

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

# **TRANSPARENCIA**

**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.

En los cuadros se han utilizado los símbolos siguientes:

Dos puntos (..) indican que los datos faltan o no constan por separado. Se ha prescindido de una fila en algún cuadro en aquellos casos en que no se disponía de datos sobre algunos de los elementos de la fila.

La raya (-) indica que la cantidad es nula o insignificante.

Un espacio en blanco en un cuadro indica que los datos no se aplican.

La barra (/) entre dos años, por ejemplo 1994/95, significa un ejercicio económico.

El guión (-) entre cifras que expresen años, por ejemplo 1994-1995, significa que se trata de todo el período considerado, ambos años inclusive.

Por "dólares" se entiende dólares de los Estados Unidos de América, a menos que se indique otra cosa.

Las tasas anuales de crecimiento y de variación son tasas compuestas, a menos que se indique otra cosa.

La suma de los datos parciales y de los porcentajes no siempre coincide con el total indicado porque se han redondeado las cifras.

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

|   |
|---|
| UNCTAD/ITE/IIT/2003/4                     |
| <b>PUBLICACIÓN DE LAS NACIONES UNIDAS</b> |
| No. de venta: E. 04.II.D.7                |
| ISBN 92-1-112614-2                        |
| ISSN 1810-3987                            |

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 de los 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) tiene en marcha 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 investigación y desarrollo de políticas, en particular la preparación de una colección de publicaciones temáticas; el fortalecimiento de la capacidad de los recursos humanos y el desarrollo institucional, incluida la celebración de seminarios nacionales, simposios regionales y 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 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 dirigido por Karl P. Sauvant y James Zhan. La principal responsable de su preparación 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 y Patrick Robinson. La presente publicación ha sido elaborada por Federico Ortino, quien contó con un documento de antecedentes preparado por Stephen C. Vasciannie. La versión final recoge los comentarios recibidos de, entre otras personas, Joachim Karl, Peter Muchlinski y Christoph Schreuer. La edición electrónica estuvo a cargo de Teresita Šabico.



Rubens Ricupero  
Secretario General de la UNCTAD

Ginebra, diciembre de 2003

---

## Agradecimiento

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. Sauvart y Khalil Hamdani. El equipo está integrado por Hamed El-Kady, Deepali Fernandes, Nicolas Guerrero, Anna Joubin-Bret, Aurélie Legrand, Moritz Hunsmann, 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 (IDB/INTAL), 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 y Venezuela 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), la 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 de 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

|   |           |
|---|-----------|
| <b>Prefacio .....</b>   | <b>iv</b> |
| <b>Agradecimiento .....</b>   | <b>v</b>  |
| <b>Resumen.....</b>   | <b>1</b>  |
| <b>INTRODUCCIÓN .....</b>   | <b>3</b>  |
| <b>I. EXPLICACIÓN DE LA CUESTIÓN .....</b>  | <b>7</b>  |
| <b>II. EVALUACIÓN Y ANÁLISIS.....</b>   | <b>13</b> |
| A. Destinatarios .....  | 13        |
| 1. Disposiciones sobre transparencia dirigidas a todas<br>las Partes en un AII.....             | 14        |
| 2. Disposiciones sobre transparencia destinadas únicamente<br>al país receptor .....            | 16        |
| 3. Transparencia de parte de las empresas .....   | 18        |
| B. Contenido de la información.....   | 22        |
| 1. Información gubernamental .....  | 23        |
| 2. Información empresarial .....  | 30        |
| C. Modalidades.....   | 35        |
| 1. Consultas e intercambio de información.....  | 36        |
| 2. La práctica de hacer pública la información .....  | 37        |
| 3. Respuesta a las solicitudes de información.....  | 43        |
| 4. Exigencias de notificación .....   | 45        |
| D. Marco cronológico .....  | 48        |
| E. Excepciones .....  | 50        |
| <b>III. INTERACCIÓN CON OTROS TEMAS Y CONCEPTOS .....</b>                                       | <b>61</b> |
| <b>CONCLUSIÓN: REPERCUSIONES EN LA ECONOMÍA Y EL<br/>DESARROLLO Y OPCIONES DE POLÍTICA.....</b> | <b>69</b> |

|   |            |
|---|------------|
| <b>Bibliografía .....</b>   | <b>85</b>  |
| <b>Selección de publicaciones de la UNCTAD sobre las empresas transnacionales y la inversión extranjera directa .....</b> | <b>91</b>  |
| <b>Cuestionario.....</b>  | <b>109</b> |

## **Recuadros**

|  |    |
|--|----|
| II.1. Los deberes de información de las empresas en el derecho nacional y el caso Klöckner contra la República del Camerún ..... | 19 |
| II.2. Informaciones que están sujetas a las obligaciones de transparencia en la OMC.....   | 25 |
| II.3. Informaciones que deben comunicar las empresas .....   | 34 |
| II.4. Carta de La Habana.....  | 45 |
| III.1.El caso Metalclad, del TLCAN.....  | 63 |

## **Cuadros**

|  |    |
|--|----|
| III.1.Interacción con otros temas y conceptos..... | 61 |
|--|----|



## Resumen

El objetivo del presente documento es examinar de qué manera se han abordado las cuestiones de la transparencia en los acuerdos internacionales de inversión (AII) y otros instrumentos pertinentes relacionados con las inversiones internacionales.

Se señalan algunas de las principales cuestiones que influyen en la actitud de los Estados y las empresas frente a la cuestión de la transparencia en las relaciones de inversión internacionales (sección I). En primer lugar, es necesario determinar los posibles destinatarios de una obligación de transparencia. En este documento se adopta un planteamiento novedoso y se examina el carácter y alcance de las obligaciones de transparencia en los AII y otros instrumentos internacionales que se aplican a los tres participantes en la relación de inversión: el país de origen, el país receptor y el inversor extranjero. A este respecto, en quiénes recaigan las obligaciones de transparencia dependerá del objetivo y alcance de la disposición correspondiente y, en términos más generales, del carácter del acuerdo que contenga las disposiciones sobre transparencia.

En segundo lugar, es preciso delimitar el contenido de la obligación de transparencia. En este caso la cuestión más importante es determinar el grado de “injerencia” de las obligaciones de transparencia, que a su vez depende sobre todo de la selección de la información que debe hacerse pública. Una tercera cuestión fundamental se refiere a las modalidades empleadas para poner en práctica las obligaciones de transparencia, que pueden suponer, por ejemplo, el intercambio de información y la publicación de medidas gubernamentales pertinentes. Otras cuestiones que caracterizan a las disposiciones de transparencia en los AII guardan relación con los plazos para cumplir esas exigencias y con las excepciones a las obligaciones de transparencia.

En la sección II se examinan las distintas formas que revisten las exigencias de transparencia en los AII, prestando especial atención a las cuestiones clave identificadas en la sección I. En la sección III se destacan los puntos de interacción entre la transparencia, por un lado, y

las otras cuestiones generales abordadas en los AII (es decir, las tratadas en otros documentos de esta Colección), por el otro. Por último, en la conclusión, se examina brevemente la importancia de los diferentes planteamientos de transparencia para el desarrollo económico de los distintos países y se consideran las diversas opciones que tienen a disposición los negociadores al redactar las disposiciones sobre transparencia. Lo primero que hay que decidir es si incluir o no las disposiciones al respecto. Si se opta por lo primero, luego existen otras alternativas en cuanto a la forma de abordar las distintas cuestiones identificadas en la sección I.

## INTRODUCCIÓN

El concepto de transparencia está estrechamente asociado con la promoción y protección en el terreno de las inversiones internacionales. En el presente contexto, se entiende por transparencia la situación en que los participantes en el proceso de inversión pueden obtener suficiente información mutua que les permite tomar decisiones con conocimiento de causa y cumplir sus obligaciones y compromisos. Como tal, la transparencia puede suponer tanto una obligación como un requisito para todos los participantes en el proceso de inversión.

Aunque las cuestiones de la transparencia preocupan desde hace tiempo a los Estados y a las empresas transnacionales (ETN), muchas veces se han abordado como asuntos del derecho nacional. Elle puede ocurrir incluso en nuestros días, ya que se plantean cuestiones de transparencia en el contexto de la relación entre un inversor extranjero y un Estado, donde resulta especialmente relevante la legislación nacional de este último. No obstante, en los últimos años las cuestiones referentes a la transparencia también han ocupado un lugar destacado en varios tratados bilaterales, regionales y multilaterales. Las cuestiones de transparencia relacionadas con el proceso de inversión se han planteado también en diversos instrumentos de alcance más general. Por ello, los instrumentos que han de considerarse en el presente documento comprenden tratados y otros documentos referentes, por ejemplo, a los pagos ilícitos, el medio ambiente y la responsabilidad social de las empresas; no obstante, estas materias concretas no se examinan aquí, ya que están tratada en otros documentos de la Colección.

Las disposiciones sobre transparencia en un AII normalmente se formulan en términos generales que obligan a todas las partes en el acuerdo. No obstante, tradicionalmente se ha considerado que estas disposiciones imponen obligaciones únicamente a los países receptores, quizá porque en general tienen la impresión de que las medidas de estos países se encuentran entre los principales determinantes de la inversión extranjera directa (IED). De todas formas, a pesar de esta impresión –y si no se las somete a limitaciones expresas en ese sentido–, las disposiciones generales sobre transparencia parecen imponer obligaciones tanto al país receptor como al país de origen. Ello se debe a que también estos últimos suelen tener en vigor medidas vigentes que influyen en los flujos de la inversión.

De la misma manera, la aplicación tradicional del concepto de transparencia puede hacerse extensiva a las sociedades mercantiles, que son el tercer participante en la relación de inversión. Aunque esta cuestión tradicionalmente se ha abordado como parte del tema general de la “comunicación de la información”, existen varios ejemplos en que se han impuesto exigencias de “transparencia” específicamente a las empresas transnacionales.

Esta es una esfera en que es preciso examinar las interpretaciones tradicionales de las obligaciones jurídicas internacionales así como los destinatarios de dichas obligaciones, con el fin de llegar a un criterio de transparencia de alcance más amplio<sup>1</sup>. En particular, aunque tradicionalmente el derecho internacional se ha ocupado sobre todo de las relaciones entre los Estados, y no de enunciar normas que estén destinadas expresamente a los particulares (incluidas las sociedades mercantiles) y los obliguen en forma directa, últimamente se observa una clara tendencia en el derecho internacional, y sobre todo en el derecho de los tratados, a establecer normas que repercuten directamente en los particulares y empresas. Dada esta evolución y el creciente interés por la obligación de las empresas de informar y de rendir cuentas, quizá se haya reforzado la impresión de que las obligaciones de transparencia enunciadas en los AII deben aplicarse tanto a las empresas como a los países. En consecuencia, en el presente documento se examinarán el carácter y el alcance de las obligaciones de transparencia previstas en los AII para los tres participantes en la relación de inversión: el país de origen, el país receptor y el inversor extranjero.

Una segunda cuestión clave tiene que ver con el grado de injerencia de las obligaciones de transparencia de los AII, es decir, la repercusión que dichas obligaciones tienen en las políticas nacionales. Ello depende sobre todo de las informaciones, de carácter tanto gubernamental como empresarial, que deben facilitarse (políticas, leyes, reglamentos, decisiones administrativas, etc., así como información comercial de las empresas).

Una tercera cuestión clave tiene que ver con las posibles modalidades de suministro de dicha información, por ejemplo, el intercambio de información, la publicación y la notificación de las medidas pertinentes. Otras cuestiones fundamentales guardan relación con las demás variables que caracterizan a las disposiciones sobre transparencia. Entre ellas se cuentan los plazos para cumplir dichas obligaciones y las excepciones o salvaguardias correspondientes.

El objetivo principal de este documento es analizar y tomar nota de las distintas formas que revisten las exigencias de transparencia en los AII, con especial atención a las cuestiones clave mencionadas. El objetivo último es examinar las distintas opciones que tienen a su disposición los negociadores al redactar las disposiciones sobre transparencia de los AII y realizar un breve examen de la importancia de estas opciones para el desarrollo económico.

### Nota

<sup>1</sup> Véase Sauvart, 2002.



## **Sección I**

### **EXPLICACIÓN DE LA CUESTIÓN**

La transparencia, en cuanto término general cuyo significado coincide en gran parte con el de apertura, denota la idea de que toda entidad social debe estar dispuesta a someter sus actividades a escrutinio y examen (público).

El objetivo primordial de la transparencia en relación con la política de IED es aumentar la previsibilidad y estabilidad de la relación de inversión y ofrecer un instrumento de control frente a la elusión y evasión de las obligaciones por medios encubiertos o indirectos. Así pues, la transparencia puede servir para promover la inversión mediante la divulgación de información sobre las medidas de apoyo ofrecidas por los países de origen, las condiciones y oportunidades de inversión en los países receptores y la creación de condiciones de buen gobierno, como, por ejemplo, la reducción de la probabilidad de pagos ilícitos en el proceso de inversión. Además, la transparencia es importante para el trato y la protección, que sin ella no podrían evaluarse. La transparencia es también necesaria para supervisar las disciplinas, restricciones, áreas reservadas, excepciones, etc., que se prevén en los AII. Igualmente, el hecho de que las obligaciones de transparencia se hagan extensivas a la información de las empresas puede ayudar a proteger los intereses de los países receptores y de origen, así como de otras partes interesadas. Por ejemplo, en lo que respecta a los países receptores, la información de las empresas puede aumentar la capacidad de un país para formular y gestionar sus políticas empresariales, ambientales y laborales; en lo que respecta a los países de origen, la información de las empresas puede facilitar, entre otras cosas, la aplicación de las leyes fiscales y sobre competencia. Finalmente, la necesidad de transparencia es un corolario lógico de determinados supuestos establecidos sobre el conocimiento jurídico de los individuos afectados por la ley, en particular el supuesto de que la ignorancia de la ley no excusa de su cumplimiento.

El tema de la transparencia, tal como se formula en los AII, afecta a varias cuestiones concretas. En primer lugar, es necesario identificar los posibles destinatarios de la obligación de transparencia. Como se observa en la Introducción, éstos no son sólo los países receptores sino también los países de origen y los inversores. En la sección II se analiza hasta qué punto los acuerdos actuales y otros

instrumentos institucionales crean obligaciones para cada uno de esos destinatarios. A este respecto, el destinatario de las prescripciones en materia de transparencia puede depender del objetivo y alcance de una disposición sobre transparencia y, en términos más generales, de la naturaleza del acuerdo que contenga dicha disposición.

En el terreno de las inversiones internacionales, normalmente la necesidad de transparencia se considera desde la perspectiva de los inversores extranjeros. En general se hace hincapié en el deseo de éstos de tener pleno acceso a diversas informaciones del país receptor que pueden determinar en qué condiciones va a poder invertir. Sin embargo, al mismo tiempo, las cuestiones de la transparencia pueden ser de especial interés para el país receptor de la inversión. En el sentido más amplio posible, el país receptor quizá desee tener acceso a la información sobre los inversores extranjeros en el contexto de sus procesos de formulación de políticas y de reglamentación. Si el inversor extranjero no está obligado a informar al país receptor acerca de sus operaciones, ello no sólo mermará la capacidad de éste de determinar la naturaleza y valor de la contribución realizada por determinados inversores extranjeros sino que también restringirá su capacidad de evaluar la idoneidad y eficacia de su marco regulador. Asimismo, todavía en un plano general, pueden plantearse cuestiones sobre la transparencia con respecto al país de origen del inversor extranjero. Aquel quizá desee adquirir información sobre las operaciones del inversor en otros países, tanto por motivos fiscales como para determinar si el inversor extranjero está actuando de conformidad con las normas y políticas del país de origen que tienen validez extraterritorial. De la misma manera, los países receptores y el inversor extranjero quizá deseen tener acceso a la información acerca de las medidas del país de origen destinadas a promover la IED orientada al desarrollo de otros países (UNCTAD, 2003b, capítulo VI, sección A).

En segundo lugar, hay que delimitar el contenido de las obligaciones de transparencia. Aunque la tendencia de las relaciones de inversión favorece una mayor información por los gobiernos y las empresas, cabe preguntarse cuál es el grado de “injerencia” de dicha acción, es decir qué es, precisamente lo que se debe hacer transparente.



El ámbito de una obligación de transparencia está determinado por las informaciones precisas que deben hacer públicas los destinatarios pertinentes. En relación con la información gubernamental, entre las informaciones se incluyen, en el nivel de menor injerencia, las políticas generales que puedan ser de importancia para la inversión. Le siguen, en orden creciente de injerencia, las leyes y reglamentos y las decisiones y procedimientos administrativos. Las decisiones administrativas específicas relativas a casos individuales representan una injerencia todavía mayor, ya que afectan a aplicaciones directamente identificables de políticas, leyes y reglamentos a casos concretos. Lo mismo cabe decir de la información sobre una ley o reglamento propuestos, que pueden darse a conocer para que las Partes interesadas tengan la posibilidad de manifestar sus opiniones sobre dicha propuesta antes de su adopción definitiva. Por otro lado, los procedimientos judiciales en los tribunales abiertos están sujetos a un deber general de información en una sociedad abierta; por ello, el derecho a dar a conocer su contenido puede representar una injerencia relativamente pequeña, ya que forma parte de un compromiso general con el estado de derecho. Una cuestión adicional que se plantea a este respecto es la relativa al coste de la transparencia, ya que puede imponer una carga financiera y administrativa significativa para los países en desarrollo, y en particular para los países menos adelantados.

En relación con la información empresarial, el contenido depende de la distinción entre la comunicación tradicional para la aplicación correcta de las leyes nacionales sobre sociedades, impuestos y disciplina y control (por ejemplo, conductas anticompetitivas, precios de transferencia, estabilidad del sistema financiero) y nuevas informaciones sobre “información de contenido social” que no siempre se exigen en las leyes nacionales pero que pueden servir para informar a grupos específicos interesados, distintos de los accionistas, acerca de las operaciones de la compañía en cuestión, para que puedan comprender mejor los efectos de sus operaciones en sus intereses vitales. Este último tipo de información puede significar una mayor injerencia, ya que comprende información más variada que la que se solicita tradicionalmente de las empresas, y puede requerir más tiempo, personal especializado y recursos que la mera información financiera,

que una empresa debe compilar como práctica habitual de gestión. Entre las distintas partes interesadas en esta información podrían incluirse los empleados, los sindicatos, los consumidores y la comunidad en general, representada por las instituciones gubernamentales de alcance local, regional y nacional.

Conviene señalar que la introducción de obligaciones de transparencia en los AII podría crear planteamientos contradictorios sobre el grado de injerencia necesario para alcanzar los objetivos normativos en cuestión. Por ejemplo, un país receptor en desarrollo puede imponer un amplio conjunto de obligaciones de información a las empresas transnacionales (ETN), mientras que es posible que éstas prefieran reducir la información que deben facilitar acerca de sus operaciones financieras y técnicas. Por ello, el grado preciso de injerencia es una cuestión delicada, y no es fácil trazar una línea clara para determinar el nivel adecuado de transparencia. Lo que sí es claro es que en el último o los dos últimos decenios esa línea se ha desplazado hacia una mayor transparencia.

Una tercera cuestión está relacionada con los diferentes tipos de mecanismos que se pueden utilizar para poner en práctica la obligación de transparencia. En este caso, se insiste no tanto en *qué* informaciones deben darse a conocer (que pueden enumerarse en la disposición sobre transparencia a que se aplica el mecanismo en cuestión) sino en *cómo* debe tener lugar esa información. Ello puede repercutir directamente en el contenido de la obligación de transparencia, ya que cada modalidad implica un grado diferente de compromiso con el proceso de información, por lo que afectaría a la calidad de la información ofrecida (compárese, por ejemplo, la obligación de consultar e intercambiar información y la de ofrecer unilateralmente esa misma información al público). En particular, pueden distinguirse cuatro modalidades resultantes de la práctica pasada y presente de los AII. Son las siguientes:

- consulta e intercambio de información,
- publicación de la información;
- respuesta a las solicitudes de información, y

- notificación obligatoria de medidas específicas que deben comunicarse a la otra Parte o a un organismo establecido con ese fin en virtud del acuerdo.

En todos esos casos la modalidad puede ser:

- voluntaria u obligatoria;
- recíproca y basada en el acuerdo mutuo de divulgar la información o una obligación unilateral que recaiga sólo sobre una de las Partes;
- una obligación ocasional o parte de un proceso continuado y repetido.

La obligación menos estricta sería un requisito voluntario, mutuamente convenido y ocasional de intercambio o divulgación de la información, mientras que la más estricta sería la obligación vinculante, unilateral y constante de hacer pública la información. Entre ambos extremos, pueden señalarse distintas variables basadas en esos parámetros fundamentales. Una vez más, estas distintas formas de requisitos de transparencia pueden imponerse a los países y/o a las empresas inversoras.

La cuarta cuestión es la del marco cronológico. Los plazos establecidos en un AII para hacer pública la información o para cumplir los requisitos de transparencia repercuten también en el contenido de la obligación de transparencia, ya que ésta determinará el ritmo con que debe tener lugar ese proceso. En general, cuanto más breve es el plazo más exigente resulta la obligación. No obstante, con respecto a la obligación de hacer públicos o notificar los proyectos de ley o de reglamento con el fin de ofrecer a las partes interesadas la posibilidad de presentar observaciones sobre las versiones iniciales de los instrumentos, el grado de injerencia aumenta en proporción con la duración del tiempo disponible para formular observaciones, ya que ello permitiría un proceso más exhaustivo.

La quinta cuestión es la relativa a las posibles salvaguardias y excepciones de las obligaciones de transparencia que se pueden introducir para tener en cuenta las dificultades en el cumplimiento de dichas obligaciones o en lo que respecta a su grado de injerencia. Estas excepciones/reservas servirán para reducir el efecto global de la

obligación de transparencia en cuestión. Las excepciones pueden dividirse en varias categorías generales:

- *Seguridad nacional y defensa.* Es probable que los países sometan las obligaciones de transparencia a algunas excepciones basadas en sus intereses de seguridad nacional y defensa. En determinados casos, los inversores extranjeros con proyectos en diferentes países pueden encontrarse con la prohibición de divulgar algunos aspectos de sus operaciones en un país a los representantes de otro país, por motivos de seguridad nacional.
- *Observancia de la ley y procesos jurídicos.* Cuando una materia está sujeta a proceso judicial o a investigación por parte del Estado, pueden limitarse la disponibilidad de la información para terceros con el fin de proteger la integridad de dicho proceso. Tanto los países como las entidades privadas que participan en estos procedimientos pueden beneficiarse de esta restricción.
- *Deliberaciones sobre política interna e información prematura.* Es inevitable que tanto el gobierno como las entidades privadas emprendan deliberaciones internas antes de tomar decisiones normativas sobre una gran variedad de cuestiones relacionadas con la inversión. Cuando ello no esté en contradicción con el derecho público a la información, estas deliberaciones podrían excluirse de la obligación de transparencia.
- *Injerencia en el deber de informar.* Podría debatirse si los Estados deben ofrecer información sobre la situación de las solicitudes de inversión o revelar cada fase del proceso de deliberación (en el plano tanto legislativo como administrativo) acerca de la inversión extranjera.
- *Protección de la información comercialmente confidencial o que puede afectar a los derechos privados de los particulares.* Esta obligación recae principalmente sobre los países, más que sobre las empresas o los particulares, que son los principales beneficiarios de esta restricción. A este respecto, cada vez se acepta más la necesidad de proteger la propiedad intelectual como base para restringir la transparencia.

\* \* \*

## **Sección II**

### **EVALUACIÓN Y ANÁLISIS**

Tradicionalmente, las referencias de los AII a la transparencia han sido más bien limitadas. Incluso hoy, muchos de estos acuerdos, sobre todo los bilaterales, no incluyen en sus condiciones referencias a la transparencia (UNCTAD, 1998, pág. 85). Un ejemplo son los modelos de tratados bilaterales de inversión (TBI) del Reino Unido y de la República Federal de Alemania<sup>1</sup>. En ellos se reconoce expresa o implícitamente que los inversores extranjeros estarán sometidos a las leyes y reglamentos nacionales, pero no hay ningún requisito de que se publiquen dichas leyes y reglamentos<sup>2</sup>. Varios instrumentos regionales tienen esas mismas características. Por ejemplo, el Acuerdo sobre la promoción, protección y garantía de las inversiones entre Estados miembros de la Organización de la Conferencia Islámica, que entró en vigor en 1986, contiene varias salvaguardias para los inversores extranjeros, pero no incluye referencia alguna a la transparencia.

No obstante, en los AII más recientes se ha tratado expresamente de incorporar prescripciones en materia de transparencia. Éstas difieren en función de determinadas características fundamentales, como los destinatarios, el alcance de la transparencia, los mecanismos empleados para ponerla en práctica, los plazos y las excepciones a las obligaciones de transparencia. En esta sección se analizan con más detalle los AII existentes en que se trata el tema de la transparencia, haciendo especial hincapié en esas cuestiones.

#### **A. Destinatarios**

Las disposiciones sobre transparencia contenidas en los AII normalmente se formulan en términos generales, lo que significa que imponen obligaciones a todas las Partes en el acuerdo. Salvo especificación en contrario, puede considerarse que estas disposiciones generales imponen al país de origen y al país receptor la obligación de garantizar que su conducta en el marco de los AII esté en consonancia con las obligaciones de transparencia. Naturalmente, las disposiciones pueden hacer referencia a las empresas transnacionales. No obstante, determinadas disposiciones están redactadas claramente con el fin de imponer obligaciones únicamente al país receptor, o están orientadas directamente a los inversores. Al mismo tiempo, no parece que haya ningún caso en que las disposiciones de transparencia se impongan directamente a los países de origen. En este

sentido, el destinatario de las obligaciones de transparencia puede depender del objetivo y alcance de una disposición de transparencia y, en términos más generales, del carácter del acuerdo que contenga la disposición pertinente. Como ya se ha mencionado, la transparencia es fundamentalmente un medio para otro fin en la política de inversión, y ello se refleja también en los destinatarios de las disposiciones de transparencia contenidas en los AII.

### **1. Disposiciones sobre transparencia dirigidas a todas las Partes en un AII**

En términos generales, las obligaciones de transparencia emanan del carácter recíproco de todas las disposiciones de los AII y, por lo tanto, se formulan de manera que afecten a todas las Partes contratantes. En consecuencia, puede decirse que todas las prescripciones y disposiciones sobre transparencia que se especifican expresamente son aplicables tanto al país receptor como al país de origen de un inversor extranjero. A este respecto, hay dos tipos principales de disposiciones que se aplican a ambos países:

En primer lugar, algunas obligaciones de transparencia se aplican a todas las Partes en un AII por mera lógica. Por ejemplo, las prescripciones sobre intercambio de información y consultas y sobre notificación de las “listas de excepciones” se aplican a toda parte en un acuerdo de inversión sencillamente por la naturaleza misma de dichas prescripciones. En cuanto al intercambio de información y las consultas, un ejemplo sería el de los modelos de TBI de Egipto e Indonesia: en el primero se indica que “las Partes contratantes” pueden entablar periódicamente consultas sobre las oportunidades de inversión para determinar dónde pueden ser más beneficiosas (párrafo 3 del artículo 2); en el último se especifica que “cualquiera de las Partes contratantes” puede solicitar consultas sobre cualquier materia referente al acuerdo, y que dichas disposiciones deben ser escuchadas con la debida consideración (párrafo 1 del artículo XII.1)<sup>3</sup>. Un buen ejemplo de prescripción sobre transparencia relativa a la posibilidad de incluir listas de excepciones es el TBI de 1997 entre el Canadá y Tailandia. Si bien en el inciso a) del párrafo 3 del artículo II se exige que cada Parte Contratante permita el establecimiento de un inversor de la otra Parte Contratante sobre la base del principio de trato nacional, en

el párrafo 3 del artículo IV se permite a cada Parte Contratante adoptar o mantener medidas que no estén en consonancia con el inciso a) del párrafo 3 del artículo II en relación con los sectores o materias enumerados en el Anexo I del propio Acuerdo. Con el fin de que dichas listas de excepciones sean operacionales y transparentes, en el inciso 1 del artículo XVI del TBI entre el Canadá y Tailandia se dispone lo siguiente:

“Dentro de un período de dos años siguientes a la entrada en vigor de este Convenio, las Partes Contratantes intercambiarán cartas enumerando, en la medida de lo posible, cualquier medida existente que no se ajuste a las obligaciones estipuladas en el inciso (3)(a) de los Artículos II y IV o en los párrafos (1) y (2) del Artículo V.”

En segundo lugar, hay otras obligaciones de transparencia que, por disposición del ordenamiento jurídico, se aplican tanto al país receptor como al país de origen. Por ejemplo, la obligación “de hacer públicos las leyes y reglamentos *relativos a la inversión*” se aplica no solo a las leyes y medidas del país receptor sino también a las del país de origen, ya que las leyes de ambos países podrían estar relacionadas con la inversión. En consecuencia, la obligación de hacer públicas las leyes puede aplicarse a la legislación de ambos países. Por ejemplo, en el párrafo 5 del artículo II del modelo revisado de TBI de los Estados Unidos de América se estipula lo siguiente:

“Cada Parte se asegurará de que sus leyes, reglamentos, prácticas y procedimientos administrativos de aplicación general, así como las decisiones arbitrales, que se refieren o afectan a las inversiones aquí contempladas o que pueden influir en ellas se publiquen con prontitud o de alguna otra manera se pongan a disposición del público”<sup>4</sup>.

De la misma manera, en el artículo XIV del TBI de 1999 entre el Canadá y El Salvador se dispone lo siguiente:

“Cada Parte Contratante se asegurará, dentro de la medida de lo posible, que sus leyes, reglamentos, procedimientos y decisiones administrativas de aplicación general relativos a cualquier asunto contemplado en este Acuerdo se publiquen

con prontitud, o se pongan a disposición de modo que permitan que las personas interesadas y la otra Parte Contratante estén al corriente de las mismas.”

Esta misma disposición puede encontrarse también en el acuerdo de libre comercio de 2003 entre Singapur y los Estados Unidos (párrafo 3 del artículo 19).

Como se ha explicado antes, la referencia general a las leyes y reglamentos “relativos a cualquier asunto contemplado en este Acuerdo” o “que se refieren o afectan a inversiones contempladas” da a entender que las obligaciones de transparencia contenidas en los dos instrumentos antes mencionados se aplican tanto al país de origen como al país receptor<sup>5</sup>. En otras palabras, como es posible que la inversión extranjera se vea *afectada* por el marco regulador de *ambos* países, toda obligación de transparencia, formulada en esos términos, debería incluir las leyes y reglamentos de los dos países implicados<sup>6</sup>. Aunque esta interpretación parece lógica, existe la tendencia a considerar que estos tipos de obligaciones de transparencia afectan únicamente a los países receptores. Ello puede explicarse quizá por la opinión simplista e incorrecta de que sólo las medidas de los países receptores afectan a la IED

## **2. Disposiciones sobre transparencia impuestas únicamente al país receptor**

Como se ha mencionado antes, las prescripciones en materia de transparencia se imponen a veces exclusivamente al país receptor. Así ocurre dentro de los TBI, ya que existe la opinión de que algunas medidas de los países receptores afectan en particular en forma negativa al establecimiento y funcionamiento de las filiales extranjeras.

Este planteamiento puede observarse claramente en el TBI de 1988 entre Australia y China, en el que se imponen a las Partes contratantes varias obligaciones de transparencia. En el artículo VI se dispone lo siguiente:

“Cada Parte Contratante, con el fin de promover la comprensión de sus leyes y políticas que se refieren o



afectan a las inversiones realizadas en su territorio por nacionales de otra Parte Contratante, deberá:

a) publicar dichas leyes y políticas y facilitar el acceso a las mismas; [...]"

Al limitar expresamente la materia de la obligación de transparencia a las leyes y políticas relacionadas con la inversión *en el territorio de cada país de los nacionales de otra Parte Contratante*, esta disposición se aplica únicamente a las medidas del país receptor. En otras palabras, ello significa que la obligación de hacer pública a las leyes y políticas se aplicará a Australia y China en calidad de países receptores.

Las novedades recientes en los modelos de texto de TBI revelan también una tendencia a incluir obligaciones expresas de transparencia que recaen sobre el país receptor. Así se observa en el artículo 15 del modelo de TBI de Finlandia de 2001. En él se dispone lo siguiente:

“Cada Parte Contratante deberá publicar con prontitud, o de cualquier otra manera hacer públicas sus leyes, reglamentos, procedimientos [...] *que puedan afectar a las inversiones de los inversores de la otra Parte Contratante* en el territorio de la primera Parte Contratante” [la letra cursiva no forma parte del original].

En el párrafo 3 del artículo 2 del modelo de TBI del Perú de 2000 se exige a cada Parte Contratante que publique y divulgue las leyes y reglamentos relacionados con las inversiones de inversores de la otra Parte Contratante”.

Un planteamiento muy semejante es el adoptado en la enmienda del Acuerdo de la Asociación de Naciones del Asia Sudoriental (ASEAN) para la protección y promoción de las inversiones. En el párrafo B del artículo III de la versión revisada del Acuerdo, firmada en septiembre de 1996, se incorpora una disposición sobre “Transparencia y previsibilidad” en la que se exige a cada Parte Contratante que garantice el suministro de información actualizada sobre todas las leyes y reglamentos relacionados con la inversión extranjera *en su territorio*. De la misma manera, la disposición sobre transparencia de los Principios no vinculantes sobre

inversión de la Cooperación Económica de Asia-Pacífico (APEC) exige a todas las “economías miembros” que hagan de acceso público “todas las leyes, reglamentos, orientaciones administrativas y políticas *relacionadas con la inversión en sus economías*” [las comillas no forman parte del original].

### 3. Transparencia de parte de las empresas

A pesar del hecho de que la mayor parte de los AII, sean bilaterales, regionales o multilaterales, no hacen referencia a los deberes de información de las empresas, existe un número creciente de AII en los que se pide expresamente a las empresas transnacionales (ETN) que divulguen determinada información o que reconozcan a los gobiernos el derecho a recopilar directamente de los inversores extranjeros algunas informaciones concretas. Dado que cada país tiene el derecho soberano de aprobar la legislación aplicable a los inversores en su territorio, las disposiciones con este fin son, estrictamente hablando, superfluas. No obstante, las disposiciones sobre transparencia de los AII pueden aclarar que no hay en el tratado nada que pretenda minar la soberanía reguladora de cada país en este sentido. Indican además que las Partes comprenden claramente que las cuestiones relativas a la transparencia plantean importantes interrogantes para las relaciones entre un país (especialmente un país receptor) y los inversores.

Cuando un tratado de inversión no contiene disposiciones expresas de transparencia para los inversores extranjeros, ello no significa necesariamente que estén exentos de tales requisitos. Por el contrario, la mayor parte de los instrumentos de inversión, y en particular los TBI, confirman expresamente que los inversores extranjeros están sujetos, como mínimo, a las leyes y reglamentos del país receptor (por ejemplo, artículo 2 del modelo de TBI de Jamaica; artículo 2 del modelo de TBI de Malasia; artículo 2 del modelo de TBI de los Países Bajos; artículo 8 del TBI entre la República de Corea y Sri Lanka, y artículo 10 del TBI entre China y Nueva Zelanda). De ello se desprende que los inversores extranjeros deben adherirse a las normas aplicables de transparencia vigentes en el país receptor. No obstante, en virtud de la legislación nacional no siempre está claro en qué condiciones existe el deber de divulgación (recuadro II.1).

**Recuadro II.1. Los deberes de divulgación de información de las empresas en el derecho nacional y el caso *Klöckner contra la República del Camerún***

Una cuestión abordada por el tribunal arbitral del Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones (CIADI) en el caso *Klöckner contra la República del Camerún* (Caso No. ARB/81/2 del CIADI) trataba de dilucidar si Klöckner, empresa inversora parte en varios acuerdos contractuales para la construcción y funcionamiento de una fábrica llave en mano, estaba obligada a informar al Gobierno del Camerún, a pesar de que no se especificaba ningún deber de ese tipo a) en ningún tratado pertinente entre el Camerún y la República Federal de Alemania (país de origen de Klöckner), b) entre las Partes en los distintos contratos ni c) en la legislación nacional. El tribunal observó que, en las circunstancias del caso, existía un deber de información completa por parte de la compañía en virtud de la legislación nacional, ya que “el principio según el cual una persona que establece estrechas relaciones contractuales, basadas en la confianza, debe relacionarse con su asociado en forma franca, leal y sincera es un principio básico de la legislación civil francesa”, que es la fuente de los grandes principios del derecho del Camerún. El hecho de que Klöckner no facilitara algunas informaciones financieras y comerciales concretas al Gobierno, en calidad de asociado de Klöckner en la empresa conjunta, contribuyó a descargar al Gobierno de las responsabilidades reclamadas por Klöckner.

La decisión posterior de un comité especial en que se anulaba el laudo arbitral en *Klöckner contra Cameroon* puso de manifiesto que es problemático basarse sencillamente en la legislación nacional. Entre los motivos declarados para la anulación, el comité especial observó que el tribunal arbitral no había identificado las normas de la legislación de Francia o del Camerún que justificaban la existencia de un deber de información entre los socios de la empresa conjunta en las circunstancias del caso. Para el comité especial, no bastaba simplemente con presumir la existencia de una norma que obligara a comunicar la información partiendo simplemente de los principios generales del derecho.

El planteamiento adoptado por el comité especial no confirma la opinión de que las prescripciones en materia de información por parte de las empresas pueden deducirse de la relación entre los inversores y los países receptores, ni siquiera cuando ambas son Partes en una iniciativa comercial conjunta.

*Fuente:* UNCTAD, sobre la base del laudo del CIADI de 21 de octubre de 1983, *Journal du droit international*, 111 (1984), pág. 409-421; Decisión del Comité especial de 3 de mayo de 1985, *Journal du droit international*, 114 (1987), págs. 163-184.

En lo que respecta a las disposiciones sobre transparencia que atribuyen expresamente al Estado la autoridad para recopilar información de los inversores extranjeros, existen varios ejemplos en los AII. En el artículo 17-09 del Tratado de Libre Comercio entre Colombia, México y Venezuela de 1990, que entró en vigor en 1995, se establece que cada Estado Parte, a pesar de las obligaciones de trato nacional y de nación más favorecida (NMF), puede exigir de un inversionista de otra Parte que proporcione información referente a esa inversión concreta, conforme a lo que disponga la legislación de esa Parte. En el artículo 1111 (2) del TLCAN se adopta un planteamiento semejante y se reconoce a cada Estado Parte, no obstante las obligaciones de trato nacional y NMF, el derecho a “exigir de un inversionista de otra Parte o de su inversión, en su territorio, que proporcione información rutinaria referente a esa inversión, exclusivamente con fines de información o estadística”<sup>7</sup>.

Algunos otros instrumentos de inversión adoptan un planteamiento diferente: la información presentada por las empresas se reconoce no simplemente como prerrogativa del Estado, sino como un requisito. Una de las formulaciones más detalladas de este planteamiento es la contenida en el proyecto del Código de Conducta de las Naciones Unidas para las Empresas Transnacionales (proyecto de Código de las Naciones Unidas). Aunque estas disposiciones no han adquirido fuerza legal, pueden servir como precedente, sobre todo porque la mayor parte de los países las consideraron aceptables (UNCTC, 1988b). En el párrafo 44 de dicho proyecto de Código se declaraba lo siguiente:

“Las empresas transnacionales deberán dar a conocer al público de los países en que funcionen, recurriendo a medios adecuados de comunicación, información clara, completa y comprensible sobre la estructura, las políticas, las actividades y las operaciones de la empresa transnacional en su conjunto. [...]”

Las disposiciones sobre comunicación de la información contenidas en el proyecto de Código de las Naciones Unidas se justifican en parte

porque podían dar lugar a mejoras en la comparabilidad de la información facilitada por los inversores extranjeros utilizando diferentes prácticas contables y de información en las diversas jurisdicciones con expectativas diferenciadas (UNCTC, 1988b, pág. 17).

Incluso después de los recientes cambios, el texto de las Líneas Directrices de la OCDE para Empresas Multinacionales (Líneas directrices de la OCDE), en que se imponen a las “empresas” obligaciones de información, refleja en buena medida el planteamiento adoptado en el proyecto de Código de las Naciones Unidas. Ello revela que tanto los países exportadores como importadores de capital no se oponen a la transparencia de las empresas. Por ejemplo, en el marco de la OCDE, esta transparencia beneficia a los países receptores, ya que incrementa su base informativa; simultáneamente, la ampliación de esa base informativa del país receptor puede reducir también parte de sus suspicacias y temores hacia los inversores extranjeros. Los códigos como las Líneas Directrices de la OCDE pueden ayudar a mejorar las relaciones entre los inversores y el Estado y, por lo tanto, mejorar las perspectivas de los inversores extranjeros (Wallace, 1994)<sup>8</sup>.

Las recomendaciones formuladas en las Líneas Directrices de la OCDE se han complementado con los Principios de la OCDE para el Gobierno de las Sociedades (Principios de la OCDE), aprobados en mayo de 1999. Concebidos expresamente para ayudar tanto a los países miembros de la OCDE como a los no miembros a evaluar y mejorar los marcos legal, institucional y normativo sobre el gobierno corporativo, los Principios de la OCDE incluyen, entre otras cosas, un marco sobre comunicación y transparencia informativa en el que se propone que todas las compañías –y no sólo las ETN– deben informar sobre todas las cuestiones de importancia referentes a la empresa. Más recientemente, la Subcomisión de las Naciones Unidas de Promoción y Protección de los Derechos Humanos aprobó un conjunto de directrices para las empresas de todo el mundo con el fin de garantizar su observancia de los tratados y convenciones sobre los derechos humanos (“Proyecto de Normas sobre las responsabilidades de las empresas transnacionales y otras empresas comerciales en la esfera de los

derechos humanos”). Este proyecto de Normas, que contiene la obligación explícita de reconocer y respetar las obligaciones de transparencia y responsabilidad se aplica no sólo a las ETN sino también a las empresas privadas (véase E/CN.4/Sub.2/2003/12/ Rev.2, 13 agosto de 2003).

Además de las disposiciones contenidas en los tratados, el deber de información de las empresas ha recibido también apoyo de varias organizaciones no gubernamentales (ONG) así como de organizaciones empresariales. Esta novedad resalta el hecho de que las actividades de los inversores extranjeros en los países receptores suelen afectar no sólo a los gobiernos sino también a los particulares del país tanto de origen como receptor. En el proyecto de las ONG sobre las empresas transnacionales (publicado en 1998 por la Red de Acción Popular para supervisar las empresas transnacionales japonesas en el extranjero) y la campaña sobre el “Derecho Internacional a saber” (International Right To Know, IRTK)) en que se pedía a las empresas de los Estados Unidos con actividades en el extranjero que dieran muestras de mayor apertura, transparencia y rendición de cuentas<sup>9</sup>, son indicativas de la tendencia de la opinión entre las ONG.

Numerosas iniciativas en favor de la transparencia han sido también adoptadas por las organizaciones de empresas. Con el fin de lograr una mayor transparencia en los pagos y contribuciones de las compañías (así como en los ingresos recibidos por los gobiernos) en concepto de extracción de los recursos naturales, el proyecto de Pacto Voluntario de la Iniciativa de Transparencia en las Industrias Extractivas (EITI) incluye, entre otros, algunos compromisos por parte de las empresas con respecto a la publicación e información sobre las transferencias de fondos o los pagos de impuestos, dividendos, regalías y comisiones<sup>10</sup>. Además, la Asociación de Aseguradores Británicos (Association of British Insurers) ha presentado sus directrices de 2003 sobre la divulgación de información acerca de las inversiones socialmente responsables (Disclosure Guidelines on Socially-Responsible Investment), que adoptan la forma de declaraciones, que las instituciones deberían tratar de incluir en el informe anual de las compañías cotizadas en bolsa<sup>11</sup>.

## B. Contenido de la información

Un primer punto de divergencia en los AII es el relativo a la identificación de las informaciones de los gobiernos y empresas que deben facilitarse en virtud de un acuerdo de inversión. Aunque la gama de posibilidades con respecto a las informaciones sujetas a las disposiciones de transparencia en los AII es considerable, cabe formular algunas observaciones generales.

### 1. Información gubernamental

Casi todos los AII que imponen una obligación de transparencia a los Estados la aplican a las “leyes y reglamentos” del Estado que es Parte en el acuerdo. Ello parece constituir el nivel más bajo de injerencia, sobre todo por dos razones:

- Los términos “leyes” y “reglamentos” parecen referirse a medidas de aplicación general que normalmente requieren una medida legislativa para su ejecución; por ello, no parece que estas medidas constituyan por sí solas un motivo importante de preocupación para la IED.
- Las leyes y reglamentos están sometidos normalmente a exigencias de información en virtud de las leyes nacionales, independientemente de las obligaciones contraídas en los AII; a su vez, ello excluye la necesidad de ulteriores acciones para garantizar el cumplimiento de las obligaciones internacionales.

Varios de los AII que contienen disposiciones sobre la transparencia incluyen también una referencia a los “procedimientos”<sup>12</sup>, “procedimientos administrativos”<sup>13</sup> y/o “resoluciones administrativas”<sup>14</sup>. Hay también casos en que la referencia a las “leyes y reglamentos” va acompañada de una referencia a los “procedimientos administrativos” y “resoluciones administrativas”<sup>15</sup> o a los “procedimientos” y las “resoluciones administrativas”<sup>16</sup>. Con respecto a los “procedimientos administrativos”, las obligaciones de transparencia pueden referirse también a los criterios y procedimientos para aplicar o renovar autorizaciones de inversión pertinentes, así como a los plazos

para tramitar las solicitudes<sup>17</sup>. Este tipo de transparencia de procedimiento aumenta la capacidad de los inversores extranjeros de realizar operaciones en un país receptor. No obstante, la transparencia acerca de este tipo de información, que hace referencia a decisiones y procedimientos administrativos específicos relacionados con casos concretos, implica también un mayor grado de injerencia, ya que afecta directamente a aplicaciones identificables de las leyes y reglamentos a casos individuales y podría suponer costos financieros adicionales.

Relacionado con estos temas está el tipo de planteamiento que podría adoptarse con respecto a la especificación de las informaciones en un AII: ¿Es suficiente la referencia a las leyes, reglamentos y procedimientos administrativos o deberían incluirse específicamente otras informaciones gubernamentales en la obligación de transparencia con el fin de incluir toda la información pertinente? Al parecer, las leyes, reglamentos y procedimientos administrativos de las Partes en un acuerdo abarcan las cuestiones que podrían considerarse legítimamente de interés para un inversor extranjero. De acuerdo con esta opinión, materias como los acuerdos internacionales o las decisiones judiciales de los tribunales nacionales se incluirían dentro del término “leyes”, siempre que se interprete este término en sentido amplio. De la misma manera, la referencia a los procedimientos administrativos incluiría cualquier práctica administrativa que no se aborde de forma clara y expresa en las leyes, reglamentos y procedimientos administrativos del Estado (véase el recuadro II.2, donde se especifican dos diferentes planteamientos adoptados por la OMC en lo que respecta al tema del contenido de la información).

Aunque este argumento tiene cierto peso, varios acuerdos de inversión contienen formulaciones más amplias que incluyen expresamente, junto a las leyes y procedimientos administrativos, la referencia a decisiones judiciales y/o acuerdos internacionales. Así, por ejemplo, el modelo de TBI de Finlandia incluye disposiciones sobre transparencia aplicables a las “leyes, reglamentos, procedimientos y resoluciones administrativas y disposiciones judiciales de aplicación general así como los acuerdos internacionales” (párrafo 1 del artículo 15)<sup>18</sup>. Puede encontrarse una formulación semejante en el



artículo 67 del Acuerdo de Libre Comercio de 2002 entre los Estados de la Asociación Europea de Libre Comercio (AELC) y Singapur, en que se incluyen “acuerdos internacionales que pueden afectar al funcionamiento de este Acuerdo” dentro del ámbito de la obligación de transparencia. En el caso de algunos países, la referencia a los acuerdos internacionales podría ser superflua, dado que en algunos sistemas constitucionales los tratados debidamente concertados forman automáticamente parte del derecho nacional del Estado.

### **Recuadro II. 2 Informaciones que están sujetas a las obligaciones de transparencia en la OMC**

La identificación de las informaciones que están sujetas a las obligaciones de transparencia en la OMC está basada en dos planteamientos diferentes. En el artículo 63 del Acuerdo sobre los ADPIC, que refleja la práctica más frecuente en los acuerdos de inversión, se enumeran expresamente varias informaciones que deben incluirse en la disposición de transparencia. En él se afirma lo siguiente:

“Las leyes, reglamentos, decisiones judiciales definitivas y resoluciones administrativas de aplicación general hechos efectivos por un Miembro y referentes a la materia del presente Acuerdo [...] serán publicados o, cuando tal publicación no sea factible, puestos a disposición del público, en un idioma del país, de forma que permita a los gobiernos y a los titulares de los derechos tomar conocimiento de ellos. También se publicarán los acuerdos referentes a la materia del presente Acuerdo que estén en vigor entre el gobierno o una entidad oficial de un Miembro y el gobierno o una entidad oficial de otro Miembro.”

Por otro lado, en el artículo III del AGCS no se especifica una lista de informaciones que deban ser publicadas por cada miembro; se estipula más bien en términos amplios, que “todas las medidas pertinentes de aplicación general que se refieran al presente Acuerdo o afecten a su funcionamiento” deberán publicarse o darse a conocer públicamente.

Evidentemente, ambos planteamientos tratan de ser completos. No obstante, si bien el planteamiento adoptado por el AGCS puede resultar aconsejable por su flexibilidad, quizá pueda ser criticado por ser demasiado vago.

*Fuente: OMC, 2000.*

Pero no ocurre así en todos los países. Teniendo en cuenta la posibilidad de que en algunos casos las disposiciones de los tratados acerca de la inversión puedan ser diferentes de las disposiciones del derecho local, este planteamiento podría representar un nuevo motivo de confianza para los inversores extranjeros.

Varios TBI firmados por el Canadá adoptan un planteamiento semejante y enumeran una gran variedad de información gubernamental en sus disposiciones sobre transparencia. Por ejemplo, en el TBI de 1991 entre la Argentina y el Canadá, en el artículo XI se establece el deber de consulta entre las Partes y se indica que, durante tales consultas, se podrá intercambiar información sobre la repercusión que “las leyes, reglamentaciones, decisiones, prácticas administrativas o procedimientos, o políticas” de la otra Parte Contratante puedan tener respecto de las inversiones amparadas por el Convenio<sup>19</sup>. En el proyecto de AMI se indicaba también que las políticas no expresadas en leyes, reglamentos e instrumentos afines que pudieran influir en las operaciones del AMI deberían también publicarse o darse a conocer públicamente. A este respecto, convendría insistir en que, aunque parece que las “políticas” constituyen una de las informaciones gubernamentales con menor nivel de injerencia, sólo se incluyen de manera excepcional en las obligaciones de transparencia de los últimos AII.

Algunos AII recientes contienen obligaciones de transparencia con respecto a los *proyectos* de leyes y reglamentos. Estas obligaciones normalmente significan que las Partes deben publicar o notificar sus leyes o reglamentos propuestos con el fin de permitir a las Partes interesadas formular observaciones sobre dichas leyes y reglamentos antes de su aprobación oficial. En el artículo 1802 del TLCNA se establece que “en la medida de lo posible, cada una de las Partes: a) publicará por adelantado cualquier medida que se propongan adoptar, y b) brindará a las personas y Partes interesadas oportunidad razonable para formular observaciones sobre las medidas propuestas”. Aunque este planteamiento quizá no represente una obligación vinculante de publicar la información por adelantado, ya que va acompañado de la precisión “en la medida de lo posible”, es un ejemplo de cómo se han

integrado los requisitos de notificación previa y presentación de observaciones.

En términos generales, las disposiciones en que se prevé la publicación por adelantado de las medidas de inversión son excepcionales y representan un grado de injerencia mayor del que algunos países están dispuestos a aceptar. La publicación de los proyectos de leyes y reglamentos ofrece a los Estados así como a los inversores extranjeros la oportunidad de manifestar sus opiniones sobre las iniciativas de inversión y, por lo tanto, de influir en el proceso de toma de decisiones. No obstante, los países receptores podrían formular al menos dos series de objeciones con respecto a este tipo de obligación:

- Los países receptores pueden considerar que el requisito de publicación previa echa por tierra el derecho soberano de examinar y decidir las normas de inversión sin intervención oficial de los inversores extranjeros ni de los países de origen.
- En los casos en que hay un desequilibrio de poder entre el país receptor y el país de origen, si el más débil es el país receptor éste puede temer que se ejerza una influencia indebida sobre sus procesos de toma de decisiones legislativas y administrativas. No obstante, puede ocurrir también que se imponga a los países receptores una influencia indebida sobre los procesos legislativos y administrativos independientemente de la existencia de ningún requisito de publicación previa. Por el contrario, la falta de disposiciones de transparencia a este respecto puede contribuir a que esta influencia se ejercite a espaldas de otras Partes interesadas y del público en general.

Además, en el artículo 3 del capítulo VI sobre “Disposiciones relativas a la transparencia” del Tratado de Libre Comercio de 2000 entre los Estados Unidos y Viet Nam se ofrece a los nacionales de las Partes, y no sólo a los Estados Partes, “la oportunidad de formular observaciones sobre la formulación de leyes, reglamentos y procedimientos administrativos de aplicación general que puedan influir en las actividades comerciales contempladas en este Acuerdo”<sup>20</sup>.

Las prescripciones en materia de transparencia que suelen aumentar el nivel de participación de los agentes extranjeros (sean Estados o particulares) en los procesos legislativos nacionales se han ampliado recientemente a los procedimientos administrativos nacionales en particular, otorgando a las personas directamente afectadas por dicho procedimiento “cuando el tiempo, la naturaleza del procedimiento y el interés público lo permitan, una oportunidad razonable para presentar hechos y argumentos en apoyo de sus pretensiones, previamente a cualquier acción administrativa definitiva”<sup>21</sup>. Además, este tipo de prescripción sobre la transparencia (orientado a ampliar la participación de las Partes interesadas) se ha introducido también en los mecanismos de solución de diferencias internacionales. Por ejemplo, en el contexto de sus disposiciones sobre solución de diferencias de los Estados inversores, en el Tratado de Libre de Comercio de 2003 entre Chile y los Estados Unidos se dispone lo siguiente:

“El Tribunal estará facultado para aceptar y considerar informes *amicus curiae* que provengan de una persona o entidad que no sea Parte contendiente (“el titular del informe”). Dichos informes deberán hacerse en español e inglés y deberán identificar al titular del informe y cualquier Parte u otro gobierno, persona u organización, aparte del titular del informe, que ha proveído o proveerá cualquier asistencia financiera o de otro tipo en la preparación del informe” (artículo 10.19, párrafo 3).<sup>22</sup>

Un último tema que se debe considerar en esta sección es el hecho de que, como se ha notado ya en la sección referente a los destinatarios de las prescripciones en materia de transparencia, en muchos AII las informaciones gubernamentales concretas incluidas en las obligaciones de transparencia pueden ser objeto de evaluación jurídica. La mayor parte de los acuerdos que requieren la transparencia –con respecto a la publicación de leyes y de otras maneras– aplican las normas de transparencia a las materias “relacionadas con la inversión”, “de interés para la inversión” o “afectadas por” la inversión. Ello obliga a preguntarse dónde hay que trazar la línea divisoria entre las cuestiones

relacionadas con la inversión *per se* y otras que están relacionadas de manera remota o indirecta. De acuerdo con una interpretación amplia, las normas de transparencia referentes a la inversión significan que las normas relativas al medio ambiente, el sistema fiscal y el empleo están también sujetas a las prescripciones de transferencia, ya que cada uno de esos aspectos está vinculado en cierta manera con la inversión. En cambio, según una interpretación más estricta, sólo estarán sometidas a las normas de transparencia las que sean directamente aplicables a la inversión. En este sentido, cabe señalar el intento realizado en el último Tratado de Libre Comercio entre Chile y los Estados Unidos por limitar el ámbito de las prescripciones de transparencia matizando el significado del término “afectar”: en el párrafo 1 del artículo 20.3 de dicho Tratado se especifica que el deber de notificar se aplica con respecto a toda medida “que la Parte considere que pudiera afectar sustancialmente el funcionamiento de este Tratado, o de otro modo afectar sustancialmente los intereses de la otra Parte de conformidad a este Tratado” [sin cursiva en el original].

De la misma manera, el alcance de las prescripciones de transparencia puede depender de si las disposiciones pertinentes hacen referencia a las normas “relativas a la inversión extranjera”<sup>23</sup>, las normas que “afectan a este Acuerdo”<sup>24</sup> o las normas “que se refieran a cualquier asunto comprendido en este Tratado”<sup>25</sup>. Aunque los términos “relativos” o “que se refieran a” parecen ser más amplios que el término “que afectan”, la decisión dependería de la interpretación efectiva de la diferente terminología empleada en los AII.

Finalmente, desde la perspectiva de los países en desarrollo, la cuestión de los costos puede ser un factor significativo para determinar el alcance de las disposiciones relativas a la transparencia. En general, la obligación de facilitar información exige a los países que actúen sin demora, y en el caso en que ello afecte a una gran variedad de informaciones, algunos países en desarrollo pueden encontrar problemas. De todas formas, es difícil argumentar que hay que sacrificar la transparencia sencillamente porque los países no pueden permitirse publicar la información. En consecuencia, aunque el factor de los costos no siempre se ignora por completo, no suele recibir

demasiada consideración. En el modelo más reciente de TBI de los Estados Unidos se exige la transparencia con respecto a las “leyes, reglamentos, prácticas y procedimientos administrativos y de aplicación general y decisiones judiciales”. La referencia a la aplicación general a esta disposición permite cierto margen de flexibilidad con respecto a la transparencia, ya que significa que un país no se verá sometido a la obligación, supuestamente costosa, de publicar o dar a conocer públicamente prácticas y procedimientos que afectan sólo a pequeños grupos de individuos. No obstante, en este planteamiento está implícito el concepto de que los particulares afectados por los reglamentos o prácticas localizados tendrán acceso a la información sobre dichos reglamentos o prácticas.

### 2. Información empresarial

Existen algunos casos en que las disposiciones de transparencia relativas a las ETN contenidas en los AII se formulan en términos muy generales, sin ninguna indicación clara sobre el tipo de información que debe darse a conocer acerca de las empresas. Por ejemplo, en el Tratado de Libre Comercio de 1990 entre Colombia, México y Venezuela se emplea un lenguaje general. En el artículo 17-09 de dicho Tratado se establece que cada Parte, no obstante las obligaciones de trato nacional y NMF, podrá exigir de un inversionista o de otra Parte o de su inversión en su territorio, que proporcione información referente a esa inversión, conforme a lo que disponga la legislación de esa Parte. De la misma manera, en el proyecto de AMI se menciona meramente la posibilidad de que una Parte Contratante exija a un inversor de otra Parte Contratante o su inversión que proporcione “información rutinaria referente a esa inversión, exclusivamente con fines de información o estadística”<sup>26</sup>. No obstante, la referencia a la información *rutinaria* y la especificación de que dicha información es sólo *con fines de información o estadística* parece implicar que la información sujeta a la obligación de transparencia en los AMI se refiere sobre todo a la información relativa a la estructura y funcionamiento de la entidad<sup>27</sup>.

En otros AII, la obligación de transparencia impuesta a las ETN prevé una lista más detallada de informaciones que se deben divulgar. Si bien tradicionalmente estas obligaciones han supuesto la divulgación

de informaciones sobre todo comerciales y financieras, más recientemente el alcance de estas disposiciones se ha ampliado a otras cuestiones sociales, ambientales y éticas.

Un ejemplo de planteamiento más tradicional, que supone una injerencia relativamente menor, es el proyecto de Código de las Naciones Unidas, según el cual las ETN deberían ofrecer al país donde realizan sus operaciones un considerable volumen de datos, con inclusión de información financiera y no financiera. Se trata de una información relacionada sobre todo con los aspectos comerciales. En cuanto a las materias financieras, las ETN deberían facilitar, entre otros, los siguientes detalles:

- a) un balance;
- b) un estado de ingresos y gastos, incluidos los resultados de la explotación y ventas;
- c) un estado de la asignación de las utilidades netas o los ingresos netos;
- d) un estado de origen y disposición de los fondos;
- e) las nuevas inversiones significativas de capital a largo plazo;
- f) los gastos de investigación y desarrollo.

En cuanto a las cuestiones no financieras, las informaciones ofrecidas por las ETN deberían incluir, entre otras cosas:

- a) la estructura de la empresa transnacional, indicando el nombre y el lugar de la empresa matriz, las entidades principales de ésta y su participación porcentual, directa e indirecta, en el capital de esas entidades, incluida la tenencia recíproca de acciones;
- b) la actividad principal de sus entidades;
- c) información sobre el empleo, incluido el número medio de empleados;
- d) las políticas contables utilizadas para reunir y consolidar la información publicada;
- e) las políticas aplicadas respecto de la fijación de precios de transferencia.

Toda la información suministrada debería, en la medida de lo posible, desglosarse por zona geográfica o por país, así como por ramo

principal de actividad, según el carácter de las operaciones de la ETN y su importancia para las zonas o países en cuestión. Además, se reconoció expresamente que la información suministrada debería, en caso necesario, ser complementaria de la exigida por las leyes, reglamentos y prácticas administrativas del país receptor.

En ese mismo sentido, en el proyecto de Carta de las ONG sobre Empresas Transnacionales (proyecto de Carta de las ONG) se establece que la información publicada debe incluir al menos los siguientes aspectos:

- 1) nombres y direcciones de la empresa local y las empresas inversoras con inclusión de la compañía matriz, forma y desglose de las inversiones, fondo o naturaleza de la relación comercial, como transferencia de tecnología y entidades comerciales locales y extraterritoriales relacionadas;
- 2) contenido de las grandes empresas, estados financieros, incluido el balance y la cuenta de ingresos y gastos y otra información pertinente de la empresa local;
- 3) número de empleados, condiciones de trabajo e información sobre la relación entre los trabajadores y la gestión en la empresa local y
- 4) política de precios para las transferencias de mercancías/productos básicos entre las filiales y otras compañías relacionadas.

En el contexto de los acuerdos de establecimiento, la Comunidad Económica de los Estados del África Occidental, en el protocolo A/P1/11/84 relativo a las empresas comunitarias, se establece que todas las empresas que hayan sido reconocidas como empresas comunitarias deberán:

- a) presentar informes de situación, balances anuales y cuentas comprobadas a las autoridades competentes de los Estados Miembros implicados en el proyecto;
- b) suministrar a los Estados Miembros y a la Secretaría Ejecutiva información relacionada con el



cumplimiento de las condiciones de cualquier permiso y sobre el alcance de los beneficios y permisos; [...]

- d) informar a la Secretaría Ejecutiva sobre las desviaciones o dificultades previstas en la ejecución de las condiciones del Acuerdo de Aprobación, para hacer posible la necesaria revisión entre las Partes en el Acuerdo de Aprobación.

El planteamiento más reciente, y quizá más amplio, de la divulgación de la información de las empresas es el que se encuentra en los Principios de la OCDE. En ellos, además de la información sobre las cuestiones comerciales (por ejemplo, información material sobre sus resultados financieros y de explotación, participación mayoritaria y derechos de voto, cuestiones relativas a los empleados y estructura de gobierno), se estipula que todas las compañías –y no sólo las empresas que realizan inversiones en el extranjero– deben facilitar información sobre cada uno de los aspectos siguientes:

- objetivos de la compañía (incluidos los objetivos comerciales, las políticas relativas a la ética empresarial, el medio ambiente y otros compromisos políticos públicos);
- miembros del consejo de administración y altos directivos, así como sus remuneraciones;
- factores de riesgo previsibles más importantes: en ellos se pueden incluir los riesgos que no son específicos de un sector o zona geográfica, la dependencia de bienes materiales, los riesgos del mercado financiero, el riesgo relacionado con los derivados o las transacciones no reflejadas en el balance de situación, y los riesgos relacionados con la responsabilidad medioambiental;
- cuestiones materiales relativas a otros terceros interesados. Por ello, además de informar sobre las cuestiones relativas a los empleados, la empresa debería facilitar la información material relativa a los acreedores, los proveedores, las comunidades locales y otros grupos de interés, según convenga.

Después de la revisión de 2000, las Directrices de la OCDE combinan las prescripciones sobre informaciones comerciales con las relativas a otros temas. Las principales informaciones que se deben

comunicar son los resultados financieros y operativos de la empresa, los principales accionistas y los derechos de voto, los miembros del consejo de administración y los altos directivos (y sus remuneraciones) y las cuestiones significativas relativas a los empleados y a otros terceros interesados en la marcha de la empresa (párrafo 4 de la parte III). No obstante, en el párrafo 5 de la parte III de las Directrices de la OCDE se anima a las empresas a divulgar información significativa acerca de a) declaraciones de valores o declaraciones dirigidas al público en las que se expongan las normas de conducta, incluida información sobre las políticas sociales, éticas y medioambientales de la empresa y otros códigos de conducta que haya suscrito la empresa, b) información acerca de los sistemas de gestión de riesgos y de cumplimiento de las disposiciones legales y acerca de las declaraciones o códigos de conducta, y c) información sobre las relaciones con los empleados y otros terceros interesados en la marcha de la empresa.

Esta concepción más amplia de las informaciones que deben comunicarse se encuentra también en instrumentos resultantes de varias ONG (recuadro II.3).

### **Recuadro II.3. Informaciones que deben comunicar las empresas**

En las Directrices sobre la información acerca de las inversiones socialmente responsables presentadas en 2003 por la Asociación de aseguradores británicos (Association of British Insurers, ABI) se indican las informaciones que las compañías cotizadas deberían incluir en sus informes anuales. Tienen principalmente en cuenta los contenidos relacionados con las cuestiones sociales, ambientales y éticas.

En lo que respecta a la información relativa al consejo de administración, en las Directrices se establece que la compañía debe indicar en su informe anual s el consejo 1) tiene periódicamente en cuenta la importancia de las cuestiones sociales, ambientales y éticas (SAE) para la actividad económica de la compañía; 2) ha identificado y evaluado los riesgos que esas cuestiones plantean para el valor a corto y a largo plazo de la compañía; 3) ha recibido información suficiente para realizar esa evaluación y tener en cuenta dichas cuestiones en la formación de los directivos; 4) ha

/...

**Recuadro II.3 (continua...)**

garantizado que la compañía tenga en marcha sistemas eficaces para la gestión de riesgos significativos que, en su caso, incorporen sistemas de gestión del desempeño y remuneraciones adecuadas como incentivo. En lo que respecta a la comunicación de informaciones relativas a las políticas, procedimientos y verificación, en las Directrices se dispone que el informe anual debe 1) incluir información sobre los riesgos relacionados con las cuestiones sociales, ambientales y éticas (SAE) y las oportunidades que puedan repercutir significativamente en el valor a corto y largo plazo de la compañía, y la forma en que podrían repercutir en sus resultados económicos; 2) describir las políticas y procedimientos de la compañía para la gestión de riesgos que las cuestiones SAE podrían provocar en el valor a corto y largo plazo y, si la compañía no ha adoptado tales políticas o procedimientos, exponer las razones de esa laguna; 3) incluir información sobre el grado de cumplimiento por parte de la compañía de sus políticas y procedimientos para la gestión de riesgos resultantes de las cuestiones SAE y, finalmente, 4) describir los procedimientos para verificar la divulgación de informaciones sobre las cuestiones SAE. El procedimiento de verificación debería ser tal que permitiera conseguir un nivel razonable de credibilidad.

La campaña sobre el Derecho internacional a saber (International Right to Know) establece también amplios requisitos de divulgación por parte de las compañías de los Estados Unidos, con inclusión de información ambiental y laboral específica referente a sus operaciones en el exterior. Por ejemplo, las empresas deberían ofrecer información sobre el número de trabajadores que han sufrido lesiones o han fallecido como consecuencia de accidentes laborales, la exposición de los trabajadores a sustancias peligrosas, el trabajo infantil, el trabajo forzoso y la discriminación en el lugar de trabajo. Las empresas deberían estar también obligadas a dar a conocer los acuerdos concertados con fuerzas de seguridad, militares, paramilitares o privadas, así como las reclamaciones sobre derechos humanos formuladas por las comunidades locales.

*Fuente:* <http://www.abi.org.uk/> y <http://www.irtk.org/>.

**C. Modalidades**

Un tercer punto de discrepancia en los AII es el relativo a las “modalidades”, es decir, los diferentes tipos de mecanismos que pueden utilizarse con el fin de aumentar la transparencia. Aquí se hace hincapié

en la forma en que debe producirse la divulgación de la información, más que en el contenido de las informaciones concretas que se deben dar a conocer.

### **1. Consultas e intercambio de información**

Muchos AII contienen disposiciones en que se alienta o exige la celebración de consultas y/o el intercambio de información entre las Partes en un AII. Cuando las Partes convienen en cooperar e intercambiar información, es probable que con ello aumente la transparencia de la inversión extranjera. En ese sentido, la disposición de un país a participar en las consultas puede considerarse como un componente de su nivel de transparencia, en el marco de un AII. El objetivo principal de este tipo de instrumento de transparencia es la promoción recíproca de los flujos de inversión. En los actuales AII pueden encontrarse varios ejemplos. En el TBI de 1993 entre la República Popular de China y Lituania, en su artículo 11 se estipula lo siguiente:

- “1. Los representantes de las dos Partes Contratantes celebrarán reuniones periódicas con el fin de:
- a) examinar la aplicación del presente Acuerdo;
  - b) intercambiar información sobre asuntos jurídicos y oportunidades de inversión;
  - c) solucionar las diferencias resultantes de las inversiones [...];
  - d) enviar propuestas sobre la promoción de la inversión [...];
  - e) estudiar otras cuestiones relacionadas con la inversión [...].”

En virtud de esta disposición, existe el compromiso de cada parte de entablar consultas e intercambiar información. No obstante, en lo que respecta a la información referente a las leyes, reglamentos y procedimientos de inversión, no hay un requisito de transparencia. En concreto, se estipula que deberán celebrarse reuniones para el intercambio de información jurídica y cuestiones conexas, pero no hay ninguna norma concreta que obligue a incluir en la información jurídica

intercambiada una declaración autorizada u oportuna sobre las leyes y procedimientos de inversión del Estado; más bien, cabe considerar que la existencia del mecanismo de consulta es un medio para alentar la transparencia, sin exigirlo.

En algunos casos, los tratados de inversión recomiendan también la consulta, pero no la exigen. Un ejemplo de ello es el modelo de TBI de Egipto e Indonesia. El primero indica que las Partes contratantes pueden consultarse periódicamente sobre las oportunidades de inversión para determinar dónde puede ser más beneficiosa (artículo 2). La segunda indica que cualquiera de las Partes puede solicitar la celebración de consultas sobre cualquiera de las materias referentes al tratado, y que dichas peticiones deben ser consideradas con interés (artículo XII 1)). En el modelo de TBI de los Países Bajos se prevé también que se consideren con interés las solicitudes de consulta sobre las materias relativas a la interpretación o aplicación del tratado de inversión. Aunque estas disposiciones no representan un deber de entablar consultas, parecen indicar un reconocimiento parcial de la importancia de las consultas entre las Partes afectadas<sup>28</sup>.

## **2. La práctica de hacer pública la información**

Por lo que se refiere a esta modalidad, cabe señalar algunas divergencias en las prácticas pasadas y actuales de los AII.

Un primer punto de divergencia depende de si el AII contiene simplemente una solicitud de “hacer pública la información” o si incluye claramente un requisito de publicación. En versiones anteriores de su modelo de TBI, la preferencia de los Estados Unidos consistía en exigir simplemente a las Partes en el tratado que “hicieran públicas” sus normas relativas a la inversión. En consecuencia, en el párrafo 7 del artículo II del texto revisado de 1984 del Tratado Prototipo de los Estados Unidos referente al aliento recíproco y protección de las inversiones se dice lo siguiente:

“Cada Parte hará públicas todas las leyes, reglamentos, prácticas y procedimientos administrativos y decisiones

judiciales que se refieran o afecten a las inversiones”.  
(UNCTC, 1988a, anexo V).

Esta formulación es idéntica a la utilizada en el proyecto de modelo de acuerdo de los Estados Unidos de 1983, y se ha incorporado a las disposiciones respectivas sobre transparencia en los TBI de los Estados Unidos con Turquía (artículo II (9)), Granada (artículo II (7)), Argentina (artículo II (6)), la antigua Checoslovaquia (artículo II (7)) y Kirguistán (artículo II (7)), entre otros<sup>29</sup>. Se utilizó también, textualmente, en el artículo II del TBI de 1991 entre Malasia y los Emiratos Árabes Unidos (UNCTAD, 1998, pág. 85)<sup>30</sup>.

Por el contrario, los modelos de TBI más recientes de los Estados Unidos contienen una fórmula modificada sobre la cuestión aquí considerada. Tanto en las versiones de 1994 como en la de 1998 del tratado prototipo, por ejemplo, en el párrafo 5 del artículo II se estipula lo siguiente:

“Cada Parte garantizará que sus leyes, reglamentos, prácticas y procedimientos administrativos y de administración general y decisiones judiciales que tengan que ver con las inversiones o tengan algún efecto sobre ellas sean publicados con prontitud o puestos a disposición del público por algún otro medio”.

Un punto aparente de divergencia entre el modelo de 1984 de los Estados Unidos y los modelos más recientes del mismo país es la diferencia entre “hacer público” y “publicar”. Cuando en un tratado de inversión se pide a las Partes que hagan públicas determinadas informaciones, para cumplir ese requisito basta con que el Estado facilite esa información, es decir, se trata de evitar el secreto. Muy probablemente, se requiere que la información se presente en forma escrita, pero no que se distribuya ampliamente (UNCTAD, 1998, pág. 85). Por el contrario, si en un acuerdo se exige a las Partes que publiquen determinadas informaciones, ello significa que la información se presentará en forma impresa y se distribuirá ampliamente. No obstante, en los modelos más recientes de TBI de los Estados Unidos el requisito de publicación puede adoptar una de las dos

alternativas, ya que los Estados tienen la opción de publicar la información o de hacerla pública por otro medio. Por ello, en la práctica, quizá no haya ninguna diferencia real entre “hacer público” por un lado, y “publicar o hacer público”, por el otro<sup>31</sup>.

Otro planteamiento sobre la presentación de información del Estado a los inversores extranjeros es el que se refleja en la versión revisada de 1996 del Acuerdo de la ASEAN para la promoción y protección de las inversiones. En el nuevo artículo III-B sobre “Transparencia y previsibilidad” se dispone lo siguiente:

“Cada Parte Contratante garantizará el suministro de información actualizada sobre todas las leyes y reglamentos relativos a la inversión extranjera en su territorio y adoptará las medidas adecuadas para que dicha información sea lo más transparente, oportuna y accesible que sea posible”.

En términos prácticos, quizá no haya tanta diferencia entre el planteamiento adoptado en el Tratado de la ASEAN y el que aparece en el modelo de TBI de los Estados Unidos. En el primero se combinan dos obligaciones, a saber, la de garantizar el suministro de información actualizada y la de adoptar medidas adecuadas para que esa información goce del mayor acceso público posible. En conjunto, estas obligaciones pueden constituir la base de una obligación entre las Partes de divulgar ampliamente la información referente a leyes y reglamentos relacionados con la inversión. Por otro lado, al mismo tiempo conviene señalar que el mandato en que se exige que dicha información goce del mayor acceso público posible es intrínsecamente subjetivo.

Para reducir la subjetividad y, por lo tanto, la incertidumbre de estos tipos de disposiciones sobre la transparencia, algunos AII han estipulado en forma más detallada cómo se puede cumplir el requisito de transparencia en determinados casos. A este respecto, son un valioso punto de referencia las Directrices del Fondo Monetario Internacional (FMI)/Banco Mundial relativas al tratamiento de la inversión extranjera (Directrices FMI/Banco Mundial). En el párrafo 8 del artículo III sobre el “trato”, de las Directrices FMI/Banco Mundial, se contempla un

deber por parte de cada uno de los Estados de adoptar las “medidas adecuadas” para promover la rendición de cuentas y la transparencia en sus relaciones con los inversores extranjeros. Por otro lado, en el párrafo 6 del artículo II de esas Directrices, en el que se trata de la admisión de inversores extranjeros, se presenta una forma más específica de obligación de transparencia. En él se determina lo siguiente:

“Se alienta a cada Estado a que publique, en un manual o por otro medio fácilmente accesible para los demás Estados y sus inversores, información adecuada y periódicamente actualizada acerca de su legislación, reglamentos y procedimientos relativos a la inversión extranjera y otras informaciones relacionadas con sus políticas de inversión [...]”.

En este planteamiento se propone una fórmula que puede aumentar la accesibilidad de la legislación y otros materiales relacionados con la inversión pero, al mismo tiempo, no se considera que el uso de un manual u otro medio fácilmente accesible deba establecerse como requisito legal en los AII.

Otro método para garantizar la claridad con respecto a los requisitos de publicación es el que se incorpora en el TBI de 1988 entre Australia y China, en cuyo artículo VI, después de establecer que las Partes deben hacer públicas y fácilmente accesibles las leyes y políticas sobre inversión, se declara además que, si así se solicitara, cada Parte debería ofrecer a la otra Parte ejemplares de las leyes y políticas especificadas (artículo VI b)) y deberá consultar a la otra Parte con el fin de explicar las leyes y políticas especificadas (artículo VI c))<sup>32</sup>.

Otra divergencia es la relativa a si el deber de hacer públicas las leyes es limitado, habida cuenta del problema de la viabilidad y de los costos. Por ejemplo, en el artículo 6 del TBI entre Australia y Laos se indica lo siguiente:

“Cada Parte Contratante, con el fin de promover la comprensión de las leyes que se refieran o afecten a las inversiones realizadas en su territorio por nacionales de



otra Parte Contratante, deberá, en la medida de sus posibilidades, hacer esas leyes públicas y fácilmente accesibles” [sin cursiva en el original].

Al limitar la obligación de transparencia, condicionándola a las posibilidades de cada Parte, esta disposición significa que se deben tener en cuenta la capacidad técnica y los costos de hacer públicas las leyes<sup>33</sup>. No obstante, al mismo tiempo existe cierta vaguedad al determinar qué puede significar “en la medida de sus posibilidades”<sup>34</sup>.

En lo que respecta a los acuerdos multilaterales, en el AGCS se especifica la forma en que debe facilitarse la información, de acuerdo con la estructura general de la OMC, y, al mismo tiempo, se tienen en cuenta algunas de las preocupaciones que afectan a las inversiones en general. En el artículo III del AGCS se dispone, entre otras cosas, lo siguiente:

“1. Cada Miembro publicará con prontitud y, salvo en situaciones de emergencia, a más tardar en la fecha de su entrada en vigor, todas las medidas pertinentes de aplicación general que se refieran al presente Acuerdo o afecten a su funcionamiento. Se publicarán asimismo los acuerdos internacionales que se refieran o afecten al comercio de servicios y de los que sea signatario un Miembro.

2. Cuando no sea factible la publicación de la información a que se refiere el párrafo 1, ésta se pondrá a disposición del público de otra manera.”

Así pues, el deber de “publicar con prontitud” no existe cuando la publicación “no es factible”, aun cuando incluso en este caso deberá “ponerse a disposición del público”. Esta disposición podría permitir a los países en desarrollo que carecen de recursos financieros para publicar todas las medidas de aplicación pertinentes la oportunidad de argumentar que, en algunas circunstancias, no están obligados a sufragar todos los gastos de publicación (incluida la amplia difusión de determinado material). No obstante, esta posibilidad puede venirse abajo dada la vaguedad implícita en el criterio de la factibilidad. En el

artículo III del AGCS no se indica si el criterio debe ser aplicado independientemente por el Estado, con referencia a los inversores extranjeros o con relación a normas objetivas procedentes del marco del GATT. En consecuencia, será difícil identificar, *a priori*, cuándo un país no estará obligado a publicar la información pertinente relativa a las inversiones en el sector de los servicios.

Finalmente, el mecanismo de publicación puede utilizarse para imponer a los países la obligación de comunicar los proyectos de ley y de reglamento con el fin de ofrecer a las Partes interesadas la posibilidad de formular observaciones acerca de tales propuestas antes de que se aprueben oficialmente<sup>35</sup>. Como se observa en la sección sobre las informaciones concretas que pueden presentarse, este tipo de requisito de publicación previa es excepcional y representa una injerencia mayor de la que algunos miembros están dispuestos a aceptar.

Con respecto a las obligaciones de transparencia impuestas a los inversores, cabe observar un contraste en la fuerza vinculante de dichas obligaciones, por ejemplo, comparando el proyecto del Código de las Naciones Unidas y los Principios de la OCDE, por un lado, y el proyecto de Carta de las ONG, por el otro. Si bien tanto en el Código de las Naciones Unidas como en los Principios de la OCDE se dispone que las ETN “deberían” dar a conocer al público la información pertinente (párrafo 44 y artículo IV, respectivamente), en el proyecto de Carta de las ONG se afirma, como principio general, que cada ETN “tiene que” hacer llegar al público en sus países receptores información detallada referente a la estructura orgánica de la empresa, sus actividades y condiciones de gestión (párrafo 7 de la parte II). En particular, en el proyecto de Carta de las ONG se especifica que la información así ofrecida “deberá” incluir al menos un desglose de las inversiones realizadas, estados financieros de la entidad local (con inclusión de un balance y una cuenta de ingresos), información laboral y política de precios de la compañía. Además, la ETN “tiene que” presentar toda la información pertinente sobre sus actividades comerciales, cuando así lo soliciten los gobiernos locales, autoridades y público en general del lugar donde esté ubicada, así como a su sindicato (párrafo 8 de la parte

II). En otro lugar del proyecto de Carta de las ONG se indica también que cada ETN deberá divulgar libremente información sobre su política ambiental (inciso 3) del párrafo 13 de la parte II).

### 3. Responder a las solicitudes de información

Un tercer conjunto de disposiciones sobre transparencia es el que se refiere a la obligación de responder a preguntas concretas o a facilitar una información solicitada.

Los TBI recientes, por ejemplo, el modelo de TBI de Austria, contienen disposiciones de este tipo. Si bien en el párrafo 1 del artículo 4 se impone el deber de publicar sin demora o dar a conocer las leyes, reglamentos, etc. que afectan a la aplicación del Tratado, en el párrafo 2 del artículo 4 se dispone lo siguiente:

“Las Partes responderán sin demora a cuestionamientos específicos y, previa solicitud, proporcionarán, unas a otras, información sobre los asuntos mencionados en el párrafo 1”.

Pueden encontrarse disposiciones semejantes en varios tratados bilaterales que contienen indicaciones específicas sobre la transparencia. Por ejemplo, en el TBI de 1997 entre el Canadá y el Líbano se establece que, a petición de una de las Partes, “se intercambiará información” sobre las medidas de la otra Parte que puedan tener repercusión en las inversiones contempladas por el Tratado (párrafo 2 del artículo XIV)<sup>36</sup>. El Tratado de Libre Comercio de 2003 entre Singapur y los Estados Unidos incluye también la obligación de cada una de las Partes, a petición de la otra, de “facilitar sin demora información y responder a las preguntas relacionadas con las posibles medidas adoptadas o propuestas, independientemente de que la otra Parte haya notificado con anterioridad dicha medida” (párrafo 2 del artículo 19.4).

En varios AII el derecho a exigir información se amplía también al Estado con respecto al inversor extranjero. Cada una de las Partes en el Tratado de Libre Comercio de 1990 entre Colombia, México y Venezuela “podrá exigir de un inversionista de otra Parte o de

su inversión, en su territorio, que proporcione información referente a esa inversión, conforme a lo que disponga la legislación de esa Parte” (artículo 17-09). De la misma manera, como ya se ha señalado, en el artículo 1111 del TLCAN se establece que “no obstante lo dispuesto en los Artículos 1102 y 1103 [Trato nacional y Trato de nación más favorecida], una Parte podrá exigir de un inversionista de otra Parte o de su inversión, en su territorio, que proporcione información rutinaria referente a esa inversión, exclusivamente con fines de información o estadística.”.

Además de las obligaciones generales de facilitar información, en algunos AII se prevé el establecimiento de puntos permanentes de consulta o contacto que deberán facilitar información sobre las cuestiones pertinentes. Por ejemplo, en el artículo III del AGCS se pide a los Miembros que establezcan servicios encargados de facilitar información específica a los otros Miembros que lo soliciten, así como sobre las cuestiones que estén sujetas a la obligación de notificación. En general, tales servicios de información deberán establecerse en el plazo de dos años a partir de la fecha de entrada en vigor del Acuerdo por el que se establece la OMC. No obstante, esta norma no es estrictamente aplicable a los países en desarrollo, ya que para ellos “podrá convenirse la flexibilidad apropiada con respecto al plazo en el que hayan de establecerse esos servicios de información” (párrafo 4 del artículo III del AGCS)<sup>37</sup>.

#### **4. Exigencias de notificación**

Otra forma de disposición sobre transparencia es la que exige los procedimientos de notificación. Este tipo de obligación tiene como objetivo principal supervisar la observancia de las Partes con respecto a obligaciones sustantivas contenidas en los AII. Como ya se ha señalado, los tratados regionales y multilaterales obligan a cada una de las Partes en algunos casos a facilitar a un organismo central información acerca de las medidas adoptadas por cada Parte en las cuestiones referentes a la inversión. Normalmente, este requisito de notificación no anula el deber de publicar la información; por el contrario, el deber de notificar y el deber de publicar la información se suelen considerar con frecuencia como medios complementarios de promover la transparencia.

#### Recuadro II.4. Carta de La Habana

La Carta de La Habana para una Organización Internacional del Comercio (OIC), que se negoció en 1948, es uno de los primeros ejemplos de instrumento relacionado con la inversión en que se incorpora un deber de notificación. La Carta nunca entró en vigor, pero su concepto de notificación merece ser considerado brevemente. En particular, en virtud del párrafo 3 de su artículo 50, cada Miembro de la OIC propuesta estaba obligado a facilitar a la Organización, con la mayor prontitud y en la forma más completa posible, la información que la Organización pudiera haber solicitado bien para atender las quejas de los Estados Miembros o bien para realizar estudios sobre el comercio y la inversión. Habida cuenta de los posibles conflictos entre la transparencia y la confidencialidad, el deber de notificación previsto en el párrafo 3 del artículo 50 estaba sujeto a determinadas condiciones.

De acuerdo con su objetivo de supervisión, la OIC exigía también a cada miembro que informara sobre las medidas adoptadas para atender las solicitudes y aplicar las recomendaciones de la Organización. Cuando un Estado no adoptaba las medidas impuestas o recomendadas por la Organización, en virtud del párrafo 5 del artículo 50 quedaba obligado a exponer las razones de su inactividad.

*Fuente:* UNCTAD.

En varios sentidos, el marco general establecido en la Carta de La Habana en los primeros años que siguieron a la segunda guerra mundial se refleja en los Acuerdos de la OMC (recuadro II.4). Por ejemplo, en el Acuerdo sobre la MIC se pide a los Miembros de la OMC que notifiquen al Consejo del Comercio de Mercancías todas las medidas en materia de inversiones relacionadas con el comercio que tengan aplicación –sea general o específica– y que no estén en conformidad con las disposiciones del Acuerdo. Así pues, se preveía que el Consejo eliminara todas las medidas en materia de inversiones relacionadas con el comercio que no estuvieran en consonancia con las disposiciones del Acuerdo (como las prescripciones en materia de

contenido nacional) notificadas al Consejo, lo cual debería hacerse dentro de un plazo en el que se tendría consideración preferencial de los países en desarrollo y menos adelantados. La relación entre notificación y derecho a ampliar las medidas que no estén conformes con las disposiciones del Acuerdo puede haber servido como incentivo para que los países en desarrollo y los menos adelantados notificaran esas medidas al Consejo. Además de la transparencia con respecto a las disposiciones transitorias, el Acuerdo sobre los ADPIC exige también que cada Estado Miembro notifique a la Secretaría de la OMC las publicaciones en que figuren las MIC, incluso las aplicadas por los gobiernos o autoridades regionales y locales dentro de su territorio.

El AGCS y el Acuerdo sobre las MIC contienen también exigencias de notificación cuyo objetivo es mejorar la supervisión centralizada. En virtud del primero, cada Miembro debe informar con prontitud, y por lo menos anualmente, al Consejo del Comercio de Servicios sobre el establecimiento de nuevas leyes, reglamentos o directrices administrativas que afecten significativamente al comercio de servicios abarcado por sus compromisos sobre el comercio de servicios, o sobre la introducción de modificaciones en los ya existentes. De la misma manera, en virtud del segundo, los Miembros están obligados a notificar al Consejo de los ADPIC todas las leyes, reglamentos y decisiones judiciales definitivas y resoluciones administrativas referentes a los aspectos de los derechos de propiedad intelectual relacionados con el comercio.

Las disposiciones de la OMC sobre notificación tratan ante todo de ofrecer a la Organización los medios de supervisar si los países miembros cumplen debidamente sus obligaciones y administrar la abolición gradual de exenciones particulares a las prescripciones de la OMC (UNCTAD, 1999d, pág. 50)<sup>38</sup>. No obstante, algunos países en desarrollo pueden preguntarse razonablemente si el efecto acumulativo de las exigencias de notificación dentro del sistema de la OMC representa una carga indebida desde el punto de vista financiero y burocrático. Como se examina más adelante, las normas de la OMC tienen esas preocupaciones en cuenta y prevén “excepciones” o “exenciones” a las exigencias de notificación.

Las obligaciones de notificación recaen sobre los Estados, en beneficio de los inversores privados, pero también directamente sobre éstos. En lo que se refiere al primer tipo de prescripciones, algunos AII contienen obligaciones impuestas a las autoridades administrativas nacionales que deben notificar determinadas decisiones que presentan interés directo para los inversores. Por ejemplo, en el párrafo 3 del artículo VI del AGCS se dispone que “cuando se exija autorización para el suministro de un servicio [...], las autoridades competentes del Miembro de que se trate [...] informarán al solicitante de la decisión relativa a su solicitud”<sup>39</sup>.

El deber de notificación puede aplicarse también directamente a las ETN. En el Protocolo A/P1/11/84 de la Comunidad Económica de los Estados de África Occidental se dispone que todas las empresas a las que se haya reconocido la condición de empresas comunitarias deberán:

“d) informar a la Secretaría Ejecutiva sobre las desviaciones previstas o dificultades en la aplicación de las condiciones de un Acuerdo de Aprobación, con el fin de hacer posible las previsiones que las Partes puedan hacer en el Acuerdo de Aprobación, e) realizar las verificaciones que puedan ser solicitadas por el Secretario Ejecutivo en colaboración con las autoridades competentes del Estado Miembro donde se encuentren con el fin de determinar el cumplimiento de las condiciones del acuerdo de aprobación; [...] h) no fijar ni alterar los precios de sus productos o servicios sin previa consulta con la Secretaría Ejecutiva y las autoridades competentes de los Estados Miembros donde se encuentren”.

En estas disposiciones se insiste al menos en dos puntos: primero, el deber de notificar puede incluir una obligación para las empresas con respecto tanto a los “organismos centrales” como a las “autoridades competentes de los Estados Miembros”; segundo, el deber de notificar puede incluirse con el fin de autorizar a las Partes la revisión de acuerdos previos (inciso d)) así como permitir a los organismos centrales o Estados participar en cierta manera en el proceso de toma de decisiones del inversor (inciso h)).

En los AII se han aplicado mecanismos de transparencia semejantes a las disposiciones sobre solución de diferencias. Hay algunas exigencias de notificación en el contexto del Convenio de 1965 sobre arreglo de diferencias relativas a inversiones entre Estados y nacionales de otros Estados, en el que se establece el Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones (CIADI). Entre ellas se incluyen la designación y notificación por los Estados Contratantes de la clase o clases de diferencias que aceptarían someter, o no, a la jurisdicción del Centro (artículo 25 del Convenio del CIADI), y la designación y notificación de los tribunales u otras autoridades competentes para el reconocimiento y ejecución de los laudos (artículo 54)<sup>40</sup>. Estas actividades constituyen una importante contribución a la transparencia en el contexto de la solución de diferencias, en particular habida cuenta del creciente papel desempeñado por el CIADI en las disputas internacionales sobre inversiones.

### D. Marco cronológico

Teniendo en cuenta los sistemas actuales de comunicación y el carácter de la competencia en un entorno económico liberalizado, el tiempo es fundamental en las relaciones modernas de inversión. Así, por ejemplo, en los TBI y tratados de libre comercio más recientes concertados por los Estados Unidos, el Acuerdo sobre las MIC, el Tratado sobre la Carta de la Energía (párrafo 2 del artículo XX del anexo 1) y el proyecto de AMI, se exige al país receptor que publique sus leyes, reglamentos e información pertinente “sin demora”, mientras que en el tratado de la ASEAN se indica que la información debería publicarse en la forma más oportuna posible, y en las Directrices del Banco Mundial se recomienda que el manual de información sobre inversiones de cada país se actualice “periódicamente”.

En cambio, otros tratados omiten la referencia a las consideraciones temporales en lo que respecta a la publicación. Entre ellos se encuentran el TBI entre Haití y los Estados Unidos y el Acuerdo sobre los ADPIC. De la misma manera, los TBI entre el Canadá y Hungría y entre China y Viet Nam no hacen ninguna



referencia temporal en sus disposiciones sobre consulta e intercambio de información entre los países afectados.

Cuando un tratado en que se exige que cierta información se ponga a disposición del público no contiene referencias a un marco cronológico, el país receptor puede tener cierto margen de discreción y llegar a suponer que las leyes y reglamentos vigentes son obligatorios para los inversores extranjeros aun cuando deban darse a conocer al público. De la misma manera, como las expresiones “sin demora” y “en la forma más oportuna posible” son de carácter subjetivo, el país receptor quizá no se sienta obligado a dar a conocer inmediatamente después de la entrada en vigor sus leyes y reglamentos. Teniendo todo ello en cuenta, algunos AII incorporan una fórmula que introduce cierto sentido de urgencia en el deber de hacer públicos las leyes y reglamentos. Así, en el artículo II del AGCS se indica que, en circunstancias normales, todas las medidas pertinentes (con inclusión de las leyes y reglamentos) deben publicarse, a más tardar, en la fecha de su entrada en vigor, y que dicha norma debe aplicarse salvo en situaciones de emergencia. Naturalmente, la excepción prevista para las situaciones de emergencia no definidas reduce algo la fuerza de esta disposición. Pero el objetivo es claro. Además, en el caso de litigación acerca del significado de esta disposición, es probable que recaiga sobre el país receptor la carga de demostrar la existencia de una emergencia.

Se aplican disposiciones cronológicas semejantes a las ETN. Por ejemplo, en el protocolo A/P1/11/84 de la Comunidad Económica de África Occidental se exige a las empresas comunitarias que presenten periódicamente informes de situación, balances anuales y cuentas verificadas.

Más en concreto, en el párrafo 44 del proyecto de Código de las Naciones Unidas (en el que se establecen ciertas prescripciones en materia de transparencia para las ETN) se declara que la información requerida debe facilitarse “con regularidad en forma anual, normalmente dentro de los seis meses siguientes a la finalización del ejercicio económico de la empresa y en todo caso en un plazo máximo de 12 meses desde su finalización”. En el mismo párrafo se dispone

también que, cuando corresponda, deberá proporcionarse también un resumen semestral de la información financiera. De la misma manera, en el párrafo 7 de la Parte II del proyecto de Carta de las ONG se establece que la información necesaria sobre la empresa deberá “darse a conocer periódicamente cada seis meses en general o, en casos excepcionales, cada año”. A este respecto, la especificación cronológica contenida en la Declaración de la OCDE de 1976 sobre Inversiones internacionales y Empresas Transnacionales, revisada en 1991 (la información de las empresas “debería publicarse en plazos razonables, con carácter periódico, y al menos anualmente”), debe compararse con las Directrices de la OCDE de 2000 sobre empresas multinacionales, que ahora no contienen ninguna disposición específica sobre la cronología de las obligaciones relativas a la información<sup>41</sup>.

### E. Excepciones

Un último elemento relativo al contenido de las disposiciones sobre transparencia de los AII es el relativo a las salvaguardias o excepciones a las obligaciones de transparencia. En la sección I se han formulado algunas consideraciones en apoyo de las restricciones al principio de transparencia. Estas consideraciones tratan de determinar el grado de injerencia que puede implicar una obligación de transparencia. Aunque ello pueda realizarse definiendo el alcance mismo de la obligación (por ejemplo, limitando el contenido de la información), los AII han recurrido también a las excepciones con el fin de alcanzar esos mismos objetivos.

Un ejemplo reciente de AII en que se incluyen amplias salvaguardias de la confidencialidad es el Tratado de Libre Comercio de 2003 entre Singapur y los Estados Unidos. Dicho Tratado contiene disposiciones tanto específicas como generales que protegen la información confidencial de las Partes, así como de las empresas. En el capítulo relativo a la inversión, en concreto en el párrafo 2 del artículo 15.13, se exige a cada Parte que proteja “las informaciones confidenciales de toda forma de difusión que pudiera afectar negativamente a la situación competitiva de la inversión o del inversionista”. Además, en el artículo 21.4 se prevé una excepción

general a las obligaciones de divulgación de la información en la que se afirma lo siguiente: >

“Ninguna disposición de este Tratado se interpretará en el sentido de obligar a ninguna de las Partes a proporcionar ni dar acceso a información cuya divulgación impida la observancia de la ley o de alguna otra manera sea contraria al interés público, o que perjudique los legítimos intereses comerciales de empresas concretas, sean públicas o privadas”.

En el plano multilateral, la Carta de la Organización Internacional de Comercio (OIC), por ejemplo, tuvo en cuenta los posibles conflictos entre transparencia y confidencialidad. Por esta razón, el derecho de notificación contenido en el párrafo 3 del artículo 50 se sometió a la siguiente reserva:

“todo Miembro podrá abstenerse, mediante notificación a la Organización, de dar la información que estime que no es esencial para que la Organización pueda realizar la investigación adecuada y cuya divulgación lesionaría gravemente los legítimos intereses comerciales de una empresa comercial. Al notificar a la Organización de que se abstiene de dar información de acuerdo con esta cláusula, el Miembro deberá indicar el carácter general de la información retenida y los motivos que lo inducen a estimar que no es esencial”.

El resultado final de esta disposición es que contribuye a la transparencia, ya que la información que podría reservarse debería ser poco importante para la OIC y su divulgación debería perjudicar sustancialmente a una empresa comercial determinada.

Hoy, los acuerdos de la OMC incorporan algunas excepciones al deber de notificación con el fin de tener en cuenta la resistencia del país receptor a divulgar en algunos casos información confidencial con respecto a medidas concretas. Entre esas disposiciones de salvaguardia cabe señalar las siguientes:

- *Excepciones a las exigencias de notificación.* Con el fin de respetar la confidencialidad, los Acuerdos sobre las MIC y los ADPIC y el AGCS contienen disposiciones que permiten a los miembros retener algunas informaciones. En el Acuerdo sobre las MIC, en la nota del párrafo 1 del artículo 5 sobre notificación se indica que, en el caso de las MIC aplicadas en ejercicio de facultades discrecionales del Estado, la prescripción general de notificación no deberá aplicarse necesariamente a la información cuya divulgación pueda lesionar los intereses comerciales legítimos de empresas determinadas. En el Acuerdo sobre los ADPIC y en el AGCS se adopta un planteamiento semejante; en uno y otro caso, la notificación y otras prescripciones en materia de transparencia contenidas en el artículo no son aplicables a la información confidencial, cuya divulgación “pueda constituir un obstáculo para el cumplimiento de las leyes o ser de otra manera contraria al interés público, o pueda lesionar los intereses comerciales legítimos de empresas públicas o privadas” (artículo III *bis*, AGCS)<sup>42</sup>. El componente de esta excepción que permite conservar el carácter confidencial de la información por razón del interés público plantea algunos interrogantes sobre la definición, ya que es posible argumentar que, si no se matiza debidamente, una excepción de la transparencia por razón del interés público podría ofrecer al país receptor un amplio margen de discreción, y reducir considerablemente el alcance de las disposiciones sobre notificación.
- *Exenciones.* En el Acuerdo sobre los ADPIC se reconoce expresamente que algunas disposiciones relativas a la notificación pueden resultar onerosas. Así, con respecto al deber de cada Parte de notificar al Consejo de los ADPIC las leyes y reglamentos, el Consejo “intentará reducir al mínimo la carga que supone para los Miembros el cumplimiento de esta obligación y podrá decidir que exime a éstos de la obligación de comunicar directamente al Consejo las leyes y reglamentos, si las consultas con la OMPI sobre el establecimiento de un registro común de las citadas leyes y reglamentos tuvieron éxito”. Esta posibilidad de exención se aplica también a las obligaciones de notificación de miembros emadadas de lo dispuesto en el artículo 6ter del Convenio de París de 1967.

Este planteamiento trata de reducir las exigencias de notificación impuestas a los distintos países cuando esa información puede obtenerse de otra manera. No obstante, debido a que la posibilidad de exención se aplica sólo a las leyes y reglamentos, mientras que en la prescripción de notificación se incluyen también las decisiones judiciales definitivas y las decisiones administrativas de aplicación general, la exención abarca sólo una parte de lo que normalmente debe divulgarse.

- *Plazos.* Las disposiciones transitorias del Acuerdo sobre los ADPIC ofrecían a los países en desarrollo la oportunidad de aplazar la aplicación de algunas obligaciones (con inclusión de deberes como el de notificación) cinco años a partir de la fecha de entrada en vigor del Acuerdo de la OMC (artículo 65). Esta excepción a las disposiciones relativas a la notificación contenidas en el Acuerdo de los ADPIC se preveía también expresamente en el caso de las economías en proceso de transformación (párrafo 3 del artículo 65). En el artículo 66 del Acuerdo sobre los ADPIC se ofrece a los países menos adelantados la posibilidad de aplazar durante diez años la aplicación de varias obligaciones previstas en el Acuerdo, y el Consejo de los ADPIC podría prorrogar ese período si recibiera una petición debidamente motivada. La flexibilidad en el uso de los plazos previstos puede observarse también en el artículo III del AGCS, que se ha descrito anteriormente.

Volviendo a la cuestión de las excepciones relacionadas con la información de las empresas, en el proyecto de Código de las Naciones Unidas se fijan límites al respecto, habida cuenta de las preocupaciones formuladas frecuentemente por los inversores extranjeros. Así, en el párrafo 44 (penúltimo subpárrafo) se declara lo siguiente:

“El alcance, el grado de detalle y la frecuencia de la información proporcionada deberán tener en cuenta la naturaleza y el tamaño de la empresa transnacional en conjunto; los requisitos de carácter confidencial y los efectos sobre la posición competitiva de la empresa

transnacional, así como los gastos que entrañe la preparación de la información.”

Esta precisión –que tiene en cuenta los costos, la competitividad y el carácter confidencial– puede haber contribuido a hacer que los términos de la propuesta del párrafo 44 sean más aceptables para los países exportadores de capital en el momento de las deliberaciones sobre el proyecto de Código de las Naciones Unidas. No obstante, como ocurre algunas veces, la formulación es en términos muy generales, lo que deja abierta la pregunta de cómo se aplicaría exactamente en la práctica. Las disposiciones sobre la información contenidas en las Líneas Directrices de la OCDE para Empresas Multinacionales, lo mismo que en el caso del proyecto de Código de las Naciones Unidas, se ven también limitadas por consideraciones acerca de los costos, la confidencialidad empresarial y otros factores de carácter competitivo<sup>43</sup>.

Puede encontrarse otro ejemplo en el proyecto de AMI. Aunque éste contiene disposiciones en que se aclara que ninguna de las otras condiciones impediría a las Partes aplicar normas de transparencia a los inversores extranjeros con fines de información o estadística, dicha disposición está limitada en dos sentidos importantes. Primero, las disposiciones del proyecto de AMI no obligarían a ninguna de las Partes a divulgar o permitir el acceso a información relacionada con los asuntos financieros y cuentas de clientes o inversiones particulares. Y, segundo, estas disposiciones no obligarían a ninguna de las Partes a divulgar o permitir el acceso a información confidencial o reservada. En esta categoría de información confidencial o reservada se incluye la “información relacionada con inversionistas o inversiones particulares, cuyo conocimiento pudiera disculpar la aplicación de la ley, fuera contraria a sus leyes que protegen la confidencialidad o perjudicara intereses comerciales legítimos de empresas determinadas”. Así, en el proyecto de AMI se prevé que cada una de las Partes contratantes tendría facultades para aplicar legalmente las normas de divulgación de información con respecto a los inversionistas extranjeros en su territorio, pero se aplicarían restricciones al contenido de la información obtenida de los inversionistas extranjeros que la Parte Contratante podría revelar a otras Partes contratantes.

El planteamiento adoptado en el proyecto de Código de las Naciones Unidas, en las Directrices de la OCDE y en el proyecto de AMI puede compararse con el adoptado en el proyecto de Carta de las ONG, en el que, por el contrario, no se prevén excepciones al principio de transparencia de las empresas por motivos relacionados con la confidencialidad u otras razones.

\* \* \*

En esta sección se ha observado que varios AII y otros instrumentos afines se han ocupado del tema de la transparencia imponiendo diferentes tipos de obligaciones a los tres principales participantes en la inversión extranjera, a saber, el país receptor, el inversor extranjero y el país de origen. Entre esas obligaciones, la práctica de los AII incluye el deber de hacer pública la información, la obligación de responder a las solicitudes de información y las exigencias de notificación y consulta. Como la transparencia es fundamentalmente un medio para otros fines de la política de inversión, los destinatarios, los contenidos y las modalidades de cualquier disposición de transparencia dependen del carácter y objetivo del acuerdo internacional en cuestión. Por ejemplo, los acuerdos para la protección de la inversión, por un lado, y los acuerdos de liberalización de la inversión, por el otro, no tienen en cuenta los mismos agentes de la relación de inversión (los primeros se ocupan sobre todo del “país receptor” y los segundos de los “miembros” del acuerdo), y si lo hacen, el tipo de disposiciones sobre transparencia puede diferir (las exigencias de notificación y seguimiento suelen ser más completas en los acuerdos de liberalización de la inversión que en los que tratan de protegerla). En lo que respecta a la divulgación de la información de las empresas, en las páginas anteriores se ha puesto de manifiesto la diversidad de planteamientos contenidos en los AII e instrumentos conexos. Por ejemplo, mientras que tradicionalmente las disposiciones de transparencia impuestas a los inversores le han obligado a divulgar información principalmente comercial y financiera, más recientemente el ámbito de estas disposiciones se ha extendido a otras cuestiones más amplias de carácter social, ambiental y ético.

### Notas

- <sup>1</sup> Salvo indicación en contrario, todos los instrumentos aquí citados pueden encontrarse en UNCTAD, 1996c, 2000b, 2001f, 2002a y de próxima aparición b; los textos de los TBI mencionados en este documento pueden encontrarse en la colección de TBI mantenidos en línea por la UNCTAD en la siguiente dirección: [www.unctad.org/ia](http://www.unctad.org/ia).
- <sup>2</sup> El planteamiento adoptado en el modelo de TBI del Reino Unido se confirma de hecho en los TBI concluidos entre el Reino Unido y varios países: véanse, por ejemplo, los TBI entre el Reino Unido y Dominica (1987), Bolivia (1988), China (1988) y la Federación de Rusia (1989).
- <sup>3</sup> Véanse también el artículo 11 del modelo de TBI de 1997 de los Países Bajos, y el artículo 12 del modelo de TBI de 1994 de la República Popular China.
- <sup>4</sup> Véase también el artículo 5 sobre “Transparencia” del capítulo IV, “Desarrollo de las relaciones de inversión”, del tratado de libre comercio del 2000 entre los Estados Unidos y Viet Nam.
- <sup>5</sup> Véase más adelante la sección B 1) sobre las informaciones que están sujetas a obligaciones de transparencia.
- <sup>6</sup> Aparecen también disposiciones muy semejantes en instrumentos plurilaterales y multilaterales como el proyecto de Acuerdo Multilateral sobre Inversiones (proyecto de AMI) de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE) (párrafo 1 de la sección sobre “Transparencia”), el Tratado sobre la Carta de la Energía (párrafo 2 del artículo 20 del Anexo 1), el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) (párrafo 1 del artículo 1802), el Código de la OCDE de Liberalización de Movimientos de Capital (artículo 11 a) y las Directrices del FMI/Banco Mundial relativas al tratamiento de la inversión extranjera (Directriz II, sección 6), 1992. Además, varios acuerdos de la Organización Mundial del Comercio (OMC) contienen disposiciones sobre la transparencia que se aplican sin distinción a todas las Partes: por ejemplo, el artículo X del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), párrafo 1 del artículo 6 del Acuerdo sobre las Medidas en Materia de Inversiones relacionadas con el comercio (Acuerdo sobre las MIC), el artículo III del Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS), el artículo 63 del Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el comercio (Acuerdos sobre los ADPIC), el artículo 7 y el Anexo B del Acuerdo sobre la Aplicación de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias (Acuerdo MSF) y el artículo 10 del Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio (Acuerdo OTC).



- <sup>7</sup> El proyecto de AMI contiene disposiciones en las que se aclara que ninguno de sus términos prohibiría a las Partes aplicar las normas de transparencia a los inversores extranjeros. En la sección sobre Transparencia de la Parte III referente al trato de los inversores, el proyecto de AMI estipula que “ninguna de las disposiciones del presente Acuerdo impedirá a una Parte Contratante que exija a un inversor de otra Parte Contratante, o su inversión, que ofrezcan información habitual acerca de esa inversión únicamente con fines de información o estadística”. No obstante, algunas restricciones se aplicarían a las informaciones obtenidas de inversores extranjeros que la Parte Contratante podría revelar a otras Partes contratantes. Véase más adelante la subsección en la que se considera el “contenido de las disposiciones sobre transparencia”.
- <sup>8</sup> En la Declaración Conjunta del Acuerdo de Asociación de 2002 entre Chile y la Unión Europea, las partes recuerdan a sus ETN “la recomendación de observar las Directrices de la OCDE para las empresas multilaterales, dondequiera que operen”. (UNCTAD, 2003b, pág. 167).
- <sup>9</sup> El objetivo específico de la campaña IRTK es obligar a las empresas de los Estados Unidos a informar a los organismos gubernamentales de ese país y luego hacer llegar al público informaciones ambientales y laborales específicas relacionadas con sus operaciones en el extranjero. Véase <<http://www.irtk.org>>.
- <sup>10</sup> Véase <<http://www.dfid.gov.uk/>>.
- <sup>11</sup> Véase <<http://www.abi.org.uk/>>.
- <sup>12</sup> Artículo 4 del modelo de TBI de Austria de 2001.
- <sup>13</sup> Artículo 5b) del Acuerdo Marco de 1998 sobre el Área de Inversiones de la ASEAN.
- <sup>14</sup> Artículo 15 del modelo de TBI de Finlandia.
- <sup>15</sup> Artículo 2 del Acuerdo de 2002 entre el Japón y la República de Singapur para una Asociación Económica de la Nueva Era.
- <sup>16</sup> Artículo XIV del TBI de 1997 entre el Canadá y el Líbano y párrafo 1 del artículo 19.3 del Tratado de Libre comercio de 2003 entre Singapur y los Estados Unidos.
- <sup>17</sup> Véanse el párrafo 4 del artículo 20 del Tratado de Libre Comercio de 2003 entre Chile y los Estados Unidos y el párrafo 3 del artículo VI del AGCS.
- <sup>18</sup> El Convenio por el que se crea la Asociación Europea de Libre Comercio (AELC) (artículo 51) y el proyecto de AMI (párrafo 1 de la sección sobre Transparencia) adoptan también este planteamiento.
- <sup>19</sup> Pueden encontrarse disposiciones semejantes en el TBI de 1991 entre el Canadá y Hungría (artículo X) y el TBI de 1999 entre el Canadá y El

- Salvador (artículo XIV). No obstante, en este último tratado no hay ninguna referencia a las “políticas”.
- 20 Véase también el artículo 20 del Tratado de Libre Comercio de 2000 entre la Comunidad Europea y México en lo que respecta al sector de servicios financieros y el párrafo 5 del Anexo B del Acuerdo sobre MSF.
- 21 Párrafo 4 a) del artículo 20 del Tratado de Libre Comercio de 2003 entre Chile y los Estados Unidos.
- 22 Véase también en Mavroidis, 2002, un planteamiento semejante en lo que respecta al mecanismo de solución de diferencias de la OMC.
- 23 Véanse las Directrices del Fondo Monetario Internacional (FMI)/Banco Mundial relativas al tratamiento de la inversión extranjera.
- 24 Véase el párrafo 1 de la sección sobre Transparencia en la Parte III del proyecto de AMI.
- 25 Véase el TBI de 1997 entre el Canadá y el Líbano (párrafo i del artículo XIV) y el Tratado de Libre Comercio de 2003 entre Chile y los Estados Unidos (párrafo 1 del artículo 20.2).
- 26 Véase el párrafo 3 de la sección sobre “Transparencia” en la Parte II.
- 27 Un ejemplo en que se adopta una combinación de los dos planteamientos mencionados es el artículo 1111 (2) del TLCAN, en el que se estipula lo siguiente: “Una Parte podrá exigir de un inversionista de otra Parte o de su inversión, en su territorio, que proporcione información rutinaria referente a esa inversión, exclusivamente con fines de información o estadística” y “Nada de lo dispuesto en este párrafo se interpretará como un impedimento para que una Parte obtenga o divulgue información referente a la aplicación equitativa y de buena fe de su legislación”.
- 28 Véanse también los Acuerdos de Asociación y Cooperación concertados por las Comunidades Europeas y otros Estados, en los que se prevé la cooperación para establecer leyes y condiciones comerciales estables y adecuadas, y para intercambiar información sobre leyes, reglamentos y prácticas administrativas en el campo de la inversión así como para intercambiar información sobre las oportunidades de inversión, por ejemplo, mediante ferias comerciales, exposiciones, semanas comerciales y otros actos. Véase, por ejemplo, el artículo 47 del Acuerdo de 1995 de colaboración y cooperación entre las Comunidades Europeas y sus Estados miembros, por una parte, y la República Kirguisa, por otra.
- 29 Algunos TBI entre los Estados Unidos y otros países modifican el texto del modelo de los Estados Unidos de 1984 para aclarar que el deber de hacer pública la información se refiere a las leyes, reglamentos y disposiciones semejantes referentes a las inversiones de nacionales de uno de los dos Estados. Esa aclaración puede resultar superflua. Véanse, por

ejemplo, los TBI entre los Estados Unidos y Haití y Camerún, respectivamente.

<sup>30</sup> En 1992, Vanderveelde notificó que, en las negociaciones entabladas entre los Estados Unidos y otros países sobre esta fórmula concreta, no había objeciones de principio. Vanderveelde, 1992, pág. 207.

<sup>31</sup> Puede verse una formulación semejante a la del modelo de TBI de 1994 de los Estados Unidos en el párrafo 1 de la sección sobre “Transparencia” del proyecto de AMI en el que se indica que “Cada Parte se asegurará de que sus leyes, reglamentos, [...] se publiquen con prontitud o de alguna otra manera se pongan a disposición del público, [...]”.

<sup>32</sup> Este planteamiento, adoptado también en el TBI entre Australia y Papua Nueva Guinea, no se refleja en algunos otros TBI que afectan a Australia. Por ejemplo, los TBI de Hungría y Polonia con Australia establecen que las Partes deberán hacer “públicas” y “fácilmente accesibles”, respectivamente, sus leyes y políticas, pero omiten la referencia a medios específicos de aclaración.

<sup>33</sup> Véase también el TBI entre el Senegal y los Estados Unidos, en el que se adopta la fórmula del párrafo 7 del artículo II del modelo de texto de 1984, pero se añade que la información pertinente debe hacerse pública únicamente “a través de los medios oficiales existentes”. De la misma manera, en el párrafo 6 del artículo II del TBI entre Marruecos y los Estados Unidos se exige que las leyes y reglamentos se hagan públicos, pero se especifica que las prácticas y procedimientos administrativos, así como las decisiones judiciales, “pueden ser consultados” por los inversores de una y otra parte. Vanderveelde, 1992, pág. 208.

<sup>34</sup> Pueden señalarse cuestiones semejantes en el TBI entre el Canadá y Tailandia, cuyo párrafo 1 del artículo XVI establece expresamente que cada Parte Contratante deberá publicar o dar a conocer “en la medida de lo posible” las leyes, reglamentos, procedimientos y decisiones administrativas de aplicación general.

<sup>35</sup> Véanse el artículo 1802 del TCLAN y el artículo 3, capítulo VI del Tratado de Libre Comercio de 2000 entre los Estados Unidos y Viet Nam.

<sup>36</sup> Véanse también las disposiciones sobre transparencia del proyecto de AMI.

<sup>37</sup> El Tratado de Libre Comercio de 2003 entre Singapur y los Estados Unidos contiene también varias disposiciones en las que se exige el establecimiento de puntos de contacto (por ejemplo, artículos 11.5, 17.4, 18.7 y 19.2). Véanse también los procedimientos para la aplicación de las Líneas Directrices OCDE para empresas multinacionales (parte I de la Decisión del Consejo de la OCDE de junio de 2000).

- <sup>38</sup> Puede haber casos en que la carga de recoger información específica se atribuya a un organismo u organización. Un ejemplo de este tipo de mecanismo de transparencia se encuentra en el Acuerdo Unificado de 1980 para la inversión de capital árabe en los Estados Árabes. En el párrafo 4 del artículo 18 se establece que el Consejo Económico tiene la facultad de recopilar y coordinar los informes, informaciones, declaraciones, legislación, reglamentos y estadísticas referentes a la inversión, las áreas de inversión, los sectores abiertos a la inversión y los prerequisites para la inversión en dichos sectores de las Partes.
- <sup>39</sup> Véase también el inciso a) del párrafo 4 del artículo 20 del Tratado de Libre Comercio de 2003 entre Chile y los Estados Unidos.
- <sup>40</sup> Véase <http://www.worldbank.org/icsid>.
- <sup>41</sup> En el párrafo 2 de la parte III sobre “Publicación de informaciones” se afirma simplemente que “[las empresas] deberán garantizar la revelación de información puntual, periódica, fiable y relevante [...]”
- <sup>42</sup> En el párrafo 4 del artículo 63 del Acuerdo sobre los ADPIC se adopta esta fórmula pero, naturalmente, se aplica a un conjunto de informaciones diferentes. En lo que respecta a las solicitudes de información de otros miembros (lo que, estrictamente hablando, no constituye una de las funciones de la notificación), en el párrafo 3 del artículo 6 del Acuerdo sobre las MIC se establece que cada Miembro debe examinar con comprensión las solicitudes de información, y se autoriza a los Miembros a retener informaciones en condiciones semejantes a las aplicables en el Acuerdo sobre los ADPIC y el AGCS.
- <sup>43</sup> Véase el primer párrafo de la parte III sobre “Publicación de informaciones”. A este respecto, cabe señalar que en la versión anterior de las Directrices de la OCDE no se hacía ninguna referencia al “carácter competitivo” (véase el primer párrafo de la sección sobre “Publicación de informaciones”).

### Sección III

## INTERACCIÓN CON OTROS TEMAS Y CONCEPTOS

En cuanto concepto, la transparencia es fundamentalmente un mecanismo a través del cual se suministra información de interés para las Partes en un acuerdo. En consecuencia, las consideraciones de la transparencia se superponen de forma significativa con otras consideraciones que ocupan un lugar importante en la práctica de las inversiones internacionales. En el cuadro III.1 puede verse un resumen de los principales puntos de interacción entre la transparencia y otros temas y conceptos examinados en la presente colección.

**Cuadro III.1. Interacción con otros temas y conceptos**

| Cuestiones   | Transparencia |
|--|---------------|
| Admisión y establecimiento   | ++            |
| Competencia  | ++            |
| Solución de controversias (entre el inversionista y el Estados)                | +             |
| Solución de controversias (entre Estados)                                      | +             |
| 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 receptor | +             |
| Pagos ilícitos   | ++            |
| Incentivos   | ++            |
| Medidas comerciales relacionadas con las inversiones                           | +             |
| Trato de la nación más favorecida  | +             |
| Trato nacional   | +             |
| Alcance y definición   | 0             |
| Responsabilidad social   | ++            |
| Contratos del Estado   | +             |
| Expropiación   | +             |
| Imposición   | +             |
| Transferencia de fondos  | +             |
| Transferencia de tecnología  | +             |
| Fijación de precios de transferencia   | ++            |

*Fuente:* UNCTAD.

*Significado de los signos:* 0 = interacción insignificante o nula.  
 + = interacción moderada.  
 ++ = interacción importante.

El nivel de integración entre la transparencia y cada uno de los conceptos siguientes es elevado:

- **Admisión y establecimiento.** De conformidad con el derecho internacional, los países se han reservado tradicionalmente el derecho a determinar si los inversores extranjeros pueden participar, y en qué condiciones, en la economía nacional (UNCTAD, 1991 a). En general, el posible inversor, que considera la posibilidad de invertir en el extranjero, desea adquirir información sobre los términos y condiciones de admisión y establecimiento y, con ese fin, necesita información acerca del marco regulador del país receptor en esta área. Además, el inversor desearía también conocer los procesos a través de los cuales se toman las decisiones referentes a la inversión, y los criterios utilizados para determinar qué inversiones deben recibir aprobación (cuando existe un plan que requiera la aprobación del país receptor). Antes de realizar ningún compromiso de inversión, algunos inversores extranjeros quizá deseen saber que se han establecido mecanismos para las consultas entre el país de origen y el país receptor acerca de las cuestiones relacionadas con la inversión.
- **Competencia.** En los últimos años, varios países han concertado acuerdos cuyo objetivo es fomentar la eficacia de sus leyes referentes a la competencia entre empresas (UNCTAD, de próxima aparición a). Quizá sea demasiado temprano para hablar de un acuerdo típico en esta esfera, pero pueden observarse ya algunas pautas. Por ejemplo, en el Acuerdo entre las Comunidades Europeas y el Canadá, que entró en vigor en junio de 1999, se prevé con bastante detalle la cooperación mediante la notificación, las consultas y el intercambio de información, entre otros procedimientos. Una idea subyacente es que, cuando una Parte desea adoptar una medida para lograr la observancia con el fin de contrarrestar el comportamiento competitivo de una empresa, debe explicar a las otras Partes que, probablemente, se verán afectadas de forma significativa. Las Partes pueden entablar consultas sobre cuestiones específicas que se han planteado, y en el curso de las actividades para lograr la observancia pueden optar por colaborar mutuamente. Las Partes se comprometen también a intercambiar

información que mejore la aplicación de sus leyes de competencia respectivas, aunque todas las prescripciones en materia de información están sujetas a las excepciones relacionadas con el carácter confidencial de la información. El deber de transparencia no recae tampoco en este caso exclusivamente sobre los países de origen, pero en algunas circunstancias concretas dichos acuerdos referentes a la competencia imponen responsabilidades concretas para los países de origen en cuanto a la conducta demostrada por sus empresas en el extranjero.

- **Trato justo y equitativo.** En los casos en que un país receptor se ve obligado a conceder trato justo y equitativo a los inversores extranjeros, quizás argumente que ello implica también un refuerzo por parte del país receptor de hacer públicas las leyes, reglamentos y prácticas que son aplicables a los inversores extranjeros. Ello estaría implícito en el concepto de equidad. Efectivamente, si un inversor extranjero desea comprobar si una acción determinada de un país receptor es justa y equitativa, en la práctica el inversor necesita comprobar las normas y prácticas pertinentes que regulan la acción de dicho país. El grado de transparencia en el entorno regulador ayuda, por lo tanto, a determinar hasta qué punto puede considerarse que un país receptor actúa de conformidad con el concepto de trato justo y equitativo (UNCTAD, 1999,2; Vasciannie, 2000). Como se observa en la controversia *Metalclad* (recuadro III. 1), la relación precisa entre transparencia y trato justo y equitativo está determinada, en último término, por el contenido del contrato en cuestión<sup>1</sup>.

#### **Recuadro III.1. El caso Metalclad, del TLCAN**

En el caso entre Metalclad Corporation y México, el Tribunal Arbitral constituido en virtud de Capítulo 11 del TLCAN comprobó lo siguiente:

“74. El artículo 1105(1) del TLCAN dispone que ‘cada una de las Partes otorgará a las inversiones de los inversionistas de otra Parte, trato acorde con el derecho internacional, incluido trato justo y equitativo, así como protección y seguridad plenas’. Por las razones abajo expuestas, el Tribunal considera que no se le otorgó a la inversión de Metalclad un trato justo y equitativo acorde con el derecho internacional, y que México violó el artículo 1105(1) del TLCAN.

/...

### Recuadro III.1 (continua...)

75. Un objetivo subyacente del TLCAN es el de promover e incrementar las oportunidades transfronterizas de inversión y asegurar el éxito de la implementación de las iniciativas de inversión. (Artículo 102(1) del TLCAN).

76. En la declaración de principios y reglas que introduce el Tratado, la referencia a la “transparencia” es de importancia mayor. (Artículo 102(1) del TLCAN). El Tribunal entiende que esto incluye la idea de que todo requerimiento legal pertinente a efecto de iniciar, completar u operar exitosamente inversiones realizadas, o que se tenga intención de realizar al amparo del Tratado, deberían de ser de fácil conocimiento de todos los inversionistas afectados de la otra Parte.[...].

99. México no cumplió con asegurar un marco transparente y previsible para la planeación del negocio e inversión de Metalclad. Estas circunstancias en su totalidad demuestran una falta de orden en el proceso y disposición en tiempo en relación con un inversionista de una Parte que actuó con la expectativa de que recibiría un trato justo y equitativo de conformidad con el TLCAN. [...]

101. El Tribunal por lo tanto sostiene que Metalclad no fue tratado justa y equitativamente de acuerdo con el TLCAN y concede la reclamación relativa al artículo 1105.”

El Gobierno de México consiguió impugnar esta conclusión en un examen de laudo de conformidad con el Artículo 1136 del TLCAN ante el Tribunal Supremo de Columbia Británica. En él se mantenía que el Tribunal había rebasado su jurisdicción recurriendo al párrafo 1 del artículo 102 para incluir las obligaciones en materia de transparencia. La transparencia no figuraba entre los objetivos del TLCAN, pero se enumeraba en el párrafo 1 del artículo 102 como uno de los principios y normas contenidos en el TLCAN, a través de los cuales se llevaban a cabo sus objetivos. Si bien los principios de trato nacional y NMF estaban contenidos en el capítulo 11 del TLCAN, no ocurría lo mismo con la transparencia. Dado que el Tribunal sólo podía determinar si se habían infringido los derechos incluidos en el capítulo 11, no tenía jurisdicción para arbitrar las reclamaciones con respecto a supuestas infracciones de las otras disposiciones del TLCAN. Por ello, si bien, como proposición general, cabe afirmar que la transparencia forma parte del principio de trato justo y equitativo, su aplicación real en cuanto obligación vinculante depende de los términos precisos y estructura del AII en cuestión.

*Fuente:* UNCTAD, basado en el Caso No. ARB(AF)/97/1 del CIADI, en International Law Materials, 40 (2001), págs. 36-40; Supreme Court of British of Columbia, in British Columbia Law Reports, 89 (2001), págs. 359-366.

- **Pagos ilícitos.** En general, los principales métodos para abordar el problema político de los pagos ilícitos en el plano internacional han



tenido como requisito importante la transparencia (UNCTAD, 2001b; Sornarajah, 1990). Por consiguiente, la interacción entre ambos conceptos es considerable. Hay varios ejemplos de instrumentos internacionales que emplean disposiciones de transparencia para combatir la corrupción. Uno de ellos es la Convención Interamericana contra la Corrupción, de 1997, por dos razones. En primer lugar, en virtud del artículo X, cada Parte debe notificar a la Secretaría General de la Organización de Estados Americanos cuando adopte medidas legislativas para combatir el soborno transnacional y el enriquecimiento ilícito, y el Secretario General estaría obligado a comunicar esta información a las otras Partes. En segundo lugar, en el artículo XIV se establece que los Estados Partes deben prestarse “la más amplia asistencia recíproca” para la obtención de pruebas y la realización de otros actos necesarios para prevenir, detectar, investigar y sancionar la corrupción. En el Convenio de la OCDE de lucha contra la corrupción de agentes públicos extranjeros en las transacciones comerciales internacionales y en el Convenio de Derecho Penal sobre la Convención del Consejo de Europa se recogen normas semejantes, que permiten el intercambio transfronterizo de información acerca de actividades corruptas, mientras que en las resoluciones de la Asamblea General de las Naciones Unidas, en particular las resoluciones 51/191 y 52/87, se exhorta a los Estados a que realicen esfuerzos internacionales de cooperación en esta esfera (véase, más recientemente, la convención de las Naciones Unidas contra la Corrupción, adoptada el 31 de octubre de 2003 en el quincuagésimo octavo período de sesiones de la Asamblea General, mediante la resolución A/RES/58/4). Estrictamente hablando, estos instrumentos no se ocupan exclusivamente de la inversión. En la práctica, los países están obligados a proceder de acuerdo con los principios de transparencia para combatir el soborno y la corrupción y, en algunos casos, los Estados disponen de los medios para recopilar información considerable para este fin. Las Directrices del Banco Mundial de 1992 relativas al tratamiento de la inversión extranjera directa (directriz III, sección 8) utilizan también la promoción de la transparencia como instrumento para prevenir y combatir las prácticas comerciales corruptas. La relación entre transparencia y lucha contra la corrupción ha constituido también el núcleo de las actividades de algunas ONG. Por ejemplo, Transparency International trata de reducir la corrupción utilizando una coalición

mundial para promover y reforzar los “sistemas de integridad” internacionales y nacionales. Su labor incluye la promoción en las empresas, la sensibilización, el seguimiento y la creación de sistemas de integridad nacionales.

- **Incentivos.** La mayoría de los AII que abordan expresamente la cuestión de la transparencia lo hacen en términos generales. Por ello, no siempre está claro si las obligaciones de transparencia resultantes se aplican a los incentivos. La formulación habitual consiste en hacer referencia a las leyes, reglamentos, procedimientos y prácticas administrativas de aplicación general con respecto a todas las cuestiones incluidas en el AII correspondiente, junto con la obligación de que aquellos se publiquen puntualmente o de alguna otra manera se pongan en conocimiento de las Partes interesadas. En la medida en que dichos instrumentos recojan las disposiciones sobre incentivos, se aplica también a éstos la obligación de transparencia. En otros casos, algunos acuerdos establecen una relación explícita entre incentivos y transparencia. Así, la sección sobre incentivos a la inversión contenida en el proyecto de AMI incluía una disposición que aplicaba expresamente las medidas de transparencia del proyecto AMI a los incentivos a la inversión. En otros instrumentos, la transparencia en la aplicación de los incentivos a la inversión se presenta en forma de exhortación. Así, en la Declaración de la OCDE sobre Inversión Internacional y Empresas Multinacionales, en su párrafo IV sobre los incentivos y desincentivos a la inversión internacional, se declara, entre otras cosas, que los países miembros se comprometerán a adoptar medidas referentes a los incentivos y desincentivos a la inversión, que deberán ser “lo más transparentes posible, de manera que pueda determinarse su importancia y objetivo y que sea fácilmente accesible la información pertinente”. De forma semejante, en el Artículo 160 del Tratado Constitutivo del Mercado Común para África Oriental y África Austral se contempla la necesidad de que los Estados Miembros se comprometan a “lograr una mayor sensibilización sobre sus incentivos a la inversión, oportunidades, medidas legislativas, prácticas, grandes acontecimientos que repercuten en las inversiones y otras informaciones pertinentes mediante la divulgación periódica y otras actividades de sensibilización”. El Acuerdo sobre SMC contiene disposiciones obligatorias sobre la transparencia en que se trata el tema

de los incentivos. Por ejemplo, en el artículo 25 de dicho Acuerdo se pide a los Miembros que envíen las notificaciones contempladas en el Acuerdo para que los 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 y den el aviso público correspondiente cuando se inicie una investigación sobre la legalidad de los programas de subvención de otros miembros, y se indican claramente los tipos de información que deberán incluirse en el aviso público.

- **Responsabilidad social.** En la legislación sobre inversiones, la idea subyacente al concepto de responsabilidad social de las empresas es el concepto de que, en sus operaciones, las ETN deben tratar de promover los intereses económicos y sociales de los países receptores y de origen (UNCTAD, 2001c). Varios componentes de la responsabilidad social se interrelacionan de forma significativa con el concepto de transparencia. Por ejemplo, si las ETN deben cumplir determinadas normas éticas en sus negocios y promover y proteger los derechos humanos, deben establecerse los medios que permitan al público en general evaluar y verificar las actividades transnacionales en esas esferas; para que ello ocurra, las actividades de las ETN deben ser transparentes y abiertas. De la misma manera, si las ETN deben tener en consideración las cuestiones relacionadas con el medio ambiente, el trabajo y los consumidores, deberán existir medios adecuados de comunicación entre las ETN y las diversas Partes interesadas, así como métodos a través de los cuales se puedan verificar las acciones realizadas por las ETN (Muchlinski, 1999). La transparencia en cuanto medio de promover la responsabilidad social puede conseguirse a través de la legislación nacional, pero en algunos casos la fuerza y dirección de las leyes nacionales quizá tengan que reforzarse con declaraciones normativas y acuerdos internacionales.
- **Fijación de precios de transferencia.** Los métodos a través de los cuales las ETN atribuyen el valor a un bien, a un servicio y a otros activos transferidos de un país a otro pero dentro de la misma estructura empresarial han suscitado importantes problemas contables y de gestión tanto para los gobiernos como para las empresas (UNCTAD,

1999e). Las cuestiones relativas a la fijación de precios de transferencia se interrelacionan con la transparencia de varias maneras. En primer lugar, si el gobierno del país de origen y del país receptor temen que una ETN pueda utilizar métodos de facturación que no reflejen el valor de mercado de los bienes y servicios transferidos dentro de la estructura empresarial, pueden supervisar las transferencias internas de la empresa exigiendo transparencia a ésta, mediante las leyes tributarias o también las relativas a la transferencia de fondos desde una jurisdicción determinada. De hecho, en la sección sobre Fiscalidad de las directrices de la OCDE se exige también esa integridad por parte de las ETN. No obstante, al mismo tiempo, por razones de eficiencia, las ETN necesitan información sobre las leyes aplicables acerca de los impuestos y transferencias de fondos, lo que requerirá transparencia en cuanto a las leyes tanto en el país de origen como en el receptor. Asimismo, teniendo en cuenta los riesgos de pagos ilícitos en esta esfera, son también pertinentes las nuevas normas basadas en tratados y relativas a la corrupción que exigen transparencia de parte del país de origen y receptor son también pertinentes.

### Nota

- <sup>1</sup> A este respecto cabe señalar la evolución del Acuerdo de la ASEAN para la Protección y Promoción de las Inversiones. Mientras que en su forma original, este Acuerdo no contenía ninguna disposición explícita sobre la presentación de información de los países receptores a los inversores extranjeros, en la versión revisada, firmada en septiembre de 1996, se incluye una disposición sobre “Transparencia y previsibilidad”, aun cuando en el párrafo 2 del artículo IV de la versión original del Tratado de la ASEAN se garantizaba el trato justo y equitativo para los inversores extranjeros (véase también UNCTAD, 1999b).

## **CONCLUSIÓN**

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

El concepto de transparencia puede aplicarse a los tres principales conjuntos de participantes en el proceso de las inversiones internacionales. En consecuencia, en el presente documento se han examinado las cuestiones de la transparencia desde las diferentes perspectivas del país receptor, el país de origen y el inversor extranjero. En los tres casos, la pregunta que cabe formularse es si, y hasta qué punto, los diferentes planteamientos de la transparencia pueden influir en las perspectivas de desarrollo de los países participantes en los AII.

Esta pregunta no tiene una respuesta clara, por diversas razones. En primer lugar, cabe señalar el hecho bien conocido de que la transparencia es sólo uno de los distintos factores que influyen en las posibilidades de desarrollo de los países o empresas. Por ello, aun cuando se apliquen las normas más rigurosas de transparencia, será difícil saber si ello ha contribuido al proceso de inversión, o lo ha retrasado. Por ejemplo, un país receptor en desarrollo puede tener un marco de IED transparente, pero al mismo tiempo puede ocurrir que las leyes y reglamentos que publica tengan en general características que obstaculicen la promoción de las inversiones. De hecho, el país en cuestión quizá no resulte atractivo como destino para las inversiones. En tales casos, no habrá ninguna relación directa entre transparencia y perspectivas de desarrollo del país. Puede ocurrir también lo contrario, es decir, que un país en desarrollo que no tenga un marco de IED transparente goce de ventajas naturales que justifiquen la inversión.

En segundo lugar, a veces es difícil apreciar el efecto que los diferentes enfoques de la transparencia pueden tener en el desarrollo, ya que la transparencia se considera en gran parte como algo relacionado con la legislación nacional. En la mayor parte de los casos, en los AII que contemplan de alguna manera la transparencia, el objetivo es reforzar el trato de este tema en la legislación nacional. Indudablemente, son varios los conceptos de los AII que tienen esa misma característica, por lo que, por ejemplo, las normas sobre el trato de los inversores extranjeros en los TBI muchas veces tratan de complementar o confirmar los enfoques de la legislación nacional. De

todas formas, en el caso de la transparencia, esta característica es especialmente pronunciada debido a que casi todos los países mantienen, en principio, que la transparencia es importante. Teniendo esto en cuenta, algunos países argumentan que, dado que la transparencia se incluye sistemáticamente en sus sistemas jurídicos, no hay ninguna necesidad de considerarla en los AII. Por ello, la ausencia de una disposición sobre la transparencia en un acuerdo de inversión quizá no refleje necesariamente la actitud de un país hacia la transparencia. De la misma manera, aun cuando un tratado de inversión incorpore disposiciones sobre la transparencia, es probable que los requisitos recogidos en el tratado sean más bien generales, lo que permitiría a los países establecer normas más detalladas sobre la transparencia en su legislación nacional. Una vez más, ello confirma la dificultad de evaluar hasta qué punto las disposiciones sobre la transparencia contenidas en un AII pueden influir de hecho en el proceso de inversión en lo que respecta a un país concreto.

En tercer lugar, el efecto que los diferentes planteamientos de la transparencia en los AII puedan tener se ve oscurecido en algunos casos por el hecho de que en algunos de esos acuerdos se observa más de un enfoque de la transparencia. Por ejemplo, un país receptor puede aceptar, por un lado, la obligación jurídica de publicar sus leyes y reglamentos y, por el otro, el deber de mantener consultas con algún otro país en las cuestiones relativas a la inversión. Si el país receptor consigue atraer IED, es prácticamente imposible calcular cuál es la contribución concreta debida a la aceptación general de la transparencia de parte del país y cuál la correspondiente a una forma concreta de transparencia.

En cuarto lugar, deben tenerse en cuenta los factores administrativos y de costo. Los esfuerzos por garantizar la transparencia –sea en forma de divulgación de la información o de consultas– suponen costos administrativos (OMC 2002, pág. 14), lo que representa una carga especialmente pesada para los países en desarrollo con recursos escasos. Por otro lado, la transparencia puede implicar también costos administrativos elevados, debido a la obligación de notificar, presentar información y atender las solicitudes.

Finalmente, las obligaciones de transparencia impuestas con respecto a las medidas del país de origen pueden aumentar la capacidad de información tanto del país receptor como del inversor extranjero, ya que dichas medidas contribuyen a promover la IED, tanto general como orientada específicamente al desarrollo. De la misma manera, las prescripciones en materia de divulgación de la información impuestas a las ETN pueden ser beneficiosas tanto para el país receptor como para el de origen. Este último quizá desee adquirir información sobre las operaciones del inversor en otros países, por ejemplo, con fines fiscales y como medio de determinar si un inversor extranjero actúa en conformidad con sus propias normas y políticas de alcance extraterritorial. Por su parte, el país receptor quizá desee tener acceso a la información acerca de las ETN con el fin de aumentar su capacidad de determinar el carácter y valor de la contribución realizada por inversores extranjeros concretos, así como evaluar la eficacia de sus políticas y reglamentos nacionales.

Teniendo en cuenta las consideraciones anteriores, cabe señalar las siguientes opciones normativas:

### **A. No se hace referencia a la transparencia**

Aunque la transparencia no es uno de los grandes determinantes de la AID, por norma general los inversores extranjeros esperan cierto grado de transparencia, sobre todo del país receptor. Es más, pueden desconfiar cuando los países receptores no tienen normas legales que impongan la transparencia, por lo que esta opción quizá no sea la ideal para mejorar la imagen del país entre los inversores extranjeros, y en cierta medida debilita las perspectivas de incrementar las entradas de capital.

No obstante, ello no significa que la ausencia de referencias a la transparencia sea signo de hostilidad hacia ella o a los inversores extranjeros, en términos más generales. El resultado depende de las circunstancias de cada caso. Más en concreto, un país puede apoyar esta opción por razones que no reflejan su perspectiva sobre la importancia de la transparencia en la práctica. Por ejemplo, un país puede aceptar tratados de inversión en que no se haga mención de la transparencia

porque está convencido de que este tipo de transparencia es algo que corresponde por su misma naturaleza a la legislación nacional, y por lo tanto debe abordarse en ella. Ello no significa necesariamente una afirmación negativa en cuanto a la necesidad de garantizar las salvaguardias de la transparencia en interés de los inversores extranjeros. Además, un país puede aceptar la omisión de la referencia a la transparencia en un tratado en el supuesto de que este tipo de transparencia se incorpore implícitamente en todos los tratados en que se prevé trato justo y equitativo a los inversores extranjeros. Tampoco en este caso la falta de mención de la transparencia debe interpretarse como hostilidad hacia la inversión extranjera.

De la misma manera, y según las circunstancias del caso, la falta de disposiciones sobre la transparencia en lo que respecta a las medidas del país de origen y las actividades de los inversores extranjeros puede, por un lado, limitar el potencial de promoción de las inversiones de las primeras medidas y, por otro, recortar la capacidad del país receptor y de origen para aplicar y supervisar sus políticas y leyes nacionales.

### **B. Se hace referencia a la transparencia**

#### **1. Destinatarios**

Cuando las prescripciones en materia de transparencia se incorporan a los AII, puede haber al menos tres diferentes opciones en lo que respecta a sus destinatarios.

#### **Opción 1. Referencia a todos los Estados que son Partes en un AII.**

Una obligación de transparencia impuesta a todos los Estados Partes en un AII significa que dicha prescripción es aplicable no sólo a los países receptores sino también a los países de origen. Con ello se garantiza que el marco regulador de la IED del país de origen, incluidas todas las medidas para la promoción de la IED con destino a los países en desarrollo, está sujeto a la obligación de transparencia lo mismo que el marco regulador de los países receptores (UNCTAD, 2003b). En este sentido, el ámbito *ratione personae* (los destinatarios) de una obligación



de transparencia puede depender con frecuencia de su formulación concreta y de la cuestión relacionada del ámbito *ratione materiae* (las informaciones que constituyen el objeto de la transparencia). Además, la referencia a todas las Partes en un AII significa que los países de origen podrían verse obligados a facilitar información con el fin de ayudar a los países receptores en la aplicación de sus políticas reguladoras, por ejemplo, para hacer frente a la corrupción y promover la competencia económica (UNCTAD, 2003b, pág.156). Este planteamiento en general reforzaría los elementos de promoción de la inversión contenidos en las medidas del país de origen en la misma medida en que ofrecería a los posibles inversores la información necesaria.

### **Opción 2. Referencia específica al país receptor.**

Una prescripción en materia de transparencia impuesta únicamente a los países receptores tiene menor cobertura que la que se describe en la opción 1. Si un país desea manifestar claramente que acoge favorablemente la IED, puede pensar en adoptar esta opción. Al reconocer una obligación jurídica por parte del país de cumplir las normas de transparencia de diferentes maneras, esta opción debería alentar la confianza de los inversores, sin perjuicio de otras consideraciones relacionadas con la inversión. No obstante, esta opción tendría los mismos inconvenientes mencionados más arriba con respecto a la falta de disposiciones de transparencia en las medidas del país de origen.

### **Opción 3. Referencia específica a las empresas**

La inclusión de obligaciones específicas de transparencia impuestas a las empresas garantizaría un amplio acceso a la información, en particular por parte del país receptor. A su vez, ello facilitaría la planificación y seguimiento de las responsabilidades del país receptor y de origen, por ejemplo, en relación con temas como los impuestos, la compañía, la competencia y los reglamentos laborales. Además, habida cuenta de las tendencias en favor de la responsabilidad social de las empresas, los países receptores que imponen obligaciones de transparencia a las ETN podrían también evaluar adecuadamente la

evolución de las relaciones entre determinados inversores extranjeros y la sociedad afectada por sus operaciones en el país receptor.

De todas formas, las prescripciones en materia de divulgación de la información contenidas en los AII no siempre cuentan con el respaldo de los inversores extranjeros o de los países exportadores de capital. En primer lugar, esas prescripciones pueden implicar una discriminación de los inversores extranjeros (lo que representaría una infracción de la obligación de trato nacional) si se les imponen a ellos únicamente (es decir, si la legislación nacional del país receptor no incluye prescripciones semejantes). En segundo lugar, los inversores extranjeros quizá teman que esas prescripciones puedan justificar una injerencia indebida a través de normas y reglamentos de transparencia amparados en la legislación nacional. Además, cuando en los instrumentos de inversión se incorporan normas obligatorias sobre la información de las empresas, quizá no contengan –en opinión de los inversores extranjeros– la debida protección a la información que debe garantizarse por razones de confidencialidad o de otro tipo. Por ello, la inclusión de disposiciones obligatorias sobre la transparencia en los tratados de inversión puede considerarse como un factor de disuasión para los inversores extranjeros, aunque su eficacia real variará según los casos.

## **2. Contenido de la información**

Las prescripciones en materia de transparencia incorporadas en los AII pueden presentar distintos grados de injerencia, dependiendo en primer lugar de las informaciones que son objeto de dichas prescripciones. Puede haber diferentes opciones, según que se trate de información gubernamental o de las empresas.

### **a. Información gubernamental**

Con respecto a la información gubernamental, pueden considerarse al menos cuatro opciones básicas. Podrán utilizarse por separado, o en forma combinada con el fin de aumentar los tipos de información que deben hacer públicos en virtud de la obligación de transparencia:

- Opción 1. La primera opción consiste en incluir una obligación de transparencia con respecto a las “políticas generales” que se refieren o afectan a la inversión.
- Opción 2. Una opción más amplia, y que representaría una mayor injerencia, consistiría en incorporar las “leyes y reglamentos” y “procedimientos administrativos” a las informaciones sometidas a la obligación de transparencia.
- Opción 3. Con el fin de complementar el ámbito de la información sometida a la obligación de transparencia, una tercera opción sería incluir una referencia explícita a las “decisiones judiciales” y “acuerdos internacionales” que se refieran o afecten a la inversión.
- Opción 4. Otra opción, que representa una mayor injerencia, sería incorporar en la obligación de transparencia “procedimientos judiciales” específicos, “prácticas administrativas” y/o “decisiones administrativas” sobre casos concretos.
- Opción 5. Una última opción sería incluir una obligación de transparencia con respecto a los “borradores” o “propuestas” de leyes y reglamentos, con el fin de ofrecer a las partes interesadas la posibilidad de formular observaciones al respecto antes de que las leyes o reglamentos adquieran su versión definitiva.

La cuestión clave es el nivel de injerencia que un país (receptor o de origen) estaría dispuesto a aceptar.

Otro tema relacionado con el anterior es el de los costos. Los países (y, en particular, los países en desarrollo) pueden temer justificadamente que el deber de hacer públicas todas las informaciones jurídicas represente una fuerte carga y, de hecho, incluso los países desarrollados no dan a conocer todas las decisiones administrativas o judiciales de menor rango que puedan afectar a la inversión en comunidades concretas. No obstante, este factor puede verse superado por el interés del país en dar a conocer algunas informaciones (sin publicarlas), de manera que los inversores extranjeros tengan acceso

incluso a información sobre temas específicos en las debidas circunstancias.

En la práctica, pueden surgir dudas acerca del trato de las informaciones confidenciales, pero ello no invalida la consideración básica de que las informaciones fundamentales referentes al régimen jurídico impuesto por el país receptor a los inversores deben ser de dominio público si el país desea promover el interés por la inversión. La divulgación pública de las leyes, reglamentos y prácticas administrativas permite a los inversores extranjeros evaluar los diferentes regímenes para determinar su equidad y falta de discriminación, y suele reducir las oportunidades de corrupción en pequeña escala y de comportamiento arbitrario en todos los países, factores que repercuten en el clima para la inversión. La divulgación pública de las leyes, reglamentos y prácticas administrativas permite también a los inversores obtener información que puede influir en la ubicación de sus inversiones. Esa divulgación puede facilitar asimismo las estrategias de los países receptores que desean atraer la IED ofreciendo información que luego puede convertirse en parte integrante de las estrategias de promoción destinadas a países determinados.

### **b. Información de las empresas**

En lo que respecta a la información de las empresas, cabe concebir dos opciones generales.

- Opción 1. La primera opción sería exigir la divulgación de informaciones comerciales y financieras únicamente. Se incluirían las informaciones relativas a la estructura de la empresa y sus principales actividades, así como la relacionada con las cuestiones financieras, como el balance, el estado de ingresos y gastos, las nuevas inversiones de capital a largo plazo y en gran escala, etc.
- Opción 2. Una segunda opción, más moderna y que representaría una mayor injerencia, sería la obligación de informar, no sólo sobre las cuestiones comerciales y financieras, sino también sobre las políticas de la empresa relativas a la ética en los

negocios, el medio ambiente y otros compromisos relacionados con las políticas públicas.

Como se ha señalado más arriba, la información de las empresas es importante para que tanto el país receptor como el de origen puedan formular y gestionar sus políticas y leyes nacionales relacionadas con el desarrollo, los impuestos o las cuestiones ambientales. Dentro del contexto de un AII ello puede aplicarse con mayor o menor rigor según que las leyes nacionales de los países en cuestión contengan o no prescripciones sobre la transparencia. Cuando éstas son de alcance muy general, puede permitirse a los países que recojan información sobre los planes comerciales, oportunidades y perspectivas de inversores extranjeros determinados; esa información aumentaría, por un lado, la capacidad de los países receptores de beneficiarse más de la IED, y, por el otro, la capacidad de los países de origen de mejorar las medidas de IED orientadas al desarrollo. Si bien en muchos casos los inversores extranjeros no respaldan las prescripciones obligatorias de transparencia que incluyan información comercial y de otro tipo, ello puede resultar en último término beneficioso también para los inversores extranjeros, al menos cuando los gobiernos hacen uso de la información recogida de manera que se tengan en cuenta los intereses de los inversores. En cualquier caso, la inclusión de salvaguardias o excepciones a las prescripciones en materia de transparencia (por ejemplo, para proteger la información confidencial), como se explica más adelante, constituye una opción para conjurar algunas de esas preocupaciones.

### **3. Modalidades**

Los diferentes niveles de injerencia pueden depender también del tipo de mecanismo empleado para aumentar la transparencia. En este sentido, existen varias opciones, que pueden utilizarse también simultáneamente. En todos los casos, el compromiso podría ser obligatorio o voluntario. Sin duda, cuando se adopta este último planteamiento, la carga de la observancia que recae sobre los países es mucho menor que en el caso de una imposición obligatoria. En el examen que sigue a continuación se da por supuesto que se opta por la

prescripción obligatoria, ya que es en este caso cuando se presentan las cuestiones más significativas sobre la posible injerencia.

### **Opción 1. Consulta e intercambio de información.**

Cuando este compromiso es obligatorio, algunos países pueden considerar que no tienen la capacidad administrativa y técnica para realizar rondas frecuentes de consultas sobre cuestiones que, en definitiva, quizá tengan pocas consecuencias prácticas. Ello revela que el deber de consultar podría formularse de manera que incluya el concepto de que las consultas deben tener lugar a intervalos previamente especificados, o que el intervalo temporal entre las rondas de consulta debería espaciarse en forma razonable.

### **Opción 2. Hacer pública la información disponible.**

La información podría hacerse pública bien mediante su publicación formal o sencillamente dejando que las partes interesadas tengan acceso a la información pertinente. Este tipo de mecanismo de transparencia es básico para la relación de inversión. Además, esta opción no parece implicar cuestiones problemáticas, ya que muchas veces ocurre que estas obligaciones existen ya en la legislación nacional. No obstante, según cuáles sean las informaciones que deban ponerse a disposición del público, incluso este mecanismo puede resultar polémico (véase B.2, *supra*).

Como se ha señalado antes, la obligación de publicar puede imponerse también a los países con respecto a los proyectos de ley o de reglamento con el fin de ofrecer a las partes interesadas la oportunidad de manifestar sus opiniones antes de la aprobación formal de dichas leyes y reglamentos. Este es el tipo de prescripción que supone una mayor injerencia. Aunque está basado en la idea general de que una participación más amplia de todas las partes interesadas en el proceso de reglamentación podría contribuir a mejorar el resultado final, puede considerarse también que dicho mecanismo pone en tela de juicio el derecho soberano de un país a examinar y decidir las normas sobre inversión sin intervención de partes “externas” (sean los países receptores o de origen o los inversionistas privados). Así ocurre

especialmente en el caso de un desequilibrio general de poder entre los países implicados.

### **Opción 3. Responder a las solicitudes de información.**

Una tercera opción podría ser la de establecer el derecho de atender las solicitudes de información procedentes de una de las otras partes en un AII. Aunque esta opción podría considerarse más gravosa que las dos anteriores, contribuiría a favorecer los flujos de IED, ya que puede ayudar a los países así como a los inversores a obtener información pertinente con mayor facilidad.

### **Opción 4. Notificación.**

Otra opción supone el requisito de notificar las medidas generales o específicas adoptadas por cada parte en las cuestiones relacionadas con la inversión y/o los cambios introducidos en el marco regulador que influyan en la inversión. Estos tipos de prescripciones de transparencia suelen especificarse en los programas multilaterales, como los establecidos en los acuerdos de la OMC, en que un organismo central recibe el mandato de supervisar hasta qué punto se cumplen en los países las normas acordadas. Por ello, la aceptación del deber de notificar forma parte de un conjunto de normas más general y, si un país desea continuar disfrutando de los beneficios del plan multilateral pertinente, deberá, por principio jurídico, adherirse a las prescripciones de notificación. Habida cuenta de los posibles costos y problemas de capacidad técnica para cumplir las normas que exijan una notificación detallada, algunos planes multilaterales han tratado de incorporar un margen de flexibilidad en beneficio de los países en desarrollo y de las economías en transición, autorizando ciertas excepciones a la notificación, exenciones y/o plazos más amplios para cumplir las normas relativas a la notificación.

Las prescripciones sobre notificación pueden imponerse a los Estados con el objetivo específico de garantizar la transparencia de los procedimientos administrativos que influyen directamente en los inversores extranjeros. Si bien esta opción mejora la información de los inversores y, por lo tanto, su capacidad de intervenir eficientemente en un país receptor, este tipo de obligación de transparencia supone

también un mayor grado de injerencia, ya que podría imponer una mayor carga administrativa y costos financieros adicionales. Los inversores extranjeros quizá deseen también que se impongan obligaciones de transparencia administrativa a los países de origen con el fin de garantizar que los procedimientos administrativos del país de origen que puedan afectar a la IED en el exterior (por ejemplo, impuestos, asistencia financiera, planes de promoción) se lleven a cabo de forma equitativa e imparcial. Pueden esgrimirse argumentos semejantes con respecto a las prescripciones sobre notificación impuestas directamente a las ETN.

#### **4. Marco cronológico**

La cuestión del marco cronológico ofrece también ciertas opciones.

##### **Opción 1. No se establece ningún marco cronológico.**

Naturalmente, una de las opciones es no incluir ningún marco cronológico obligatorio en la disposición sobre transparencia. Ello ofrecería al país la máxima libertad para decidir cuándo divulgar la información exigida en la disposición sobre transparencia. No obstante, esto podría considerarse como un pretexto para no tomarse muy en serio el cumplimiento de esa obligación.

##### **Opción 2. Se incluye una disposición sobre el marco cronológico.**

Por otro lado, si se prefiriera esta opción, cabría distinguir dos planteamientos principales:

###### **a. Cláusula general sobre el marco cronológico**

Este planteamiento no establece fechas ni plazos específicos para el cumplimiento de la obligación de transparencia. Más bien, se establece un compromiso general de publicar la información en forma oportuna o de dar a conocer las informaciones que se hayan incluido en la obligación de transparencia. Una variación de este planteamiento es establecer el compromiso de presentar y/o actualizar periódicamente la información necesaria, pero sin un plazo especificado.



Desde la perspectiva del desarrollo, este compromiso general tiene la ventaja de permitir cierto margen de libertad y un espacio normativo en cuanto al proceso de cumplimiento de la obligación de transparencia. Ello puede ser importante para un país que desee comprometerse con una divulgación eficaz y periódica de la información en el contexto de su obligación de transparencia, pero que no quiera verse obligado a cumplir plazos estrictos, quizá por temor a no contar con los recursos necesarios para cumplir dicho compromiso. De la misma manera, cuando el destinatario de este planteamiento general es una empresa, esta se vería también beneficiada si tuviera mayor margen de libertad al establecer el marco cronológico para cumplir sus obligaciones. Este planteamiento podría ser especialmente útil para las pequeñas y medianas empresas. Por el contrario, sería de prever que las ETN tengan recursos para cumplir plazos estrictos, cuando sea necesario.

### **b. Plazos específicos**

Pueden utilizarse varios medios para establecer plazos específicos para el cumplimiento de la obligación de transparencia. Por ejemplo, podrían establecerse los siguientes plazos:

- fecha de entrada en vigor de la medida normativa, ley, reglamento o decisión administrativa, según convenga;
- una fecha concreta del año civil;
- el transcurso de un determinado período de tiempo desde el momento elegido a partir del cual deba contarse ese período. Por ejemplo, seis meses después de la fecha de la aprobación del presupuesto anual de un país o de la fecha de publicación del estado financiero anual de una empresa;
- en el caso de compromisos de notificación o presentación de informes periódicos, pueden especificarse períodos concretos del año civil, por ejemplo, con periodicidad anual, semestral, trimestral, etc.

En términos generales, estas medidas representarán para el país de origen o receptor destinatario de la obligación una carga más pesada que un período más flexible. Por otro lado, este compromiso demostraría que el país se toma en serio el tema de la transparencia.

Cuando los destinatarios son empresas, si bien estos plazos pueden resultar una dura carga para las pequeñas y medianas empresas, no debería ocurrir lo mismo con las grandes empresas. No obstante, para una regulación eficaz quizá se requiera una divulgación de la información en forma eficaz y oportuna, independientemente del tamaño de la empresa. Por ello, estos plazos pueden ser eficaces para garantizar la observancia de las disposiciones.

### 5. Excepciones

Como se ha observado en la sección I, hay varias razones normativas que limitan expresamente la obligación de transparencia. Desde esta perspectiva, cabe señalar las siguientes opciones:

#### **Opción 1. Ninguna excepción.**

Las obligaciones de transparencia podrían considerarse como absolutas e incondicionales. Ello demostraría un notable compromiso con dicho principio. No obstante, sería quizá poco realista esperar que los países o empresas acepten un compromiso tan amplio, dadas las cuestiones vitales que implican las excepciones a los compromisos de transparencia. Por ello, es más probable que acaben estableciéndose dichas excepciones.

#### **Opción 2. Excepciones a la obligación de transparencia.**

Las principales excepciones a esta obligación son las siguientes:

- Exclusión de información por motivos de interés público o de seguridad nacional por parte del gobierno destinatario.
- Excepciones a una prescripción en materia de notificación acerca de determinadas informaciones.
- Exención del deber de divulgar la información en los casos en que pueda obtenerse de otra manera, por ejemplo cuando otro acuerdo internacional exige esa divulgación.
- Protección de la información confidencial obtenida en el curso de las actividades gubernamentales, por parte de un país destinatario o de una empresa en el curso de sus actividades comerciales.

- Exclusión de información delicada desde el punto de vista comercial o del contenido de los derechos de propiedad intelectual o de conocimientos técnicos secretos en poder de la empresa destinaria.

Es difícil determinar las repercusiones exactas que estas excepciones pueden tener en el desarrollo, sobre todo porque su objetivo no se orienta directamente a esta cuestión concreta. Su objetivo es, más bien, conseguir que los parámetros de la injerencia de la obligación de transparencia sean compatibles con los objetivos esenciales de las políticas públicas y la seguridad nacional, en el caso de los países, al mismo tiempo que, en el caso de las empresas, tratan de proteger las bases de su ventaja comparativa. Además, se necesita un principio general de confidencialidad para evitar el uso inadecuado de esta obligación de transparencia mediante la divulgación de información que los países o empresas hayan obtenido con carácter confidencial y de buena fe. Siempre que los objetivos fundamentales de la política pública no se vean puestos en peligro como consecuencia de una divulgación incondicional, cabría decir que estas excepciones permiten respetar el espacio normativo que necesitan, en particular, los países receptores en desarrollo para fomentar sus políticas de desarrollo económico. Además, una garantía de confidencialidad para las empresas puede reducir el riesgo de incumplimiento de los reglamentos de divulgación de la información y, de esa manera, aumentar su eficacia en cuanto instrumentos normativos para el desarrollo.

Una última posibilidad que, al parecer, no se ha utilizado todavía en las disposiciones de los AII es prever una excepción por falta de capacidad en el caso de las pequeñas y medianas empresas que quizá no puedan cumplir los requisitos de la plena transparencia y apertura.

### **Opción 3. Excepciones por motivos de desarrollo.**

A este respecto, se plantea una posible opción, a saber, si en la disposición sobre transparencia no deberían incluirse exclusiones especiales orientadas al desarrollo. Cabe prever al menos dos de esas excepciones:

- Disposiciones transitorias que excluyan la obligación de transparencia (o algunas partes de la misma), en el caso de los países en desarrollo y/o menos adelantados durante un tiempo previamente especificado después de la entrada en vigor del AII en cuestión, para que dispongan de tiempo con el fin de adaptarse a las exigencias que representa el cumplimiento de todas las obligaciones.
- Excepciones basadas en la capacidad que limiten el ámbito de la transparencia (o partes del mismo), en el caso de los países que no pueden soportar las cargas administrativas y financieras de la plena observancia.

Estas disposiciones podrían utilizarse también conjuntamente con las de asistencia técnica que exigen esa cooperación de los países de origen desarrollados para garantizar que los países receptores en desarrollo y menos adelantados puedan cumplir las normas exigidas por una obligación de transparencia.

\* \* \*

De lo expuesto anteriormente, se deduce con claridad que la inclusión de disposiciones de transparencia en los AII ofrece diversas posibilidades en cuanto a los destinatarios, el tipo o alcance de la información incluida, las modalidades para la comunicación de las informaciones, la cronología de la divulgación de la información y las posibles excepciones pertinentes. Por otro lado, cada vez parece que hay mayor acuerdo, basado en una prolongada experiencia normativa nacional, en que la transparencia en la aplicación de la política de IED y la transparencia de parte de los inversores privados contribuyen al desarrollo de un sistema de actividad económica eficaz, abierto y responsable que es especialmente favorable al desarrollo económico. El uso de obligaciones de transparencia debidamente formuladas en los AII puede reforzar este proceso complementando las políticas nacionales y garantizando la aceptación de la transparencia como principio cada vez más valioso de cooperación económica internacional que puede adquirir la condición de obligación jurídica general.

## BIBLIOGRAFÍA

- Asante, S.K.B. (1989). "The concept of the good corporate citizen in international business", *ICSID Review – Foreign Investment Law Journal*, 4, pp. 1-38.
- Blumberg, P.I. (1993). *The Multinational Challenge to Corporation Law: The Search for a New Corporate Personality* (New York, Oxford: Oxford University Press).
- Brown, R., S. Joekes and L. Humphrey, (1998). "Private good = public gain? Has ethical pressure squared the circle?", *Institute of Development Studies, id21 insights*, <http://www.id21.org/insights28/insights-iss28-art00.html>.
- Commonwealth Association for Corporate Governance (1999). "Principles for corporate governance in the Commonwealth", in R.I. Tricker (ed.), *Corporate Governance* (2000) (Aldershot: Ashgate Publishing), pp. 458-474.
- Hong Kong, China (2000). "Communication from Hong Kong, China: transparency of investment environment", World Trade Organization, Grupo de Trabajo sobre la Relación entre Comercio e Inversiones, doc. WT/WGTI/W/90, 9 October, mimeo, <http://docsonline.wto.org/>.
- International Monetary Fund (IMF) (1999). *Código de buenas prácticas de transparencia en las políticas monetarias y financieras: Declaración de principios*, 26 de septiembre de 1999 (Washington, D.C.: FMI), <http://www.imf.org/external/np/mae/mft/code/index.htm>.
- Japan (2000). "Comunicación del Japón: Cómo mejorar la transparencia", Organización Mundial del Comercio, Grupo de Trabajo sobre la Relación entre Comercio e Inversiones, doc. WT/WGTI/W/87, 5 de julio, mimeo, <http://docsonline.wto.org/>.
- Mann, F.A. (1990). *Further Studies in International Law* (Oxford: Clarendon Press).

- Mavroidis, P. (2002). “*Amicus curiae* briefs before the WTO: much ado about nothing”, in A. von Boddandy et al. (eds.), *European Integration and International Co-ordination: Studies in Transnational Economic Law in Honour of Claus-Dieter Ehlermann* (The Hague and London: Kluwer Law International), pp. 317-330.
- Muchlinski, P. (1999). *Multinational Enterprises and the Law* (Oxford and Cambridge: Blackwell).
- Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD) (1967). “Council Resolution of 12 October 1967 on the Draft Convention on the Protection of Foreign Property”, *International Legal Materials*, vol. 7, pp. 117-143.
- \_\_\_\_\_ (1998). “Corporate governance: improving competitiveness and access to capital in global markets” (A Report to the OECD by the Business Sector Advisory Group on Corporate Governance) (Paris: OECD), mimeo.
- Paulsson, J. (1984). “The ICSID *Klockner v. Cameroon* Award: the duties of partners in North-South economic development agreements”, *Journal of International Arbitration*, vol. 1, pp. 145-184.
- Sauvant, K. (2002). “Transparency”, presentación de la UNCTAD en la reunión del Grupo de Trabajo de la OMC sobre la Relación entre Comercio e Inversiones, 18-19 de abril de 2002, DITE/IPCB/IA/PUB/2002/14.
- Sauvant, K. and V. Aranda, (1994). “The international legal framework for transnational corporations”, in A.A. Fatouros (ed.), *Transnational Corporations: The International Legal Framework, United Nations Library on Transnational Corporations, Vol. 20* (London and New York: Routledge), pp. 85-115.

Sornarajah, M., (1990). *International Commercial Arbitration: The Problem of State Contracts* (Singapore: Longman Singapore).

United Kingdom (1993). *Open Government*, Command Paper 2290, Presented to Parliament by the Chancellor of the Duchy of Lancaster by Command of Her Majesty, July 1993, mimeo.

\_\_\_\_\_ *Freedom of Information*, Command Paper 4355, mimeo.

United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD) (1996). *International Investment Instruments: A Compendium*, vols. I, II and III (New York and Geneva: United Nations), United Nations publications, Sales Nos. E.96.II.A.9, 10 and 11.

\_\_\_\_\_ (1998). *Bilateral Investment Treaties in the Mid-1990s* (New York and Geneva: United Nations), United Nations publication, Sales No. E.98.II.D.8.

\_\_\_\_\_ (1999a). *Admisión y establecimiento. Publicaciones de la UNCTAD so bre 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). *Trato de la nación más favorecida. 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.15.

\_\_\_\_\_ (1999c). *Most-Favoured-Nation Treatment. UNCTAD Series on Issues in International Investment Agreements* (New York and Geneva: United Nations), United Nations publication, Sales No. E.99.II.D.11

\_\_\_\_\_ (1999d). *National Treatment. UNCTAD Series on Issues in International Investment Agreements* (New York and

Geneva: United Nations), United Nations publication, Sales No. E.99.II.D.16.

\_\_\_\_\_ (1999e). *Transfer Pricing. UNCTAD Series on Issues in International Investment Agreements* (New York and Geneva: United Nations), United Nations publication, Sales No. E.99.II.D.8.

\_\_\_\_\_ (1999f). *Trends in International Investment Agreements: An Overview. UNCTAD Series on Issues in International Investment Agreements* (New York and Geneva: United Nations), United Nations publication, Sales No. E.99.II.D.23

\_\_\_\_\_ (2000a). *International Investment Instruments: A Compendium*, vols. IV and V (New York and Geneva: United Nations), United Nations publications, Sales Nos. E.00.II.D.13 and 14.

\_\_\_\_\_ (2000b). *International Investment Agreements: Flexibility for Development. UNCTAD Series on Issues in International Investment Agreements* (New York and Geneva: United Nations), United Nations publication, Sales No. E.00.II.D.6.

\_\_\_\_\_ (2001a). *Home Country Measures. UNCTAD Series on Issues in International Investment Agreements* (New York and Geneva: United Nations), United Nations publication, Sales No. E.01.II.D.19.

\_\_\_\_\_ (2001b). *Illicit Payments. UNCTAD Series on Issues in International Investment Agreements* (New York and Geneva: United Nations), United Nations publication, Sales No. E.01.II.D.20.

\_\_\_\_\_ (2001c). *Social Responsibility. UNCTAD Series on Issues in International Investment Agreements* (New York and



Geneva: United Nations), United Nations publication, Sales No. E.01.II.D.4.

\_\_\_\_\_ (2001d). *International Investment Instruments: A Compendium*, vol. VI (New York and Geneva: United Nations), United Nations publication, Sales No. E.01.II.D.34.

\_\_\_\_\_ (2002a). *International Investment Instruments: A Compendium*, vols. VII, VIII, IX and X (New York and Geneva: United Nations), United Nations publications, Sales Nos. E.02.II.D.14, 15, 16 and 21.

\_\_\_\_\_ (2003a). *Investor-State Dispute Settlement. UNCTAD Series on Issues in International Investment Agreements* (New York and Geneva: United Nations), United Nations publication, Sales No. E.03.II.D.5.

\_\_\_\_\_ (2003b). *World Investment Report 2003. FDI Policies for Development: National and International Perspectives* (New York and Geneva: United Nations), United Nations publication, Sales No. 03.II.D.8.

\_\_\_\_\_ (forthcoming a). *Competition. UNCTAD Series on Issues in International Investment Agreements* (New York and Geneva: United Nations).

\_\_\_\_\_ (forthcoming b). *International Investment Instruments: A Compendium*, vols. XI and XII (New York and Geneva: United Nations).

United Nations Centre on Transnational Corporations (UNCTC) (1988a). *Bilateral Investment Treaties* (London: Graham & Trotman).

- \_\_\_\_\_ (1988b). *The United Nations Code of Conduct on Transnational Corporations. UNCTC Current Studies* (London: Graham & Trotman).
- United States (1953). *United States Treaties and other International Agreements*, vol. 4, Part 2, 1953.
- Vandevelde, K.J. (1992). *United States Investment Treaties: Policy and Practice* (Deventer, Netherlands: Kluwer).
- Vasciannie, S. (2000). “The fair and equitable treatment standard in international investment law and practice”, *British Year Book of International Law*, vol. LXX, pp. 99-164.
- Walker, Herman Jr. (1957-1958). “Modern Treaties of Friendship, Commerce and Navigation”, *Minnesota Law Review*, vol. 42 (April), pp. 805-824.
- Wallace, C.D. (1994). “Control through disclosure legislation: foreign multinational enterprises in industrialized States”, in S.J. Rubin and D. Wallace (eds.), *Transnational Corporations and National Law* (London and New York: Routledge), pp. 200-235.
- Organización Mundial del Comercio (OMC) (2002). “Transparencia: Nota de la Secretaría”, Grupo de Trabajo sobre la Relación entre Comercio e Inversiones, doc. WT/WGTI/W/109, 27 de marzo, mimeografiado, <http://docsonline.wto.org/>.

***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 información, 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 – Algeria.*** Forthcoming.

***Investment Policy Review – Sri Lanka.*** Forthcoming.

*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***

***Guide d'investissement en Mauritanie.*** forthcoming.

***An Investment Guide to Cambodia: Opportunities and Conditions.*** 80 p. UNCTAD/ITE/IIA/2003/6.

***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/ia>)

*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  
Series 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).

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

---

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

## Transparencia

No. de venta [ ]

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 de investigación | <input type="checkbox"/> |
| Organización internacional        | <input type="checkbox"/> | Medios de información                    | <input type="checkbox"/> |
| Organización sin fines lucrativos | <input type="checkbox"/> | Otros (especifíquelo)_____               |                          |

3. ¿En qué país trabaja?\_\_\_\_\_

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

|           |                          |          |                          |
|-----------|--------------------------|----------|--------------------------|
| Excelente | <input type="checkbox"/> | Adecuado | <input type="checkbox"/> |
| Bueno     | <input type="checkbox"/> | Regular  | <input type="checkbox"/> |

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 es 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