



Conferencia de las  
Naciones Unidas sobre  
Comercio y Desarrollo

Distr.  
LIMITADA

TD/B/ITNC/L.1/Add.2  
27 de abril de 1995

ESPAÑOL  
Original: INGLÉS

---

COMISION DE LA INVERSION INTERNACIONAL  
Y LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES  
21º período de sesiones  
Ginebra, 24 a 28 de abril de 1995

PROYECTO DE INFORME DE LA COMISION DE LA INVERSION  
INTERNACIONAL Y LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES SOBRE  
SU 21º PERIODO DE SESIONES

celebrado en el Palacio de las Naciones, Ginebra,  
del 24 al 28 de abril de 1995

Relator: Sr. W. HAYNES (Estados Unidos de América)

Adición

ANEXO

Resúmenes de las exposiciones de los grupos oficiosos

Anexo

RESUMENES DE LAS EXPOSICIONES DE LOS GRUPOS OFICIOSOS

Grupo sobre los marcos internacionales para la  
inversión extranjera directa

1. Este grupo tenía por objetivo informar a la Comisión acerca de la evolución de los debates o negociaciones celebrados en otros órganos acerca del marco internacional para la inversión extranjera directa. Los instrumentos examinados fueron los principios no vinculantes de la Cooperación Económica de Asia y el Pacífico (CEAP) en materia de inversiones, los trabajos en curso en la OCDE para elaborar un acuerdo multilateral de inversiones y los Acuerdos de la Ronda Uruguay relativos a la inversión extranjera directa.
2. El Sr. R. P. Napitupulu, Presidente Adjunto de la Junta de Planificación y Coordinación de Inversiones de Indonesia, habló de los principios no vinculantes de la CEAP en materia de inversiones, que habían sido aprobados en diciembre de 1994. Este conjunto de principios comprendía disposiciones sobre transparencia, no discriminación entre economías de origen, principio de equiparación con los nacionales, incentivos para la inversión, condiciones de ejecución, expropiación e indemnización, repatriación de fondos, solución de controversias, entrada y estancia del personal, evitación de la doble imposición, comportamiento de los inversores y eliminación de los obstáculos a la exportación de capitales. En la reunión ministerial de la CEAP en 1995 se estudiaría más a fondo la forma en que estos principios podrían aplicarse con miras a alcanzar la meta de una inversión libre y abierta en la región, incluida la preparación de un plan de acción.
3. El Sr. Geiger, Director Adjunto de Asuntos Financieros, Fiscales y Empresariales de la OCDE, explicó que las negociaciones sobre un acuerdo multilateral en materia de inversiones se iniciarían probablemente en la Reunión Ministerial de 1995. Esta iniciativa respondía a una necesidad percibida por muchos países en el sentido de que el marco jurídico internacional vigente para la inversión extranjera directa era inadecuado para hacer frente al crecimiento exponencial de la IED en los últimos decenios y a la importancia creciente de las empresas transnacionales en una economía globalizada. Aunque existían muchos acuerdos e instrumentos

relativos a la IED, estos acuerdos e instrumentos no constituían, aun tomados conjuntamente, un marco coherente, completo y multilateral para la IED. La OCDE, según explicó el Sr. Geiger, parecía ser el foro apropiado para esas negociaciones, porque podría aprovechar la labor ya realizada en esa organización (incluidos los Códigos de Liberalización y la Declaración sobre Inversión Internacional y Empresas Multinacionales, entre otros). Dijo que eran necesarias nuevas disciplinas en la esfera de las inversiones, en particular en materia de privatización y prácticas comerciales restrictivas, disposiciones aplicables a las autoridades subnacionales y solución de controversias. Por consiguiente, parecía que un instrumento sobre inversión extranjera directa que incluyera las normas más avanzadas actualmente previstas en la esfera de la liberalización, la protección y la solución de controversias y que garantizara un equilibrio de los compromisos, podría contar con el apoyo político necesario. Los elementos clave de dicho marco eran como sigue: obligaciones de liberalización (incluida la equiparación con los nacionales antes del establecimiento, la no discriminación y los procedimientos para promover nuevas medidas de liberalización); las obligaciones de protección, incluidas normas generales y específicas para el tratamiento de inversores extranjeros, tales como garantías en materia de expropiación y transferencia de fondos; un mecanismo para la solución de controversias, incluidas las diferencias entre los Estados y los inversores privados procedentes de otros Estados; y la posibilidad de adhesión por parte de países no miembros de la OCDE. Así pues, aunque el acuerdo iba a negociarse solamente entre países de la OCDE, quedaría abierto a la adhesión de países no miembros que estuvieran en condiciones de cumplir las obligaciones impuestas por el acuerdo. Además, el Sr. Geiger señaló que estaba en marcha un proceso de consultas con países no miembros para garantizar que las opiniones y preocupaciones de estos países se tuvieran plenamente en cuenta en el proceso de negociación. Con tal fin, el Sr. Geiger anunció que la OCDE también se proponía fortalecer la cooperación y desarrollar sinergias con otros organismos internacionales que también se ocupan de la IED, tales como la OMC, el Banco Mundial y la UNCTAD.

4. El Sr. Adrian Otten, Director de la División de Propiedad Intelectual e Inversión, de la Organización Mundial del Comercio, señaló que la OMC estaba elaborando gradualmente normas en la esfera de la IED. Los Acuerdos de

la Ronda Uruguay contenían cierto número de instrumentos directamente relacionados con la IED y encaminados a mejorar el clima de las inversiones en todo el mundo, ya que liberalizaban el acceso a los mercados y abrían nuevas posibilidades para la IED. Los acuerdos más importantes en relación con la IED eran el Acuerdo sobre las Medidas en materia de Inversiones relacionadas con el Comercio, el Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios, el Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio, el Acuerdo sobre Contratación Pública y el Acuerdo sobre Subvenciones. Con respecto a la ampliación de las negociaciones sobre cuestiones relativas a la IED, la cuestión fundamental no era si iban a celebrarse esas negociaciones, sino cuándo. En algunos de los nuevos acuerdos relativos a la IED existían compromisos escritos para revisar las normas existentes en un plazo de cinco años a partir de la entrada en vigor del Acuerdo por el que se establece la OMC.

5. El Profesor John Kline, de la Universidad de Georgetown, dijo que veía por lo menos tres objetivos para justificar el establecimiento de un marco internacional para la inversión extranjera directa: ampliar el consenso sobre los principios vigentes en materia de inversiones o sobre su cobertura por países; abrir nuevos campos para el estudio de nuevas cuestiones relacionadas con las inversiones; y congelar las recientes liberalizaciones e impedir su repetición, ya que muchas de ellas se habían efectuado de modo unilateral. No era conveniente adoptar un enfoque fragmentario para establecer un marco internacional para la IED, basado en los elementos existentes. En la esfera de las inversiones internacionales, aún no se sabía qué tipo de estructura o patrón se necesitaba. La propia materia seguía evolucionando y las definiciones se iban modificando a medida que las empresas utilizaban más tipos de inversiones con baja participación o sin participación en el capital y concertaban diversas alianzas con empresas internacionales. El número de empresas transnacionales había registrado un crecimiento exponencial, mientras que las características de las empresas eran cada vez más diversas. Por ello, de momento el mejor enfoque podría ser uno de carácter amplio y no jerárquico, que aprovechara la experiencia, las competencias técnicas y las perspectivas de muchas instituciones (OCDE, OMC, CEAP, TLC, UNCTAD, Banco Mundial).

Grupo sobre acontecimientos recientes en materia de inversiones  
internacionales y empresas transnacionales

6. La Sra. S. Ostry, Presidenta del Centro de Estudios Internacionales de la Universidad de Toronto, declaró que las inversiones extranjeras directas habían dado origen a una integración más profunda. Tras el retroceso de la IED en 1991 y 1992, la recuperación se había caracterizado por la concentración de las corrientes de IED hacia el Asia oriental, y algunos países en desarrollo se habían convertido en importantes países de origen de esas inversiones. El período posterior a la segunda guerra mundial se había caracterizado por tres fases en la evolución de la economía internacional y de los marcos institucionales conexos. La primera fase había consistido en un intento exitoso de reducir los obstáculos al comercio entre los países, mediante el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio. La segunda fase había consistido en la liberalización y reforma del sistema financiero internacional en los años setenta, en parte para reaccionar ante las importantes repercusiones de los movimientos de petrodólares sobre los mercados financieros y monetarios occidentales. La tercera fase de la evolución de la economía mundial hacia una integración más profunda consistió en los enormes incrementos de las corrientes y masas de IED a partir de mediados del decenio de 1980. Este incremento se había visto impulsado por la intensificación de la competencia mundial, la revolución en las tecnologías de la información y el crecimiento registrado por las industrias de tecnología avanzada y servicios. El aspecto esencial de la tercera fase había sido la omnipresencia de las empresas transnacionales, que habían servido de vehículo para el comercio, la inversión extranjera directa y las corrientes de tecnología en ambos sentidos. Las alianzas estratégicas también habían constituido una característica importante de la tercera fase debido al aumento de los costos y riesgos que iban asociados a la investigación y el desarrollo, combinados con el imperativo de innovación continua que se imponía a las empresas transnacionales para conservar su cuota de mercado en una economía mundial cada vez más competitiva. Esto dio origen al problema de la posible marginación de los países más pequeños por su limitada capacidad de asociación estratégica en las alianzas concertadas por empresas transnacionales para desarrollar actividades de investigación y desarrollo.

7. Esta profunda integración había tenido hondas repercusiones normativas, y el establecimiento de la Organización Mundial del Comercio era una nueva etapa importante para la continuación de un sistema multilateral basado en normas. También sería importante que se realizaran progresos en la reforma del FMI y del Banco Mundial.

8. Una de las características centrales de la tercera fase era la implantación de una integración más profunda en esferas que tradicionalmente se consideraban como pertenecientes al campo "interno" y estaban estrechamente relacionadas con cuestiones de soberanía nacional.

9. Hasta la fecha, los foros regionales y bilaterales habían sido los lugares de reunión más activos para intentar resolver estas cuestiones. No obstante, para lograr mantener un sistema multilateral basado en normas esas cuestiones tendrían que resolverse en última instancia en la OMC. La Sra. Ostry añadió, sin embargo, que la UNCTAD estaría en buenas condiciones para actuar de fuente de apoyo analítico para la OMC, por su competencia en cuestiones de inversiones y su composición más amplia.

10. En relación con la marginación aparente de Africa, este problema podía guardar relación con el efecto de marginación provocado por una integración más profunda, combinado con una débil capacidad para concertar asociaciones estratégicas. Por último, en el contexto de una integración profunda no parecía apropiado caracterizar las pautas internacionales de producción por el ciclo del producto y la experiencia de Asia oriental ponía de manifiesto la necesidad de utilizar, en su lugar, una perspectiva basada en el concepto de ciclo del sistema de producción.

#### Grupo sobre incentivos e inversión extranjera directa

11. El grupo examinó las razones a favor y en contra de ofrecer incentivos a los inversores extranjeros y la cuestión conexas de la competencia entre países que ofrecen incentivos para atraer IED.

12. El Sr. Trevor Nuttal, de Arthur Andersen, señaló el crecimiento de los incentivos a la IED. Ahora se orientaba un mayor número de incentivos a atraer la IED que podía crear empleos, fomentar la transferencia de tecnología y promover las exportaciones. También había una clara tendencia a conceder incentivos discrecionales. El orador citó una serie de ejemplos de inversiones importantes que habían recibido incentivos. Sin embargo, en

todos estos casos, los incentivos, por importantes que fueran, no eran el factor decisivo para decidir la ubicación de un proyecto de IED entre los países competidores. Se planteaba también la cuestión de la licitación entre diversas regiones de un país, e inclusive entre diversas ciudades. De todo esto resultaba evidente que existía la necesidad de mejorar la cooperación a nivel nacional e internacional. De especial importancia era la cooperación en la recopilación de datos, así como la necesidad de aumentar la transparencia sobre las condiciones de admisibilidad y de fijar límites máximos al monto de los incentivos. La experiencia en estos últimos aspectos era positiva, puesto que, en general, la mayoría de los incentivos dentro de la Comunidad Europea eran inferiores a los límites máximos fijados por la Comisión Europea.

13. El Sr. J. Jegathesan, Director General Adjunto del Organismo de Desarrollo Industrial de Malasia, observó que existían dos tipos distintos de incentivos: incentivos financieros iniciales otorgados sobre todo por los países desarrollados e incentivos finales otorgados sobre todo por los países en desarrollo. Los países ofrecían incentivos porque todos los demás países los ofrecían. Sin embargo, para un inversor, los incentivos eran sólo uno de los aspectos de la cuestión; cuanto más interesantes fueran las demás condiciones de política, menos necesidad habría de otorgar incentivos. Un tercer aspecto era la tendencia de los países desarrollados a otorgar incentivos para impedir que la IED saliera del país. También había necesidad de mejorar la transparencia y de conocer mejor lo que estaban haciendo los demás países. Tal vez podría negociarse en el marco de las Naciones Unidas una convención internacional sobre la transparencia de los incentivos a la IED.

14. El profesor Donald Lecraw, de la Western Business School de la Universidad de Ontario occidental, Canadá, explicó que los incentivos se justificaban para cubrir la disparidad entre las tasas de rendimiento sociales y privadas de los proyectos de IED que aportaban efectos externos a la economía local y, en consecuencia, corregían las distorsiones del mercado. En los países desarrollados, en que los salarios eran elevados, los incentivos contribuían a mantener el empleo calificado. El problema era que, para conseguir al mismo tiempo IED así como empleos, a veces los gobiernos tenían que pagar más de lo que era socialmente deseable. También intervenían

algunos factores políticos. Cuando los incentivos se concedían de manera general, uno de los principales problemas consistía en que se subvencionaba la IED que se hubiera efectuado de todas maneras. Entre las medidas encaminadas a controlar el aumento de los incentivos a la IED figuraban los esfuerzos más intensos que debían llevarse a cabo para obtener información, mejorar la transparencia, y mejorar la comparabilidad de los datos sobre incentivos.

Grupo sobre los efectos de la crisis mexicana sobre la IED

15. Este grupo examinó los efectos de la crisis financiera en la inversión extranjera directa en México y en el comportamiento de las empresas transnacionales, y dedujo algunas enseñanzas sobre los vínculos entre la IED y otras formas de entrada de capital, así como sobre las consecuencias para la IED en tanto que una forma de entrada de capital en relación con otras corrientes de capital.

16. El Sr. Benito Bucay, asesor de la industria privada en México y presidente de la Fundación Mexicana de Calidad Total, observó que la IED, al igual que cualquier otra clase de inversión, dependía de un camino de crecimiento razonablemente estable con prosperidad bien distribuida. Las reformas económicas que México había aplicado desde 1987 habían atraído grandes entradas de IED, que llegaron a un máximo de 8.000 millones de dólares en 1994. Sin embargo, esta cifra, aunque considerable, no compensaba los 20.000 millones de dólares de salidas de inversiones de cartera. Por lo general, los inversores daban por supuesto que la inversión directa era relativamente independiente de otras clases de entradas de inversión extranjera, pero la reciente crisis financiera había tenido efectos negativos sobre la inversión en acciones de capital: en 1995 la IED ascendería probablemente a menos de la mitad de la cifra registrada en 1994. Sin embargo, no había ninguna razón por la que esos niveles de entradas no volvieran a alcanzarse durante los próximos años, puesto que las bases económicas eran sólidas y el acceso que ofrecía el TLC al mercado norteamericano seguía siendo un factor de atracción de las empresas transnacionales.

17. Una de las razones por la cual no se había anticipado la actual crisis financiera era que el déficit creciente en cuenta corriente debido al aumento de las importaciones se había considerado como una contraparte sostenible y necesaria de un excedente en la cuenta de capital debido a las grandes entradas de inversiones de cartera. No se había puesto en tela de juicio la

salud de la economía; sin embargo, en unos pocos meses, quedaron desmentidos los puntos de vista tradicionales. Ahora se consideraba que las entradas de capital habían sido mal utilizadas en gastos corrientes y en modificar la estructura de la producción haciendo que dependiera cada vez más de las importaciones. La capacidad de exportación también estaba llegando a su límite, de manera que el déficit corriente seguiría aumentando mientras se dispusiera de capital extranjero. Era necesario prestar mayor atención en el futuro al desarrollo de las empresas pequeñas y medianas a fin de ofrecer empleos productivos a la fuerza de trabajo que ya era considerable y seguía creciendo.

18. El Sr. Kurt Unger Rubin, investigador del Centro de Investigación y Docencia Económicas, México, dijo que una consecuencia de la crisis financiera era un cambio en la orientación del mercado de las empresas en favor de las exportaciones en contraposición a los consumidores internos, que estaba provocando una reducción del consumo innecesario. El cambio era inmediato sobre todo en el caso de las industrias y empresas que ya estaban muy vinculadas a los mercados de exportación: se trataba de las industrias dominadas por las empresas transnacionales tales como las de automóviles, equipo electrónico, productos químicos (en parte) y algunos servicios (turismo) así como las industrias que estaban en su mayoría en manos de empresas nacionales tales como la industria petroquímica (plásticos, acero, textiles y productos agrícolas). La mayoría de las empresas nacionales no habían podido pasar de la producción destinada al mercado interno a las exportaciones sin medidas de apoyo que alentarán innovación y la productividad. En consecuencia, el Estado podía desempeñar un papel en la esfera de la política industrial, papel que era indispensable y que complementaba la privatización y la desregulación en una economía abierta.

19. Una vez terminadas las exposiciones de los expertos, se llevó a cabo un amplio debate a fondo acerca de las enseñanzas que otros países podían deducir de la experiencia de México en cuanto a la interacción de las diversas clases de inversión extranjera y su impacto sobre el desarrollo.

-----