

**CONFERENCIA DE LAS NACIONES UNIDAS SOBRE  
COMERCIO Y DESARROLLO**

# **INCENTIVOS**

**Colección de publicaciones de la UNCTAD sobre temas  
relacionados con los acuerdos internacionales de inversión**



**NACIONES UNIDAS  
Nueva York y Ginebra, 2004**

### NOTA

En la Secretaría de las Naciones Unidas, corresponde a la UNCTAD ocuparse de todas las cuestiones relacionadas con la inversión extranjera directa y las empresas transnacionales. La ejecución del Programa de Empresas Transnacionales corrió a cargo, primero, del Centro de las Naciones Unidas sobre las Empresas Transnacionales (1975-1992) y, después, de la División de Empresas Transnacionales y Gestión del Departamento de Desarrollo Económico y Social de las Naciones Unidas (1992-1993). En 1993 se transfirió el Programa a la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo. La UNCTAD procura entender mejor la naturaleza de las empresas transnacionales y su contribución al desarrollo y crear un clima favorable a la inversión internacional y al desarrollo de la empresa. Con este fin la UNCTAD organiza debates intergubernamentales, análisis e investigaciones, actividades de asistencia técnica, seminarios, reuniones técnicas y conferencias.

Cuando en el presente estudio se hace referencia a “países”, el término se aplica también a territorios o zonas, según el caso; las denominaciones empleadas en la presente publicación y la forma en que aparecen expuestos los datos que contiene no implican, de parte de la Secretaría de las Naciones Unidas, juicio alguno sobre la condición jurídica de países, territorios, ciudades o zonas, o de sus autoridades, ni respecto de la delimitación de sus fronteras o límites. Además, los nombres de los grupos de países utilizados en el presente estudio sólo tienen por finalidad facilitar el análisis general o estadístico y no implican juicio alguno sobre la etapa de desarrollo alcanzada por cualquier país o zona.

El material contenido en el presente estudio se podrá citar libremente siempre que se indique la fuente.

UNCTAD/ITE/IIT/2003/5
-----------------------

PUBLICACIÓN DE LAS NACIONES UNIDAS
------------------------------------

<i>No. de venta:</i> S.04.II.D.6
----------------------------------

ISBN 92-1-11-112613-4
-----------------------

ISSN 1810 3987 [--1]
----------------------

Copyright © Naciones Unidas, 2004  
Reservados todos los derechos  
Impreso en Suiza

---

## **Colección de publicaciones temáticas sobre los AII**

El principal objetivo de la colección de publicaciones de la UNCTAD sobre temas relacionados con los acuerdos internacionales en materia de inversión –y otros instrumentos pertinentes– es analizar los conceptos y los aspectos fundamentales de dichos acuerdos y ponerlos al alcance del lector en forma fácilmente accesible. Los temas tratados son los siguientes:

- Acuerdos internacionales de inversión: flexibilidad para fomentar el desarrollo
- Admisión y establecimiento
- Alcance y definición
- Competencia
- Contratos del Estado
- Empleo
- Enseñanzas del AMI
- Expropiación
- Fijación de precios de transferencia
- Imposición
- Incentivos
- Inversión extranjera directa y desarrollo
- Medidas adoptadas por el país de origen
- Medidas comerciales relacionadas con las inversiones
- Medidas referentes a las operaciones de las empresas adoptadas por el país receptor
- Medio ambiente
- Pagos ilícitos
- Responsabilidad social

Solución de controversias (entre el inversionista y el Estado)  
Solución de controversias (entre Estados)  
Tendencias de los acuerdos internacionales en materia de  
inversión: panorama general  
Transferencia de fondos  
Transferencia de tecnología  
Transparencia  
Trato de la nación más favorecida  
Trato justo y equitativo  
Trato nacional

---

## Prefacio

La secretaría de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD) está aplicando un programa de trabajo sobre los acuerdos internacionales de inversión para ayudar a los países en desarrollo a participar lo más eficazmente posible en la reglamentación de las inversiones internacionales en los ámbitos bilateral, regional, plurilateral y multilateral. El programa comprende la investigación y elaboración de políticas, incluida la preparación de una colección de publicaciones temáticas; el fortalecimiento de la capacidad de los recursos humanos y de las instituciones, incluida la celebración de seminarios de capacitación, simposios regionales, cursos de formación, y el apoyo a la búsqueda de un consenso intergubernamental, así como diálogos entre negociadores y grupos de la sociedad civil.

La presente publicación forma parte de esa colección. Está destinada a funcionarios públicos, dirigentes de empresa, representantes de organizaciones no gubernamentales (ONG), funcionarios de organismos internacionales e investigadores. En la colección se procura facilitar análisis equilibrados de los asuntos que se pueden plantear en la negociación de los acuerdos internacionales en materia de inversión. Cada estudio trata de un tema distinto y es independiente de los demás, pero los temas están estrechamente relacionados entre sí, por lo que en los estudios se presta particular atención a esa relación.

La colección está a cargo de un equipo guiado por Karl P. Sauvant y James Zhan. La principal responsable de su elaboración es

Anna Joubin-Bret, que supervisa la elaboración de los documentos en sus diversas etapas. El equipo está formado por Federico Ortino y Jörg Weber. Son asesores principales Peter Muchlinski, Patrick Robinson y Pedro Roffe. El presente documento se basa en una versión original preparada por Joachim Karl y Marcela Anzola. En la versión final se recogen los comentarios recibidos de, entre otras personas, Anders Ahnlid, Ivo Kaufmann, Mark Koulen y M. Sornarajah. La edición electrónica estuvo a cargo de Teresita Sabico.



Ginebra, diciembre de 2003

Rubens Ricupero  
Secretario General de la UNCTAD

---

## Agradecimientos

El programa de trabajo de la UNCTAD sobre los acuerdos internacionales de inversión está a cargo de un equipo de funcionarios y consultores de la UNCTAD encabezados por James Zhan, bajo la dirección general de Karl P. Sauvant y Khalil Hamdani. El equipo está integrado por Hamed El-Kady, Deepali Fernandes, Nicolas Guerrero, Anna Joubin-Bret, Moritz Hunsmann, Aurélie Legrand, Federico Ortino, Jörg Weber y Susanna Zammataro. La asistencia administrativa está a cargo de Séverine Excoffier-El Boutout y Jayanti Gupta.

La UNCTAD lleva a cabo una serie de actividades relacionadas con el programa de trabajo en cooperación con otras organizaciones intergubernamentales, como la Agencia de la Comunidad de Habla Francesa, el Banco Centroamericano de Integración Económica, la Secretaría de la CARICOM, la Fundación Alemana para el Desarrollo Internacional, la Corporación Interárabe de Garantía de Inversiones, el Banco Interamericano de Desarrollo, la Liga de los Estados Árabes, la Organización de los Estados Americanos, la Secretaría de Integración Económica Centroamericana y la Secretaría General de la Comunidad Andina. La UNCTAD también ha cooperado con organizaciones no gubernamentales (ONG), como el Centro de Investigación sobre las Empresas Multinacionales, la Unión de Consumidores y Sociedad Fiduciaria de la India, la Fundación de Investigaciones sobre las Empresas Multinacionales (SOMO) de los Países Bajos, el Foro de Investigaciones Económicas (Egipto), la Mesa Redonda Europea de Industriales, la Fundación Friedrich Ebert (Alemania), la Fundación Alemana para el Desarrollo Internacional, la Confederación Internacional de Organizaciones Sindicales Libres, el Instituto de Recursos e Investigaciones Laborales (LaRRI) (Namibia), Oxfam, la Red del Tercer Mundo y el Fondo Mundial para la Naturaleza. Desde 2002 una parte del programa de trabajo se ejecuta en cooperación con la Organización Mundial del Comercio (OMC).

Hasta ahora se han recibido fondos para el programa de trabajo de Australia, Brasil, Canadá, Francia, Japón, Noruega, Países Bajos, Reino Unido, Suecia, Suiza, y la Comisión Europea. Alemania, Argentina, Botswana, China, Colombia, Costa Rica, Croacia, Cuba, Djibouti, Egipto, Gabón, Guatemala, India, Indonesia, Jamaica, Malasia, Mauritania, Marruecos, México, Namibia, Pakistán, Perú, Qatar, la República Checa, Singapur, Sudáfrica, Sri Lanka, Tailandia, Trinidad y Tabago, Túnez, Venezuela y el Yemen también han contribuido al programa de trabajo acogiendo simposios regionales, seminarios nacionales o actividades de capacitación.

Al ejecutar este programa de trabajo, la UNCTAD también ha colaborado estrechamente con una serie de organizaciones internacionales, regionales y nacionales, como el Centro de Estudios Interdisciplinarios de Derecho Industrial y Económico (Universidad de Buenos Aires), el Instituto Indio de Comercio Exterior, el Centro Legon de Accra (Ghana), ProInversión (Perú), Pontificia Universidad Católica del Perú, la Universidad Nacional de Singapur, la Universidad Senghor (Egipto), la Universidad de Dar Es Salaam (República Unida de Tanzania), la Universidad de Los Andes (Colombia), la Universidad de Campinas (Brasil), la Universidad de Lima (Perú), la Universidad del Pacífico (Perú), la Universidad de Pretoria (Sudáfrica), la Universidad la Ciudad de Túnez (Túnez), la Universidad de Yaoundé (Camerún), el Centro de Consultas sobre Asuntos de la OMC de Shanghai (China) y la Universidad de las Indias Occidentales (Jamaica y Trinidad y Tabago). Se agradecen profundamente todas esas contribuciones.



---

## ÍNDICE

	<i>Página</i>
Prefacio .....	v
Agradecimiento .....	vii
Resumen .....	1
<b>INTRODUCCIÓN</b> .....	<b>3</b>
<b>I. EXPLICACIÓN DE LA CUESTIÓN</b> .....	<b>5</b>
A. ¿Qué son los incentivos a la inversión? .....	5
B. ¿Qué cuestiones normativas clave están en juego? .....	9
<b>II. EVALUACIÓN Y ANÁLISIS</b> .....	<b>13</b>
A. Definición de “incentivo” .....	13
B. No discriminación .....	19
1. Trato nacional y NMF .....	19
a) Alcance de la protección .....	20
b) Los incentivos, excluidos de los principios de no discriminación .....	21
c) Trato de incentivos fiscales .....	22
d) Otras excepciones .....	25
2. Incentivos relacionados con prescripciones en materia de resultados .....	26
C. Transparencia .....	26
D. Corregir los posibles efectos negativos de la competencia por los incentivos .....	28
1. Límites a la flexibilización de las normas reguladoras .....	30
a) Protección del medio ambiente .....	30
b) Derechos laborales .....	32
c) Planteamientos conjuntos .....	33
2. Establecimiento de mecanismos internacionales de control o consulta .....	34

	<i>Página</i>
a) Desalentar algunos planteamientos adoptados para la concesión de incentivos .....	35
b) Armonización regional .....	35
c) Mecanismos de control .....	36
d) Disposiciones sobre consultas o futuras negociaciones .....	39
E. Aliento de los incentivos orientados al desarrollo .....	42
1. Incentivos de países receptores .....	42
2. Incentivos del país de origen .....	45
<b>III. INTERACCIÓN CON OTROS TEMAS Y CONCEPTOS .....</b>	<b>55</b>
<b>CONCLUSIÓN: REPERCUSIONES EN LA ECONOMÍA Y EL DESARROLLO Y OPCIONES DE POLÍTICA .....</b>	<b>61</b>
A. Repercusiones en la economía y el desarrollo .....	61
B. Opciones de política: planteamientos y formulaciones alternativas .....	66
<b>Bibliografía .....</b>	<b>79</b>
<b>Selección de publicaciones de la UNCTAD sobre las empresas transnacionales y la inversión extranjera directa .....</b>	<b>85</b>
<b>Cuestionario .....</b>	<b>99</b>
<b>Recuadros</b>	
I.1. Tipos de incentivos .....	6
II.1. Evolución de las normas sobre las subvenciones en el GATT .....	14
II.2. Experiencia de la UE en la regulación de la ayuda otorgada por los Estados .....	37
<b>Cuadro</b>	
III.1. Interacción entre cuestiones y conceptos .....	55

---

## *Resumen*

Los incentivos se utilizan con frecuencia como instrumento normativo para atraer la inversión extranjera directa (IED) y conseguir más beneficios de ella. Dichos incentivos pueden ser financieros, fiscales o de otro tipo (por ejemplo, basados en la reglamentación).

Los incentivos constituyen un fenómeno relativamente nuevo en los acuerdos internacionales de inversión (AII). Hasta ahora, la gran mayoría de los AII no contenían disposiciones específicas al respecto. Se aplicaban más bien las normas “habituales” de los tratados relativas a la protección de las inversiones, como el principio de no discriminación, y las disposiciones sobre impuestos y contratos estatales. Este planteamiento deja a los países receptores un considerable margen de discreción en el diseño y aplicación de sus programas nacionales de incentivos. Tienen libertad para reservar éstos a determinadas categorías de empresas o a destinos de la inversión concretos, siempre que respeten el principio de no discriminación. El único acuerdo multilateral que controla algunos incentivos es el Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias (Acuerdo SMC), de la OMC. En él se consideran las subvenciones relacionadas con el comercio. Puede incluir también las subvenciones a la inversión que distorsionan el comercio, en particular los incentivos a la inversión.

Dada la importante función que los incentivos desempeñan en la competencia mundial para atraer la IED y obtener tener más beneficios de ella, la tendencia en los AII más recientes –en particular en el plano regional y multilateral– ha sido abordarlos de manera explícita. Las cuestiones que se plantean con mayor frecuencia en este contexto son la definición de “incentivos”, la aplicación del principio de no discriminación para regular los incentivos (incluido el condicionamiento de éstos a las prescripciones en materia de resultados), la transparencia en las políticas de incentivos, la adopción de medidas sobre la competencia por los incentivos limitando la posibilidad de flexibilizar las normas o estableciendo mecanismos

internacionales de control y consulta con respecto a la concesión de incentivos y el aliento de incentivos orientados al desarrollo tanto por parte del país receptor como por el de origen.

Los incentivos pueden ser un instrumento para que los países lleven a cabo sus estrategias de desarrollo. Si se utilizan adecuadamente, pueden compensar algunas deficiencias del entorno empresarial que no se pueden corregir fácilmente. Pueden ayudar también a corregir la incapacidad del mercado de captar los beneficios más amplios resultantes de las externalidades de la producción. Al mismo tiempo, los incentivos pueden provocar competencia entre los países y desviar recursos financieros que, de lo contrario, se utilizarían con mayor eficacia para actividades de desarrollo. Además, la eficacia de los incentivos es incierta en algunas circunstancias. La experiencia revela que no ocupan un alto lugar entre los determinantes de la IED y que, en muchos casos, pueden representar un desperdicio de recursos.

La principal alternativa al tratar los incentivos en el contexto de los AII es entre no incluir en los acuerdos ninguna norma específica sobre los incentivos e incluir disposiciones al respecto. En este último caso, se presentan automáticamente algunas otras opciones, como la definición de “incentivos”; la aplicación del principio de no discriminación para regular las políticas de incentivos, incluido el condicionamiento de éstos a las prescripciones en materia de resultados; el planteamiento de la competencia por los incentivos limitando la posibilidad de flexibilizar las normas; el establecimiento de mecanismos internacionales de control o consulta para la concesión de incentivos, y el aliento de incentivos orientados al desarrollo por parte tanto de los países receptores como los de origen.

---

## INTRODUCCIÓN

Una de las características de la globalización es la competencia mundial por la IED. En los dos últimos decenios, la mayor parte de los países han liberalizado sus regímenes de inversión y abierto la mayoría de los sectores de sus economías a los inversores extranjeros. Durante 1991-2002, el 95% de los 1.641 cambios en las políticas referentes a la IED crearon un entorno más acogedor para esta forma de inversión (UNCTAD, 2003a, pág. xvii). Sólo en 2002, se introdujeron 248 cambios en las leyes sobre la IED, 236 de los cuales (el 96 por ciento) crearon un entorno más favorable a la inversión (UNCTAD, 2003a, pág.21). Los incentivos son uno de los instrumentos normativos utilizados con este fin. Además, se utilizan para aumentar los beneficios resultantes de la IED para los países receptores. Pueden implicar ayuda financiera, beneficios fiscales u otros alicientes (incluida la flexibilización de las normas reguladoras que, de lo contrario, los inversores extranjeros deberían respetar).

Los estudios realizados indican que el número de países que conceden incentivos a la inversión y la gama de posibles medidas de incentivo están aumentando (UNCTAD, 1996a, págs. 3-4; UNCTAD, 2003a, pág. 124). Ello revela el creciente número de países que realizan esfuerzos decididos por promover las inversiones. El resultado es un mercado mundial muy competitivo para la IED. Es más, habida cuenta de la reciente caída de sus flujos mundiales (UNCTAD, 2003a), es probable que esa competitividad se intensifique. En este contexto, el objetivo del presente documento es describir y analizar cómo se plantean los incentivos en el marco de los AII.

En la sección I se definen los “incentivos a la inversión” y se describen las cuestiones clave en el actual debate sobre políticas acerca de este tema: la definición de “incentivos”, la aplicación del principio de no discriminación para regular los incentivos (incluido el condicionamiento de éstos a prescripciones en materia de resultados), la transparencia en relación con las políticas de incentivos, la adopción de

medidas sobre la competencia por los incentivos limitando la posibilidad de flexibilizar las normas reguladoras o estableciendo mecanismos internacionales de control o de consulta con respecto a la concesión de incentivos y el aliento de incentivos orientados al desarrollo por parte tanto de los países receptores como de los países de origen. En esta sección se examina además la función de los incentivos desde diferentes perspectivas, tanto la de los inversores extranjeros como la de los países receptores. Desde el punto de vista de los inversores extranjeros, es importante saber en qué condiciones tienen derecho a los incentivos y si están protegidos frente a la discriminación. Los países receptores deben evaluar si pueden promover sus objetivos de desarrollo, y en qué condiciones, y si de hecho representan una aportación real al logro de dichos objetivos.

En la sección II se presenta un panorama general sobre la forma en que se plantean en los AII las cuestiones relativas a los incentivos. Luego, en la sección III se analiza la interacción de los incentivos con otras cuestiones y conceptos incluidos en los AII. En la sección IV se examinan las repercusiones de los incentivos en la economía y el desarrollo y se presentan opciones sobre la forma en que podría abordarse esta cuestión en los AII.

---

## Sección I

### EXPLICACIÓN DE LA CUESTIÓN

#### A. ¿Qué son los incentivos a la inversión?

No hay una definición uniforme de lo que constituye un “incentivo a la inversión” (el Recuadro I.1 contiene una lista de incentivos utilizados. El único instrumento internacional importante que contiene una definición parcial es el Acuerdo SMC (véase *infra*). Los gobiernos utilizan tres categorías principales de incentivos a la inversión para atraer la IED y conseguir más beneficios de ella:

- Incentivos financieros, como las donaciones a fondo perdido y los préstamos en condiciones muy favorables;
- Incentivos fiscales, como las moratorias fiscales y la reducción de los tipos impositivos;
- Otros incentivos, incluida la infraestructura o los servicios subvencionados, las preferencias de mercado y las concesiones en materia de reglamentación, como las exenciones de las normas laborales o ambientales.

Los incentivos pueden utilizarse para atraer nueva IED hacia un país receptor concreto (incentivos de ubicación)<sup>1</sup> o para conseguir que las filiales extranjeras en un país realicen funciones consideradas como deseables, por ejemplo, capacitación, utilización de fuentes de abastecimientos nacionales, investigación y desarrollo o exportación (incentivos al comportamiento). La mayor parte de los incentivos no establecen discriminación entre inversores nacionales y extranjeros, pero algunas veces se orientan específicamente a uno de los dos. En ciertos países, por ejemplo en Irlanda, todo el plan de incentivos se orientó hacia la IED por un largo período de tiempo<sup>2</sup>. Los incentivos pueden favorecer también a las pequeñas más que a las grandes

empresas, o viceversa. Pueden ofrecerlos los gobiernos tanto nacionales como regionales y locales (UNCTAD, 2003a, pág. 123).

Entre la gran variedad de posibles incentivos, los más frecuentemente empleados son los financieros y fiscales. Los países en desarrollo muchas veces prefieren instrumentos fiscales, como las moratorias, las deducciones por amortización acelerada, reintegros y exenciones de impuestos, mientras que los países desarrollados utilizan sobre todo incentivos financieros, como las donaciones en efectivo (que en algunos casos superan el 50% de los costos de inversión) y los préstamos subvencionados o sin interés. Ello puede atribuirse a las diferencias en su nivel de riqueza, y a que los países desarrollados pueden permitirse utilizar subvenciones iniciales para atraer la inversión, mientras que los países en desarrollo sólo pueden, en el mejor de los casos, reducir la carga de los impuestos *ex post*.

### RECUADRO I.1. TIPOS DE INCENTIVOS

#### **Incentivos financieros**

- Donaciones para la inversión: “subvenciones directas” para sufragar (parte de) los costos de capital, producción o comercialización en relación con un proyecto de inversión.
- Créditos subvencionados y garantías de crédito: préstamos subvencionados/garantías de préstamo/créditos de exportación garantizados.
- Seguro estatal con tipos preferenciales/capital de riesgo con financiación pública participante en inversiones que impliquen grandes riesgos comerciales. El seguro estatal con tipos preferenciales se ofrece normalmente para cubrir determinados tipos de riesgo, como la inestabilidad del tipo de cambio, la devaluación monetaria o riesgos no comerciales como la expropiación y las agitaciones políticas (ofrecidos con frecuencia a través de un organismo internacional).



**Incentivos fiscales**

- Basados en los beneficios: reducción del impuesto habitual sobre la renta de las sociedades o del impuesto sobre los beneficios; exoneración temporal de impuestos.
- Basados en la inversión de capital: reducción por depreciación acelerada/inversión y reinversión.
- Basados en la mano de obra: reducción de las cotizaciones a la seguridad social/deducciones de los ingresos imposables basadas en el número de empleados o en otros gastos relacionados con la mano de obra.
- Basados en las ventas: reducciones del impuesto sobre la renta de las sociedades en función del total de ventas.
- Basados en la importación: exenciones de derechos que gravan los bienes de capital, equipo o materias primas, recambios e insumos relacionados con el proceso de producción; créditos fiscales aplicables a los derechos pagados por materiales y suministros importados.
- Basados en la exportación: exenciones de los impuestos a la importación; reintegros de derechos; trato fiscal preferencial de los ingresos resultantes de las exportaciones, reducción del impuesto sobre la renta para actividades especiales generadoras de divisas o para exportaciones de manufacturas; créditos fiscales para las ventas internas a cambio de exportaciones anteriores; créditos del impuesto sobre los ingresos aplicables al contenido nacional neto de las exportaciones; reducción de los gastos exteriores y amortizaciones fiscales para las industrias de exportación.
- Basados en otros gastos concretos: deducción de los impuestos sobre las ventas de las sociedades basada, por ejemplo, en los gastos relativos a las actividades de comercialización y promoción.
- Basados en el valor añadido: reducciones del impuesto sobre la renta de las sociedades o créditos basados en el contenido nacional neto de los productos; concesión de créditos para el impuesto sobre la renta basados en el valor neto percibido.
- Reducción de impuestos para los expatriados.

### **Otros incentivos**

#### *Incentivos basados en la reglamentación*

- Flexibilización de las normas sobre medio ambiente, salud, seguridad o trabajo.
- Exención temporal o permanente del cumplimiento de las normas aplicables.
- Cláusulas de estabilización que garanticen que los reglamentos existentes no se enmendarán con perjuicio para los inversores.

#### *Servicios subvencionados*

- Infraestructura específica subvencionada: electricidad, agua, telecomunicaciones, transporte para infraestructura específica con precios inferiores a los comerciales.
- Servicios subvencionados, incluida la asistencia para localizar fuentes de financiación, ejecución y gestión de proyectos, realización de estudios de reinversión, información sobre los mercados, disponibilidad de materias primas y suministro de infraestructura, asesoramiento sobre los procesos de producción y técnicas de comercialización, ayuda para la capacitación y reconversión profesional, medios técnicos para desarrollar los conocimientos prácticos o mejorar el control de calidad.

#### *Privilegios de mercado*

- Contratos públicos preferenciales.
- Cierre del mercado a nuevos participantes o concesión de derechos de monopolio, protección frente a la competencia de las importaciones.

#### *Privilegios cambiarios*

- Trato especial con respecto a las divisas, en particular tipos de cambio especiales, tipos especiales de conversión de la deuda exterior en capital, eliminación de los riesgos cambiarios asociados a los préstamos exteriores, concesiones de créditos cambiarios para los ingresos resultantes de la exportación y concesiones especiales para la repatriación de los ingresos y del capital.

*Fuente:* UNCTAD, basado en UNCTAD, 1996a, 1996b y OMC, 1998.

## **B. ¿Qué cuestiones normativas clave están en juego?**

Como se ha señalado antes, los incentivos son un instrumento normativo en la competencia mundial por atraer la IED y conseguir más beneficios de ella. Se plantean algunas cuestiones importantes, en particular las siguientes:

- Definición de “incentivos”. Esta definición adquiere especial urgencia en el contexto de los AII cuya aplicabilidad en materia de incentivos se determinará, en primer lugar, atendiendo a la definición de lo que constituye un incentivo. Dada la relativa falta de precedentes en esta área, debido al hecho de que sólo un reducido número de AII contemplan expresamente los incentivos, el Acuerdo SMC podría servir en cierta manera de orientación.
- Aplicación del principio de no discriminación para regular los incentivos (en particular, el condicionamiento de los incentivos a las prescripciones sobre resultados). El principio de no discriminación, en forma de trato nacional y de nación más favorecida (NMF) puede emplearse, en el contexto de los AII, para prohibir a los países receptores que establezcan diferencias basadas en la nacionalidad de un inversor o de una inversión. Pero su aplicabilidad no excluye la selección de los inversores/inversiones que pueden percibir los incentivos en función de otros criterios objetivos, como el sector comercial o el tamaño o ubicación de una empresa. Además, la aplicabilidad del principio de no discriminación a los incentivos debe ser objeto de varias limitaciones importantes, por ejemplo, con respecto a los incentivos otorgados en la fase previa al establecimiento, las subvenciones otorgadas por una entidad pública, los incentivos fiscales o las subvenciones para actividades de investigación y desarrollo. No obstante, los incentivos a la inversión condicionados al cumplimiento de determinadas prescripciones en materia de resultados pueden, en determinadas condiciones, verse incluidos en el principio de no discriminación. El objetivo de dichas prescripciones es conseguir la máxima utilidad

económica de una inversión para el país receptor y, en particular, para sus objetivos de desarrollo. Por otro lado, podría considerarse que estas medidas tienen efectos negativos en la eficiencia económica, ya que impondrían a los inversores cargas adicionales no justificadas (UNCTAD, 2003a, págs. 119-120).

- **Transparencia en relación con las políticas de incentivos.** Transparencia significa apertura e imparcialidad en el proceso de toma de decisiones en la formulación, introducción y administración de los incentivos. Ofrece a las empresas condiciones más previsibles para acceder a los mercados extranjeros, y actuar en ellos; ayuda también a poner de manifiesto la discriminación encubierta y reduce el riesgo de decisiones políticas o administrativas arbitrarias (OCDE, 2000). La falta de transparencia puede ser el mayor costo de los programas de incentivos, ya que ofrece bastantes posibilidades de corrupción y de otras formas de captación de rentas. A su vez, ello puede repercutir en detrimento del fomento de mercados competitivos y hasta del mismo desarrollo (Oman, 2000, págs. 5, 73, 101).
- **Abordar la competencia por los incentivos limitando la flexibilización de las normas o estableciendo mecanismos internacionales de control o consulta para la concesión de incentivos.** En primer lugar, al flexibilizar las normas internas en terrenos como la salud, el medio ambiente o el trabajo (por ejemplo, con exenciones temporales de las normas aplicables o la estabilización del régimen jurídico existente para evitar que los inversores extranjeros se vean perjudicados por futuros cambios legislativos)<sup>3</sup>, los países receptores pueden tratar de reducir los costos de inversión para los inversores extranjeros, con lo que resultarían más atractivos como posible lugar de producción. Además, algunos países tratan de controlar la disponibilidad de los incentivos y las condiciones en que se ofrecen a los inversores, a fin de reducir el riesgo de una “carrera de incentivos” en que los países compitan por proyectos de IED internacionalmente móviles mediante incentivos que intenten

superar a los que puedan ofrecer otros posibles países receptores que están interesados en conseguir la misma inversión.

- Fomento de los incentivos orientados al desarrollo por parte de los países receptores e inversores. Algunas políticas de incentivos orientados al desarrollo se han utilizado en los acuerdos de integración regional, sobre todo entre países en desarrollo, con el fin de alentar la evolución de las empresas regionales en las regiones en desarrollo promoviendo o incluso exigiendo el uso de incentivos por parte de los países receptores. Estos regímenes plantean interrogantes sobre el acceso preferencial a los mercados y la conservación de un elemento de trato especial diferenciado para los inversores de otros países en desarrollo dentro de la región. Además, los países receptores pueden alentar la inversión en los países en desarrollo con incentivos ofrecidos a sus inversores para realizar dichas inversiones (por ejemplo, asistencia técnica, prescripciones sobre transferencia de tecnología, incentivos financieros y fiscales y seguro de las inversiones).

### **Notas**

<sup>1</sup> Una variante de los incentivos de ubicación son los que tratan de influir en la elección de un lugar dentro de una economía, por ejemplo, induciendo a los inversores a elegir una zona retrasada o lejos de un área congestionada. De la misma manera, los incentivos pueden utilizarse para atraer la IED hacia determinadas industrias.

<sup>2</sup> La aplicación del régimen de impuestos sobre las sociedades en Irlanda nunca ha distinguido expresamente entre empresas extranjeras y nacionales. No obstante, la mayor parte de los especialistas están de acuerdo en que fue más beneficioso para las compañías transnacionales, debido a su mayor nivel de exportaciones y beneficios (UNCTAD, 2003a, pág. 141).

<sup>3</sup> El empleo y el medio ambiente se analizan con detalle en otros documentos de la Colección de publicaciones de la UNCTAD sobre temas relacionados con los acuerdos internacionales de inversión (UNCTAD, 2000a, 2001a).



---

## Sección II

### EVALUACIÓN Y ANÁLISIS

En esta sección se describe cómo los AII tratan los incentivos a la inversión, con especial atención a las cuestiones clave identificadas en la sección anterior. Sólo en un número relativamente reducido de tratados –en su mayoría de alcance regional o multilateral– se contemplan de forma expresa los incentivos. No obstante, la falta de disposiciones expresas no significa necesariamente que los incentivos no estén sometidos a disciplinas. Incluso dentro de la negociación referente al Acuerdo Multilateral sobre Inversiones (AMI) de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE), varias delegaciones estimaban que no era necesaria ninguna disposición explícita sobre los incentivos a la inversión, ya que otros proyectos de artículo se ocupaban suficientemente del tema <sup>1</sup>. De todas formas, cada vez es mayor el número de AII donde se considera de manera explícita algún tipo de incentivo, lo que indica la creciente importancia que algunos países atribuyen a esta materia.

#### A. Definición de “incentivo”

La definición de “incentivo” puede ser muy amplia, en cuyo caso abarcaría prácticamente toda asistencia ofrecida por un país a los inversores, o más estricta, y entonces comprendería sólo tipos específicos de asistencia. No obstante, no muchos AII contienen definiciones de este término ni de otros afines. Por ejemplo, ni el Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS), que menciona las “subvenciones” en el artículo XV, ni el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), en cuyas disposiciones sobre la inversión las “subvenciones o donaciones” se excluyen de la aplicación del trato nacional y las obligaciones NMF, presentan definiciones de estos términos <sup>2</sup>. El Acuerdo SMC es el único acuerdo

multilateral que ofrece una definición de “subvenciones”. El objetivo de ese acuerdo es el establecimiento de un mecanismo internacional de control referente a la concesión de subvenciones relacionadas con el comercio (Recuadro II.1). De todas formas, su definición de “subvenciones” es pertinente en este contexto, ya que los términos “subvenciones” e “incentivo” se superponen. Como se demostrará más adelante, una “subvención” en el sentido con que se utiliza en el Acuerdo SMC es semejante a un “incentivo”, si se otorga a un inversor.

### **RECUADRO II.1. EVOLUCIÓN DE LAS NORMAS SOBRE LAS SUBVENCIONES EN EL GATT**

El artículo XVI del GATT constituye la primera obligación internacional sobre subvenciones de carácter multilateral. En 1979 comenzaron las negociaciones de la “Ronda de Tokio” sobre una disciplina más detallada de las subvenciones y los derechos compensatorios, cuyo resultado fue un Código de Subvenciones en el que se incluían no sólo las subvenciones a la exportación sino también las “Subvenciones distintas de las subvenciones a la exportación” (artículo 11).

El texto de la “Ronda Uruguay” sobre subvenciones, obligatorio para todos los miembros y cuyo nombre oficial es el de “Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias”, es amplio y detallado. En la Parte I se definen las subvenciones. En las Partes II, III y IV las subvenciones específicas se dividen en tres categorías: prohibidas (compartimento rojo), recurribles (compartimento ámbar) y no recurribles (compartimento verde), y se establecen ciertas normas y procedimientos en relación con cada una de ellas, en particular normas y procedimientos específicos para la solución de diferencias en cada categoría. En la Parte V se establecen las prescripciones sustantivas y de procedimiento que se deben cumplir para la aplicación por un miembro de una medida compensatoria contra las importaciones mencionadas. En la Parte VIII se incluyen las exenciones y los períodos de transición para los países en desarrollo <sup>a</sup>.

*Fuente:* OMC, 1999.

<sup>a</sup> Puede verse un examen más detallado en UNCTAD, 2001b, 2002b.



El Acuerdo SMC se aplica únicamente a las subvenciones que influyen en el comercio de mercancías. Según el artículo 1 del Acuerdo SMC, se considerará que existe una “subvención” si se cumplen las dos condiciones siguientes (OMC, 1999):

- Debe haber una “contribución financiera de un gobierno o de cualquier organismo público” o “alguna forma de sostenimiento de los ingresos o de los precios en el sentido del artículo XVI [Subvenciones] del GATT [(Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio] de 1994”, y
- “Con ello se otorg[a] un beneficio”.

En el artículo 1 se especifica con más detalle lo que constituye “una contribución financiera de un gobierno o de cualquier organismo público...”. Se considera que cumplen esta condición las siguientes medidas:

- La práctica de un gobierno que implica una transferencia directa de fondos (por ejemplo, donaciones, préstamos y aportaciones de capital) o posibles transferencias directas de fondos o de pasivos (por ejemplo, garantías de préstamos);
- Ingresos públicos que se condonan o no se recaudan (por ejemplo, incentivos tales como bonificaciones fiscales);
- Cuando un gobierno proporcione bienes o servicios –que no sean de infraestructura general– o compre bienes;
- Un gobierno realiza pagos a un mecanismo de financiación, o encomienda a una entidad privada una o varias de las funciones antes descritas (véanse los tres incisos anteriores), que normalmente incumbirían al gobierno, y la práctica no difiere, en ningún sentido real, de las prácticas normalmente seguidas por los gobiernos.

La “subvención”, tal como se define en el artículo 1, está sujeta a las normas sustantivas del Acuerdo SMC si es “específica”. De

conformidad con el artículo 2, así ocurre cuando la subvención se otorga a una empresa o rama de producción o un grupo de empresas o ramas de producción. El artículo 2, junto con el 3, ofrece nuevas orientaciones para aclarar si una subvención es “específica” o no:

- Una subvención es específica en los cuatro casos siguientes:
  - Cuando la autoridad otorgante, o la legislación en virtud de la cual actúe la autoridad otorgante, limita explícitamente el acceso a la subvención a determinadas empresas;
  - Cuando se limita a determinadas empresas situadas en una región geográfica designada de la jurisdicción de la autoridad otorgante;
  - Está supeditada *de jure* o *de facto* a los resultados de exportación, como condición única o entre otras varias condiciones, con inclusión de las citadas a título de ejemplo en el Anexo I del Acuerdo;
  - Está supeditada al empleo de productos nacionales con preferencia a los importados, como condición única o entre otras varias condiciones.
- Una subvención no es específica:
  - Cuando la autoridad otorgante, o la legislación en virtud de la cual actúe la autoridad otorgante, establezca criterios o condiciones objetivos que rijan el derecho a obtener la subvención y su cuantía, siempre que el derecho sea automático y que se respeten estrictamente tales criterios o condiciones. Los criterios o condiciones deberán estar claramente estipulados en una ley, reglamento u otro documento oficial de modo que se puedan verificar. La expresión “criterios o condiciones objetivos”, tal como se utiliza en esta disposición, significa criterios o condiciones que sean imparciales, que no favorezcan a determinadas empresas con respecto a otras y que sean de carácter económico y de aplicación horizontal; cabe citar como ejemplos el número de empleados y el tamaño de la empresa.

- Cuando se trata del establecimiento o la modificación de tipos impositivos de aplicación general por todos los niveles de gobierno facultados para hacerlo.
- En caso de duda sobre si una subvención es o no específica, pueden considerarse los siguientes factores: la utilización de un programa de subvenciones por un número limitado de determinadas empresas, la utilización predominante por determinadas empresas, la concesión de cantidades desproporcionadamente elevadas de subvenciones a determinadas empresas, y la forma en que la autoridad otorgante haya ejercido facultades discrecionales en la decisión de conceder una subvención. A este respecto, se tendrá en cuenta, en particular, la información sobre la frecuencia con que se denieguen o aprueben solicitudes de subvención y los motivos en los que se funden esas decisiones. Al aplicar esos factores, se tendrá en cuenta el grado de diversificación de las actividades económicas dentro de la jurisdicción de la autoridad otorgante, así como el período durante el que se haya aplicado el programa de subvenciones.

Así pues, el Acuerdo SMC contiene una definición amplia que abarca todo tipo de incentivo fiscal financiero relacionado con el comercio de mercancías y que resulte ser “específica” de acuerdo con lo establecido en el mismo Acuerdo. No se incluyen los incentivos basados en la reglamentación, como la flexibilización de las normas ambientales o sociales, ya que estos incentivos no constituyen una “contribución financiera” del gobierno u otro organismo público. Tampoco se incluyen las ventajas generales relacionadas con la infraestructura (independientemente de que se ofrezcan o no a precios de mercado). En consecuencia, el Acuerdo SMC –si bien se aplica a los incentivos fiscales y financieros– no impone ninguna obligación a los gobiernos acerca de la concesión de incentivos basados en la reglamentación o sobre la prestación de asistencia general a las empresas. Así, por ejemplo, los gobiernos quedan en libertad de atraer la IED utilizando las zonas de elaboración para la exportación, siempre

que no concedan subvenciones con la condición de que los inversores alcancen un determinado nivel de resultados de exportación o que utilicen un determinado volumen de insumos nacionales en vez de importados o que concedan subvenciones específicas a determinadas empresas (Roessler y Valles, de próxima aparición).

Durante las negociaciones frustradas sobre un proyecto de AMI en la OCDE, se habían presentado dos sugerencias sobre la definición de “incentivo a la inversión” que se aplicarían específicamente en relación con la IED. Una de ellas era muy semejante a la definición contenida en el Acuerdo SMC (véase *supra*). La fórmula alternativa del texto provisional era la siguiente:

“[...] 'incentivo a la inversión' significa:

Concesión de una ventaja específica resultante de un gasto público [una contribución financiera] en relación con el establecimiento, adquisición, expansión, gestión, explotación o realización de una inversión de una Parte Contratante o una Parte no Contratante en su territorio”.

En cierto sentido, esta definición es más estricta que la del Acuerdo SMC. En primer lugar, se limita a definir el término “incentivo a la inversión”, mientras que en el Acuerdo SMC se define una “subvención” en cuanto tal. En segundo lugar, la definición del proyecto de AMI recoge sólo las ventajas que son “específicas”. Con este término lo que se intenta es distinguir los incentivos otorgados con carácter general y los que sólo se reconocen a determinados inversores o inversiones. Cabe señalar, no obstante, que el Acuerdo SMC utiliza el mismo concepto, aunque no en el contexto de la definición de subvención. En él, la “especificidad” está relacionada con el hecho de que una subvención sea recurrible o no.

En dos sentidos, el alcance de la definición del proyecto de AMI es más amplio que el del Acuerdo SMC. En primer lugar, habría incluido los incentivos otorgados a las inversiones de las partes no contratantes. La razón es que, de lo contrario, las disciplinas del

proyecto de AMI relativas a los incentivos habrían tenido una importante laguna, ya que el número de miembros de la OCDE es mucho menor que el de la OMC. Las partes contratantes del AMI habrían quedado en libertad de conceder incentivos a los inversores de las partes no contratantes, con lo que se pondría en peligro el objetivo de limitar el uso de los incentivos en la competencia por la IED en general. En segundo lugar, el proyecto de AMI habría incluido no sólo incentivos relativos a las manufacturas y materias primas sino también los aplicables a los servicios, mientras que el Acuerdo SMC no contempla estos últimos, dada su limitación a las subvenciones relacionadas con el comercio.

## **B. No discriminación**

### **1. Trato nacional y NMF**

El principio de no discriminación, tal como se aplica en el contexto de los AII, resume en general las obligaciones de trato nacional y de NMF. Éstas exigen que las partes contratantes traten a los inversores e inversiones extranjeros en su territorio al menos de forma tan favorable como a los inversores e inversiones nacionales (trato nacional) o que a los inversores e inversiones de un tercer país (trato NMF). En algunos casos, estas prescripciones están sujetas a una nueva condición, a saber, que los inversores e inversiones estén “en circunstancias similares”. Como las subvenciones se conceden para actividades relacionadas con la inversión, se pueden aplicar a ellas las obligaciones por concepto de trato nacional y NMF.

Estas dos obligaciones pueden prohibir a los países receptores establecer en sus programas económicos diferencias por razón de la nacionalidad del inversor. Ello significa que –salvo autorización otorgada con carácter excepcional– no podrían reservar incentivos para sus propios inversores nacionales únicamente, ni seleccionar a los inversores de un país extranjero concreto. No obstante, ello no impide la selección de inversores que puedan recibir incentivos sobre la base de otros criterios objetivos, como el sector económico, el tamaño o

ubicación de una empresa o el volumen del capital invertido. Por ello, el principio de no discriminación dejaría a los países receptores un margen considerable de discreción para formular sus programas de incentivos de acuerdo con sus políticas y estrategias concretas de inversión.

Además, hay algunas limitaciones importantes en lo que respecta a la aplicabilidad del principio de no discriminación a los incentivos. En este sentido, se han utilizado dos tipos de limitaciones. Por un lado, unas son relativas a sectores específicos, resultantes bien de reservas sobre países concretos (de acuerdo con el concepto de lista negativa) o de la no inclusión de un sector determinado (si se trata de listas positivas). Por otro lado, varios AII (como el Capítulo 11 del TLCAN) excluyen las subvenciones de la aplicación de las obligaciones de trato nacional y NMF. Asimismo, normalmente se delimita rigurosamente la aplicabilidad del trato nacional y NMF a las medidas tributarias.

### **a) Alcance de la protección**

La gran mayoría de los tratados bilaterales sobre inversiones (TBI) sólo contemplan la “fase posterior al establecimiento”, es decir, otorgan derechos a los inversores extranjeros una vez que se han establecido en un país receptor. En otras palabras, estos TBI no contienen normas jurídicamente obligatorias sobre el trato que se debe dar a los inversores extranjeros que desean realizar una inversión. Ello significa que los incentivos para la inversión (incentivos de ubicación) no se incluyen en el principio de no discriminación. Por ello, los países receptores podrían, en el marco de estos TBI, reservar a los inversores nacionales los incentivos para el establecimiento de una inversión. De la misma manera, tendrían derecho a favorecer a los inversores de un país extranjero determinado con respecto a otros inversores extranjeros. No obstante, un país receptor que sea miembro de la OMC debería actuar con cautela y comprobar que este trato favorable es compatible con las prescripciones del Acuerdo SMC, en cuanto que dicho trato se ofrecería en general a todas las empresas de una nacionalidad determinada y no a empresas concretas, y estaría condicionado a los tipos de subvenciones

relacionadas con el comercio prohibidas en virtud de lo dispuesto en el Acuerdo SMC (véase también UNCTAD, 2002b, págs. 208-210).

Algunos AII regionales multilaterales amplían la aplicación del principio de no discriminación a la fase previa al establecimiento. Así ocurre, por ejemplo, en el TLCAN. En virtud de sus artículos 1102 y 1103, las obligaciones de trato nacional y NMF se aplican, entre otras cosas, al establecimiento y adquisición de una inversión. El AGCS adopta un planteamiento más restringido: si bien en él se incluye el establecimiento de una presencia comercial (semejante a la realización de una inversión), se instauro como norma general sólo una parte del principio de no discriminación, a saber, el trato NMF, aunque los miembros tienen la posibilidad de incluir en sus listas exenciones temporales del trato NMF (artículo II), con lo que ofrecerían una base jurídica para discriminar al conceder incentivos a los sectores contemplados en una exención. El trato nacional se aplica sólo si un miembro asume un compromiso voluntario en este sentido (artículo XVII), y dichos compromisos pueden ser objeto de limitación y condiciones relativas a países específicos. En la medida en que los AII amplían el principio de no discriminación a la fase previa al establecimiento, dicho principio se aplica a los incentivos de ubicación otorgados por un país receptor a inversores extranjeros cuando realizan una inversión. No obstante, estos AII pueden contener igualmente una cláusula de excepción referente a la aplicabilidad de la cláusula de no discriminación a los incentivos, con lo que se anularía dicho efecto.

**b) Los incentivos, excluidos de los principios de no discriminación**

Algunos TBI excluyen la aplicabilidad del principio de no discriminación a los incentivos. Por ejemplo, según el párrafo 2 del artículo VI del TBI de 1996 entre el Canadá y Trinidad y Tabago, el principio de no discriminación no se aplica a las subvenciones ni donaciones ofrecidas por un gobierno o una empresa estatal, incluidos los seguros, garantías y préstamos respaldados por el Estado. Pueden encontrarse fórmulas idénticas en el párrafo 2 del artículo VI del TBI

del Canadá con Ecuador (1996), Panamá (1996) y Barbados (1996)<sup>3</sup>. De la misma manera, los TBI concluidos por los Estados Unidos otorgan al Gobierno de dicho país el derecho a adoptar o mantener excepciones relativas a las subvenciones y donaciones. No obstante, estas excepciones se refieren únicamente al principio de trato nacional. Continúa siendo aplicable la obligación de trato NMF.

En virtud de lo establecido en el artículo 1108 (7) del TLCAN, el principio de no discriminación no se aplica a las medidas de contratación adoptadas por una parte o una empresa estatal, ni a las subvenciones o donaciones otorgadas por una parte o una empresa estatal, incluidos los seguros, garantías y préstamos respaldados por el Estado. Más en concreto, en virtud del artículo 1108 (1) del TLCAN el principio de no discriminación no se aplica a ninguna medida no conforme mantenida por una parte contratante. Ello significa que, en virtud del TLCAN todo incentivo no conforme de inversión queda amparado en la cláusula de anterioridad, siempre que se haya enumerado en la lista del país en cuestión anexa al Acuerdo. Además, de conformidad con el artículo 1108 (3) las partes contratantes tenían la posibilidad de excluir la aplicación del principio de no discriminación con respecto a las medidas referentes a *sectores, subsectores o actividades* que se han especificado en la lista de un anexo del Acuerdo. En consecuencia, cualquier miembro del TLCAN podría excluir la aplicabilidad de la cláusula de no discriminación con respecto a todo incentivo *futuro* de inversión otorgado a los sectores, subsectores o actividades especificados en la lista.

### **c) Trato de los incentivos fiscales**

Los incentivos se otorgan con frecuencia en forma de medidas fiscales (desgravaciones fiscales, por ejemplo). Los AII suelen excluir las cuestiones fiscales del ámbito del acuerdo, ya que en general están reguladas por tratados bilaterales sobre impuestos que se negocian por separado entre los países. El equilibrio de estos acuerdos podría perturbarse si las disposiciones de los AII se ampliaran también a los impuestos. Cabe distinguir dos planteamientos principales. La exclusión



más firme es la que se encuentra en el proyecto de AMI. En principio, excluía completamente las medidas tributarias. Sólo continuaban siendo aplicables a estas medidas las disposiciones relativas a la expropiación y la transparencia. Por el contrario, otros AII modifican la aplicación del principio de no discriminación con respecto a las medidas fiscales:

- Algunos TBI excluyen toda medida fiscal, con independencia de que esté basada en la legislación interna o en un acuerdo internacional, del ámbito de aplicación del principio de no discriminación. Así ocurre, por ejemplo, en el caso de los TBI concluidos por el Reino Unido y Francia. Los TBI concertados por Malasia contienen disposiciones en que las medidas fiscales quedan excluidas de la aplicación de la obligación de trato NMF<sup>4</sup>.
- Algunos países excluyen sólo las ventajas del principio de no discriminación que se incluyen en un acuerdo relativo en su totalidad o en parte a los impuestos. Así ocurre, por ejemplo, con los TBI concluidos por Chile y Alemania. Otro grupo de países de esta categoría (por ejemplo, China, Suiza) han adoptado un planteamiento más estricto haciendo referencia únicamente a las ventajas incluidas en un acuerdo cuyo objetivo es evitar la doble imposición.
- De conformidad con el artículo 2103 (1) del TLCAN, el Acuerdo no se aplica, en principio, a las medidas fiscales. No obstante, en virtud del artículo 2103 (4) 4 el principio de no discriminación continúa siendo aplicable a las medidas fiscales distintas de –entre otras– las relativas a la renta, los beneficios de capital o el capital imponible de las sociedades (es decir, en su mayoría impuestos indirectos). En ningún caso la obligación de trato NMF se aplica con respecto a una ventaja concedida por una parte contratante en virtud de un convenio fiscal o de una disposición no conforme de una medida fiscal existente.
- El Tratado sobre la Carta de la Energía (TCE) adopta un planteamiento semejante. En el artículo 21 se dispone, en

principio, que las medidas fiscales de las partes contratantes están excluidas del ámbito del acuerdo. No obstante, en virtud del párrafo 3 del artículo 21, el principio de no discriminación continúa siendo aplicable a los impuestos que no sean los de la renta y el capital. Incluso en el caso de esos impuestos, la obligación de trato NMF no se aplica en relación con las ventajas concedidas por una parte contratante en virtud de acuerdos fiscales internacionales o resultantes de la pertenencia a una organización de integración económica regional. De la misma manera, el principio de no discriminación no se aplica a las medidas fiscales tendentes a garantizar la recaudación eficaz de impuestos, excepto en los casos en los que ello da lugar a una discriminación arbitraria. Finalmente, a tenor del párrafo 5 del artículo 21, la disposición del TCE sobre la expropiación continúa siendo aplicable a las medidas fiscales.

- En el artículo XIV del AGCS se declara lo siguiente: “A reserva de que las medidas enumeradas a continuación no se apliquen en forma que constituya un medio de discriminación arbitrario o injustificable entre países en que prevalezcan condiciones similares, o una restricción encubierta del comercio de servicios, ninguna disposición del presente Acuerdo se interpretará en el sentido de impedir que un Miembro adopte o aplique medidas [...] incompatibles con el artículo XVII, siempre que la diferencia de trato tenga por objeto garantizar la imposición o la recaudación equitativa o efectiva de impuestos directos [...]”. Según el inciso d) del artículo XIV, lo mismo cabe decir con respecto a las medidas incompatibles con la obligación de trato NMF (artículo II), siempre que la diferencia de trato resulte de un acuerdo destinado a evitar la doble imposición.

En conclusión, todos los AII antes mencionados limitan la aplicabilidad del tratado con respecto a los incentivos fiscales. En particular, el principio de no discriminación o es inaplicable o se aplica únicamente en forma limitada.

**d) Otras excepciones**

El párrafo 8 del artículo 10 del TCE contiene una cláusula de examen relativa a incentivos específicos. En consecuencia, las condiciones de aplicación del principio de no discriminación en relación con los programas por los que una Parte contratante concede subvenciones u otro tipo de ayuda financiera o firma contratos de investigación y desarrollo de tecnologías energéticas, se reservarán al llamado “tratado complementario”. Las partes contratantes informarán a la Conferencia sobre la Carta, a través de la Secretaría del TCE, de las condiciones de ejecución de dichos programas. Algunas veces, los TBI contienen disposiciones semejantes que excluyen las obligaciones de no discriminación con respecto a las ventajas especiales otorgadas a las instituciones de financiamiento establecidos con el único fin de contribuir al desarrollo<sup>5</sup>.

Además, el TCE contiene otros tipos de cláusulas de excepción referentes a determinados incentivos a la inversión. En virtud de lo establecido en el inciso b) iii) del párrafo 2 del artículo 24, el Tratado

“no impedirá a ninguna Parte contratante adoptar o aplicar medidas [...] destinadas a beneficiar a inversores, o a sus inversiones, que sean poblaciones aborígenes o individuos o grupos en inferioridad de condiciones económicas o sociales, notificados como tales a la Secretaría, siempre que dichas medidas: A) No tengan efectos significativos en la economía de las Partes Contratantes, y B) No constituyan una discriminación para los inversores de cualquiera de las demás Partes Contratantes ni para los inversores de esa Parte Contratante no incluidos entre aquéllos a los que está destinada la medida, a condición de que ninguna de dichas medidas constituya una restricción encubierta a Actividades Económicas en el Sector de la Energía, ni discriminaciones arbitrarias o injustificadas entre Partes Contratantes o entre inversores [...]. Dichas medidas estarán debidamente motivadas y no anularán ni afectarán a otros beneficios que las Partes Contratantes puedan obtener razonablemente en virtud del presente Tratado, en mayor medida de lo que es estrictamente necesario para alcanzar el fin perseguido.”

Puede encontrarse una cláusula semejante en el TBI de 1997 entre el Canadá y Líbano: una disposición del Anexo I excluye la aplicación de varias disciplinas generales (por ejemplo, la prohibición de no discriminación, las prescripciones en materia de resultados) a cualquier medida que niegue a los inversores de la otra parte contratante y a sus inversiones los posibles derechos o preferencias establecidos para los pueblos aborígenes del Canadá (inciso c) del párrafo 5 de la sección III)<sup>6</sup>.

### **2. Incentivos relacionados con prescripciones en materia de resultados**

Algunas veces, los países receptores condicionan la concesión de un incentivo al cumplimiento de determinadas prescripciones en materia de resultados que no están prohibidas por el Acuerdo sobre las Medidas en materia de Inversiones relacionadas con el Comercio (Acuerdo sobre las MIC), que es vinculante para todos los miembros de la OMC<sup>7</sup>. Por ejemplo, pueden exigir a los inversores que creen un número mínimo de empleos, establezcan la inversión en una región concreta o transfieran una determinada tecnología. En respuesta a esta cuestión, cabe distinguir en los AII dos categorías de disposiciones: las que prohíben la concesión de incentivos condicionados al cumplimiento de determinadas prescripciones en materia de resultados, y las que eximen de la prohibición de esas prescripciones a determinadas medidas están asociadas con la concesión de un incentivo<sup>8</sup>.

El instrumento más importante en relación con la primera cuestión es el Acuerdo sobre las MIC. De conformidad con su artículo 2, ninguna parte contratante aplicará ninguna medida en materia de inversiones relacionadas con el comercio de mercancías que sea incompatible con las disposiciones de los artículos III (obligación de trato nacional) u XI (obligación de eliminación general de las restricciones cuantitativas) del GATT de 1994. Un anexo del Acuerdo sobre las MIC incluye una lista ilustrativa de las medidas prohibidas. Ningún miembro de la OMC puede tratar de eludir la prohibición relativa a la imposición de dichas prescripciones en materia de

resultados con disposiciones de AII bilaterales o regionales que estén en contradicción con las obligaciones contraídas en virtud del Acuerdo sobre las MIC.

Un ejemplo del segundo planteamiento puede encontrarse en el modelo de TBI de los Estados Unidos de 1994, revisado en 1998. En virtud de su artículo VI, “ninguna de las Partes impondrá o exigirá el cumplimiento de las prescripciones en materia de resultados como condición para el establecimiento, adquisición, expansión, gestión, organización o funcionamiento de una inversión contemplada...”. En cambio, según el último párrafo del mismo artículo, “estas prescripciones no incluyen condiciones sobre la posibilidad de recibir o continuar recibiendo una ventaja”. Este tratamiento se ha reflejado, por ejemplo, en los TBI de los Estados Unidos con El Salvador (1999), Bolivia (1998), Honduras (1995), Nicaragua (1995) y Trinidad y Tabago (1994).

El Canadá adopta un planteamiento semejante. Los TBI canadienses contienen una cláusula en la que la concesión de subvenciones y ventajas está expresamente excluida de la prohibición de establecer restricciones en materia de resultados. Por ejemplo, en virtud del párrafo 2 del artículo VI del TBI del Canadá con Trinidad y Tabago (1996), Ecuador (1997), Panamá (1998) y Barbados (1997), “las disposiciones de los artículos II, III, IV y V [prescripciones en materia de resultados] del presente Acuerdo no se aplican a... las subvenciones o donaciones otorgadas por un gobierno o una empresa estatal, incluidos los seguros, garantías y préstamos con respaldo del Estado;...”<sup>9</sup>.

En el TLCAN se aplica un enfoque semejante. De conformidad con el párrafo 3 de su artículo 1106, ninguna de las Partes podrá condicionar la posibilidad de recibir una ventaja o de continuar percibiéndola, en relación con una inversión en su territorio por parte de un inversionista de un país Parte o no Parte, al cumplimiento de ninguno de los requisitos relacionados con el comercio. No obstante, en el mismo artículo se establece que “[n]ada de lo dispuesto en el

párrafo 3 se interpretará como impedimento para que una Parte condicione la recepción de una ventaja o la continuación de su recepción, en relación con una inversión en su territorio por parte de un inversionista de un país Parte o no Parte, al requisito de que ubique la producción, preste servicios, capacite o emplee trabajadores, construya o amplíe instalaciones particulares, o lleve a cabo investigación y desarrollo, en su territorio”. Así pues, el TLCAN prohíbe, al igual que el Acuerdo sobre las MIC, el condicionamiento de incentivos a prescripciones en materia de resultados relacionados con el comercio, al mismo tiempo que permite incentivos que están vinculados con otros tipos de prescripciones (sobre resultados relacionados con la inversión)<sup>10</sup>.

### C. Transparencia

La mayoría de los AII que consideran explícitamente del tema de la transparencia lo hacen en términos generales. Por ello, no siempre está claro si las obligaciones de transparencia resultantes se aplican también a los incentivos. La formulación habitual consiste en hacer referencia a leyes, reglamentos, procedimientos y prácticas administrativas de aplicación general con respecto a cualquier materia contemplada en el AII en cuestión, junto con la obligación de que se publiquen sin demora o, de alguna otra manera, se pongan a disposición de las partes interesadas (UNCTAD, de próxima aparición c). En la medida en que las disposiciones sobre los incentivos se contienen en dichos instrumentos, la obligación de transparencia se amplía también a éstos. Además, algunos acuerdos establecen una conexión explícita entre incentivos y transparencia. Así, en la sección del proyecto de AMI relativa a los “Incentivos a la inversión” se incluía una cláusula en la que se aplicaba expresamente a los incentivos a la inversión la disposición de transparencia contenida en el proyecto de AMI.

En otros instrumentos, la transparencia de los incentivos a la inversión adopta más bien la forma de exhortación. Así, en la Declaración de la OCDE sobre inversión internacional y empresas multinacionales, en su párrafo IV (Incentivos y desincentivos a la

inversión internacional), se dispone, entre otras cosas, que los países miembros deberán esforzarse por adoptar medidas referentes a los incentivos y desincentivos sobre inversión “lo más transparentes que sea posible, de manera que se pueda comprobar su importancia y objetivo y que sea fácil obtener información sobre ellos”. De forma semejante, en el artículo 160 del Tratado por el cual se establece el Mercado Común del África Oriental y Meridional se considera la necesidad de que los Estados miembros “se comprometan a lograr una mayor conciencia acerca de sus incentivos a la inversión, oportunidades, legislación, prácticas, grandes acontecimientos que repercuten en las inversiones y otras informaciones pertinentes mediante su difusión periódica y otras actividades de sensibilización”.

El Acuerdo SMC contiene disposiciones obligatorias y detalladas sobre la transparencia en las que se tienen en cuenta los incentivos. Por ejemplo, en el artículo 25 de dicho Acuerdo se pide a los Miembros que notifiquen las subvenciones contempladas en el Acuerdo para que otros Miembros puedan evaluar los efectos en el comercio y comprender el funcionamiento de los programas de subvención notificados. En el artículo 22 se pide también a los Miembros que notifiquen la iniciación de una investigación sobre la legalidad de los programas de subvenciones de otros miembros, y den el aviso público correspondiente, y se especifican claramente los tipos de información que deberán incluirse en éste.

#### **D. Corregir los posibles efectos negativos de la competencia por los incentivos**

La competencia por los incentivos a la inversión puede tener varios efectos negativos (UNCTAD, 1996a). Puede alentar también a los países receptores a emprender una “carrera hacia el fondo” o desalentar una “carrera hacia arriba”. La competencia por los incentivos puede dar lugar también a distorsiones y asignaciones erróneas de la inversión, con lo que podrían poner en peligro los posibles efectos de la integración regional cuyo objetivo es ampliar el mercado. Es posible tratar de corregir esos efectos negativos, por ejemplo, prohibiendo la

flexibilización de las normas reguladoras o estableciendo mecanismos internacionales de control o consulta.

### **1. Límites a la flexibilización de las normas reguladoras**

Las disposiciones en esta esfera hacen referencia a las normas ambientales o laborales o su combinación en una disposición de carácter más amplio. Algunos acuerdos incluyen también una referencia a las normas de salud y seguridad.

#### **a) Protección del medio ambiente**

En el párrafo 1 del artículo 1114 del TLCAN se confirma el derecho soberano de las partes contratantes a adoptar las medidas necesarias para la protección del medio ambiente. En el párrafo 2 de dicho artículo se afirma lo siguiente:

“Las Partes reconocen que es inadecuado alentar la inversión por medio de una flexibilización de las medidas internas aplicables a salud o seguridad o relativas a medio ambiente. En consecuencia, ninguna Parte debería renunciar a aplicar o de cualquier otro modo derogar, u ofrecer renunciar o derogar, dichas medidas como medio para inducir el establecimiento, la adquisición, la expansión o conservación de la inversión de un inversionista en su territorio. Si una Parte estima que otra Parte ha alentado una inversión de tal manera, podrá solicitar consultas con esa otra Parte y ambas consultarán con el fin de evitar incentivos de esa índole.”

El TLCAN contiene también un Acuerdo de Cooperación Ambiental. Entre sus objetivos se incluyen la promoción del desarrollo sostenible y la mayor cooperación entre las partes. En el contexto de los incentivos, resulta especialmente pertinente el artículo 3. En él se declara lo siguiente:

“Reconociendo el derecho de cada una de la Partes de establecer, en lo interno, sus propios niveles de protección ambiental, y de políticas y prioridades de desarrollo ambiental, así como el de adoptar y



modificar, en consecuencia, sus leyes y reglamentos ambientales, cada una de las Partes garantizará que sus leyes y reglamentos prevean altos niveles de protección ambiental y se esforzará por mejorar dichas disposiciones.”

De la misma manera, en el artículo 14 del Capítulo G del Tratado de Libre Comercio entre el Canadá y Chile se afirma lo siguiente:

“1. Nada de lo dispuesto en este capítulo se interpretará como impedimento para que una Parte adopte, mantenga o haga cumplir cualquier medida, por lo demás compatible con este capítulo, que considere apropiada para asegurar que las actividades de inversión en su territorio se efectúen tomando en cuenta inquietudes en materia ambiental.

2. Las Partes reconocen que es inadecuado alentar la inversión por medio de un relajamiento de las medidas internas aplicables a salud o seguridad o relativas a medio ambiente. En consecuencia, ninguna Parte debería renunciar a aplicar o de cualquier otro modo derogar, u ofrecer renunciar o derogar, dichas medidas como medio para inducir el establecimiento, la adquisición, la expansión o conservación de la inversión de un inversionista en su territorio. Si una Parte estima que la otra Parte ha alentado una inversión de tal manera, podrá solicitar consultas con esa otra Parte y ambas consultarán con el fin de evitar incentivos de esa índole.”<sup>11</sup>.

Las medidas ambientales se han considerado también en los Principios no vinculantes de la APEC de 1994 sobre la inversión. En ellos se establece que “los países miembros no flexibilizarán sus reglamentos de salud, seguridad y medio ambiente como incentivo para alentar la inversión extranjera”<sup>12</sup>. Además, en el sexto considerando del preámbulo del TBI entre Bolivia y los Estados Unidos se subraya que ambas partes están de acuerdo en que los objetivos del tratado (es decir, el aliento y la protección recíproca de la inversión) “pueden cumplirse sin relajar las medidas sanitarias, preventivas y ambientales de aplicación general”.

### *b)* **Derechos laborales**

Esta cuestión se ha abordado en los convenios laborales internacionales. Por ejemplo, en el párrafo 45 de la Declaración tripartita de 1977 de principios sobre las empresas multinacionales y la política social (enmendada en 2000), de la OIT, se declara lo siguiente:

“Cuando los gobiernos de los países de acogida ofrezcan incentivos especiales para atraer la inversión extranjera, estos incentivos no deberían incluir ninguna limitación a la libertad sindical de los trabajadores ni al derecho de sindicación y de negociación colectiva.”

Además, hay varios convenios/declaraciones de la OIT en que se establecen derechos sociales mínimos que los países miembros deben respetar. Entre los más importantes de esos instrumentos se encuentran la Declaración de 1998 sobre los derechos sociales fundamentales (OIT, 1998), y el Convenio sobre las peores formas de trabajo infantil (OIT, 1999). Entre los derechos sociales fundamentales se incluyen la libertad de asociación y el derecho de negociación colectiva, y la eliminación de todas formas de trabajo forzoso, del trabajo infantil y de la discriminación en el trabajo y la profesión.

En el TLCAN se incluye un Acuerdo de Cooperación Laboral. Sus objetivos son, entre otros, mejorar las condiciones de trabajo y los niveles de vida, promover en la medida de lo posible los principios laborales establecidos en el Anexo 1 del Acuerdo y estimular la cooperación entre las Partes. En el contexto de los incentivos reviste especial importancia el artículo 2, cuyo texto es el siguiente:

“Ratificando el pleno respeto a la constitución de cada una de las Partes y reconociendo el derecho de cada una de las Partes de establecer, en lo interno, sus propias normas laborales y de adoptar o modificar, en consecuencia, sus leyes y reglamentos laborales, cada una de las Partes garantizará que sus leyes y reglamentos laborales prevean altas normas laborales congruentes con lugares de trabajo de alta calidad y productividad y continuarán esforzándose por mejorar dichas normas en ese contexto.”

### **c) Planteamientos conjuntos**

En algunos de los AII se contemplan al mismo tiempo normas ambientales y laborales.

Las “Líneas directrices OCDE para empresas multinacionales”, de 2000, incluyen una disposición en el capítulo sobre “políticas generales” acerca de los incentivos basados en la reglamentación. En ese contexto, “las empresas deberán tener plenamente en cuenta las políticas fijadas por los países en que ejercen su actividad y tener en cuenta las opiniones de los demás terceros interesados. A este respecto, las empresas deberán [entre otras cosas], abstenerse de buscar o aceptar exenciones no contempladas en el marco legal o reglamentario relacionadas con el medio ambiente, la salud, la seguridad e higiene, el trabajo, la fiscalidad, los impuestos financieros u otras cuestiones varias”.

Durante las negociaciones del AMI, hubo acuerdo general en que debería incluirse una disposición que desalentara la flexibilización de las normas laborales y ambientales con el fin de atraer la inversión extranjera. Se propusieron varias posibles fórmulas, que giraron en torno al siguiente texto:

“[Las Partes reconocen que no es adecuado alentar la inversión flexibilizando las [normas] [medidas] [internas] [básicas] sobre salud, seguridad o medio ambiente. En consecuencia, una Parte no debe eximir ni derogar de alguna otra manera ni ofrecerse a eximir o derogar dichas [normas] [medidas] con el fin de alentar el establecimiento, adquisición, expansión o retención de una inversión en su territorio [de una inversión de un inversor]. Si una Parte considera que otra Parte ha ofrecido ese aliento, puede solicitar consultas con la otra Parte, y las dos Partes deberán entablar consultas con el fin de evitar dicho estímulo.]”

Los recientes tratados de libre comercio concertados por los Estados Unidos adoptan este planteamiento conjunto incluyendo disposiciones en que se reconoce que es inadecuado alentar la inversión

debilitando o reduciendo las protecciones ofrecidas en las leyes internas sobre medio ambiente y trabajo<sup>13</sup>. No obstante, estas disposiciones se formulan más bien en forma de exhortación, como en el caso siguiente:

“[...] cada Parte deberá esforzarse por evitar que se eximan o deroguen de otra manera o que se ofrezca la exención o derogación de dichas leyes de tal forma que se debiliten o reduzcan las protecciones ofrecidas en dichas leyes con el fin de fomentar el comercio con la otra Parte, o como estímulo para el establecimiento, adquisición, expansión o retención de una inversión en su territorio.”<sup>14</sup>.

Los incentivos en forma de debilitamiento de las normas reguladoras son un tema todavía relativamente nuevo para los AII. En la medida en que los AII se ocupan de esta materia, parece que las disposiciones referentes a las normas ambientales son más frecuentes que las relativas a los derechos laborales. Habida cuenta del actual debate sobre los efectos de la globalización, es de prever que este tema adquiera mayor importancia.

## **2. Establecimiento de mecanismos internacionales de control o consulta**

La elaboración de disciplinas internacionales sobre los incentivos a la inversión continúa siendo un tema polémico, sobre todo en relación con las políticas de los países receptores en desarrollo, para quienes la flexibilidad en las técnicas de reglamentación, incluido el uso de los incentivos a la inversión, continúa siendo objeto de gran interés. A pesar de este planteamiento cauteloso, como se explica en la sección I, varios AII tratan de controlar, e incluso de prohibir, los incentivos y/o establecer un mecanismo de consulta entre las Partes<sup>15</sup>.

En esta subsección se examina la práctica de los instrumentos internacionales en esta esfera, comenzando con las disposiciones que desalientan el uso de determinados planteamientos de los incentivos a la inversión y los que contemplan la armonización regional de los incentivos a la inversión, seguidos de un examen del único instrumento

de control obligatorio en este terreno, a saber, el Acuerdo SMC. Aunque se ocupa fundamentalmente de las cuestiones relacionadas con el comercio, el Acuerdo es el instrumento internacional más avanzado en este sentido. La sección termina con un examen de las disposiciones relativas a las consultas.

**a) Desalentar algunos planteamientos adoptados para la concesión de incentivos**

Algunos instrumentos, si bien no son jurídicamente vinculantes, desaconsejan expresamente el uso de determinados planteamientos para la formulación de políticas sobre incentivos. Así, las Directrices del Banco Mundial sobre el trato que deben recibir las inversiones extranjeras directas (Directrices del Banco Mundial), si bien alientan los incentivos internos de los países para fomentar los flujos de inversión hacia los países en desarrollo, desalientan al mismo tiempo la concesión de determinados incentivos. De acuerdo con la sección III.9, ninguna de las disposiciones contenidas en dichas Directrices significa que un Estado deba ofrecer a los inversores extranjeros exenciones fiscales u otros tipos de incentivos fiscales. Cuando el Estado considere que están justificados, pueden aprobarse en la medida de lo posible de manera automática, en relación directa con el tipo de actividad que se desea alentar y en condiciones de igualdad para todos los inversores nacionales en circunstancias semejantes. Se considera que unos tipos impositivos racionales y estables son un incentivo más válido que las exenciones seguidas de tipos inciertos o excesivos. Como ya se ha examinado antes, los recientes acuerdos de libre comercio abordan el tema de los incentivos basados en la reglamentación desalentando sobre todo la flexibilización de las normas ambientales y/o laborales.

**b) Armonización regional**

Con el fin de evitar distorsiones y asignaciones inadecuadas de la inversión debidas a la competencia por los incentivos y en orden a conservar los posibles efectos de la integración económica, los países miembros de la CARICOM están considerando la armonización

regional de los incentivos a la inversión. En el Artículo XIV de los Protocolos modificatorios al Tratado que establece la Comunidad del Caribe (Protocolo III: Política industrial), que introduce en el Tratado el nuevo artículo 49, se dispone que “los Estados Miembros armonizarán los incentivos adicionales a la inversión en los sectores de la industria, la agricultura y los servicios”. A este respecto, la disposición otorga al Consejo para la Planificación Financiera (COFAP) autoridad para formular propuestas en orden al establecimiento de regímenes que permitan la concesión de incentivos, que deberían estar en conformidad con los acuerdos internacionales pertinentes.

### **c) Mecanismos de control**

El Acuerdo SMC distingue entre subvenciones prohibidas, recurribles y no recurribles. Sólo las subvenciones “específicas” pueden incluirse en las categorías de subvenciones prohibidas o recurribles (véase UNCTAD, 2002b; Roessler y Valles, de próxima aparición).

- *Subvenciones prohibidas.* Según el artículo 3, están prohibidas las subvenciones relacionadas con requisitos relativos a la importación/exportación (es decir, supeditadas a los resultados de exportación o al empleo de productos nacionales con preferencia a los importados). Esta prohibición se aplicaría también probablemente a los incentivos a la inversión que estén condicionados al cumplimiento de dichos requisitos. En caso de conflictos relacionados con estas subvenciones, el artículo 4 contiene un mecanismo detallado de solución de diferencias<sup>16</sup>.
- *Subvenciones recurribles.* Estas subvenciones no están automáticamente prohibidas. Se incluyen en esta categoría la mayor parte de las subvenciones específicas. En el caso de una subvención recurrible, un miembro puede invocar un mecanismo de solución de diferencias de la OMC de conformidad con el artículo 7 si una subvención específica tiene efectos negativos en su producción nacional o supone la anulación o el menoscabo de las ventajas resultantes del GATT

para otros miembros o es causa de perjuicio grave para sus intereses. En el artículo 7 se establece un mecanismo de solución de diferencias para las “subvenciones recurribles” que es semejante al existente para las subvenciones prohibidas<sup>17</sup>.

- *Subvenciones no recurribles.* En el artículo 8 se especifican varias subvenciones que no son recurribles, es decir, que no están sujetas al mecanismo de solución de diferencias de la OMC. Se trata de subvenciones que no son específicas o que están incluidas en una de las siguientes categorías: la asistencia para actividades de investigación realizadas por empresas, o por instituciones de enseñanza superior o investigación contratadas por empresas; la asistencia para regiones desfavorecidas situadas en el territorio de un Miembro, prestada con arreglo a un marco general de desarrollo regional y no específica (en el sentido del artículo 2) dentro de las regiones acreedoras a ella, y la asistencia para promover la adaptación de instalaciones existentes a nuevas exigencias ambientales impuestas mediante leyes y/o reglamentos que supongan mayores obligaciones o una mayor carga financiera para las empresas. El artículo 8 se aplica sólo de forma provisional durante un período de cinco años tras la entrada en vigor de los Acuerdos de la OMC. El Comité de Subvenciones y Medidas Compensatorias no prolongó la aplicación de esta disposición. En consecuencia, todas las subvenciones que son específicas para determinadas empresas son ahora recurribles (Roessler y Valles, de próxima aparición).

Las normas sobre incentivos de la Unión Europea (UE) van más allá del Acuerdo SMC en cuanto que prohíben las subvenciones que están condicionadas a determinadas prescripciones en materia de importación/exportación y toda subvención que pueda distorsionar la competencia entre los Estados miembros y que repercuta en el comercio entre ellos. Por ello, su aplicabilidad a las ayudas a la inversión que sean anticompetitivas y/o pueda distorsionar el comercio es clara (Recuadro II.2).

### **RECUADRO II.2. EXPERIENCIA DE LA UE EN LA REGULACIÓN DE LA AYUDA OTORGADA POR LOS ESTADOS**

La UE ha tratado de coordinar las políticas en la esfera de ayuda otorgada por los Estados con el fin de reducir el riesgo de competición nociva dentro de la Unión. En virtud de lo establecido en el Tratado de Roma, la Comisión Europea adopta controles sobre las ayudas estatales a la inversión que puedan provocar distorsión en el mercado y tener efectos anticompetitivos. En el Artículo 87 se dispone lo siguiente:

“Serán incompatibles con el mercado común, en la medida en que afecten a los intercambios comerciales entre Estados miembros, las ayudas otorgadas por los Estados o mediante fondos estatales, bajo cualquier forma, que falseen o amenacen falsear la competencia, favoreciendo a determinadas empresas o producciones“(Tratado Constitutivo de la Unión Europea, 1997, pág. 73).

No se incluyen en esta prohibición las medidas de apoyo gubernamental de carácter general. Así ocurre en los casos en que:

- No hay ninguna especificidad en forma de sector, región o categoría,
- La posibilidad de recibir la ayuda está basada en criterios objetivos, sin ninguna facultad discrecional de las autoridades, o
- En principio, la medida no está limitada en el tiempo o por un presupuesto predeterminado.

No obstante, la Comisión puede eximir de la prohibición las siguientes formas de ayuda estatal:

- Las ayudas destinadas a favorecer el desarrollo económico de las regiones pobres;
- Las ayudas para fomentar la realización de un proyecto importante de interés común europeo o destinadas a poner remedio a una grave perturbación económica;
- Las ayudas destinadas a facilitar el desarrollo económico regional, siempre que no alteren las condiciones de los intercambios en forma contraria al interés común;



- Las ayudas destinadas a promover la cultura y la conservación del patrimonio, y
- Las demás categorías de ayudas que determine el Consejo.

Gran parte de los elementos incluidos en esta lista pueden ser de interés para los países en desarrollo. Asimismo, muchos de los criterios citados están relacionados con el desarrollo o con situaciones de emergencia, que pueden aplicarse a las realidades económicas y sociales de los países en desarrollo.

*Fuente:* UNCTAD.

#### **d) Disposiciones sobre consultas o futuras negociaciones**

Para corregir los posibles efectos de distorsión de los incentivos en las condiciones de mercado relativas a la inversión, varios instrumentos establecen mecanismos recíprocos de información y consulta entre las partes. Algunos AII van todavía más lejos y estipulan que las Partes deben entablar negociaciones futuras con el fin de establecer disciplinas multilaterales sobre los incentivos. Así, en el artículo XV del AGCS se dispone lo siguiente:

“Los Miembros reconocen que, en determinadas circunstancias, las subvenciones pueden tener efectos de distorsión del comercio de servicios. Los Miembros entablarán negociaciones con miras a elaborar las disciplinas multilaterales necesarias para evitar esos efectos de distorsión. En las negociaciones se examinará también la procedencia de establecer procedimientos compensatorios. En tales negociaciones se reconocerá la función de las subvenciones en relación con los programas de desarrollo de los países en desarrollo y se tendrá en cuenta la necesidad de los Miembros, en particular de los Miembros que sean países en desarrollo, de que haya flexibilidad en esta esfera. A efectos de esas negociaciones, los Miembros intercambiarán información sobre todas las subvenciones relacionadas con el comercio de servicios que otorguen a los proveedores nacionales de servicios.”

La Declaración y las decisiones de la OCDE sobre inversión internacional y empresas multinacionales introdujeron consultas sobre los incentivos y desincentivos a la inversión mediante una Decisión Ministerial de mayo de 1984. Dichas consultas tienen lugar a petición de un país miembro que considera que sus intereses pueden verse negativamente afectados debido a los efectos provocados en el volumen de la “inversión internacional directa” por las medidas adoptadas por otro país miembro que ofrezca incentivos y desincentivos oficiales significativos a la IED. Teniendo plenamente en cuenta los objetivos económicos nacionales de las medidas y sin perjuicio de las políticas orientadas a corregir los desequilibrios regionales, el objetivo de las consultas es examinar la posibilidad de reducir al mínimo los efectos negativos. Se puede invitar periódicamente al Comité Asesor sobre Negocios e Industrias (BIAC) y el Comité Asesor de Sindicatos (TUAC) a que manifiesten sus opiniones acerca de estas materias. Parece que, hasta ahora, no se han utilizado nunca estos procedimientos.

Durante las negociaciones sobre el AMI, se formuló una propuesta acerca del trato de los incentivos a la inversión. En el proyecto de artículo se preveía un mecanismo de consulta entre las partes contratantes así como negociaciones futuras sobre el establecimiento de normas jurídicamente vinculantes acerca de la concesión de incentivos. El proyecto de texto era el siguiente:

- “1. Las Partes Contratantes confirman que el Artículo XX (Trato nacional y NMF) y el Artículo XX (Transparencia) se aplicarán a [la concesión de] incentivos a la inversión.
2. [Las Partes Contrastantes reconocen que [, en determinadas circunstancias,] aun cuando se apliquen en forma no discriminatoria, los incentivos a la inversión pueden tener efectos de distorsión en el flujo de capital y las decisiones relativas a la inversión. [Toda Parte Contratante que considere que sus inversores o sus inversiones se ven negativamente afectados por un incentivo a la inversión adoptado por otra Parte Contratante y que tenga un efecto de distorsión puede solicitar consultas con dicha Parte Contratante.] [La primera Parte Contratante puede también someter el incentivo a la consideración del Grupo de las Partes.]]

3. [Para evitar esos efectos de distorsión e impedir la competencia indebida entre las Partes Contratantes con el fin de atraer o conservar las inversiones, las Partes Contratantes [deberán] iniciar negociaciones encaminadas a establecer disciplinas adicionales del AMI [en el plazo de tres años] después de la firma de este Acuerdo. Dichas negociaciones deberán reconocer el papel de los incentivos a la inversión con respecto a los objetivos de las políticas, como las políticas regionales, estructurales, sociales, ambientales o de investigación y desarrollo de las Partes Contratantes, y otras actividades de carácter semejante realizadas en otros foros. En particular, dichas negociaciones deberán considerar los temas de la discriminación positiva, [transparencia,] *statu quo* y desmantelamiento.]”

Los acuerdos recientes de libre comercio en que se considera el tema de los incentivos basados en la reglamentación (desalentando la flexibilización de las normas ambientales y/o laborales) utilizan los mecanismos generales de cooperación y consulta para tratar todas las materias que se presenten en el marco de estas disposiciones. Por ejemplo, en el capítulo 18 sobre el medio ambiente del Tratado de Libre Comercio de 2003 entre Singapur y los Estados Unidos se incluyen disposiciones que alientan los incentivos basados en la reglamentación (párrafo 2 del artículo 18) así como disposiciones generales en que se impone la realización de actividades ambientales basadas en la cooperación (párrafo 6 del artículo 18) y consultas para resolver las cuestiones que puedan plantearse en el marco de este capítulo (párrafo 7 del artículo 18).

En las citadas disposiciones los incentivos se consideran como una cuestión importante para las inversiones, que deberían ser objeto de un diálogo sobre políticas entre las partes interesadas. No obstante, algunos instrumentos reconocen también que ello quizá no sea suficiente, y que la concesión de incentivos debería estar sometida a normas adicionales. En cualquier caso, la instauración de disciplinas regionales o multilaterales vinculantes que controlan la disponibilidad de incentivos a la subversión como instrumento normativo, incluido un simple incremento de la transparencia, puede ser objeto de controversia. No parece que haya interés entre los países desarrollados ni en

desarrollo por llegar a un acuerdo sobre el uso de los incentivos más allá de lo que se considera en el planteamiento del Acuerdo SMC.

### **E. Aliento de los incentivos orientados al desarrollo**

Los AII puedan alentar expresamente o incluso exigir el uso de incentivos por los países receptores con el fin de aplicar políticas de desarrollo. Una posibilidad a este respecto es autorizar a los países receptores que son Partes en acuerdos regionales a ofrecer, en determinadas condiciones, incentivos a algunas categorías de empresas establecidas en una de las Partes contratantes. Ello puede incluir la armonización de los incentivos nacionales. Otro planteamiento es considerar los incentivos del país de origen (véase UNCTAD, 2003a, Sección VI). A este respecto, algunos instrumentos alientan la concesión de incentivos por los países de origen, con el fin de aumentar los flujos de IED y sus beneficios para los países en desarrollo.

#### **1. Incentivos de los países receptores**

Se han concertado acuerdos que autorizan a los países receptores a otorgar incentivos entre países en desarrollo que son partes en acuerdos regionales. Por ejemplo, en la Decisión 292 de la Comisión del Acuerdo de Cartagena (artículo 12) se establece lo siguiente:

“Las empresas multinacionales andinas tendrán acceso a los mecanismos de fomento a las exportaciones en las mismas condiciones previstas para las empresas nacionales en la actividad económica que desarrollen, siempre que cumplan con los requisitos exigidos para estas empresas por la legislación correspondiente. Asimismo, las empresas multinacionales andinas podrán utilizar los sistemas especiales de importación-exportación establecidos en la legislación nacional del País Miembro del domicilio principal y de la sucursal.”

Esta disposición se reserva para el trato de las empresas regionales especializadas establecidas en el marco del régimen supranacional de las empresas multinacionales andinas.

Por el contrario, algunos acuerdos conceden incentivos a toda clase de inversores de dentro de la región. Así, en el artículo 4 del Acuerdo de 1981 sobre la promoción, protección y garantía de las inversiones entre Estados miembros de la Organización de la Conferencia Islámica se establece que “las Partes contratantes se esforzarán por ofrecer diversos incentivos y facilidades con el objeto de atraer capitales y alentar la inversión en sus territorios, por ejemplo, incentivos comerciales, aduaneros, financieros, fiscales y cambiarios durante los primeros años de los proyectos de inversión, de conformidad con las leyes, reglamentos y prioridades del Estado receptor”. De forma semejante, los Protocolos modificatorios al Tratado de 1998 que establece la Comunidad del Caribe (CARICOM) (Protocolo III: Política industrial) contienen disposiciones sobre la armonización de los incentivos a la inversión, incluida una declaración positiva sobre la concesión de incentivos a los inversores en sectores concretos. La disposición pertinente, contenida en el artículo XIV (que introduce un nuevo artículo 49 en el Tratado), es la siguiente:

“1. Los Estados Miembros deberán armonizar los incentivos nacionales a las inversiones en los sectores industrial, agrícola y de los servicios.

2. El COFAP deberá, en conformidad con los pertinentes acuerdos internacionales, formular propuestas para el establecimiento de regímenes orientados a la concesión de incentivos a las empresas en los sectores mencionados en el párrafo 1. En particular, dichas propuestas otorgarán apoyo a las industrias que consideran en consonancia con el interés estratégico de la Comunidad.

3. Al formular las propuestas mencionadas en el párrafo 2, el COFAP tendrá debidamente en cuenta las peculiaridades de las industrias en cuestión y, sin perjuicio del carácter general de lo antedicho, podrá ofrecer:

*a)* Incentivos nacionales a la inversión con el fin de promover el desarrollo industrial y orientado a los servicios, impulsado por las exportaciones y sostenible;

*b)* La facilitación de las inversiones mediante la eliminación de impedimentos burocráticos, y

c) La no discriminación en la concesión de incentivos entre los nacionales de la Comunidad.”

Otro ejemplo es el de la Unión Aduanera y Económica del África Central. En virtud del capítulo I, sección 1, del Convenio común sobre las inversiones en los Estados de la Unión Aduanera y Económica del África Central, toda inversión que corresponda a una de las categorías en él mencionadas puede acogerse a una decisión especial que la incluya en una lista preferencial. Estas categorías abarcan sobre todo las actividades en las esferas de la agricultura, la explotación de los recursos naturales, la generación de energía y el turismo. Al examinar los proyectos, se tendrán en especial consideración los siguientes criterios: a) importancia de la inversión, b) participación en la ejecución de los planes económicos y sociales, c) creación de empleo y formación profesional, d) participación de los nacionales de los países de la Unión en la formación de capital, e) uso de equipo técnicamente garantizado, f) uso prioritario de materias primas y, en general, productos locales y g) oficina registrada establecida en un país de la Unión. Las empresas aprobadas pueden acogerse a varias deducciones impositivas y pueden recibir trato prioritario en lo que respecta a las divisas para comprar bienes de equipo y materias primas necesarios para sus operaciones. De conformidad con el capítulo II, las empresas de importancia capital para el desarrollo económico nacional, que supongan inversiones excepcionalmente elevadas, pueden gozar también de créditos fiscales. En el capítulo IV se admite la posibilidad de que las empresas consideradas de especial importancia para los planes de desarrollo socioeconómico de los países miembros se acojan a una convención de establecimiento que les reconozca determinadas garantías e imponga ciertas obligaciones. Además de algunas garantías fiscales, el gobierno puede establecer garantías sobre la estabilidad financiera, jurídica y económica, en relación con las transferencias financieras y la comercialización de mercancías, la entrada y circulación de la mano de obra, la libertad de empleo y la libre elección de abastecedores y servicios, así como sobre la renovación de los permisos de explotación maderera y extracción minera, en caso necesario. Este planteamiento se reproduce en el artículo 23 del Código de inversión comunitaria de la

Comunidad Económica de los Países de los Grandes Lagos, en el que se afirma que “toda empresa en el sentido definido en el artículo 2 que reúna las condiciones para la autorización en virtud del presente Código podrá gozar de las ventajas económicas, financieras y fiscales previstas en el régimen básico I aquí establecido”. Se ha adoptado un planteamiento semejante con respecto a la preferencia arancelaria en el contexto de una empresa industrial conjunta de la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (ASEAN), de conformidad con el Acuerdo básico revisado de 1987 sobre las empresas industriales conjuntas de la ASEAN (artículo III).

Los citados AII están basados en el supuesto de que los incentivos pueden desempeñar una función útil y, por lo tanto, deberían estar autorizados. Al mismo tiempo, estos AII –que son en todos los casos acuerdos regionales– tratan de reducir al mínimo el riesgo de distorsión de las inversiones estableciendo principios comunes para la concesión de incentivos. Con este fin, los AII identifican las categorías de compañías que pueden recibir incentivos o los tipos de incentivos que se pueden ofrecer.

## **2. Incentivos del país de origen**

La asistencia técnica, los requisitos de transferencia de tecnología, los incentivos financieros y fiscales y los seguros de la inversión ofrecidos por los gobiernos de algunos países de origen con el fin de alentar la inversión en los países en desarrollo se reconocen como instrumentos positivos para alentar y promover los flujos de IED hacia los países en desarrollo (UNCTAD, 2001d, 2003a). Si bien los incentivos de los países de origen suelen adoptar la forma de exhortación, alentando a las empresas del país de origen a invertir en los países en desarrollo, se ha recurrido también en algunos casos a compromisos más firmes.

El único acuerdo internacional obligatorio y de alcance general en el que se aborda el problema de los incentivos del país de origen es el Acuerdo de Asociación de 2000 entre los Estados de África, el Caribe y el Pacífico, por una parte, y la Comunidad Europea y sus Estados

miembros, por otra (el Acuerdo de Cotonú), sucesor de la Cuarta Convención de Lomé. El Acuerdo de Cotonú incluye varias disposiciones sobre diferentes tipos de incentivos del país de origen. Por ejemplo, en el Acuerdo se reafirma la importancia de los objetivos de transferencia de tecnología pidiendo la colaboración para el “desarrollo de las infraestructuras y servicios científicos, tecnológicos y de investigación, incluidos el fortalecimiento, la transferencia y la asimilación de nuevas tecnologías” (artículo 23). En términos generales, en el Acuerdo se ofrece una lista de medidas de promoción de la inversión que deberán ser llevadas a cabo por las partes en el Acuerdo, también en los países de origen. En el Artículo 75 se afirma lo siguiente:

“Los Estados ACP, la Comunidad y sus Estados ...:

- a)* Aplicarán medidas para fomentar la participación en sus esfuerzos de desarrollo de inversores privados [...];
- b)* Adoptarán las medidas y disposiciones oportunas para crear y mantener un clima de inversión previsible y seguro y participarán en negociaciones de acuerdos para mejorarlo;
- c)* Animarán al sector privado de la UE a invertir y proporcionar asistencia específica a sus homólogos en los países ACP en el marco de la cooperación y de asociaciones interempresariales de interés mutuo;
- d)* Facilitarán asociaciones y sociedades mixtas fomentando la cofinanciación;
- e)* Patrocinarán foros sectoriales de inversión con el fin de promover las asociaciones y la inversión extranjera;
- f)* Apoyarán los esfuerzos de los Estados ACP para atraer financiación, haciendo hincapié en la financiación privada para inversiones en infraestructuras y el apoyo a los ingresos que sirven para financiar infraestructuras indispensables para el sector privado;
- g)* Apoyarán el refuerzo de la capacidad de agencias e instituciones nacionales de promoción de inversiones, encargadas de promover y facilitar la inversión extranjera;
- h)* Difundirán información sobre oportunidades de inversión y condiciones de funcionamiento de las empresas en los Estados ACP; y



i) Fomentarán [...] el diálogo, la cooperación y las asociaciones entre las empresas privadas [...].”

Además, en el Acuerdo se reconoce el papel que las medidas de financiamiento pueden desempeñar con respecto a los objetivos del desarrollo. En el artículo 76 sobre “Apoyo y financiación de la inversión” se establece lo siguiente:

“La cooperación proporcionará recursos financieros a largo plazo, incluido capital de riesgo, para contribuir a promover el crecimiento del sector privado y movilizar capitales nacionales y extranjeros con este fin. A tal efecto, la cooperación proporcionará, en particular:

a) Subvenciones para asistencia financiera y técnica destinada a apoyar las reformas políticas, el desarrollo de los recursos humanos, el desarrollo de las capacidades institucionales u otras formas de ayuda institucional vinculadas a una inversión precisa; medidas destinadas a aumentar la competitividad de las empresas y reforzar las capacidades de los intermediarios financieros y no financieros del sector privado; simplificación y promoción de las inversiones y actividades de mejora de la competitividad; [...]

c) Capitales de riesgo para inversiones en fondos propios o cuasifondos propios, garantías en apoyo de las inversiones privadas, nacionales y extranjeras, así como préstamos y líneas de crédito de acuerdo con las condiciones y modalidades definidas en el Anexo II “Modos y condiciones de financiación” del presente Acuerdo; [...]”.

Finalmente, en el Acuerdo de Cotonú se afirma la importancia de la protección de las inversiones mediante las oportunas garantías. A este respecto, en el artículo 77 del Acuerdo se afirma, entre otras cosas, lo siguiente:

“1. Las garantías de inversión son una herramienta cada vez más importante para la financiación del desarrollo porque reducen los riesgos vinculados a los proyectos y fomentan los flujos de capital privado. Por lo tanto, la cooperación deberá garantizar una disponibilidad y una utilización crecientes del seguro de riesgos como

mecanismo de reducción de riesgos con el fin de aumentar la confianza de los inversores en los Estados ACP.

2. La cooperación ofrecerá garantías y contribuirá con fondos de garantía a cubrir los riesgos vinculados admisibles. [...]
3. La cooperación también prestará apoyo para desarrollo de las capacidades, apoyo institucional y participación en la financiación básica de iniciativas nacionales o regionales para reducir los riesgos comerciales de los inversores [...].
4. [...] Los Estados ACP y la CE, en el marco del Comité ACP-CE para la financiación de la cooperación al desarrollo, emprenderán un estudio conjunto sobre la propuesta de crear una agencia de garantía ACP-CE encargada de establecer y administrar los programas de garantía de inversiones.”

Aparte del Acuerdo de Cotonú, hay otros AII que consideran el tema de los incentivos ofrecidos por el país de origen, aunque no en forma tan exhaustiva. Entre los acuerdos internacionales que exigen que los países de origen concedan incentivos para promover las transferencias de tecnología, el mejor ejemplo es el Acuerdo de la OMC sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (Acuerdo sobre los ADPIC). En el párrafo 2 de su artículo 66 se estipula que “[l]os países desarrollados Miembros ofrecerán a las empresas e instituciones de su territorio incentivos destinados a fomentar y propiciar la transferencia de tecnología a los países menos adelantados Miembros, con el fin de que éstos puedan establecer una base tecnológica sólida y viable”. Aunque no se especifica qué tipo de transferencia de tecnología deberá respaldarse ni en qué manera, esta disposición obligatoria refuerza potencialmente la posición de los compradores de tecnología en los países menos avanzados (UNCTAD, 2003a, págs. 131-134).

Algunos acuerdos de cooperación intrarregional entre los países en desarrollo introducen diversos compromisos del país de origen para promover la inversión en los países receptores que son partes en el acuerdo. Por ejemplo, en el Tratado que establece la Comunidad del

Caribe se distingue entre sus países miembros según que estén más o menos desarrollados, estableciéndose un régimen especial de asistencia financiera “con miras a promover el flujo de inversiones de capital a los países de menor desarrollo” (capítulo VII, párrafo 1 del artículo 59). En el Acuerdo sobre la inversión y la libre circulación de capital árabe entre países árabes, en el párrafo a) del artículo 1 se ratifica una política en virtud de la cual “Todo Estado árabe que exporta capital deberá hacer lo posible por promover las inversiones preferenciales en los otros Estados árabes y ofrecer todos los servicios e instalaciones necesarios a este respecto” (véase UNCTAD, 2003a, Capítulo VI).

Además, los acuerdos regionales de inversión entre países en desarrollo contienen con frecuencia otras disposiciones sobre incentivos fiscales que garantizan las transferencias de activos libres de impuestos o establecen niveles impositivos más bajos para los inversores preferenciales que reúnen las debidas condiciones. En su formulación del proyecto de disposición sobre la “promoción y aliento de las inversiones”, el Comité Consultivo Jurídico Asiático-Africano proponía en el párrafo 1 del artículo 2 el uso de “incentivos adecuados, cuando sea posible, entre los que se pueden incluir modalidades como las concesiones fiscales y las garantías de la inversión”. Las disposiciones de descuento del impuesto potencial en los tratados de doble imposición pueden mitigar el problema de la tributación del país de origen que anularía el efecto de incentivo de la IED asociado a los privilegios fiscales otorgados por los países de origen a los inversores extranjeros. Muchos países desarrollados, con la notable excepción de los Estados Unidos, se han mostrado dispuestos a aceptar disposiciones semejantes a los tratados de doble imposición firmados con países en desarrollo (UNCTAD, 2000c, pág. 57). La Cámara Internacional de Comercio ratificó en buena medida las disposiciones sobre reducción del impuesto potencial en sus Directrices para la inversión internacional, en cuyo párrafo 2 e) del capítulo IV se propone que los gobiernos del país de origen “deben abstenerse de anular los efectos de las medidas de socorro para el desarrollo otorgadas por los países receptores en relación con las nuevas inversiones, adoptando las oportunas medidas de contrapartida equivalentes” (UNCTAD, 2001d, págs. 36-37).

En las Normas del Banco Mundial se propone que los Estados desarrollados y con excedentes de capital no obstruyan los flujos de inversiones desde sus territorios hacia los países en desarrollo; más bien, se les alienta a que adopten las medidas adecuadas para facilitar esos flujos, incluidos los acuerdos fiscales, las garantías de la inversión, la asistencia técnica y el suministro de información (Sección III.10).

\* \* \*

En esta sección se ha puesto de manifiesto la variedad de disposiciones existentes en los AII en lo que respecta a los incentivos a la inversión, y los incentivos comerciales relacionados con la inversión. Fuera del campo del comercio, nos son muy amplios y no llegan a constituir un código internacional completo sobre los incentivos. De todas formas, existe ya cierto nivel de control mediante las disposiciones generales de no discriminación frecuentes en la mayoría de los AII. No obstante, los gobiernos continúan siendo relativamente libres para utilizar los incentivos a la inversión, con sujeción a las normas de no discriminación (a lo que algunos Estados oponen objeciones) y a sus obligaciones como miembros de la OMC en virtud de los acuerdos sobre las MIC y las SMC. Hay cierta controversia sobre si los futuros AII contendrán normas más elaboradas sobre los incentivos. Éstos podrían orientarse también en varios sentidos, desde el fomento positivo de lo que podrían considerarse como incentivos favorables al desarrollo, ofrecidos no sólo por el país receptor sino también por el país de origen, hasta mayores controles sobre los incentivos. En este proceso, pueden intensificarse los mecanismos de consulta y los intercambios de información sobre las políticas de incentivos y sus efectos.

---

## Notas

<sup>1</sup> Véase Daly, 1998.

<sup>2</sup> Salvo indicación en contrario, todos los instrumentos aquí citados pueden encontrarse en UNCTAD, 1996c, 2000b, 2001f, 2002a y de próxima aparición a; los textos de los TBI mencionados en este documento pueden encontrarse en la colección de TBI que la UNCTAD actualiza en [www.unctad.org/iia](http://www.unctad.org/iia).

<sup>3</sup> Se contienen disposiciones semejantes en el Anexo I del TBI de 1997 entre el Canadá y el Líbano (Sección III, párrafo 5(b)).

<sup>4</sup> Véase, por ejemplo, el TBI de 1994 entre Indonesia y Malasia (Artículo III).

<sup>5</sup> Véase el TBI de 1998 BIT entre Chile y Sudáfrica (Artículo IV, párrafo 4) y el TBI de 1995 entre Sudáfrica y los Países Bajos (Artículo 4, párrafo 4).

<sup>6</sup> Véase también una disposición del TBI entre Mauricio y Sudáfrica en que se otorga a las partes libertad para adoptar “cualquier ley cuyo objetivo sea promover el logro de la igualdad en su territorio o tenga como finalidad proteger o promover a las personas, o categorías de personas, desfavorecidas por una discriminación injusta en su territorio” (Artículo 3, párrafo 4(c)).

<sup>7</sup> En este contexto cabe señalar que Argentina, Colombia, Malasia, México, Pakistán y Tailandia prorrogaron el período de transición para la aplicación del Acuerdo sobre las MIC hasta el 31 de diciembre de 2003; Filipinas lo hizo hasta el 30 de junio de 2000 y Rumania hasta el 31 de mayo de 2003, al amparo de lo dispuesto en el párrafo 3 del artículo 5 del Acuerdo sobre las MIC. Las prescripciones en materia de resultados se analizan en términos generales en UNCTAD, 2001c. Puede verse un estudio reciente sobre los efectos de esas prescripciones en UNCTAD, 2003b.

<sup>8</sup> Véase Guisinger and Associates, 1985.

<sup>9</sup> Véanse también los acuerdos de libre comercio entre México y Costa Rica (1994, artículo 13-06), entre México y Nicaragua (1992, artículo 16-05) y entre México y Chile (1998, artículo 9-07); también el Tratado de libre comercio de 1990 entre Colombia, México y Venezuela (Artículo 17-04) y el Tratado de libre comercio de 1988 entre el Canadá y los Estados Unidos (Artículo 1603).

<sup>10</sup> En forma semejante a lo que ocurre en el TLCAN, en el proyecto de AMI no se prohibía que una parte condicionara la posibilidad de que un país recibiera o continuara recibiendo una ventaja, en relación con “una inversión en su territorio de un inversor de una Parte Contratante o de una Parte no Contratante...” al cumplimiento de un número de prescripciones, requisitos o compromisos previamente especificados.

<sup>11</sup> No obstante, téngase en cuenta que el Tratado de libre comercio de 1996 entre el Canadá y Chile se complementó con el Acuerdo de 1997 sobre cooperación ambiental y el Acuerdo sobre cooperación laboral.

<sup>12</sup> Otros ejemplos de AII relacionados con este tipo de restricciones ambientales pueden verse en los acuerdos comerciales entre México y Costa Rica (1994, artículo 13-16), entre México y Nicaragua (1992, artículo 16-14) y entre México y Chile (1998, artículo 9-15), así como el Tratado de libre comercio entre Colombia, México y Venezuela (artículo 17-13).

<sup>13</sup> Véase el Tratado de libre comercio de 2003 entre Chile y los Estados Unidos (artículos 18.2 y 19.2) y el de 2003 entre Singapur y los Estados Unidos (artículos 17.2 y 18.2). Véase también el modelo de TBI de Unión Económica Bélgica-Luxemburgo (artículos 5 y 6).

<sup>14</sup> Párrafo 2 del artículo 18 del Tratado de libre comercio entre Singapur y los Estados Unidos.

<sup>15</sup> A este respecto, conviene hacer referencia a la lista de comprobación de la OCDE de 2003 sobre los incentivos acordados por el Comité sobre Inversión Internacional y Empresas Multinacionales, como instrumento para evaluar los costos y beneficios del uso de incentivos para atraer la IED (UNCTAD, 2003a, págs. 127-128).

<sup>16</sup> De conformidad con el párrafo 1 del artículo 27, los Miembros reconocen que las subvenciones pueden desempeñar una función importante en los programas de desarrollo económico de los países en desarrollo Miembros y, por lo tanto, el Acuerdo SMC contiene varias excepciones/modificaciones significativas del régimen “normal” de la OMC sobre las subvenciones. Las prohibiciones referentes a las subvenciones a la exportación/importación (Artículo 3) no se aplican plenamente a los países en desarrollo:

- Por lo que se refiere a las subvenciones supeditadas a los resultados de exportación (párrafo 1 a) del artículo 3), en el Anexo VII del Acuerdo SMC se enumeran los países en desarrollo Miembros a los que no se aplica la prohibición. Son los países menos adelantados, designados

como tales por las Naciones Unidas. En virtud del párrafo 2 b) del artículo 27, están también exentos de la prohibición otros países en desarrollo Miembros por un período de ocho años a partir de la fecha de entrada en vigor del Acuerdo sobre la OMC (es decir, hasta el 1 de enero de 2003). En lo que se refiere a los siguientes países, la obligación de respetar la prohibición después de ocho años se aplica una vez que el ingreso nacional bruto (INB) per cápita haya alcanzado los 1.000 dólares EE.UU.: Bolivia, Camerún, Congo, Côte d'Ivoire, Egipto, Filipinas, Ghana, Guatemala, Guyana, India, Indonesia, Kenya, Marruecos, Nicaragua, Nigeria, Pakistán, República Dominicana, Senegal, Sri Lanka y Zimbabwe (véase el Anexo VII del Acuerdo SMC). En el párrafo 4 del artículo 27 se prevén otras prórrogas en caso necesario para aplicar las subvenciones (véase el “Procedimiento para la concesión de las prórrogas previstas en el párrafo 4 del artículo 27 a determinados países en desarrollo miembros”, adoptado por el Comité de Subvenciones y Medidas Compensatorias el 20 de noviembre de 2001, documento G/SCM/39 de la OMC y decisiones posteriores de dicho Comité).

- En cuanto a las subvenciones supeditadas al empleo de productos nacionales con preferencia a los importados (párrafo 1 b) del artículo 3), la prohibición no se aplicaba a los países en desarrollo durante un período de cinco años a partir de la entrada en vigor del Acuerdo sobre la OMC (es decir, hasta el 1 de enero de 2000). En el caso de los países menos adelantados, el período era de ocho años (es decir, hasta el 1 de enero de 2003).

<sup>17</sup> Existen también disposiciones especiales para los países en desarrollo con respecto a las subvenciones recurribles. De conformidad con lo dispuesto en el párrafo 8 del artículo 27, no existirá presunción automática en el sentido del párrafo 1 del artículo 6 de que ciertas subvenciones concedidas por un Miembro que sea un país en desarrollo (es decir, las enumeradas en el párrafo 1 del artículo 6) dan lugar a un perjuicio grave. Dicho perjuicio grave debe demostrarse mediante pruebas positivas. Además, como se establece en el párrafo 13 del artículo 27, ninguna de las disposiciones de la Parte III se aplicará a la condonación directa de deudas ni a las subvenciones destinadas a sufragar costos sociales, cuando tales subvenciones se concedan en el marco de un programa de privatización de un país en desarrollo. Tanto el programa como las subvenciones comprendidas deben aplicarse por un período limitado y notificarse al Comité, y el programa debe tener como resultado, llegado el momento, la privatización de la empresa de que se trate.

Finalmente, en el artículo 29 se preveían exenciones para las economías en transición. Los Miembros que se encuentren en proceso de transformación de una economía de planificación centralizada en una economía de mercado y de libre empresa podrían aplicar los programas y medidas necesarios para esa transformación. En el caso de esos Miembros, los programas de subvenciones comprendidos en el ámbito de las subvenciones prohibidas y notificadas debidamente deberán suprimirse gradualmente o ponerse en conformidad con lo dispuesto en el Acuerdo SMC en un plazo de siete años contados a partir de la fecha de entrada en vigor del Acuerdo (es decir, hasta el 1 de enero de 2002). En circunstancias excepcionales, el Comité podrá autorizar a esos Miembros a que se desvíen de los programas y medidas que hayan notificado y de su calendario, si tales desviaciones se consideran necesarias para el proceso de transformación.



---

## Sección III

### INTERACCIÓN CON OTROS TEMAS Y CONCEPTOS

En esta sección se examina y explica de qué manera la cuestión de los incentivos se interrelaciona con otras cuestiones y conceptos que aparecen normalmente en los AII. En el cuadro III.1 puede observarse el alcance de la interacción con las cuestiones más frecuentes relacionadas con la inversión. Las más importantes son las relacionadas con la admisión y establecimiento, medidas adoptadas en el país de origen, medidas referentes a las operaciones de las empresas adoptadas por el país receptor, trato NMF, trato nacional, contratos del Estado, imposición y transparencia.

**Cuadro III.1. Interacción entre cuestiones y conceptos**

<i>Cuestiones</i>	<i>Incentivos</i>
Admisión y establecimiento	++
Competencia	+
Solución de controversias (entre el inversionista y el Estado)	0
Solución de controversias (entre Estados)	0
Empleo	+
Medio ambiente	+
Trato justo y equitativo	+
Medidas adoptadas por el país de origen	++
Medidas referentes a las operaciones de las empresas adoptadas por el país receptor	++

<i>Cuestiones</i>	<i>Incentivos</i>
Pagos ilícitos	0
Medidas comerciales relacionadas con las inversiones	+
Modalidades y ejecución	0
Trato NMF	++
Trato nacional	++
Alcance y definición	0
Responsabilidad social	+
Contratos del Estado	++
Expropiación	+
Imposición	++
Transferencia de fondos	0
Transferencia de tecnología	+
Fijación de precios de transferencia	0
Transparencia	++

*Fuente:* UNCTAD.

*Clave:* 0 = interacción insignificante o nula.

+ = interacción moderada.

++ = interacción amplia.

- **Admisión y establecimiento.** Pueden aprobarse incentivos para alentar a los inversores extranjeros a realizar una inversión en un país receptor. En la medida en que los AII incluyen normas sobre admisión y establecimiento de inversores extranjeros, pueden aplicar tales incentivos. De hecho, la disponibilidad de incentivos puede condicionarse a que el inversor cumpla determinadas condiciones de ingreso especificadas en el punto de entrada. El grado de discreción de un país receptor en la

concesión de incentivos en esta fase dependerá del alcance de las obligaciones contraídas en virtud del tratado en los AII aplicables. Así, cuando el país receptor conceda a los inversores derechos previos a la entrada, la variedad y disponibilidad de los incentivos deberá estar conforme con las normas generales de trato y las garantías concedidas a los inversores en virtud de dicho acuerdo. Por otro lado, cuando el AII pertinente se aplique sólo a la fase posterior al ingreso, el país receptor conserva un considerable margen de discreción para formular su programa de incentivos a la IED, ya que el trato de los inversores en el punto de entrada quedaría fuera de la cobertura del AII (véase UNCTAD, 1999a).

- **Medidas adoptadas por el país de origen.** La cuestión de los incentivos ofrece grandes posibilidades de interacción con las medidas adoptadas por el país de origen. Como se ha examinado en la sección II, algunos acuerdos contienen disposiciones en las que se alienta o se exige a los países de origen desarrollados que adopten medidas activas para promover la inversión directa de compañías de dichos países de origen en los países en desarrollo receptores. El valor de estas disposiciones está en que mejoran las condiciones de inversión en los países receptores en desarrollo, en la medida en que los costos de inversión pueden mitigarse gracias al apoyo financiero, la inversión en asistencia técnica, los seguros de riesgos y otras medidas de apoyo adoptadas por los países de origen (UNCTAD, 2001d, 2003a). Además, estas disposiciones de los AII pueden servir para que las medidas adoptadas por el país de origen tengan mayor transparencia, estabilidad y seguridad que las medidas unilaterales de este tipo, que suelen ofrecerse a discreción del país de origen afectado. De hecho, cuando tales medidas están basadas en obligaciones jurídicas positivas, pueden conseguir que los AII contribuyan más al desarrollo ya que compaginarían las obligaciones del país de origen de garantizar ciertos derechos del inversor con los compromisos del país de origen de ofrecer apoyo a los inversores. Ello puede alentar la inversión

en los países receptores y aumentar la probabilidad de que dichos países se beneficien más plenamente de ella (véase UNCTAD, 2003a, capítulo VI.A). Aun cuando los compromisos con las medidas del país de origen tengan más bien el carácter de una exhortación, podrían conseguirse efectos positivos en cuanto que pueden servir para crear un entorno más favorable a la inversión, caracterizado por la cooperación entre las partes en el acuerdo en cuestión, cuyo resultado podría ser, con el tiempo, un conjunto de obligaciones más estrictas.

- **Medidas referentes a las operaciones de las empresas adoptadas por el país receptor.** Se incluyen en ellas todas las medidas adoptadas por los países receptores sobre el funcionamiento de las filiales extranjeras dentro de sus jurisdicciones. Normalmente adoptan la forma de restricciones o de prescripciones en materia de resultados (UNCTAD, 2001c, pág. 57). El cumplimiento de esos requisitos puede ser condición para la concesión de los incentivos. Por ejemplo, un país receptor podría ofrecer incentivos con el fin de alentar la transferencia de tecnología a su territorio. Los AII pueden abordar este tema en el contexto de las medidas del país receptor referentes a las operaciones de las empresas. Igualmente, las medidas comerciales relacionadas con la inversión, como los programas de financiación de las exportaciones por las zonas de elaboración para la exportación, pueden funcionar también como incentivo para traer la IED orientada a la exportación (UNCTAD, 1999b, págs. 5-7). El objetivo de estas políticas puede ser compaginar el deseo de atraer inversiones internacionalmente móviles, mediante el uso de incentivos, con un grado de condicionalidad impuesta mediante las medidas adoptadas por el país receptor, con el fin de alentar a los inversores a contribuir en la medida de lo posible a los objetivos de desarrollo nacional.
- **Trato nacional/trato NMF.** Como se ha examinado en la sección II, el principio de la no discriminación es fundamental para el trato de los incentivos en los AII.

- **Contratos del Estado.** Puede otorgarse un incentivo tomando como base un contrato de inversión individual concertado entre un inversor y un país receptor, como ocurre con frecuencia en los grandes proyectos de inversión. Los incentivos en los contratos del Estado pueden incluir no sólo a la ayuda fiscal y financiera sino también los incentivos basados en la reglamentación. El Estado que es parte en un contrato puede establecer en éste un régimen jurídico especial para la inversión que sea más favorable al inversor que el marco regulador “normal”. Este trato preferencial puede comprender cláusulas de estabilización de acuerdo con las cuales el Estado se compromete, por ejemplo, a no enmendar la legislación vigente en perjuicio del inversor extranjero. El hecho de que el país receptor no ofreciera un incentivo de acuerdo con los términos del contrato constituiría una infracción de las obligaciones contractuales. Además, los inversores extranjeros podrían estar protegidos en el marco de un AII. Esa protección puede contener una cláusula de acuerdo con lo la cual cada una de las partes contratantes respetará todos los demás compromisos (es decir, los no comprendidos en el AII) asumidos en relación con la inversión realizada por un inversor de otra parte contratante. Ello significa que la infracción de un contrato de inversión individual se convertiría en una violación del AII.

Además, se plantea la cuestión de si el principio de la no discriminación se aplica a los incentivos otorgados en virtud de un contrato de inversión. En los AII no se aborda expresamente esta cuestión. La aplicación del principio de no discriminación podría significar que un país receptor que ha prometido a un inversor un incentivo en un contrato de inversión está obligado también a conceder incentivos en otros contratos de inversión que concierte. No obstante, este resultado podría estar en contradicción con el principio de libertad de contratación. Además, aun cuando se aplicara el principio de no discriminación, puede ser difícil para los inversores extranjeros demostrar que se encuentran en circunstancias semejantes al competidor que recibió inicialmente el incentivo (UNCTAD, de próxima aparición b).

- **Imposición.** Los incentivos fiscales figuran entre los más frecuentemente utilizados. Su objetivo básico es reducir el tipo imponible de efectivo aplicable a la inversión extranjera, con lo que se aumentaría su rentabilidad (UNCTAD, 1996a). La aplicabilidad de los AII con respecto a los incentivos fiscales suele ser muy limitada (véase UNCTAD, 2000c). Las principales disposiciones de los AII en relación con los incentivos fiscales se han considerado ya en la sección II.
- **Transparencia.** Como se ha señalado en la sección II, la transparencia reviste importancia fundamental en el contexto de los incentivos, y algunos AII contienen disposiciones expresas sobre este tema (UNCTAD, de próxima aparición c).

## **CONCLUSIÓN: REPERCUSIONES EN LA ECONOMÍA Y EL DESARROLLO Y OPCIONES DE POLÍTICA**

### **A. Repercusiones en la economía y el desarrollo <sup>1</sup>**

Los programas de incentivos se han justificado argumentando que la atracción de una o dos empresas “emblemáticas” demostraría al mundo que un determinado lugar reúne condiciones favorables para los negocios y otros inversores podrían seguir su ejemplo. Desde una perspectiva dinámica, los incentivos pueden corresponder a beneficios potenciales que se acumularían con el tiempo como consecuencia de la reducción de los costos unitarios y del aprendizaje práctico. Pueden compensar también a los inversores por otras intervenciones gubernamentales, como las prescripciones en materia de resultados, o corregir un sesgo de la economía contrario a las exportaciones como consecuencia de los aranceles o de un tipo de cambio sobrevalorado. Pueden también compensar la existencia de condiciones poco favorables a las empresas que no se pueden corregir fácilmente (UNCTAD, 1996a, págs. 9-11).

Por otro lado, los países otorgan incentivos con el fin de beneficiarse de la IED. Ello puede conseguirse utilizando incentivos para influir en el comportamiento de las empresas a fin de alcanzar objetivos relacionados con el desarrollo, o para atraer beneficios mayores resultantes de las externalidades de la producción. Estas externalidades, que pueden ser resultado de las economías de escala, de una mejor información y de la actualización de los conocimientos técnicos, pueden justificar incentivos hasta el punto de que los rendimientos privados sean iguales a los rendimientos sociales.

El uso de incentivos de ubicación para atraer la IED se ha ampliado considerablemente, tanto por lo que se refiere a su frecuencia como a su valor. La incidencia generalizada y creciente de incentivos tanto fiscales como financieros está bien documentada hasta mediados

del decenio de 1990 (UNCTAD, 1996a; Moran, 1998; Oman, 2000). Luego, hay pruebas incidentales de que esta tendencia ha continuado (UNCTAD, 2002b; Charlton, 2003). En general, los países desarrollados y las economías en transición emplean frecuentemente incentivos financieros, mientras que los países en desarrollo (que no pueden permitirse una nueva sangría para el presupuesto público) prefieren las medidas fiscales (UNCTAD, 1996a, 2001g) <sup>2</sup>.

La mayor utilización de los incentivos es prueba de una competencia más intensa, sobre todo entre ubicaciones semejantes y geográficamente próximas. Los gobiernos que tratan de atraer las inversiones hacia sus propios territorios muchas veces se encuentran inmersos en diversas “guerras de licitaciones”, en que los inversores provocan el enfrentamiento entre distintas ubicaciones, que se esfuerzan por ofrecer programas de incentivos cada vez más atractivos para conseguir una inversión. Esos enfrentamientos suelen ser de alcance regional o local, en cuanto que reflejan la competencia entre diferentes países, o entre regiones, provincias o ciudades dentro de un país. Por ejemplo, en los Estados Unidos, más de 20 estados han competido alguna vez por el mismo proyecto de IED, y más de 250 lugares europeos compitieron por una fábrica de la BMW, que en 2001 acabó en Leipzig (Alemania). En lo que respecta a los países en desarrollo y las economías en transición, se han documentado guerras de licitación, por ejemplo, en el Brasil y entre los países de la ASEAN, entre provincias de China así como en países de Europa central y oriental (Charlton, 2003).

Una tendencia emergente en algunas industrias, cuyos proyectos de inversión pueden ubicarse en cualquier lugar, es que la competencia por los incentivos a la inversión ha alcanzado dimensiones mundiales, lo que agrega un nuevo nivel a dicha competencia <sup>3</sup>. Otra consecuencia de la competencia mundial por las inversiones ha sido el uso creciente de concesiones basadas en la reglamentación, utilizadas con frecuencia en las zonas de elaboración para la exportación. Estas zonas crean muchas veces “enclaves normativos” en que quizá no se apliquen las



prácticas y normas reglamentarias del país receptor con el fin de reducir los costos de inversión.

Desde hace tiempo, se debate sobre los beneficios económicos de los incentivos de ubicación (UNCTAD, 1996a; Charlton, 2003). ¿Distorsionan la asignación de recursos (y, por lo tanto, reducen el bienestar mundial, incluido el de los países en desarrollo)? ¿Pueden sus beneficios compensar los costos que representan para los países receptores concretos? Pueden ser económicamente justificables si corrigen las deficiencias del mercado, es decir, si permiten a un país receptor cerrar la brecha entre los rendimientos sociales y privados<sup>4</sup>, superar un “obstáculo” inicial para atraer una masa crítica de IED o a un inversionista emblemático que anime a otros a seguir su ejemplo o atraer inversores hacia lugares eficientes pero poco conocidos.

Los incentivos de ubicación pueden ser económicamente ineficientes y desviar las inversiones de otros lugares que se habrían seleccionado por consideraciones económicas. Además, una vez que finaliza el incentivo, el inversor puede trasladarse si persiste todavía la causa determinante de la escasa competitividad. Si el ofrecimiento de incentivos por un país da lugar a una “guerra de licitaciones” para conseguir la IED, los países receptores terminan perdiendo a manos de las empresas transnacionales (o su país de origen, si éste puede absorber las concesiones a través de los impuestos). Si los incentivos se utilizan para eliminar las deficiencias del mercado, la mejor política puede ser en muchos casos corregir esa deficiencia en vez de ofrecer una compensación por la misma; por ejemplo, si el incentivo trata de compensar un tipo de cambio sobrevalorado, quizá sea mejor reajustar la moneda que añadir una nueva distorsión mediante el incentivo. Además, si un incentivo trata de corregir un descenso de las ventajas de ubicación de un país (como el aumento de los salarios en una actividad que requiere gran concentración de mano de obra), lo único que hacer es retrasar el ajuste con considerables costos para el contribuyente.

Otro problema es que la asimetría entre los países desarrollados en desarrollo puede provocar un sesgo en los flujos de la IED, al menos

cuando compiten por la misma inversión. Los países ricos pueden permitirse ofrecer más incentivos, y en forma más atractiva (donaciones iniciales), que los países más pobres. En otras palabras, los países ricos pueden impedir que los más pobres puedan competir, u obligarles a una competencia costosa para conseguir proyectos de IED.

Otro tema pendiente es si los incentivos de ubicación son eficaces para atraer un volumen nuevo y significativo de IED. En general, se acepta que estos incentivos no son casi nunca el principal determinante de las decisiones de las empresas transnacionales cuando eligen un lugar. De todas formas, en igualdad de condiciones, los incentivos pueden inclinar la balanza en favor de un emplazamiento concreto. Así ocurre especialmente en los proyectos orientados a la exportación que buscan un lugar con bajos salarios en las zonas de elaboración para la exportación, donde muchos países receptores ofrecen condiciones semejantes (UNCTAD, 1996a, 2001g; Wells et al., 2001; Morisset y Pirmia, 2001).

No obstante, algunos testimonios indican que los incentivos de ubicación han adquirido mayor importancia a medida que ha aumentado la movilidad de las empresas. Según estudios econométricos que anteriormente revelaban la poca eficacia de los incentivos, ahora éstos se han convertido en factores más significativos de los flujos de la IED (Clark, 2000; Taylor, 2000)<sup>5</sup>. En lo que respecta a la IED orientada a la búsqueda de mercados o a actividades basadas en los recursos naturales, los incentivos de ubicación no son tan importantes, y son más difíciles de justificar. En términos más generales, se observa entre los economistas un nuevo consenso sobre la conveniencia de que los países traten de atraer la IED no tanto ofreciendo incentivos cuanto logrando auténticas ventajas económicas (y ofreciendo tasas fiscales estables y transparentes). Los incentivos no deberían sustituir al fortalecimiento de la capacidad competitiva. Muchos gobiernos se dan cuenta de que la competencia por los incentivos puede resultar costosa (sobre todo contra rivales mejor dotados).

Los incentivos basados en las actividades y el comportamiento suelen considerarse en general como más eficaces. Las subvenciones a la exportación se han utilizado con frecuencia para promover la IED orientada a la exportación, sobre todo en las zonas francas dedicadas a la elaboración de productos con ese fin (UNCTAD, 2002b). Los incentivos para alentar a las sucursales extranjeras a aumentar la capacitación de los empleados y la asistencia a los abastecedores locales parecen haber funcionado satisfactoriamente en Hungría, Malasia, República de Corea, Singapur y Sudáfrica (UNCTAD, 2001b, 2003b). Pero ello no significa que deban utilizarse de manera indiscriminada. Algunos incentivos podrían ser innecesarios si las sucursales extranjeras hubieran realizado esa actividad en cualquier caso, o si se hubieran dado por satisfechas con incentivos mucho menores. No obstante, es posible que los incentivos, incluso los más generosos, no tengan grandes repercusiones si el contexto no es el adecuado. Por ejemplo, no es probable que los incentivos a la investigación y desarrollo aumenten el gasto de las sucursales en dicha actividad si no se dispone de las capacidades y conocimientos técnicos locales para el diseño y la innovación. En general, los incentivos modifican ligeramente el coeficiente entre beneficios y costos de una actividad determinada, pero no pueden representar cambios espectaculares.

En lo que respecta a las concesiones basadas en la reglamentación, las normas laborales y ambientales se flexibilizan algunas veces en las zonas de elaboración de productos para la exportación con el fin de atraer la IED. Por término medio, los salarios suelen ser más altos en estas zonas que en el resto de la economía, mientras que las condiciones de trabajo se ven algunas veces deterioradas por la mayor tolerancia de los reglamentos laborales y de higiene y de seguridad. Muchas veces los sindicatos no pueden organizarse para mejorar esas condiciones (OIT, 1998; UNCTAD, 1999e, recuadro IX.5). Pero no hay pruebas sistemáticas que demuestren que la flexibilización de las normas ayude a atraer IED de calidad. Por el contrario, el costo de ofrecer concesiones reglamentarias como incentivo es que los países quizá se encuentren atrapados en una

competencia impulsada por el costo, que significaría una carrera hacia el fondo en las normas ambientales y laborales.

Los países que adoptan planteamientos más integrados para atraer la IED orientada a la exportación –situando las políticas de IED en el contexto de sus estrategias nacionales de desarrollo y centrándose en las mejoras de la productividad, desarrollo de los conocimientos técnicos y mejora de la tecnología– han atraído en general IED de mayor calidad. Irlanda y Singapur han adoptado estos planteamientos normativos integrados y se esforzaron por promover la capacitación, facilitar el diálogo entre la mano de obra y la gestión y ofrecer infraestructuras de primera clase para los inversores. Han demostrado que las buenas relaciones laborales y la especialización de la mano de obra aumentan la productividad y la competitividad (UNCTAD, 2002b).

En resumen, los incentivos pueden ser eficaces para atraer y determinar la ubicación y el comportamiento de las empresas transnacionales. Pero la conveniencia económica de los incentivos de ubicación no es clara, sobre todo si merman el fortalecimiento de la capacidad competitiva y alientan una guerra de licitaciones. Las razones en favor de los incentivos relativos a la ubicación, la actividad y el comportamiento son más sólidas, pero únicamente cuando el contexto es el adecuado. Para aumentar la posibilidad de aplicar con eficiencia ambos tipos de incentivos, los gobiernos utilizan también disposiciones de “retrocesión”, en las que se estipula la devolución de los incentivos concedidos si no se cumplen las condiciones<sup>6</sup>. Además, los incentivos de comportamiento suelen ser más eficaces para inducir beneficios de la IED cuando se complementan con otras medidas normativas orientadas, por ejemplo, a incrementar el nivel de conocimientos técnicos, tecnología y calidad de la infraestructura.

### **B. Opciones de política: planteamientos y formulaciones alternativas**

En el examen anterior se ha comprobado que los instrumentos internacionales adoptan planteamientos diferentes frente a los

incentivos. Las partes en un AII tienen diversas opciones. La elegida en concreto por cada país dependerá de la política general que adopte para atraer la IED y beneficiarse de ella, y de la importancia que atribuya a los incentivos en el marco de sus estrategias de desarrollo.

En este contexto, se presentan varias opciones en cuanto a la forma y contenido de las disposiciones de los AII relativas a los incentivos. Comenzaremos examinando el planteamiento actualmente vigente, a saber, la ausencia de disposiciones relativas a los incentivos en los AII. Luego, se destacan algunas otras opciones que pueden plantearse en el caso de que los países decidan incluir normas sobre incentivos en un AII. Al examinar estas cuestiones se analizará, primero, el problema de la definición; segundo, los tipos de disposiciones que podrían emplearse para que el gobierno pueda conservar un margen de discreción en la utilización de los incentivos mediante las exclusiones del principio de no discriminación; tercero, vinculación de los incentivos y las prescripciones en materia de resultados; cuarto, disposiciones sobre la transparencia; quinto, disposiciones relativas a la competencia por los incentivos mediante la flexibilización de las normas reguladoras; sexto, establecimiento de un régimen internacional de coordinación de las políticas relativas a los incentivos y, finalmente, disposiciones que tratan de alentar incentivos orientados al desarrollo.

### ***Opción 1: Ausencia de normas específicas sobre los incentivos***

El efecto más importante de esta opción es que puede aplicarse el principio de no discriminación a la concesión de incentivos. Mediante esta política, las partes contratantes confirman que no tratan a los inversores extranjeros de manera menos favorable con respecto a los incentivos que a sus homólogos nacionales o a otros inversores extranjeros; refleja la práctica seguida actualmente por la mayor parte de los países, a saber, no diferenciar en sus programas de incentivos entre los inversores nacionales y extranjeros ni entre los diferentes inversores extranjeros, de conformidad con los principios de trato nacional y de NMF.

Otra cuestión que habría que mencionar también es la forma en que se relaciona el principio de no discriminación con las estrategias económicas y de desarrollo de un país. Los países receptores conservarían el derecho a formular y aplicar sus programas de incentivos. En concreto, tendrían la posibilidad de otorgar ayuda a las inversiones en sectores económicos o regiones específicos o a determinadas categorías de inversiones, siempre que no infrinjan las normas de trato nacional y de NMF. Además, los inversores que reclamen el trato no discriminatorio tendrían que probar que se encuentran en “circunstancias semejantes” a las de los inversores que reciben de hecho el incentivo. Ello ofrece a los países receptores un considerable margen de discreción en sus políticas de desarrollo, en cuanto que deben tenerse en cuenta varios factores al decidir qué es lo que constituyen “circunstancias semejantes”, incluido el sector económico pertinente, el tamaño relativo de la empresa y la ubicación geográfica. Por otro lado, los países receptores tendrían libertad, en principio, para otorgar incentivos en los contratos estatales con inversores particulares.

### *Opción 2: Disposiciones específicas sobre los incentivos*

#### **Opción 2 a): Definición de los incentivos**

Como se observa en la sección II, la mayor parte de los AII no definen este término, ya que no se ocupan del tema. Incluso en los que se hace referencia a las “subvenciones”, como el AGCS y el TLCAN, no aparece una definición del término. Por otro lado, el Acuerdo SMC ofrece una definición general relacionada con el comercio. Pero tampoco se ocupa de determinadas cuestiones relacionadas con los incentivos a la inversión, sobre todo la flexibilización de las normas. Por ello, hay pocos precedentes sobre la manera de abordar esta importante materia. La elección está, fundamentalmente, entre una definición amplia que abarque todos los tipos posibles de incentivos y una definición más estrecha que incluya sólo determinados tipos. En este último caso, entre los criterios adoptados puede incluirse la consideración de si se incluyen los incentivos tanto generales como

específicos, o sólo uno de los dos tipos; si se incluyen o no los incentivos financieros, fiscales y de otro tipo (por ejemplo, relacionados con la reglamentación) o sólo los de una determinada clase, y si se considera sólo la asistencia directa recibida de fuentes gubernamentales o se incluye también la asistencia no gubernamental.

### **Opción 2 b): Exclusiones del principio de no discriminación**

El principio de no discriminación podría, en determinadas circunstancias, impedir la libre discreción de los países receptores para reservar los incentivos únicamente a sus inversores nacionales. Para ello, puede recurrirse a una excepción específica del país en lo relativo al trato nacional, en caso de que el AII en cuestión ofrezca esa posibilidad. Un país receptor que desea adoptar excepciones tiene varias alternativas. Por ejemplo, puede diseñar una lista limitada de empresas o industrias nacionales a las que desea otorgar trato preferencial en lo que respecta a los incentivos. Igualmente, un país receptor puede decidir que sólo quedarán exentos del principio de no discriminación los programas de incentivos específicos. No obstante, estas opciones tienen la desventaja de que son estáticas y no pueden permitir tener en cuenta los futuros cambios en los planes de incentivos. Otra posibilidad es incluir en un AII una disposición de eliminación gradual acerca del trato preferencial de las empresas nacionales. Los inversores extranjeros podrían, por lo tanto, reclamar el trato no discriminatorio con respecto a los incentivos una vez que haya expirado este período de transición. Esta opción podría ser la preferida de los países en desarrollo que deseen, en particular, ayudar a sus empresas en ciernes. Con este fin, quizá deseen asumir total o parcialmente sus costos iniciales y eliminar los incentivos una vez que estas industrias incipientes hayan madurado.

Como se observa en la sección II, muchos AII eximen las cuestiones tributarias de la aplicación del tratado. Las posibles opciones van desde una exclusión total de los impuestos hasta planteamientos más limitados, como la aplicación del tratado NMF o las obligaciones de trato nacional con respecto a las ventajas otorgadas en un acuerdo para evitar la doble imposición. Estas limitaciones podrían incluir

también incentivos fiscales. Los países receptores que opten por esta alternativa tendrían, por consiguiente, el derecho de ayudar a sus inversores nacionales reservando para ellos exclusivamente los beneficios fiscales. Este trato fiscal preferencial puede ser una opción especialmente válida para los países en desarrollo que no tienen recursos financieros para otros tipos de incentivos (por ejemplo, las donaciones en efectivo). No obstante, hay que señalar que el trato especial de las cuestiones fiscales en los AII no tiene como objetivo permitir la discriminación contra los inversores extranjeros. Más bien, este planteamiento es resultado del deseo de los gobiernos de abordar las cuestiones fiscales internacionales de forma predominante o exclusiva en los acuerdos sobre tributación, con lo que se evitarían posibles conflictos entre estos tipos de tratados y los AII.

### **Opción 2 c): Vincular los incentivos a las prescripciones en materia de resultados**

Como se observa en la sección II, los países receptores pueden condicionar la concesión de incentivos al cumplimiento de ciertas prescripciones en materia de resultados por los inversores, siempre con sujeción a los límites impuestos al país receptor por su adhesión al Acuerdo sobre las MIC, en el que se prohíben determinados tipos de prescripciones en materia de resultados. Por otro lado, con excepción de las prescripciones prohibidas, los países receptores tienen libertad para establecer en los AII una política de vinculación, con sujeción a otros acuerdos internacionales que pudieran haber concertado. El principal efecto que este planteamiento puede tener en el desarrollo es permitir cierta orientación sobre la manera en que un inversor puede organizar su inversión, con el fin de lograr una mayor repercusión en favor del desarrollo. Por ello, es posible que se haga hincapié en los requisitos que mejoren la transferencia de tecnología, alienten los efectos de “desbordamiento” de tecnologías y buenas prácticas comerciales hacia las empresas nacionales, promuevan el empleo y garanticen una inversión adecuada en las regiones menos desarrolladas del país receptor. Esto podría interpretarse como el “precio” que habría que pagar por tener acceso a los incentivos. No obstante, la vinculación de



los incentivos con esas prescripciones podría convertirse también en un desincentivo para los inversores, en los casos en que pueda parecer que imponen a las empresas unos costos excesivos de observancia, con lo que la ubicación en el país receptor resultaría menos atractiva que en otros donde las prescripciones impuestas sean menores o incluso inexistentes. Por ello, los países receptores deben sopesar atentamente los posibles efectos positivos de dichas prescripciones junto con los incentivos y compararlos con el posible desincentivo a la inversión que dicha condicionalidad podría introducir.

Por otra parte, con el fin de desalentar los efectos potencialmente perturbadores de dicha vinculación, los países pueden decidir incluir en los AII disposiciones que restrinjan su margen de discreción para ofrecer incentivos condicionales. Ello puede hacerse al menos de dos formas distintas. En primer lugar, siguiendo el ejemplo del Acuerdo sobre las MIC, mediante la prohibición de prescripciones sobre resultados basadas en las importaciones o las exportaciones, y los incentivos asociados con aquéllas. Por el contrario, los países receptores continúan teniendo el derecho a imponer prescripciones no relacionadas con el comercio (por ejemplo, sobre investigación y desarrollo o nivel mínimo de empleo nacional). En segundo lugar, los países receptores podrían aclarar hasta qué punto limitan su poder de condicionar la concesión de incentivos a las prescripciones en materia de resultados. Con este fin, podrían incluir en los AII una lista de obligaciones prohibidas en relación con las prescripciones.

### **Opción 2 d): Transparencia**

Los países receptores que deseen aumentar la transparencia podrían conseguirlo estableciendo en los AII obligaciones pertinentes en las que se contemplen expresamente los incentivos. Los países receptores se comprometerían a publicar o a divulgar de alguna otra manera la información sobre sus programas de incentivos. Por lo tanto, los inversores tendrán la posibilidad de informarse sobre los programas disponibles y sobre las condiciones en que podrían acogerse a ellos. Este

planteamiento podría tratarse también en el plano regional, en particular mediante exámenes de los incentivos (UNCTAD, 1995, pág. 302).

Se plantea también la difícil cuestión de si una obligación de transparencia afectaría también a los incentivos otorgados en los contratos de inversión individuales. Cualquiera que sea la solución adoptada, los países receptores tienen la posibilidad de publicar contratos de inversión con carácter voluntario, siempre que los inversores que sean partes en los convenios estén de acuerdo. No está claro si estos contratos pueden considerarse como una forma de “ley o reglamento”, lo que plantearía cierto grado de incertidumbre al determinar si la obligación de transparencia incluye dichos instrumentos.

### **Opción 2 e): Adopción de medidas sobre la competencia por los incentivos limitando la posibilidad de flexibilizar las normas reguladoras**

Como se observan en la sección I, los países pueden considerar que algunas condiciones sociales, sanitarias, laborales y ambientales forman parte integrante de sus estrategias de desarrollo. No obstante, pueden tener la preocupación de que otros países frustren esos esfuerzos tratando de flexibilizar las normas de protección en esas áreas, con lo cual desviarían los flujos de IED y provocarían lo que se conoce con el nombre de “dumping social/ambiental”. Esta conducta podría debilitar la situación de los primeros en la competencia mundial por la IED, y dar lugar a un “enfriamiento reglamentario”. Para reducir el riesgo de este tipo de competencia por los incentivos, los países tendrían la opción de incluir en un AII una cláusula que prohibiera la flexibilización de las normas en los ámbitos reguladores designados como instrumento para atraer la IED. Igualmente, podría optarse por una declaración política jurídicamente no vinculante sobre la renuncia a la flexibilización de las normas reguladoras para determinadas inversiones o inversores. Las partes contratantes podrían comprometerse también a lograr una mejora constante de las normas para proteger el medio ambiente y los derechos laborales. Un ejemplo

de este planteamiento es el del TLCAN, donde este compromiso ha adoptado la forma de acuerdos complementarios.

**Opción 2 f): Abordar la competencia por los incentivos  
estableciendo mecanismos internacionales de control o de  
consulta para la concesión de incentivos**

Otra opción para abordar los efectos negativos de la competencia por los incentivos es que los países se ocupen detalladamente de los incentivos en los AII. Un planteamiento sería establecer un mecanismo de información o consulta mutua, sobre todo en el caso de los incentivos de ubicación. Podría invocarse si una parte contratante estimara que los incentivos concedidos o considerados por otra parte contratante podrían tener un efecto negativo en su propia situación competitiva. Como la competencia por la IED puede implicar a numerosos países, puede ocurrir que estos esfuerzos de información o consulta sólo sean eficaces si son de alcance regional o mundial. Aunque los AII no hayan prohibido hasta la fecha explícitamente el uso de incentivos, por ejemplo con una prohibición general de ofrecer ventajas a los inversores, pueden considerarse algunos planteamientos basados en las prácticas internacionales y nacionales.

**a) Cláusula condicional de limitación de incentivos**

Una opción sería que los gobiernos incluyeran en sus AII una cláusula condicional de limitación de los incentivos que resultaría operativa únicamente si un conjunto o un número especificado de países adoptaran la misma cláusula. Por ejemplo, un país en desarrollo cuyos mayores competidores sean cuatro países vecinos podría resistirse a aceptar una disciplina bilateral sobre los incentivos adoptada por propia iniciativa, pero podría estar dispuesto a aceptarla si sus competidores la hubieran aceptado también. En este ejemplo, los tratados bilaterales no tendrían que negociarse simultáneamente; las cláusulas se activarían sólo cuando se hubiera firmado el número mínimo de tratados establecidos. Este planteamiento podría ser más prometedor si los principales países receptores se pusieran de acuerdo en una cláusula

común de limitación de incentivos que cada uno de ellos introduciría en su modelo de tratado (UNCTAD, 1995, pág. 302).

**b) Limitar el volumen de asistencia financiera disponible a través de los incentivos**

Otro método para controlar o limitar la aplicación de incentivos puede ser establecer límites superiores al total de la ayuda financiera que un país receptor puede otorgar a los inversores extranjeros en un AII. Ello podría contribuir a evitar las “carreras de incentivos” limitando el monto final que un país podría ofrecer a un inversor. Por otro lado, se plantearían algunas cuestiones importantes acerca de la definición de “incentivos”, ya que una definición en sentido riguroso podría permitir un considerable margen de maniobra para evitar el límite mediante el uso de dispositivos que normalmente no se consideran como incentivos pero que podrían tener el mismo efecto que un incentivo, como se ha observado en la sección I. De la misma manera, puede haber dificultades para determinar los límites aplicables, y los criterios por los cuales deben establecerse. Otra opción podría ser que los gobiernos aprobaran criterios para interrumpir gradualmente algunos de los incentivos más perturbadores y, tomando como base los criterios previamente convenidos, condicionar la concesión de incentivos a la aprobación de una entidad regional multilateral (UNCTAD, 1995). El desaliento de los incentivos económicamente nocivos es una política que podría ser atractiva para los países que desean controlar el volumen del gasto público en proyectos de IED y limitar su capacidad discrecional en esas áreas con el fin de mejorar el funcionamiento de las fuerzas del mercado en las decisiones relativas a la inversión. Otros países quizá prefieran conservar su margen de discreción en estas materias.

**c) Limitar los incentivos a los objetivos sociales y económicos esenciales**

Siguiendo el ejemplo de las disposiciones de la Unión Europea sobre la ayuda estatal, brevemente analizadas en el recuadro II.2, un AII

puede limitar la concesión de incentivos a aquellos casos en que una necesidad social imperiosa (por ejemplo, el suministro de infraestructura de primera necesidad) o una exigencia económica (por ejemplo, la necesidad de regenerar una región u otra entidad económicamente subdesarrollada) exige un nivel de reducción del riesgo económico para conseguir la inversión requerida.

Una variación de este planteamiento consiste en condicionar los incentivos a inversores extranjeros a la falta de disponibilidad de financiamiento suficiente del sector privado para que un proyecto pueda ser viable en ausencia de subvenciones públicas. Cuando se dispone de financiamiento privado, la inversión extranjera en cuestión no requerirá probablemente una subvención pública, dado que la rentabilidad de la inversión sería suficiente para atraer capital privado. No obstante, algunas inversiones, que pueden ser muy aconsejables desde un punto de vista social o económico o desde la perspectiva del desarrollo, pueden implicar un período de rentabilidad demasiado prolongado para generar suficiente interés privado. En tales casos, quizá sea importante que el gobierno suscriba parte (o, en casos excepcionales, quizá la totalidad) del capital de inversión necesario para ese fin. Ello podría estar sometido al cumplimiento de objetivos de desempeño, para reducir en lo posible las subvenciones innecesarias (véase Muchlinski, 1999, Capítulo 7).

### **d) Lista de comprobación de los incentivos a la IED**

La evaluación de los incentivos presenta grandes dificultades. Los países podrían aprobar una lista de comprobación en que se especificaran los puntos que los gobiernos desean tener en cuenta en sus políticas y prácticas de incentivos. Podría ayudar a evaluar los costos y beneficios de la utilización de incentivos y aportar criterios operacionales para evaluar sus efectos (UNCTAD, 1995, págs. 303-304).

### **Opción 2 g): Alentar los incentivos orientados al desarrollo**

Como ya se ha observado, algunos tipos de incentivos pueden ser instrumentos útiles para el progreso económico de los países en

desarrollo. Los incentivos orientados al comportamiento, en particular, pueden realizar esta función si forman parte de una política de desarrollo más amplio. En consecuencia, las disposiciones de los AII podría tratar de promover “incentivos favorables al desarrollo” mediante cláusulas flexibles que conserven el margen de discreción del país receptor para ofrecer tales incentivos. Por ejemplo, los incentivos a la transferencia de tecnología y conocimientos técnicos podrían alentarse de manera explícita, haciéndolos “no impugnables”, es decir protegiéndolos frente a recursos legales.

Además, podrían incluirse disposiciones para su ampliación a las actividades de los países de origen. Pueden dividirse en dos tipos: En primer lugar, disposiciones que limiten el uso de incentivos financieros por parte de los países desarrollados receptores para atraer IED, con el fin de evitar la competencia desleal en las inversiones internacionalmente móviles en detrimento de los países receptores en desarrollo que quizá no podrían permitirse ofrecer esos incentivos; en segundo lugar, disposiciones que alienten en el país receptor incentivos favorables al desarrollo.

El principal efecto de dichas disposiciones en el desarrollo, como se ha explicado en las secciones II y III, es servir de acicate a la inversión en los países receptores en desarrollo. Podrían considerarse, en particular, como parte del conjunto de medidas de los países receptores para alentar la afluencia de IED hacia los países en desarrollo y aumentar sus beneficios (véase UNCTAD, 2003a, Capítulo VI). Estas disposiciones incorporarían las medidas del país receptor en las obligaciones del AII. Dichas disposiciones del país receptor podrían formularse a modo de exhortación y podrían alentar la cooperación “en sentido amplio” en áreas como el intercambio de información, la divulgación asistida entre los grupos de empresas del país receptor y seminarios y otras actividades educativas orientadas a lograr una mayor sensibilidad sobre las oportunidades de inversión en los países receptores en desarrollo. Por otro lado, podrían incluirse también obligaciones vinculantes, aunque ello podría presentar más dificultades. Dichas disposiciones podrían exigir compromisos financieros por parte

de los países receptores desarrollados que suscribieran los AII, por ejemplo, mediante programas de asistencia. Además, los compromisos podrían estar vinculados a programas complementarios que traten de garantizar el cumplimiento de dichos compromisos. Finalmente, las disposiciones deberían tener en cuenta los posibles efectos extraterritoriales de las medidas del país receptor y velar por que las obligaciones contenidas no estuvieran en contradicción con las medidas de incentivos del país receptor, sino que más bien las complementaran. Así pues, podría ser necesario cierto grado de cooperación entre los países que son partes en un acuerdo que contenga incentivos del país receptor

\* \* \*

En la exposición anterior se han destacado algunas cuestiones referentes al uso de incentivos para atraer la IED y conseguir más beneficios de ella. A este respecto, existen varios planteamientos alternativos. Puede haber fuertes razones, especialmente en relación con el desarrollo, para adoptar un trato especial de los inversores extranjeros y nacionales (según sea el caso). Cuando estas razones sean sólidas, quizá sea importante mantener el espacio normativo de los países receptores en disposiciones adecuadas de los AII. Por el contrario, dichas razones quizá deban sopesarse teniendo también en cuenta las posibles distorsiones de los mecanismos de mercado que resultarían de la intervención gubernamental en esta esfera. Por ello, el desafío de los negociadores de los AII, en el caso de que desearan incluir disposiciones sobre incentivos en acuerdos futuros, es encontrar los medios de mejorar los mecanismos de mercado al mismo tiempo que aceptan que, en determinadas circunstancias, puede estar justificado el uso de incentivos. No obstante, esta función continúa siendo muy delicada y, por lo tanto, es probable que la elaboración de disposiciones de los AII en este terreno tenga que seguir planteándose con gran cautela.

### Notas

<sup>1</sup> La presente sección está basada en el documento UNCTAD, 2003a, págs. 124-126.

<sup>2</sup> Los países de Europa central y oriental suelen utilizar una combinación de incentivos fiscales y financieros (Mah y Tamulaitis, 2000).

<sup>3</sup> Por ejemplo, cuando Intel decidió ubicar su sexta planta de montaje y comprobación de semiconductores en Costa Rica, lo hizo después de haber evaluado posibles emplazamientos no sólo en América Latina sino también en China, India, Indonesia, Singapur y Tailandia (Spar, 1998).

<sup>4</sup> Estas lagunas pueden deberse al beneficio general de atraer a las empresas transnacionales para integrar la economía del país receptor más estrechamente en las cadenas de valor mundiales, debido a los beneficios específicos de la IED en lo que respecta a la tecnología y los conocimientos técnicos, el estímulo a la competencia local o la puesta en marcha de un proceso acumulativo de fortalecimiento de las capacidades o aglomeraciones industriales.

<sup>5</sup> Por otro lado, es más probable que las inversiones que están determinadas en gran medida por los incentivos se interrumpan en el momento en que expiren los beneficios financieros o fiscales. Por ejemplo, en Botswana, que ofreció generosos incentivos a la inversión en los cinco años que duraron los proyectos concretos, muchas compañías, tanto nacionales como extranjeras, decidieron interrumpir sus actividades una vez que se eliminaron los incentivos (UNCTAD, 2003c).

<sup>6</sup> Por ejemplo, los organismos de desarrollo económico de los Estados Unidos han incluido cláusulas de "retrocesión" en los acuerdos de incentivos, en las que se especifica que, si la compañía en cuestión no mantenía tal número de empleos o gastaba una determinada cifra de capital, los organismos de desarrollo tenían derecho a exigir la devolución de los fondos. Tradicionalmente, casi nunca se ha ejercido este derecho, pero hay señales de que las cosas están cambiando. Por ejemplo, en respuesta a reivindicaciones de este tipo, Alltel, gran empresa de telecomunicaciones, se ofreció voluntariamente a reembolsar 11,5 millones de dólares de los EE.UU. de los 13 millones de dólares EE.UU. que habían recibido del estado de Georgia dos años antes para establecer un centro de llamadas en dicho estado (Oliver, 2003).



## BIBLIOGRAFÍA

- Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones (CIADI) (1972ff). *Investment Treaties* (Dobbs Ferry, Nueva York: Oceana).
- Charlton, A. (2003). *Incentives Bidding for Mobile Investment: Economic Consequences and Potential Responses* (París: Centro de Desarrollo de la OCDE).
- Clark, S.W. (2000). "Tax incentives for foreign direct investment: empirical evidence on effects and alternative policy options", *Canadian Tax Journal*, 48, 4, págs. 1139-1180.
- Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD) (1995). *World Investment Report: Transnational Corporations and Competitiveness* (Nueva York y Ginebra: Naciones Unidas), publicación de las Naciones Unidas, No. de venta: E.95.II.A.9.
- \_\_\_\_\_ (1996a). *Incentives and Foreign Direct Investment* (Nueva York y Ginebra: Naciones Unidas), publicación de las Naciones Unidas, No. de venta: E.96.II.A.6.
- \_\_\_\_\_ (1996b). *World Investment Report 1996: Investment, Trade and International Policy Arrangements* (Nueva York y Ginebra: Naciones Unidas), publicación de las Naciones Unidas, No. de venta: E.96.II.A.14.
- \_\_\_\_\_ (1996c). *International Investment Instruments: A Compendium*, vols. I, II and III (Nueva York y Ginebra: Naciones Unidas), publicación de las Naciones Unidas, Nos. de venta: E.96.II.A.9, 10 y 11.
- \_\_\_\_\_ (1999a). *Admisión y establecimiento. Publicaciones de la UNCTAD sobre temas relacionados con los acuerdos internacionales en materia de inversión* (Nueva York y Ginebra: Naciones Unidas), publicación de las Naciones Unidas, No. de venta: S.99.II.D.10.
- \_\_\_\_\_ (1999b). *Medidas comerciales relacionadas con las inversiones. Publicaciones de la UNCTAD sobre temas relacionados con los acuerdos internacionales en materia de inversión* (Nueva York y Ginebra: Naciones Unidas), publicación de las Naciones Unidas, No. de venta: S.99.II.D.12.

- \_\_\_\_\_ (1999c). *National Treatment. Publicaciones de la UNCTAD sobre temas relacionados con los acuerdos internacionales en materia de inversión* (Nueva York y Ginebra: Naciones Unidas), publicación de las Naciones Unidas, No. de venta: E.99.II.D.16.
- \_\_\_\_\_ (1999d). *Most-Favoured-Nation Treatment. Publicaciones de la UNCTAD sobre temas relacionados con los acuerdos internacionales en materia de inversión* (Nueva York y Ginebra: Naciones Unidas), publicación de las Naciones Unidas, No. de venta: E.99.II.D.13.
- \_\_\_\_\_ (1999e). *World Investment Report 1999: Foreign Direct Investment and the Challenge of Development* (Nueva York y Ginebra: Naciones Unidas), publicación de las Naciones Unidas, No. de venta: E.99.II.D.3.
- \_\_\_\_\_ (2000a). *Employment. Publicaciones de la UNCTAD sobre temas relacionados con los acuerdos internacionales en materia de inversión* (Nueva York y Ginebra: Naciones Unidas), publicación de las Naciones Unidas, No. de venta: E.00.II.D.15.
- \_\_\_\_\_ (2000b). *International Investment Instruments: A Compendium*, vols. IV y V (Nueva York y Ginebra: Naciones Unidas), publicación de las Naciones Unidas, Nos. de venta: E.00.II.D.13 y 14.
- \_\_\_\_\_ (2000c). *Taxation. Publicaciones de la UNCTAD sobre temas relacionados con los acuerdos internacionales en materia de inversión* (Nueva York y Ginebra: Naciones Unidas), publicación de las Naciones Unidas, No. de venta: E.00.II.D.5.
- \_\_\_\_\_ (2001a). *Environment. Publicaciones de la UNCTAD sobre temas relacionados con los acuerdos internacionales en materia de inversión* (Nueva York y Ginebra: Naciones Unidas), publicación de las Naciones Unidas, No. de venta: E.01.II.D.3.
- \_\_\_\_\_ (2001b). *World Investment Report 2001: Promoting Linkages* (Nueva York y Ginebra: Naciones Unidas), publicación de las Naciones Unidas, No. de venta: E.01.II.D.12.
- \_\_\_\_\_ (2001c). *Host Country Operational Measures. Publicaciones de la UNCTAD sobre temas relacionados con los acuerdos internacionales en materia de inversión* (Nueva York y Ginebra: Naciones Unidas), publicación de las Naciones Unidas, No. de venta: E.01.II.D.18.
- \_\_\_\_\_ (2001d). *Home Country Measures. Publicaciones de la UNCTAD sobre temas relacionados con los acuerdos internacionales en materia*

*de inversión* (Nueva York y Ginebra: Naciones Unidas), publicación de las Naciones Unidas, No. de venta: E.01.II.D.19.

\_\_\_\_\_ (2001e). *Transfer of Technology. Publicaciones de la UNCTAD sobre temas relacionados con los acuerdos internacionales en materia de inversión* (Nueva York y Ginebra: Naciones Unidas), publicación de las Naciones Unidas, No. de venta: E.01.II.D.33.

\_\_\_\_\_ (2001f). *International Investment Instruments: A Compendium*, vol. VI (Nueva York y Ginebra: Naciones Unidas), publicación de las Naciones Unidas, No. de venta: E.01.II.D.34.

\_\_\_\_\_ (2001g). *Tax Incentives and Foreign Direct Investment: A Global Survey* (Nueva York y Ginebra: Naciones Unidas), publicación de las Naciones Unidas, No. de venta: E.01.II.D.5.

\_\_\_\_\_ (2002a). *International Investment Instruments: A Compendium*, vols. VII, VIII, IX and X (Nueva York y Ginebra: Naciones Unidas), publicación de las Naciones Unidas, Nos. de venta: E.02.II.D.14, 15, 16 y 21.

\_\_\_\_\_ (2002b). *World Investment Report 2002: Transnational Corporations and Export Competitiveness* (Nueva York y Ginebra: Naciones Unidas), publicación de las Naciones Unidas, No. de venta: E.02.II.D.4.

\_\_\_\_\_ (2003a). *World Investment Report 2003. FDI Policies for Development: National and International Perspectives* (Nueva York y Ginebra: Naciones Unidas), publicación de las Naciones Unidas, No. de venta: E.03.II.D.8.

\_\_\_\_\_ (2003b). *The Development Dimension of FDI: Policy and Rule-Making Perspectives* (Nueva York y Ginebra: Naciones Unidas), publicación de las Naciones Unidas, No. de venta: E.03.II.D.22.

\_\_\_\_\_ (2003c). *Investment Policy Review Botswana* (Nueva York y Ginebra: Naciones Unidas), publicación de las Naciones Unidas, No. de venta: E.03.II.D.1.

\_\_\_\_\_ (de próxima aparición, a). *International Investment Instruments: A Compendium*, vols. XI and XII (Nueva York y Ginebra: Naciones Unidas).

\_\_\_\_\_ (de próxima aparición, b). *State Contracts. Publicaciones de la UNCTAD sobre temas relacionados con los acuerdos internacionales en materia de inversión* (Nueva York y Ginebra: Naciones Unidas).

- \_\_\_\_\_ (de próxima aparición, c). *Transparency. Publicaciones de la UNCTAD sobre temas relacionados con los acuerdos internacionales en materia de inversión* (Nueva York y Ginebra: Naciones Unidas).
- Daly, M. (1998). "Investment incentives and the Multilateral Agreement on Investment", *Journal of World Trade*, abril, págs. 5-26.
- Guisinger, S. and Associates (1985). *Investment Incentives and Performance Requirements* (Nueva York: Praeger Publishers).
- Mah, Jai S. y Donatas Tamulaites (2000). "Investment incentives in Central and Eastern European transition economies", *Journal of World Investment*, 1, 1, págs. 225-241.
- Moran, T. (1998). *Foreign Direct Investment and Development* (Washington D.C.: Institute for International Economics).
- Morisset, Jacques y Neda Pirnia (2001). "How tax policy and incentives affect foreign direct investment: a review", en T. Louis Wells et al., eds., *Using Tax Incentives to Compete for Foreign Investment: Are They Worth the Costs?* (Washington D.C.: Corporación Financiera Internacional y Banco Mundial), págs. 69-103.
- Muchlinski, P.T. (1999). *Multinational Enterprises and the Law* (Oxford: Blackwell Publishers).
- Oliver, Charles. (2003). "No more Mr Nice Guy", *FDI Magazine*, 2 febrero de 2003, <http://www.fdimagazine.com>.
- Oman, C. (2000). *Policy Competition for Foreign Direct Investment: A Study of Competition among Governments to Attract FDI* (París: OCDE).
- Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE) (1989). "Strengthening regulatory transparency: insights for the GATS from the regulatory reform country reviews", TD/TC/WP(99)43/FINAL (París: OCDE).
- Organización de Estados Americanos (OEA) (1999). *Investment Agreements in the Western Hemisphere: A Compendium*, FTAA.ngin/w/10/Cor.1, también disponible en: [www.alca-ftaa.org](http://www.alca-ftaa.org) y [www.sice.oas.org](http://www.sice.oas.org).
- Organización Internacional del Trabajo (OIT) (1998). Declaración de la OIT relativa a los principios y derechos fundamentales en el trabajo y su seguimiento debidamente adoptada por la Conferencia General de la Organización Internacional del Trabajo en el curso de su octogésima sexta reunión (Ginebra: Oficina Internacional del Trabajo).

- Organización Mundial del Comercio (OMC) (1998). “The impact of investment incentives and performance requirements on international trade”. Grupo de Trabajo sobre la Relación entre Comercio e Inversiones, WT/WGTI/W/56, 30 de septiembre de 1998, Ginebra, multicopiado.
- \_\_\_\_\_ (1999). *The Legal Texts. The Results of the Uruguay Round of Multilateral Trade Negotiations* (Cambridge: University Press). También disponible en: [www.wto.org](http://www.wto.org).
- Roessler, F. y Valles (de próxima aparición). “EPZs in developing countries and the law of WTO”, multicopiado.
- Spar, D. (1998). “Attracting high technology investment: Intel’s Costa Rican plan”, *FIAS Occasional Paper*, 11 (Washington D.C.: Banco Mundial).
- Taylor, C. (2000). “The impact of host country government policy on US multinational investment decisions”, *World Economy*, 23, 5, págs. 635-648.
- Tratado Constitutivo de la Unión Europea (versión consolidada, 1997), [http://www.europa.eu.int/eurlx/en/treaties/dat/ec\\_cons\\_treaty\\_en.pdf](http://www.europa.eu.int/eurlx/en/treaties/dat/ec_cons_treaty_en.pdf).
- Wells, Jr. et al., eds. (2001). *Using Tax Incentives to Compete for Foreign Investment: Are They Worth the Costs?* (Washington D.C.: Corporación Financiera Internacional y Banco Mundial).



## **Selección de publicaciones de la UNCTAD sobre las empresas transnacionales y la inversión extranjera directa**

(Si desea más información, puede consultar el sitio [www.unctad.org/en/pub](http://www.unctad.org/en/pub))

### **A. COLECCIONES DE PUBLICACIONES**

#### **World Investment Reports**

(Si desea más informaciones puede consultar el sitio [www.unctad.org/wir](http://www.unctad.org/wir))

***World Investment Report 2003: FDI Policies for Development: National and International Perspectives.*** Sales No. E.03.II.D.8. \$49.

[http://www.unctad.org/en/docs/wir2003\\_en.pdf](http://www.unctad.org/en/docs/wir2003_en.pdf).

***World Investment Report 2003: FDI Policies for Development: National and International Perspectives. An Overview.*** 66 p.

[http://www.unctad.org/en/docs/wir2003overview\\_en.pdf](http://www.unctad.org/en/docs/wir2003overview_en.pdf).

***World Investment Report 2002: Transnational Corporations and Export Competitiveness.*** 352 p. Sales No. E.02.II.D.4. \$49.

[http://www.unctad.org/en/docs/wir2002\\_en.pdf](http://www.unctad.org/en/docs/wir2002_en.pdf).

***World Investment Report 2002: Transnational Corporations and Export Competitiveness. An Overview.*** 66 p.

[http://www.unctad.org/en/docs/wir2002overview\\_en.pdf](http://www.unctad.org/en/docs/wir2002overview_en.pdf).

***World Investment Report 2001: Promoting Linkages.*** 356 p.

Sales No. E.01.II.D.12 \$49.

<http://www.unctad.org/wir/contents/wir01content.en.htm>.

***World Investment Report 2001: Promoting Linkages. An Overview.*** 67 p.

<http://www.unctad.org/wir/contents/wir01content.en.htm>.

***Ten Years of World Investment Reports: The Challenges Ahead. Proceedings of an UNCTAD special event on future challenges in the area of FDI.*** UNCTAD/ITE/Misc.45.

<http://www.unctad.org/wir>.

***World Investment Report 2000: Cross-border Mergers and Acquisitions and Development.*** 368 p. Sales No. E.99.II.D.20. \$49.

<http://www.unctad.org/wir/contents/wir00content.en.htm>.

***World Investment Report 2000: Cross-border Mergers and Acquisitions and Development. An Overview.*** 75 p.

<http://www.unctad.org/wir/contents/wir00content.en.htm>.

***World Investment Report 1999: Foreign Direct Investment and the Challenge of Development.*** 543 p. Sales No. E.99.II.D.3. \$49.

<http://www.unctad.org/wir/contents/wir99content.en.htm>.

***World Investment Report 1999: Foreign Direct Investment and the Challenge of Development. An Overview.*** 75 p.

<http://www.unctad.org/wir/contents/wir99content.en.htm>.

***World Investment Report 1998: Trends and Determinants.*** 432 p. Sales No. E.98.II.D.5. \$45.

<http://www.unctad.org/wir/contents/wir98content.en.htm>.

***World Investment Report 1998: Trends and Determinants. An Overview.*** 67 p.

<http://www.unctad.org/wir/contents/wir98content.en.htm>.

***World Investment Report 1997: Transnational Corporations, Market Structure and Competition Policy.*** 384 p. Sales No. E.97.II.D.10. \$45.

<http://www.unctad.org/wir/contents/wir97content.en.htm>.

***World Investment Report 1997: Transnational Corporations, Market Structure and Competition Policy. An Overview.*** 70 p.

<http://www.unctad.org/wir/contents/wir97content.en.htm>.

***World Investment Report 1996: Investment, Trade and International Policy Arrangements.*** 332 p. Sales No. E.96.II.A.14. \$45.

<http://www.unctad.org/wir/contents/wir96content.en.htm>.

***World Investment Report 1996: Investment, Trade and International Policy Arrangements. An Overview.*** 51 p.

<http://www.unctad.org/wir/contents/wir96content.en.htm>.

***World Investment Report 1995: Transnational Corporations and Competitiveness.*** 491 p. Sales No. E.95.II.A.9. \$45.

<http://www.unctad.org/wir/contents/wir95content.en.htm>.

***World Investment Report 1995: Transnational Corporations and Competitiveness. An Overview.*** 51 p.

<http://www.unctad.org/wir/contents/wir95content.en.htm>.

***World Investment Report 1994: Transnational Corporations, Employment and the Workplace.*** 482 p. Sales No. E.94.II.A.14. \$45.

<http://www.unctad.org/wir/contents/wir94content.en.htm>.



***World Investment Report 1994: Transnational Corporations, Employment and the Workplace. An Executive Summary.*** 34 p.

<http://www.unctad.org/wir/contents/wir94content.en.htm>.

***World Investment Report 1993: Transnational Corporations and Integrated International Production.*** 290 p. Sales No. E.93.II.A.14. \$45.

<http://www.unctad.org/wir/contents/wir93content.en.htm>.

***World Investment Report 1993: Transnational Corporations and Integrated International Production. An Executive Summary.*** 31 p. ST/CTC/159.

<http://www.unctad.org/wir/contents/wir93content.en.htm>.

***World Investment Report 1992: Transnational Corporations as Engines of Growth.*** 356 p. Sales No. E.92.II.A.19. \$45.

<http://www.unctad.org/wir/contents/wir92content.en.htm>.

***World Investment Report 1992: Transnational Corporations as Engines of Growth. An Executive Summary.*** 30 p. Sales No. E.92.II.A.24.

<http://www.unctad.org/wir/contents/wir92content.en.htm>.

***World Investment Report 1991: The Triad in Foreign Direct Investment.***

108 p. Sales No. E.91.II.A.12. \$25.

<http://www.unctad.org/wir/contents/wir91content.en.htm>.

### **World Investment Directories**

(Si desea más información, puede consultar el sitio

[http://r0.unctad.org/en/subsites/dite/fdistats\\_files/WID2.htm](http://r0.unctad.org/en/subsites/dite/fdistats_files/WID2.htm))

***World Investment Directory 2003: Central and Eastern Europe. Vol. VIII.***

397 p. Sales No. E.03.II.D.24. \$80.

***World Investment Directory 1999: Asia and the Pacific. Vol. VII (Parts I and II).*** 332+638 p. Sales No. E.00.II.D.21. \$80.

***World Investment Directory 1996: West Asia. Vol. VI.*** 138 p.

Sales No. E.97.II.A.2. \$35.

***World Investment Directory 1996: Africa. Vol. V.*** 461 p.

Sales No. E.97.II.A.1. \$75.

***World Investment Directory 1994: Latin America and the Caribbean.***

***Vol. IV.*** 478 p. Sales No. E.94.II.A.10. \$65.

***World Investment Directory 1992: Developed Countries. Vol. III.*** 532 p.

Sales No. E.93.II.A.9. \$75.

***World Investment Directory 1992: Central and Eastern Europe. Vol. II.*** 432 p. Sales No. E.93.II.A.1. \$65. (Joint publication with the United Nations Economic Commission for Europe.)

***World Investment Directory 1992: Asia and the Pacific. Vol. I.*** 356 p. Sales No. E.92.II.A.11. \$65.

### Investment Policy Reviews

(Si desea más información, puede consultar el sitio <http://r0.unctad.org/ipr>)

***Investment Policy Review – Nepal.*** 85 p. UNCTAD/ITE/IPC/ MISC/2003/1.  
<http://r0.unctad.org/ipr/Nepal.pdf>.

***Investment Policy Review – Lesotho.*** 84 p. UNCTAD/ITE/IPC/MISC.25/Corr.1.  
<http://r0.unctad.org/ipr/lesotho.pdf>.

***Investment Policy Review – Ghana.*** 98 p. Sales No. E.02.II.D.20. \$ 20.  
<http://r0.unctad.org/ipr/ghana.pdf>.

***Investment Policy Review – United Republic of Tanzania.*** 98 p.  
Sales No. 02.E.II.D.6 \$ 20.  
<http://r0.unctad.org/ipr/Tanzania.pdf>.

***Investment Policy Review – Botswana.*** 91 p. Sales No. E.01.II.D. \$ 20.  
<http://r0.unctad.org/ipr/botswana.pdf>.

***Investment Policy Review – Ecuador.*** 117 p. Sales No. E.01.II D.31. \$ 25.  
<http://r0.unctad.org/ipr/Ecuador.pdf>.

***Investment and Innovation Policy Review – Ethiopia.*** 115 p.  
UNCTAD/ITE/IPC/Misc.4. Free of charge.  
<http://r0.unctad.org/ipr/Ethiopia.pdf>.

***Investment Policy Review – Mauritius.*** 85 p. Sales No. E.01.II.D.11. \$22.  
<http://r0.unctad.org/ipr/Mauritius.pdf>.

***Investment Policy Review – Peru.*** 101 p. Sales No. E.00.II.D.7. \$22.  
<http://r0.unctad.org/ipr/Peru.pdf>.

***Investment Policy Review – Uganda.*** 65 p. Sales No. E.99.II.D.24. \$15.  
<http://r0.unctad.org/ipr/UGANDA.PDF>.

***Investment Policy Review – Egypt.*** 113 p. Sales No. E.99.II.D.20. \$19.  
<http://r0.unctad.org/ipr/EGYFIN1.PDF>.

***Investment Policy Review – Uzbekistan.*** 64 p. UNCTAD/ITE/IIP/ Misc.13.  
<http://r0.unctad.org/ipr/Uzbekistan.pdf>.

**International Investment Instruments**

***International Investment Instruments: A Compendium. Vol. XII.***

Forthcoming.

***International Investment Instruments: A Compendium. Vol. XI.***

Forthcoming.

***International Investment Instruments: A Compendium. Vol. X.*** 353 p.

Sales No. E.02.II.D.21. \$60.

<http://www.unctad.org/en/docs/psdited3v9.en.pdf>.

***International Investment Instruments: A Compendium. Vol. IX.*** 353 p.

Sales No. E.02.II.D.16. \$60.

<http://www.unctad.org/en/docs/psdited3v9.en.pdf>.

***International Investment Instruments: A Compendium. Vol. VIII.*** 335 p.

Sales No. E.02.II.D.15. \$60.

<http://www.unctad.org/en/docs/psdited3v8.en.pdf>.

***International Investment Instruments: A Compendium. Vol. VII.*** 339 p.

Sales No. E.02.II.D.14. \$60.

<http://www.unctad.org/en/docs/psdited3v7.en.pdf>.

***International Investment Instruments: A Compendium. Vol. VI.*** 568 p.

Sales No. E.01.II.D.34. \$60.

[http://www.unctad.org/en/docs/ps1dited2v6\\_p1.en.pdf](http://www.unctad.org/en/docs/ps1dited2v6_p1.en.pdf) (part one).

***International Investment Instruments: A Compendium. Vol. V.*** 505 p.

Sales No. E.00.II.D.14. \$55.

***International Investment Instruments: A Compendium. Vol. IV.*** 319 p.

Sales No. E.00.II.D.13. \$55.

***International Investment Instruments: A Compendium. Vol. I.*** 371 p.

Sales No. E.96.II.A.9; *Vol. II.* 577 p. Sales No. E.96.II.A.10; *Vol. III.*

389 p. Sales No. E.96.II.A.11; the 3-volume set, Sales No. E.96.II.A.12.

\$125.

***Bilateral Investment Treaties, 1959-1999.*** 143 p. UNCTAD/ITE/IIA/2, Free

of charge. Available only in electronic version from

<http://www.unctad.org/en/pub/poiteiid2.en.htm>.

***Bilateral Investment Treaties in the Mid-1990s.*** 314 p. Sales No. E.98.II.D.8.

\$46.

### LDC Investment Guides

- An Investment Guide to Nepal: Opportunities and Conditions.* 88 p.  
UNCTAD/ITE/IIA/2003/2.  
[http://www.unctad.org/en/docs/iteiia20032\\_en.pdf](http://www.unctad.org/en/docs/iteiia20032_en.pdf).
- An Investment Guide to Mozambique: Opportunities and Conditions.* 72 p.  
UNCTAD/ITE/IIA/4.  
<http://www.unctad.org/en/docs/poiteiid4.en.pdf>.
- An Investment Guide to Uganda: Opportunities and Conditions.* 76 p.  
UNCTAD/ITE/IIT/Misc.30.  
<http://www.unctad.org/en/docs/poiteiitm30.en.pdf>.
- An Investment Guide to Bangladesh: Opportunities and Conditions.* 66 p.  
UNCTAD/ITE/IIT/Misc.29.  
<http://www.unctad.org/en/docs/poiteiitm29.en.pdf>.
- Guide d'investissement au Mali.* 108 p. UNCTAD/ITE/IIT/Misc.24.  
<http://www.unctad.org/fr/docs/poiteiitm24.fr.pdf>.  
(Joint publication with the International Chamber of Commerce, in association with PricewaterhouseCoopers.)
- An Investment Guide to Ethiopia: Opportunities and Conditions.* 69 p.  
UNCTAD/ITE/IIT/Misc.19.  
<http://www.unctad.org/en/docs/poiteiitm19.en.pdf>.  
(Joint publication with the International Chamber of Commerce, in association with PricewaterhouseCoopers.)

### Issues in International Investment Agreements

(Si desea más información, puede consultar el sitio <http://www.unctad.org/iaa>)

- Dispute Settlement: State-State.* Sales No. E.03.II.D.6. \$15.
- Dispute Settlement: Investor-State.* Sales No. E.03.II.D.5. \$15.
- Transfer of Technology.* 138 p. Sales No. E.01.II.D.33. \$18.
- Illicit Payments.* 108 p. Sales No. E.01.II.D.20. \$13.
- Home Country Measures.* 96 p. Sales No.E.01.II.D.19. \$12.
- Host Country Operational Measures.* 109 p. Sales No E.01.II.D.18. \$15.
- Social Responsibility.* 91 p. Sales No. E.01.II.D.4. \$15.
- Environment.* 105 p. Sales No. E.01.II.D.3. \$15.

- Transfer of Funds.* 68 p. Sales No. E.00.II.D.27. \$12.
- Employment.* 69 p. Sales No. E.00.II.D.15. \$12.
- Taxation.* 111 p. Sales No. E.00.II.D.5. \$12.
- International Investment Agreements: Flexibility for Development.* 185 p.  
Sales No. E.00.II.D.6. \$12.
- Taking of Property.* 83 p. Sales No. E.00.II.D.4. \$12.
- Trends in International Investment Agreements: An Overview.* 112 p.  
Sales No. E.99.II.D.23. \$ 12.
- Lessons from the MAI.* 31 p. Sales No. E.99.II.D.26. \$ 12.
- National Treatment.* 104 p. Sales No. E.99.II.D.16. \$12.
- Fair and Equitable Treatment.* 64 p. Sales No. E.99.II.D.15. \$12.
- Investment-Related Trade Measures.* 64 p. Sales No. E.99.II.D.12. \$12.
- Most-Favoured-Nation Treatment.* 72 p. Sales No. E.99.II.D.11. \$12.
- Admission and Establishment.* 72 p. Sales No. E.99.II.D.10. \$12.
- Scope and Definition.* 96 p. Sales No. E.99.II.D.9. \$12.
- Transfer Pricing.* 72 p. Sales No. E.99.II.D.8. \$12.
- Foreign Direct Investment and Development.* 88 p.  
Sales No. E.98.II.D.15. \$12.

## B. ESTUDIOS DE ACTUALIDAD

### Serie A

- No. 30. *Incentives and Foreign Direct Investment.* 98 p.  
Sales No. E.96.II.A.6. \$30. [Out of print.]
- No. 29. *Foreign Direct Investment, Trade, Aid and Migration.* 100 p.  
Sales No. E.96.II.A.8. \$25.  
(Joint publication with the International Organization for Migration.)
- No. 28. *Foreign Direct Investment in Africa.* 119 p.  
Sales No. E.95.II.A.6. \$20.
- No. 27. *Tradability of Banking Services: Impact and Implications.* 195 p.  
Sales No. E.94.II.A.12. \$50.

- No. 26. *Explaining and Forecasting Regional Flows of Foreign Direct Investment*. 58 p. Sales No. E.94.II.A.5. \$25.
- No. 25. *International Tradability in Insurance Services*. 54 p. Sales No. E.93.II.A.11. \$20.
- No. 24. *Intellectual Property Rights and Foreign Direct Investment*. 108 p. Sales No. 93.II.A.10. \$20.
- No. 23. *The Transnationalization of Service Industries: An Empirical Analysis of the Determinants of Foreign Direct Investment by Transnational Service Corporations*. 62 p. Sales No. E.93.II.A.3. \$15.
- No. 22. *Transnational Banks and the External Indebtedness of Developing Countries: Impact of Regulatory Changes*. 48 p. Sales No. E.92.II.A.10. \$12.
- No. 20. *Foreign Direct Investment, Debt and Home Country Policies*. 50 p. Sales No. E.90.II.A.16. \$12.
- No. 19. *New Issues in the Uruguay Round of Multilateral Trade Negotiations*. 52 p. Sales No. E.90.II.A.15. \$12.50.
- No. 18. *Foreign Direct Investment and Industrial Restructuring in Mexico*. 114 p. Sales No. E.92.II.A.9. \$12.
- No. 17. *Government Policies and Foreign Direct Investment*. 68 p. Sales No. E.91.II.A.20. \$12.50.

### ASIT Advisory Studies (Formerly Current Studies, Series B)

- No. 17. *The World of Investment Promotion at a Glance: A survey of investment promotion practices*. UNCTAD/ITE/IPC/3. Free of charge.
- No. 16. *Tax Incentives and Foreign Direct Investment: A Global Survey*. 180 p. Sales No. E.01.II.D.5. \$23. Summary available from <http://www.unctad.org/asit/resumé.htm>.
- No. 15. *Investment Regimes in the Arab World: Issues and Policies*. 232 p. Sales No. E/F.00.II.D.32.
- No. 14. *Handbook on Outward Investment Promotion Agencies and Institutions*. 50 p. Sales No.E.99.II.D.22. \$ 15.
- No. 13. *Survey of Best Practices in Investment Promotion*. 71 p. Sales No. E.97.II.D.11. \$ 35.

- No. 12. *Comparative Analysis of Petroleum Exploration Contracts*. 80 p. Sales No. E.96.II.A.7. \$35.
- No. 11. *Administration of Fiscal Regimes for Petroleum Exploration and Development*. 45 p. Sales No. E.95.II.A.8.
- No. 10. *Formulation and Implementation of Foreign Investment Policies: Selected Key Issues*. 84 p. Sales No. E.92.II.A.21. \$12.
- No. 9. *Environmental Accounting: Current Issues, Abstracts and Bibliography*. 86 p. Sales No. E.92.II.A.23.

C. ESTUDIOS NO INCLUIDOS EN COLECCIONES

- FDI in Least Developed Countries at a Glance: 2003*. Forthcoming.
- Foreign Direct Investment and Performance Requirements: New Evidence from Selected Countries*. 318 p. UNCTAD/ITE/IIA/2003/7. Sales No. E.03.II.D.32.
- FDI in Land-Locked Developing Countries at a Glance*. 112 p. UNCTAD/ITE/IIA/2003/5.
- FDI in Least Developed Countries at a Glance: 2002*. 136 p. UNCTAD/ITE/IIA/6. [http://www.unctad.org/en/docs//iteiia6\\_en.pdf](http://www.unctad.org/en/docs//iteiia6_en.pdf).
- The World of Investment Promotion at a Glance. Advisory Studies, No. 17*. 80 p. UNCTAD/ITE/IPC/3. <http://www.unctad.org/en/docs//poiteipcd3.en.pdf>.
- The Tradability of Consulting Services*. 189 p. UNCTAD/ITE/IPC/Misc.8. <http://www.unctad.org/en/docs/poiteipcm8.en.pdf>.
- Compendium of International Arrangements on Transfer of Technology: Selected Instruments*. 307 p. Sales No. E.01.II.D.28. \$45. <http://www.unctad.org/en/docs//psiteipcm5.en.pdf>
- FDI in Least Developed Countries at a Glance*. 150 p. UNCTAD/ITE/IIA/3. <http://www.unctad.org/en/pub/poiteiid3.en.htm>.
- Foreign Direct Investment in Africa: Performance and Potential*. 89 p. UNCTAD/ITE/IIT/Misc.15. Free of charge. Also available from <http://www.unctad.org/en/docs/poiteiitm15.pdf>.
- TNC-SME Linkages for Development: Issues–Experiences–Best Practices. Proceedings of the Special Round Table on TNCs, SMEs and*

*Development, UNCTAD X, 15 February 2000, Bangkok, Thailand.* 113 p. UNCTAD/ITE/TEB1. Free of charge.

***Handbook on Foreign Direct Investment by Small and Medium-sized Enterprises: Lessons from Asia.*** 200 p. Sales No. E.98.II.D.4. \$48.

***Handbook on Foreign Direct Investment by Small and Medium-sized Enterprises: Lessons from Asia. Executive Summary and Report of the Kunming Conference.*** 74 p. Free of charge.

***Small and Medium-sized Transnational Corporations. Executive Summary and Report of the Osaka Conference.*** 60 p. Free of charge.

***Small and Medium-sized Transnational Corporations: Role, Impact and Policy Implications.*** 242 p. Sales No. E.93.II.A.15. \$35.

***Measures of the Transnationalization of Economic Activity.*** 93 p. Sales No. E.01.II.D.2. \$20.

***The Competitiveness Challenge: Transnational Corporations and Industrial Restructuring in Developing Countries.*** 283p. Sales No. E.00.II.D.35. \$42.

***Integrating International and Financial Performance at the Enterprise Level.*** 116 p. Sales No. E.00.II.D.28. \$18.

***FDI Determinants and TNC Strategies: The Case of Brazil.*** 195 p. Sales No. E.00.II.D.2. \$35. Summary available from <http://www.unctad.org/en/pub/psiteiitd14.en.htm>.

***The Social Responsibility of Transnational Corporations.*** 75 p. UNCTAD/ITE/IIT/Misc. 21. Free of charge. [Out of stock.] Available from <http://www.unctad.org/en/docs/poiteiitm21.en.pdf>.

***Conclusions on Accounting and Reporting by Transnational Corporations.*** 47 p. Sales No. E.94.II.A.9. \$25.

***Accounting, Valuation and Privatization.*** 190 p. Sales No. E.94.II.A.3. \$25.

***Environmental Management in Transnational Corporations: Report on the Benchmark Corporate Environment Survey.*** 278 p. Sales No. E.94.II.A.2. \$29.95.

***Management Consulting: A Survey of the Industry and Its Largest Firms.*** 100 p. Sales No. E.93.II.A.17. \$25.

***Transnational Corporations: A Selective Bibliography, 1991-1992.*** 736 p. Sales No. E.93.II.A.16. \$75.



- Foreign Investment and Trade Linkages in Developing Countries.* 108 p.  
Sales No. E.93.II.A.12. \$18.
- Transnational Corporations from Developing Countries: Impact on Their Home Countries.* 116 p. Sales No. E.93.II.A.8. \$15.
- Debt-Equity Swaps and Development.* 150 p. Sales No. E.93.II.A.7. \$35.
- From the Common Market to EC 92: Regional Economic Integration in the European Community and Transnational Corporations.* 134 p.  
Sales No. E.93.II.A.2. \$25.
- The East-West Business Directory 1991/1992.* 570 p. Sales No. E.92.II.A.20.  
\$65.
- Climate Change and Transnational Corporations: Analysis and Trends.*  
110 p. Sales No. E.92.II.A.7. \$16.50.
- Foreign Direct Investment and Transfer of Technology in India.* 150 p.  
Sales No. E.92.II.A.3. \$20.
- The Determinants of Foreign Direct Investment: A Survey of the Evidence.*  
84 p. Sales No. E.92.II.A.2. \$12.50.
- Transnational Corporations and Industrial Hazards Disclosure.* 98 p.  
Sales No. E.91.II.A.18. \$17.50.
- Transnational Business Information: A Manual of Needs and Sources.*  
216 p. Sales No. E.91.II.A.13. \$45.
- The Financial Crisis in Asia and Foreign Direct Investment: An Assessment.*  
101 p. Sales No. GV.E.98.0.29. \$20.
- Sharing Asia's Dynamism: Asian Direct Investment in the European Union.*  
192 p. Sales No. E.97.II.D.1. \$26.
- Investing in Asia's Dynamism: European Union Direct Investment in Asia.*  
124 p. ISBN 92-827-7675-1. ECU 14. (Joint publication with the European Commission.)
- International Investment: Towards the Year 2002.* 166 p. Sales No. GV.E.98.0.15. \$29. (Joint publication with Invest in France Mission and Arthur Andersen, in collaboration with DATAR.)
- International Investment: Towards the Year 2001.* 81 p.  
Sales No. GV.E.97.0.5. \$35. (Joint publication with Invest in France Mission and Arthur Andersen, in collaboration with DATAR.)

***Liberalizing International Transactions in Services: A Handbook.*** 182 p.  
Sales No. E.94.II.A.11. \$45. (Joint publication with the World Bank.)

***The Impact of Trade-Related Investment Measures on Trade and Development: Theory, Evidence and Policy Implications.*** 108 p.  
Sales No. E.91.II.A.19. \$17.50. (Joint publication with the United Nations Centre on Transnational Corporations.)

***Transnational Corporations and World Development.*** 656 p.  
ISBN 0-415- 08560-8 (hardback), 0-415-08561-6 (paperback). £65 (hardback), £20.00 (paperback). (Published by International Thomson Business Press on behalf of UNCTAD.)

***Companies without Borders: Transnational Corporations in the 1990s.*** 224 p. ISBN 0-415-12526-X. £47.50. (Published by International Thomson Business Press on behalf of UNCTAD.)

***The New Globalism and Developing Countries.*** 336 p. ISBN 92-808- 0944-X. \$25. (Published by United Nations University Press.)

***World Economic Situation and Prospects 2002.*** 51 p. Sales No. E.02.II.C.2. \$15. (Joint publication with the United Nations Department of Economic and Social Affairs.)

***World Economic Situation and Prospects 2001.*** 51 p. Sales No. E.01.II.C.2. \$15. (Joint publication with the United Nations Department of Economic and Social Affairs.)

### D. REVISTAS

***Transnational Corporations Journal*** (formerly *The CTC Reporter*).  
Published three times a year. Annual subscription price: \$45; individual issues \$20. [http://www.unctad.org/en/subsites/dite/1\\_itncs/ 1\\_tncs.htm](http://www.unctad.org/en/subsites/dite/1_itncs/ 1_tncs.htm).

Las publicaciones de las Naciones Unidas pueden obtenerse en las librerías o de los distribuidores de todo el mundo. Usted puede consultar a su librería o escribir,

ÁFRICA, ASIA Y EUROPA, a:

Sección de Ventas  
Oficina de las Naciones Unidas en Ginebra  
Palacio de las Naciones  
CH-1211 Ginebra 10  
Suiza  
Tel.: (41-22) 917-1234  
Fax: (41-22) 917-0123  
Correo electrónico: [unpubli@unog.ch](mailto:unpubli@unog.ch)

ASIA Y EL PACÍFICO, EL CARIBE, AMÉRICA LATINA Y AMÉRICA  
DEL NORTE, a:

Sección de Ventas  
Oficina DC2-0853  
Secretaría de las Naciones Unidas  
Nueva York, NY 10017  
Estados Unidos  
Tel.: (1-212) 963-8302 ó (800) 253-9646  
Fax: (1-212) 963-3489  
Correo electrónico: [publications@un.org](mailto:publications@un.org)

Todos los precios están en dólares de los Estados Unidos.  
Si desea más información sobre la labor de la División de la Inversión, la Tecnología y el Fomento de la Empresa, de la UNCTAD, diríjase a:

Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo  
División de la Inversión, la Tecnología y el Fomento de la Empresa  
Palacio de las Naciones, Oficina E-10054  
CH-1211 Ginebra 10, Suiza  
Teléfono: (41-22) 907-5651  
Fax: (41-22) 907-0498  
Correo electrónico:  
[natalia.guerra@unctad.org](mailto:natalia.guerra@unctad.org); Internet:<http://www.unctad.org>



## CUESTIONARIO

### Incentivos

Nº de venta: S.04.II.D.6

Para mejorar la calidad y la relevancia de la labor de la División de la Inversión, la Tecnología y el Fomento de la Empresa (DITE) de la UNCTAD sería útil conocer la opinión de los lectores sobre esta publicación. Por lo tanto, agradeceríamos sinceramente que completase y enviase este cuestionario:

*Encuesta de lectores  
División de la Inversión, la Tecnología y el  
Fomento de la UNCTAD  
Oficina de las Naciones Unidas en Ginebra  
Palacio de las Naciones  
Room E-9123  
CH-1211 Ginebra 10  
Suiza  
Fax: 41-22-907-0194*

1. Nombre y dirección profesional del encuestado (opcional):

---

---

---

2. ¿Cuál de los siguientes sectores corresponde más a su esfera de actividad?

- |                                      |                          |   |                          |
|--------------------------------------|--------------------------|---|--------------------------|
| Administración pública               | <input type="checkbox"/> | Empresa pública                             | <input type="checkbox"/> |
| Empresa privada                      | <input type="checkbox"/> | Institución académica o<br>de investigación | <input type="checkbox"/> |
| Organización internacional           | <input type="checkbox"/> | Medios de información                       | <input type="checkbox"/> |
| Organización sin fines<br>lucrativos | <input type="checkbox"/> | Otros (especificuelo)                       |                          |

3. ¿En qué país trabaja? \_\_\_\_\_

## Incentivos

---

4. ¿Cuál es su evaluación del contenido de esta publicación?

Excelente  Adecuado   
Bueno  Regular

5. ¿Qué utilidad tiene esta publicación para su trabajo?

Mucha  Alguna  Ninguna

6. Indique las tres cosas que más le han gustado de esta publicación:

---

---

---

7. Indique las tres cosas que menos le han gustado de esta publicación:

---

---

---

8. Si ha leído otras publicaciones de la División de la Inversión, la Tecnología y el Fomento de la Empresa de la UNCTAD (DITE), ¿cuál su valoración general de las mismas?

Siempre buena  Generalmente buena, pero con algunas excepciones   
En general, mediocre  Deficiente

9. En general, ¿qué utilidad tienen estas publicaciones para su trabajo?

Mucha  Alguna  Ninguna

10. ¿Recibe usted periódicamente *Transnational Corporations* (anteriormente *The CTC Reporter*), la revista de la DITE aprobada por expertos y que se publica tres veces al año?

Sí  No

Si no la recibe y quiere que le enviemos un ejemplar de muestra con el nombre y dirección que ha facilitado anteriormente haga una señal en el recuadro