

# ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO

RESTRICTED

WT/WGTI/W/23

9 de enero de 1998

(98-0049)

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

Original: inglés

## COMUNICACIÓN DE AUSTRALIA

Se ha recibido de la Misión Permanente de Australia la siguiente comunicación, de fecha 15 de diciembre de 1997, con la petición de que se distribuya a los Miembros.

El 21 de octubre de 1997, la Presidencia distribuyó una nota con las esferas específicas sobre las que algunas delegaciones consideraron que era necesario un estudio más a fondo. En esta comunicación se abordan de forma preliminar algunos de los temas planteados en esa nota.

*Régimen de las prescripciones en materia de resultados en el Acuerdo sobre las MIC y el AGCS y las prescripciones en materia de resultados no abarcadas por estos Acuerdos.*

Las prescripciones en materia de resultados siguen constituyendo un punto importante en las decisiones sobre inversiones y en la aplicación de las mismas, pero no ofrecen un panorama completo. Muchas delegaciones han señalado que en el Acuerdo sobre las MIC y en el AGCS se tratan algunas de ellas, pero que existen otras dignas de interés. De manera más general, en el capítulo VI del Informe de 1996 sobre las inversiones en el mundo se indica un gran número de medidas relativas a la admisión y establecimiento, la propiedad y el control, y las operaciones. Sería de gran utilidad que el Grupo de Trabajo analizara esta lista de medidas para determinar cuáles tienen una repercusión genuina en el comercio. La contrapartida de las restricciones son los incentivos. El *Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias* ya contiene un marco para ocuparse de las subvenciones dentro de la OMC. No obstante, es pertinente investigar qué tipos de incentivos de inversión pueden tener repercusiones en la actividad comercial.

*"Listas negativas" y "listas positivas"*

El valor relativo de las listas negativas y las listas positivas fue objeto de extensos debates durante las negociaciones de la Ronda Uruguay sobre servicios. Poco cabe añadir a lo que ya se dijo entonces, pero cada uno de esos enfoques tiene sus ventajas en determinadas circunstancias. Las principales ventajas de las listas negativas es que ponen todas las excepciones o medidas no conformes sobre la mesa. De esta forma, promueven la transparencia de las reglamentaciones, y también permiten determinar medidas que puedan adaptarse a una liberalización gradual. Las listas negativas suelen ir acompañadas del compromiso de no añadir otros puntos después de una fecha concreta. Las listas positivas resultan útiles cuando se necesitan medidas de fomento de la confianza. Sólo se pide a los participantes que enumeren una gama limitada de medidas, y pueden añadir otras según se vayan familiarizando con los puntos pertinentes. Por consiguiente, las listas positivas requieren una actualización constante si con ellas se pretende fomentar la transparencia y facilitar el objetivo de la liberalización del comercio. Es posible que las listas positivas no contribuyan mucho a evitar la aparición de nuevas medidas no conformes, pero no se puede emitir un juicio generalizado.

*Diferencias entre los acuerdos de inversión y los instrumentos de la OMC en lo que respecta a la inclusión de las inversiones de cartera*

Aunque un examen de las diferencias entre los acuerdos de inversión y los instrumentos de la OMC en lo que respecta a la inclusión de las inversiones de cartera podría resultar útil para obtener ideas de interés en lo que respecta al mandato del Grupo de Trabajo, no creemos que estas ideas acabarían siendo un factor determinante en la forma en que el Grupo administra su futuro trabajo. Se suele suponer que la inversión de cartera equivale a un valor del 10 por ciento o menos del capital social de una empresa. Por ello, los tenedores de inversiones de cartera quedan excluidos con frecuencia del control directo de la empresa, a menos que los demás valores del capital social estén bastante fragmentados. De ello se puede inferir que los inversores de cartera aplican algunos criterios de inversión que difieren de los utilizados por los inversores que tienen intereses de control. Por otra parte, la inversión de cartera tiene mayor movilidad que la inversión directa. En general, es probable que la inversión de cartera esté más relacionada con los movimientos internacionales de capital que con la promoción del comercio, y consideramos que no es necesario examinar este punto con gran detalle.

*Efectos de varios tipos de medidas comerciales sobre las inversiones extranjeras directas (por ejemplo los aranceles elevados y la progresividad arancelaria, las medidas de salvaguardia por motivos de balanza de pagos, las normas de origen preferenciales, las medidas anti-dumping, las subvenciones, los acuerdos comerciales regionales y la protección de la propiedad intelectual)*

Las empresas invierten en otros países por muchas razones. En nuestra opinión, este Grupo de Trabajo debería examinar algunas de estas razones, especialmente las relacionadas con el comercio. Los aranceles elevados y la progresividad arancelaria pueden llevar a una empresa a invertir en instalaciones de producción locales porque, de lo contrario, su actividad en este campo sería muy reducida. Por este motivo, valdría la pena examinar hasta qué punto las decisiones provocadas por estos factores son realmente la opción menos idónea. En el Informe Anual de la OMC de 1996, por ejemplo, se indica que los beneficios que pueden obtenerse aplicando aranceles elevados suelen ser limitados, y que las inversiones extranjeras directas atraídas a mercados protegidos suelen adoptar la forma de unidades de producción independientes, orientadas hacia el mercado nacional y no competitivas para la producción destinada a la exportación. Por supuesto esto es algo que podríamos esperar. Un principio bien asentado entre los negociadores comerciales es que generalmente los países tienen pocos intereses de exportación en los productos a los que aplican elevados aranceles de importación.

La concertación de acuerdos comerciales regionales presenta otro aspecto interesante de la relación entre el comercio y la inversión. Si los obstáculos arancelarios entre los socios y terceros países son elevados, la situación resultante se asemejará en cierta medida a la que se da en condiciones de aranceles elevados y progresividad arancelaria en un solo país. Sin embargo, una importante diferencia puede ser que la creación de una zona de libre comercio o de una unión aduanera engendrará sus propios efectos dinámicos cuando se produzca una desviación del comercio. Estos efectos dinámicos pueden, a su vez, dar lugar a nuevas inversiones procedentes de terceros países. No obstante, puede que las actividades de estas empresas sigan dirigiéndose sólo al abastecimiento del mercado interno. Obviamente, una zona de libre comercio que desemboque en la creación genuina de comercio podría dar lugar a un flujo considerablemente mayor de nuevas inversiones.

Las normas de origen preferenciales son un subgrupo de la relación entre el comercio y la inversión en los acuerdos comerciales regionales. Limitan aún más la capacidad de una empresa para tomar las mejores decisiones en materia de inversiones. Pueden redundar en mayores costos globales para las economías afectadas puesto que las empresas han de recurrir de nuevo a la solución menos idónea para dirigir sus negocios. A esto se añade el costo de administrar las normas de origen preferenciales. Una empresa ha de tener esto en cuenta a la hora de tomar una decisión en materia de inversiones, pero puede que este tema se aborde de manera más adecuada en otro ámbito de la estructura de la OMC.

---