

El Traje Nuevo del Emperador

¿Por qué los países ricos quieren un acuerdo sobre inversiones de la OMC?

A pesar de una agenda sobrecargada y la falta de progreso en asuntos cruciales para el desarrollo, los países ricos, especialmente los países miembros de la UE, están presionando para lanzar las negociaciones sobre inversiones en la reunión ministerial de la OMC en Cancún en Septiembre de 2003. La inversión extranjera, en caso de que se regule adecuadamente, puede contribuir al desarrollo sostenible, pero el acuerdo propuesto por la OMC sobre inversión establecerá reglas que los países en desarrollo no necesitan y no pueden permitirse, mejorando los derechos de los inversores mientras que la capacidad de los gobiernos para llevar a cabo políticas a favor del desarrollo se verá minada.



Índice

Resumen ejecutivo

Introducción

El Papel de la IED en el desarrollo

El papel actual del Estado

La multiplicación de los acuerdos que favorecen al inversor

La falta de responsabilidad del inversor

El acuerdo sobre inversiones de la OMC: la guinda de la tarta

El desarrollo y las reglas sobre inversión de la OMC: un vínculo débil

Las reglas de inversión de la OMC no conducirán a incrementar los niveles de inversión

Las reglas de inversión de la OMC minarán la habilidad de los gobiernos para regular la IED a favor del desarrollo

El riesgo de una mayor inestabilidad financiera

El riesgo de una fallida industrialización

El riesgo para el desarrollo humano

Las reglas de inversión de la OMC y el riesgo para las condiciones laborables

La inversión de la UE en un marco de desarrollo: la resbaladiza pendiente

El peligro de las actuales políticas de la OMC

Conclusión

Glosario

Referencias

Notas

Resumen ejecutivo

En la conferencia ministerial de Doha, el año 2001, los países ricos prometieron que la nueva ronda de negociaciones resolvería temas de interés para los países en desarrollo y produciría nuevas normas comerciales a favor del desarrollo. En contra del deseo de muchos países pobres, la Unión Europea insistió en la inclusión de cuatro nuevos temas (también conocidos como los temas de Singapur) en la agenda de la OMC, entre los cuales se incluían las inversiones.

La Unión Europea y otros países ricos siguen sin cumplir sus promesas, prueba de lo cual es el estancamiento de las negociaciones agrarias. Pero, aún así, siguen presionando a los países en desarrollo para que acepten normas sobre inversiones que no necesitan y no pueden costear. Teniendo en cuenta la sobrecarga de la agenda actual, la presión por incluir el tema de inversiones en las negociaciones distrae a los miembros de la OMC de temas de mayor relevancia y provoca una gran tensión a los países en desarrollo, que no tienen ni tiempo ni información suficiente para tomar decisiones fundamentadas sobre los cuatro nuevos temas de negociación.

En lo que toca al futuro inmediato, el mandato de la OMC seguirá reducido a la liberalización comercial. Los países ricos continuarán utilizando su poder en la institución para promover y respaldar los derechos de los inversores a expensas de los intereses de los países en desarrollo. Tal y como está definida, la OMC no es el foro apropiado para las negociaciones multilaterales sobre inversión. Dichas negociaciones darán paso a un mecanismo multilateral legal cuyos impactos sobre el desarrollo sostenible de los países en desarrollo podrían ser muy dañinos.

Por estas razones Oxfam está en contra de incluir el tema de inversiones en las negociaciones de la OMC. Los países miembros deberían abstenerse de cualquier acción que les lleve al lanzamiento de conversaciones al respecto en la conferencia de Cancún, incluyendo un acuerdo sobre modalidades que contemple un calendario de negociación. Oxfam cree que los países miembros deberían centrarse en las negociaciones sobre agricultura, derechos de propiedad intelectual, Trato Especial y Diferenciado y otros temas de la agenda que sean de interés para los países en desarrollo.

El papel de la IED y el desarrollo

Tal y como han mostrado las experiencias de algunos países en desarrollo, la inversión extranjera directa (IED) tiene el potencial para hacer una importante contribución al desarrollo sostenible. Pero el hecho de que sea beneficiosa o perjudicial para el desarrollo depende en gran parte de la calidad y del tipo de inversión, así como del sistema regulatorio del país receptor.

El desarrollo y las reglas sobre inversión de la OMC : un vínculo débil

Los promotores de esta iniciativa opinan que el acuerdo ayudaría a los países en desarrollo a atraer mayores flujos de inversión. A pesar de ello, el vínculo causal entre una liberalización de las reglas de inversión y una mayor IED es muy débil. No hay evidencia de que un acuerdo internacional vaya a generar mayores niveles de inversión, más aún inversiones con valor añadido. De hecho, las reglas son sólo uno de los muchos factores que determinan las decisiones de los inversores.

Es más, no se está considerando hasta qué punto las propuestas de los países ricos favorecerán una inversión de mayor calidad en los países más pobres. En vez de fomentar mejores prácticas de inversión, su aplicación reducirá la capacidad de los

países en desarrollo para regular la inversión extranjera en detrimento de un desarrollo sostenible, ya que no se podrá obligar a los inversores a comportarse de forma responsable. Este modelo no sólo fallará a la hora de responder a las necesidades de los países en desarrollo para financiar su desarrollo, sino que aumentará los riesgos de una inestabilidad financiera, de una fallida industrialización y de un impacto nocivo en el medio ambiente, en el desarrollo humano y en las condiciones laborales.

La inversión de la UE en un marco de desarrollo: una pendiente resbaladiza

La UE sostiene que el acuerdo sobre inversiones propuesto en la OMC es muy distinto al desacreditado Acuerdo Multilateral sobre Inversiones (AMI) negociado hace años en la OCDE. Según ellos, la propuesta europea es menos ambiciosa, por lo menos en la forma actual.

Sin embargo, las reglas propuestas por la UE son, pese a todo, un paso en la dirección incorrecta. A pesar de la aparente flexibilidad ofrecida por el enfoque del tipo GATS (el país elige los sectores a liberalizar), el impacto de las reglas propuestas y del proceso de negociación será reducir la flexibilidad de los países en desarrollo para regular las inversiones extranjeras. Es más, la propuesta de la UE omite obligaciones molestas para los inversores y sus países de origen.

El Acuerdo sobre Derechos de Propiedad Intelectual (ADPIC) demostró que los mandatos limitados pueden expandirse a medida que las negociaciones avanzan. Las actuales negociaciones del ADPIC y salud pública demuestran también que seguramente la UE se acomode a la posición de Estados Unidos. Extender al ámbito multilateral el modelo norteamericano de protección a las empresas inversoras sería un desastre para el desarrollo.

Los juegos del poder en la OMC

Los ministros de la OMC acordaron de forma explícita que sólo se incluirán en Cancún los temas de Singapur si se alcanza el consenso sobre las modalidades. Muchos países en desarrollo ya han confirmado que no quieren que estos temas se inicien en Cancún. Desafortunadamente, la UE y el resto de los países desarrollados continúan presionando para incluirlos en la agenda.

Debido al desigual equilibrio de poderes en la OMC entre países ricos y pobres, los países en desarrollo estarán bajo enorme presión para aceptar las negociaciones sobre los temas de Singapur. Tal y como hicieron en Doha, los países ricos pueden utilizar en Cancún la táctica de presentar la inversión y los otros temas de Singapur como elementos cruciales en el paquete de negociaciones, o amenazando con frustrar los intentos de progreso en temas claves para los países en desarrollo, tales como la agricultura y la propiedad intelectual.

Con el objetivo de restaurar el orden y la confianza en la llamada Ronda del Desarrollo, los países ricos se deberían centrar en otros temas que destacan dentro de la agenda. Los países en desarrollo, tal y como hicieron en las negociaciones para el ADPIC y la salud pública, deberían mantenerse unidos en su oposición a los temas de Singapur y no rendirse ante la presión de los países ricos.

Condiciones para unas prácticas de inversión más sostenibles

Teniendo en cuenta que los países en vías de desarrollo no se beneficiarán de un acuerdo sobre inversiones y dados los potenciales efectos devastadores que puede llegar a tener, los países en vías de desarrollo deberían oponerse categóricamente al lanzamiento de estas negociaciones en Cancún.

A nivel nacional, los países que reciben esta inversión deberán llevar a cabo una reforma de sus sistemas de regulación para asegurar que la inversión extranjera directa contribuye de forma sostenible al desarrollo.

A nivel multilateral, el debate debe tomar una nueva dirección. El punto de arranque debe ser el de aumentar y mejorar la calidad de la inversión en los países pobres. De la misma forma los acuerdos bilaterales de libre comercio que se están firmando entre países desarrollados y en vías de desarrollo deberían ser reexaminados a la luz de los mismos principios.

Es necesario estudiar con más detalle las posibilidades de un tratado de inversión a favor del desarrollo dentro de Naciones Unidas o de un acuerdo no vinculante. Lo que se requiere ante todo es un compromiso político, en particular de los países ricos, para corregir el desequilibrio actual entre los derechos y las responsabilidades de las compañías. Dados los numerosos acuerdos que existen a favor de la inversión, el énfasis se debería poner en incluir obligaciones para que las compañías se comporten de manera coherente con los derechos humanos y con los objetivos de desarrollo.

Finalmente, los acuerdos de la OMC relacionados con la inversión deberían ser reformulados para permitir que los gobiernos tengan libertad para regular la inversión extranjera de manera que favorezca el desarrollo.

Introducción

Ante la insistencia de la Unión Europea y otros países industrializados, los países pobres acordaron en la conferencia de Doha de 2001 comenzar a discutir las modalidades de potenciales negociaciones en inversión, competencia y relaciones comerciales. En septiembre de 2003, en la Conferencia ministerial de la OMC en Cancún, los países miembros tendrán que decidir si comenzarán las negociaciones en un área crucial para el desarrollo, las inversiones.

Oxfam confía en un sistema comercial basado en reglas multilaterales. Sin embargo, mientras que la OMC siga dominada por los intereses de los países ricos y dirigida a conseguir una mayor liberalización, Oxfam considera que no tiene sentido lanzar las negociaciones sobre inversiones. Tal y como demuestra este informe las negociaciones en este ámbito darían como resultado unas reglas desequilibradas que tendrían un efecto desastroso para el desarrollo.

A pesar de que hace dos años los países ricos prometieron que este nuevo ciclo de negociaciones sería una ronda para el desarrollo, el compromiso está lejos de haberse cumplido. Muestra de ello ha sido que muchas de las fechas límite en áreas clave tales como la agricultura, el Trato Especial y Diferenciado y el ADPIC han sido *pasadas por alto (no han sido consideradas)*. A pesar de ello, los países desarrollados aún siguen presionando para que estos nuevos temas (entre los que se incluye la inversión) sean incluidos en la agenda de negociación. Es más, estos mismos países no han sido capaces de demostrar como estas inversiones lograrán que la calidad de sus flujos hacia los países pobres aumente. En este contexto, añadir nuevos y complejos temas provocará que aumenten las tensiones en el proceso de negociación y que esto pueda suponer la ruptura total de las discusiones en Cancún y una mayor pérdida de credibilidad de la OMC.

Este informe va a comenzar examinando las relaciones que existen entre la IED y el desarrollo y evaluando la situación actual de las negociaciones bilaterales, regionales y multilaterales de la inversión. La siguiente sección estudia el impacto que tendrá el acuerdo de inversión de la OMC sobre el desarrollo. En la conclusión se elaboran propuestas sobre reglas de IED a favor del desarrollo

El papel de la IED en el desarrollo

De acuerdo con la Conferencia de Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (CNUCED) más de 65.000 corporaciones transnacionales están presionando actualmente la expansión global de IED a través del establecimiento de más de 800.000 afiliados extranjeros.¹

La inversión extranjera directa tiene el potencial para hacer una importante contribución al desarrollo. Por ejemplo, la IED puede proporcionar a los países en desarrollo un mayor acceso a la tecnología, la investigación y el desarrollo, que son los elementos clave para lograr una industrialización exitosa. Esto, en cambio, puede ayudar a generar mayores necesidades de financiación, empleo y divisas. Asimismo, la IED facilita un mayor acceso a los mercados financieros internacionales, lo cual es crucial para aquellos países cuyo ahorro nacional y Ayuda Oficial al Desarrollo sean insuficientes para cubrir todas sus necesidades.

La experiencia de China desde 1980 ilustra perfectamente el papel que puede jugar la IED en el crecimiento económico de un país. Para reavivar su economía estacionaria, China introdujo un nuevo régimen económico en 1978, cuyo objetivo era atraer inversión extranjera para estimular el crecimiento. En menos de dos décadas, el país había cuadruplicado su índice PIB y actualmente se encuentra entre los países que más IED reciben en el mundo². En el 2000, las empresas extranjeras suponían casi la mitad de sus exportaciones. La IED tiene tanto impactos negativos como positivos, pero en términos generales el gobierno ha sabido controlar estas inversiones extranjeras y utilizarlas en su objetivo macroeconómico, que era integrarse en el mercado mundial³. Un caso que lo ejemplifica bien es la industria del automóvil, que ha despegado desde 1980 gracias a operaciones conjuntas con empresas extranjeras. Gracias a la regulación gubernamental, la industria china del automóvil se ha convertido también en uno de los principales actores de su mercado nacional.

A pesar de su espectacular crecimiento, China se enfrenta a graves problemas para alcanzar un desarrollo sostenible. La desigualdad, la degradación medioambiental, y un insatisfactorio desarrollo social siguen siendo unas amenazas importantes para las iniciativas de reducción de la pobreza.

Los datos empíricos de que se dispone no muestran que exista una correlación automática entre IED, crecimiento económico y sostenible y desarrollo equitativo. Un estudio con datos del FMI y el Banco Mundial concluyó que “ los flujos de IED no tienen una influencia independiente con respecto al crecimiento económico”⁴. Esto se debe en parte a que la IED, a pesar de su impresionante crecimiento, representa una proporción muy pequeña del total de inversión tanto para los países ricos como para los pobres. De acuerdo con los datos del Banco Mundial los flujos a los países en desarrollo alcanzan los 160.000 millones de dólares. Esta suma es relativamente baja comparada con el total de inversión nacional en estos países, que es actualmente de 1 billón de dólares⁵.

La ausencia de una conexión automática entre inversión extranjera y crecimiento también se relaciona con la calidad y el tipo de inversión, y el sistema regulatorio nacional. La IED sólo contribuirá positivamente al desarrollo si el gobierno nacional es capaz de instrumentar un sistema regulatorio equitativo y lógico.

Por otra lado, los inversores extranjeros están interesados en maximizar sus beneficios en un contexto empresarial sin restricciones. Mientras que una empresa multinacional se puede beneficiar de un debilitamiento de las regulaciones sobre inversiones, puede ser muy perjudicial desde una perspectiva de desarrollo nacional. Esta es la razón por la que muchos países desarrollados y en desarrollo se han resistido a las presiones de las compañías para desregular la inversión extranjera.

Si no se regula adecuadamente, la IED puede combinar problemas económicos, financieros y sociales. Por ejemplo, la desregulación de la IED puede exacerbar los problemas de la balanza de pagos, de la inestabilidad financiera causados por la repatriación de los beneficios, de los cuantiosos niveles de importación y de la transferencia de precio. Muchas multinacionales utilizan a los países en vías de desarrollo como puntos de distribución, con limitadas conexiones hacia atrás hacia atrás y escasa transferencia de tecnología a la economía local. Además, las actividades de las empresas multinacionales en los países en vías de desarrollo pueden causar efectos adversos también en el medio ambiente y en los derechos laborales.

Esto tampoco significa que las regulaciones nacionales sean la panacea del desarrollo. Si no se cuenta con un buen gobierno y con una sociedad civil participativa, la regulación nacional puede tener resultados desfavorables para el desarrollo, al igual que la concentración de los beneficios de la IED en manos de una élite.

De todas maneras, la inclusión de las reglas de inversión en la OMC no servirá para dirigir el problema de la gobernabilidad. De hecho, tan sólo servirá para limitar la habilidad de los gobiernos para introducir un sistema que regule la inversión a favor del desarrollo.

El actual papel del Estado

Un breve examen del papel del estado en los acuerdos internacionales sobre regulación de las inversiones demuestra la proliferación de acuerdos vinculantes a favor del inversor y la insuficiente responsabilidad de los inversores.

La multiplicación de los acuerdos que favorecen al inversor

Según CNUCD, en el año 2001 existían alrededor de 2.100 tratados bilaterales y regionales que cubrían inversiones, muchos de ellos con participación de países en desarrollo⁶. Mientras que los Tratados Bilaterales de Inversión (TBI) incluían cláusulas de cooperación económica cuyo objetivo era favorecer el desarrollo en el país de destino, los acuerdos firmados a lo largo de la década de los 90 fueron dirigidos a reducir el riesgo y los costes para los inversores extranjeros⁷.

Los acuerdos bilaterales y regionales promovidos por Estados Unidos tienen como objetivo proporcionar a las empresas transnacionales (ETN) el mayor nivel de protección al inversor. Por ejemplo, el acuerdo de Libre comercio Chile- Estados Unidos del 2002, que ha sido presentado como un modelo para el futuro del TBI estadounidense, limita severamente la regulación del gobierno chileno sobre los inversores extranjeros.⁸ Así lo demuestra el acuerdo que restringe la libertad del gobierno para imponer controles de capital ante una crisis financiera. También incluye el concepto de “expropiación reguladora”, que fue inicialmente incluida en el Acuerdo de Libre Comercio para América (ALCA) y que tuvo un efecto negativo sobre la capacidad de México para llevar a cabo políticas a favor del desarrollo. (Ver recuadro 4).

La liberalización de las inversiones unilaterales y la protección de reglas también han sido incluidas en la OMC. Durante las negociaciones comerciales en la Ronda de Uruguay (1986-1993), los fuertes intereses empresariales y los gobiernos del Norte lograron que se incluyesen tres acuerdos como elementos del régimen comercial de la OMC. El Acuerdo sobre Medidas de Inversión (AMI), el Acuerdo General sobre Comercio y Servicios (GATS) y el ADPIC son considerados como “el primer hito en el camino en la dirección incorrecta; a partir de ese punto la UE y los demás quieren ir más allá”.⁹

- Basado en el tipo de patente elaborado por Estados Unidos, el Acuerdo ADPIC limita en gran medida la transferencia de tecnología a los países en desarrollo; además garantiza que esos conocimientos y la tecnología sean controlados por la empresa durante un período de veinte años.
- Aplicando el Principio de Trato Nacional para el caso de la inversión y su impacto sobre el comercio, el acuerdo de 1995 AMI restringía la libertad de los gobiernos a exigir a los inversores extranjeros utilizar un mínimo porcentual de productos locales, exportar un porcentaje mínimo de su producto o limitar el nivel de beneficio de repatriación.
- Desde que la inversión ha sido considerada como una de las cuatro modalidades para realizar los servicios, el acuerdo GATS exige que se trate no menos favorablemente a los proveedores internacionales de servicios que a los nacionales.

En 1998, los países ricos intentaron construir y consolidar sobre estas reglas un nuevo Acuerdo Multilateral de Inversión (AMI) bajo los auspicios de la OCDE. El principal objetivo del AMI consistía en eliminar todas o casi todas las restricciones sobre la inversión extranjera, y asegurarse que los gobiernos no iban a tratar de

manera menos favorable la inversión extranjera que la nacional. La definición de inversión que se estaba utilizando en el Acuerdo era muy amplia, ya que incluía la propiedad intelectual y la inversión de cartera, “*más allá de la noción tradicional de IED para cubrir todas las medidas tangibles e intangibles, aplicándolo tanto al preestablecimiento como al postestablecimiento*”.¹⁰ El acuerdo también incluía una propuesta para que los inversores tuviesen mecanismos establecidos en caso de disputas y una definición amplia de expropiación.¹¹

Después de un período inicial de negociación secreta, se hizo público en Febrero de 1998 un borrador del AMI. Sin embargo, los gobiernos de la OCDE no lograron alcanzar un acuerdo, tras las protestas iniciadas por las ONG, una lista creciente de 600 excepciones presentadas por los gobiernos de la OCDE y la negativa del gobierno francés a firmar el Acuerdo para así proteger a su sector cultural.

La falta de responsabilidades del inversor

Mientras que los derechos de protección de los inversores han ido aumentando, sus responsabilidades se han quedado reducidas a un nivel ínfimo- tanto nacionalmente como internacionalmente- o han sido debilitadas por los gobiernos con el objetivo de atraer nuevas IED a sus países.

Para atraer más inversión, los países pobres no sólo no han mejorado sino que incluso han debilitado la regulación nacional que protege los derechos laborales. Por ejemplo, entre las décadas de 1970 y 1990, países como Filipinas, Sri Lanka y China establecieron zonas de libre mercado con bajo nivel de protección laboral (incluyendo limitaciones para la sindicalización) y escasas obligaciones sociales para los trabajadores para aumentar la IED.¹²

Otro ejemplo de la competición mundial por IED son los incentivos que suponen los bajos impuestos que deben pagar. En la última década, los países en desarrollo han disminuido sistemáticamente los impuestos para los inversores extranjeros. Esta destructiva competencia para reducir los impuestos ha supuesto que estos países hayan recibido menos ingresos: la cifra se ha estimado en 50.000 millones de dólares.¹³ Para dar un ejemplo, la multinacional Anglo América se ha garantizado un bajo impuesto para una inversión a gran escala en Zambia, al Proyecto de Konkol Deep Mining se le aplicará una tasa del 25%, frente a la tarifa normal para las empresas extranjeras, que es del 35%.¹⁴ Peor es el caso de Zambia, dado que la empresa Anglo América se ha retirado del país en respuesta a una caída de los precios del cobre.

El problema de “la carrera hacia el fondo” no sólo lo producen los inversores extranjeros, sino también la actitud de los gobiernos de los países en desarrollo, que compiten por la IED. En algunos casos, los gobiernos son los principales responsables por no poder mantener los niveles internacionales y por no distribuir los beneficios de la IED hacia los sectores más pobres de la sociedad.

Mientras, los países a los que pertenecen las grandes empresas han rehusado imponer obligaciones vinculantes en sus compañías en lo que respecta a sus actividades en el extranjero. La Directriz Multinacional de las Empresas de la OCDE sigue siendo voluntaria para las empresas y el carácter obligatorio es aún muy débil. Es más, muchos gobiernos no quieren obligar a sus empresas a informar sobre su conformidad con respecto a esta Directriz o cualquier otro compromiso voluntario. De este modo permiten que sus empresas mantengan cierta opacidad sobre sus actividades en los países en vías de desarrollo.

El acuerdo sobre inversiones de la OMC: la guinda de la tarta

A diferencia del AMI de la OCDE, el acuerdo sobre inversiones de la OMC, con la presión de Estados Unidos, la UE, Japón, Canadá y Corea, se ha presentado como un esfuerzo muy limitado, centrado en la transparencia y “a favor del desarrollo”.

Pero, en realidad, el acuerdo de la OMC representará un paso adelante hacia la liberalización de los flujos de inversión que ya se inició en la Ronda de Uruguay. Este acuerdo implicará a todos los países con una economía relevante, incluso aquellos que se han resistido a firmar acuerdos bilaterales o regionales de inversión, pero también cubrirá a todos los sectores, incluyendo a los subsectores sensibles tales como la agricultura o la producción de alimentos (ver recuadro 1).

Recuadro 1: Lo que quieren la UE y USA en un acuerdo de inversiones de la WTO¹⁵

La Unión Europea:

- Alcance: Limitado a las Inversiones Directas Extranjeras (empresas de inversión directa incluyendo inversores involucrados en estas empresas y transacciones de inversión directa en capital)
- Nación más favorecida en las fases de pre y postestablecimiento (con posibles exclusiones)
- Aproximación de tipo GAT, incluyendo: a) una lista positiva de tratamiento nacional y de compromisos de acceso al mercado en la fase de preestablecimiento, b) un estándar general de tratamiento nacional (con posibles exclusiones para la fase de postestablecimiento), c) compromisos específicos adicionales de tratamiento nacional en la fase de postestablecimiento, sobre la base de una lista específica
- Conciliación de disputas: debe aplicarse el actual sistema de conciliación de disputas de la WTO (únicamente de Estado a Estado)
- Transferencias de capital libres: el estado contable de las garantías de los pagos debe usarse solamente en circunstancias excepcionales

Estados Unidos

- Alcance: Amplia definición de inversión, incluyendo la cartera de inversiones
- Nación más favorecida en las fases de pre y postestablecimiento (con posibles exclusiones)
- Aproximación de lista negativa, tanto para los compromisos de preestablecimiento sobre el acceso al mercado y el tratamiento nacional como para el tratamiento nacional en la fase de postestablecimiento (como en la NAFTA y en la BITS)
- Transferencias de capital libres, uso de las excepciones de la BOP
- Altos estándares de protección para el inversor, como en la NAFTA o en la futura FTAA, que deben prevalecer sobre las provisiones de la WTO

Peor aún, bajo la apariencia de un enfoque a favor del desarrollo, las negociaciones de la OMC sobre inversiones iniciarán un proceso de liberalización gradual, lo que permitirá una sucesión de rondas de negociación de la OMC cuyo objetivo será lograr alcanzar los mayores niveles de protección al inversor.

Este es claramente el objetivo final de importantes lobbys, como el de la Cámara Internacional de Comercio (CIC), a la que le gustaría ver que el Tratado Bilateral de

Inversiones de Estados Unidos incluye una aplicación multilateral sobre altos niveles de protección al inversor (ver recuadro 2).

Otras asociaciones corporativas, tales como la Asociación de Comercio Internacional de la UE, el Forum de servicios Europeos y el UNICE también presionan activamente a la Comisión europea para alcanzar un Acuerdo sobre inversiones en la OMC que proteja los derechos del inversor.

Recuadro 2: “Las normas sobre inversiones de la OMC beneficiarán al mundo en desarrollo...”¹⁶

“Las normas de la OMC sobre inversiones beneficiarán al mundo en desarrollo...un marco multilateral de normas de la OMC sobre inversiones contribuirá a crear condiciones transparentes, estables y predecibles para las inversiones a largo plazo entre países, especialmente a la inversión extranjera directa (ied).”

De acuerdo con la CIC, que representa a cientos de compañías de 130 países, el objetivo de un acuerdo sobre inversiones de la OMC sería “aumentar la cantidad de inversión, favorecer una distribución más eficiente y crear un buen campo de juego para los países en desarrollo que busquen aumentar la captación de inversión para asegurar su crecimiento económico.” Este alegato fue cuestionado por el representante de India en la CIC, ya que se desmarcó de dicha declaración.

En realidad, muy lejos de apoyar un sistema de inversión que favorezca el desarrollo, el CIC ha declarado que dará su apoyo a un acuerdo que incluya altos niveles de protección para sus inversores, incluyendo el trato nacional para los inversores extranjeros, la libertad para transferir todos los pagos relacionados con sus inversiones y el principio de liberalización progresiva.

El desarrollo y las reglas sobre inversión de la OMC: un vínculo débil

Las reglas de inversión de la OMC no conducirán a incrementar los niveles de inversión

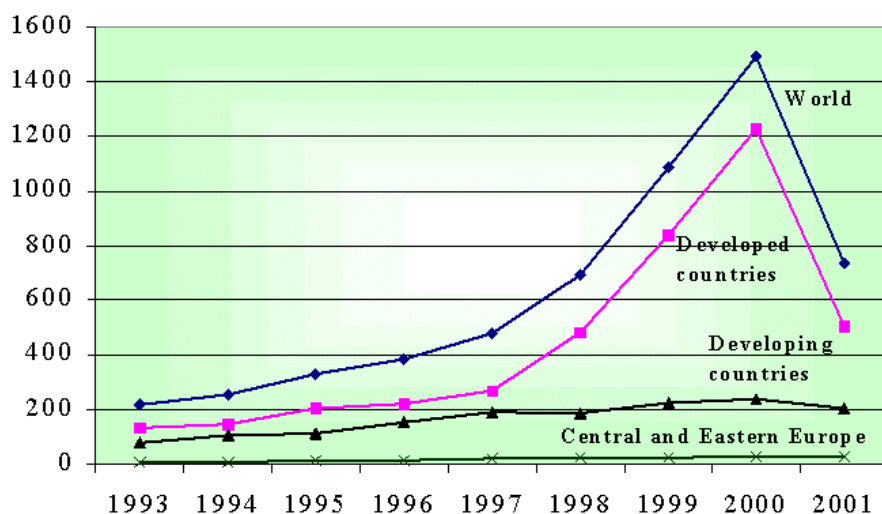
Los que están a favor de este acuerdo defienden que permitirá a los países pobres atraer más IED. A pesar de ello, no hay evidencia que apoye este discurso.

De acuerdo con todos los estudios disponibles, la liberalización por medio de tratados vinculantes bilaterales y regionales no ha llevado a un incremento en el flujo de inversiones. Un estudio de la CUNCD revisó un solo año de inversiones, examinando si los flujos de inversión recibidos por un país anfitrión se correspondían con el número de TBI firmados¹⁷. La conclusión del estudio fue que hay poca evidencia que pruebe que los TBI incrementan el flujo de entrada de IED. Basándose en un estudio que analizaba 20 años de información sobre los flujos bilaterales de miembros de la OCDE hacia 31 países en desarrollo, Hallward-Driemeier¹⁸ descubrió que no era más probable que recibieran IED adicional los países con TBI que los países sin tales tratados.

La IED esta altamente concentrada, incluso dentro de los países en desarrollo. Durante el 2001, los cinco países en desarrollo anfitriones más grandes recibieron el 62% del total de flujos, y los 10 más grandes recibieron tres cuartas partes (ver gráfico 1).

Lo que es peor, los 49 países menos desarrollados que han formado cerca de 300 TBI¹⁹, continúan siendo receptores marginales de la IED, con sólo un 2 por ciento de todo el flujo de IED a los países en desarrollo²⁰. La IED en los PMD se incrementó de un flujo anual de 573 millones de dólares en 1990, a una media de 3.900 millones de dólares entre 1996 y 2001. Aún así, estas cantidades son ínfimas en comparación con las necesidades financieras de los PMD. Por ejemplo, los PMD han estado pagando servicios de cerca de 4.600 millones de dólares en pagos de la deuda y en el 2000 tenían una deuda de 143.000 millones de dólares. Es más, los flujos de IED en los PMA están muy concentrados, teniendo en cuenta que los cuatro principales países exportadores de petróleo reciben más del 50 por ciento del total de flujos en el período 1999 y 2000²¹.

Gráfico 1 :Flujos de entrada globales de IED 1993-2001, Billones de dólares ,por grupo de países



Fuente: CUNCD, DITE Estadísticas sobre IED.

Una de las razones que explican el débil vínculo entre las reglas para liberalizar las inversiones y el aumento de flujos de IED es que la razón principal que motiva a que las empresas inviertan en el extranjero tiene poco que ver con las regulaciones sobre inversiones. En su Previsiones de la Economía Global 2002, el Banco Mundial indicó que otros factores, tales como la estabilidad política o el acceso a mercados en países en desarrollo, eran determinantes mucho más importantes para la inversión extranjera²². Estas conclusiones han sido confirmadas por un estudio de la Agencia de Garantía de las Inversiones Multilaterales (AGIM) sobre el proceso de toma de decisiones de las compañías en el caso de decisiones sobre inversiones. Según este estudio, los dos objetivos principales de invertir en el extranjero eran: mejorar el acceso a los mercados y reducir los costes de operación. La elección de un país en particular estaba determinada en principio por el acceso a los clientes y un entorno político y social estable. Los riesgos para la inversión extranjera directa valorados como más graves eran: la inseguridad física de los empleados, la guerra o un levantamiento civil, la imposibilidad de convertir la moneda o el incumplimiento de contrato.²³

Las reglas de inversión de la OMC minarán la capacidad de los gobiernos para regular la IED a favor del desarrollo

El impacto de la IED en el desarrollo depende parcialmente de la capacidad del gobierno para regular a los inversores, tanto los nacionales como los internacionales. Tal y como sugiere el Banco Mundial, los acuerdos internacionales no deberían dificultar la libertad de los gobiernos para elaborar sus propias reformas. Según el Banco Mundial, "El mayor estímulo de un país para crecer son las reformas nacionales unilaterales adaptadas a la estrategia nacional y sus condiciones, y no deberían de ser exclusivas de los acuerdos internacionales"²⁴.

En primer lugar, los gobiernos deben tener la posibilidad de minimizar los posibles efectos colaterales derivados de las actividades de los inversores nacionales e internacionales. También deben ser capaces de alcanzar un equilibrio macroeconómico a través de los apropiados pasos regulatorios.

Los gobiernos pueden necesitar discriminar entre inversores nacionales e internacionales. Por ejemplo, las empresas nacionales pueden necesitar apoyo específico para desarrollar y competir contra empresas extranjeras, con medidas como incentivos tributarios o subsidios dirigidos. La IED no puede sustituir el desarrollo de los inversores nacionales y sus ahorros, que aún siguen siendo la columna vertebral de la mayor parte de los países²⁵. Tal y como dice la UNCTAD, "puede que no exista ningún sustituto que asegure un desarrollo económico de las industrias nacionales en los países en vías de desarrollo. En un mundo marcado por las iniquidades del poder económico, las capacidades técnicas y el poder financiero, sería necesario precisar una cierta diferenciación entre empresas nacionales e internacionales para poder trabajar con un cierto grado de operatividad"²⁶

Las negociaciones sobre inversiones de la OMC pueden minar la posibilidad de que los países pobres sitúen estas regulaciones en el lugar adecuado. El principal mandato de la OMC es reducir las barreras al comercio a lo ancho del mundo. En este contexto, cualquier regulación que tenga un impacto sobre los flujos comerciales constituye un objetivo. Es más, los principios básicos de Nación Más Favorecida o NMF (que requiere de los países que traten de igual forma a todos los inversores extranjeros) y Trato Nacional o TN (que requiere de los países que no traten a los inversores extranjeros y a sus inversiones de forma menos favorable que a los inversores nacionales) circunscribirá la capacidad de los gobiernos para discriminar entre inversores.

Como se demuestra más abajo, la completa liberalización de las inversiones y la aplicación del trato nacional puede tener consecuencias negativas para el desarrollo, incluyendo el riesgo de inestabilidad financiera y la industrialización fallida, y amenazar el desarrollo humano.

Riesgo de inestabilidad financiera

La capacidad de un gobierno nacional para regular las entradas y salidas de capital puede ser un factor determinante para mantener la estabilidad financiera en un país. A pesar de ello, un acuerdo sobre inversiones de la OMC puede hacer peligrar la capacidad de los gobiernos para regular estas entradas y salidas de capital debido a los requisitos demandados o a las salvaguardas de la balanza de pagos.

A pesar de que la declaración de Doha sólo incluye la IED, algunos miembros de la OMC querrían crear disciplinas de la OMC aplicables a todos los tipos de inversiones. Dentro de las discusiones de la GTRCI, los EE.UU. están proponiendo una definición más amplia y de mayor alcance sobre la inversión para que cubra todos los activos, incluyendo flujos de cartera y capital a corto plazo²⁷.

Aún si los EE.UU. no consiguen la cobertura amplia que están buscando, las disciplinas de la OMC pueden, sin ningún derecho, limitar la capacidad de un país para controlar las entradas y salidas de capital perjudiciales. Los que lo proponen están de acuerdo en que sería bueno en principio dar derechos de preestablecimiento a los inversores, por ejemplo el de acceso al mercado.

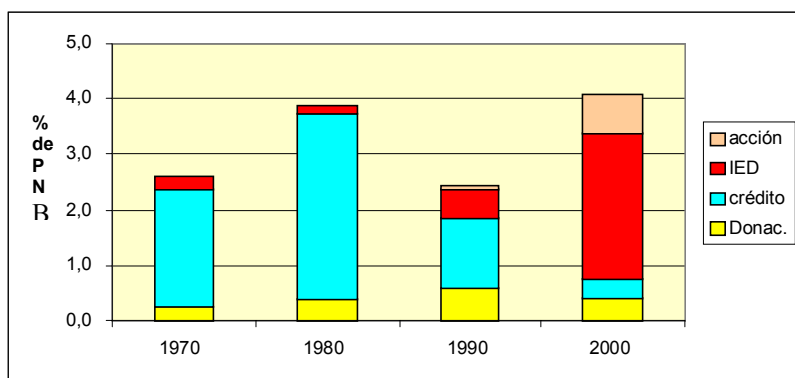
En cuanto a los inversores ya establecidos, los gobiernos pueden necesitar imponer distintos requisitos de actuación en relación con el uso de contenidos locales (para limitar las importaciones relacionadas con los elementos de producción), la repatriación de beneficios o el porcentaje de la producción dedicado a la exportación.

Finalmente, si se ven enfrentados a una crisis de la balanza de pagos, los gobiernos pueden necesitar recurrir a la aplicación de medidas especiales para restablecer el equilibrio macroeconómico. La Unión Europea, Canadá, Japón, Los Estados Unidos y Corea insisten en limitar el derecho de los gobiernos a utilizar provisiones para salvaguardar la balanza de pagos. Según la UE, el futuro acuerdo sobre inversiones de la OMC debe permitir el uso de salvaguardas de la BDP sólo en circunstancias excepcionales. Esta exigencia es claramente incompatible con el llamado enfoque pro-desarrollo que la UE dice buscar.

Una acuerdo de la OMC limitando la posibilidad de que los gobiernos controlen cualquier tipo de inversiones puede ser desastroso. De hecho, el alto nivel de stock de la IED y la delicada balanza de capital en los países en desarrollo exigen una extrema precaución. Tanto el corto plazo como las salidas de capital relacionadas con la IED han tenido un papel decisivo en las recientes crisis financieras que afectan a los países en vías de desarrollo.

Hacia los años 80, el crédito a los países en desarrollo había subido hasta niveles insostenibles (4% del PIB), lo que dio como resultado la crisis de la deuda. La inversión directa, que despegó en los 90, fue vista como una fuente alternativa de financiación para los países en desarrollo. Para el 2000, combinada con las inversiones en acciones de cartera, la IED representaba un flujo financiero general hacia los países en desarrollo de más del 4% del PIB, por encima del nivel de endeudamiento en el momento de la crisis de la deuda. En este momento los stocks de IED en los países en desarrollo son muy altos (en promedio 30% del GDP en el 2000) y continúan creciendo.

Flujos Financieros hacia Países en Desarrollo, 1970-2000



Fuente: David Woodward

Todas estas entradas de IED e inversiones de cartera no han salido, ni mucho menos, gratis. Por cada transferencia de IED de 1 dólar a los países en vías de desarrollo, alrededor de 0.3 sale en forma de ganancias repatriadas (media de 1991-1997). En los países del África Subshariana, los beneficios repatriados alcanzan tres cuartas partes de las entradas de IED²⁸.

Altos niveles de repatriación reflejan altas ratios de beneficios asociados con la IED. En términos nacionales, la tasa de beneficio de repatriación es equivalente al cargo en concepto de intereses. Para los países en vías de desarrollo en la segunda mitad de los 90, el cargo en concepto de intereses se sitúa alrededor del 15 por ciento (el doble para África). Esta cifra es el doble del tipo de interés de los créditos nacionales

(UNCTAD, 2000). De todo esto podemos concluir que la IED puede ser un medio muy caro de financiación²⁹.

La salida de capital a corto plazo y la repatriación de los beneficios juegan un papel básico en las crisis financieras que han afectado a los países en vías de desarrollo en la década de los 90. Uno de los catalizadores de la crisis financiera del 1997 en Asia fue una inmensa salida de fondos a corto plazo, cuando los bancos comerciales y los inversores institucionales cobraron sus préstamos. Las pérdidas resultantes fueron equivalentes a más del 10 por ciento del PIB para algunos países³⁰. En respuesta a estas crisis, incluso el mayor defensor de la liberalización, el FMI, ha cambiado su enfoque y recomienda precaución a los gobiernos de los países pobres en toda la cuestión de la liberalización del capital.

Recuadro 3: Argentina, BIT y los derechos de los inversores extranjeros³¹

En los 90 Argentina abrió sus mercados financieros, privatizó sus activos públicos y fijó el cambio de su moneda al del dólar USA por medio de un consejo monetario. Como parte de una estrategia para atraer inversiones, Argentina firmó al menos 53 tratados bilaterales de inversión, muchos de ellos con países desarrollados, incluyendo el Reino Unido, USA, Francia, España, Italia, Bélgica, Alemania, Suiza y Canadá.

Durante cierto tiempo la estrategia funcionó: regresó el crecimiento económico no inflacionario, alimentado por enormes flujos de capital en forma de IDF, préstamos, emisión de bonos y cartera de inversiones. Pero con las crisis en el Sudeste Asiático (julio de 1997), Rusia (agosto de 1998) y Brasil (enero de 1999) las cosas cambiaron radicalmente.

La transferencia neta de recursos en Argentina se hizo negativa, hasta la cifra de 13 mil millones de dólares USA en el 2001, conduciendo a la incapacidad del gobierno para pagar la deuda y a una severa crisis económica con impactos sociales devastadores.

Argentina está ahora haciendo frente a disputas sobre inversiones formuladas por inversores bajo las provisiones de varias BIT. Compañías extranjeras que firmaron contratos con el gobierno argentino para proveer servicios tales como gas, electricidad y agua, reclaman que han sufrido reducciones de ingresos debido a la eliminación de la paridad peso dólar USA, la revocación de ajustes y la indexación de cláusulas en los contratos gubernamentales, y la imposición de una tasa del 25% sobre las exportaciones de petróleo y gas.

Para Argentina, el coste de la defensa de estos casos ya es enorme, dado que los abogados más eminentes del mundo están involucrados en ella. Si se descubre que Argentina posee activos expropiados indirectamente a los inversores, los costes pueden ser desorbitados para un país que todavía está haciendo frente a una debilitadora crisis financiera.

Menos volátiles que los flujos de inversiones de cartera, los flujos de IED aún fluctúan siguiendo los ciclos económicos mundiales. El precio de las acciones en descenso, las deudas corporativas y la incertidumbre sobre la posibilidad de generar beneficios tienen un efecto restrictivo sobre la inversión extranjera. Como resultado, la IED tiende a desaparecer cuando los países en desarrollo más la necesitan para potenciar la actividad económica³². Malasia, por ejemplo, tenía grandes ingresos de IED (el

48% del PIB en el momento en que empezó la crisis). Mientras que los ingresos en 1990-93 eran suficientes para cubrir el déficit de las transacciones relacionadas con IED (importaciones, beneficios y royalties), en 1994-96 cayeron dramáticamente. Esto sugiere que los efectos globales de la IED en estos años significaban aumentar la demanda de más entradas de capital entre el 4 y el 6 por ciento del PIB³³.

La existencia de acuerdos bilaterales, tales como el Acuerdo de Libre Comercio entre Chile y EE.UU., ya han comenzado a establecer limitaciones excesivas para que los gobiernos regulen sus flujos de capital. El ejemplo de Argentina ilustra claramente el impacto adverso de tales restricciones (ver recuadro 3).

El riesgo de una fallida industrialización

Muchos gobiernos y bancos de desarrollo ven la inversión extranjera directa como un instrumento efectivo para la industrialización de los países en desarrollo. La IED puede contribuir a proporcionar acceso a la tecnología, al conocimiento y a la investigación y el desarrollo (I+D) a los países en desarrollo.

Pero ninguno de estos beneficios está garantizado si no se aplican las políticas adecuadas. Por ejemplo, en ausencia de intervención gubernamental, la IED no garantiza necesariamente un mayor nivel de tecnología, dado el escaso deseo de las firmas extranjeras de compartir el conocimiento y conceder licencias a firmas locales³⁴. De igual forma, los beneficios de la inversión extranjera directa pueden quedar limitados al sector, región o ciudad en la que esté localizada, con conexiones limitadas con la economía local. El único componente de producción local que utilizan muchas firmas extranjeras es la mano de obra, e importan todos los demás componentes, incluyendo componentes de baja tecnología que podrían ser producidos por firmas locales.

Recuadro 4: Los decepcionantes resultados de la política de inversión de puertas abiertas de México³⁵

El gobierno mexicano creó el Programa Maquiladora en 1966 para generar empleo, para incrementar la balanza comercial mexicana y para promover la transferencia de tecnología. A pesar de un aparente éxito – el volumen de producción de las maquilas aumentó en más del 200 por ciento entre 1968 y 1998 -, el sector de la maquilación ha fracasado en el cumplimiento de las expectativas en varias áreas críticas:

- *Ingresos por cambio de divisas:* Mientras que las maquilas se presentan a menudo como representantes del 40 por ciento de las exportaciones mexicanas, la contribución neta a los ingresos por cambio de divisas es realmente mucho menor, ya que las importaciones representaron entre el 75 y 85 por ciento del total de la producción de maquilas entre 1988 y 1998. Las exportaciones netas son realmente sólo el 20 por ciento del total de las exportaciones. Las exportaciones netas por maquila – con un valor de 8,8 miles de millones – representaron solamente alrededor del 8 por ciento del total de las exportaciones del país en 1997.
- *Empleo:* En 1998 el sector de la maquila empleó más de un millón de trabajadores. Sin embargo, los salarios se mantienen bajos y las condiciones laborales son insatisfactorias. De hecho, los salarios en términos reales disminuyeron un 70 por ciento entre 1966 y 1998. El salario mínimo que muchos empleados de maquila reciben es insuficiente para cubrir las necesidades básicas del hogar. En 1997 llegó a ser menos de un tercio del sueldo mínimo en Taiwan o Corea. El bajo nivel

de salarios no puede ser explicado como resultado de bajos niveles de productividad. De acuerdo con estimaciones la diferencia salarial entre México y Estados Unidos es mucho mayor que las diferencias reales en los niveles de producción. Por el contrario, los bajos sueldos son el resultado de un debilitamiento de los derechos laborales y de la profunda pobreza rural que provee un constante suministro de mano de obra barata.

- *Desarrollo industrial:* Debido al hecho de que la mayoría de las operaciones de maquila consisten en plantas de ensamblaje, el valor añadido local se mantiene bajo, solamente 900 millones de dólares en 1998, en comparación con la producción global. El 49 por ciento del valor añadido proviene de la mano de obra, el 30 por ciento de la maquinaria y los bienes raíces y el 7 por ciento de las materias primas. Las repercusiones en el resto de la economía son limitadas. Únicamente el 3 por ciento de los suministros para el sector de las maquilas son producidos localmente, siendo la mayoría de ellos asimilables a los servicios de limpieza de oficinas, ni siquiera vinculados con los procesos de producción. Más aún, la contribución del sector de maquila a la creación del capital humano en México sigue siendo limitada. Aun cuando muchas firmas han introducido ya programas de capacitación para su fuerza laboral, la proporción de mano de obra cualificada en las maquilas es todavía extremadamente baja: El 7,2 por ciento en 1998, comparado con el 26,6 por ciento en el resto de la economía.

Estos decepcionantes resultados son el efecto de estrategias corporativas apoyadas en mano de obra barata y plantas de montaje, así como la falta de un marco regulatorio a favor del desarrollo. Por ejemplo, el gobierno mexicano ha fracasado en el desarrollo de una estrategia nacional creíble para respaldar la actualización tecnológica, promover vínculos entre TMC y firmas locales, y en capacitar a la fuerza laboral y proteger sus derechos.

Por el contrario, políticas intervencionistas han permitido a muchos países en desarrollo trepar en la escala del desarrollo, industrializarse e incrementar sus exportaciones de alto valor añadido.

Recuadro 5: El Milagro Mauricio, o cómo no poner en práctica las políticas del consenso de Washington³⁶

“Será un gran logro que Mauricio pueda encontrar empleo productivo para su población sin una seria reducción de su actual estándar de vida... La perspectiva de un desarrollo pacífico es pobre.”

James Meade, Premio Nobel, 1961

Contrariamente a las sombrías predicciones de James Meade, Mauricio es uno de los pocos países africanos que se han movido de un modo decisivo hacia el siguiente estadio de desarrollo. El crecimiento real del PIB ha promediado el 6% anual entre 1985 y 1999. La pobreza y la desigualdad han disminuido drásticamente. En tres décadas, los ingresos anuales del mauritano medio se han multiplicado por diez, al tiempo que la economía se diversificaba exitosamente abandonando el cultivo del azúcar por la industria y los servicios.

Entre otros factores, el crecimiento fue impulsado por medio de las zonas exportadoras (export-processing zones EPZ), los altos niveles de ahorro doméstico y los índices de inversión – que superaron el 20 por ciento del PIB – y las políticas en

pro del desarrollo. Las EPZ ahora suponen el 26% del PIB, el 38 por ciento del empleo y el 66 por ciento de las exportaciones. La Inversión Extranjera Directa (FDI) jugó un significativo papel en el desarrollo de las EPZ, así como en el sector turístico. El flujo anual de la FDI fue de un promedio de entre 10 millones de \$ durante 1980-1989 y de 38 millones de \$ entre 1990-1999.

Mauricio no aplicó las políticas recomendadas por el consenso de Washington. De hecho, Mauricio fue calificado durante los años 90 como uno de los países menos abiertos en el índice de restricción de transacciones del Fondo Monetario Internacional (IMF). Mientras que el gobierno proporcionaba incentivos fiscales a los inversores extranjeros, el IMF filtraba cuidadosamente la entrada de capitales limitándola a sectores prioritarios tales como las EPZ, turismo y banca, además de imponer restricciones a la propiedad extranjera. Por ejemplo, el gobierno, preocupado por el exceso de oferta de plazas hoteleras en los años 90, restringió la entrada de inversores extranjeros, especialmente en el sector de los pequeños hoteles. A diferencia de otros países, la inversión doméstica en EPZ fue promovida fuertemente. De hecho, la mayoría de los inversores en Mauricio en EPZ eran compañías nacionales. Además, el gobierno alimentó el establecimiento de fuertes vínculos entre las EPZ y el resto de la economía. Mientras se garantizaba la justicia y un tratamiento equitativo a los inversores extranjeros a través de varios BIT, Mauricio no necesariamente proporciona un tratamiento nacional o una estabilidad contractual con medidas específicas de protección al inversor (tales como repatriación de fondos). Las regulaciones laborales se han flexibilizado, aunque las provisiones de salario mínimo son todavía de aplicación en las EPZ, así como en el resto de la economía³⁷. Como resultado, el crecimiento de los niveles de productividad asociado con las exportaciones se reflejó en el crecimiento real de los salarios. En cualquier caso, estos logros están actualmente amenazados por el empleo creciente de trabajadores foráneos en las EPZ, que no tienen más elección que aceptar pagos más bajos y jornadas más largas.

Incluso, el discurso de los países desarrollados acerca de las virtudes de las políticas de puertas abiertas es un crudo ejemplo de hipocresía, dado su pasado reciente. Cuando aún eran receptores netos de inversión extranjera, los países desarrollados impusieron regulaciones estructurales a las inversiones extranjeras. Los países industrializados cambiaron sus políticas sólo cuando su estructura económica y las condiciones externas cambiaron³⁸. Sufriendo aparentemente de pérdida de memoria, estos mismos países querrían ahora evitar que potencias industriales crecientes como Brasil, India, China o Malasia usen las herramientas que ellos usaron para trepar en la escala del desarrollo (ver recuadro 6).

Recuadro 6: Cómo la utilización de políticas industriales en el pasado ha permitido a los países ricos convertirse hoy en día en partidarios del libre comercio.³⁹

Corea usaba el método del palo y la zanahoria dando amplios incentivos financieros a las ETN mientras imponía a la vez amplios requisitos de actuación.

La medida política más importante fue una restricción a la entrada y a la propiedad propiedad, que determinó que aún en los 80 alrededor del 50% de todas las empresas y alrededor del 20% de las industrias manufactureras estuvieran “fuera de alcance” para la IED. También se usaron otras medidas políticas, tales como el filtrado de las tecnologías de CMN o requisitos de contenido local. También se seleccionaba a los inversores con mayor disposición a transferir tecnología frente a otros posibles inversores. El régimen de inversiones de Corea fue liberalizado de

forma drástica tras 1996, en parte por la presión de las Instituciones Financieras Internacionales.

El riesgo para el desarrollo humano

“No toda la IED se establece en beneficio de los países receptores. Algunos pueden sufrir los efectos adversos sobre el desarrollo”- UNCTAD, Informe Mundial sobre Inversiones, 1999.

Garantizar el acceso total a los inversores extranjeros, especialmente en sectores sensibles, puede tener un efecto devastador sobre el desarrollo sostenible y los países pobres.

La inversión en el sector extractivo en los países pobres, por ejemplo, puede generar importantes beneficios por la exportación, pero también se asocia con los abusos sobre el medio ambiente y los derechos humanos, tales como la contaminación del suministro de agua, el desplazamiento de las comunidades locales, y los abusos de los derechos de los indígenas. El crecimiento económico y una inversión desregulada en el sector extractivo puede exacerbar los patrones de desarrollo insostenibles, a menos que se establezcan regulaciones nacionales efectivas⁴⁰.

Dado que la tierra y la mina tienen un papel estratégico para garantizar el alimento y la energía, los gobiernos deben proteger o restringir la inversión extranjera en determinados sectores para garantizar que los recursos están apropiadamente dirigidos a beneficiar a la población local, o de lo contrario, será necesario establecer una regulación medioambiental. Si se lanzasen las negociaciones sobre inversiones, los países en desarrollo se verían presionados para garantizar un mejor acceso al mercado a los inversores en las áreas protegidas, o limitar la libertad de los gobiernos locales y nacionales para introducir regulaciones que tengan un impacto en los inversores ya existentes (Noentendobien). Con esas reglas, la gente de Shuar en Ecuador pueden tener grandes dificultades para prevenir un proyecto de inversión potencialmente muy destructivo (ver recuadro 7).

El uso del trato nacional o la prohibición de los requisitos llevados a cabo en el sector minero pueden causar muchos problemas económicos. La minería a cargo de grandes ETN sobrepasa completamente a las compañías locales. La aplicación del principio de trato nacional significa que a los países ya no se les permite asegurar la participación de firmas locales en la actividad minera. En la mayor parte de los países en desarrollo las firmas locales no pueden competir con las mayores ETN.

Recuadro 7: Inversión Directa Extranjera (FDI) y los derechos de las comunidades indígenas⁴¹

En las llanuras del norte de Ecuador, el descubrimiento de petróleo ha traído devastación y daño ambiental. Los pueblos Shuar y Achuar de esta región denunciaron las tácticas de la compañía petrolera de EEUU Arco Oriente, Inc, la cual utilizó ofertas de empleo, suministro de agua, cuidado sanitario y viajes aéreos para presionar a los Shuar a conceder permiso para investigación y explotación de petróleo en sus tierras tradicionales. A requerimiento de la Federación Independiente del Pueblo Shuar de Ecuador (FIPSE), un socio de Oxfam, abogado perteneciente al Centro para la Economía y los Derechos Sociales, formuló una denuncia para prohibir a Arco la aproximación directa a los individuos de la FIPSE, en vez de consultar con la organización de legítimos propietarios sobre el potencial del proyecto de inversión.

El 8 de septiembre de 1999, un juez dictaminó que Arco había violado los derechos del pueblo Shuar y su integridad organizativa, y ordenó a la compañía abstenerse de la aproximación o negociación con los miembros individuales de la comunidad FIPSE sin autorización judicial. El juzgado sentenció que Arco había forzado a los Shuar a decidir entre los beneficios prometidos por el proyecto de inversión y el daño que podría causarse a sus tierras ancestrales por el desarrollo de la industria petrolífera. Se reconoció que esto constituía una clara violación de los derechos colectivos del pueblo Shuar en la determinación de cómo gestionar sus propios recursos naturales de una manera independiente, tal como habían hecho durante siglos.

Dado que la constitución de Ecuador permite a los pueblos indígenas decidir sobre su propia gestión medioambiental, al pueblo Shuar se le permitió litigar exitosamente contra la Corporación Arco. Pero las normas multilaterales sobre los proyectos de inversión pueden sobrepasar tales derechos y limitar los poderes de los juzgados.

Las reglas de inversión de la OMC y el riesgo para las condiciones laborales

Muchos países en desarrollo han atraído inversión extranjera directa basada en mano de obra barata. Un acuerdo sobre inversiones puede hacer que sea más complicado mejorar las condiciones laborales, ya que presionará a los países a competir en “una carrera hacia el fondo”.

Mientras la mayor parte de los puestos de trabajo creados a través de inversión extranjera están mejor pagados que otros empleos disponibles, el salario es todavía deprimentemente bajo en la mayor parte de los países y las condiciones laborales tienden a ser totalmente insatisfactorias. En muchos casos, los salarios pagados a los trabajadores de las industrias de exportación se acercan a los niveles de línea de pobreza- por ejemplo, en México (ver cuadro 4).⁴²

Un acuerdo sobre inversiones puede provocar que las mejoras de los niveles de desarrollo sean más complicadas. Las prácticas discriminatorias, tales como seleccionar a los inversores en base a un paquete de salarios para los trabajadores, que los inversores extranjeros tengan la obligación de capacitar a los trabajadores o contratar a un porcentaje dado de nacionales para las estructuras de dirección de las compañías, deberían ser prohibidas.

Más allá, si las negociaciones sobre inversiones finalmente se llevasen a cabo, habría una seria presión para incluir una regulación o una expropiación indirecta y un estándar mínimo para los inversores extranjeros, al igual que un sistema efectivo de imposición. Esto tendría un impacto desastroso para los países que han incluido exenciones laborales y ambientales en sus acuerdos bilaterales con los inversores extranjeros, congelando la regulación nacional a niveles muy dañinos (ver recuadro 8). A pesar de que el Acuerdo de Libre Comercio Chile- EE.UU. contiene medidas muy débiles de acuerdo a los derechos laborales y que a los países se le pide “que procuren no relajar sus actuales leyes laborales para atraer inversión” esto no asegura que todos los países armonicen sus leyes laborales en la dirección de los estándares exigidos por la OIT.

Recuadro 8: El caso Metalclad, o cómo las políticas en pro del desarrollo han estado fuera de la ley en México.

Desde la puesta en funcionamiento de la NAFTA, inversores privados han hecho uso de sus provisiones de inversión para desafiar a la salud pública y las políticas y normas medioambientales a nivel nacional, regional y local en base a la “expropiación regulatoria”. El ejemplo de Metalclad es instructivo.

Una compañía mexicana llamada Coterin quería ampliar su planta de transformación de residuos peligrosos como vertedero autorizado de residuos peligrosos, pero la licencia municipal de obras le fue denegada tanto en 1991 como en 1992 por el ayuntamiento local de Guadalcazar. Durante la gestión de Coterin, el emplazamiento fue contaminado con 20.000 Tm de un residuo tóxico y potencialmente explosivo⁴³. En 1993, Metalclad, una corporación con sede en California, adquirió Coterin y la planta de transformación⁴⁴. El ayuntamiento declaró el emplazamiento reserva ecológica.

El 2 de enero de 1997, Metalclad demandó al gobierno de México por un importe de 90 millones de \$ al amparo de las provisiones de inversión de la NAFTA. Metalclad denunciaba que las actuaciones del gobierno municipal suponían la expropiación sin compensación. Adicionalmente, la compañía denunciaba que el gobierno de México había incurrido en falta de tratamiento justo y equitativo de acuerdo con la ley internacional.

El 30 de agosto de 2000, un tribunal especial de la NAFTA compensó a Metalclad con 16.685.000 \$. El tribunal sostuvo que la denegación de la licencia de obras, así como la creación de una reserva ecológica, constituían una expropiación “indirecta” y violaban el Capítulo 11 de la NAFTA⁴⁵. El tribunal decidió que las actuaciones del gobierno a todos los niveles habían incurrido en falta al no permitir a Metalclad la continuidad de las operaciones, por no proveer “un marco de trabajo transparente, claro y previsible para los inversores extranjeros”⁴⁶

La inversión de la UE en un marco de desarrollo: la resbaladiza pendiente

Hasta ahora la Unión Europea (UE), con el apoyo activo de Japón, Canadá y Corea del Sur, ha jugado el papel de avanzadilla en tratar de convencer a los miembros de la Organización Mundial del Comercio (WTO) para lanzar negociaciones de inversiones y otros “asuntos de Singapur” en el encuentro ministerial de Cancún de Septiembre de 2003, o incluso antes. La UE ha dado su nuevo empuje al crear un acuerdo de inversión en la WTO como un ejercicio muy limitado (en contraste con la OCDE MAI), centrado en la no discriminación, transparencia y previsibilidad de las leyes de inversión doméstica.

Es cierto que la propuesta de la UE – en su formato actual – es menos ambiciosa que la de la MAI. En contra de la MAI, la propuesta de la UE tiene como objetivo cubrir únicamente la inversión directa extranjera (IED) (no la cartera de inversiones). Propone una aproximación de abajo arriba y no incluye un mecanismo de disputa del inversor al estado. De acuerdo con las conferencias y propuestas realizadas por la Comisión Europea en la OMC, el derecho a regular de los gobiernos podría estar completamente protegido y a los países en vías de desarrollo se les podría dotar de amplias y flexibles políticas para conseguir sus políticas de desarrollo⁴⁷. De hecho, la UE recientemente llegó a denominar al futuro acuerdo de inversión de la OMC “un ámbito de inversión para el desarrollo”.

Sin embargo, el inteligente uso de la semántica que hace la UE queda muy lejos de ser una propuesta a favor del desarrollo.

Las seguridades dadas por la UE sobre la capacidad de desarrollo de los países para conservar un “espacio político” no son sólo poco convincentes sino también irrelevantes. **El debate fundamental en el Grupo de Trabajo de la OMC sobre Comercio e Inversión no debería tratar sobre beneficios y costes de la IED. En su lugar, debería considerar si las disciplinas de la OMC contribuirían a incrementar los flujos de la IED y asegurarían que promueven el tipo de inversiones que conduzcan a un desarrollo sostenible.**

Aparte de pronunciar declaraciones generales, ninguna de las opiniones de la UE ha incluido seria evidencia sobre este aspecto crucial. De hecho, la UE reconoce que “nunca se ha sugerido que el establecimiento de tales normas sea clave para mejorar el atractivo de los países receptores de las IED. Más bien proporcionarían una limitada pero valiosa contribución mejorando las garantías legales a los inversores.⁴⁸” En lugar de ello, la UE ha realizado un movimiento táctico para trasladar el peso de la prueba a los oponentes de tal acuerdo, requiriéndoles aprobar por qué un acuerdo de inversión de la OMC no estaría a favor del desarrollo.

Queda muy lejos de ser evidente que las actuales propuestas de la UE protegerían realmente la capacidad de los países en vías de desarrollo para regular a los inversores extranjeros. En primer lugar, la UE sigue cuestionando la necesidad de un espacio político en los países en vías de desarrollo. Por ejemplo, la UE estableció que “si la flexibilidad es entendida como un derecho de los gobiernos a discriminar entre inversores, no será efectiva como un medio para la mejora del desarrollo.⁴⁹” El reciente documento presentado por la Unión Europea criticó el uso de los proyectos conjuntos y de los requerimientos de desempeño como herramientas de desarrollo:

“Creemos que los objetivos que se buscaban con estos instrumentos se consiguen mucho mejor a través de otros medios que los requerimientos de desempeño (párrafo 7)”

“La mayoría de los países están eliminando los requerimientos de los proyectos conjuntos porque se han dado cuenta de que estas políticas no funcionan” (párrafo 12)⁵⁰

Más aún, la UE presenta el tipo de aproximación GATS como una “bala de plata” que aseguraría el espacio político para el desarrollo de los países. Desafortunadamente, esto queda muy lejos de la realidad.

Bajo el tipo de aproximación GATS⁵¹, existiría todavía una enorme presión sobre los países en vías de desarrollo por culpa de una serie de compromisos ambiciosos y porque no pueden desprenderse de una completa y nueva balsa de salvación constituida por las llamadas regulaciones discriminatorias. Como se menciona arriba, la UE continúa etiquetando medidas que forman parte del espacio político como de restricciones comerciales. Más aún, la progresiva liberalización construida dentro de las actuales negociaciones GATS demuestra claramente que las condiciones regulatorias enumeradas por los países en vías de desarrollo en la más reciente ronda de negociaciones están siendo ahora objetivo de eliminación (ver recuadro 9)

Recuadro 9: Seis ejemplos de regulaciones de inversión en países en vías de desarrollo actualmente en el punto de mira de las negociaciones GATS⁵²

- *Botswana*: Dar prioridad nacional a la adquisición de activos en posesión de extranjeros.
- *Camerún*: Especificar que por cada 5 millones de CFA (equivalente a 10.000 \$) de inversión extranjera, al menos debe crearse un puesto de trabajo.
- *El Salvador*: Colocar un techo del 50 por ciento en la retirada de beneficios al extranjero.
- *Honduras*: Asegurar que la inversión foránea es autorizada en base a un test de necesidades económicas.
- *Pakistán*: Requerir un máximo de participación extranjera de capital del 51% y autorizar la adquisición de bienes raíces caso a caso.
- *Filipinas*: Requerir a los inversores extranjeros que compren bienes raíces que un 60 por ciento del capital sea local.

La UE también aboga por una “lista positiva” de aproximación tipo GATS de tratamiento nacional para la entrada de inversores (preestablecida). Hasta el presente únicamente Acuerdos Bilaterales firmados con Canadá y USA, dentro del NAFTA, llegan a incluir cláusulas de preestablecimiento. Un marco de trabajo de inversión de la OMC iría entonces más allá de la práctica común en la mayoría de los Acuerdos Bilaterales⁵³. La propuesta de la UE sobre derechos de preestablecimiento incluiría un estándar general de no discriminación. La UE proclama que esto no dificultaría las políticas domésticas⁵⁴ – una declaración que nuevamente está basada en la presunción de que “la discriminación no es una herramienta de desarrollo efectiva”.

Por lo que respecta a posibles excepciones al tratamiento nacional, la UE se refiere únicamente a la posibilidad de mantener las medidas existentes en un país, no introduciendo medidas en el futuro⁵⁵. Esto congelaría de hecho el marco regulatorio del país en su nivel actual, constituyendo una seria limitación a su espacio político, porque futuros gobiernos estarían atados por decisiones tomadas antes de su llegada

al poder. Este argumento es en ocasiones rechazado por los proponentes de los acuerdos de inversión de la OMC porque los GATS tienen un procedimiento que permite la retirada de compromisos. Una observación más cercana, sin embargo, revela que este procedimiento es tan incómodo que en la práctica sería extremadamente difícil para futuros gobiernos retirar tales compromisos⁵⁶.

Finalmente, la UE presenta el ámbito multilateral como una alternativa a la multiplicación de Acuerdos Bilaterales (AB), tales como los Acuerdos de Comercio Regional (ACR). Pero ni la UE ni EE.UU. han adquirido un compromiso para abstenerse de negociaciones de AB o RAT en el futuro. En lugar de ello, intentan mantener negociaciones abiertas en las dos direcciones. Más aún, está bastante claro que EE.UU., que hasta ahora ha sido neutral, no aceptaría un acuerdo de inversión de la OMC que careciera de los muy altos niveles de protección para el inversor que el gobierno de EE.UU. ha obtenido en los Tratados de Libre Comercio con Chile y Singapur.

No hay garantía de que la UE no se inclinara hacia la posición de EE.UU. con la esperanza de asegurarse un acuerdo. De hecho, el precedente de ADPIC y la salud pública muestra claramente que la UE está deseosa de apartarse de sus posiciones iniciales con objeto de acomodarse a los objetivos que persigue EE.UU.⁵⁷. Lo que es peor, la necesidad de la UE de salvar la cara obteniendo el lanzamiento de negociaciones de inversión como contraprestación de concesiones en agricultura significa que podría estar deseando adoptar objetivos de EE.UU. y otros jugadores, que quieren promover un marco de trabajo de la OMC basado en altos niveles de protección al inversor, similares al modelo de la NAFTA.

El peligro de las actuales políticas de la OMC

En la carrera hacia Doha, los gobiernos de los países en desarrollo expresaron muchas veces su oposición a la inclusión de los llamados temas de Singapur. De todas formas, durante las negociaciones en Doha la presión sobre los negociadores de los países en desarrollo para que abandonaran su oposición fue aumentando hasta el punto de que muchos países cedieron. Una excepción es India, que se ha opuesto a la inclusión de los Temas Singapur hasta el final.

El embajador Chidyausiku de Zimbabwe dijo después: “Ellos dijeron que si no aceptabas la inclusión de nuevos temas, no tenías los DPIRC y la Declaración sobre Salud y la cesión- ACP. La otra fuente de presión era que ningún ministro estaba dispuesto a que se le culpara por el fracaso de Doha, y por entorpecer la lucha contra el terrorismo. Había tanta presión durante las negociaciones que no tuvieron el valor de decir: en lo que concierne a mi posición como nación esto no va a favor de nuestros intereses”.

Fuente: Aileen Kwa, 2003, pp31.⁵⁸

Parece que hoy estamos viendo el segundo episodio de la misma saga.

Los ministros de la OMC en Doha instruyeron al Grupo de Trabajo sobre Comercio e Inversión para que trabajaran en aclarar los temas⁵⁹, incluyendo el alcance y la definición; transparencia; no-discriminación; modalidades para compromisos preestablecidos basados en un tipo AGCS; enfoque de lista positiva; desarrollo de provisiones; excepciones y salvaguardas de la balanza de pagos; consultas y resolución de disputas entre miembros. Hasta el día de hoy, todavía hay consenso entre los miembros del grupo sobre algunos de los temas que se deben aclarar. En estas discusiones hay que tomar en consideración e incluir en un sistema integral las necesidades de desarrollo, comercio y financieras de los países en desarrollo y de los menos adelantados. Hasta la fecha, las discusiones del Grupo de Trabajo no han mencionado los beneficios que los países pobres pueden obtener de este acuerdo sobre inversiones.

Finalmente, los ministros se comprometieron a desarrollar un acuerdo que equilibre los derechos de los países de origen y los países anfitriones. Aún así, las propuestas presentadas por un grupo de países en desarrollo, incluidos China, India, Cuba, Kenya y Zimbabwe sobre países de origen y obligaciones de las corporaciones todavía no han sido tratadas apropiadamente. Por ejemplo, la UE se opone, en principio, a la inclusión en un acuerdo sobre inversiones de la OMC de cualquier obligación para los inversores y los países de origen.

Desafortunadamente, la experiencia pasada nos demuestra que las negociaciones se lanzarán en Cancún si EE.UU. y la UE y otros países ricos se unen y presionan a los ministros de los países pobres. Dada la falta de consenso en el contenido de las modalidades, es de temer que los países se pongan de acuerdo exclusivamente en el procedimiento de las modalidades similares a las propuestas por la UE y en establecer una fecha prevista para completar las negociaciones sin un claro mandato. Esto significaría firmar un cheque en blanco. Tal y como nos mostró el ADPIC, acordar un procedimiento sobre modalidades será una peligrosa y ardua tarea⁶⁰.

Conclusión

Dada la falta de beneficios para los países en vías de desarrollo de un acuerdo de inversión en la OMC y la potencialidad de los efectos devastadores que tal tipo de acuerdo podría tener en sus poderes para regular a los inversores, **los países en vías de desarrollo no pueden, y no deberían, arriesgar un movimiento hacia las negociaciones de inversión en la OMC. Es por esto por lo que deberían oponerse categóricamente al lanzamiento de negociaciones de inversión en la reunión ministerial de Cancún.**

Los países en vías de desarrollo necesitan reforzar sus ámbitos domésticos regulatorios para garantizar que las IED contribuyan al desarrollo sostenible – por ejemplo, filtrando a los inversores extranjeros en base a sus favorables contribuciones al desarrollo sostenible, impulsando la transferencia tecnológica o alimentando vínculos con el resto de la economía. Los gobiernos de los países en vías de desarrollo deberían resistir la tentación de conceder exenciones de impuestos o debilitar sus regulaciones laborales o medioambientales en aras de aumentar una inversión de baja calidad. En cambio, deberían trabajar en estrategias que mejoren genuinamente el atractivo de sus países para los inversores de alta calidad (domésticos al igual que foráneos), a través de políticas de macroeconomía sana, buen gobierno, educación y entrenamiento de su fuerza de trabajo y mejor infraestructura productiva.

A nivel multilateral, el debate debe ahora tomar una nueva dirección. Su punto de partida debería ser el esquema de unas normas multilaterales de inversión que puedan facilitar tanto la cantidad como la calidad de la inversión hacia los países en vías de desarrollo.

El impulso actual de los países desarrollados a firmar acuerdos de libre comercio bilaterales y regionales con el mundo en vías de desarrollo debería ser revisado a la luz de los mismos principios. Los países ricos no deberían imponer provisiones a los países en vías de desarrollo, tales como la prohibición de los controles de capital o expropiación indirecta, que claramente se han demostrado como políticas que no favorecen el desarrollo.

A nivel global, la idea de un tratado en favor de inversiones pobres en la UE o de un acuerdo de carácter libre debería explorarse con mayor profundidad. Tal tipo de acuerdo tendría como objetivo el de proveer de un mejor entorno de negocio a las inversiones domésticas y foráneas, así como dirigirse a aspectos cruciales del desarrollo, como trabajos más seguros y retribuidos más decentemente, transferencia tecnológica y fiscalidad con mecanismos adecuados de reforzamiento.

Más aún, los países ricos necesitan asumir mayor responsabilidad para garantizar que las compañías que operen en países en vías de desarrollo se comporten conforme a estándares internacionales y contribuyan a la reducción de la pobreza. Como primer paso, la actual Directriz para las Empresas Multinacionales de la OCDE podría ser reforzada – por ejemplo, mediante la concesión de créditos a la exportación por los gobiernos locales, garantías de inversión y elegibilidad para las condiciones de la oferta de una compañía en base al respeto a dichas directrices. Los gobiernos de la OCDE y las organizaciones intergubernamentales podrían también acordar una política de retirada de beneficios (tal como créditos a la exportación y garantías de inversión) a las compañías que paguen sobornos, y una política que condicione la recepción de los beneficios a la evaluación de un impacto conflictivo. Para hacer que las ETN se puedan medir mejor, se requieren estándares internacionales más tenaces

con objeto de aportar información. Un primer paso podría consistir en un acuerdo multilateral que obligue a las ETN facilitar información pública de todos los pagos realizados a los gobiernos.

Las actuales provisiones relativas a inversiones y normas de la propiedad intelectual en la OMC deberían rectificarse para garantizar que esas normas no impiden el progreso hacia el desarrollo sostenible. Bajo el acuerdo TRIM de la OMC, entre otras reformas, deberían posibilitarse medidas de “equilibrio comercial” tales como la imposición de requisitos de desempeño para la exportación y de contenido local para las inversiones extranjeras.

El acuerdo ADPIC debería dar a los países en vías de desarrollo mayor flexibilidad para decidir cómo y dónde introducir más altos niveles de protección a la propiedad intelectual, y debería clarificar que los países pueden insistir en la fabricación local de los productos patentados. Los países ricos deberían también adquirir compromisos obligatorios con objeto de proveer incentivos para la transferencia tecnológica a los países en vías de desarrollo.

Finalmente, debería establecerse una moratoria en las negociaciones GATS hasta que el impacto de la liberalización de los servicios en los países en vías de desarrollo esté completamente evaluado. Los servicios públicos deben ser enteramente protegidos en los sectores esenciales del agua, la salud, la educación, los servicios sociales, la cultura, el sector audiovisual, medioambiente, comunicaciones, transporte, energía y vivienda social. Los países ricos no deberían insistir sobre la liberalización en estas áreas esenciales de desarrollo.

En la carrera hacia Cancún, la OMC está afrontando una crisis de legitimidad. Se ha mostrado incapaz de representar los intereses de la mayoría de sus miembros y hasta ahora ha fallado en la resolución de temas importantes sobre el desarrollo sostenible. Hasta que no se reforme radicalmente y se convierta en una organización verdaderamente partidaria del desarrollo, no puede ni debe albergar ningún acuerdo multilateral sobre inversión. En vez de impulsar normas de inversión injustas, los países ricos deberían cumplimentar sus promesas de una mesa de desarrollo en temas clave de interés para los países en vías de desarrollo, tales como el ADPIC, la agricultura y el Tratamiento Especial y Diferencial. Ya es hora de hacer justicia en el comercio en Cancún.

Glosario

Lista de definiciones

Provisiones para la Balanza de Pagos (PBP): O medidas para la salvaguarda de la balanza de pagos. Significa el uso temporal y excepcional, en determinadas circunstancias, de medidas de emergencia dirigidas a proteger la balanza de pagos de un país.

Acuerdo para la Resolución de Disputas (ASD): El ASD es parte de los Acuerdos de la OMC. Establece los procedimientos para resolver las disputas comerciales entre los países miembros de la OMC. Una de sus características más importantes es que los gobiernos tiene acceso al procedimiento de disputa. Adicionalmente, no hay compensación económica: el ASD requiere que el país que haya perdido incluya en su legislación nacional las obligaciones de la OMC. De acuerdo a las reglas, el proceso de disputa debería de tener como objetivo solucionar el objetivo de la disputa y clarificar las provisiones existentes en los Acuerdos de la OMC.

Inversión Extranjera Directa (IED): Se considera que una inversión es directa cuando la participación del inversor en la propiedad permite el control de la compañía. También es conocida como la inversión con propósito de establecer relaciones económicas duraderas.

AGCS: El Acuerdo General sobre Comercio y Servicios, que fue acordado, originalmente, en la OMC en 1994, apunta a eliminar cualquier restricción y normativa gubernamental interna sobre la prestación de servicios, considerada como “barrera al comercio “. Bibliotecas, escuelas, hospitales, bancos, recolección de basura son buenos ejemplos de lo que son servicios.

Enfoque tipo AGCS: También conocido como enfoque “de abajo a arriba” o “de lista positiva” para el establecimiento de un calendario de ejecución de los compromisos sobre el acceso a los mercados y de las obligaciones políticas relacionadas con esos compromisos, ha sido propuesto como una forma de aproximación a cualquier eventual negociación multilateral en el área de las inversiones. Permite a cada Miembro decidir a qué se comprometerá específicamente en el área de acceso al mercado y planificar en qué fecha cumplirá esos compromisos. Si un Miembro no anota en su lista el compromiso específico de permitir a un proveedor extranjero de servicios establecer su presencia comercial en un determinado sector de servicios no está obligado a permitirle la entrada en ese sector salvo que haya suscrito un acuerdo de NMF.

Inversiones : Hay varios enfoques para la definición de este término, que se encuentran en diferentes tratados bilaterales de protección de las inversiones, así como en tratados regionales y multilaterales sobre inversiones. En general se puede decir que los dos enfoques principales están, uno, “basado en la empresa ”, y otro, “basado en la transacción” .

Enfoque basado en la empresa: Las inversiones se definen como el establecimiento o la adquisición de una empresa de negocios, o de una participación en una empresa de negocios que dé al inversor el control de la empresa. De todas formas, no es fácil distinguir esta definición de la “basada en activos”. Esta definición se usa también para definir la Inversión Extranjera Directa.

Enfoque basado en los activos: Esta definición de inversión se basa en estándares de activos y es una definición de amplio espectro que incluye tanto los activos en acciones como las inversiones en bienes inmuebles. De todas formas, hay margen en esta categoría para variaciones tales como el trato a las regulaciones sobre el capital a corto plazo o la exclusión del movimiento de capitales basada en transacciones financieras especulativas.

Acceso al mercado: Se refiere a las condiciones en las que compiten las importaciones con los sustitutos de producción nacional. Las condiciones determinan hasta qué punto las importaciones se enfrentan a aranceles, impuestos discriminatorios y otras regulaciones.

No- Discriminación: El principio de no- discriminación en comercio internacional y acuerdos de inversión prohíbe el trato discriminatorio en lo referente a las medidas tomadas por países miembros sobre temas cubiertos por los acuerdos. La no-discriminación es el principio central de los Acuerdos de la OMC e incluye los principios de Nación Más Favorecida (NMF) y de Trato Nacional. En su origen se aplicó solamente al campo del comercio de bienes bajo el AGCA pero su aplicación se extendió al comercio de servicios, a los derechos de propiedad intelectual (DPI), y medidas sobre inversión relacionadas con el comercio (MIRC) según se fue expandiendo el alcance de los Acuerdos de la OMC. En el contexto de las inversiones, una provisión sobre no- discriminación obligaría a los Miembros a no discriminar entre inversores/inversiones extranjeras e inversores/inversiones nacionales o entre inversores/inversiones de un país y de otro.

Trato de Nación Más Favorecida (NMF): Es un principio internacional de comercio que significa que la política de comercio más favorable ofrecida por un determinado país debe ser también ofrecida a todos los demás países que son miembros de cualquier acuerdo.

Trato Nacional (TN): Principio por el que los bienes, servicios y personas (inversores) extranjeros, una vez que han entrado en el país y satisfecho las formalidades requeridas, serán tratados exactamente igual que los bienes, servicios o personas nacionales. En particular, que estarán sujetos a los mismos impuestos internos y no estarán sujetos a restricciones adicionales.

En el trato nacional y la liberalización de las inversiones extranjeras se pueden distinguir dos etapas: a saber, la etapa anterior a que un inversor extranjero establezca su presencia en el país anfitrión (preestablecimiento), y la etapa siguiente al establecimiento en el país anfitrión en el que el inversor extranjero comienza sus actividades de negocios(postestablecimiento).

Lista Negativa: En un acuerdo internacional, la lista de aquellos puntos, entidades, productos y demás sobre los que no se aplica el acuerdo. El compromiso se aplica a todo lo demás. Esta lista contrasta con la lista positiva.

Inversión de Cartera: Tipo de inversión que concede al inversor participación en beneficios pero no el control de la compañía.

Lista Positiva: En un acuerdo internacional, una lista de los puntos, entidades, productos y demás, a los que se aplica el acuerdo, sin compromiso de tener que aplicarlo a ninguna otra cosa.

Trato Post-Establecimiento: Es el periodo que sigue al pre-establecimiento, cuando la inversión en acciones o Greenfield ha sido realizada. Este enfoque preserva la discreción del país anfitrión y por tanto preserva el derecho a tratar en forma diferente a los inversores nacionales y extranjeros en el momento de la entrada del capital; por ejemplo, a través de leyes de filtrado y condiciones operacionales sobre la admisión.

Trato Preestablecimiento: Se refiere a las leyes y regulaciones de un país anfitrión que gobiernan la entrada de la inversión extranjera. Estas determinan si la admisión (acceso) es posible y, si lo es, en qué términos y condiciones puede establecerse localmente la inversión extranjera. Están involucradas una serie de decisiones políticas del gobierno del país anfitrión, en particular: qué categorías de inversión extranjera está dispuesto a admitir (inversión directa extranjera (IDE), inversión de cartera, etc.); cómo selecciona inversiones específicas extranjeras para admitirlas (sobre una base ad hoc, a través de políticas sistemáticas de filtrado o con una política de "puertas abiertas"); si permite la inversión extranjera solamente en ciertos sectores o industrias o si a todo lo ancho de la economía; si y cómo aplica nación más favorecida (NMF) y trato nacional y qué condiciones adjunta a la entrada de inversión extranjera y a sus subsecuentes actividades; por ejemplo, a través de incentivos a la inversión, limitación a la propiedad de extranjeros, requerimientos sobre resultados y demás.

Transparencia: Claridad, apertura, ser predecibles y comprensibles (se usa en relación con las normativas individuales que se refieren al comercio y a la operación de instituciones)

MIRC: Acuerdo sobre Medidas de Inversiones Relacionadas con el Comercio -- también negociado durante la Ronda Uruguay--, se aplica solamente a las medidas que afectan al comercio de bienes. Reconociendo que ciertas medidas sobre inversiones pueden tener efectos modificadores y restrictivos sobre el comercio, establece que ningún Miembro aplicará una medida que esté prohibida por las provisiones del Artículo III del GATT (trato nacional) o por el Artículo XI (restricciones cuantitativas). Ejemplos de medidas inconsistentes incluyen contenido local y requisitos de la balanza.

ADPIC: El Acuerdo sobre Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual Relacionados con el Comercio es, hasta la fecha, el acuerdo multilateral sobre derechos de propiedad intelectual más completo. Determina los estándares mínimos y los periodos por los que debe garantizarse la protección a los distintos derechos de propiedad intelectual. Al hacer esto, incorpora los estándares fijados en la Convención de la OMPI (Organización Mundial de la Propiedad Intelectual) y añade otros, especialmente en el área de patentes.

Referencias

- Banuri, Tariq**, "The Age of Globalization", en *Financing for Sustainable Development*, International Institute for Environment and Development (IIED, RU, Enero 2002)
- Buitelaar, R. R. Padilha and R. Urrutia**, "Industria maquiladora y cambio técnico" en *Revista de la CEPAL*, n. 67, Abril, (1999) pp.133-152
- Dunning, J.**, Re-evaluating the Benefits of Foreign Direct Investment. *Transnational Corporations*, (Vol.3. No.1, Febrero, 1994) pp.23-52.
- Graham, E. M.** *Direct Investment and the Future Agenda of the World Trade Organization*, Conference Draft 24 June 1996, Institute for International Economics, (Washington, D.C. 1996)
- Hardstaff, Peter** What are the alternatives to trade and investment liberalization? World Development Movement, UK in *Investment and competition negotiations in the WTO - What's wrong with it and what are the alternatives?*, (Red Seattle hasta Bruselas, Bruselas Octubre 2002)
- Hirst, Paul and Grahame Thompson**, "Globalization in Question", (Cambridge UK, Polity Press 1999).
- Hoekman B. and M. Olarreaga**, '*Eliminating excessive tariff on exports for Least Developed Countries*' World Bank Working Paper No.2604, (Washington, World Bank 2001).
- International Monetary Fund**, *Balance of Payments Manual*, quinta edición (Washington, D.C., IMF, 1993).
- International Monetary Fund**, International Financial Statistics CD-ROM, (Washington, IMF, 1999).
- International Monetary Fund and World Bank**, '*Market Access for Developing Countries' Exports*' (Washington, International Monetary Fund/World Bank, 2001).
- International Monetary Fund (IMF)**. Debt Relief under the Heavily Indebted Poor Countries (HIPC) Iniciativa—Una página de Hechos. Accesible en www.imf.org/external/np/exr/facts/hipc.htm (visitada el 14 Febrero del 2002).
- Kapijimpanga Opa** *Financing for Development: Need for new Outcomes*. The African Forum and Network on Debt and Development (AFRODAD), Zimbabwe The Nordic Conference on Financing for Development Copenhagen, Denmark. (5 October, 2001). <http://www.afrodad.org/HTML/paper2.htm> (revisada por última vez por los autores en Febrero del 2003).
- Karim Chowdhury, Anwarul**, Embajador y Representante Permanente de Bangladesh en Naciones Unidas sobre "*Mobilizing Capital in the interest of Development* ", Declaración de apertura en la Conferencia organizada por la Friedrich Ebert Foundation , Nueva York, 26 Abril 2001 <http://www.un.int/bangladesh/ga/st/55ga/mobilizing.htm> (revisada por los autores por última vez en Febrero del 2003).
- Khor, Martin**. "The WTO and the Proposed Multilateral Investment Agreement: Implications for Developing Countries and Proposed Positions" Third World Network, (Malasia, 1996).
- Khor, Martin**, The Investment Issue In The WTO From A Development Perspective, Third World Network, Malaysia in : *Investment and competition negotiations in the WTO - What's wrong with it and what are the alternatives?*, (Red Seattle hasta Bruselas, Bruselas Octubre 2002) <http://www.s2bnetwork.org> (revisada por los autores por última vez en Febrero 2003).

Kokko A, and Magnus Blomstrom "Policies to Encourage Inflows of Technology through Foreign Multinationals", *World Development*, (Vol. 23, No 3, 1995) pp. 459-468.

Mabey, Nick and Richard McNally, *Foreign Direct Investment and the Environment: from pollution havens to sustainable development*, World Wide Foundation (WWF) , Estudio de investigación, (RU, Noviembre 1999), presentado en la conferencia ministerial de Seattle, WA Nov 30-Dec 3, 2000.

http://csdngo.igc.org/finance/fin_WTO_FDI_mabey.htm , (revisado por última vez por los autores en Febrero 2003).

MaqGuide, <http://www.magguide.com> , (revisado por última vez por los autores en Febrero 2003).

Martens, Jens, *The need for a coherent approach to enhance the development impact of Foreign Direct Investment (FDI)* Declaración en la Mesa Redonda de Financiamiento para el Desarrollo acerca de Coherencia en el Desarrollo (B4), UN *International Conference on Financing for Development* , (NU Méjico, Mazo 20, 2002.)

http://weed-online.org/ffd/statement_jens_200302_e.htm (revisado por última vez por los autores en Febrero 2003).

Moran, Theodore., 'The Relationship between Trade, Foreign Direct Investment, and Development: New Evidence, Strategy, and Tactics under the Doha Development Agenda Negotiations' Estudio preparado para Asian Development Bank's Study on Regional Integration and Trade: Emerging Policy Issues for Selected Developing Member Countries, (Septiembre, 2002).

Organisation for Economic Cooperation and Development (OECD), *Detailed Benchmark Definition of Foreign Direct Investment*, tercera edición (Paris, OECD, 1996)

Organisation for Economic Cooperation and Development (OECD), , New Horizons and Policy Challenges for Foreign Direct Investment in the 21st Century, *Global Forum on International Investment* (OECD, Noviembre 2001, Méjico).

<http://www.oecd.org/FR/document/0,,FR-document-0-nodirectorate-no-20-19095-0,00.html> (revisado por última vez por los autores en Febrero 2003).

Organisation for Economic Cooperation and Development (OECD), Development Assistance Database (Paris, OECD, 2003), Source: www.oecd.org/DAC

OXFAM, *Rigged Rules and Double Standards: Trade, Globalisation, and the fight against poverty*, (Oxford, OXFAM International, 2002).

OXFAM, *Loaded against the poor: World Trade Organisation*, Position Paper (Gran Bretaña, Noviembre 1999).

http://www.wtowatch.org/library/admin/uploadedfiles/Loaded_Against_the_Poor_World_Trade_Organisati.pdf (revisado por última vez por los autores en Febrero 2003).

Phillips, N.., *Reconfiguring Subregionalism: The Political Economy of Hemispheric Regionalism in the Americas*, (Para presentar en la Convención Anual de la Asociación de Estudios Internacionales, Nueva Orleans, 23-27 Marzo 2002).

Rodrik, Dani, "The Global Governance of Trade as if Development Really Mattered", Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo, (Octubre 2001, p26).

Sell, Susan K., Multinational Corporations as Agents of Change: The Globalization of Intellectual Property Rights, in: **Cutler, A. Claire; Haufler, Virginia; Porter, Tony** (Ed.): *Private Authority and International Affairs*,(Nueva York 1999).

Singh, Ajit, Foreign Direct Investment And International Agreements: A South Perspective, *Trade-Related Agenda, Development And Equity (T.R.A.D.E.) Occasional Papers* (South Centre, Octubre 2001).

South Centre, *Foreign Direct Investment, Development and the New Global Economic Order*, (South Centre, Ginebra 1997)

Staner, Gregory, *Taking a constitutional look: NAFTA Chapter 11 as an extension of member states' constitutional protection of property*, Law and Policy in International Business, Washington (Invierno 2002)

Stein, E. and C. Daude, *Institutions, Integration, and the Location of Foreign Direct Investment*, (Washington DC, Departamento de Estudios del Banco Interamericano de Desarrollo, 2002).

Subramanian A., *'Mauritius Trade and Development Strategy: What Lessons does it Offer ?'*, Estudio presentado en el Seminario sobre Globalización y Africa, (Washington IMF, Tunes 5 de Abril del 2001).

Tandon, Yash, *The centrality of FDI in contemporary finance-for-development theory*, Southern and Eastern African Trade Information and Negotiations Initiative (SEATINI) Buletin. (Boletín de la Iniciativa de Africa del Sur y del Este de Información sobre Comercio y Negociaciones) (Vol. 5, No. 2, 31 Enero 2002).

Teece, D "Technology transfer by Multinational firms: the resource cost of transferring technological know-how", *The Economic Journal*, (Vol. 87, 1977) pp. 242-261.

Todaro, M. P., *Economic Development*, Séptima Edición (Addison Wesley Longman, 2000).

Twin Plant News, 'What is a Maquila ?' <http://www.twin-plant-news.com/whatls.htm>, (revisado por última vez por los autores en Enero 2003).

United Nations, *Department of Economic and Social Affairs*, Statistical Database (United Nations, 2003, code 169). http://unstats.un.org/unsd/cdb/cdb_dict_xrxx.asp?def_code=169 (revisado por última vez por los autores en Enero 2003).

UNCTAD, *World Investment Report*, CUNCD, (Ginebra, 1996).

UNCTAD, Commission on Investment, Technology and Related Financial Issues, 1 October 1997, 'Criteria for the development friendliness of investment frameworks'. (Ginebra: CUNCD 28-30 Mayo 1997).

UNCTAD, Division de Inversión, Tecnología y Desarrollo de Empresas, Estadísticas sobre IED 2002. http://r0.unctad.org/en/subsites/dite/fdistats_files/fdistats.htm (revisado por última vez por los autores en Enero 2003).

UNCTAD, *Admission and Establishment*, Series sobre Temas en los Acuerdos Internacionales sobre Inversión, 1999.

UNDP, Human Development Report 2002, *Deepening Democracy in a Fragmented World*

Woodward, David, *The Next Crisis? Direct and Equity Investment in Developing Countries*, (Londres, Zed Books, 2001).

World Commission on Environment and Development, *Our Common Future*, (Nueva York: Oxford University Press, 1987).

WTO, Declaración del Grupo de los 77 y China en la Cuarta Conferencia Ministerial de la OMC en Doha, Qatar, (Ginebra, 22/10/2001)

WTO, Comunicado de Prensa, "Position of the ACP Group in view of the WTO Conference", (Bruselas, 7/11/2001).

Notas

¹ UNCTAD, Informe sobre Inversiones Mundiales, 2002 p.1. perspectiva general

² Es necesario subrayar que las mitad de la IED en China es un híbrido de inversión doméstica ya que procede de Hong Kong, "PIB se multiplicó por cuatro entre 1978-95" International Herald Tribune, 1 Octubre 1999, p.10

³Nicholas Lardy, Integrando China en la Economía Global, 2002

⁴Maria Carkovic y Ross Levine "¿La IED acelera el crecimiento económico?" 2002

⁵Banco Mundial, Global Economic Prospects 2003, 2002

⁶Por favor véase que una proporción significativa de Acuerdos Bilaterales Comerciales (ABC) aún no se han ratificado . UNCTAD, Experiencias bilaterales y regionales a la cooperación multilateral en el área de inversión extranjera a largo plazo, particularmente IED. Nota de la Secretaria de la UNCTAD, Reunión de Expertos sobre las Experiencias de aproximaciones Regionales y Bilaterales a la Cooperación Multilateral en la Inversión a largo plazo, particularmente IED, Ginebra, 12-14 Junio 2002, p.6

⁷ Van derStchelle Myriam, Las diferencias entre un acuerdo ABC y un posible acuerdo sobre inversiones en la OMC, Abril 2003

⁸El acuerdo Chile- EE.UU. incluye un Trata Nacional completo, un trato de mínimo estándar, protección frente a la expropiación indirecta, la prohibición de requisitos de resultados, , y establecer un sistema de regulación sobre disputas entre estado e inversor (véase www.ustr.gov)

⁹S. K. Sell, Multinational Corporations as Agents of Change: The globalization of Intellectual Property Rights" in Cutler, A. Claire/Haufler, Virginia/Porter, Tony (Ed): Private Authority and International Affairs, New York, 1999

¹⁰ OCDE, "Características principales del MAI" Simposio del Acuerdo Multilateral sobre Inversiones, Seúl, Corea, 3-4 Abril 1997

¹¹El MAI incluía una definición más extensa de la inversión, derechos de entrada y establecimiento de las bases del MFN y Trato Nacional: prohibición de requisitos de resultados, protección frente a la expropiación, establecer un sistema de regulación sobre disputas entre estado e inversor y entre estados UNCTAD, Lecciones del MAI, 1999.

¹² Zonas de proceso de Exportaciones, Serie de Política e Investigación del Banco Mundial 20, 1992

¹³Jens Martens, "La necesidad de un enfoque coherente para entender el impacto de la IED" Declaración en la Ronda de Conferencias sobre Financiamiento para el desarrollo (b4), NU Conferencia Internacional sobre Financiamiento para el Desarrollo (UN México, Marzo 20, 2002)

¹⁴ Oxfam, *Tax Havens, Releasing the Hidden Billions for Poverty Eradication*, 2000

¹⁵ Las fuentes para este recuadro incluyen consideraciones de los Estados Unidos y de la UE en el Grupo de Trabajo de la WTO sobre Comercio e Inversión, así como documentos informales sobre las discusiones del Grupo de Trabajo

¹⁶ Cámara Internacional de Comercio, informe de prensa, 18 de marzo 2003, Discurso político, Las expectativas de la CIC ante el Acuerdo sobre Inversiones de la OMC, 7 Marzo, 2003

¹⁷ UNCTAD, Informe sobre Inversiones Mundiales, 1998

¹⁸ Banco Mundial, Perspectivas de la Economía Global: Invertir para resolver las oportunidades mundiales, Washington, 2003, p. 123.

¹⁹ UNCTAD, Informe sobre Inversiones Mundiales, 2002..

²⁰ OCDE, New Horizons and Policy Challenges for Foreign Direct Investment in the 21st Century, *Global Forum on International Investment* (OECD, Noviembre 2001, México).

²¹ UNCTAD, Base de datos DITE, UNCTAD 2002, informe LDC. Escapando de la trapa de la pobreza

²² Banco Mundial, Previsiones de la economía global 2003, Washington 2002 (www.worldbank.org/prospects/gep2003/index.htm)

²³ MIGA, Investigación sobre la IED, 2002

²⁴ Banco Mundial, Previsiones de la economía global 2003, Washington 2002 (www.worldbank.org/prospects/gep2003/index.htm)

²⁵ ibid

²⁶ UNCTAD, Tuto Nacional, 1999 p.4

²⁷ Comunicación de EE.UU. al grupo de trabajo de comercio e Inversiones, sobre IED e inversiones de cartera en el acuerdo sobre inversiones de la OMC (WT/WGTI/W/142), 16 septiembre 2002

²⁸ Oxfam, 2001. Rigged Rules and Double Standards, p. 178

²⁹ Ibid.

³⁰ FMI, Estadísticas internacionales financieras- CD-ROM (FMI Washington, 1999)

³¹ Van derstichelle. 2003; Chakravarthi Raghavan (SUNS – issue no. 5037). Luke Eric Peterson. 2003. Nota de investigación: Tratado sobre el arbitrio y desarrollo sostenible de las inversiones bilaterales emergentes; Freshfields Bruckhaus Deringer, “La crisis argentina: Derecho de los inversores extranjeros”, Enero del 2002, disponible en: www.freshfields.com/places/latinamerica/publications/pdfs/2431.pdf

³² UNCTAD, Informe sobre inversiones mundiales 2002, 2002

³³ David Woodward. Marzo 2003. Financial effects of foreign direct investment in the context of a possible wto agreement on investment. Presentation to NGO workshop on WTO negotiations on investment and new issues, Ginebra, 18-19 Marzo 2003, organizado por Third World Network y otros

³⁴ Teece D., "Trasferencia tecnología por las multinacionales: el coste de transferir tecnología de conocimiento" , *The Economic Journal*, Vol. 87, 1977, pp. 242-261.

³⁵ Twin Plant News 2002; and R Buitelaar, R. Padilha and R. Urrutia, 1999; Oxfam, 2001, Rigged rules and double standards: trade, globalisation and the fight against poverty; Mustapha Sadni-Jallab, Enrique Blanco de Armas. 2002. Una revisión del papel y el impacto de una zona de proceso de exportaciones en el comercio mundial: el caso de México presentado en la conferencia "Exchange Rates, Economic Integration and the International Economy" en la Ryerson University Toronto, Canadá May 17-19, 2002; Staci Warden. 2000. Assessing Export Platforms: The Case of the Mexico. Consulting Assistance on Economic Reform Discussion paper n.77. Harvard Institute for International Development.

³⁶ A. Subramanian. El comercio en Mauricio y la Estrategia de Desarrollo: ¿qué lecciones nos ofrece? Inforem presentado en el Seminario de Globalización y África (Washington IMF, Tunis April 5, 2001); World Bank. 2002. Country Assistance Strategy-Mauritius; Christian Aid. 2003. Comercio y Desarrollo; aspectos de la agenda de Doha; Arvin Subramanina and Devesh Roy. 2001. ¿Quién puede explicar el milagro de Mauricio? Meade, Romer, Sachs or Rodrik?. IMF Working Paper.

³⁸ Ha-Joon Chang, Regulación de la Inversión Extranjera desde una perspectiva histórica Lessons for the Proposed WTO Agreement on Investment, 2003.

³⁹ *Ha-Joon Chang, 2003*

⁴⁰ Nick Mabey and Richard McNally, IED y el Medio Ambiente: desde la polución hasta el desarrollo sostenible", World Wide Foundation (WWF) research paper, (UK, Noviembre 1999), presented at the WTO ministerial conference in Seattle, US, 30 Noviembre-3 Diciembre 2000.

⁴¹ Oxfam International. 2003. Comercio con justicia en América: tres razones para decir no al informe FTAA

⁴² MaqGuide, fuente: <http://www.maqguide.com> (revisado por última vez el 4 Febrero 2002).

⁴³ 'Toxic Shock in a Mexican Village', *Multinational Monitor*, vol.16 no.10, Octubre 1995.

⁴⁴ Petitioner's Outline of Argument, In the Supreme Court of British Columbia, in the Matter of Arbitration Pursuant to Chapter 11 of NAFTA between Metalclad Corporation and the United Mexican States, ICSID Additional Facility, case number ARB(AF)/97/1, 22 Enero 2001.

⁴⁵ Véase NAFTA, Capítulo 11: Inversiones, Sección A – Inversiones, Artículo 1110: Expropiación and Compensación(fuente: <http://www.nafta-sec-alena.org/english/nafta/chap-111.htm#A1110>) and FTAA – Free Trade Area of the Americas Draft Agreement , Chapter on Investment, Article 10: Expropriation and Compensation (source: http://www.ftaa-alca.org/ftaadraft/eng/ngine_2.asp#art10).

⁴⁶Final Award in the Matter of Arbitration Under Chapter 11 of the North American Free Trade Agreement, Metalclad Corporation v. the United Mexican States, Centro Internacional para la regulación de las disputas sobre Inversiones, 23-24 Agosto 2000.

⁴⁷ Hearing in European Parliament with Commissioner Lamy, Organizado por Heinrich Boll Foundation y el Grupo Verde del Parlamento europeo , 6 Marzo 2003.

⁴⁸ Nota de la Secretaria de la OMC, Informe de la Reunión del 7 y 8 de Marzo 2001, WT/M/14, p.6.

⁴⁹ Comisión europea y estados miembros, communication on development provision submitted to the Working Group on Trade and Investment (WT/WGTI/W/140), 12 Septiembre 2002.

⁵⁰ Comunicación de la Comisión Europea y sus estados miembros "Policy space for development to the WTO Working Group on Trade and Investment", WT/WGTI/ W/ 154, 7 April 2003.

⁵¹ Esta sección utiliza elementos del informe de Peter Hardstaff, The 'Flexibility' Myth: Why GATS is a bad model for a new WTO investment agreement.

⁵² Fuente: World Development Movement, 2003
Van derStichelle, Myriam, Bilateral investment treaties and a WTO investment framework, 2003

⁵³ Van derStichelle, Myriam, Bilateral investment treaties and a WTO investment framework, 2003

⁵⁴ Comunicación de la Comisión europea y sus estados miembros al Grupo de Trabajo sobre Comercio e Inversiones con Trato no Discriminatorio (WT/ WGTI/ W/ 122), 27 Junio 2002.

⁵⁵ Comunicación de la Comisión europea y sus estados miembros al Grupo de Trabajo sobre Comercio e Inversiones WT/WGTI/ W/ 154, 7 Abril 2003.

⁵⁶ La retirada solo se puede llevar al cabo de tres años tras el compromiso, con el consentimiento de los miembros de la OMC y si hay compensación, normalmente bajo otro tipo de liberalización

⁵⁷ Tras el fracaso del 16 de diciembre, , la UE sugirió que la lista de enfermedades de EE.UU servía como una lista de mínimos y por lo tanto entraba en contradicción con las repetidas garantías que se había presentado en meses previos.

⁵⁸ Aileen Kwa, 2003, pp31.

⁵⁹ Los siete temas de clarificación son competencia y definición; transparencia; no discriminación; modalidades de compromiso para el pre establecimiento basado en el tipo GATS; condiciones de desarrollo; excepciones y una balanza para el pago de salvaguardias; consulta y la creación de un mecanismo para la disputa entre estados miembros

⁶⁰Revisando las palabras de la Declaración ministerial de la Ronda de Uruguay de 120 de Septiembre de 1996, llama la atención la debilidad de los mandatos de negociación sobre el IPR. El primer párrafo habla sobre las negociaciones clarificando las provisiones del GATT y elaborando "unas nuevas reglas y disciplinas más apropiadas", el segundo menciona el sistema multilateral que se está desarrollando para el comercio de los bienes elaborados nacionalmente; y el tercer párrafo establece que las negociaciones no deberían de prejuzgar las iniciativas complementarias en la WIPO o en otros lugares. Tal y como observa Gervais, el edificio entero del ADPIC se basa en las siguientes palabras "y elabora nuevas reglas apropiadas y disciplinas"

