

ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO

RESTRICTED

WT/WGTI/M/9
19 de julio de 1999

(99-2965)

Grupo de Trabajo sobre la Relación entre Comercio e Inversiones

INFORME SOBRE LA REUNIÓN CELEBRADA EL 3 DE JUNIO DE 1999

Nota de la Secretaría

1. El Grupo de Trabajo sobre la Relación entre Comercio e Inversiones se reunió el 3 de junio de 1999 bajo la presidencia del Embajador Man Soon Chang (Corea). El Grupo de Trabajo adoptó el orden del día propuesto en el documento WTO/AIR/1083.

A. CONSECUENCIAS DE LA RELACIÓN ENTRE EL COMERCIO Y LAS INVERSIONES PARA EL DESARROLLO Y EL CRECIMIENTO ECONÓMICO (PUNTO I DE LA LISTA DE CUESTIONES CUYO ESTUDIO SE SUGIERE)

2. Con respecto a la comunicación de Corea en la última reunión sobre el papel de la inversión extranjera directa ("IED") en la crisis financiera asiática (documento WT/WGTI/W/69), la representante de los Estados Unidos afirmó que la experiencia y los estudios empíricos de Corea demostraban que la IED podía tener un importante efecto de amortiguación en caso de crisis monetaria. A diferencia de las inversiones de cartera, la IED comportaba activos como las instalaciones y el equipo, que no se desmontaban ni transferían fácilmente al extranjero. Aunque muchos observadores achacaban a los inversores extranjeros que aceleraran las crisis monetarias mediante la fuga de capitales o, en el caso de los bancos, por su negativa a refinanciar los instrumentos a corto plazo, se había puesto de manifiesto, a raíz de la crisis financiera, que los inversores extranjeros directos que optaban por contraer compromisos a largo plazo en un país receptor y que, al hacerlo, se exponían a las mismas tormentas financieras que las empresas nacionales, no se veían afectados. Al propio tiempo, no resultaba fácil atraer a un tipo de inversores desanimando a la vez al otro. Las inversiones directas y de cartera tendían a realizarse a la vez. La inversión de cartera constituía una importante contribución al crecimiento económico al incrementar el ahorro nacional, ampliar la gama de condiciones de concesión de préstamos ofrecidas a las empresas nacionales y estabilizar la economía diluyendo el riesgo anejo al crédito. Resultaba estimulante que Corea utilizara la crisis financiera como una oportunidad para corregir problemas estructurales, abrir la industria bancaria y otros servicios financieros a la IED, y reducir el trato diferencial de los extranjeros en el acceso a los mercados, la propiedad y la financiación.

3. El representante de las Comunidades Europeas destacó las observaciones formuladas en la comunicación de Corea sobre la relación entre, por una parte, la debilidad de la infraestructura financiera de un país y su vulnerabilidad a la inestabilidad financiera en los mercados internacionales y, por otra, un nivel reducido de IED. Saludó también las medidas adoptadas por Corea para reforzar su marco normativo de una forma que alentaba mayores corrientes de IED y por lo tanto reforzaba su infraestructura financiera.

4. El representante de Corea, en referencia a las comunicaciones de la India presentadas durante la última reunión (documentos WT/WGTI/W/72 y 73), afirmó que por una cuestión de principio su delegación no discrepaba con las observaciones de la India acerca de la importancia de la intervención política en relación con el papel de la IED en la transferencia de tecnología y activos invisibles, pero

indicó que la investigación realizada por los analistas mencionados por la India también ofrecía casos de efectos negativos de la intervención política sobre la transferencia de tecnología. Por ejemplo, un estudio de Grieco de 1984 demostró que, cuando la India derogó la obligatoriedad de la propiedad compartida en la industria informática, abandonó sus intentos de crear una empresa puntera nacional y permitió que las empresas internacionales contrajeran relaciones de asociación y alianza, su retraso tecnológico -la diferencia en años entre la introducción de la tecnología en los países avanzados y su introducción en la India- había menguado y que el costo de la adquisición de tecnología se había reducido. Un estudio de Mansfield y Romero de 1980 demostraba que la transferencia de tecnología por conducto de las empresas mixtas o los acuerdos de licencia precisaba más tiempo que la transferencia de tecnología de las empresas matrices a sus filiales. Un estudio reciente de Kokko y Blomström llegaba a la conclusión de que la transferencia obligatoria de tecnología podía tener efectos negativos sobre la transferencia efectiva de tecnología, y que el aumento de la presión competitiva en los mercados del país receptor constituía el incentivo más eficaz para la transferencia de tecnología. Aunque estos estudios no indicaban necesariamente que la intervención política nacional siempre tuviera efectos negativos sobre la transferencia de tecnología, aportaban algunas pruebas empíricas de que la transferencia de tecnología mediante mecanismos no relacionados con el mercado podía tener efectos negativos inesperados, y de que la situación de los países receptores, como un alto grado de capacitación técnica y de infraestructura y un entorno competitivo eran factores determinantes de mayor peso en la transferencia de tecnología y sus efectos derivados. Esto concordaba con la conclusión formulada en la Nota de la Secretaría, documento WT/WGTI/W/65.

5. El representante de las Comunidades Europeas observó que varias delegaciones habían expresado su inquietud acerca del hecho de que incluso cuando los inversores aportaban la mejor tecnología y estaban dispuestos a compartirla con los interlocutores locales, podía ocurrir que las empresas locales no tuvieran la capacidad de absorber dicha tecnología. Esta inquietud ilustraba la cuestión fundamental que había planteado su delegación en varias ocasiones, acerca de la necesidad de complementar el régimen de las IED de un país con medidas encaminadas a aumentar la competitividad del mercado nacional. Sólo en un mercado competitivo era posible crear un número suficiente de empresas nacionales capaces de absorber y cosechar los beneficios de la transferencia de tecnología o de la capacitación empresarial. La comunicación de Corea recogida en el documento WT/WGTI/W69 mostraba que dicho país había optado por dar más eficiencia y competitividad a su mercado como medio de potenciar los beneficios anejos a la IED.

6. La representante de los Estados Unidos afirmó que las comunicaciones de la India recogidas en los documentos WT/WGTI/W/72 y 73 contenían la sugerencia inquietante de que los gobiernos debían intervenir y forzar la transferencia de tecnología. Dado que las normas de la OMC imponían restricciones a la intervención gubernamental, su delegación opinaba que esta sugerencia contradecía las disciplinas y motivaciones subyacentes a la OMC.

7. El representante de la India declaró que su delegación no discutía la observación de Corea de que en determinadas circunstancias la intervención política podía tener efectos adversos. En lugar de ello, indicó que el punto fundamental avanzado en las comunicaciones de su delegación era que correspondía a cada país decidir cuáles eran las políticas apropiadas que debían adoptarse en vista de sus propias circunstancias. El comentario de los Estados Unidos reflejaba una simplificación excesiva de las opiniones expresadas en las comunicaciones de la India. La India no propugnaba que los gobiernos debieran intervenir para garantizar a cualquier precio una transferencia de tecnología, sino que, si se dejaba completamente a merced de las fuerzas del mercado, era posible que no se produjera ninguna transferencia de tecnología. Por ejemplo, varios países africanos tenían regímenes de inversión completamente liberales, pero no se producía ninguna transferencia de tecnología. Así pues, afirmar que un régimen liberal de IED provocaría automáticamente IED y la transferencia de tecnología que ello comportaba parecía un punto de vista muy simplista. Igualmente simplista sería concluir, partiendo de las comunicaciones de la India, que sólo cabía la intervención gubernamental. La India era un mercado emergente interesado en atraer IED, pero no deseaba tener un margen de

intervención gubernamental excesivamente restringido. A la luz de la existencia de disposiciones sobre transferencia de tecnología en varios acuerdos de la OMC, por ejemplo en el Acuerdo sobre los ADPIC, no podía decirse que la OMC fuera ajena a la cuestión de la transferencia de tecnología. Su delegación creía que las disposiciones vigentes de la OMC en materia de transferencia de tecnología debían reforzarse para fomentar dicha transferencia en condiciones razonables.

8. El representante de Filipinas, que intervino en nombre de los Miembros de la OMC que lo eran también de la ASEAN, se mostró de acuerdo con los comentarios de la India y se refirió a las observaciones de la Nota de la Secretaría (documento WT/WGTI/65) de que el 80 por ciento del volumen mundial de IED procedía de unos pocos países de origen desarrollados que dominaban la investigación y el desarrollo a escala internacional; que las empresas multinacionales de dichos países representaban la mayor parte de la demanda y la utilización de la tecnología desarrollada en ellos; y que los acuerdos formales de transferencia de tecnología no habían resultado ser un medio útil para la difusión de tecnología moderna y avanzada.

9. El representante de las Comunidades Europeas, en respuesta a los comentarios de la India, afirmó que era conveniente establecer una distinción entre los factores que determinaban la capacidad de un país de atraer IED, por una parte, y las políticas idóneas en materia de transferencia de tecnología, por otra. La capacidad de un país de atraer IED dependía en primer lugar de la existencia de oportunidades de realizar inversiones rentables. Si un régimen de inversiones abierto no significaba que un país atrajera automáticamente IED, la inestabilidad y la falta de transparencia del régimen de inversiones podían aumentar el riesgo percibido de la inversión, disuadiendo así de la adopción de decisiones de inversión. Las políticas que suponían la transferencia obligatoria de tecnología y no daban suficientes garantías al inversor de que obtendría un beneficio legítimo utilizando dicha tecnología podían disuadir también de la adopción de decisiones de inversión.

10. Los representantes de Chile y la Argentina observaron que sus países se habían beneficiado sustancialmente de la transferencia de tecnología vinculada a la IED, pese a la ausencia de disposiciones legales que la impusieran como requisito. La repercusión positiva de dicha transferencia de tecnología era evidente en el crecimiento y la diversificación de las exportaciones y en la mejora de la calidad de la infraestructura nacional. Así, los beneficios de la IED derivados de su contribución a la transferencia de tecnología podían obtenerse por el funcionamiento de las fuerzas del mercado.

11. El representante del Japón afirmó que, con respecto a la preocupación expresada por la posibilidad de que la transferencia de tecnología no pudiera lograrse sin intervención gubernamental, debía tenerse presente el hecho de que el proceso de mundialización incrementaba la contribución de la IED a la transferencia de tecnología, en la medida en que las presiones competitivas a las cuales se enfrentaban las empresas multinacionales en los mercados internacionales las obligaban a mejorar la eficiencia de sus operaciones. Un ejemplo notable de este fenómeno era la transferencia de tecnología en los acuerdos de subcontratación con abastecedores locales de piezas y componentes.

12. El representante del Brasil indicó que el concepto de intervención gubernamental en materia de transferencia de tecnología no era necesariamente incompatible con los principios de la OMC. Por ejemplo, el AGCS permitía a los Miembros contraer compromisos específicos, adaptados a sus necesidades, en determinados sectores y ámbitos. De igual modo, la transferencia de tecnología en determinadas áreas podía regularse en plena consonancia con los principios básicos de la OMC. Debía distinguirse entre cómo atraer IED y cómo dicha IED contribuía a la transferencia de tecnología. Aunque podía aducirse que, en caso de que un país obligara a las empresas a transferir tecnología, este hecho le restaría atractivo para la IED, debía también tenerse en cuenta que no encontrábamos ante acuerdos bilaterales entre empresas y gobiernos. Puesto que una empresa no realizaría transferencias de tecnología si considerara que las condiciones que se le imponían eran demasiado estrictas, el Gobierno del país receptor conocía exactamente cuáles eran los riesgos de

aplicar dichas condiciones. Otra cuestión era la distinción entre el uso de una tecnología particular en un país y la transferencia de dicha tecnología. La experiencia del Brasil era que, especialmente en lo referente a la alta tecnología, a menudo la transferencia no se producía aunque la tecnología en cuestión la estuviera utilizando efectivamente en el Brasil determinada empresa. Eso no implicaba que los gobiernos debieran intervenir e imponer la transferencia de la tecnología, pero su delegación sentía cierta simpatía por las opiniones de la India acerca de los problemas de los países en desarrollo a la hora de tener acceso a la alta tecnología y las limitaciones de las fuerzas del mercado para fomentar dicha transferencia.

13. La representante de Venezuela recordó que en varias ocasiones su delegación había observado que los mercados de tecnología no eran perfectamente competitivos, sino que se caracterizaban por una situación de equilibrio oligopolístico, y que este hecho justificaba la adopción de políticas activas para el fomento de la transferencia de tecnología. Al propio tiempo, la experiencia demostraba también que las políticas que imponían la transferencia obligatoria de tecnología no alcanzaban los resultados previstos porque la tecnología transferida se limitaba frecuentemente a la tecnología de procesos, y no a la tecnología básica. Era por consiguiente necesario que los gobiernos pudieran aplicar políticas activas, no obligatorias pero tendentes al fomento de la transferencia de tecnología en términos comerciales razonables, incluida la promoción de las actividades de investigación y desarrollo y la formación de conglomerados productivos. Estas políticas podían aplicarse con instrumentos basados en el mercado y no eran necesariamente incompatibles con las obligaciones dimanantes de la OMC. De hecho, los Acuerdos de la OMC dejaban un gran margen para la aplicación de estas políticas activas. Venezuela había tenido una experiencia positiva con este tipo de políticas en el sector del petróleo. En lugar de centrarse en la cuestión de si los países debían o no obligar a las empresas multinacionales a transferir tecnología, el Grupo de Trabajo debería centrar su estudio en la determinación de instrumentos de política en armonía con el mercado y compatibles con la OMC para el fomento de la transferencia de tecnología.

14. El representante del Pakistán observó que al parecer la oposición a las políticas gubernamentales encaminadas al fomento de la transferencia de tecnología se debía a dos motivos. El primero era que dichas políticas no eran eficientes; el segundo, que estas políticas podían disuadir de realizar IED. El que dichas políticas fueran eficientes era esencialmente un problema empírico, sobre el cual los datos resultaban contradictorios y que requería nuevos estudios. No había ninguna prueba concluyente que justificara una afirmación tajante de que las medidas sobre transferencia de tecnología adoptadas por los gobiernos hubieran sido siempre contraproducentes. En cuanto al argumento de que las políticas sobre transferencia de tecnología disuadían de la realización de IED, se trataba ante todo de una cuestión que debían dilucidar los gobiernos en vista de su experiencia. En ciertos países en desarrollo se había visto que en determinados casos podía resultar útil promulgar políticas que pudieran fomentar la transferencia de tecnología. Si un país comprobaba que estas políticas tenían una incidencia negativa sobre las entradas de IED, debería obviamente replantearse sus políticas y tratar de restaurar el equilibrio entre la atracción de las inversiones y la regulación de dichas inversiones con objeto de que fomentaran el desarrollo. En este sentido, podía decirse que la oposición a las prescripciones en materia de transferencia de tecnología por sus supuestos efectos negativos sobre las corrientes de IED revelaba cierta falta de fe en las fuerzas del mercado.

15. El Grupo de Trabajo tomó nota de las declaraciones hechas.

B. RELACIÓN ECONÓMICA ENTRE EL COMERCIO Y LAS INVERSIONES (PUNTO II DE LA LISTA DE CUESTIONES CUYO ESTUDIO SE REQUIERE)

16. Se realizaron declaraciones sobre los incentivos a la inversión y la relación entre inversión y política de competencia.

Incentivos a la inversión

17. El representante de Hong Kong, China, afirmó que, desde el punto de vista de la eficiencia económica, su delegación tenía reservas acerca del uso de incentivos a la inversión, pero consideraba que podría resultar inapropiado tratar de prohibir todos estos incentivos, ya que algunos podían estar justificados por motivos políticos, por ejemplo en un contexto de externalidades positivas. Su delegación consideraba por lo tanto conveniente que el Grupo de Trabajo estudiara si y cómo podían clasificarse los incentivos a la inversión en incentivos autorizables y prohibidos y los criterios operativos que podrían usarse para realizar dicha distinción. Un factor clave en este sentido era la importancia del acceso no discriminatorio a los mercados para los inversores y el interés de todos los Miembros en reducir al máximo las distorsiones de la economía resultantes del uso discriminatorio de los incentivos a la inversión. Dichos incentivos debían concederse, en su caso, de una manera no discriminatoria.

18. La representante de México recordó las opiniones de su delegación sobre los efectos perturbadores de ciertos tipos de incentivos a la inversión, especialmente los incentivos fiscales. México estaba de acuerdo en que el Grupo de Trabajo estudiara este asunto con más detenimiento, con objeto de determinar diferentes tipos de incentivos y sus efectos y de examinar las posibilidades de cooperación internacional.

19. El representante de Corea, refiriéndose a la comunicación de su delegación recogida en el documento WT/WGTI/62, afirmó que su delegación opinaba que los costos de los incentivos a la inversión a menudo superaban sus beneficios, pero había advertido también contra el punto de vista radical de que todos los tipos de incentivos deberían prohibirse. Era conveniente un enfoque más cauto, centrado en cómo lograr un equilibrio entre los beneficios potenciales de los incentivos como instrumento de la política interna y la necesidad de reducir al máximo sus efectos perturbadores. Su delegación apoyaba la idea de estudiar la posibilidad de distinguir entre incentivos permisibles y no permisibles, quizás de acuerdo con los principios del enfoque recogido en el Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias ("el Acuerdo SMC").

20. El representante de la Argentina apoyó la sugerencia de seguir trabajando en los incentivos a la inversión con miras a determinar diferentes tipos de incentivos y sus efectos.

21. El representante de Malasia, que intervino en nombre de los Miembros de la OMC que lo eran también de la ASEAN, declaró que las opiniones de su delegación sobre el papel de los incentivos a la inversión como un importante instrumento de política eran muy conocidas, y expresó su desacuerdo con la sugerencia de tratar de clasificar los incentivos en permisibles y no permisibles. Dicho intento no resultaba oportuno, pues el Acuerdo SMC ya contenía una distinción entre subvenciones permisibles y no permisibles. Además, estudiar los incentivos permisibles y no permisibles resultaría incompatible con la naturaleza informativa del mandato del Grupo de Trabajo. Por último, aunque los países desarrollados concedían ayudas globales muy sustanciales a las empresas, los países en desarrollo, que no disponían de los recursos financieros para otorgar dichas ayudas, solían conceder incentivos supeditados a los resultados. Un estudio exhaustivo de este tema debía por lo tanto incluir las ayudas concedidas por los países desarrollados.

22. El representante del Brasil se preguntó con arreglo a qué criterio se establecerían las distinciones entre los diferentes tipos de incentivos, y cómo la clasificación propuesta de dichos incentivos se ajustaría a las distinciones efectuadas en el Acuerdo SMC. Compartía el punto de vista de Malasia de que el trabajo encaminado a determinar los incentivos permisibles y no permisibles no formaba parte del mandato del Grupo de Trabajo, y que la discusión sobre los incentivos debía abarcar la amplia gama de formas con arreglo a las cuales los gobiernos concedían ayuda a las empresas.

23. El representante de Egipto compartía las opiniones de Malasia y el Brasil. Dado que los incentivos a la inversión constituían un asunto delicado, no era conveniente tratar de distinguir entre incentivos permisibles y no permisibles. Era evidente que cualquier tratamiento de este tema debía ser exhaustivo e incluir todos los tipos de incentivos, tanto los concedidos por los países en desarrollo como por los países desarrollados. Las negociaciones sobre un Acuerdo Multilateral sobre Inversiones ("AMI") en la OCDE habían mostrado que la cuestión de los incentivos a la inversión era controvertida incluso entre los países desarrollados. Por lo tanto, su delegación era partidaria de un enfoque cauto, pero no se oponía a que se siguiera estudiando con objeto de llegar a una mejor comprensión de los diferentes aspectos de los incentivos a la inversión.

24. El representante de las Comunidades Europeas expresó su acuerdo con Malasia acerca de la necesidad de que el trabajo sobre los incentivos a la inversión fuera de un alcance exhaustivo. Su delegación era partidaria por lo tanto de realizar un debate completo sobre los diferentes tipos de incentivos otorgados por todos los países. El hecho de que el Grupo de Trabajo no fuera un foro de negociación no debía considerarse motivo suficiente para no examinar si, a nivel teórico, era posible distinguir entre incentivos deseables e indeseables. Con respecto a la referencia hecha al Acuerdo SMC, recordó que en ocasiones anteriores su delegación había expuesto su opinión de que dicho Acuerdo era aplicable en cierta medida a los incentivos a la inversión, pero que sus acciones dirigidas al mercado tenían una eficiencia limitada en el contexto de las inversiones. No había ninguna razón para que el Grupo de Trabajo no debatiera este aspecto de las normas del Acuerdo SMC. Al mismo tiempo, expresó su acuerdo sobre el hecho de que no era cometido del Grupo de Trabajo estudiar la formulación de las futuras normas posibles sobre incentivos. El debate celebrado en esta reunión había mostrado la necesidad de aclarar el significado del concepto de incentivo. Su delegación consideraba que este término abarcaba cualquier iniciativa gubernamental que concediera una ventaja financiera a su receptor. En este sentido, el concepto de incentivo era similar a la noción de subvención, tal y como se definía en el Acuerdo SMC. Si se interpretaba el término de incentivo de esta manera, era evidente que englobaba el tipo de medidas a que se referían algunas delegaciones, como las ayudas. De igual modo, con arreglo a esta interpretación de los incentivos, carecía de fundamento distinguir los incentivos fiscales de los demás tipos de incentivos.

25. El representante de la India se mostró reticente acerca de la idea de distinguir entre incentivos permisibles y no permisibles. En lugar de centrarse en la cuestión de si los incentivos eran beneficiosos o perjudiciales, la primera pregunta que debía plantearse era por qué tanto los países en desarrollo como los desarrollados concedían incentivos a la inversión. Aunque era comprensible que los países en desarrollo tuvieran necesidad de recurrir en ocasiones a los incentivos a la inversión, resultaba más difícil de entender por qué los países desarrollados utilizaban los incentivos, en particular teniendo en cuenta el hecho de que estos países solían defender la idea de que eran las fuerzas del mercado las que debían determinar la asignación de los recursos.

26. El representante de Hong Kong, China, en respuesta a las observaciones de Malasia, afirmó que su delegación no realizaba distinción alguna entre los que podrían llamarse incentivos posteriores al establecimiento e incentivos anteriores al establecimiento. Todos los tipos de incentivos debían debatirse, incluidas las ayudas. Aunque la labor de este Grupo de Trabajo era únicamente de tipo informativo, la evaluación de si era posible distinguir entre incentivos deseables e indeseables resultaba útil para profundizar la comprensión del Grupo sobre este tema.

27. La representante de los Estados Unidos declaró que el Grupo de Trabajo era un foro de discusión en el que podía tratarse cualquier tema relacionado con la inversión. En respuesta a la pregunta de la India acerca de cuántos países recurrían a los incentivos a la inversión, a pesar de que las fuerzas del mercado deberían constituir un enfoque preferente, observó que los gobiernos no hacían necesariamente siempre lo que era mejor para ellos y no aprendían necesariamente siempre de sus errores. Se mostró de acuerdo sobre el hecho de que los incentivos eran un tema muy delicado y conflictivo, dado que implicaban problemas relacionados con el uso del dinero del contribuyente, y

afirmó que era un ámbito que el Grupo de Trabajo debía abordar con mucha cautela. Un enfoque encaminado a la clasificación de los diferentes tipos de incentivos podía resultar útil.

28. Los representantes de Costa Rica y Venezuela expresaron su apoyo a un estudio exhaustivo de los diferentes tipos de incentivos a la inversión, incluidos los incentivos otorgados a diferentes niveles gubernamentales. El representante de Costa Rica sugirió que una posible clasificación de los incentivos a la inversión podía constar de cuatro categorías: 1) incentivos financieros; 2) incentivos fiscales; 3) servicios subvencionados; y 4) privilegios comerciales.

Inversión y política de competencia

29. El representante de Hong Kong, China, afirmó que, en una economía en vías de globalización, las políticas comerciales y de inversión estaban estrechamente vinculadas. Las políticas comerciales contrarias a la competencia podían tener consecuencias negativas sobre la inversión y viceversa. Resultaba por lo tanto esencial que la política comercial y de inversión se reforzaran mutuamente y se basaran en fundamentos comunes en lo referente a los objetivos de una política de competencia eficiente. Una de las metas de la política de competencia era hacer los mercados tan abiertos a la libre competencia como fuera posible, con objeto de fomentar la eficiencia económica y el bienestar del consumidor. Este concepto de exposición de los mercados a la libre competencia podía servir de referencia común para una revisión de las políticas comerciales, de inversión y de competencia vigentes y para determinar las prioridades para el trabajo futuro en estos ámbitos. Un enfoque se proponía aumentar esa apertura del mercado centrándose en el propio proceso de competencia más que en la competencia de determinados orígenes o propiedades. Las prescripciones en materia de resultados y los incentivos a la inversión eran dos ejemplos que podían requerir un examen por parte de la OMC, ya que podían impedir la exposición de los mercados a la libre competencia. Igualmente, las políticas y medidas comerciales, por ejemplo el uso abusivo de medidas antidumping y de normas de origen restrictivas que protegían a los competidores a expensas del funcionamiento del mercado, podían considerarse políticas de inversión contrarias a la competencia que, al obstaculizar la apertura del mercado a la libre competencia, conducirían a la adopción de decisiones de inversión subóptimas, que no propiciarían el bienestar mundial. Aunque era preciso seguir trabajando para llegar a una mejor comprensión de la compleja relación entre las políticas comerciales, de competencia y de inversión, el reto consistía en garantizar que las normas actuales y en evolución de la OMC relacionadas con las políticas comerciales y de inversión se ajustaran a los principios de la competencia. Era esencial efectuar una reforma de las normas de la OMC con arreglo a criterios de competencia, de las normas de la OMC que tuviera por objeto incrementar las sinergias entre las políticas comerciales, de competencia y de inversión, para asegurar que las normas de la OMC siguieran siendo válidas y creíbles en una economía impulsada por la tecnología y globalizada.

30. El representante de la India apoyó los comentarios de Hong Kong, China.

31. El Grupo de Trabajo tomó nota de las declaraciones hechas.

C. INVENTARIO Y ANÁLISIS DE LOS INSTRUMENTOS Y ACTIVIDADES INTERNACIONALES EN LO QUE RESPECTA AL COMERCIO Y A LAS INVERSIONES (PUNTO III DE LA LISTA DE CUESTIONES CUYO ESTUDIO SE SUGIERE)

i) Disposiciones de la OMC sobre cuestiones relacionadas con la inversión

32. El representante de las Comunidades Europeas observó que existían muchas disposiciones de la OMC relacionadas con la inversión, pero que regulaban sólo aspectos limitados de la inversión. Así, a pesar de que el Acuerdo sobre las MIC mencionaba explícitamente el término de inversión, sólo abarcaba un aspecto muy concreto de la misma. El AGCS se limitaba a la inversión en los

servicios y trataba la cuestión del acceso a las oportunidades de inversión en el ámbito de los servicios de una manera peculiar. No regulaba ningún otro aspecto de la inversión en el sector de los servicios. El Acuerdo SMC tenía un ámbito de aplicación limitado porque no se refería a los servicios y sus acciones sólo eran aplicables cuando se realizaban intercambios comerciales con productos subvencionados.

33. El representante del Japón observó que las disposiciones de la OMC más directamente relacionadas con la inversión se encontraban en el Acuerdo sobre las MIC y en el AGCS. Las normas sobre inversión en el sector de los servicios estaban más desarrolladas que las correspondientes al sector manufacturero. Se trataba de un importante déficit en la regulación de las cuestiones relacionadas con la inversión en la OMC, ya que la IED en el sector manufacturero había contribuido considerablemente al desarrollo económico de los países receptores. Dado que la inversión en este sector se vinculaba cada vez más al comercio de mercancías, la OMC podía constituir un foro apropiado para la elaboración de normas sobre inversión, en virtud de sus grandes conocimientos en el ámbito del comercio de mercancías. Al considerar las posibles normas futuras de la OMC sobre inversión, resultaba útil revisar los enfoques que se habían adoptado en las normas vigentes de la OMC en este ámbito. Por ejemplo, el AGCS ofrecía una amplia gama de normas relacionadas con la inversión en los servicios, pero también contenía disposiciones encaminadas a equilibrar la liberalización con el desarrollo, en particular el enfoque de la lista positiva para la identificación de los sectores en los que se hubieran contraído compromisos en materia de acceso a los mercados y trato nacional. Otro concepto relevante recogido en el AGCS era el de un enfoque progresivo en el desarrollo de las normas, que dejaba la resolución de determinadas cuestiones, como las salvaguardias, para más adelante.

34. El representante del Brasil declaró que no debería perderse de vista el hecho de que el tema central de estudio de este Grupo de Trabajo era cómo afectaba la inversión al comercio, y no la inversión *per se*, y se preguntó cómo las declaraciones de las Comunidades Europeas y del Japón daban cuenta de esta distinción.

35. El representante de las Comunidades Europeas respondió que la relación entre comercio e inversión era evidente en el AGCS, que trataba la inversión como una modalidad de comercio debido a las peculiaridades del comercio en el sector de los servicios. En el sector manufacturero, las normas de la OMC regulaban el aspecto comercial de la interacción comercio-inversión, como ejemplificaban las normas del Acuerdo SMC relacionadas con los incentivos a la inversión en la medida en que la inversión subvencionada tuviera un efecto sobre el comercio de mercancías. De lo que carecían las normas vigentes era de normas sobre el otro aspecto de esta relación, es decir, sobre la repercusión de los incentivos en la inversión.

ii) Acuerdos e iniciativas bilaterales, regionales, plurilaterales y multilaterales; efectos de los instrumentos internacionales existentes sobre el comercio y las corrientes de inversión

36. La representante de los Estados Unidos planteó varias preguntas sobre una comunicación por escrito (documento WT/WGTI/W/71) presentada por la India en la última reunión celebrada sobre los tratados bilaterales sobre inversiones de dicho país. En primer lugar, en el subpárrafo 4 d) de esta comunicación se afirmaba que las inversiones extranjeras recibían el mismo trato que las inversiones internas en la etapa posterior al establecimiento, pero dicho trato nacional no se concedía a los inversores extranjeros. Solicitó una explicación del motivo de esta distinción entre inversiones extranjeras e inversores extranjeros y de cómo se aplicaba en la práctica dicha distinción. En segundo lugar, en relación con la descripción ofrecida en el subpárrafo 4 g) de las disposiciones de los tratados bilaterales sobre inversiones de la India sobre facilidades de repatriación, preguntó si dichas disposiciones abarcaban también pagos como los pagos de intereses y de mercancías. Por último, preguntó si los tratados bilaterales de inversión de la India contenían disposiciones en materia de excepciones.

37. El representante de la India señaló que remitiría a sus autoridades las preguntas planteadas por los Estados Unidos y facilitaría las respuestas al Grupo de Trabajo.

38. El representante de la UNCTAD informó al Grupo de Trabajo sobre las actividades recientes de la UNCTAD pertinentes a estos efectos. Los días 21 y 22 de abril se organizó un seminario conjuntamente con la Secretaría de la OMC para los delegados de la UNCTAD y la OMC radicados en Ginebra, mientras que los días 17 y 18 de mayo se celebró un simposio regional en El Cairo dirigido al personal directivo árabe sobre conceptos y aspectos fundamentales de los acuerdos internacionales sobre inversiones. Los informes sobre ambas reuniones se habían facilitado al Grupo de Trabajo. Como parte de las actividades de la UNCTAD encaminadas a involucrar a la sociedad civil en su labor, se había celebrado el 19 de mayo en El Cairo una mesa redonda sobre los marcos internacionales en materia de inversión y sus implicaciones para la sociedad civil. Además, se había celebrado una reunión en Ginebra para debatir con representantes de organizaciones no gubernamentales el contenido y la presentación de una serie de seminarios que organizará la UNCTAD para las organizaciones no gubernamentales. La UNCTAD había ultimado recientemente dos documentos de su colección de documentos temáticos, sobre el trato nacional y el trato justo y equitativo. La norma del trato nacional, pese a constituir un elemento central de los acuerdos internacionales sobre inversiones, era difícil de aplicar, ya que afectaba a cuestiones delicadas desde el punto de vista económico y político. El documento examinaba el alcance del trato nacional y su aplicación a las inversiones en las etapas anterior y posterior al establecimiento. Estudiaba también los efectos de la concesión de excepciones al trato nacional y sus repercusiones desde el punto de vista del desarrollo. La norma del trato justo y equitativo figuraba en la mayoría de los acuerdos internacionales sobre inversiones. El reciente documento de la UNCTAD abordaba los diferentes significados posibles de esta norma y sus implicaciones para los países receptores y los inversores extranjeros.

39. El representante de la OCDE afirmó que el Comité sobre Inversiones Internacionales y Empresas Multinacionales de la OCDE había adoptado recientemente un nuevo programa de trabajo sobre inversiones internacionales que contemplaba un análisis de cinco cuestiones específicas: i) análisis de las normas de inversión de los países miembros de la OCDE, incluida la definición de la inversión en relación con los problemas planteados por las crisis internacionales; 2) políticas no discriminatorias y sociales; 3) políticas no discriminatorias y ambientales; 4) no discriminación, protección de las inversiones y soberanía nacional; y 5) incentivos a la inversión y promoción de las inversiones. El objetivo era ultimar este programa de trabajo para la primavera del año 2000. En otoño se celebraría un curso práctico sobre la relación entre la IED y el desarrollo económico. Con respecto a la revisión en curso de las Directrices de la OCDE para las Empresas Multinacionales, se había creado un grupo de trabajo especial encargado de examinar las sugerencias que se habían realizado en materia de los posibles cambios en el ámbito de aplicación, las normas sustantivas y los procedimientos de aplicación de dichas Directrices. En relación con esta revisión, se había celebrado también una reunión con representantes de la sociedad civil. En la reciente reunión ministerial de la OCDE, el Secretario General de esta Organización había presentado un informe sobre las actividades de la OCDE en el terreno de las inversiones internacionales, en el que se afirmaba, *inter alia*, que los países miembros de la OCDE seguían creyendo en la conveniencia de que existieran normas internacionales sobre inversión como instrumento para fomentar las corrientes de inversión beneficiosas para el crecimiento y el desarrollo económico y como contribución a un sistema normativo de administración de la mundialización. Los países miembros también creían que era preciso seguir realizando análisis y debates políticos para respaldar el desarrollo de normas internacionales sobre inversión por parte de la comunidad internacional. En esta tarea deberían tenerse presentes la experiencia de las negociaciones recientes y las inquietudes expresadas en los debates públicos. La OCDE tenía una importante función que desempeñar en este esfuerzo. El informe señalaba también que los países miembros apoyaban el trabajo de la OMC sobre las inversiones. El comunicado ministerial adoptado en esa reunión constaba de una declaración de que el actual programa de trabajo sobre comercio e inversión y comercio y competencia de la OMC había

resultado constructivo y de que, en la preparación de la Conferencia Ministerial de Seattle, los resultados de la labor de estos grupos de trabajo debería proporcionar al Consejo General de la OMC un punto de partida para llegar a un consenso sobre las recomendaciones apropiadas que podrían hacerse a la Conferencia Ministerial y que podrían resultar oportunas para mejorar el sistema multilateral de comercio regulado por normas.

40. El Grupo de Trabajo tomó nota de las declaraciones hechas.

D. PUNTO IV DE LA LISTA DE CUESTIONES CUYO ESTUDIO SE SUGIERE

41. El representante de Corea presentó una comunicación escrita titulada "El marco multilateral para las inversiones: un enfoque realista" (documento WT/WGTI/W/79) recalcando que su delegación era consciente de que el Grupo de Trabajo se concebía como un foro de un proceso informativo, por lo que presentaba su comunicación con el único objetivo de facilitar los debates de dicho Grupo, sin perjuicio de las opiniones de los Miembros, incluida su delegación, sobre el futuro programa de trabajo de la OMC. Recordó que en la última reunión se había producido una discusión bastante exhaustiva sobre los beneficios y los costos de las normas multilaterales sobre inversión. Aunque muchas delegaciones compartieron el punto de vista de su delegación, que era partidaria de dicho marco, otras indicaron que aún no estaban convencidas de las ventajas de un marco multilateral para las inversiones. Estas opiniones contrarias podían considerarse representantes de dos corrientes de pensamiento sobre la IED, una corriente de "mundialización" y una corriente de "internalización". Para llegar a un acuerdo sobre las normas multilaterales sobre inversión en la OMC, debían conciliarse ambas corrientes de pensamiento. Eso suponía que debía llegarse a un equilibrio entre, por una parte, el objetivo de potenciar el bienestar mundial mediante una mayor liberalización de las corrientes de inversión y, por otra, la necesidad de respetar el derecho de los países soberanos a formular sus propias políticas, en particular en materia de desarrollo económico. Para ello era precisa una combinación óptima de flexibilidad y eficiencia en la asignación de recursos. Dado que el equilibrio global de intereses entre los Miembros era un elemento central de todas las negociaciones de la OMC, la viabilidad de un marco multilateral para las inversiones en dicha Organización dependería en gran medida de si y cómo las diferentes situaciones en que se encontraba cada Miembro podían reflejarse en un equilibrio global de las concesiones. Un marco multilateral para las inversiones en la OMC debería por lo tanto diferir del AMI, cuyas normas eran excesivamente rigurosas, por lo que no había atraído una amplia participación. La comunicación de Corea no trataba de presentar ninguna propuesta concreta de elementos fundamentales de un marco multilateral en lo referente a la cuestión de la flexibilidad de la política a efectos de desarrollo. Tenía por objeto sugerir un posible enfoque de la OMC en relación con la protección y la liberalización de las inversiones, teniendo en cuenta las opiniones enfrentadas de los Miembros de la OMC. En cuanto a la protección de las inversiones, la comunicación sugería que el nivel de protección en un marco multilateral debería fijarse en un término medio, y no en el más alto posible, y debería tener por objeto lograr una norma óptima de protección razonablemente elevada y que contara con el consenso de todos los participantes. Con respecto a la liberalización de las inversiones, la comunicación sugería que prevaleciera el enfoque "de abajo hacia arriba" adoptado por el AGCS, frente al enfoque "de arriba hacia abajo" contemplado en las negociaciones sobre el AMI. Aunque los dos conceptos básicos propuestos en esta comunicación quizás debieran seguir desarrollándose, su delegación creía que podían proporcionar formas de idear un marco multilateral para las inversiones que conciliara la necesidad de una flexibilidad en la política con la conveniencia de aumentar la transparencia y la previsibilidad.

42. El representante del Japón destacó los puntos principales de una comunicación que su delegación presentaría en un futuro próximo sobre la cuestión de la solución de diferencias. La creación de normas sobre inversión en la OMC permitiría que el mecanismo de solución de diferencias de esta Organización se utilizara para resolver diferencias en materia de inversión. Dado que la función esencial de la solución de diferencias era derogar o modificar medidas consideradas

incompatibles con un conjunto acordado de normas, el sistema de solución de diferencias de la OMC podía aplicarse a las diferencias en materia de inversión sin necesidad de realizar grandes ajustes. Eso posibilitaría solucionar dichas diferencias pronta y equitativamente, en virtud de procedimientos bien desarrollados y eficientes. En la medida en que el AGCS y el Acuerdo sobre las MIC contenían disposiciones sobre inversión, la OMC ya había adquirido cierta experiencia en la solución de diferencias relacionadas con las inversiones. Aunque las diferencias en materia de inversión podían conllevar cuestiones técnicas, los procedimientos existentes de solución de diferencias de la OMC permitían a los grupos especiales buscar el asesoramiento necesario sobre las cuestiones que requirieran conocimientos especiales. Un asunto importante era si deberían aplicarse las disposiciones de la OMC sobre compensación y suspensión de concesiones a las diferencias en materia de inversión. En este sentido, cabía destacar que estas disposiciones ya eran aplicables a las diferencias relacionadas con inversiones que pudieran surgir en relación con el AGCS y el Acuerdo sobre las MIC. Otra cuestión que requería especial atención era la relación entre la aplicación de los procedimientos de solución de diferencias de la OMC a la inversión y la aplicación de las disposiciones sobre solución de diferencias contenidas en los numerosos acuerdos bilaterales o regionales sobre inversión vigentes. Dado que el mecanismo de la OMC era más eficiente, parecía preferible utilizar los procedimientos de la OMC, pero ello no debería impedir el recurso a las disposiciones de los acuerdos bilaterales y regionales sobre inversión en caso de que las partes enfrentadas en un litigio así lo decidieran. Sea como fuere, la coexistencia de varios procedimientos de solución de diferencias no era exclusiva del ámbito de las inversiones, sino que también se daba en el terreno del comercio. Por ejemplo, los acuerdos regionales de comercio a menudo contenían procedimientos de solución de diferencias propios. La disponibilidad de varios mecanismos de solución de diferencias en el ámbito del comercio no parecía haber causado problemas serios. Sin duda, la coexistencia de procedimientos de solución de diferencias en acuerdos diferentes podía potenciar la complementariedad de dichos procedimientos. Sin embargo, quizás fuera necesario elaborar normas específicas para impedir la falta de eficiencia y el solapamiento.

43. El representante de Egipto afirmó que la distinción propuesta en la comunicación de Corea entre una corriente de mundialización y una corriente de internalización era demasiado tajante, ya que muchos países, incluido Egipto, se encontraban en un término medio entre ambas corrientes. Por ejemplo, Egipto creía que la integración en la economía mundial generaba importantes beneficios, pero también opinaba que era necesaria la intervención del Gobierno. Asimismo, aunque Egipto no consideraba que fueran necesarias normas multilaterales sobre inversión, estaba dispuesto a asumir obligaciones sobre inversión en varios ámbitos, incluida la protección de las inversiones. Una cuestión fundamental no abordada en la comunicación de Corea era el problema de si se consideraba necesario que la OMC ejerciera una función de foro relacionado con las normas sobre inversión *per se*, en lugar de su función en relación con las cuestiones referentes a la relación entre comercio e inversión. Su delegación se referiría más adelante a las sugerencias específicas realizadas en la comunicación de Corea con respecto a la protección y la liberalización de las inversiones.

44. El representante de Hong Kong, China, declaró que, en caso de que se adoptaran normas multilaterales sobre inversión, el trato n.m.f., el trato nacional, la transparencia y la solución de diferencias deberían ser elementos fundamentales de dichas normas. Con arreglo al AGCS, el alcance del trato nacional estaba determinado por el alcance de los compromisos contraídos por cada uno de sus Miembros. Aunque este hecho garantizaba su flexibilidad, también reducía considerablemente el alcance del principio del trato nacional.

45. El representante de Suiza afirmó que la comunicación de Corea señalaba el problema principal que planteaban las normas multilaterales sobre inversión, a saber, cómo podían dichas normas incrementar la seguridad y la transparencia de los términos de la IED, teniendo al mismo tiempo en cuenta las preocupaciones legítimas en materia de política de los gobiernos receptores.

46. El representante de Filipinas, que intervino en nombre de los países de la OMC que lo eran también de la ASEAN, declaró que su delegación estudiaría detenidamente la reciente comunicación de Corea y se reservaba el derecho de comentarla más adelante. Como observación preliminar, expresó su inquietud acerca de la idea que aparecía en el párrafo 14 de dicha comunicación, sobre el carácter excepcional de ciertas ramas de producción del sector primario como la agricultura.

47. El representante de las Comunidades Europeas felicitó a Corea por su comunicación, calificándola de aportación concreta y sustancial a la labor del Grupo de Trabajo. Aunque era cierto que se centraba en un número limitado de cuestiones, se preguntaba si por el momento alguna delegación estaba en condiciones de presentar un proyecto exhaustivo de un posible marco multilateral sobre inversión. La comunicación de Corea constituía un excelente ejemplo a la hora de iniciar el proceso de determinación de los elementos de dicho marco. En cuanto a la crítica de que la categorización en dos corrientes de pensamiento era excesivamente simplista, apuntó que este tipo de intento de conceptualizar conceptos e ideas clave era útil como instrumento para que el Grupo de Trabajo pudiera avanzar en su debate.

48. El representante del Pakistán se mostró de acuerdo con Egipto sobre el hecho de que el marco teórico presentado en los párrafos introductorios de la comunicación de Corea estaba excesivamente simplificado, y de que había países que se adscribirían a la corriente de la mundialización sin por ello apoyar necesariamente la creación de normas multilaterales sobre inversión. Los Miembros aún estaban lejos de alcanzar un consenso sobre la asunción inherente a las sugerencias realizadas en esa comunicación de que era deseable un marco multilateral sobre inversión en la OMC. Con respecto a las propuestas efectuadas sobre la protección de las inversiones, indicó la falta de precisión de los conceptos utilizados. El significado de los niveles "alto", "mediano" y "bajo" de protección no se explicaba, y la noción de un "nivel razonablemente elevado de protección" suscitaba la pregunta de qué era un nivel óptimo de protección que tuviera también presentes las inquietudes en materia de desarrollo. Le intrigaba el reconocimiento de que las normas del AMI eran excesivamente elevadas y por ello no atrajo una amplia participación. A este respecto, reiteró una sugerencia formulada por su delegación en la última reunión, en el sentido de que el Grupo de Trabajo podía beneficiarse de una nota informativa sobre los problemas que habían surgido en las negociaciones del AMI.

49. El representante del Japón declaró que, con respecto al concepto de un nivel "mediano" de protección de las inversiones, debería tenerse en cuenta la inclusión en los recientes acuerdos de inversión de las disposiciones encaminadas a garantizar la transparencia del entorno jurídico de los países receptores. El enfoque de la lista positiva propuesto por Corea merecía un estudio más detenido.

50. La representante de los Estados Unidos concordó con el comentario de que el mundo no se dividía de una manera tan tajante entre economías de mundialización e internalización. El enfoque "de abajo hacia arriba" en la liberalización de las inversiones por el que abogaba Corea era muy novedoso para los Estados Unidos. Este país había evitado dicho enfoque en sus acuerdos sobre inversión porque opinaba que, si bien los países podían negociar excepciones con arreglo a un enfoque "de arriba hacia abajo", un enfoque "de abajo hacia arriba" estaba sin duda abocado a preservar las distorsiones y las distinciones entre inversores extranjeros y nacionales, lo que provocaba una asignación errónea de los recursos de inversión y en último término era un elemento disuasorio de la inversión.

51. El representante de Corea afirmó que la mayoría de los países se encontraban en un término medio entre los extremos de las corrientes de mundialización e internalización, y era precisamente por esa razón por la que podía plantearse una conciliación de estas perspectivas diferentes merced a un enfoque cauto de las negociaciones sobre las normas multilaterales sobre inversión. En cuanto a la crítica sobre la falta de precisión de ciertas sugerencias realizadas en la comunicación, expresó su

conformidad sobre la conveniencia de seguir elaborando estas sugerencias mediante debates exhaustivos del Grupo de Trabajo.

52. El representante del Brasil felicitó a Corea por su comunicación, en particular en lo referente al enfoque adoptado en relación con la liberalización de las inversiones, "de abajo hacia arriba" y progresivo. Aunque la comunicación adolecía de la falta de algunos elementos, no cabía esperar que una sola delegación pudiera tratar de manera exhaustiva todos los elementos de un marco sobre las inversiones. Su delegación consideraba que dicho marco debería tener en cuenta las peculiaridades de los países en desarrollo y que debía prestarse atención no sólo a la protección de las inversiones, sino también a su fomento.

53. La representante de Venezuela observó que en esta coyuntura resultaba imposible predecir si en la OMC se producirían negociaciones sobre inversión, pero que la comunicación coreana constituía una propuesta muy constructiva y realista, que representaba un gran paso adelante en la labor del Grupo.

54. El representante de Malasia solicitó a Corea que explicara de qué manera su comunicación ayudaba a la comprensión del Grupo acerca de la necesidad de normas mundiales sobre inversión.

55. El representante de la Argentina afirmó que la comunicación de Corea ayudaba a centrar la labor del Grupo. Aunque el Grupo de Trabajo no tenía un mandato de negociación, podía resultar útil que debatiera elementos específicos de un posible marco multilateral sobre inversiones. Sería interesante comprobar si existían estudios sobre las dos corrientes de pensamiento descritas en la comunicación de Corea. Con respecto al párrafo 14, observó que ciertos sectores podían resultar excepcionales para determinados países y no para otros. Así, en lugar de ramas de producción de carácter excepcional, era preferible referirse a sectores delicados para algunos países.

56. El representante de la India declaró que, dado que su delegación no estaba convencida de la necesidad de que se realizaran negociaciones sobre inversión en la OMC, se abstendría de comentar las sugerencias de la comunicación de Corea sobre los elementos específicos de tales negociaciones, como la propuesta de adoptar un enfoque "de abajo hacia arriba". La distinción entre la corriente de la mundialización y la de la internalización, quizás llamada con mayor propiedad corriente intervencionista, planteaba dos problemas. En primer lugar, un país como la India podía tratar realmente de integrar su economía en la economía mundial, de acuerdo con la corriente de pensamiento mundializadora, pero al propio tiempo podía albergar serias dudas acerca de su vinculación a la OMC, por no estar convencida de recibir algo a cambio. En segundo lugar, un país podía ser intervencionista en algunos sectores y más abierto a la competencia internacional en otros, dependiendo de la competitividad de sus ramas de producción nacionales. En cuanto al problema de la justificación de un conjunto de normas multilaterales sobre inversión, uno de los problemas fundamentales era que, como es obvio, si algunos países habían concluido un acuerdo especial multilateral sobre inversión y otros no lo habían hecho, los países firmantes de ese acuerdo tenían mayores posibilidades de atraer IED. Sin embargo, si todos los países eran partes en acuerdos multilaterales sobre inversión, costaba comprender que la adhesión a dichas normas les diera mayores posibilidades de atraer IED. En tal caso, la capacidad de atracción de inversión extranjera de un país la determinarían factores fundamentales como las dimensiones del mercado, la infraestructura y la disponibilidad de mano de obra calificada, y no su adhesión a normas multilaterales sobre inversión.

57. En respuesta a la pregunta formulada por Malasia, el representante de Corea afirmó que se había hablado mucho en este Grupo de Trabajo sobre los supuestos costos potenciales de la IED, pero no acerca de los costos reales de las normas multilaterales sobre inversión *per se*. Su delegación creía que todavía no se había demostrado que las normas multilaterales supusieran costos. Deberían determinarse todas las cuestiones pertinentes al respecto y buscárseles soluciones en debates exhaustivos, y esperaba que la comunicación de su delegación pudiera aportar algo al respecto. En

respuesta a las observaciones de la India, observó que la justificación fundamental de las normas multilaterales sobre inversión residía en la asignación eficiente de los recursos mediante el refuerzo de la transparencia y la previsibilidad y la creación de un clima más propicio a la realización de IED. Las normas multilaterales sobre inversión deberían contemplar la flexibilidad, y correspondía a cada país aprovechar las posibilidades que le brindaba su adhesión a las normas multilaterales.

58. El representante de las Comunidades Europeas, en respuesta a la pregunta planteada por la India, afirmó que, en ausencia de normas multilaterales, las ventajas de que disfruta un país a la hora de atraer IED, como las derivadas de la calidad de su marco institucional, una mano de obra calificada, etc., podían verse anuladas por las prácticas de otros países, en particular el recurso a incentivos. Como en el caso del comercio internacional, las normas comunes sobre inversión garantizarían la igualdad de las condiciones competitivas, de modo que cada país pudiera explotar mejor sus ventajas competitivas. Aunque no había garantía de que las normas comunes sobre inversión condujeran por sí solas a un aumento de las corrientes de inversión, la experiencia del sistema multilateral de comercio sugería que, al mejorar las posibilidades de inversión, dichas normas tendrían una repercusión positiva sobre el nivel de la inversión internacional. La alternativa a las normas comunes era la ley de la jungla o un conjunto heterogéneo de normas aisladas, que propiciaban el problema de la confusión y la falta de transparencia. Aunque no había garantía de que con las normas comunes un país pudiera cosechar más beneficios que otro, en ausencia de tales normas la capacidad de cada país de atraer inversiones de cada país se vería mermada por las prácticas distorsionadoras de los demás países.

59. La representante de los Estados Unidos afirmó que, para comprender las ventajas de las normas comunes sobre inversión, era útil pensar en un ejemplo hipotético de un inversor que estudiara la posibilidad de invertir en la India o en los países vecinos que aplicaban prescripciones en materia de exportación, o en una situación en la cual se impusiera al inversor, para que realizara su inversión, la condición de construir ordenadores en los países vecinos de la India, ordenadores que de lo contrario se habrían construido en la India.

60. El representante del Brasil afirmó que la pregunta de la India no tenía una respuesta sencilla, ya que concurría toda una gama de factores a la hora de determinar la capacidad de atracción de IED de un país, entre los cuales el marco normativo no es sino uno más. La adhesión a un conjunto multilateral de normas sobre inversión no implicaría necesariamente que todos los países se comportaran de la misma manera. Por ejemplo, el hecho de que todos los Miembros de la OMC estuvieran vinculados a las normas del Acuerdo SMC no suponía que aplicaran idénticas subvenciones. El Brasil no había llegado a una conclusión sobre la conveniencia o no de las normas multilaterales sobre inversión, pero estaba dispuesto a seguir discutiendo este asunto. En cualquier caso, su delegación no creía que la creación de dichas normas supusiera que los países se comportaran de idéntica manera y que los inversores no distinguieran entre un país y otro.

61. El representante de Singapur declaró que le desconcertaba el ejemplo aducido por los Estados Unidos. Si el país X imponía prescripciones en materia de resultados y el país Y no lo hacía, era evidente que el inversor invertiría en el país Y. Si existían normas multilaterales que limitaran la capacidad de imponer dichas prescripciones, las condiciones competitivas entre X e Y serían equitativas. Sin embargo, el problema consistía en saber qué ventajas obtendría el país Y de dichas normas y si Y podría mantener la ventaja aneja a la no imposición de prescripciones en materia de resultados mediante otros enfoques, por ejemplo acuerdos bilaterales o un régimen jurídico previsible que estableciera claramente que no se autorizaban esas prescripciones.

62. La representante de los Estados Unidos respondió que, en el ejemplo que había presentado, la ausencia de normas sobre inversión significaba que los vecinos de la India podían tomar determinadas medidas, como por ejemplo la imposición de prescripciones en materia de valor añadido o de exportación, que despojarían a la India de inversiones o que forzarían la realización de exportaciones

a la economía india, en lugar de lograr que se realizara una inversión en la India que resultaría beneficiosa para su economía.

63. El representante del Japón, en respuesta a la pregunta formulada por la India, señaló la importancia atribuida por las empresas japonesas del sector manufacturero a la IED hacia el extranjero como medio de mejorar la eficiencia de sus operaciones. Las normas multilaterales sobre inversión que contribuyeran a mejorar el clima jurídico de la IED en los países receptores conducirían a ganancias en materia de eficiencia, a una reducción de los costos y los precios y redundarían por lo tanto en beneficio de los países de origen y de los países receptores. Concordó con la opinión de que dichas normas multilaterales dejarían un gran margen para que cada país incrementara su atractivo desde el punto de vista de la IED, por ejemplo mejorando la calidad de su infraestructura y de sus recursos humanos.

64. La representante de Venezuela, en referencia a las declaraciones de las Comunidades Europeas y de los Estados Unidos, recalcó que, al considerar las perspectivas de llegar a un acuerdo sobre el futuro trabajo sobre inversión en la OMC, era esencial tener presente que había una importante diferencia entre las cuestiones relacionadas con la protección de las inversiones y cuestiones más delicadas relacionadas con la liberalización de las inversiones, a menudo estrechamente vinculadas a las políticas industriales.

65. El representante de las Comunidades Europeas declaró que las ventajas de las normas multilaterales sobre inversión no dependían de que dichas normas abarcaran únicamente la protección de las inversiones o se refirieran también a su liberalización. La cuestión de las ventajas de tales normas a la hora de crear unas condiciones de competencia equitativas debía distinguirse del alcance de dichas normas, que dependería obviamente de lo que los Miembros lograran acordar.

66. El representante de la India afirmó que la supuesta necesidad de impedir las prácticas que pudieran distorsionar las inversiones entre países no constituía un argumento definitivo en favor de las normas multilaterales de inversión. Los problemas de la India para atraer el mismo volumen de IED que otros países se debían a factores internos, como la calidad de su infraestructura, y debían resolverse mediante medidas de política interna. Estos problemas no se debían a la falta de normas internacionales sobre control de las prácticas perturbadoras de los demás países y por consiguiente no se solventarían merced a un marco multilateral de normas sobre inversión. En realidad, la demanda de normas multilaterales en la OMC no estaba motivada por la necesidad de limitar las medidas perturbadoras utilizadas por los países competidores para atraer IED, sino por un deseo de buscar el acceso de la inversión extranjera a los mercados. Esto planteaba un grave problema a la India, pues no obtendría nada a cambio de renunciar a su libertad de acción.

67. El representante de Egipto afirmó que las referencias hechas por las Comunidades Europeas y los Estados Unidos a los incentivos y las prescripciones en materia de resultados para ilustrar las ventajas de las normas sobre inversión indicaban que el acceso a los mercados, más que la transparencia y la previsibilidad, era el factor clave que motivaba la propuesta de unas normas multilaterales sobre inversión. Al igual que la India, su delegación no compartía la opinión de que hubiera un problema real de trabas a las corrientes internacionales debidas a que imperara la ley de la jungla o a la confusión causada por la existencia de un gran número de acuerdos. En relación con la cuestión planteada por el Brasil acerca de la función reducida que desempeña la reglamentación sobre inversión como factor determinante de la IED, observó que en muchos casos las empresas tomaban decisiones de inversión independientemente de que el país fuera o no signatario de un acuerdo bilateral de inversión. Dada la variedad de factores que influían en las decisiones de inversión, la situación expuesta por los Estados Unidos en la que la única diferencia entre los dos países era la imposición de prescripciones en materia de exportación o medidas similares por parte de uno de ellos era en la práctica harto improbable. Aconsejaba cautela con respecto a la aplicación del concepto de condiciones equitativas de competencia a las inversiones, debido a las numerosas diferencias

existentes entre los países, por ejemplo en lo referente a la dimensión de sus economías. Por último, el criterio de las posibles ventajas de las normas multilaterales de inversión debería contraponerse con un reconocimiento de los importantes costos de dichas normas en términos de reducir la flexibilidad política necesaria a efectos de desarrollo.

68. El representante de Filipinas, que intervino en nombre de los Miembros de la OMC que lo eran también de la ASEAN, comentó una comunicación por escrito presentada en la última reunión por el Japón (documento WT/WGTI/W/75). La ASEAN expresaba su acuerdo sobre el hecho de que garantizar la transparencia y la estabilidad de los sistemas jurídicos y las políticas era una preocupación fundamental de los países receptores, incluidos los países en desarrollo. Se mostraba también de acuerdo en que la transparencia y la estabilidad, entre otros factores, reducían los costos y los riesgos para el inversor extranjero, el país de origen y el país receptor, fomentando así la inversión y promoviendo el crecimiento. Como señaló la ASEAN en una declaración realizada en la reunión celebrada en octubre de 1998, en esta era caracterizada por la mundialización y la apertura, todos los países potencialmente receptores de IED harían todo lo posible, a través de la legislación y las prácticas óptimas, para competir con éxito y atraer IED. No resultaba fácil que los gobiernos dieran marcha atrás en sus políticas y leyes, corriendo así el riesgo de perjudicar las perspectivas de desarrollo de sus países. El Japón había citado algunos de los problemas a los que se enfrentaban sus empresas en sus operaciones internacionales. Estos problemas eran graves y debían resolverse inmediatamente, cuando fuera necesario por los países receptores. Sin embargo, debido a la falta de detalle en la exposición de dichos ejemplos, podía dudarse de que constituyeran una justificación para la elaboración de normas internacionales o multilaterales sobre inversión. Sin los datos precisos, los Miembros no estarían en condiciones de determinar si los ejemplos aducidos imperaban realmente en todo el mundo o sólo se trataba de problemas intermitentes a los que se exponían inevitablemente los inversores extranjeros en el funcionamiento rutinario de la IED. Sin duda, como había señalado el Japón en su comunicación, las propias empresas podían ser responsables de algunos de los problemas a los que se enfrentaban. En el caso de su delegación, sabía que las empresas japonesas no se tropezaban con estos problemas gracias a la larga tradición de asociación económica y estratégica estrecha y satisfactoria de Asia. En caso de que estos problemas no fueran más que casos intermitentes, la manera más eficiente de resolverlos sería plantearlos convenientemente a los gobiernos de los países receptores en cuestión, incluidos los tratados bilaterales, cuando los hubiera, para que abordaran pragmáticamente las circunstancias específicas de la relación económica y comercial entre los interlocutores bilaterales. Los tratados bilaterales sobre inversión permitían que los países adaptaran el acuerdo a sus necesidades y objetivos. Por sí mismos, los tratados bilaterales daban a las partes flexibilidad, especialmente cuando se proponían alcanzar objetivos y ventajas en cuanto a la localización, sectoriales y de desarrollo.

69. El representante de Filipinas observó además que se planteaba la cuestión de si las normas multilaterales, por las que el Japón abogaba en su comunicación, resolverían todos los problemas que podían surgir a raíz del funcionamiento de la IED a escala mundial, o si dichas normas únicamente agravarían esos problemas al dar excesiva importancia a la protección de la inversión extranjera. Como afirmó su delegación en la reunión celebrada en octubre de 1998, la viabilidad de las normas multilaterales sobre inversión dependería de si colmaban o no un vacío que debía llenarse, y de si dichas normas, en caso de que fueran necesarias, respondían de una manera equilibrada a los intereses heterogéneos y cambiantes de todos los países. Cualquier debate sobre las ventajas de dichas normas no debía confinarse tan sólo a las que se derivarían de las fuentes de la IED. Para equilibrar la discusión, debería preguntarse también si las normas multilaterales redundarían en mayores corrientes de inversión y beneficios netos considerables para el país receptor o si se estaban calificando erróneamente de panacea. En relación con este punto, parecía que el concepto de norma multilateral sobre inversión, tal y como lo defendía el Japón en el documento WT/WGTI/W/75, carecía de una dimensión del desarrollo. Su delegación había profundizado sobre esta cuestión en las reuniones anteriores y había puesto de relieve que la dimensión del desarrollo debería quedar patente en todos los elementos de cualquier conjunto de normas multilaterales sobre inversión. Su delegación también

había planteado varios elementos específicos en los cuales podía recogerse la dimensión del desarrollo, incluida la cuestión del derecho de establecimiento, que debería dejarse a la discreción del país receptor, la capacidad del país receptor de utilizar instrumentos de política como las prescripciones en materia de resultados y los incentivos para tratar de alcanzar objetivos sectoriales, de localización y desarrollo legítimos, y la transferencia de tecnología. En su comunicación recogida en el documento WT/WGTI/W/75, el Japón mencionaba los gastos administrativos de la puesta en aplicación de sistemas jurídicos para respaldar las nuevas normas internacionales sobre inversión, que podrían privar a los países en desarrollo de su flexibilidad a la hora de formular políticas de apoyo a sus ramas de producción internas. A este respecto, el Japón aducía que debía concederse tiempo suficiente a los países en desarrollo antes de poderles exigir que contrajeran compromisos relacionados con las normas internacionales sobre inversión. La ASEAN lamentaba este enfoque de la dimensión del desarrollo, centrado exclusivamente en la ampliación de los plazos de aplicación. Lo que estaba en juego no eran meras normas de protección de los inversores extranjeros y de sus países de origen, sino ante todo la dimensión del desarrollo de la IED. Había una diferencia sustancial entre ambos puntos. La esencia del problema residía en cómo las normas multilaterales sobre inversión podían recoger la dimensión del desarrollo, de modo que los objetivos de desarrollo no se defendieran exclusivamente en las declaraciones de principios expresadas en los preámbulos y tan sólo se concretaran en la ampliación de los períodos de transición.

70. En respuesta a los comentarios de Filipinas, el representante del Japón afirmó que dudaba de que se encontraran en el lugar apropiado para debatir los pormenores de los problemas señalados en el documento WT/WGTI/W/75. Dicha comunicación tenía por objeto presentar ejemplos concretos de los problemas a que se enfrentaban las empresas japonesas, para ilustrar las preocupaciones que motivaban el interés de su delegación por las normas multilaterales de inversión. Este tipo de discusión de problemas específicos podía constituir una importante contribución al proceso de estudio del Grupo de Trabajo. En cuanto a la observación de que la comunicación japonesa no tenía suficientemente en cuenta la dimensión del desarrollo, afirmó que volvería sobre esta cuestión más adelante de la reunión, para abordarla conjuntamente con el debate sobre las comunicaciones recientemente enviadas por la UNCTAD sobre la flexibilidad en aras del desarrollo económico.

71. El representante de Filipinas, que intervino en nombre de los Miembros de la OMC que lo eran también de la ASEAN, expresó su decepción ante la respuesta del Japón. En su comunicación, el Japón había citado ejemplos muy serios de problemas a los que supuestamente se enfrentaban las empresas japonesas. Si el Grupo de Trabajo no era el foro apropiado para debatir sobre estos ejemplos, para empezar no deberían haberse planteado. Con respecto al primer ejemplo mencionado en la comunicación del Japón, que conllevaba la adopción de medidas arbitrarias por parte de las autoridades locales en los países receptores en relación con el cálculo de los impuestos sobre la renta de los expatriados, se preguntó en qué países se producían dichas prácticas, y señaló que en los países de la ASEAN que habían centralizado las leyes del impuesto sobre la renta, los gobiernos disponían de muy poca flexibilidad al respecto. Además, una pregunta pertinente era si, en los casos en que las autoridades locales tenían la competencia para aplicar medidas en el ámbito de la tributación de la renta, dichas medidas eran necesarias de cara a impedir la evasión fiscal por parte de los ciudadanos extranjeros empleados por las empresas extranjeras.

72. El representante del Japón respondió que la comunicación de su delegación recogida en el documento WT/WGTI/W/75 no reflejaba la postura oficial de su Gobierno de que ciertos países recurrieran realmente a las prácticas señaladas en los ejemplos aducidos. Más bien, estos ejemplos eran ilustrativos de los tipos de prácticas que habían denunciado las empresas japonesas. Como tal, esta lista de ejemplos era un elemento útil para la labor del Grupo.

73. Con respecto a los comentarios realizados por Filipinas acerca de la ausencia de la dimensión del desarrollo en algunas comunicaciones, la representante de los Estados Unidos afirmó que cualquier país, independientemente de su grado de desarrollo, trataba de potenciar los beneficios de la

inversión para su país y de atraer la inversión a los diferentes sectores. Todos los países contaban asimismo con sectores problemáticos, que deseaban -certera o equivocadamente- proteger. El problema era si podía llegarse a un acuerdo sobre inversión que contrarrestara el deseo de proteger dichos sectores con la protección de los inversores y que no tuviera efectos de empobrecimiento de los vecinos.

Definición de inversión en los acuerdos internacionales sobre inversiones

74. El Presidente llamó la atención sobre una Nota recientemente distribuida (documento WT/WGTI/W/76), que había sido elaborada por la Secretaría en respuesta a una solicitud formulada en la última reunión del Grupo de Trabajo y en la que se exponían las cuestiones planteadas y las opiniones expresadas hasta la fecha en los debates del Grupo de Trabajo sobre la definición del término inversión en los acuerdos internacionales sobre inversiones.

75. La representante de Australia declaró que su delegación presentaría en breve una comunicación en la que se expondría la definición de inversión de los acuerdos tipo de protección y fomento de las inversiones en Australia.¹ Dicha definición era muy amplia, lo que en opinión de su delegación resultaba apropiado para los acuerdos posteriores al establecimiento, pero no necesariamente para los acuerdos anteriores al establecimiento.

La dimensión del desarrollo de los acuerdos internacionales sobre inversiones

76. El Presidente llamó la atención sobre dos comunicaciones recientes de la UNCTAD (documentos WT/WGTI/W/77 y 78) sobre la cuestión de cómo los acuerdos internacionales sobre inversiones podían propiciar la flexibilidad en aras del fomento del crecimiento y el desarrollo.

77. El representante de la UNCTAD afirmó que los días 24 a 26 de marzo de 1999, la UNCTAD había organizado una Reunión de Expertos sobre el tema "Acuerdos internacionales sobre inversión: conceptos que permiten alguna flexibilidad en interés de la promoción del crecimiento y el desarrollo". Una consideración básica era que el objetivo último de los acuerdos internacionales sobre inversión consistía en la promoción del crecimiento y el desarrollo, y que un marco estable, transparente y previsible, que diera seguridad a las inversiones, podía contribuir a atraer corrientes de inversión. Debía encontrarse un equilibrio adecuado entre la flexibilidad, por una parte, y la previsibilidad y seguridad, por otra. Debía determinarse de qué forma podían los acuerdos internacionales sobre inversión ofrecer la flexibilidad necesaria para que los países en desarrollo pudieran aplicar políticas de desarrollo en función de sus circunstancias específicas. Al propio tiempo, era también importante garantizar que los países no invocaran dicha flexibilidad como medio de justificar políticas internas innecesariamente restrictivas en materia de inversión extranjera. La Nota elaborada por la secretaria de la UNCTAD para esta Reunión de Expertos analizaba la cuestión de cómo se abordaba la flexibilidad en los acuerdos sobre inversión vigentes desde cuatro ángulos principales: objetivos; disposiciones sustantivas; aplicación; y estructura. En cuanto a los objetivos de los acuerdos sobre inversión, podían encontrarse ejemplos de disposiciones previas referidas al desarrollo como objetivo en varios de estos acuerdos, mientras que algunos también contenían cláusulas generales relacionadas con cuestiones de desarrollo. En este sentido, algunas de las cuestiones que se planteaban eran si los objetivos de un acuerdo sobre inversión contemplaban de hecho el desarrollo; si en los objetivos se distinguía entre diferentes categorías de partes, y si se incluían principios relacionados con cuestiones generales de desarrollo y, en su caso, hasta qué punto su formulación daba cierto grado de flexibilidad a las partes. Otra cuestión de peso era hasta qué punto y en qué condiciones el objetivo de desarrollo podía aplicarse a todos los compromisos contraídos con arreglo a un acuerdo. Las disposiciones sustantivas de los acuerdos internacionales

¹ Véase el documento WT/WGTI/W/80.

sobre inversión constituían el medio fundamental de concretar su orientación al desarrollo, tanto en términos de las cuestiones que se abordaban como en la manera de abordarlas. Las partes negociadoras tenían que tomar decisiones acerca de las cuestiones que querían incluir y las que deseaban mantener fuera del alcance de los acuerdos, para abordarlas mediante instrumentos especializados, como los tratados sobre doble imposición, o hacerlas objeto de la legislación y la política internas. En cuanto a las cuestiones que las partes acordaban incluir en un acuerdo sobre inversión, podían desear mantener cierta flexibilidad acerca de los compromisos que contraían. Por ejemplo, podían desear utilizar formulaciones que les otorgaran cierta discrecionalidad para llevar adelante las políticas internas respetando al mismo tiempo los principios generales del acuerdo. En algunos acuerdos sobre inversión recientes se había tratado de formular estas cuestiones de una manera más o menos flexible con miras a responder a las inquietudes en materia de desarrollo.

78. El representante de la UNCTAD señaló también que la naturaleza del mecanismo de aplicación de un acuerdo sobre inversión dependía de las características particulares del mismo, incluido el hecho de que se tratara de un acuerdo aislado o que formara parte de un conjunto más amplio de compromisos. El proceso de aplicación podía responder a objetivos de desarrollo estableciendo varias excepciones o derogaciones a las obligaciones de un acuerdo de reflejar las circunstancias especiales de los países en desarrollo. Podía ser también necesario instaurar acuerdos especiales de ayuda técnica y financiera, también con objeto de fomentar las corrientes de inversión y tecnología a los países en desarrollo mediante medidas apropiadas de los países receptores. Por último, la orientación al desarrollo de un acuerdo sobre inversión tenía que reflejarse en su propia estructura. La estructura de un acuerdo sobre inversión era importante porque reflejaba y por consiguiente determinaba los términos generales de la relación entre las partes. Por ejemplo, la estructura de un acuerdo podía reflejar la asunción de una asimetría económica entre las partes del mismo, al distinguir explícitamente entre los derechos y obligaciones de los países desarrollados y en desarrollo. Más importante era quizás que se autorizara a las partes a contraer gradualmente ciertas obligaciones señalando las actividades en relación con las cuales estaban en condiciones de contraerlas.

79. Como conclusión a sus comentarios sobre la Reunión de Expertos, el representante de la UNCTAD indicó que, como todos los acuerdos internacionales, los acuerdos internacionales sobre inversión contenían normalmente obligaciones que por su propia naturaleza reducían en cierta medida la autonomía de las partes en los mismos. Al mismo tiempo, dichos acuerdos debían reconocer las diferencias entre las partes en los mismos cuando eran sustanciales, como ocurría entre los países desarrollados y en desarrollo. Más específicamente, si los acuerdos internacionales sobre inversión no permitían a los países en desarrollo tratar de alcanzar el objetivo principal de potenciar su grado de desarrollo y no realizaban una contribución positiva a este objetivo, corrían el riesgo de tener poco o ningún interés para los países en desarrollo. Este hecho ponía de relieve la importancia de elaborar desde el principio acuerdos sobre inversión que dieran a las partes cierto grado de flexibilidad al tratar de alcanzar sus objetivos en materia de desarrollo. Encontrar un equilibrio adecuado entre obligaciones y flexibilidad -un equilibrio que dejara suficiente margen para la aplicación de políticas nacionales orientadas al desarrollo- constituía sin lugar a dudas un difícil reto para los negociadores de los acuerdos sobre inversión. A este respecto, en las conclusiones convenidas de la Reunión de Expertos se afirmaba que "dada la complejidad del problema de la flexibilidad en los AII, era necesario seguir trabajando para arrojar nueva luz sobre la interrelación entre los AII y la promoción del crecimiento" y que "En este contexto, la Reunión de Expertos apreciaba la labor llevada a cabo por la UNCTAD en el marco de su programa sobre un posible marco multilateral sobre inversiones, en particular en lo referente a la creación de capacidad, inclusive a través de formación, seminarios e iniciativas afines. Consideraba muy oportuno que se tratara de un programa integrado, ya que combinaba el análisis de las políticas (como ilustraban los documentos temáticos sobre los AII), la cooperación técnica y la formación de consenso. Reconocía también la utilidad de los debates informales encaminados al establecimiento de diálogo y consenso sobre cuestiones relacionadas con los AII y su dimensión de desarrollo."

80. El representante de las Comunidades Europeas indicó que muchos países en desarrollo estaban liberalizando sus políticas de inversión y concluyendo tratados bilaterales de inversión, uno de cuyos objetivos principales era la promoción de la inversión con objeto de alcanzar el crecimiento económico y el desarrollo. La flexibilidad debería verse como un medio de permitir que los países llevaran adelante sus políticas de desarrollo y potenciaron los efectos positivos para el desarrollo de los acuerdos internacionales sobre inversión. El grado de flexibilidad concedido en los acuerdos de inversión debería compensarse cuidadosamente con el grado de estabilidad y previsibilidad del clima de inversión que el acuerdo trataba de mejorar. Aunque podía aducirse que en el caso de los países con sólidos parámetros macroeconómicos y un sistema político estable la protección de la inversión quizás no fuera un factor clave a la hora de determinar la localización de la inversión, los países con economías más vulnerables y una situación política percibida como menos previsible se beneficiarían de un régimen de inversión más fuerte. Los países deseaban conservar un alto grado de flexibilidad en materia de entrada de inversión extranjera, pero en la etapa posterior al establecimiento los tratados bilaterales sobre inversión concedían por lo general un trato nacional a la inversión extranjera. Este hecho sugería que la mayoría de los países no consideraban que fuera necesario el trato discriminatorio de la inversión extranjera en la etapa posterior al establecimiento a efectos de desarrollo. En cuanto al ejemplo del AGCS, se mostró de acuerdo en el hecho de que la dimensión del desarrollo debería formar parte integrante de los acuerdos internacionales sobre inversión. A este respecto, señaló que la estructura del AGCS permitía a los países contraer compromisos acordes con su grado de desarrollo.

81. El representante del Japón afirmó que la promoción de la inversión mediante la creación de normas internacionales de inversión contribuiría por sí sola al desarrollo económico de los países receptores. Sin embargo, era también importante garantizar que las normas internacionales sobre inversión recogían debidamente los criterios de desarrollo. Deberían tenerse presentes varias inquietudes de los países en desarrollo a este respecto, incluida la falta de los recursos humanos necesarios para la aplicación de un acuerdo, el desarrollo de las industrias locales, la falta de divisas, y los riesgos políticos y sociales de la liberalización. Existía toda una gama de opciones para hacer frente a estos problemas. Por ejemplo, los países desarrollados podían prestar asesoramiento técnico para resolver el problema de la falta de recursos humanos y de conocimientos técnicos especializados. Podía resultar más complejo resolver el problema de la necesidad de desarrollar ramas de producción nacionales o de la falta de divisas. Varias medidas gubernamentales, como el desarrollo de la infraestructura y de los recursos humanos, podían contribuir a alcanzar dichos objetivos políticos, y la promoción de la inversión a través de las normas internacionales también podía constituir una contribución positiva. Sin embargo, también resultaba útil estudiar modalidades de concesión de un trato especial a los países en desarrollo en relación con las obligaciones en materia de liberalización de las normas internacionales sobre inversión. Entre las modalidades de dicho trato figurarían obligaciones menos estrictas para los países en desarrollo, la limitación de los sectores objeto de liberalización y un período de gracia para la introducción de las obligaciones. Un enfoque considerablemente progresivo sobre la liberalización en el caso de todos los Miembros podía constituir otra opción. Aunque la liberalización iba acompañada por problemas políticos y sociales en los países desarrollados y en desarrollo, los países en desarrollo se verían más afectados que los países desarrollados. Esto podría hacer también necesario un enfoque progresivo en materia de liberalización. La Nota documental elaborada por la secretaría de la UNCTAD para la Reunión de Expertos era útil porque indicaba la existencia de una amplia gama de enfoques en los acuerdos internacionales sobre inversión para recoger la dimensión del desarrollo. Se trataba de un criterio importante en relación con los debates sobre las normas de inversión en la OMC.

82. La representante de los Estados Unidos observó que parecía que un postulado común a los recientes documentos de la UNCTAD era que la intervención gubernamental en la inversión contribuiría o potenciaría el proceso de desarrollo. Había gran cantidad de pruebas empíricas que contradecían este postulado. A este respecto, se remitía a las recientes medidas adoptadas por los Estados Unidos para desregular varios sectores, debido a los elevados costos de la intervención del

Gobierno. Se habían llevado a cabo reformas normativas en ámbitos como el transporte por carretera, los ferrocarriles, la aviación civil, la banca, las telecomunicaciones, el gas natural y la energía eléctrica. Estas reformas habían propiciado reducciones de los precios de entre el 30 y el 50 por ciento en un período de 10 años y habían mejorado asimismo la calidad del servicio y la innovación del producto y el servicio. En este sentido, un criterio básico para los países desarrollados y en desarrollo era que el desarrollo se fomentaba mejor en ocasiones mediante la desregulación que merced a la promulgación de más reglamentaciones.

83. El representante de Hong Kong, China, afirmó que un elemento clave al examinar el posible desarrollo de las normas de la OMC sobre inversión era la necesidad de flexibilidad, con objeto de reflejar los diferentes grados de desarrollo económico de los Miembros. El AGCS contenía varios métodos para lograr dicha flexibilidad. Al mismo tiempo, la flexibilidad no debía perjudicar a las normas sustantivas en áreas como las prescripciones en materia de resultados y el trato nacional.

84. El representante del Pakistán recalcó la necesidad de un equilibrio perfecto entre flexibilidad y previsibilidad y transparencia. Aunque esta cuestión había sido tratada en la Reunión de Expertos de la UNCTAD en lo referente a los objetivos, la estructura y las modalidades de aplicación de los acuerdos sobre inversión, el problema del foro internacional en el cual se concluía el acuerdo sobre inversión también era pertinente en este sentido. Más específicamente, la pregunta era si, dada la naturaleza de las obligaciones contraídas en virtud de la OMC, podía alcanzarse en dicha Organización ese equilibrio perfecto. Llamó la atención sobre la observación del Secretario General de la UNCTAD en la apertura de la Reunión de Expertos, en la que afirmaba que los objetivos básicos de los países en desarrollo al concluir acuerdos sobre inversión consistían en conseguir más inversiones totalmente nuevas que generaran tecnología, finanzas y acceso a los mercados, así como una mayor flexibilidad en el trato de las inversiones extranjeras. El Secretario General había señalado también que tres iniciativas internacionales recientes en materia de comercio -la Ronda Uruguay (particularmente en relación con las medidas de inversión relacionadas con el comercio y las subvenciones), la iniciativa del FMI de proseguir con su reciente mandato de modificar el Convenio Constitutivo, y el AMI de la OCDE, que se proponía fijar niveles elevados de trato y la liberalización de las corrientes de IED- habían tratado de imponer límites a la flexibilidad en la elaboración de las políticas nacionales, y que era necesario preguntarse por el objeto de dichas limitaciones y si dichas propuestas conducirían a la consecución de los objetivos apetecidos. Como se reflejaba en las conclusiones convenidas adoptadas en la Reunión de Expertos, era necesario seguir trabajando para arrojar luz sobre la interrelación entre los acuerdos internacionales sobre inversión y la promoción del desarrollo.

85. La representante de México observó que parecía que el concepto de flexibilidad en relación con los acuerdos sobre inversión se utilizaba para referirse a la capacidad de cada país de tratar de alcanzar sus objetivos particulares de desarrollo. En vista de las diferentes necesidades de cada país, se corría el riesgo de que el concepto de flexibilidad pudiera perjudicar el objeto fundamental de los acuerdos sobre inversión, es decir, la promoción de la previsibilidad y la estabilidad del marco normativo que regulaba las inversiones extranjeras. Su delegación consideraba por lo tanto que el concepto de flexibilidad debía definirse muy cuidadosamente, con objeto de asegurar un equilibrio entre dicho concepto y las normas sustantivas de los acuerdos internacionales sobre inversión. Convenía también ver en la flexibilidad no un fin en sí mismo, sino un medio de alcanzar objetivos de desarrollo, y tener en cuenta la eficiencia de los instrumentos de política abarcados por el concepto de flexibilidad. Por ejemplo, como afirmaba su delegación en el documento WT/WGTI/W/74, los instrumentos como los incentivos fiscales no parecían constituir medios eficientes de alcanzar objetivos regionales o sectoriales. Por último, el concepto de flexibilidad tal y como se había planteado hasta ese momento no parecía tener en cuenta el problema de la competencia normativa entre países para atraer la IED. Esta competencia podía conducir a disposiciones normativas menos estrictas y mermar la capacidad normativa de los gobiernos en varios ámbitos de la política nacional. Su delegación consideraba que la cooperación internacional podía ser útil para limitar la competencia

perjudicial por la IED y que esta cuestión debía considerarse un aspecto fundamental de la relación entre flexibilidad y desarrollo.

86. El representante del Canadá destacó la importancia de un equilibrio idóneo entre la flexibilidad para el desarrollo, por una parte, y el nivel necesario de previsibilidad y estabilidad, por otra. Un enfoque posible, que había adoptado el Canadá en sus tratados bilaterales sobre inversión y en el TLCAN, consistía en el desarrollo de normas precisas sobre inversión acompañando dichas normas con reservas, que podían adjuntarse en anexo al texto o integrarse en él, y que permitieran a los países concernidos, en función de su grado de desarrollo y de su sensibilidad particular en determinados ámbitos, preservar ciertos sectores o materias que consideraban especialmente delicados. Este enfoque había posibilitado que se tuvieran en cuenta las preocupaciones particulares de cada país, aumentando al mismo tiempo la previsibilidad y la transparencia para los inversores extranjeros.

87. El representante de Egipto afirmó que la dimensión del desarrollo debería formar parte integrante de los fundamentos y la estructura de cualquier acuerdo sobre inversión. El equilibrio entre flexibilidad y previsibilidad era esencial, tema respecto al cual se hacía eco de los comentarios del Pakistán sobre la dificultad de alcanzar el grado preciso de flexibilidad a efectos del desarrollo en el contexto de las negociaciones en el interior de la OMC. Una cuestión fundamental era cómo podía idearse un enfoque sobre la flexibilidad que tuviera en cuenta las necesidades de los países en niveles de desarrollo diferentes. Al abordar la cuestión de la flexibilidad, debía tenerse presente que el proceso de mundialización ya limitaba la flexibilidad política y forzaba a los gobiernos a ser más selectivos en sus intervenciones.

88. El representante de Corea declaró que la Nota de la secretaría de la UNCTAD concordaba con el enfoque adoptado en la comunicación de su delegación recogida en el documento WT/WGTI/W/79 en lo referente a la necesidad de lograr un equilibrio apropiado entre la flexibilidad a efectos de desarrollo, por una parte, y la transparencia y previsibilidad, por otra. Este criterio debería servir de punto de partida para los futuros trabajos, en particular cuando se negociaran normas multilaterales sobre inversión en la OMC.

89. El Grupo de Trabajo tomó nota de las declaraciones hechas.

E. CONDICIÓN DE OBSERVADOR DE LAS ORGANIZACIONES INTERNACIONALES INTERGUBERNAMENTALES

90. Habida cuenta del proceso de consultas en curso en el Consejo General, el Grupo de Trabajo acordó mantener el *statu quo*.

F. FECHA DE LAS PRÓXIMAS REUNIONES

91. El Grupo de Trabajo acordó celebrar su próxima reunión durante la semana del 13 de septiembre de 1999.² Acordó asimismo que la Secretaría distribuyera, para su consulta y adopción en dicha reunión, el proyecto del informe anual del Grupo de Trabajo al Consejo General. Dicho informe sería fáctico y no contendría ninguna recomendación.

² Desde entonces, se ha confirmado que la fecha sería el 23 y 24 de septiembre de 1999.