversores, carecerá de eficacia como medio para promover el desarrollo". Asimismo, en el párrafo 25 del documento de Suiza se observaba que "tal acuerdo debería establecer un equilibrio entre la adopción de principios básicos comunes, el reconocimiento de los regímenes de inversión extranjera actuales y la capacidad de los Miembros para aplicar políticas normativas esenciales". El Japón compartía plenamente esos puntos de vista. También estaba de acuerdo en la conveniencia de remitirse a las directrices de la OCDE para las empresas multinacionales al examinar la cuestión de las obligaciones de los inversores en los países receptores.

246. En lo referente a alcance y definiciones, el Japón convenía con los Estados Unidos en que la Declaración Ministerial de Doha no excluía el examen de categorías de inversiones diferentes de la IED. Sin embargo, su delegación quería subrayar la importancia de atender a consideraciones de viabilidad práctica y de claridad estadística al acometer las tareas de definición. Los miembros podían estar de acuerdo en los potenciales efectos positivos de la inversión de cartera para el desarrollo, pero también había que tener en cuenta las preocupaciones expresadas por muchos países en desarrollo sobre la repercusión negativa de corrientes especulativas y volátiles no relacionadas con el comercio. La cuestión que se planteaba en la práctica era la de si podrían excluirse esas corrientes volátiles en el caso de que se incluyera en la definición la inversión de cartera. Como habían señalado atinadamente los Estados Unidos, la propia norma del 10 por ciento era artificial. No cabía duda de que había empresas en las que una participación inferior a ese límite permitía ejercer una influencia duradera. De observarse un aumento de tales casos y constatare que el límite del 10 por ciento no era realista, el Grupo de Trabajo podría considerar la posibilidad de modificar la norma. Sin embargo, su delegación no veía por el momento una alternativa viable a la norma del 10 por ciento, que seguía considerando un útil punto de partida para el debate.

247. El representante del Canadá recordó a las delegaciones que había diversas formas de incorporar flexibilidad a los acuerdos, como se había hecho no sólo en el AGCS, sino en otros Acuerdos de la OMC que preveían un margen de flexibilidad con fines de desarrollo. El Canadá había tratado estos enfoques en una comunicación anterior (WT/WGTI/W/130).

248. El representante de Malasia se refirió al párrafo 27 del documento de las Comunidades Europeas, en el que se reconocía el derecho de los Miembros a reglamentar con el fin de cumplir los objetivos de política nacional. A ese respecto, reiteró la posición de su país de que el enfoque de control de las inversiones, que otorgaba a los gobiernos receptores el derecho a reglamentar y determinar la entrada de IED, representaba el planteamiento más flexible de la cuestión del desarrollo. En lo referente al documento de los Estados Unidos, su delegación consideraba que, aunque la inversión de cartera era una fuente de financiación para las inversiones, no procedía incluirla en el ámbito de aplicación de un marco multilateral sobre inversiones. Ello se debía al carácter especulativo y volátil de la inversión de cartera, a diferencia de la IED, que era más estable y por lo tanto esencial para el desarrollo. Un marco basado en una definición amplia de la inversión, incluida la inversión de cartera, introduciría innecesariamente elementos de incertidumbre y podía entrañar para los países en desarrollo un mayor riesgo de que surgieran diferencias con inversores extranjeros. Puesto que no parecía haber un consenso sobre esa cuestión, sería más prudente limitar el ámbito de aplicación de un eventual acuerdo a la IED, excluyendo la inversión de cartera. Malasia estaba de acuerdo en que la norma del 10 por ciento para la definición de la IED era demasiado rígida, por lo que había que buscar un criterio más adecuado para definir la participación de control o de influencia duradera. Su delegación había propuesto al Grupo de Trabajo que cada Miembro definiera la IED de conformidad con su legislación nacional. Los partidarios de un marco multilateral sobre inversiones debían llegar a un planteamiento claro de la cuestión de las definiciones antes de proponer disciplinas

multilaterales sobre esos tipos de inversiones. La cuestión del alcance y las definiciones seguía siendo objeto de debate.

249. La representante de México reiteró el apoyo de su delegación a un eventual marco multilateral de inversión que se enfocara a la liberalización de los flujos de inversión productivos de largo plazo, es decir, de la IED. Por ser mucho más controlable y previsible, la IED conllevaba beneficios claros a largo plazo. Por ejemplo, actuaba como catalizador de las transferencias de tecnología y know-how, apoyaba la formación de capital humano, fomentaba la competencia y transfería sistemas modernos de administración y gestión. Además, como había señalado ya México, la IED era el tipo de inversión al que se refería el mandato de Doha. Adicionalmente, dado el corto tiempo disponible hasta la Quinta Conferencia Ministerial, su delegación estimaba que el Grupo de Trabajo debía enfocar sus esfuerzos hacia un elemento que todos conocieran y que planteara menos dificultades. La IED reunía esas condiciones. En cuanto a la responsabilidad corporativa, la delegación de México reiteró la necesidad de ser muy cuidadosos en esa materia. Esa no era una de las cuestiones indicadas en el párrafo 22 de la Declaración Ministerial de Doha, y sería peligroso empezar a incluir temas que pudieran sobrecargar la agenda del Grupo de Trabajo.

250. El representante de la India recordó, en relación con la flexibilidad, las palabras del ex Embajador de su país en el sentido de que no había mayor flexibilidad para los países en desarrollo que la que les daría la ausencia total de un acuerdo sobre inversiones en la OMC. Respecto de la cuestión de la previsibilidad, cabía señalar que ya existían más de 2000 acuerdos bilaterales y regionales sobre inversiones, y uno de los elementos que se estaban debatiendo en el Grupo de Trabajo era la relación entre esos acuerdos y cualquier posible nuevo acuerdo sobre inversiones. Algunas delegaciones habían sostenido que esos dos tipos de acuerdos podían coexistir, lo que parecía lógico teniendo en cuenta que los acuerdos bilaterales ofrecían más de lo que podía ofrecer ningún acuerdo multilateral. Cabía preguntarse, sin embargo, cómo podría ese sistema de diversos niveles generar previsibilidad, teniendo en cuenta que los inversores no sabrían necesariamente qué acuerdo era aplicable. El inversor tenía tres opciones. La primera era un acuerdo bilateral, la segunda un acuerdo regional, y la tercera un acuerdo multilateral. La delegación de la India no estaba segura de que un acuerdo multilateral fuera realmente a propiciar mayor previsibilidad para los inversores.

251. En cuanto a la inversión de cartera, la India reiteró que el mandato de Doha se centraba en "la inversión transfronteriza a largo plazo, en particular la inversión extranjera directa que contribuye a la expansión del comercio." Ese mandato constaba, en opinión de la India, de dos elementos principales: la inversión debía ser a largo plazo, y debía también contribuir a la expansión del comercio. Su delegación no estaba segura de que la inversión de cartera contribuyera a la expansión del comercio, y tenía dudas acerca de si era inversión a largo plazo. Admitió que la expresión "a largo plazo" podía interpretarse de muchas maneras, quizás de 144 maneras diferentes. El asunto le recordaba la famosa respuesta de un dirigente chino que, a una pregunta sobre las repercusiones de la revolución francesa, había contestado que era demasiado pronto para pronunciarse. Dadas las grandes divergencias de opinión que se manifestaban en el Grupo de Trabajo, a largo plazo podía significar desde unas semanas a varios años.

252. El representante del Brasil recordó que, como muchas otras delegaciones, su país era partidario de limitar a la IED la definición de "inversión" en cualquier futuro acuerdo. Dicho eso, y en relación con las cuestiones planteadas por los Estados Unidos en su documento, la delegación brasileña se preguntaba si la alternativa entre la inversión de cartera y la IED no era un falso dilema. Señaló a la atención de los Miembros las normas ya incluidas en Acuerdos de la OMC, en particular en el Anexo sobre servicios financieros del AGCS. Recordó que el AGCS no sólo regulaba la IED en los servicios prestados a través de presencia comercial o establecimiento, es decir, el comercio de servicios en el modo 3. Abarcaba también el suministro transfronterizo de servicios desde el territorio de un Miembro al de otro Miembro, es decir, el comercio de servicios en el modo 1. En ese contexto, era interesante observar que en el párrafo 5 del Anexo sobre servicios financieros se definían y

clasificaban los servicios financieros comprendidos en el AGCS. Bajo el encabezamiento de *Servicios bancarios y otros servicios financieros* se enumeraban diversas actividades, como, por ejemplo: préstamos de todo tipo, con inclusión de créditos personales, créditos hipotecarios, *factoring* y financiación de transacciones comerciales; arrendamiento financiero; intercambio de productos derivados (incluidos, aunque no exclusivamente, futuros y acciones); intercambio de valores transferibles (que incluían, en principio, bonos, acciones y otros instrumentos); y administración de activos, por ejemplo, administración de fondos en efectivo o de carteras de valores, gestión de inversiones colectivas en todas sus formas, etc. Puesto que los Miembros podían contraer compromisos en el modo 1 del AGCS de liberalizar plenamente la prestación de esos servicios bancarios y otros servicios financieros, se planteaba la cuestión de si esas disposiciones abarcaban la inversión de cartera e incluso, dando un paso más, la liberalización de los movimientos de capital.

253. El representante de Hungría se mostró de acuerdo en que la dimensión de desarrollo era una cuestión horizontal que debía incluirse en un futuro marco multilateral sobre inversiones. Su delegación reconocía explícitamente que las necesidades comerciales, financieras y de desarrollo de los países en desarrollo y los países menos adelantados debían tenerse en cuenta como parte integral del marco, y que los Miembros debían tener libertad para contraer compromisos acordes con sus necesidades concretas. El enfoque de listas positivas inspirado en el AGCS proporcionaba la flexibilidad necesaria para esos objetivos, como se señalaba en el documento presentado por las Comunidades Europeas. Al mismo tiempo, había que buscar un equilibrio adecuado entre la concesión de flexibilidad a los países en desarrollo para aplicar sus políticas de desarrollo y el establecimiento de normas transparentes, estables y previsibles para los inversores. En la cuestión de las obligaciones de los inversores estaba de acuerdo con las delegaciones que consideraban como un modelo útil las directrices de la OCDE para las empresas multinacionales. En cuanto a la inversión de cartera, su delegación no era partidaria de incluirla en la definición de inversión de un futuro acuerdo multilateral. Aunque la práctica asentada de algunos de los países más desarrollados había sido la de adoptar en sus tratados bilaterales o regionales la definición más amplia de inversión, la propuesta había sido rechazada por numerosos países en desarrollo y países en transición. Ese estado de opinión debía tenerse en cuenta si se quería llegar a establecer un acuerdo multilateral sobre inversiones en el plazo disponible. Por último, Hungría coincidía con el Japón en que el umbral del 10 por ciento para la definición de IED, aunque quizás procediera reexaminarlo, constituía un útil punto de partida para la labor del Grupo.

254. El representante de China dudaba de la viabilidad y de la utilidad práctica de incluir en el futuro previsible la inversión de cartera en las negociaciones acerca de un posible acuerdo multilateral sobre inversiones. Al debatir en el Grupo de Trabajo las cuestiones relacionadas con el comercio y la inversión no se prejuzgaba la cuestión de si habría – o debería haber – en la OMC negociaciones acerca de un acuerdo multilateral sobre inversiones. China no consideraba necesario un acuerdo de ese tipo, pues aun sin él un país podía indudablemente atraer la IED que necesitara si ofrecía, entre otras cosas, un entorno favorable para los inversores. No obstante, puesto que la Declaración Ministerial de Doha encomendaba a los Miembros que llegaran a un consenso explícito sobre las modalidades, China consideraba que los Miembros podrían poner en marcha las negociaciones sobre un instrumento de ese tipo, y su delegación estaba dispuesta a participar en la exploración de modalidades para esas negociaciones. Si los Miembros deseaban realmente establecer ese acuerdo multilateral, la primera cuestión que habría que resolver era la de alcance y definiciones. A ese respecto, su delegación estaba firmemente convencida de que el acuerdo debía limitarse a la IED. La inclusión en el acuerdo de otras formas de inversión haría imposible su aprobación por los países en desarrollo, e impediría, pues, llegar a un consenso sobre las modalidades de las negociaciones. Tras escuchar las opiniones expresadas en los debates del Grupo de Trabajo, le parecía que aun limitando las negociaciones a la IED muchos países en desarrollo Miembros tendrían dificultades para aceptar la negociación de un acuerdo internacional sobre inversiones. Además de la de alcance y definiciones, había otras cuestiones básicas en las que las posiciones de los Miembros estaban muy alejadas. En su opinión, la cuestión de las modalidades de trato previo al establecimiento era extremadamente

delicada y compleja. Era sencillamente imposible que la mayoría de los países en desarrollo, incluida China, pudieran aceptar la inclusión de ese punto en el proceso de negociación, por lo menos en el período disponible hasta la Conferencia Ministerial de Cancún. Por consiguiente, el Grupo de Trabajo debería excluir esa cuestión hasta que maduraran las condiciones. Por último, en el caso de que se pusieran en marcha negociaciones respecto de un acuerdo sobre inversiones, como principio general debía buscarse un equilibrio global de intereses entre los países desarrollados y los países en desarrollo, teniendo en cuenta las dificultades potenciales que enfrentaban los países en desarrollo y sus políticas y objetivos nacionales de desarrollo.

255. El representante de Nueva Zelanda recordó el anterior debate del Grupo de Trabajo sobre las consecuencias de incluir en la definición de inversión las corrientes a corto plazo o especulativas. Esa era una cuestión que el Grupo de Trabajo podría debatir ulteriormente para examinar diferentes formas de alcanzar los objetivos y de responder a las preocupaciones expresadas. Quería señalar asimismo que en relación con esa cuestión y con algunas otras se manifestaban complejas interrelaciones entre el alcance del acuerdo y otros elementos, como la conveniencia de incluir la inversión de cartera. Pensaba, en particular, en la cuestión de si cualquier futuro acuerdo iría más allá de elementos tales como la transparencia y la no discriminación para abarcar esferas tales como la del acceso a los mercados. La cuestión estaba directamente relacionada con el actual debate sobre la inversión de cartera y la IED. La conclusión que, a su entender, debía sacar el Grupo de Trabajo era la de que sería prematuro decidir que las futuras deliberaciones sobre un acuerdo debían limitarse a la IED. La cuestión de las interrelaciones podría estudiarse ulteriormente cuando el Grupo de Trabajo informara al Consejo General a final de año.

256. El representante de las Comunidades Europeas respondió a las afirmaciones de que el mecanismo de solución de diferencias no debería aplicarse a un eventual marco multilateral sobre inversiones. Su delegación consideraba que una de las principales ventajas de la OMC era su sistema de solución de diferencias, y precisamente por eso era la OMC el foro más apropiado para examinar un marco multilateral sobre inversiones. En cuanto a la afirmación de que la solución más flexible para los países en desarrollo era la de no establecer ningún acuerdo, puntualizó que no se estaría debatiendo en la OMC acerca de un posible acuerdo sobre inversiones de no reconocer los Miembros, incluidos los países en desarrollo, la utilidad de garantizar un marco transparente, estable y previsible para las inversiones transfronterizas. Estaba de acuerdo en que la cuestión de las normas aplicables a la entrada y el establecimiento era quizás la más delicada, no sólo para los países en desarrollo, sino también para los países desarrollados. Por eso las Comunidades Europeas eran partidarias de adoptar un enfoque flexible basado en listas positivas del tipo de las utilizadas en el AGCS, sector por sector y país por país.

C. OTRAS CUESTIONES CONEXAS

257. El observador representante de la UNCTAD presentó el último Informe sobre las inversiones en el mundo publicado por la UNCTAD. La principal conclusión del Informe era la de que las corrientes de IED habían disminuido en 2001 a 735.000 millones de dólares EE.UU., menos de la mitad de la cifra registrada en 2000. Las razones de esa disminución eran la desaceleración de la economía mundial y el debilitamiento de la confianza empresarial, factores ambos que se habían visto agravados por los acontecimientos del 11 de septiembre en los Estados Unidos y que habían contribuido a una pronunciada reducción de las fusiones y adquisiciones transfronterizas, que tenían lugar predominantemente entre países industrializados. Habida cuenta de la prolongada recesión económica y de la lentitud de recuperación de la confianza empresarial, especialmente en los Estados Unidos, la UNCTAD no preveía un repunte de las corrientes de IED durante el año en curso.

258. A pesar de la disminución de las corrientes de IED, continuaba la expansión de la producción internacional, aunque más lentamente. Sin embargo, la situación no había evolucionado uniformemente en todo el mundo. La disminución de la IED se había concentrado en los países

desarrollados (-59 por ciento), mientras que las corrientes dirigidas a los países en desarrollo habían registrado una disminución mucho más moderada (-14 por ciento) y las recibidas por Europa Central y Oriental habían experimentado incluso un ligero aumento (2 por ciento). Se observaban también diferencias importantes dentro del mundo en desarrollo, pues las entradas de capital habían disminuido en Asia y en América Latina, pero habían aumentado en África, que, sin embargo, seguía ocupando una posición marginal como receptora de IED. También podían apreciarse variaciones considerables de unos países a otros. Mientras que sólo tres países desarrollados habían registrado aumentos de las entradas de capital durante el año anterior, las corrientes de IED habían aumentado en la mayoría de los países en desarrollo (en 77 países sobre 146) y de los de Europa Central y Oriental (en 13 países sobre 19). En efecto, de los 10 países que habían registrado mayores aumentos, ocho eran países en desarrollo, encabezados por México, China y Sudáfrica. La adhesión de China a la OMC había reforzado ulteriormente su posición como principal país en desarrollo receptor.

259. En ese contexto de disminución de las corrientes de IED y evolución desigual de regiones y países había desarrollado la UNCTAD sus índices de resultados y de potencial de IED. Aunque imperfectos como todos los índices, esos instrumentos permitían a los países evaluar, en comparación con otros países, los resultados obtenidos en cuanto a la atracción de IED. Además, las corrientes efectivas de IED podían compararse con lo que podía considerarse el potencial de inversión del país, a la luz de diversos indicadores estadísticos. La fijación de referencias para la economía nacional se había convertido en un instrumento muy utilizado en el análisis de políticas. Habida cuenta de la importancia de la IED como elemento de las políticas económicas de países a todos los niveles de desarrollo, los índices de la UNCTAD resultaban muy útiles como fuentes de información.

260. El tema especial del informe de este año -las empresas transnacionales (ETN) y la competitividad de las exportaciones- se había escogido oportunamente. En una economía mundial en proceso de globalización, respondía a la necesidad de entender mejor cómo podían las políticas públicas ayudar a los países en desarrollo y a las economías en transición a aprovechar la evolución de los sistemas internacionales de producción de las ETN para impulsar su propio desarrollo económico. A ese respecto, las principales conclusiones del análisis contenido en el Informe sobre las inversiones en el mundo proporcionaban elementos de reflexión. Aunque entre los principales países exportadores del mundo predominaban los países desarrollados, los mayores aumentos de las cuotas de mercado entre 1985 y 2000 correspondían a países en desarrollo y economías en transición. El papel de las ETN en el comercio mundial era muy perceptible, especialmente en la mayoría de los países que habían logrado incrementos sustanciales de las exportaciones. En el informe figuraban estudios monográficos sobre seis países -China, Costa Rica, Hungría, Irlanda, México y la República de Corea- en los que se examinaba, incluso a nivel de empresa, la relación entre las ETN y las exportaciones. Por ejemplo, en China -el país que registró un mayor crecimiento del sector exportador- la proporción de las exportaciones correspondiente a filiales extranjeras aumentó del 17 por ciento en 1991 al 50 por ciento en 2001. La actividad de las ETN influía en las pautas de exportación en todos los sectores, desde las industrias manufactureras más dinámicas hasta los servicios objeto de comercio internacional, pasando por los recursos naturales y la agricultura. En Kenya, por ejemplo, el rápido crecimiento de las exportaciones de flores había convertido al país en el principal proveedor de flores de la Unión Europea, y buena parte de esas exportaciones eran producidas por filiales extranjeras. Sin embargo, la participación de las filiales extranjeras en las exportaciones difería considerablemente de un país a otro, del 4 por ciento del Japón al 80 por ciento de Hungría, pasando por el 45 por ciento de Malasia.

261. Estrategias empresariales cambiantes impulsaban los sectores más dinámicos del comercio mundial, especialmente las industrias electrónica, automotriz y del vestido. Las motivaciones subyacentes a esas inversiones regidas por la búsqueda de eficiencia parecían ser todavía más fuertes ahora que antes de la contracción económica mundial. El motor de ese cambio era, al parecer, la intensificación de la competencia. Para aprovechar los sistemas internacionales de producción de las

ETN al servicio de sus propias prioridades nacionales, los países receptores tenían que comprender la naturaleza de esas estrategias empresariales cambiantes y las fuerzas subyacentes.

262. Dado el papel que desempeñaban las ETN en las exportaciones, los países estaban intensificando sus esfuerzos por atraer IED orientada a la exportación y aprovechar todas sus ventajas, tanto más cuanto que se consideraba que esa IED podía hacer una aportación importante al desarrollo. La intensa competencia por esa inversión llevaba a los países a adoptar un enfoque más preciso para fomentar la IED. Para canalizar con éxito esas inversiones se precisaba un análisis informado de las ventajas y los inconvenientes relativos que presentaba cada lugar, a la luz de las estrategias empresariales que determinaban las decisiones de ubicación. Ese enfoque podría también aumentar las probabilidades de atraer el tipo de inversión más propicio para los propios objetivos de desarrollo del país.

263. Eso conducía a la última conclusión importante del Informe sobre las inversiones en el mundo de 2002: para obtener las máximas ganancias de desarrollo de la IED orientada a la exportación era fundamental contar con políticas gubernamentales adecuadas. Al ubicar sus actividades orientadas a la exportación en países en desarrollo, las ETN se guiaban normalmente por las ventajas comparativas existentes en los países receptores, en particular bajos costes de mano de obra, disponibilidad de personal calificado, capacidad tecnológica, redes de suministro y otras consideraciones logísticas. A fin de que los países receptores pudieran aprovechar plenamente los beneficios estáticos y convertirlos en ventajas dinámicas y sostenibles se precisaban políticas públicas basadas en una visión a largo plazo. Para intensificar la convergencia entre metas empresariales y objetivos nacionales de desarrollo era necesario también que las políticas en materia de IED fueran coherentes con las prioridades y estrategias generales del país.

264. Era evidente que el grado en que los países se beneficiaban de la IED orientada a la exportación dependía sustancialmente de la medida en que pudieran desarrollar su capacidad nacional. A ese respecto había dado buenos resultados una doble estrategia tendente a mejorar la capacidad nacional aumentando la competitividad de las exportaciones y a fomentar al mismo tiempo la IED orientada a la exportación atrayendo recursos y activos extranjeros. Como se había destacado también en el Informe sobre Comercio y Desarrollo de la UNCTAD, era necesario hacer un esfuerzo constante por enraizar más profundamente las actividades de las ETN en las economías receptoras, aumentar su contenido nacional, conseguir que aportaran mayor valor añadido, orientarlas hacia sectores más avanzados y hacerlas sostenibles.

265. Los países desarrollados también podía ayudar a mejorar las perspectivas de exportación de los países en desarrollo. Podían proporcionar más asistencia para el desarrollo de la capacidad institucional, difundir información sobre oportunidades de inversión orientada a la exportación en países en desarrollo y dismantelar los obstáculos a las exportaciones de los países en desarrollo. A ese respecto eran motivo de inquietud el creciente recurso de los países desarrollados a medidas antidumping, el aumento de los aranceles sobre determinados productos, las crestas arancelarias y las subvenciones selectivas aplicadas en países desarrollados.

266. Por último, convenía destacar que diversos países en desarrollo y economías en transición habían obtenido buenos resultados utilizando a las ETN para aumentar las exportaciones y mejorar su competitividad. Muchos de ellos tenían posibilidades de participar aún más activamente en los sistemas internacionales de producción de las empresas y de aprovecharlos para sus propios objetivos; e incluso los países con muy buenos resultados de exportación podían promover una interacción más dinámica entre las empresas extranjeras y las nacionales. Lo que había que hacer era mejorar los factores que habían facilitado esos buenos resultados y extenderlos a otros países. Ayudar a los países en desarrollo a integrar mejor y más provechosamente sus economías nacionales en la economía mundial en proceso de globalización, a través de las inversiones y el comercio, era un elemento

fundamental de los esfuerzos por erradicar la pobreza. El Informe sobre las inversiones en el mundo de 2002 ofrecía una modesta aportación a ese proceso.

267. El representante de las Comunidades Europeas dijo que era interesante observar, a la luz del último Informe sobre las inversiones en el mundo, que entre los 10 países en los que más había aumentado la IED se contaban varios países en desarrollo, mientras que los países en los que más había disminuido eran en su mayoría países desarrollados. También era digno de mención el papel catalizador que desempeñaban las empresas extranjeras al promover las exportaciones de las empresas nacionales. Entre las recomendaciones de política del Informe sobre las inversiones en el mundo, su delegación había tomado nota en particular de la importancia de políticas dinámicas encaminadas a mejorar la capacidad nacional y a promover recursos y activos extranjeros.

D. OTROS ASUNTOS

i) *Informe anual*

268. El Presidente propuso que el Grupo de Trabajo utilizara el tiempo disponible para debatir el enfoque que debería darse a la preparación del informe anual, y formular propuestas al respecto. Expresó la opinión de que el Grupo de Trabajo debería proponerse preparar un informe de carácter fáctico. Su función debería ser en principio la de transmitir al Consejo General el contenido y la amplitud de los debates sobre las cuestiones enumeradas en el párrafo 22 y otras cuestiones que se habían planteado, y al mismo tiempo presentar los resultados de las actividades de asistencia técnica y creación de capacidad realizadas en relación con el párrafo 21.

269. El Presidente señaló que el Grupo de Trabajo podría también examinar su programa de actividades para el año próximo, e invitó a las delegaciones a que presentaran ideas o propuestas al respecto. En cuanto a las cuestiones del párrafo 21, propuso que la Secretaría preparara para la reunión de diciembre una evaluación de las actividades de asistencia técnica y creación de capacidad para 2002, teniendo en cuenta cualesquiera observaciones o propuestas formuladas por las delegaciones, con el fin de facilitar la planificación de un programa de actividades para 2003. En lo referente a las cuestiones del párrafo 22, el Presidente compartía la opinión de que no habría tiempo para celebrar más de dos reuniones del Grupo antes de la Quinta Conferencia Ministerial que tendría lugar en septiembre. Uno de los enfoques que podría adoptar el Grupo de Trabajo consistiría en volver a examinar en forma más concentrada y coherente las cuestiones esbozadas en el párrafo 22, teniendo presentes las diversas observaciones que durante los debates se habían formulado sobre las interrelaciones entre esas y otras cuestiones, y a la luz de los documentos que ya habían presentado y de los adicionales que pudieran preparar las delegaciones, la Secretaría de la OMC y la UNCTAD, sentando así los fundamentos de la decisión que adoptarían los Ministros en Cancún respecto de la labor futura del Grupo. El Presidente subrayó que no estaba pidiendo al Grupo de Trabajo que adoptara ya una decisión, pues entendía que se necesitaría tiempo para reflexionar sobre esas propuestas y para consultar a las capitales. Dijo que estaría a disposición de las delegaciones que desearan estudiar más detenidamente esas ideas.

270. El representante de Nueva Zelandia dijo que el planteamiento del Presidente le parecía sensato y realista. Como bien sabían los Miembros, correspondería al Consejo General preparar el proyecto de texto para la Quinta Conferencia Ministerial. Puesto que las inversiones seguían siendo un tema controvertido, su delegación esperaba que el debate sobre cómo debían abordarse en Cancún fuera mucho más allá de los aspectos técnicos de la labor realizada en el Grupo de Trabajo. Cabía suponer que la dimensión en cierta medida política de la inversión haría difícil para el Grupo de Trabajo llegar a formular conclusiones o recomendaciones que pudieran utilizar los Ministros en Cancún. El asunto tendría que abordarse en el proceso del Consejo General. Se planteaba, pues, la cuestión de qué tareas realistas podía y debía proponerse el Grupo de Trabajo para el año próximo.

271. Su delegación consideraba que la tarea del Grupo de Trabajo consistía en velar por que las decisiones que adoptaran los Ministros en Cancún se basaran, en la medida de los posible, en un entendimiento común por los Miembros de las opciones -en particular las opciones técnicas- de que disponían para alcanzar los objetivos establecidos en el mandato de Doha. No se trataba simplemente de debatir los siete temas cuya clarificación se pedía en el párrafo 22 y resumir después las deliberaciones. Como había recordado el Presidente, en el transcurso de los debates varios Miembros habían señalado a la atención del Grupo las interacciones e interrelaciones entre los diversos elementos del párrafo 22. Por ejemplo, el Canadá había indicado en su comunicación -y otras delegaciones habían destacado también- la vinculación entre el alcance de cualquier futuro acuerdo y la necesidad de cláusulas de salvaguardia por razones de balanza de pagos. Por consiguiente, parecía razonable que, al formular las diversas opciones para Cancún y el proceso posterior, el Grupo de Trabajo examinara las cuestiones en más de una dimensión, con el fin de comprender mejor las complejas relaciones y transacciones que habrían de estudiarse. Su delegación convenía con el Presidente en que sería útil que el informe anual abarcara no sólo esos siete elementos, sino también sus interrelaciones y, quizás ante todo, las cuestiones horizontales planteadas por las delegaciones. Convendría, pues, que el Presidente invitara a la Secretaría a que incluyera en un informe fáctico los elementos fundamentales de esa índole planteados. Con ello se proporcionaría también al Grupo de Trabajo una base más sólida para reanudar sus deliberaciones el año próximo.

272. El representante de Marruecos pidió a la Secretaría que explicara cómo se preparaban las actividades de asistencia técnica de 2003. ¿Había algún tipo de coordinación entre las divisiones de inversión y de asistencia técnica? ¿Se distribuiría un documento que pudiera ayudar a los Miembros a preparar sus solicitudes?

273. El representante de la Secretaría confirmó que la División de Comercio y Finanzas estaba haciendo aportaciones al programa consolidado de asistencia técnica para 2003 que preparaba la División de Cooperación Técnica, cuyo proyecto se examinaría en el Comité de Comercio y Desarrollo. La Secretaría preveía que tendrían que introducirse algunos cambios en las propuestas de inversiones contenidas en el proyecto de programa. Las delegaciones recibirían en breve un programa consolidado para su examen en el Comité de Comercio y Desarrollo. Además, la Secretaría estaba preparando un documento de evaluación de las actividades de asistencia técnica relacionadas con las inversiones correspondientes a 2002. Resultaría útil asimismo que el Grupo de Trabajo debatiera los objetivos para el año próximo y las delegaciones proporcionaran orientaciones mientras quedaba tiempo para introducir ajustes.

274. El representante del Japón opinó que la propuesta del Presidente era sensata y razonable. En lo referente al informe anual al Consejo General, su delegación pensaba que debía proporcionar un resumen fáctico y objetivo de las deliberaciones sobre las cuestiones fundamentales examinadas por el Grupo de Trabajo. Quedaba abierta la cuestión de si la Secretaría debía preparar un análisis de esos debates para que pudiera examinarlo el Grupo de Trabajo en su próxima reunión. El propio proceso de elaboración de ese análisis podía resultar muy útil como forma de recapitular las cuestiones. El Japón consideraba asimismo que una evaluación de las actividades de creación de capacidad y de asistencia técnica de la OMC era extremadamente importante para que el futuro programa fuera lo más pertinente posible. Por ejemplo, la OMC podría estudiar la posibilidad de diversificar los destinatarios de esas actividades al tiempo que se concentraban en las cuestiones estrechamente relacionadas con un futuro marco sobre inversiones de la OMC. Habida cuenta de que los recursos disponibles eran limitados y de que se realizaban actividades similares, de ámbito bilateral, regional o multilateral, en varias partes del mundo, debía hacerse todo lo posible por evitar duplicaciones. Por lo tanto, el Japón acogía con agrado la iniciativa de la Secretaría de concluir el proyecto de programa consolidado de asistencia técnica y creación de capacidad para 2003 como base para los debates de la próxima reunión del Grupo de Trabajo. En cuanto a la materia de las deliberaciones futuras, el Japón apoyaba la propuesta del Presidente de que se volvieran a examinar los elementos enumerados en el párrafo 22, pero centrando la atención en las estrechas interrelaciones entre los siete elementos. En

particular, el Grupo de Trabajo necesitaba hacerse una idea más clara del estado del conjunto de las cuestiones. Por ejemplo, las consideraciones de desarrollo podían reexaminarse como cuestión horizontal que abarcaba los siete elementos. Dicho eso, el Japón se sumaba a la propuesta de que se prosiguieran los debates sustantivos con mayor profundidad el año próximo, prestando la debida atención a las interrelaciones entre esos puntos.

275. El representante de las Comunidades Europeas consideraba sensato y realista el enfoque esbozado por el Presidente. Su delegación también estaba de acuerdo con la propuesta de que la Secretaría llevara a cabo una evaluación de las actividades de asistencia técnica y creación de capacidad para 2002.

276. El representante de Suiza dijo que su delegación también apoyaba la propuesta del Presidente, así como la formulada por Nueva Zelandia. Suiza consideraba que el informe debería ser breve y en él se deberían destacar las principales posiciones expresadas por los Miembros, así como la interdependencia entre las diversas cuestiones. Debería permitir a las delegaciones apreciar de un golpe de vista las principales diferencias por conciliar. Recordó que el Presidente había señalado, a principios de año, que el Grupo de Trabajo tenía ante sí un rompecabezas. Ahora el Grupo de Trabajo tenía que estudiar cómo habían de encajar las diversas piezas.

277. El Presidente informó a las delegaciones de que la siguiente reunión del Grupo de Trabajo se celebraría los días 2 y 3 de diciembre. En ella se invitaría al Grupo, entre otras cosas, a examinar y adoptar su informe anual al Consejo General.

278. Se refirió después a la declaración de la Secretaría sobre la asistencia técnica, y recordó a los Miembros que la Secretaría celebraría su segundo taller técnico para delegaciones y funcionarios de habla española con sede en Ginebra el 15 de noviembre.

279. Se levantó la sesión.
