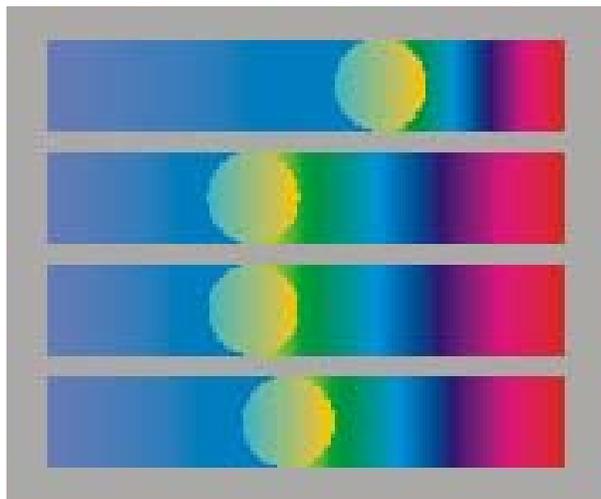


CONFERENCIA DE LAS NACIONES UNIDAS SOBRE COMERCIO Y DESARROLLO

DISPOSICIONES DE PROMOCIÓN DE LA INVERSIÓN EN LOS ACUERDOS INTERNACIONALES DE INVERSIÓN

**Colección de publicaciones de la UNCTAD sobre temas
relacionados con las políticas internacionales
de inversión para el desarrollo**



NACIONES UNIDAS

CONFERENCIA DE LAS NACIONES UNIDAS SOBRE COMERCIO Y DESARROLLO

**DISPOSICIONES DE PROMOCIÓN DE
LA INVERSIÓN EN LOS ACUERDOS
INTERNACIONALES DE INVERSIÓN**

**Colección de publicaciones de la UNCTAD sobre temas
relacionados con las políticas internacionales
de inversión para el desarrollo**



**NACIONES UNIDAS
Nueva York y Ginebra, 2008**

NOTA

Responsable de coordinar en el sistema de las Naciones Unidas las cuestiones relacionadas con la inversión y la tecnología, con más de 30 años de experiencia en estas esferas, la UNCTAD, a través de la División de la Inversión, la Tecnología y el Fomento de la Empresa (DITE), promueve la comprensión de los temas fundamentales, y en particular, los relacionados con la inversión extranjera directa y la transferencia de tecnología. La DITE también ayuda a los países en desarrollo a atraer y aprovechar la IED, así como a aumentar su capacidad productiva y su competitividad internacional. Se hace hincapié en una política integrada de la inversión, el fomento de capacidad tecnológica y el desarrollo de las empresas.

El término país utilizado en el presente estudio también se refiere, según proceda, a territorios o zonas; las denominaciones empleadas y la forma en que se expone su contenido 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. Asimismo, los nombres de los grupos de países solamente tienen por objeto un interés estadístico o analítico y no implican ningún juicio sobre la etapa de desarrollo alcanzada por cualquier país o zona.

En los cuadros se han utilizado los siguientes signos:

Dos puntos (..) indican que los datos faltan o no constan por separado.

Se ha prescindido de una fila en los casos en que no se disponía de datos sobre algunos elementos de la fila.

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

Un espacio en blanco en un cuadro indica que el rubro de que se trata no es aplicable.

La barra (/) puesta entre fechas que representan años, por ejemplo 1994/95, indica un ejercicio económico.

El guión (-) puesto entre fechas que representan años, por ejemplo 1994-1995, indica que se trata de todo el período considerado, incluidos el año inicial y el final.

Por la palabra "dólares" (\$) se entiende dólares de los Estados Unidos, salvo que se indique otra cosa.

A menos que se indique otra cosa, las tasas anuales de crecimiento de variación se refieren a tasas anuales compuestas.

Debido a que a veces se redondean las cifras, los datos parciales y los porcentajes presentados en los cuadros no siempre suman el total correspondiente.

El material que contiene el estudio puede citarse libremente siempre que se mencione la fuente.

UNCTAD/ITE/IIT/2007/7

PUBLICACIÓN DE LAS NACIONES UNIDAS

<i>Número de venta:</i> S.08.II.D.5

ISBN 978-92-1-312343-0

ISSN 1819-9240

Copyright © Naciones Unidas, 2008
Derechos reservados
Impreso en Suiza

PREFACIO

La secretaría de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD) está aplicando un programa sobre los acuerdos internacionales de inversión. Su objeto es ayudar a los países en desarrollo a participar lo más eficazmente posible en la elaboración de normas relativas a la inversión internacional. El programa comprende actividades de investigación y desarrollo en materia de política, incluida la preparación de una colección de publicaciones temáticas; actividades de fomento de la capacidad de los recursos humanos y de la capacidad institucional, incluidos seminarios nacionales, simposios regionales y cursos de formación, y de apoyo al logro de un consenso intergubernamental.

El presente estudio forma parte de una nueva *Colección de publicaciones sobre temas relacionados con las políticas internacionales de inversión para el desarrollo*. Se basa en la *Colección de publicaciones de la UNCTAD sobre temas relacionados con los acuerdos internacionales de inversión* y amplía su alcance. Al igual que la anterior, la nueva colección está destinada a funcionarios gubernamentales, dirigentes de empresas, representantes de organizaciones no gubernamentales, funcionarios de organismos internacionales e investigadores.

La *Colección* procura ofrecer un análisis equilibrado de las cuestiones que se pueden plantear en el contexto de los criterios internacionales de la elaboración de normas sobre la inversión y su repercusión en el desarrollo. Su objeto es contribuir a mejorar la comprensión de las difíciles cuestiones técnicas y su interacción, así como de las ideas innovadoras susceptibles de ampliar la dimensión de desarrollo de los acuerdos internacionales de inversión.

La *Colección* está a cargo de un equipo dirigido por James Zhan. Componen asimismo el equipo Bekele Amare, Hamed El-Kady, Anna Joubin-Bret, Joachim Karl y Jörg Weber. Los miembros del Comité de Examen son Mark Cantor, John Kline, Peter Muchlinski, Antonio Parra, Patrick Robinson, Karl P. Sauvant, Pierre Sauvé, M. Sornarajah y Kenneth Vandavelde.

Este documento ha sido preparado por Joachim Karl y Hamed El-Kady. Se recibieron aportaciones y comentarios de Amare Bekele, Anna Joubin-Bret, John Kline, Jörg Weber y Paul Wessendorp.

Supachai Panitchpakdi
Secretario General de la UNCTAD

Junio de 2008

ÍNDICE

	<i>Página</i>
PREFACIO	v
RESUMEN	xi
INTRODUCCIÓN	1
I. DESCRIPCIÓN DEL CONTENIDO.....	5
A. Disposiciones de promoción de la inversión: definición ...	5
B. Principales contenidos políticos	6
1. ¿Deben incluir los AII disposiciones específicas de promoción de la inversión?	6
2. ¿Qué tipo de disposiciones de promoción de la inversión deben incluir los AII?.....	7
II. ANTECEDENTES Y ANÁLISIS.....	11
A. Transparencia e intercambio de información	12
B. Acceso preferencial al mercado.....	15
C. Marco institucional de seguimiento de las medidas de promoción de la inversión	17
D. Cooperación general y actividades conjuntas	19
E. Promoción de vínculos	20
F. Transferencia de tecnología.....	22
G. Asistencia técnica y fomento de la capacidad.....	23
H. Incentivos del país receptor	26
I. Reducción de los obstáculos informales a la inversión	29
J. Acceso a los mercados de capital.....	31
K. Asistencia financiera del país de origen.....	31
L. Garantías de las inversiones	33
M. Cooperación entre organismos de promoción de la inversión	34

ÍNDICE (continuación)

	<i>Página</i>
III. INTERACCIÓN CON OTRAS CUESTIONES Y CONCEPTOS	39
IV. OPCIONES PARA REFORZAR LA PROMOCIÓN DE LA INVERSIÓN DE LOS AII	47
A. Beneficios y costos de las disposiciones de promoción de la inversión en los AII.....	47
B. Opciones de política.....	52
CONCLUSIÓN.....	61
REFERENCIAS.....	63
SELECTED UNCTAD PUBLICATIONS ON TRANSNATIONAL CORPORATIONS AND FOREIGN DIRECT INVESTMENT.....	65
QUESTIONNAIRE	75

LISTA DE ABREVIATURAS

ACP	Grupo de Estados de África, el Caribe y el Pacífico
AELC	Asociación Europea de Libre Comercio
AGCS	Acuerdo General sobre el Comercio de servicios
AII	Acuerdo internacional de inversión
ALC	Acuerdo de libre comercio
ASEAN	Asociación de Naciones del Asia Sudoriental
COMESA	Mercado Común del África Meridional y Oriental
IED	Inversión extranjera directa
MIC (Acuerdo sobre las)	Acuerdo sobre las Medidas en materia de Inversiones relacionadas con el Comercio
PYME	Pequeñas y medianas empresas
TBI	Tratado bilateral para promover y proteger la inversión (tratado bilateral de inversión)
TDT	Tratado bilateral para evitar la doble tributación (o tratado sobre doble tributación)
TLCAN	Tratado de Libre Comercio de América del Norte
UNCTAD	Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo

RESUMEN

En la competencia mundial por conseguir inversión extranjera un objetivo fundamental es promover la inversión. Los acuerdos internacionales de inversión (AII) son un elemento de las estrategias de promoción de la inversión pues con ellos las partes contratantes pretenden fomentar la inversión extranjera otorgándole protección. Los AII vigentes, a pesar de que sea muy importante que haya un marco jurídico internacional estable y previsible para atraer inversión extranjera, quizá no estén cumpliendo plenamente el objetivo de promover la inversión, con todo su potencial. El hecho es que estos acuerdos pretenden promover y proteger la inversión, pero su contenido se centra claramente en el segundo término mientras que la promoción se considera principalmente un efecto colateral de la protección. Sin embargo, este efecto colateral, es decir, un aumento de las corrientes inversoras, no responde muchas veces a las expectativas de las partes contratantes.

Sólo una reducida minoría de AII incluye disposiciones específicas de promoción de la inversión además de medidas para su protección. Cuando se examinan estos acuerdos se observa que han adoptado distintos enfoques para reforzar el componente de promoción de los AII. Las actividades de promoción acordadas en los AII abarcan cuestiones tan diversas como medidas para mejorar el marco general de las políticas de inversión extranjera o conceder incentivos financieros o fiscales a inversores individuales. Las medidas de promoción pueden dirigirse a todos los sectores económicos o bien centrarse en actividades económicas concretas. Pueden limitarse a confirmar la posibilidad de acogerse a planes de promoción ya en marcha de las partes contratantes o prever la creación de nuevos instrumentos de promoción de la inversión. Pueden referirse a actividades de promoción del país de origen o del país receptor, y también pueden prever actividades conjuntas. Las disposiciones de promoción de la inversión pueden presentarse como un mecanismo cerrado o establecer un mecanismo de seguimiento de su funcionamiento práctico. Por último, las disposiciones de promoción de la inversión pueden presentarse como compromisos voluntarios o como obligaciones jurídicamente vinculantes.

El efecto de las disposiciones de promoción puede ser especialmente importante si las partes contratantes establecen en el AII *nuevas* actividades de promoción. Sin embargo, aunque las disposiciones se limiten a confirmar programas nacionales de promoción de la inversión que las partes contra-

tantes tienen ya en funcionamiento, su valor añadido puede ser importante. No sólo aumentan la transparencia sino que dan a los potenciales inversores extranjeros una mayor seguridad sobre lo que razonablemente pueden esperar en el país receptor.

Por otra parte, añadir a la protección de las inversiones disposiciones de promoción de la inversión en los AII no deja de representar algunos costos para las partes contratantes, en especial si incluyen actividades de promoción nuevas. En primer lugar, estos programas pueden ser caros, en particular si se conceden incentivos financieros o fiscales. En segundo lugar, los países en desarrollo pueden tener problemas de capacidad cuando se llega a la fase de ejecución. Y además, las disposiciones de promoción de la inversión incluidas en un AII pueden ser contradictorias con el deseo de las partes contratantes de retener un máximo de flexibilidad para diseñar y aplicar planes nacionales de promoción de la inversión. Por último, incluir en los AII disposiciones de promoción de la inversión no garantiza que efectivamente vayan a crecer las corrientes inversoras.

La opción que las partes contratantes finalmente elijan dependerá de varios factores. Los países que se atienen básicamente a una política de *laissez faire* frente a la inversión extranjera quizá sean favorables a estrategias de promoción que busquen mejorar el marco informativo e institucional general, mientras que los gobiernos que aplican políticas estratégicas de inversión quizá prefieran medidas de promoción específica de sectores o actividades concretas, o bien medidas para fomentar alianzas entre inversores extranjeros y empresas nacionales. Las consideraciones financieras también pueden tener importancia ya que muchos países en desarrollo no disponen de los medios necesarios para aceptar que se incluyan en los AII programas de promoción caros, por ejemplo, incentivos a la inversión.

La evolución reciente del universo de los AII puede ser una muestra de que los países se interesan por buscar nuevos enfoques de la regulación internacional de la inversión. Un número creciente de países está enmendando algunas disposiciones básicas de protección de la inversión de los tratados, por ejemplo, las disposiciones sobre trato justo y equitativo, expropiaciones y solución de controversias. Merece la pena considerar cómo se manifiestan también estos rasgos innovadores en las disposiciones de promoción de la inversión.

INTRODUCCIÓN

Por promoción de la inversión se entiende todas las actividades y medidas destinadas a crear condiciones favorables para la inversión extranjera en el país receptor. Entre estas condiciones cabe mencionar el marco de las políticas de inversión extranjera, los factores económicos y la facilitación de la actividad empresarial (UNCTAD, 1998a, pág. 91). Cada uno de estos elementos puede servir de motor o freno de las inversiones, y lograr una combinación correcta en un caso concreto es fundamental para que una empresa decida si va a invertir en un país particular, o no.

La inversión extranjera se puede promover de dos formas principales: o bien a través de medidas unilaterales del país exportador o importador de capital, por un lado, o bien a través de la cooperación internacional, bilateral o multilateral, por otro lado. En lo que respecta a la primera posibilidad, el medio más importante de promoción de la inversión que tiene a su alcance el país de origen del inversor extranjero es garantizarle su inversión. Los países receptores disponen de muchas más posibilidades de promover la inversión ya que pueden actuar sobre cualquiera de las tres condiciones favorables a la inversión extranjera que se han mencionado en el párrafo anterior. Entre las actividades más frecuentes de promoción de la inversión que llevan a cabo los países receptores cabe mencionar los incentivos financieros y fiscales, las campañas de propaganda y publicidad y la creación de organismos de promoción de la inversión para facilitar el establecimiento de inversores extranjeros.

El presente documento se centra en el segundo tipo de promoción de la inversión y más en particular en los acuerdos internacionales de promoción y protección de la inversión extranjera. El principal medio de que se dispone para promover la inversión extranjera en los acuerdos internacionales de inversión (AII) es protegerla frente a determinados riesgos políticos en el país receptor. A este fin, las partes contratantes aceptan algunas obligaciones de protección de esas inversiones en su territorio, por ejemplo, garantizarles un trato justo y equitativo e impedir su discriminación o expropiación ilegal o que se restrinjan las transferencias. Por consiguiente, los AII promueven la inversión extranjera principalmente de forma indirecta, a través de sus disposiciones de protección de ésta.

El objetivo de este estudio *no* es debatir la cuestión de la promoción de la inversión en cuanto tal y, en particular, la cuestión del grado de promoción

activa de la inversión que deben ofrecer los países. Este asunto sería mucho más amplio. El objetivo de esta publicación es más limitado. Se trata de la cuestión del papel que los AII pueden desempeñar *una vez que los países han decidido* adoptar algunas medidas específicas de promoción de la inversión. En tal caso, se plantea la cuestión de cómo instrumentalizar esos AII para reforzar las medidas de promoción. Teniendo en cuenta que hasta el momento la protección de la inversión, por un lado, y una promoción activa de la inversión que no se limite a la citada protección, por otro lado, han vivido de espaldas la una de la otra, en el presente estudio se defiende la idea de examinar la posibilidad de sumar esfuerzos.

Además, este estudio *tampoco* se refiere al impacto que las disposiciones de *protección* de la inversión de los AII tienen en los resultados de los programas de promoción de la inversión de las partes contratantes. Algunas obligaciones de los AII, como el principio de no discriminación, la norma de un trato justo y equitativo y la prohibición de algunas prescripciones de resultados, como las que detalla el Acuerdo sobre las Medidas en materia de Inversiones relacionadas con el Comercio (MIC) de la OMC, pueden limitar la capacidad discrecional de las partes contratantes para diseñar y aplicar planes nacionales de promoción de la inversión. Estas cuestiones se han abordado ya en otras publicaciones de la UNCTAD¹.

Sólo una pequeña minoría de los AII incluye disposiciones específicas de promoción de la inversión. Quizá esta afirmación cause sorpresa puesto que el título de estos acuerdos sugiere que su objetivo doble es tanto promover como proteger la inversión. La mayor importancia atribuida a la protección puede ser un indicio de que, a pesar del título utilizado, las partes contratantes consideran que las disposiciones específicas de promoción de la inversión son menos imperativas en un AII que las de protección de la inversión. El mayor peso atribuido a la protección de la inversión en los AII puede deberse también a cierta rutina en su regulación, que hace que los países sigan respetando la estructura establecida de los tratados sin dedicar mucho tiempo a los posibles nuevos enfoques para mejorarlos.

El propósito de este estudio es ofrecer un panorama general de la práctica actual en los AII para establecer en qué medida éstos abordan expresamente la promoción de la inversión y explorar formas de mejorar su contenido de promoción de la inversión. Frente a las recurrentes afirmaciones de que los AII no bastan para promover la inversión extranjera o no producen un aumento sustancial de las corrientes inversoras, es necesario examinar si se

dispone de medios adicionales para reforzar la función promotora de los AII y, por tanto, su dimensión de desarrollo². De este modo, el estudio pretende colmar también una laguna en las investigaciones y los análisis de las políticas.

La estructura del estudio se ajusta a las líneas establecidas en la primera generación de publicaciones sobre las cuestiones relacionadas con los acuerdos internacionales de inversión, y abarca los siguientes temas:

- Explicación del alcance de la cuestión de la promoción de la inversión en los AII;
- Examen de las disposiciones de promoción de la inversión de los AII, por ejemplo, tratados bilaterales de inversión (TBI), acuerdos regionales y de libre comercio (ALC), para trazar una pauta general de las disposiciones de promoción de la inversión que se encuentran en el universo de los AII;
- Análisis de los argumentos en favor y en contra de las disposiciones de promoción de la inversión en los AII, junto con algunas recomendaciones sobre la forma de reforzar ese componente.

Notas

¹ Véase la lista de referencias. Varias de estas publicaciones se pueden obtener en la dirección www.unctad.org/iia.

² Para mayor información sobre el impacto de los AII en las corrientes inversoras véase UNCTAD (pendiente de publicación), así como Neumayer y Spess (2005), y Tobin y Rose-Ackerman (2006).

I. DESCRIPCIÓN DEL CONTENIDO

A. Disposiciones de promoción de la inversión: definición

En esta publicación, se entiende por promoción de la inversión aquellas disposiciones de los AII que tienen el objetivo directo de alentar las inversiones extranjeras en el interior o en el exterior mediante medidas específicas de las partes contratantes. Por consiguiente, no se tienen en cuenta disposiciones generales, como las que se encuentran muchas veces en los preámbulos de los AII, que no establecen ninguna medida concreta, por ejemplo, las que establecen el compromiso recíproco de que "cada parte alentará y promoverá inversiones en su territorio por inversores de la otra parte".

Las disposiciones de promoción de la inversión tienen unas características comunes.

- ***Gran variedad***

Una característica de las disposiciones de promoción de la inversión es su considerable variedad. Pueden regular una amplia gama de actividades del país receptor, como el intercambio de información sobre las condiciones para invertir y las oportunidades de hacerlo, la eliminación de obstáculos informales a la inversión, un mayor acceso a capitales y a la transferencia de tecnología, la creación de organismos de promoción de la inversión o la concesión de incentivos a los inversores extranjeros. Las disposiciones de promoción de la inversión pueden regular también actividades del país de origen o programas de promoción comunes de las partes contratantes.

Por tanto, las partes contratantes tienen la posibilidad de elegir numerosas variantes para incorporar en sus AII disposiciones de promoción de la inversión. Por ejemplo, pueden ponerse de acuerdo sobre una actividad específica de promoción que consideren particularmente adecuada o acordar un paquete concreto de medidas. También pueden asumir compromisos relativamente ambiciosos o limitarse a objetivos menos sustanciales.

- ***Aplicación discrecional***

La mayoría de las disposiciones de promoción de la inversión dejan a las partes contratantes un amplio margen discrecional para decidir cómo las van a aplicar o cumplir. Por ejemplo, si un AII establece que las partes contratantes deben intercambiar información sobre las oportunidades de

inversión u organizar actividades de promoción conjuntas, tendrán varias posibilidades de cumplir este compromiso. Igualmente, si un tratado incluye un compromiso general de facilitar la inversión extranjera deja sin definir qué tipo de obstáculos a la inversión deben eliminarse y de qué forma. Este margen discrecional facilita que las partes contratantes acepten la inclusión en los AII de compromisos relativos a la promoción de la inversión. Por otra parte, también puede provocar dificultades llegado el momento de su aplicación (véase la sección IV.B.3).

- **Compromisos "activos"**

Las disposiciones de promoción de la inversión de los AII tienen unas características especiales ya que establecen, a diferencia de las relativas a la protección de las inversiones, el compromiso de las partes contratantes de *hacer algo*. La protección de las inversiones pretende impedir que las partes contratantes adopten ciertas medidas, por ejemplo, que discriminen a determinados inversores o que les expropien una propiedad sin compensación adecuada, mientras que la promoción de la inversión va más allá y exige a las partes contratantes un comportamiento activo¹. Esta diferencia no es sólo de carácter teórico sino que puede influir mucho en la disposición de los negociadores de AII a incluir en ellos disposiciones de promoción de la inversión (véase la sección IV.A.2).

La promoción de la inversión puede implicar también algún tipo de cooperación entre las partes contratantes, lo que la diferencia mucho de la protección pues ésta permite que cada parte contratante cumpla sus obligaciones con independencia de las demás. La necesidad de cooperación es evidente cuando se pretende organizar actos comunes, por ejemplo, una feria para inversores.

B. Principales contenidos políticos

Las disposiciones de promoción de la inversión pueden ser un instrumento político importante para competir en el mercado mundial de inversiones, lo que obliga a hacerse dos preguntas importantes con respecto a su inclusión en los AII.

1. ¿Deben incluir los AII disposiciones específicas de promoción de la inversión?

Como ya se ha dicho, la amplia mayoría de los AII promueve sólo indirectamente la inversión extranjera, es decir, mediante la inclusión de

disposiciones de protección de las inversiones. Por consiguiente, la primera pregunta es si los AII deben incluir disposiciones específicas de promoción de la inversión, o no. La respuesta depende en último extremo del análisis de costos y beneficios de las partes contratantes. Incluir en los AII compromisos de promoción de la inversión puede hacer que aumenten las posibilidades del país receptor de atraer inversiones extranjeras y también puede ser beneficioso para el país de origen porque sus inversores podrán aprovechar las ventajas de la división internacional del trabajo. Sin embargo, las disposiciones de promoción de la inversión también pueden tener algunas consecuencias negativas para los países en desarrollo por sus repercusiones en los costos financieros, la pérdida potencial de flexibilidad reguladora y sus problemas de capacidad (véase la sección IV.B.2 *infra*).

2. ¿Qué tipo de disposiciones de promoción de la inversión deben incluir los AII?

La segunda cuestión es el tipo de disposiciones de promoción de la inversión que sería deseable incluir en los AII. La respuesta depende evidentemente de las circunstancias particulares de cada país y el propósito de las partes contratantes. Por eso, cabe hacer algunas preguntas fundamentales a este respecto:

- *¿Debe primarse mejorar el marco general de las políticas de inversión extranjera o debe prestarse apoyo a inversiones individuales concretas?*

Un requisito fundamental para que el clima del país receptor sea favorable a la inversión es que el marco general de las políticas sea estable y predecible. Por eso, las medidas de promoción de la inversión que pretenden mejorar las condiciones generales (por ejemplo, más transparencia, legislación coherente, administración eficiente y sistema financiero estable) pueden tener especial importancia. Sin embargo, es posible también que las partes contratantes quieran promover la inversión extranjera a escala microeconómica, por ejemplo, ofreciendo incentivos financieros o fiscales a empresas individuales concretas.

- *¿Deben extenderse las medidas de promoción a todos los sectores económicos o deben centrarse en actividades económicas específicas?*

La actitud de los países frente a las disposiciones de promoción de la inversión en los AII dependerá de que en términos generales sigan una política de *laisser-faire* frente a la inversión extranjera o de que prefieran un enfoque más intervencionista. En particular, los países en desarrollo adoptan

muchas veces políticas de inversión estratégica con las que pretenden: 1) dirigir las inversiones extranjeras hacia ciertos sectores prioritarios; y 2) mantener una determinada influencia en las actividades de inversión después de su realización. Por consiguiente, es probable que estos países sean más favorables a las disposiciones de promoción de la inversión en sectores específicos que a las que pretenden atraer inversiones extranjeras en general.

- ***¿Deben limitarse las disposiciones de promoción de la inversión a las medidas que las partes contratantes tengan ya en vigor o deben prever la creación de nuevos instrumentos de promoción?***

Las disposiciones de promoción de la inversión frecuentemente tienen un carácter puramente declarativo, es decir, confirman la existencia, el mantenimiento y la aplicabilidad de las medidas de promoción de la inversión que las partes contratantes tienen ya en vigor. No obstante, aunque no introduzcan ninguna actividad nueva de promoción de la inversión, estas disposiciones pueden tener la importante consecuencia de establecer el *compromiso internacional* de las partes contratantes de mantener estas prácticas, además del mensaje político que destaca la importancia que dichas partes contratantes les atribuyen. Sin embargo, también es posible que las disposiciones de promoción de la inversión den origen a *nuevas* actividades de promoción de las partes contratantes. Estas disposiciones, en comparación con aquéllas que hacen sólo referencia a las medidas de promoción de la inversión ya vigentes, es más probable que desencadenen en la práctica un efecto diferenciado de promoción. Por otro lado, el cumplimiento del compromiso de poner en práctica nuevas actividades de promoción puede ser más difícil que si se tratara de un simple mantenimiento de las medidas ya vigentes ("ya rodadas") de promoción de la inversión (véase la sección IV.B.2 *infra*).

- ***¿Deben redactarse las disposiciones de promoción de la inversión como compromisos voluntarios o como obligaciones jurídicamente vinculantes?***

A diferencia de las disposiciones de los AII de protección de las inversiones, las de promoción de éstas muchas veces no son jurídicamente vinculantes. Aunque se utilicen en los AII expresiones que indican obligaciones jurídicamente vinculantes ("las partes contratantes *habrán de...*"), lo normal es que los compromisos de promoción de la inversión se formulen en términos tan generales que dejen a las partes contratantes un amplio margen de discreción para establecer cómo los cumplirán.

Este fenómeno se puede interpretar de distinta forma. Puede significar que las partes contratantes atribuyen menos importancia a la promoción de la inversión que a su protección. La diferente importancia atribuida a la cuestión se refleja en el distinto grado de exigencia jurídica. Otra explicación sería que las partes contratantes no consideran necesario establecer obligaciones vinculantes para promover la inversión. Aunque consideren que la protección de las inversiones, para ser eficaz, tiene que reflejarse en compromisos jurídicamente vinculantes, en la esfera de la promoción de la inversión consideran que bastan unos compromisos voluntarios. Otro motivo podría ser que los países no quieren perder margen de discrecionalidad ni flexibilidad para decidir si realizan actividades de promoción de la inversión y de qué forma.

- *¿Las disposiciones de promoción de la inversión deben limitarse a las medidas que puedan adoptar los países receptores o deben abarcar también las medidas que pueden adoptar los países de origen?*

Las disposiciones de promoción de la inversión pueden referirse a las inversiones realizadas en el interior o a las realizadas en el exterior. Las disposiciones de promoción de la inversión en el interior abarcan las medidas que adopta el país receptor para atraer inversiones en su territorio de inversores de la otra parte contratante. A la inversa, las disposiciones de promoción de la inversión en el exterior pretenden promover las inversiones del país de origen en la otra parte contratante. Sin embargo, también puede haber medidas de promoción de la inversión conjuntas de las partes contratantes tanto en el exterior como en el interior.

Esta distinción puede influir en la voluntad de las partes contratantes de asumir compromisos de promoción de la inversión. En general, los países receptores son partidarios de promover las inversiones extranjeras en su interior, ya que pueden contribuir a la creación de empleo, la importación de capital, tecnología y conocimientos prácticos, y su mejor integración en la economía mundial. En cambio, los países que exportan capital pueden dudar más en promover inversiones en el exterior, ya que puede preocuparles que se contribuya así a la "exportación de puestos de trabajo" y la debilitación de la base de recursos del país.

- *¿Debe haber un mecanismo de seguimiento de las disposiciones de promoción de la inversión de los AII?*

La mayoría de las disposiciones de promoción de la inversión vigentes no prevén ningún mecanismo de seguimiento que permita a las partes contratantes vigilar su cumplimiento y la materialización de las actividades convenidas de promoción de la inversión. Se plantea así la cuestión de si cabe hacer algo más que reforzar el proceso de aplicación de esas disposiciones.

Nota

¹ Sin embargo, hay un tipo de disposiciones de promoción de la inversión que puede incluirse en la categoría de obligaciones pasivas, es decir, las que exigen a las partes contratantes abstenerse de hacer algo. Se trata de las disposiciones que prohíben o limitan la utilización de determinados incentivos a la inversión. Son disposiciones "pasivas" en la medida en que no promueven actividades de promoción sino que, al contrario, las prohíben o limitan. Algunos AII que se sitúan en el ámbito del Acuerdo sobre las Medidas en materia de Inversiones relacionadas con el Comercio (MIC) de la OMC hacen referencia expresamente a ellas. También pueden resultar prohibidas por las normas relativas a la competencia.

II. ANTECEDENTES Y ANÁLISIS

La mayoría de los AII no contiene ninguna disposición concreta que haga referencia a la promoción de la inversión. El análisis hecho por la UNCTAD, para realizar este estudio, de una muestra de 500 TBI y 200 ALC que contienen disposiciones relativas a la inversión pone de manifiesto que es más probable encontrar disposiciones de promoción de la inversión en los ALC que en los TBI. Un 19% de los TBI y un 70% de los ALC examinados incluían este tipo de disposiciones¹. Además, el número reducido de acuerdos que abordan expresamente la cuestión de la promoción de la inversión utilizan un lenguaje de carácter muy general que sólo establece, en el mejor de los casos, unas pocas obligaciones vinculantes. No obstante, aunque varíe la forma de las disposiciones de promoción de la inversión por su alcance y cobertura, resulta posible establecer algunas pautas comunes.

Entre los enfoques más frecuentes cabe mencionar la adopción de disposiciones relativas a la promoción de la transparencia y el intercambio de información sobre las leyes que regulan las inversiones y sobre las oportunidades de invertir, al acceso a los mercados de mercancías o servicios producidos por el inversor extranjero en el país receptor, al establecimiento de un marco institucional que coordine la cooperación recíproca entre las partes contratantes para la promoción de inversiones, a la organización de seminarios y convenciones dedicados a la inversión o a la promoción de relaciones entre inversores nacionales y extranjeros². Sólo unos pocos AII que contienen disposiciones de promoción de la inversión avanzan un paso más y buscan expresamente, por ejemplo, promover la transferencia de tecnología, facilitar la capacitación y el fomento de la capacidad, mejorar las condiciones de acceso de las empresas y los nacionales de las demás partes contratantes a los mercados de capital para financiar proyectos de inversión, u ofrecer incentivos. Algunas de estas actividades de promoción consisten en medidas adoptadas por los países de origen. Los organismos de promoción del comercio y la inversión a veces piden que los AII desempeñen un papel activo de promoción de la inversión entre las partes. Los acuerdos generales de cooperación económica, como los concluidos por la Unión Europea, alientan la conclusión de TBI y de acuerdos para evitar la doble tributación como medida para potenciar las relaciones económicas (figura 1).

Figura 1. Tipos de medidas de promoción de la inversión utilizadas en los AII

Porcentaje de los AII examinados que contienen disposiciones de promoción de la inversión



Fuente: UNCTAD.

A continuación se ofrece un panorama general de los tipos de disposiciones de promoción de la inversión que se utilizan con más frecuencia en los AII. Las medidas de promoción de la inversión adoptadas por el país receptor se diferencian de las adoptadas por el país de origen y de las actividades conjuntas de promoción de la inversión de las partes contratantes³.

A. Transparencia e intercambio de información

La transparencia puede ayudar a promover la inversión extranjera pues gracias a ella se difunde información sobre las condiciones y oportunidades de inversión en el país receptor. Además, con frecuencia se considera que la transparencia de la reglamentación de las inversiones es una manifestación importante del concepto más general de "buen gobierno de la inversión". Si el entorno empresarial del país receptor no es transparente pueden aumentar los costos de la información y disminuir la eficiencia de las empresas⁴.

Una de las formulaciones más comunes de las disposiciones de promoción de la inversión de los AII es establecer que las partes cooperarán para dar publicidad a las políticas y reglamentaciones de la inversión

extranjera. Como ejemplo cabe citar el Acuerdo de Asociación Económica entre el Japón y Tailandia (2007):

"Artículo 101

Transparencia

1. *Cada Parte velará por que sus leyes, reglamentos, procedimientos administrativos y disposiciones administrativas de aplicación general que hagan referencia a cualquiera de los asuntos regulados en este capítulo [Inversiones] se publiquen o den a conocer de otro modo de forma tal que las personas interesadas y la otra Parte puedan conocerlos.*

2. *En la medida que lo permitan sus leyes y reglamentos internos, cada Parte:*

a) *Publicará las leyes, reglamentos, procedimientos administrativos y disposiciones administrativas de aplicación general que adopte; y [...]" (sin negritas en el original)*

Las partes en un AII pueden acordar también intensificar la cooperación mediante el intercambio de información sobre oportunidades de inversión. El Acuerdo de Asociación y Cooperación entre las Comunidades Europeas y la Federación de Rusia (1994) sirve de ejemplo:

"Artículo 58

Promoción y protección de las inversiones

1. *Teniendo presentes los poderes y competencias respectivos de la Comunidad y de sus Estados Miembros, la cooperación tendrá por finalidad establecer un clima favorable a la inversión, tanto nacional como extranjera, especialmente estableciendo condiciones mejores para la protección de las inversiones, la transferencia de capital y el intercambio de información sobre oportunidades de inversión.*

2. *Esta cooperación tendrá por finalidad en particular:*

[...]

- o *Intercambiar información sobre oportunidades de inversión, entre otras cosas a través de ferias comerciales, muestras, semanas comerciales y otros eventos,*

- *Intercambiar información sobre las leyes, reglamentos y prácticas administrativas en la esfera de la inversión.*" (sin negritas en el original)

El TBI entre China y Kuwait (1985) va un poco más allá y determina las esferas en las que la inversión sería más positiva para las dos partes contratantes:

"Artículo 2

Promoción y protección de las inversiones

3) *Los Estados Contratantes se consultarán periódicamente sobre las oportunidades de inversión en el territorio y las zonas marítimas de cada una de ellas en diversos sectores de la economía **para determinar en dónde pueden ser más beneficiosas las inversiones de un Estado Contratante en el otro, en interés de ambos Estados Contratantes, y concederán a estas inversiones las facilidades, los incentivos y otras formas de promoción adecuados, en la medida y en los términos y condiciones que determinen, cuando proceda, los Estados Contratantes por acuerdo.***" (sin negritas en el original)

Otro planteamiento es limitar el alcance de la cláusula de intercambio de información para reducirla a las medidas que podrían influir en la inversión. Los TBI firmados por el Canadá antes de 1998 contienen una disposición de este tipo. Como ejemplo cabe citar el TBI entre Armenia y el Canadá (1997):

"Artículo XIV

Consultas e intercambio de información

*Cada Parte Contratante podrá pedir la celebración de consultas para interpretar o aplicar el presente Acuerdo. La otra Parte Contratante prestará la debida atención a la petición. A solicitud de cualquiera de ambas Partes Contratantes, se intercambiará información sobre **las medidas de la otra Parte Contratante que puedan afectar** a las nuevas inversiones, a las inversiones ya realizadas o a los beneficios abarcados por este Acuerdo.*" (sin negritas en el original)

El intercambio de información puede referirse también a medidas de otro tipo, por ejemplo, las disposiciones sobre asistencia técnica y garantía de las inversiones del *país de origen* del inversor. El ALC entre la Asociación

Europea de Libre Comercio (AELC) y Egipto (2007) sirve de ejemplo de este enfoque:

"Artículo 25

1. Las Partes reconocen la importancia de la promoción de la inversión y los flujos de tecnología transfronterizos como instrumento para lograr el crecimiento económico y el desarrollo.

La cooperación a este respecto puede incluir:

[...]

b) La transmisión de información sobre las medidas de las Partes para promover la inversión en el extranjero (asistencia técnica, apoyo financiero, garantía de la inversión, etc.); [...]" (sin negritas en el original)

Cabe señalar que, cuando se habla de promoción de la inversión, la necesidad de transparencia se considera principalmente desde la perspectiva de los inversores extranjeros. Por eso se hace hincapié en el deseo de los inversores extranjeros de tener pleno acceso a diversos tipos de información sobre el país receptor que pueden influir en los términos y condiciones en que tendrán que operar. Sin embargo, la transparencia puede preocupar también considerablemente al país receptor. Éste puede desear, por ejemplo, tener acceso a información sobre los inversores extranjeros para tenerla en cuenta en sus procesos de decisión política y en su reglamentación (UNCTAD, 2004a, cap. 10). Además, la transparencia también puede preocupar al país de origen, en particular la que se refiere a las políticas del país receptor en áreas tales como la transmisión de información y el conocimiento de los reglamentos que pueden tener repercusiones fiscales (por ejemplo, los paraísos fiscales).

B. Acceso preferencial al mercado

La concesión de un acceso preferencial al mercado del *país de origen* mediante la eliminación de los obstáculos arancelarios y no arancelarios al comercio puede suponer un incentivo de carácter comercial para los inversores extranjeros que quieran utilizar el país receptor como plataforma exportadora a su país de origen. La apertura comercial y el tamaño del mercado se consideran unos de los indicadores más fiables del atractivo de un lugar para la inversión extranjera (Banga, 2003). Si se reducen los obstáculos arancelarios y se establecen planes de comercio preferencial entre dos países,

a través de un ALC por ejemplo, se puede alentar a los inversores de una parte que tengan proyectos orientados a la exportación a que inviertan en el territorio de la otra parte con el fin de reducir los costos de manufactura y beneficiarse de las reducciones de los derechos de aduana aplicados a las mercancías exportadas al país de origen.

Las normas de origen también pueden influir en los flujos de inversión extranjera entre países. En el marco de un ALC, por ejemplo, se puede alentar a los inversores de una parte a utilizar contenido local de la otra parte para producir mercancías estableciendo los criterios que definirán dónde se ha fabricado un producto y si debe beneficiarse de las disposiciones del acuerdo. Por ejemplo, las normas de origen del TLCAN han influido, según se informa, en las inversiones de empresas transnacionales de los Estados Unidos en nuevas instalaciones en México y el desplazamiento de la producción de Asia a México (UNCTAD 2004a, cap. 22). Además, un mayor acceso a los mercados de los países desarrollados puede alentar a los países en desarrollo a ofrecer mayor protección a los inversores procedentes de los primeros como moneda de cambio. Todo ello puede desembocar en la conclusión más frecuente de ALC o de otros tratados de cooperación económica que adopten un enfoque integrado del comercio y la inversión.

El TLCAN es un ejemplo de acceso preferencial a los mercados. El capítulo 3 de dicho acuerdo, dedicado al trato nacional y al acceso a los mercados para las mercancías, establece que las partes aceptan no aumentar los derechos aduaneros ya vigentes y eliminarlos progresivamente para las mercancías originarias de las partes.

"Capítulo III

Trato nacional y acceso de bienes al mercado

Artículo 302

Eliminación arancelaria

- 1. Salvo que se disponga otra cosa en este Tratado, ninguna de las Partes podrá incrementar ningún arancel aduanero existente, ni adoptar ningún arancel nuevo, sobre bienes originarios.*
- 2. Salvo que se disponga otra cosa en este Tratado, cada una de las Partes eliminará progresivamente sus aranceles aduaneros sobre bienes originarios, en concordancia con sus listas de desgravación incluidas en el anexo 302.2."*

C. Marco institucional de seguimiento de las medidas de promoción de la inversión

Un defecto importante de la mayoría de los AII en los que se aborda la promoción de la inversión es su falta de concreción. A menudo no ofrecen ningún detalle sobre las condiciones y modalidades de las actividades de promoción convenidas, ni incluyen ningún mecanismo de seguimiento que permita controlar hasta qué punto se han puesto en marcha las medidas de promoción y éstas son eficaces.

El escaso número de AII que abordan esta cuestión se centra en la creación de un marco institucional por las partes contratantes que permita vigilar el cumplimiento del acuerdo. Por ejemplo, algunos prevén la creación de un consejo o un comité. Entre las funciones de éstos figura presentar propuestas sobre la mejor forma de promover la inversión extranjera entre las partes.

Estos órganos también pueden estar encargados de vigilar las relaciones de inversión e identificar nuevas oportunidades de inversión. Los acuerdos marco de comercio e inversión concluidos por los Estados Unidos y terceros países contienen un mecanismo de este tipo. Como ejemplo cabe citar el Acuerdo marco entre los Estados Unidos y Liberia (2007), en el que las partes convienen en crear un Consejo del Comercio y la Inversión, y que este Consejo identifique oportunidades de inversión y procure eliminar los obstáculos a la inversión⁵. Siguiendo líneas similares, el Acuerdo de Asociación Económica entre el Japón y México (2004) establece la creación de un subcomité de promoción del comercio y la inversión que estará encargado de examinar la aplicación de las medidas de promoción de la inversión:

"Artículo 139

*Cooperación en materia de promoción del comercio
y la inversión*

1. Las Partes cooperarán en la promoción de actividades de comercio e inversión de empresas privadas de las Partes, reconociendo que los esfuerzos conjuntos de las Partes para facilitar el intercambio y colaboración entre empresas privadas actuarán como un catalizador para promover aún más el comercio y la inversión entre las Partes.

[...]

2. Para efectos de la implementación y operación efectiva de este artículo, de conformidad con el artículo 165, se establecerá un **Subcomité de Cooperación en Materia de Promoción del Comercio y la Inversión** (en lo sucesivo referido en este artículo como "el Subcomité").

3. **Las funciones del Subcomité serán:**

- a) **Revisar la implementación y operación de este artículo;**
- b) **Discutir cualesquiera temas con relación a este artículo;**
- c) **Reportar las conclusiones del Subcomité al Comité Conjunto;** y
- d) **Realizar otras funciones que puedan ser delegadas por el Comité Conjunto de conformidad con el artículo 165.**" (sin negritas en el original)

El TBI entre China y la República de Corea (1992) incluye una disposición relativa al establecimiento de un comité conjunto encargado de vigilar el cumplimiento del acuerdo de promover las inversiones entre los dos países. El comité se reúne alternativamente en las dos capitales para hacer las recomendaciones procedentes, en particular en lo que respecta a la recepción de inversiones extranjeras. El acuerdo establece lo siguiente:

"Artículo 14

1. *A fin de facilitar el cumplimiento del presente Acuerdo, las Partes Contratantes convienen en establecer un Comité Conjunto compuesto por representantes de las Partes Contratantes.*

2. *Entre las funciones del Comité Conjunto figurarán en particular:*

a) *Vigilar la aplicación del Acuerdo y los asuntos relacionados con la inversión entre los dos Estados;*

b) *Mantener consultas sobre el funcionamiento del presente Acuerdo y los asuntos relacionados con este funcionamiento en lo que respecta al desarrollo de sistemas jurídicos o de políticas de cada uno de los dos Estados, o de ambos, para la recepción de inversiones extranjeras;*

c) *Hacer las recomendaciones procedentes a los gobiernos de ambos Estados.*

3. *El Comité Conjunto se reunirá alternativamente en Seúl y Beijing a petición de cualquiera de ambas Partes Contratantes."*

En un tono similar, algunos AII establecen también que las partes se reunirán para resolver las controversias relacionadas con inversiones. El TBI entre China y Côte d'Ivoire (2002) puede servir de ejemplo:

"Artículo 13

Consultas

1. Los representantes de las Partes Contratantes se reunirán cuando proceda para:

- a) Examinar el cumplimiento de este Acuerdo;*
- b) Intercambiar información jurídica y oportunidades de inversión;*
- c) **Resolver las controversias relacionadas con inversiones;***
- d) Presentar propuestas de promoción de la inversión;*
- e) Estudiar otras cuestiones relacionadas con la inversión." (sin negritas en el original)*

D. Cooperación general y actividades conjuntas

Algunos AII establecen en términos muy generales que las partes contratantes adoptarán medidas conjuntas para promover el comercio y la inversión entre ellas. No se ofrecen más detalles sobre la forma que debe adoptar esa cooperación y qué actividades deben incluirse. Un ejemplo de este enfoque es el tratado que establece la Comunidad de África Oriental (1999):

"Artículo 129

*Cooperación entre las organizaciones empresariales
y las agrupaciones profesionales*

1. Los Estados Asociados se comprometen a cooperar en la promoción de medidas comunes encaminadas a lograr el fortalecimiento de los enlaces entre sus respectivas organizaciones empresariales, organizaciones de empleados y empleadores y agrupaciones profesionales. Con esa finalidad, los Estados Asociados convienen en:

- a) **Apoyar actividades conjuntas de promoción del comercio y de las inversiones entre los Estados Asociados; [...]" (sin negritas en el original)***

En el ALC entre China y el Pakistán (2006), las partes contratantes acuerdan mantener periódicamente consultas con el fin de presentar propuestas para promover la inversión. El Acuerdo Estratégico Transpacífico de Asociación Económica entre Brunei Darussalam, Chile, Nueva Zelandia y Singapur (2005) adopta un enfoque similar y establece una Comisión encargada de estudiar medidas para ampliar las inversiones entre las partes e identificar nuevas esferas de cooperación comercial e industrial.

En unos cuantos AII las partes acuerdan establecer programas de promoción de la IED, pero sus disposiciones pocas veces detallan en qué consisten los programas y cómo se ejecutarán. Por ejemplo el Tratado del COMESA (1993) establece lo siguiente:

"Artículo 159

Promoción y protección de las inversiones

1. A fin de alentar y facilitar los flujos de inversiones privadas en el Mercado Común, los Estados Miembros:

[...]

b) Aprobarán un programa de promoción de la inversión transfronteriza."

Algunos AII promueven la inversión extranjera organizando seminarios, conferencias, talleres, ferias y eventos similares. Esta promoción puede tener un carácter general o referirse a proyectos concretos de inversión. El ALC entre Panamá y Singapur (2006), por ejemplo, establece en el párrafo 3 de su artículo 16 que la promoción de la inversión incluirá "*organizar actividades de promoción a la inversión conjuntas, por ejemplo conferencias, seminarios, grupos de trabajo, reuniones, programas de educación a distancia y promoción conjunta de proyectos específicos de interés*".

E. Promoción de vínculos

Otra categoría de medidas de promoción de la inversión que contienen los AII es la formada por aquellas que alientan los flujos de inversión estableciendo marcos, procedimientos y programas para promover vínculos y estimular la creación de empresas conjuntas, en particular con pequeñas y medianas empresas (PYME). Los vínculos entre filiales de empresas extranjeras y empresas nacionales representan un canal importante de transferencia de activos, conocimientos prácticos y tecnología de las primeras

a las segundas (UNCTAD, 2001). Pueden contribuir a que las empresas nacionales mejoren y a que las filiales extranjeras se integren con mayor firmeza en las economías receptoras.

Algunos acuerdos piden también que se compartan los conocimientos especializados de dirección y gestión empresarial y alientan la publicación de documentos sobre las PYME. El ALC entre la AELC y el Líbano (2004), por ejemplo, establece en el apartado d) de su artículo 26 que las actividades de promoción de la inversión entre las partes adoptarán la forma de "*desarrollar mecanismos para inversiones conjuntas, en particular con pequeñas y medianas empresas de las Partes*" (sin negritas en el original).

El ALC entre Túnez y Turquía (2004) avanza un paso más e identifica las medidas concretas que las partes habrán de adoptar para promover oportunidades empresariales y de inversión y empresas conjuntas entre PYME.

"Artículo 37

1. Con miras a seguir potenciando las actividades comerciales y económicas, las Partes darán prioridad al fomento de las oportunidades comerciales y de inversión, así como a la creación de empresas conjuntas entre las pequeñas y medianas empresas (PYME) de ambos países. En este contexto, las Partes:

a) Intercambiarán conocimientos técnicos sobre iniciativa empresarial, gestión, centros de investigación y gestión, y normas de calidad y de producción;

b) Facilitarán información sobre los mercados para crear oportunidades de inversión;

c) Distribuirán documentos publicados en relación con las PYME."
(sin negritas en el original)

El Acuerdo contiene también una medida unilateral de promoción de la inversión, que establece: "2. *Turquía respaldará los esfuerzos de Túnez encaminados a la creación de capacidad para las instituciones conexas del sector privado*" (sin negritas en el original).

El acuerdo antes citado entre la UE y la India (1993) hace referencia también a la promoción de empresas conjuntas locales. Otro ejemplo es el artículo 76 del Acuerdo de Asociación y Cooperación entre la UE y la

Federación de Rusia (1994), que establece que las partes desarrollarán y reforzarán las PYME y promoverán la cooperación entre PYME de la Comunidad y de Rusia. Las Partes acuerdan también fomentar el intercambio de información y conocimientos prácticos en esferas tales como los impuestos, las finanzas y otras condiciones necesarias para crear y ampliar PYME.

F. Transferencia de tecnología⁶

Numerosos AII incluyen disposiciones dedicadas a la transferencia de tecnología de los países desarrollados a los países en desarrollo. Por ejemplo, los acuerdos de cooperación económica y asociación concluidos por la UE con terceros países a menudo contienen disposiciones que facilitan el acceso a tecnología y su transferencia. Algunos de estos artículos se centran exclusivamente en los beneficios que puede obtener el socio menos desarrollado. Como ejemplo cabe citar el Acuerdo de cooperación concluido por la UE y Sri Lanka (1994):

"Artículo 4

Cooperación económica

*Las Partes Contratantes acuerdan que la cooperación económica incluirá [...]: a) mejorar el entorno económico de Sri Lanka **facilitando el acceso a los conocimientos prácticos de la Comunidad, su tecnología y su capital [...]**" (sin negritas en el original)*

Este mismo acuerdo contiene también una disposición general dedicada a la promoción de la transferencia de tecnología:

"Artículo 9

Ciencia y tecnología

*1. Las Partes Contratantes, atendiendo a su interés recíproco y a los objetivos de su estrategia de desarrollo en esta esfera, **promoverán la cooperación científica y tecnológica con el fin de: a) promover la transferencia de conocimientos prácticos y estimular la innovación.**" (sin negritas en el original)*

La mayoría de las disposiciones de los AII que hacen referencia a la transferencia de tecnología no ofrecen ningún detalle sobre las modalidades y los medios que pueden utilizarse para promover efectivamente la transferencia de tecnología. El motivo de que se utilicen unos términos tan generales

podría ser que los países prefieren evitar disposiciones más sustantivas que establezcan compromisos jurídicos potencialmente vinculantes de transferir tecnología. Un ejemplo de AII que contiene unas disposiciones algo más concretas es el Tratado sobre la Carta de la Energía (1994).

"Artículo 8

Transferencia de tecnología

1) Las Partes Contratantes convienen en promover el acceso a la tecnología energética, y su transferencia, en términos comerciales y no discriminatorios a fin de facilitar el comercio de materias y productos energéticos e inversiones y cumplir los objetivos de la Carta de conformidad con sus leyes y reglamentos, así como la protección de los derechos de propiedad intelectual.

2) Por consiguiente, en la medida necesaria para dar efecto al párrafo 1), las Partes Contratantes eliminarán los obstáculos actuales y no interpondrán nuevos obstáculos a la transferencia de tecnología en la esfera de las materias y productos energéticos y equipo y servicios conexos, sin perjuicio de las obligaciones relativas a la no proliferación y otras obligaciones internacionales."

Otro enfoque es vincular la transferencia de tecnología expresamente con inversiones y empresas conjuntas. Un ejemplo de ello es el ALC entre Túnez y Turquía (2004):

"Artículo 38

La cooperación comercial se centrará principalmente en:

[...]

i) El intercambio de información sobre las necesidades del mercado y la transferencia de tecnología y de conocimientos especializados a través de la inversión y de empresas conjuntas;"

G. Asistencia técnica y fomento de la capacidad⁷

Las medidas de promoción de la inversión pueden adoptar la forma de asistencia técnica a los países en desarrollo para ayudarles a mejorar su régimen regulador y aumentar su capacidad institucional para atraer inversión extranjera y beneficiarse de ella. En los AII se utilizan en ocasiones disposiciones relativas a la asistencia técnica y el fomento de la capacidad en favor

de las partes menos desarrolladas. Sin embargo, como sucede con la mayoría de las demás disposiciones de promoción de la inversión, su forma principal de presentación es la de cláusulas generales, con variaciones en su alcance y cobertura. Como ejemplo cabe citar el artículo 6.2 del Acuerdo marco económico concluido por la ASEAN y la India (2003), que establece que "[l]as Partes acuerdan **poner en marcha programas de fomento de la capacidad y de asistencia técnica**, en particular para los nuevos Estados Miembros de la ASEAN, con el fin de ajustar su estructura económica y ampliar su comercio y sus inversiones con la India" (sin negritas en el original).

El ALC concluido por la AELC y el Líbano (2004) adopta un enfoque ligeramente distinto, según el cual las partes acuerdan establecer directrices en el futuro para la prestación de asistencia técnica y cooperación entre sus respectivas autoridades. Sin embargo, no se establece ningún calendario para ello.

Además, la mayoría de los AII concluidos por la Unión Europea (UE) con terceros incluyen disposiciones referentes a programas de asistencia técnica y capacitación. Estas disposiciones también pueden referirse a la promoción de relaciones entre los centros de investigación y académicos de las partes. Como ejemplo cabe citar el Acuerdo de Cooperación de 1993 entre la UE y la India para promover las relaciones y el desarrollo:

"Artículo 4

Cooperación económica

[...]

2. Las Partes Contratantes convienen en que la cooperación económica se desarrollará en tres amplias esferas:

[...]

b) Facilitar los contactos entre agentes económicos y otras medidas destinadas a promover los intercambios comerciales y las inversiones;

[...]

3. En las amplias esferas antes descritas, los objetivos serán en particular los siguientes:

[...]

- *Alentar el flujo bilateral entre la Comunidad y la India de inversiones y de comercio,*

[...]

4. Las Partes Contratantes considerarán en particular los siguientes medios para lograr estos objetivos:

- *Intercambio de información e ideas,*
- *Preparación de estudios,*
- ***Prestación de asistencia técnica,***
- ***Programas de capacitación,***
- ***Establecimiento de vínculos entre centros de investigación y capacitación, organismos especializados y organizaciones empresariales,***
- *Promoción de inversiones y empresas conjuntas." (sin negritas en el original)*

El artículo dedicado a la promoción de la inversión en el Acuerdo de Cotonú (2000) establece expresamente que las partes "***apoyarán el refuerzo de la capacidad de agencias e instituciones nacionales de promoción de inversiones, encargadas de promover y facilitar la inversión extranjera***" (sin negritas en el original).

Las disposiciones relativas a la asistencia técnica también pueden orientarse hacia la creación de sociedades transnacionales en los países en desarrollo. Como raro ejemplo de este enfoque, que quizá sólo sea aplicable en un contexto regional, cabe citar el tratado que establece la Comunidad Económica Africana (1991/2001), en cuyo artículo 49 se menciona la necesidad de facilitar la creación de "sociedades transnacionales africanas" mediante la prestación de asistencia financiera y técnica a empresarios africanos.

Además, algunos AII piden que se fomente la capacidad y se preste apoyo institucional para reducir los riesgos comerciales de los inversores extranjeros. Un ejemplo es el Acuerdo de Asociación entre los Estados ACP y la UE (2000):

*"Artículo 77**[...]*

3. *La cooperación también prestará apoyo para desarrollo de las capacidades, apoyo institucional y participación en la financiación básica de iniciativas nacionales o regionales **para reducir los riesgos comerciales de los inversores** (fondos de garantía, organismos de reglamentación, mecanismos de arbitraje y sistemas judiciales destinados a aumentar la protección de las inversiones mejorando los sistemas de crédito a la exportación, etc.) [...]"* (sin negritas en el original)

H. Incentivos del país receptor

Entre la amplia gama de medidas que pueden adoptar los países receptores para promover la entrada de inversiones extranjeras, los incentivos financieros y fiscales son los empleados con mayor frecuencia. Los países receptores prefieren a menudo utilizar instrumentos fiscales, como vacaciones fiscales, régimen fiscal de favor, amortizaciones aceleradas, devoluciones de derechos y exenciones. Ello se debe principalmente a la escasa capacidad financiera de muchos países en desarrollo receptores, que no pueden permitirse utilizar subvenciones directas para favorecer las entradas de inversiones. Como mucho, lo que pueden permitirse es reducir la carga fiscal *ex post* (UNCTAD 2004a, cap. 15).

Algunos AII limitan la concesión de incentivos y otras ventajas a las primeras etapas de un proyecto de inversión en particular. Con ello se pretende alentar a los inversores que están iniciando sus operaciones. Como ejemplo de este enfoque cabe citar el Acuerdo sobre la promoción, protección y garantía de las inversiones entre los Estados miembros de la Conferencia Islámica (1981):

"Artículo 4

Las partes contratantes se esforzarán por ofrecer varios incentivos y facilidades para atraer capitales y promover su inversión en su territorio, como incentivos comerciales, aduaneros, financieros, fiscales y monetarios, especialmente durante los primeros años de la inversión [...]" (sin negritas en el original)

El TBI firmado por la República Checa y los Emiratos Árabes Unidos (1994) va un paso más adelante y reconoce a los inversores extranjeros el

derecho a estas facilidades, incentivos y otras formas de promoción, así como a los permisos que correspondan en virtud de la legislación del país receptor:

"Artículo 2

Promoción y protección de las inversiones

[...]

4)

- i) *Cada Estado Contratante se esforzará por adoptar las medidas necesarias, de conformidad con su legislación, para ofrecer las facilidades, incentivos y otras formas de promoción de la inversión que procedan [...]*
- ii) *Los inversores de cada Estado Contratante estarán facultados para solicitar a las autoridades competentes del Estado receptor las facilidades, incentivos y otras formas de promoción que correspondan, y el Estado receptor les facilitará toda la asistencia, permisos, aprobaciones, licencias y autorizaciones que determinen sus leyes y reglamentos en cada momento." (sin negritas en el original)*

Otro ejemplo es el TBI firmado por China y Kuwait (1985) que hace referencia explícita a los beneficios fiscales como uno de los incentivos que pueden utilizarse para promover los flujos de IED. El artículo 2 del protocolo establece lo siguiente:

"1. En lo que respecta al artículo 2: los inversores de cualquiera de los Estados Contratantes estarán facultados para solicitar a las autoridades competentes del Estado receptor las facilidades, incentivos y otras formas de promoción (con inclusión, entre otras cosas, de beneficios fiscales) que correspondan según los términos y condiciones que determinen las leyes y reglamentos de dicho Estado receptor en cada momento o los Estados Contratantes, por acuerdo entre ellos, según proceda." (sin negritas en el original)

Como acaba de mostrarse, la mayoría de las disposiciones de los AII sobre incentivos y otras facilidades están redactadas en términos generales, muchas veces sin aclararse lo bastante las condiciones impuestas para acogerse a esas medidas, y en qué grado. Cuando un acuerdo entra en la fase de ejecución, pueden surgir dificultades (véase la sección IV).

La concesión de incentivos a la inversión por el país receptor puede condicionarse al cumplimiento de algunos resultados. Se trata de requisitos impuestos a los inversores, que les obligan a lograr determinados objetivos a través de sus operaciones en los países receptores (UNCTAD 2003). La mayoría de los países ofrecen incentivos de algún tipo para atraer inversión extranjera y además imponen a los inversores extranjeros algunas condiciones con las que se pretende potenciar el efecto positivo de la inversión extranjera en el cumplimiento de los objetivos nacionales de desarrollo. El Acuerdo sobre Medidas en materia de Inversiones relacionadas con el Comercio (MIC) de la OMC prohíbe que se impongan algunos tipos de prescripciones de resultados en el comercio de mercancías a través de medidas relacionadas con la inversión. Otros AII prohíben, condicionan o desaconsejan el establecimiento de prescripciones de resultados en la esfera de los servicios, a pesar de que el Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS) de la OMC (párrafo 2 del artículo XIX) establece que "*[h]abrá la flexibilidad apropiada para que los distintos países en desarrollo Miembros abran menos sectores, liberalicen menos tipos de transacciones, aumenten progresivamente el acceso a sus mercados a tenor de su situación en materia de desarrollo y, cuando otorguen acceso a sus mercados a los proveedores extranjeros de servicios, fijen a ese acceso condiciones encaminadas al logro de los objetivos a que se refiere el artículo IV [Participación creciente de los países en desarrollo]*" (sin negritas en el original).

Si algunas prescripciones de resultados estuvieran absolutamente prohibidas, resultarían severamente afectados los programas de promoción de inversiones de muchos países receptores que consideran que imponer condiciones a la concesión de incentivos es un requisito fundamental. Por consiguiente, numerosos AII, por ejemplo algunos TBI de los Estados Unidos así como algunos ALC recientes, permiten expresamente que las partes contratantes impongan determinadas prescripciones de resultados al inversor extranjero como condición para obtener algunos beneficios e incentivos. El ALC entre el Japón y Singapur (2002) sirve de ejemplo de este enfoque:

"Artículo 75

Prohibición de prescripciones en materia de resultados

1. Ninguna Parte podrá imponer ni hacer cumplir en su territorio cualquiera de los siguientes requisitos en relación con el establecimiento,

adquisición, expansión, administración, operación, utilización o posesión de inversiones de un inversor de la otra Parte en su territorio:

[...]

f) Transferir a una persona física o jurídica de la primera Parte tecnología, un proceso productivo u otro conocimiento de su propiedad, salvo cuando el requisito:

i) Se imponga o se haga cumplir por un tribunal judicial o administrativo o una autoridad de competencia para reparar una supuesta violación de las leyes en materia de competencia; [...]

g) Emplazar en el territorio de la primera Parte su sede para una región específica o para el mercado mundial;

h) Conseguir un determinado nivel o valor de investigación y desarrollo en el territorio de la primera Parte; o

i) Suministrar uno o más de los productos que produce o los servicios que presta a una región específica situada fuera del territorio de la primera Parte desde el territorio de la primera Parte, exclusivamente.

2. El párrafo 1 supra no impedirá que cada una de las Partes condicione la concesión de ventajas o la continuidad de éstas en relación con las inversiones de un inversor de la otra Parte en su territorio, al cumplimiento de cualquiera de las prescripciones establecidas en los apartados f) a i) del párrafo 1 supra." (sin negritas en el original)

I. Reducción de los obstáculos informales a la inversión

Cabe considerar obstáculos informales un variado conjunto de dificultades que pueden provocar los procedimientos administrativos y las políticas officiosas del país receptor, las rigideces estructurales del mercado y las instituciones políticas, culturales y sociales que rechazan la inversión extranjera⁸. Estos obstáculos pueden adoptar la forma de reglamentos excesivos o superpuestos y otras prácticas que pueden dificultar o incluso impedir el establecimiento y funcionamiento de una inversión. Como ejemplo de obstáculos informales a la inversión cabe citar el "papeleo" excesivo, una administración incompetente o ineficaz, falta de transparencia, legislación incoherente o enmendada con frecuencia, o incluso falta de legislación,

ejecución inadecuada de las leyes y reglamentos vigentes, unas instituciones judiciales que no funcionen o no sean independientes, corrupción, falta de seguridad o una falta de respeto general al imperio de la ley.

Los obstáculos informales con frecuencia son más difíciles de eliminar que los formales, porque pueden ser el reflejo de unas tradiciones sociales y culturales muy arraigadas. También pueden tener origen en el sistema de políticas generales de un país o en el interés de poderosos grupos de presión en que se mantengan, o su eliminación puede resultar imposible dentro del sistema político vigente debido a motivos sociales y económicos. En algunos casos, los obstáculos informales a la inversión pueden servir también de obstáculos intencionados a la inversión extranjera.

La mayoría de los AII no abordan expresamente la cuestión de los obstáculos informales a la inversión. Sin embargo, en determinadas circunstancias pueden ser denunciados al amparo de las disposiciones de protección de la inversión que contienen estos tratados, como el principio de trato equitativo y justo, o el principio de no discriminación⁹. Además, algunos acuerdos mencionan en términos generales el deseo de las partes de reducir o eliminar los obstáculos administrativos y burocráticos en la medida de lo posible, y establecer unos procedimientos uniformes y simplificados para los inversores extranjeros y sus inversiones. Como ejemplo cabe citar el ALC concluido por la Asociación Europea de Libre Comercio (AELC) y el Líbano (2004):

"Artículo 26

Promoción de la inversión entre las Partes

Los Estados de la AELC y el Líbano procurarán promover un entorno atractivo y estable para la inversión recíproca. Esta promoción debe adoptar la forma, en particular, de

[...]

c) El desarrollo de procedimientos administrativos uniformes y simplificados

[...]" (sin negritas en el original)

Un ejemplo similar es el tratado de constitución del Mercado Común de África Oriental y Meridional (COMESA) en 1993:

"Artículo 159

1. Para promover y facilitar los flujos privados de inversión en el Mercado Común, los Estados Miembros:

[...]

d) **Suprimirán las restricciones administrativas, fiscales y legales a las inversiones dentro del Mercado Común;** y

e) **Acelerrarán la desregulación del proceso de inversión.**" (sin negritas en el original)

Los obstáculos informales a la inversión pueden representar una carga onerosa y un severo desincentivo para los inversores extranjeros. Combatir estos obstáculos en los AII representa una señal positiva de la voluntad de los países receptores de facilitar la tramitación de inversiones y la gestión de los negocios. Sin embargo, las disposiciones que abordan este problema en los AII no detallan, en su versión actual, qué medidas o directrices pueden utilizarse para lograr los objetivos previstos. Unas disposiciones más detalladas sobre la forma de reducir los obstáculos informales a la inversión en los AII podría reforzar considerablemente su dimensión de promoción de la inversión (véase la sección IV.B.2.3 *infra*).

J. Acceso a los mercados de capital

Mantener un mercado de capitales abierto y libre puede alentar y promover los flujos de inversión extranjera al reducir el costo del capital. Algunos AII reconocen la importancia del acceso a los mercados de capital para poder invertir. El Tratado de la Carta de la Energía (1994), por ejemplo, pide en su artículo 9 a cada parte que "[...] **se esfuerce por mejorar las condiciones de acceso a sus mercados de capital por empresas y ciudadanos de otras partes contratantes, a los efectos de [...] invertir en actividades económicas en el sector de la energía [...]**" (sin negritas en el original). Igualmente, el artículo dedicado a la promoción de la inversión en el Acuerdo de Asociación entre la UE y Jordania (2002) establece que las partes acuerdan ofrecer "**acceso al mercado de capitales para financiar inversiones productivas**" (sin negritas en el original).

K. Asistencia financiera del país de origen

Otras medidas de promoción de los flujos de salida de inversiones entre las partes en un AII pueden adoptar la forma de medidas de apoyo financiero

del país de origen al país receptor a fin de lograr el cumplimiento de los objetivos generales del tratado. Como ejemplo cabe citar el ALC firmado entre la AELC y Egipto (2007):

"Artículo 34

*1. Los Estados de la AELC declaran estar dispuestos a **prestar asistencia financiera** y técnica a Egipto, de conformidad con los objetivos de sus políticas nacionales, para:*

a) Facilitar el cumplimiento de los objetivos generales de este Acuerdo, en particular promover el comercio y las oportunidades de inversión que pueden derivar de este Acuerdo; y

b) Apoyar los esfuerzos del propio Egipto para lograr un desarrollo económico y social sostenible." (sin negritas en el original)

Sin embargo, el acuerdo no define el tipo de asistencia técnica a que se hace referencia y en qué condiciones y a quién se prestará dicha asistencia.

Otro enfoque es que el país de origen aborde el apoyo financiero, los incentivos fiscales y otras medidas generales en el contexto de los compromisos sobre transparencia. El Acuerdo de Asociación entre Egipto y la UE (2001) sirve de ejemplo:

"Artículo 46

*La cooperación tendrá por finalidad incrementar el flujo de capitales, conocimientos especializados y tecnología hacia Egipto entre otras cosas a través de la **oferta de información sobre los regímenes europeos de inversión** (como asistencia técnica, **apoyo financiero directo, incentivos fiscales y garantías de las inversiones**), en lo que respecta a las salidas de capital, y aumentar la posibilidad de Egipto de beneficiarse de ellas." (sin negritas en el original)*

Los países de origen también pueden ofrecer a sus inversores incentivos financieros para alentar las inversiones en el exterior. Sin embargo, en general esta cuestión se aborda en los programas nacionales y no en los AII. Por ejemplo, Alemania patrocina programas de asistencia financiera para IED en países en desarrollo mediante la adquisición de participaciones de capital en proyectos de IED a través de la Sociedad Alemana de financiación de inversiones en países en desarrollo, o de préstamos a inversores alemanes del Kreditanstalt für Wiederaufbau. También el Banco de Exportación e

Importación del Japón hace préstamos directos a empresas japonesas para IED o para proyectos en el extranjero (UNCTAD 2004a, cap. 22).

L. Garantía de las inversiones

Los AII pocas veces incluyen disposiciones de garantía de las inversiones, que normalmente se regula por las leyes nacionales del *país de origen*. Estas disposiciones de garantía promueven indirectamente la IED gracias a la protección que ofrecen a sus propios inversores.

A escala internacional, la cuestión se aborda en el marco de organismos especiales tales como el Organismo Multilateral de Garantía de las Inversiones (OMGI) (1998) y la Corporación Interárabe de Garantía de Inversiones (1971)¹⁰. La OMGI ofrece básicamente seguros a los inversores extranjeros frente a las restricciones de las transferencias, las expropiaciones, las guerras y disturbios civiles y el incumplimiento de los contratos por el Estado, mientras que la Corporación ofrece protección contra determinados riesgos no comerciales que pueden afectar a las inversiones interárabes¹¹.

El Acuerdo de Asociación entre los Estados ACP y la UE (2000) sirve de ejemplo de los pocos AII que incluyen disposiciones específicas de garantía de las inversiones¹²:

"Artículo 77

1. *Las garantías de inversión son una herramienta cada vez más importante para la financiación del desarrollo porque reducen los riesgos vinculados a los proyectos y fomentan los flujos de capital privado. Por lo tanto, la cooperación deberá garantizar una disponibilidad y una utilización crecientes del seguro de riesgos como mecanismo de reducción de riesgos con el fin de aumentar la confianza de los inversores en los Estados ACP.*

2. *La cooperación ofrecerá garantías y contribuirá con fondos de garantía a cubrir los riesgos vinculados admisibles. La cooperación aportará concretamente apoyo a:*

a) *Regímenes de reaseguro destinados a cubrir la inversión directa extranjera realizada por inversores seleccionables frente a incertidumbres jurídicas y los principales riesgos de expropiación, restricción de transferencia de divisas, guerra y desórdenes civiles y rescisión de contrato. Los inversores podrán asegurar sus proyectos contra cualquier combinación de estos cuatro tipos de riesgo;*

b) Programas de garantía destinados a cubrir riesgos por medio de garantías parciales para financiación de la deuda. Se ofrecerán garantías parciales tanto para riesgo como para crédito; y

c) Fondos de garantía nacionales y regionales, que impliquen en particular a instituciones financieras o inversores nacionales, para fomentar el desarrollo del sector financiero.

[...]

4. *La cooperación aportará este apoyo sobre la base del concepto de valor añadido y complementario por lo que se refiere a iniciativas privadas o públicas y, en la medida de lo posible, en asociación con otras organizaciones privadas y públicas. Los Estados ACP y la CE, en el marco del Comité ACP-CE para la financiación de la cooperación al desarrollo, emprenderán un estudio conjunto sobre la propuesta de crear una agencia de garantía ACP-CE encargada de establecer y administrar los programas de garantía de inversiones.*" (sin negritas en el original)

M. Cooperación entre organismos de promoción de la inversión

Las actividades conjuntas de promoción pueden adoptar la forma de una cooperación más estrecha entre los organismos de promoción de la inversión de las partes contratantes. Aunque la mayoría de los AII no mencionan estos organismos ni su papel en la promoción de la inversión extranjera, sin embargo algunos de ellos piden una colaboración más estrecha al respecto. Como ejemplo cabe citar el Acuerdo marco del área de inversión de la Asociación de Naciones del Asia Sudoriental (ASEAN). Este Acuerdo no sólo prevé el mantenimiento de consultas periódicas entre los organismos nacionales de promoción de la inversión sino que ofrece más detalles sobre lo que estos organismos pueden hacer juntos para promover la inversión extranjera. El Acuerdo establece lo siguiente en su anexo II referente el Programa de Promoción y Sensibilización:

"En lo que respecta al Programa de Promoción y Sensibilización, los Estados Miembros:

1. Organizarán actividades conjuntas de promoción de la inversión, por ejemplo, seminarios, talleres, visitas de inversores de países exportadores de capital para familiarizarse con el entorno, promoción conjunta de proyectos específicos con participación activa del sector privado;

2. Organizarán periódicamente consultas de los organismos de inversión de la ASEAN para abordar asuntos relacionados con la promoción de la inversión;

3. Organizarán programas de capacitación en asuntos relacionados con la inversión para funcionarios de los organismos de inversión de la ASEAN;

4. Intercambiarán listas de sectores/industrias promovidas en los que los Estados Miembros podrán promover inversiones de otros Estados Miembros e iniciar actividades de promoción; y

5. Examinarán posibles formas de apoyo que pueden prestar los organismos de inversión de los Estados Miembros a las actividades de promoción de otros Estados Miembros." (sin negritas en el original)

Otro ejemplo similar es el ALC concluido por la República de Corea y Singapur (2005). En él se estipula que la cooperación entre el organismo de promoción de la inversión de Corea (KOTRA) e "International Enterprise Singapore" (IE Singapore) incluirá medidas específicas de promoción de la inversión y que las Partes promoverán y facilitarán esa cooperación. Además, las partes acuerdan establecer centros de apoyo empresarial en sus territorios para buscar nuevas oportunidades de mercado y promover contactos empresariales entre los sectores privados de las partes. El artículo 1 del anexo 18A del acuerdo establece lo siguiente:

"Artículo 1

Promoción del comercio y la inversión

1. La cooperación entre el Organismo de Fomento del Comercio y la Inversión de Corea ("KOTRA") e International Enterprise Singapore ("IE Singapore") [...] incluirá lo siguiente:

a) Organización conjunta de misiones empresariales y actividades para industrias concretas, que se centrarán en sectores considerados de alto crecimiento por mutuo acuerdo, que incluirán, pero no se limitarán a ello, la tecnología de la información y las comunicaciones, la electrónica, el sector del automóvil, alimentos y bebidas y los sectores de logística;

b) Vincular electrónicamente las bases de datos en línea de las Partes que permiten buscar y compaginar empresas a fin de facilitar las

relaciones entre las que desean establecer vínculos comerciales con otras;

c) Facilitar a las empresas de Corea la búsqueda de nuevos mercados en la región a través de Singapur y la colaboración empresarial con empresas de Singapur creando un Centro de Apoyo Empresarial de Corea en Singapur, y Singapur creará un Centro Empresarial en Corea a condición de que haya suficiente demanda e interés por parte de empresas de Singapur; y

d) Utilizar todas las medidas razonables para alentar a las empresas de cada una de las Partes a participar en exposiciones organizadas por la otra Parte, en particular si estas exposiciones se refieren a sectores que la Parte promueve activamente en su país.

2. Cuando proceda, las Partes facilitarán esta cooperación entre KOTRA e IE Singapore.

3. Cuando proceda, las Partes facilitarán la cooperación entre la Corporación de Seguros para la Exportación de Corea ("KEIC") y la Corporación de Garantías y Créditos a la Exportación de Singapur ("ECICS") en otras esferas que incluyen, pero no se limitan a ello, las garantías de crédito a la exportación." (sin negritas en el original)

Una colaboración más estrecha entre los organismos de promoción de la inversión puede servir de plataforma para intercambiar experiencias sobre las prácticas óptimas de promoción de la inversión y puede incidir también en las oportunidades de inversión en el territorio de las partes. Estas actividades pueden poner en contacto a inversores de ambas partes y, por ejemplo, dar lugar a empresas conjuntas y alianzas estratégicas. Los enfoques que aprovechan los objetivos programáticos conjuntos, como el intercambio cooperativo de información, unas medidas combinadas de sensibilización de los grupos empresariales nacionales o la realización de seminarios y ferias dedicados a la inversión extranjera, pueden tener la ventaja de que se centran en actividades de promoción de los sectores empresariales que las partes contratantes consideran prioritarios y donde éstas creen que hay mayores oportunidades de que un esfuerzo común logre unos resultados tangibles.

Notas

¹ Una posible explicación de que sean más frecuentes las disposiciones de promoción de la inversión en los ALC podría ser que las partes que negocian un TBI tienen por principal objetivo proteger las inversiones mientras que las que negocian ALC adoptan un planteamiento más integrado que posiblemente abra más espacio para tener en cuenta las medidas de promoción. Además, los ALC contienen a menudo disposiciones referentes al establecimiento de inversiones extranjeras en el interior, cuestión que reviste especial importancia para promover las inversiones.

² Los ALC son los únicos que incluyen disposiciones relativas al acceso a los mercados. Por consiguiente, los ALC tienen un efecto indirecto de promoción de la inversión extranjera orientada a la importación u orientada a la exportación, debido a su propio carácter.

³ Debido a estas diferencias, el orden en que se presentan en esta sección las disposiciones individuales de promoción de la inversión no responde a la frecuencia con que se encuentran dichas disposiciones según la figura 1.

⁴ Para más información véase Ögütçü 2002.

⁵ Los Estados Unidos han concluido acuerdos marco con más de 30 países y organizaciones regionales de integración económica; todos ellos establecen un mecanismo institucional para vigilar y promover las relaciones comerciales y de inversión entre las partes. Para más información, véase http://www.ustr.gov/Trade_Agreements/TIFA/Section_Index.html.

⁶ También en este caso puede tratarse de una medida del país receptor o de una actividad de promoción conjunta.

⁷ Los ejemplos que se mencionan a continuación no se limitan siempre a medidas del país *de origen*.

⁸ Para más detalles véase Industry Canada (1994).

⁹ Para mayor información sobre la cuestión de los obstáculos informales a la inversión, véase Karl (2006).

¹⁰ Para más información véase: <http://www.opic.gov/>, y www.iaigc.org.

¹¹ La Corporación está autorizada a ofrecer seguros directos y reaseguros a IED interárabes y ofrece una compensación razonable por las pérdidas causadas por los riesgos cubiertos (UNCTAD 2004a, cap. 22).

¹² Los Estados Unidos han concluido también con terceros países un gran número de acuerdos que ofrecen incentivos a la inversión, con la finalidad de apoyar la inversión a través de seguros, reaseguros, deuda y participaciones de capital y garantías de las inversiones. Véase, por ejemplo, el acuerdo entre los gobiernos de los Estados Unidos y la India, en vigor desde el 16 de abril de 1998. El texto de este acuerdo se puede consultar en www.opic.gov/doingbusiness/ourwork/asia/documents/indiabilateral.pdf.

III. INTERACCIÓN CON OTRAS CUESTIONES Y CONCEPTOS

Las disposiciones de promoción de la inversión de los AII interactúan con otros conceptos analizados en otras publicaciones de la UNCTAD y sobre todo en la colección de publicaciones sobre temas relacionados con los acuerdos internacionales de inversión¹. En esta sección se examina brevemente la interacción entre estos distintos conceptos.

Cuadro 1. Interacción entre temas y conceptos

Conceptos en otros documentos	Disposiciones de promoción de la inversión
Admisión y establecimiento	++
Solución de controversias	+
Trato justo y equitativo	+
Medidas del país de origen	++
Medidas del país receptor	++
Incentivos	++
Medidas en materia de inversiones relacionadas con el comercio	+
Trato nacional	+
Trato de la nación más favorecida	+
Responsabilidad social	+
Contratos de Estado	++
Expropiación de bienes	+
Fiscalidad	++
Transferencia de tecnología	++
Transparencia	++

Fuente: UNCTAD.

Símbolos: + = interacción moderada

++ = interacción amplia

Admisión y establecimiento

Las medidas de promoción de la inversión normalmente se aplican en el momento de la admisión o del establecimiento de inversores extranjeros en el país receptor (UNCTAD 2004a, cap. 4). Por tanto, las obligaciones de admisión y establecimiento de inversiones extranjeras que imponen los AII a las partes contratantes podrían ampliarse para afectar también a las medidas de promoción de la inversión. Por ejemplo, si un país receptor concede ayuda financiera fiscal a los inversores extranjeros para su establecimiento, y el AII estipula que dicho establecimiento se rige por el principio de no

discriminación, los inversores extranjeros podrían reclamar para aquella ayuda el trato nacional y el trato de la nación más favorecida. Sin embargo, hay que subrayar que la mayoría de los AII sólo incorporan una cláusula, denominada de admisión, que somete la entrada de inversores extranjeros a las leyes nacionales del país receptor. En tal caso, los inversores extranjeros sólo podrán reclamar una promoción de la inversión si así lo establecen las leyes y reglamentos del país receptor.

Solución de controversias

Si los AII imponen a las partes contratantes la obligación vinculante de aprobar determinadas medidas de promoción de la inversión, en caso de controversia se podrá recurrir a los mecanismos de solución previstos en el tratado. La controversia puede plantearse entre dos Estados o entre un inversor y un Estado (UNCTAD 2004a, caps. 11 y 12). Por ejemplo, si los inversores extranjeros sostienen que el país receptor les ha negado algún incentivo a la inversión al que tienen derecho en virtud del AII, podrán invocar las normas de solución de controversias entre un inversor y el Estado. Si el conflicto se centra en si el Estado de origen ha cumplido su obligación de prestar asistencia técnica al país receptor, este último podrá considerar la posibilidad de reclamarla a través de los procedimientos de solución de controversias entre Estados.

Trato justo y equitativo, trato de la nación más favorecida, trato nacional

La mayoría de los AII incluyen disposiciones que imponen el trato justo y equitativo y la no discriminación (trato nacional y/o trato de la nación más favorecida) (UNCTAD 2004a, caps. 5 a 7). Por tanto, las disposiciones de promoción de la inversión del país receptor han de ser acordes con estas obligaciones. Las disposiciones de no discriminación y de trato justo y equitativo representan para los inversores extranjeros una garantía jurídica de que se aplicarán las medidas de promoción, por ejemplo el apoyo financiero o fiscal, pero también pueden reducir el margen de flexibilidad reguladora de un país receptor que quiera diseñar y poner en funcionamiento un programa nacional de promoción de la inversión (UNCTAD, 2006).

El principio de trato justo y equitativo puede llegar a constituir una limitación de las políticas de promoción de la inversión del país receptor. Hace poco se producía un considerable debate sobre el alcance y contenido de esta disposición de los AII (UNCTAD, 2005). Recientes laudos arbitrales

han tendido a interpretar esta cláusula de forma relativamente amplia, de forma que proteja las "expectativas razonables" de los inversores extranjeros (Schreuer, 2005). En ese sentido, por ejemplo, no cabe excluir que un cambio repentino del programa de promoción de la inversión de un país receptor que reduzca la ayuda ofrecida a los inversores extranjeros quebrante el principio de trato justo y equitativo.

En lo que respecta al principio de no discriminación, una pregunta fundamental es si los inversores extranjeros están "en circunstancias similares" en el país receptor para cumplir las condiciones que les permitirán acogerse a medidas de promoción de la inversión. Sólo en este caso es aplicable el principio de no discriminación. Los programas de promoción pueden reservarse, por ejemplo, a las inversiones de un tamaño determinado, en un sector particular o en una región específica. Así pues, los inversores extranjeros sólo podrán solicitar estas medidas de promoción si cumplen los mismos requisitos que sus competidores nacionales.

Algunos países receptores querrían reservar ciertas medidas de promoción de la inversión a los inversores de un determinado país extranjero. Tal puede ser el caso, por ejemplo, si la política de desarrollo del país receptor pretende intensificar los lazos económicos (y políticos) con otros países determinados. Estas políticas pueden violar el principio de trato de la nación más favorecida a no ser que las disposiciones específicas de los AII permitan la concesión de privilegios, por ejemplo, una cláusula de exención de las medidas de integración económica regional, es decir, una cláusula que favorezca la integración económica regional (UNCTAD, 2004b).

Medidas del país de origen

Las actividades de promoción de la inversión pueden formularse también como medidas que debe aplicar el país de origen. Algunos AII incluyen disposiciones que alientan a los países de origen a que adopten medidas activas de promoción de la inversión directa en los países receptores de empresas del país de origen, o se lo exigen. El valor de estas disposiciones estriba en que mejoran las condiciones de la inversión en la medida en que el costo de ésta puede disminuir gracias al apoyo financiero prestado, la inversión en asistencia técnica, los seguros de riesgos y otras medidas de apoyo de los países de origen (UNCTAD 2004a, caps. 15 y 22).

Medidas funcionales del país receptor

Las medidas funcionales que puede adoptar el país receptor son, entre otras, todas las que se refieren al funcionamiento de filiales extranjeras dentro de su jurisdicción. Normalmente adoptan la forma de restricciones o de requisitos de otro tipo (UNCTAD, 2004a, cap. 14). El cumplimiento de estos requisitos puede ser una condición para poder acogerse a las medidas de promoción de la inversión. Los AII abordan esta cuestión principalmente al referirse a las prescripciones de resultados. El objetivo de estas políticas es equilibrar la meta de atraer inversión extranjera con la imposición de algunas condiciones, de forma que los inversores extranjeros colaboren lo máximo posible con los objetivos nacionales de desarrollo.

Incentivos

Las medidas de promoción de la inversión adoptan sobre todo la forma de incentivos. Los incentivos son medidas adoptadas por el país receptor o de origen para incitar a los inversores a operar en determinados sectores o poner en marcha determinados proyectos que contribuirán probablemente más al desarrollo económico (en el caso de las medidas adoptadas por el país receptor) o a incrementar la productividad y la rentabilidad (desde el punto de vista del país de origen). En lo que respecta a las medidas adoptadas por el país receptor, los incentivos pueden adoptar la forma de beneficios económicos o ventajas de diverso tipo que se ofrecen a inversores concretos para incitarles a invertir en un sector, actividad o región concretos. En lo que respecta a las medidas adoptadas por el país de origen, los incentivos financieros y fiscales, por ejemplo, donaciones, préstamos, participaciones de capital, exenciones fiscales y garantías de la inversión, son medidas importantes que ayudan a los inversores nacionales a invertir en el extranjero (UNCTAD 2004a, cap. 15).

Sólo una minoría de AII abordan expresamente la cuestión de los incentivos. La mayoría de ellos sólo la abordan indirectamente, es decir, a través de las disposiciones sobre no discriminación, trato justo y equitativo y prescripciones de resultados.

Medidas en materia de inversiones relacionadas con el comercio

Las medidas en materia de inversiones relacionadas con el comercio del país receptor, por ejemplo, programas de financiación de las exportaciones o zonas de elaboración para la exportación, pueden constituir medidas de

promoción de la inversión para atraer IED orientada a la exportación (UNCTAD 2004a, cap. 25).

Además, algunas medidas de los países de origen pueden ser incluidas en esta categoría de medidas comerciales que tienen un impacto en la inversión extranjera. Los países de origen pueden utilizar estas medidas para promover la inversión extranjera en los países en desarrollo, por ejemplo, conceder preferencias especiales en el pago de los derechos de importación de productos procedentes de países en desarrollo, aumentando así el atractivo de estos países como emplazamiento para una inversión de capital extranjero relacionada con la exportación. A la inversa, las medidas de los países de origen pueden adoptar también la forma de reglamentos comerciales, como normas antidumping o definiciones de las normas de origen, que desalienten la inversión extranjera porque amenazan con penalizar las importaciones a fin de compensar las ventajas comparativas que ofrece producir en los emplazamientos donde está previsto hacer una inversión en un país en desarrollo receptor (UNCTAD 2004a, cap. 22).

Responsabilidad social

Se supone que las actividades de las empresas transnacionales se guían por principios de responsabilidad social y por consiguiente se espera que gestionen sus asuntos económicos de buena fe y respetando las normas que regulan la actividad económica, al mismo tiempo que los principios fundamentales de una conducta sociopolítica y ética adecuada. Sin embargo, imponer y exigir unos niveles altos de responsabilidad social puede casar mal con una política de promoción de la inversión, pues es posible que los países pretendan atraer inversión extranjera reduciendo el nivel de exigencia de esos principios. Por consiguiente, un número creciente de AII incluye disposiciones que desalientan o prohíben estrategias de promoción de la inversión de este tipo, en particular las que afectan a las normas ambientales y la legislación laboral básica.

Otra dimensión de la responsabilidad social en este contexto sería condicionar la posibilidad de acogerse a medidas de promoción de la inversión al cumplimiento por los inversores extranjeros de determinados objetivos sociopolíticos. Por ejemplo, el país receptor puede comprometerse a ofrecer incentivos específicos a la inversión siempre que el inversor extranjero cree un número mínimo de puestos de trabajo o se encargue de capacitar a su mano de obra (UNCTAD 2004a, cap. 18).

Contratos de Estado

El país receptor puede comprometerse a aplicar determinadas medidas de promoción de la inversión, como incentivos fiscales o financieros, según establezca mediante un contrato individual de inversión con el inversor extranjero. Si el país receptor no cumple sus compromisos, puede ser objeto de una reclamación por incumplimiento del contrato de inversión (UNCTAD 2004a, cap. 13). Esta ruptura del contrato podría equivaler igualmente a una violación del AII. Así sucedería si éste incluyera una de las denominadas "cláusulas generales", a través de la cual el país receptor promete respetar todos los compromisos que haya asumido con motivo de una inversión realizada por un inversor de la otra parte contratante.

Expropiación de bienes

La terminación o supresión de medidas de promoción de la inversión puede equivaler a una expropiación que facultaría al inversor extranjero a solicitar una compensación adecuada según el AII aplicable (UNCTAD 2004a, cap. 8). Tal sería el caso, por ejemplo, si el país receptor exige al inversor extranjero que devuelva una ayuda financiera o fiscal a la que este último tenía derecho, y como resultado la inversión tiene que ser liquidada. También puede estar en juego una expropiación si el país receptor ha prometido cierto tipo de medidas de promoción de la inversión al inversor extranjero mediante un contrato de inversión y a continuación no hace honor a sus compromisos.

Fiscalidad

Los incentivos fiscales son uno de los tipos más utilizados de medidas de promoción de la inversión. Su objetivo último es reducir el tipo fiscal efectivo aplicable a la inversión extranjera, incrementando así su tasa de beneficios. Los incentivos fiscales pueden ser otorgados por el país de origen o por el país receptor de la inversión extranjera. La aplicabilidad de los AII a las medidas de promoción fiscal de la inversión es relativamente limitada. La mayoría de los AII o bien establecen una exclusión completa de los asuntos fiscales de su ámbito o bien declaran que el principio de la nación más favorecida es inaplicable a las ventajas fiscales reguladas por tratados sobre doble tributación (TDT) entre las partes contratantes (UNCTAD 2004a, cap. 21). Estos TDT pueden ser un instrumento importante por sí mismos para promover las corrientes inversoras transfronterizas.

Transferencia de tecnología

La transferencia de tecnología interactúa con la promoción de la inversión (UNCTAD 2004a, cap. 23). Las partes contratantes en un AII pueden acordar o bien promover la transferencia de tecnología o bien prohibir que se imponga al inversor extranjero una prescripción de transferencia de tecnología. La mayoría de los acuerdos de asociación concluidos por la UE, por ejemplo, alientan la cooperación para la transferencia de tecnología entre la Unión y el tercero. Sin embargo, recientes ALC concluidos por el Japón y los Estados Unidos, por ejemplo, incluyen a menudo disposiciones que restringen la libertad de las partes contratantes de imponer una prescripción de transferencia de tecnología al amparo de una cláusula de prescripción de resultados².

Transparencia

Un elemento fundamental de un clima favorable a la inversión es la transparencia del marco regulador de la inversión extranjera (UNCTAD 2004a, cap. 10). Esta transparencia incluye el sistema de promoción de la inversión de las partes contratantes de los AII. Algunos AII incluyen disposiciones expresas de transparencia.

Notas

¹ La colección de publicaciones de la UNCTAD sobre temas relacionados con los acuerdos internacionales de inversión se puede consultar en línea en la siguiente dirección: www.unctad.org/ia.

² Véase el párrafo 8 del artículo 15 del ALC entre los Estados Unidos y Singapur (2003), como ejemplo de disposiciones de cooperación para la transferencia de tecnología; véase la sección II.F *supra*.

IV. OPCIONES PARA REFORZAR LA PROMOCIÓN DE LA INVERSIÓN EN LOS AII

En esta sección se explican algunas posibilidades de dar un papel más prominente a la promoción de la inversión, en los AII con el fin de avanzar en el cumplimiento de los objetivos de desarrollo de las partes contratantes. De costumbre, las disposiciones de promoción de la inversión se encuentran en los preámbulos de los AII, lo que refleja el hecho de que normalmente tienen un carácter muy general, y se limitan a confirmar los buenos propósitos de las partes contratantes de promover la inversión extranjera precisamente mediante la conclusión del AII. Sin embargo, a medida que aumenta el número de disposiciones de promoción de la inversión que tienen un contenido específico o incluso establecen obligaciones vinculantes para las partes contratantes, será más conveniente reservar a estas disposiciones un lugar específico en el cuerpo principal del acuerdo.

Los negociadores de AII que consideren la inclusión de disposiciones específicas de promoción de la inversión en el acuerdo se encontrarán ante dos cuestiones principales: primero, la cuestión del alcance, variedad y número de disposiciones de promoción de la inversión que querrían incluir en el AII; segundo, la necesidad de decidir sobre la intensidad del compromiso que vaya a asumirse, lo que incluye la cuestión de su aplicación final y de los mecanismos de seguimiento. Como antes se explicó, la mayoría de las disposiciones de promoción de la inversión que se encuentran actualmente en los AII tienen una formulación vaga, con lo que se corre el peligro de que se interpreten como simple palabrería política. Cuanto más formuladas estén las disposiciones en términos precisos y vinculantes y cuantas más relaciones directas tengan con procesos concretos de seguimiento, tanto más probable será que tengan efectos visibles. Por otro lado, este enfoque implica también que las partes contratantes tienen que renunciar en cierta medida a su capacidad discrecional para diseñar y ejecutar programas nacionales de promoción de la inversión.

A. Beneficios y costos de las disposiciones de promoción de la inversión en los AII

Como antes se indicó, incluir en los AII disposiciones de promoción de la inversión puede ofrecer varias ventajas, pero también puede implicar algunos costos. Por tanto, las partes contratantes tienen que realizar un análisis de costos y beneficios para establecer si sería útil, o no, incluir en los acuerdos disposiciones de promoción de la inversión.

1. Beneficios potenciales de las disposiciones de promoción de la inversión

Dar más realce a la promoción de la inversión en los AII podría tener varios efectos positivos. Como antes se indicó, las disposiciones de promoción de la inversión por lo general establecen que las partes contratantes asumen el compromiso de *hacer algo activamente* para alentar la inversión extranjera. Por consiguiente, es posible que su efecto se sienta de forma más inmediata que si se tratara de obligaciones pasivas de protección de la inversión, a través de las cuales las partes contratantes se comprometen básicamente "sólo" a no interferir en la inversión extranjera con determinados mecanismos proscritos. Las medidas de promoción de la inversión se orientarían al logro de resultados y por tanto serían también más visibles que las disposiciones de protección de la inversión. En este sentido, las disposiciones de promoción de la inversión podrían ser una respuesta adecuada a las quejas de que los AII no hacen lo bastante para atraer inversión extranjera¹.

Igualmente, las disposiciones de promoción de la inversión podrían tener un valor añadido distinto. Estas disposiciones se utilizan relativamente poco en los AII vigentes. Los países que incluyen disposiciones de este tipo en sus acuerdos de inversión podrían tener, por consiguiente, una ventaja comparativa en la competencia mundial por atraer inversión extranjera. Aunque la garantía de la protección de las inversiones se esté generalizando, los países pueden diferenciarse adoptando medidas adicionales de promoción activa de la inversión acordadas mediante tratados.

Además, en comparación con los miles de AII vigentes y el elevadísimo número de inversores extranjeros en todo el mundo, las infracciones de estos acuerdos son relativamente escasas. Esto significa que en la mayoría de los casos la protección otorgada a través de los AII no tiene una trascendencia *directa*, aunque tenga el efecto psicológico importante de que ofrece al inversor extranjero la seguridad de que está amparado y además el efecto de prevenir posibles infracciones del acuerdo por el país receptor. En cambio, la promoción de la inversión puede tener un efecto más visible, del que pueden beneficiarse directamente los inversores extranjeros.

Por ejemplo, las disposiciones de promoción de la inversión que prevén la creación de organismos que desempeñen esa función pueden dar paso a que se establezcan contactos directos entre el país receptor y los inversores extranjeros. Otro ejemplo sería la organización de reuniones de trabajo o ferias de oportunidades, con la participación de inversores extranjeros. Estos

eventos pueden ser la ocasión para que se establezcan vínculos entre inversores extranjeros y empresas locales.

Otra ventaja sería que las disposiciones de promoción de la inversión se pueden diseñar de forma tal que promuevan los tipos concretos de inversión extranjera que revisten especial interés para el país receptor. Mientras que la protección de las inversiones tiene un carácter general, las disposiciones de promoción de la inversión permiten una aplicación más focalizada. Por ejemplo, si las partes contratantes acuerdan ofrecer ayudas financieras o fiscales o intercambiar información sobre oportunidades de inversión, pueden también utilizar este instrumento para atraer los tipos de inversión que consideren más prometedores desde la perspectiva del desarrollo. Por eso, las disposiciones de promoción de la inversión, más que las de protección de ésta, se pueden utilizar teniendo en cuenta las políticas estratégicas de inversión de los países receptores a fin de encarrilar la inversión extranjera hacia determinados sectores, actividades o regiones en los que creen tener una ventaja comparativa y en los que anticipan un potencial prometedor para el futuro.

De todo lo anterior se deduce que las disposiciones de promoción de la inversión pueden tener un interés particular para los países con un perfil de riesgo relativamente bajo. Cuanto "más seguro" parezca el país receptor desde la perspectiva de los inversores, menos importancia tendrá la protección de la inversión que ofrezca un AII para decidir si se invierte en ese país, o no. Sin embargo, si el país receptor no es un lugar "seguro" para la inversión, las medidas de promoción de la inversión adquieren mayor importancia. Cuantos más países mejoren el clima inversor y vayan aumentando gradualmente el nivel de protección de la inversión, más probable será que aumente la importancia relativa de la promoción de la inversión frente a su protección.

Así pues, la necesidad de que se adopten medidas específicas de promoción de la inversión que no se reduzcan a la protección de ésta dependerá del atractivo general del país receptor para los inversores extranjeros. Este atractivo no viene determinado únicamente por el entorno jurídico, sino por otros muchos factores como el tamaño del mercado, la disponibilidad de mano de obra barata y/o capacitada, las infraestructuras y el clima general político y económico. Cuanto más favorables sean estos distintos factores para los inversores extranjeros, menos se necesitarán medidas adicionales de promoción de la inversión.

2. Costos potenciales de las disposiciones de promoción de la inversión

La idea de que los AII se concluyen sobre todo para proteger a los inversores extranjeros está generalizada y puede no ser fácil de cambiar. Es posible que las partes contratantes consideren que las disposiciones de promoción de la inversión les imponen nuevas cargas burocráticas y logísticas y por lo tanto prefieran seguir centrándose en la protección de la inversión, basándose en el supuesto de que una mayor protección del inversor basta para que los AII promuevan la IED.

La inclusión de medidas de promoción de la inversión en los AII puede suponer también compromisos financieros para las partes contratantes. Sin duda será así si el AII establece nuevas actividades de promoción. Sin embargo, la carga financiera puede diferir mucho, dependiendo de la actividad concreta de promoción de la inversión que se haya elegido. Los incentivos financieros o fiscales pueden ser especialmente onerosos. Otras medidas, como la organización de muestras para inversores, pueden ser mucho más baratas, aunque sigan representando un gravamen considerable, en especial para los países menos adelantados. Por otro lado, es posible que los países de origen estén dispuestos a asumir parte de los costos, por ejemplo, mediante la prestación de asistencia técnica.

En algunos casos, las nuevas actividades de promoción de la inversión que establezca un AII pueden ser una "ganancia inesperada" para los inversores extranjeros. El caso se plantea si estas actividades benefician a inversores que en cualquier caso hubieran hecho la inversión, con independencia de que recibieran un apoyo adicional, o no.

Otra cuestión que ha de tenerse en cuenta es la que plantean las dificultades potenciales de capacidad de los países en desarrollo. Es posible que estos países consideren difícil el cumplimiento de las disposiciones de promoción de la inversión convenidas, como mejorar la transparencia, crear un organismo de promoción de la inversión o copatrocinar actividades conjuntas de promoción. Para lograrlo puede ser necesario adoptar medidas institucionales y organizativas relativamente amplias. Las limitaciones de los países en desarrollo pueden manifestarse también en el ámbito de los recursos humanos. Por ejemplo, para informar sobre el marco regulador nacional a los inversores extranjeros interesados se necesita un profundo conocimiento de las leyes y políticas del país receptor.

También se necesita un grado considerable de capacidad técnica para diseñar una estrategia coherente de promoción de la inversión y establecer a continuación un marco institucional. Todo esto pone de manifiesto la

importancia que tiene seguir fomentando la capacidad en esta esfera. En caso contrario, se corre el peligro de que las disposiciones de promoción de la inversión sean un cascarón hueco, es decir, reflejen las buenas intenciones de las partes contratantes pero no aseguren su materialización.

Incluir disposiciones de promoción de la inversión en los AII puede también suscitar preocupación por la pérdida de capacidad discrecional para diseñar y aplicar planes nacionales de promoción de la inversión. Cuanto más se convierta la promoción de la inversión en los AII en una obligación vinculante y cuanto mayor sea el grado de especificidad de las actividades aprobadas, menos espacio retendrán las partes contratantes para actuar con independencia. Por otro lado, el valor añadido de las disposiciones de promoción de la inversión de los AII depende en gran medida de la voluntad de las partes contratantes de renunciar a un cierto grado de autonomía para poner en marcha programas propios de promoción. Encontrar el equilibrio debido entre estos dos objetivos contrapuestos puede ser un reto importante (véase la sección IV.B.2.3 *infra*).

Otra cuestión a considerar en este contexto es que las partes contratantes pueden sentirse poco propicias a asumir compromisos que supongan la adopción de medidas positivas, contrapuestas a las obligaciones pasivas que se imponen en la esfera de la protección de la inversión. Esta resistencia podría ser más pronunciada si el AII estableciera nuevas actividades de promoción de la inversión y no se limitara a confirmar las medidas ya vigentes.

Además, se plantea la posibilidad de que las partes contratantes en un AII no estén igualmente interesadas en incorporar al acuerdo disposiciones de promoción de la inversión. En lo que respecta a la *protección* de la inversión, ésta es fundamental tanto para el país de origen del inversor como para el país receptor, ya que aporta seguridad jurídica (lo que es importante desde la perspectiva del país de origen), y tiene un efecto indirecto de promoción de la inversión (en el que está especialmente interesado el país receptor). También es importante que la protección jurídica internacional que ambas partes pretenden lograr *exige* que haya acuerdo entre ellas. En cambio, cuando se trata de la *promoción* de la inversión, el país de origen y el país receptor pueden tener opiniones divergentes sobre la necesidad y conveniencia de incluir disposiciones de este tipo en el AII. El país receptor puede ser claramente favorable a su inclusión en el acuerdo, mientras que el país de origen podría considerarse ya satisfecho con las disposiciones de protección del AII. Además, para que la promoción de la inversión sea eficaz no es necesario que las partes contratantes concluyan un AII.

Por último, también pueden pesar las cuestiones relacionadas con las competencias administrativas internas y otros aspectos formales. Por ejemplo, las actividades de promoción en la esfera de la asistencia técnica y el fomento de la capacidad pueden ser competencia de ministerios especializados y organismos públicos del país desarrollado con el que se establece el tratado. Es posible que estos departamentos administrativos no deseen que se aborden en un AII cuestiones que pertenecen a su ámbito de competencia. Por su parte, los ministerios encargados de la protección de la inversión podrían dudar en permitir que se conviertan en objeto de negociación temas que no pertenecen a su ámbito de responsabilidad básica. La experiencia demuestra que resulta frecuentemente difícil modificar estas arraigadas prácticas administrativas.

B. Opciones de política

El objetivo fundamental de las distintas opciones que a continuación se presentan es no dar por supuesto que los países de origen y los países receptores retienen un control unilateral pleno del diseño, la formulación y la ejecución de actividades de promoción de la inversión, sea porque los AII no incluyen ninguna disposición al respecto o porque se limitan a unas exposiciones exhortatorias que no van más allá de un compromiso político general de promover la inversión extranjera. En realidad, el objetivo sería llegar a soluciones acordadas que permitan a las partes contratantes asumir compromisos recíprocos más concretos en interés del desarrollo económico.

A continuación se distinguen tres amplias categorías de opciones para las disposiciones de promoción de la inversión de los AII. Las diferencias pueden basarse en el país que adopta la medida de promoción, el carácter de esta medida, la naturaleza jurídica del compromiso y las posibles actividades de seguimiento.

1. País que realiza la actividad de promoción de la inversión

Las partes contratantes tienen ante sí tres posibilidades diferentes a este respecto. Pueden convenir que las medidas de promoción de la inversión las adopte el país de origen del inversor, o que las realice el país receptor o que sean fruto de un esfuerzo de cooperación.

- ***Actividades de promoción del país receptor***

Prácticamente todos los AII existentes que abordan expresamente la promoción de la inversión se centran en las medidas del país receptor. Se refleja así el hecho de que este país es el principal beneficiario de la inversión extranjera. Como antes se indicó, las partes contratantes pueden considerar la

inclusión en un AII de una gran variedad de medidas de promoción que puede adoptar el país receptor.

Una dificultad que puede plantearse a este respecto es la que deriva de la situación asimétrica en que se encuentran los países receptores si pertenecen al mundo desarrollado o al mundo en desarrollo. La necesidad de mejorar las condiciones generales de las inversiones, por ejemplo que haya más transparencia o un mayor acceso al mercado de capitales, muchas veces será mayor en los países en desarrollo que en los países desarrollados. Por consiguiente, estos últimos quizá no vean ningún motivo para asumir compromisos a este respecto.

Para abordar esta situación existen básicamente dos posibilidades. La primera es que el AII se redacte de forma tal que sólo establezca compromisos de promoción de la inversión por parte del país receptor si éste es un país en desarrollo. Aunque este tipo de compromiso individual no sea habitual en los AII, no existe ningún obstáculo jurídico para adoptar este planteamiento. Como alternativa, las disposiciones de promoción de la inversión pueden consistir en cláusulas redactadas en términos relativamente vagos, que dejen sin definir el grado en que las partes contratantes están vinculadas por ellas. Por ejemplo, el AII puede establecer que las partes contratantes acuerdan adoptar medidas para mejorar la transparencia en la medida en que lo consideren adecuado.

Como muestra el ejemplo anterior, varios AII remiten a las actividades de promoción de la inversión del país de origen de los inversores extranjeros. De nuevo, las posibles medidas que los países de origen pueden adoptar para promover activamente la inversión en el extranjero son varias (véase la sección I.A *supra*).

Las disposiciones de promoción de la inversión que hacen referencia a la asistencia técnica y el fomento de la capacidad se pueden diseñar de forma tal que aumente la capacidad de los países en desarrollo receptores de cumplir los compromisos de promoción de la inversión. Por ejemplo, un país en desarrollo puede asumir el compromiso de mejorar la transparencia, o crear un organismo de promoción de la inversión, haciéndolo depender de la obtención previa de asistencia técnica para hacer efectivos estos planes. Los países desarrollados en general tienen interés por su parte en ofrecer este tipo de asistencia técnica para asegurarse de que los países en desarrollo pueden cumplir y respetar sus compromisos internacionales.

Además, las medidas de promoción de la inversión adoptadas por el país de origen pueden considerarse un "*quid-pro-quo*" de la protección otorgada a

las inversiones por los países receptores. Ha habido quejas de que los AII norte-sur establecen de hecho obligaciones unilaterales para los países en desarrollo que participan en ellos, ya que la gran mayoría de las inversiones corren a cargo de inversores de países desarrollados. Por tanto, puede facilitar el logro de un compromiso más equilibrado que las obligaciones del país receptor de proteger las inversiones tengan el contrapeso de unos compromisos de promoción de la inversión por parte del país de origen.

Por otro lado, también habrán de tenerse en cuenta algunas consideraciones políticas propias de los países exportadores de capital. A la vista de las tasas relativamente elevadas de desempleo de algunos países desarrollados, se ha manifestado la preocupación de que las salidas de inversión extranjera contribuyan a "exportar puestos de trabajo". Esta idea puede estar tan arraigada en algunos países individuales que excluya la posibilidad de incluir en los AII medidas de promoción de la inversión adoptadas por los países de origen de los inversores extranjeros².

- ***Esfuerzos de cooperación***

Como antes se ha indicado, hay varias posibilidades de acordar actividades conjuntas de promoción de la inversión e incluirlas en los AII³.

Otra opción nueva sería condicionar la adopción de medidas de promoción de la inversión por el país de origen al cumplimiento del requisito de que esas inversiones respeten las leyes y reglamentos del país receptor. Algunos AII, como el TBI entre Australia e Indonesia (1993), establecen ya en términos generales que la inversión ha de hacerse "*de conformidad con las leyes, reglamentos y políticas de inversión que en cada momento sean aplicables*" (UNCTAD 1998). Este requisito general se puede hacer extensible a la promoción de la inversión. De tal modo, las partes contratantes garantizarán que sólo las inversiones extranjeras aconsejables para el desarrollo *según estipulen las leyes y los reglamentos del país receptor* se beneficiarán de las medidas de promoción de la inversión que adopte el país de origen. Por tanto, los inversores extranjeros que soliciten a su país de origen una promoción de una inversión tendrán que demostrar que dicha inversión es acorde con los objetivos de desarrollo del país receptor para poder recibir una ayuda financiera o de otro tipo.

Igualmente, los programas de incentivos del país de origen pueden vincular ese tipo de asistencia al cumplimiento de unas normas de actuación dependientes de los efectos de desarrollo previstos en los países receptores. Por ejemplo, cabe establecer que los proyectos que reciban un trato preferencial por los beneficios que se supone que aportan gracias a la

transferencia de tecnología actualicen esos planes o renuncien al trato preferencial. Las actividades conjuntas de seguimiento y vigilancia, por ejemplo a través de reuniones conjuntas, pueden asignar al país en desarrollo receptor un papel fundamental en la evaluación de los resultados obtenidos por el inversor extranjero en comparación con los objetivos de desarrollo previstos.

Otro enfoque podría ser condicionar el cumplimiento de los compromisos de promoción de la inversión de una parte contratante al cumplimiento de los compromisos por la otra parte. Por ejemplo, el compromiso de un país en desarrollo de aumentar la transparencia o crear un organismo de promoción de la inversión podría condicionarse a la previa prestación de asistencia técnica por el país de origen para poder cumplir los planes.

En resumen, los AII pueden intentar coordinar mejor las medidas de promoción de la inversión de los países de origen de los inversores extranjeros y las políticas de desarrollo de los países receptores. De este modo, el país de origen dejaría de decidir en exclusiva y de acuerdo con sus propios criterios si la inversión "merece" ser promovida, sino que se procedería a una evaluación conjunta.

2. Naturaleza de las medidas de promoción de la inversión

La naturaleza de las disposiciones de promoción de la inversión permite establecer dos grandes disyuntivas. Primero, permite distinguir las actividades de promoción ya existentes de las medidas nuevas. Segundo, los planes de promoción de la inversión pueden abarcar el marco general de las políticas de inversión extranjera o referirse a medidas específicas de promoción para empresas individuales.

En lo que respecta a la primera alternativa, los beneficios de las disposiciones de promoción de la inversión pueden ser particularmente importantes si las partes contratantes acuerdan incluir en el AII algunas medidas de promoción *nuevas*, hasta el momento inexistentes. Por ejemplo, si los inversores extranjeros se quejan de la falta de claridad del marco jurídico del país receptor, la inclusión de una disposición relativa a la transparencia en el AII puede ayudar a mejorar la situación. Igualmente, incluir en un AII el acuerdo de crear organismos de promoción de la inversión puede representar una contribución auténtica a que mejore el clima inversor. Por otro lado, también puede resultar más difícil llegar a un acuerdo sobre el lanzamiento de nuevas actividades de promoción de la inversión que limitarse a confirmar las medidas ya vigentes.

Eso no significa, sin embargo, que sean inútiles las disposiciones de promoción de la inversión que se limitan a confirmar medidas adoptadas ya por las partes contratantes. Como ya se dijo, su inclusión en el AII dará más garantía jurídica a los inversores extranjeros de su disponibilidad y contribuirá a que el marco jurídico sea más previsible. Además, las partes contratantes pueden utilizar el AII como "escaparate" para hacer más transparentes y visibles sus planes de promoción de la inversión ya vigentes.

En lo que respecta a la segunda alternativa, entre unas medidas de promoción que afecten al marco general de políticas y unas medidas individuales de promoción de empresas, todo depende de la situación particular de las partes contratantes. Cuanto más deficiencias tenga el marco general de las políticas del país receptor, mayor necesidad habrá de que las medidas de promoción se centren en esta cuestión. Ello supone actividades de asistencia técnica del país de origen. A la inversa, puede ser correcto que el país receptor ofrezca, en el marco de sus políticas estratégicas de inversión, medidas individuales de promoción, como incentivos financieros o fiscales. Sin embargo, es posible que estos incentivos no basten para suplir las deficiencias del marco general de la inversión extranjera.

3. Naturaleza jurídica de las disposiciones de promoción de la inversión

Cualquiera de las opciones antes mencionadas puede ser incluida en un acuerdo bajo la forma de compromiso voluntario de las partes contratantes o de obligación jurídicamente vinculante. La amplitud del enfoque dependerá del número y la variedad de las medidas de promoción de la inversión previstas y la exigencia de las disposiciones podrá variar en función de su especificidad así como del carácter de los mecanismos conexos de seguimiento y vigilancia. Existen varias posibilidades.

En un extremo de la gama se encontrarían las "cláusulas de máximo empeño", que establecen que las partes contratantes se esforzarán por adoptar medidas de promoción de la inversión. Una cláusula de este tipo se puede formular en términos generales o detallar medidas concretas de promoción, por ejemplo, estableciendo el compromiso de intercambiar información sobre oportunidades de inversión o de ofrecer asistencia técnica.

Otra opción más vinculante sería establecer una obligación ("*Las partes contratantes habrán de...*"), pero redactar las condiciones de forma tan abierta que las partes contratantes retengan un amplio margen de discreción. Por ejemplo, las partes contratantes se pueden comprometer a aumentar la transparencia. A pesar de su carácter jurídicamente vinculante, esta opción dejaría a las partes contratantes espacio suficiente para maniobrar y

establecer cómo quieren cumplir su compromiso. Igualmente, el AII puede establecer que las partes contratantes adopten las medidas de promoción de la inversión que consideren adecuadas. Como refuerzo se puede añadir a este enfoque un plazo para que se hagan efectivas las medidas de promoción.

Otro nuevo paso consistiría en establecer que las partes contratantes podrán reconocer a los inversores extranjeros el derecho a beneficiarse de ciertos tipos de medidas de promoción de la inversión, como incentivos fiscales o financieros. Con toda probabilidad, las partes contratantes se resistirán a reconocer a los inversores extranjeros un derecho absoluto, por lo que condicionarán la obtención de ventajas al cumplimiento de sus leyes internas. Por tanto, los inversores extranjeros podrán acogerse a estas medidas de promoción de la inversión amparándose en el AII siempre que cumplan los requisitos que establezcan las leyes y reglamentos de la parte contratante de que se trate. Así pues, cada parte contratante mantendría su soberanía sobre el diseño y aplicación de programas nacionales de promoción de la inversión pero no obstante ofrecería en el AII a los inversores extranjeros la garantía jurídica de que se respetarán las normas aplicables. Este derecho se puede reforzar si las partes contratantes acuerdan que los conflictos relacionados con la promoción de la inversión se sometan al mecanismo de solución de controversias del AII.

La forma más exigente de compromiso que pueden asumir las partes contratantes sería establecer un derecho absoluto a acogerse a las medidas de promoción de la inversión. En este caso, el AII detallaría cuáles serían los tipos de medidas de promoción a las que podría acogerse el inversor, y en qué condiciones. Estos derechos pueden referirse, por ejemplo, a la obtención de incentivos de los países de origen o de los países receptores, la difusión de información sobre las condiciones para la inversión en el país receptor o el establecimiento de plazos para que la administración del país receptor decida sobre las solicitudes relacionadas con la inversión. También pueden establecerse derechos exclusivamente entre las partes contratantes. Como ejemplo cabe mencionar la obligación del país de origen de prestar algún tipo de asistencia técnica o de apoyo financiero al país receptor, por ejemplo para la organización de ferias para inversores o para fomentar la capacidad.

Una cuestión fundamental para los negociadores es el grado de compromiso jurídico que las disposiciones de promoción de la inversión deben suponer y dónde establecer la frontera entre la posibilidad de acogerse a las medidas de promoción de la inversión, por un lado, y la reserva para las partes contratantes de un margen suficiente de discreción reguladora, por otro. Los negociadores tienen que lograr un compromiso entre redactar las

disposiciones de promoción de la inversión de forma tan vaga que su efecto de atracción de inversión extranjera sea insignificante y establecer unas disposiciones tan exigentes que las partes contratantes pierdan cualquier margen de flexibilidad para establecer sus propios programas nacionales de promoción de la inversión.

Retener un determinado margen de capacidad discrecional para promover la inversión es fundamental porque el entorno en que se diseñan y actúan estos planes cambia. La situación es totalmente distinta cuando se habla de la protección de la inversión, pues en este caso las partes contratantes asumen compromisos a largo plazo que se supone que mantienen su validez aunque las circunstancias cambien. Ofrecer garantías frente a la discriminación o a las expropiaciones es un contenido universal de los tratados que normalmente se incluye con independencia de la situación particular en que se encuentren las partes contratantes. En cambio, la promoción de la inversión depende mucho más de las necesidades específicas de los países concretos, su madurez económica y jurídica y sus propias estrategias de desarrollo. Estas últimas pueden cambiar si entra en funciones un nuevo gobierno con otras prioridades. Todo ello exige que se adopte un planteamiento cauteloso frente a la posibilidad de establecer compromisos vinculantes de promoción de la inversión.

La respuesta a la pregunta sobre si deben establecerse obligaciones vinculantes, o no, dependerá del tipo particular de actividad de promoción de que se trate. En algunas áreas, establecer compromisos vinculantes puede ser más "arriesgado" para las partes contratantes que en otras. Por ejemplo, no parece que pueda causar ningún daño que las partes contratantes acepten la obligación de dar transparencia al marco jurídico y administrativo de la inversión extranjera. Igualmente, los países de origen pueden considerar que la prestación de asistencia técnica es un compromiso a largo plazo y no dudar en confirmarlo en términos jurídicamente vinculantes. La situación opuesta puede plantearse cuando se trata de medidas de promoción de la inversión encuadradas en políticas de inversión estratégica, que pueden exigir su adaptación y modificación de vez en cuando.

En lo que respecta al otro extremo del espectro es preciso subrayar que los compromisos voluntarios de promoción de la inversión, aunque no tengan la fuerza de las obligaciones vinculantes, pueden no obstante surtir importantes efectos. Más importante que el carácter jurídico del compromiso puede ser que una disposición concreta de promoción de la inversión contribuya realmente a mejorar el clima inversor y fomentar más inversión extranjera. Si se cumple adecuadamente un compromiso voluntario en esa

dirección, sus efectos pueden ser tan reales como los de una obligación jurídicamente vinculante. Todo esto hace que los mecanismos de seguimiento y vigilancia del cumplimiento de los compromisos de promoción asumidos por las partes contratantes tengan particular importancia.

4. Actividades de seguimiento

Como antes se indicó, la falta de mecanismos adecuados de aplicación y seguimiento probablemente sean el defecto más importante de las actuales disposiciones de promoción de la inversión, por lo que es muy importante progresar en este sentido. Las partes contratantes pueden incluir en los AII un mecanismo de control que permita vigilar en qué medida se han realizado las actividades de promoción de la inversión convenidas y hasta qué punto han sido eficaces. Este mecanismo tiene especial importancia si un AII sólo incluye compromisos relativamente generales, sin fijar ningún calendario para su cumplimiento ni ofrecer más detalles sobre la forma de hacer honor al compromiso (por ejemplo, unas medidas de fomento de la transferencia de tecnología). En este caso, se corre un riesgo considerable de que las disposiciones de promoción de la inversión sólo sean palabrería política y no den origen a ninguna medida concreta de las partes contratantes.

Por consiguiente, los AII pueden prever el establecimiento de un marco institucional de acompañamiento de las medidas de promoción de la inversión que facilite su correcto funcionamiento. Un procedimiento de seguimiento que adopte la forma, por ejemplo, de reuniones anuales periódicas entre las partes contratantes, puede ser un medio útil para evaluar lo que se ha logrado y qué se necesita todavía hacer. También puede ser un instrumento que permita a los países en desarrollo solicitar asistencia a las partes contratantes desarrolladas para cumplir sus compromisos de promoción de la inversión.

El sistema de vigilancia puede abarcar toda la gama de actividades de promoción de la inversión. Puede incluir medidas de promoción centradas en la asistencia técnica y el fomento de la capacidad, así como mejorar el marco general de las políticas de inversión extranjera, o prestar apoyo a inversores individuales, por ejemplo, dándoles mayor acceso a capitales.

Otra posible función de un mecanismo de seguimiento podría ser conseguir que las actividades de promoción de la inversión acordadas sólo en términos generales por las partes contratantes en el AII reciban un tratamiento más concreto. Por tanto, el objetivo sería hacer más operativas las disposiciones de promoción de la inversión y sentar un precedente que permita medir el éxito de la aplicación de las medidas de promoción en el

futuro. Por ejemplo, si las partes contratantes acordaran inicialmente en el AII intercambiar información sobre oportunidades de inversión, una actividad de seguimiento podría ser que los gobiernos en cuestión definieran un calendario concreto para ese intercambio de información. Consideraciones semejantes podrían hacerse, por ejemplo, con respecto al compromiso general de prestar asistencia técnica.

Los procedimientos de seguimiento también se pueden utilizar para modificar algunas actividades de promoción de la inversión ya en curso o para suprimir las que se hayan mostrado ineficaces. Además, si los países receptores se sienten preocupados por la posibilidad de que los inversores extranjeros que se benefician de medidas de promoción de la inversión causen problemas sociales o perjudiquen el medio ambiente, o dificulten de otro modo el desarrollo económico, podrán plantear esta cuestión a los países de origen.

Notas

¹ Véase la nota 2 *supra*.

² Para más detalles véase UNCTAD 2004c, recuadro V.14, pág. 215.

³ Véase la sección I.A *supra*.

CONCLUSIÓN

Las disposiciones de promoción de la inversión han sido mucho menos discutidas y analizadas que las cláusulas de protección incluidas en los AII. A pesar de que estos acuerdos tienen el objetivo expreso de promover y alentar el establecimiento de inversores extranjeros, su contenido principal es ofrecerles protección jurídica. Por consiguiente, sólo una pequeña minoría de AII incluye disposiciones expresas de promoción de la inversión. Esta situación puede limitar gravemente el efecto previsto de promoción de la inversión de los AII, ya que estos tratados no ofrecen a los inversores extranjeros ninguna garantía del tipo de actividades y medidas de promoción de la inversión que pueden esperar si hacen una inversión en el país receptor.

Para muchos países en desarrollo, especialmente los menos adelantados, establecer unos niveles elevados de protección de la inversión en los AII quizá no baste por sí solo para atraer inversión extranjera en las cantidades y calidades que necesitan para lograr sus objetivos de desarrollo (UNCTAD 1998). Por tanto, es necesario analizar de qué forma se puede reforzar el componente de promoción de los AII.

Como se ha intentado mostrar en este documento, las posibilidades de dar mayor relieve a la promoción en el proceso internacional de regulación de la inversión son muchas, lo que incluye medidas del país receptor, medidas del país de origen y actividades conjuntas. Las partes contratantes disponen también de varias posibilidades para definir el carácter de la medida de promoción de la inversión que desean incluir en un AII, la naturaleza jurídica de las disposiciones de promoción de la inversión y los posibles procedimientos de seguimiento y vigilancia.

En particular, los organismos de promoción de la inversión pueden sensibilizar a las partes contratantes de la necesidad de incluir disposiciones de promoción de la inversión en los AII. Estos organismos pueden también participar en la identificación de los países con los que es aconsejable establecer AII habida cuenta de las estrategias nacionales de promoción de la inversión a medio y largo plazo. Igualmente, los organismos de promoción de la inversión pueden desear utilizar más activamente los AII como instrumento de promoción de la inversión.

Si se recurriera más a la inclusión de disposiciones de promoción de la inversión en los AII podría aumentar la posibilidad de que los países receptores reciban inversión extranjera, pero también disminuiría posiblemente la

capacidad discrecional de las partes contratantes para diseñar y ejecutar planes nacionales de promoción de la inversión. En qué medida se reducirá la flexibilidad dependerá del grado de concreción y exigencia jurídica con que se formulen los compromisos. Cuanto más específicas sean las medidas de promoción de la inversión que se hayan convenido en el AII, y cuanto mayor sea el compromiso jurídico, más fácil será que se logre efectivamente el resultado deseado de promoción de la inversión. Por consiguiente, se trata de mantener el equilibrio entre reforzar, por un lado, el carácter de promoción de la inversión de los AII y retener, por otro la soberanía sobre los sistemas nacionales de promoción de la inversión.

Reforzar el aspecto de promoción de la inversión de los AII puede contribuir también a que los tratados que se concluyan sean más equilibrados. La gran importancia que actualmente se atribuye a la protección de la inversión tiende a favorecer a las partes en los AII que exportan capital, porque los beneficios que obtienen de los derechos que les reconoce el tratado son mayores que los perjuicios que les causa el cumplimiento de las obligaciones adquiridas. Dar mayor prominencia a la promoción de la inversión puede ser un contrapeso, ya que cabe esperar que la promoción de la inversión será también una obligación del país de origen del inversor extranjero. Por tanto, atribuir en los AII la misma importancia a la promoción de la inversión que a su protección puede contribuir a que se establezca una relación más estable y armoniosa entre las partes contratantes.

REFERENCIAS

- Banga, Rashmi (2003). "Impact of government policies and investment agreements on FDI inflows", Indian Council for Research on International Economic Relations. Working Paper N° 116 (Nueva Delhi: Consejo de Investigación en relaciones económicas internacionales). Puede consultarse en: http://www.gdnet.org/pdf2/gdn_library/awards_medals/2003/r_m/market_state/banga_paper.pdf.
- Industry Canada (1994). *Formal and informal investment barriers in the G-7 countries*. Industry Canada Occasional Paper (Ottawa: Industry Canada). Puede consultarse en: <http://strategis.ic.gc.ca/epic/internet/ineas-aes.nsf/en/ra00029e.html>.
- Karl, Joachim (2006). "Political risks and informal obstacles for foreign investment," en Rudolf Dolzer, Matthias Herdegen y Bernhard Vogel (eds.), *Foreign investment: Its significance in relation to the fight against poverty, economic growth and legal culture* (Singapur: Konrad Adenauer Stiftung), págs. 147 a 175.
- Neumeyer, Eric y Laura Spess (2005). "Do bilateral investment treaties increase foreign direct investment to developing countries?", *World Development*, vol. 33, N° 10, págs. 1567 a 1585.
- Ögütçü, Mehmet (2002). *Good governance and best practices for investment policy and promotion* (París: Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos). Puede consultarse en: <http://www.oecd.org/dataoecd/44/19/2489833.pdf>.
- Schreuer, Christoph (2005), "Fair and equitable treatment in arbitral practice", *The Journal of World Investment & Trade*, vol. 6, N° 3, págs. 357 a 386.
- Tobin, Jennifer and Susan Rose-Ackerman (2006), *Bilateral investment treaties: Do they stimulate foreign direct investment?*, publicaciones electrónicas de la Escuela de Derecho de la Universidad de Yale (junio). Puede consultarse en: <http://www.upf.edu/dret/civil/clef/sra.pdf>.
- Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD) (1998). *Bilateral investment treaties in the mid-1990s* (Nueva York y Ginebra: Naciones Unidas), Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta E.98.II.D.8.

-
- _____ (2001). *World Investment Report 2001: promoting linkages* (Nueva York y Ginebra: Naciones Unidas), Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: E.01.II.D.12.
- _____ (2003). *Foreign direct investment and performance requirements: New Evidence from Selected Countries* (Nueva York y Ginebra: Naciones Unidas), Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: E.03.II.D.32.
- _____ (2004a). *International investment agreements: key issues*, vols. 1, 2 y 3 (Nueva York y Ginebra: Naciones Unidas), Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: E.05.II.D.6.
- _____ (2004b). *La excepción ORIE en el Ámbito de las Cláusulas de Tratado NMF*, Colección de publicaciones de la UNCTAD sobre temas relacionados con las políticas internacionales de inversión para el desarrollo (Nueva York y Ginebra: Naciones Unidas), Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.05.II.D.1
- _____ (2004c). *World Investment Report 2004: the shift towards services* (Nueva York y Ginebra: Naciones Unidas), Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: E.04.II.D.33.
- _____ (2005). *Controversias entre inversores y Estados basadas en tratados internacionales: examen general*. Colección de publicaciones de la UNCTAD sobre temas relacionados con las políticas internacionales de inversión para el desarrollo (Nueva York y Ginebra: Naciones Unidas), Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.06.II.D.1.
- _____ (2006). *Cómo preservar la flexibilidad en los AII: el uso de las reservas*. Colección de publicaciones de la UNCTAD sobre temas relacionados con las políticas internacionales de inversión para el desarrollo (Nueva York y Ginebra: Naciones Unidas), Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.06.II.D.14.
- (Pendiente de publicación). *The Role of international investment agreements in attracting foreign investment* (Nueva York y Ginebra: Naciones Unidas), Publicación de las Naciones Unidas (pendiente de publicación).

**SELECTED UNCTAD PUBLICATIONS ON
TRANSNATIONAL CORPORATIONS AND FOREIGN
DIRECT INVESTMENT**

(For more information, please visit www.unctad.org/en/pub)

A. SERIAL PUBLICATIONS

World Investment Reports

(For more information visit www.unctad.org/wir)

World Investment Report 2007. Transnational Corporations, Extractive Industries and Development. Sales No. E.07.II.D.9. \$75. http://www.unctad.org/en/docs/wir2007_en.pdf.

World Investment Report 2007. Transnational Corporations, Extractive Industries and Development. An Overview. 50 p. http://www.unctad.org/en/ocs/wir2007overview_en.pdf.

World Investment Report 2006. FDI from Developing and Transition Economies: Implications for Development. Sales No. E.06.II.D.11. \$75. http://www.unctad.org/en/docs/wir2006_en.pdf.

World Investment Report 2006. FDI from Developing and Transition Economies: Implications for Development. An Overview. 50 p. http://www.unctad.org/en/docs/wir2006overview_en.pdf.

World Investment Report 2005. Transnational Corporations and the Internationalization of R&D. Sales No. E.05.II.D.10. \$75. http://www.unctad.org/en/docs/wir2005_en.pdf.

World Investment Report 2005. Transnational Corporations and the Internationalization of R&D. An Overview. 50 p. http://www.unctad.org/en/docs/wir2005overview_en.pdf.

World Investment Report 2004. The Shift Towards Services. Sales No. E.04.II.D.36. \$75. http://www.unctad.org/en/docs/wir2004_en.pdf.

World Investment Report 2004. The Shift Towards Services. An Overview. 62 p. http://www.unctad.org/en/docs/wir2004overview_en.pdf.

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.

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.

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.

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

(For more information visit

http://r0.unctad.org/en/subsites/dite/fdistats_files/WID2.htm)

World Investment Directory 2004: Latin America and the Caribbean. Volume IX. 599 p. Sales No. E.03.II.D.12. \$25.

World Investment Directory 2003: Central and Eastern Europe. Vol. VIII. 397 p. Sales No. E.03.II.D.24. \$80.

Investment Policy Reviews

(For more information visit <http://www.unctad.org/pr>)

- Investment Policy Review – Rwanda.* 130 p. Sales No. E.06.II.D.15. \$25
- Investment Policy Review – Colombia* 73 p. Sales No. E06.II.D.4 \$25
- Investment Policy Review – Kenya.* 126 p. Sales No. E.05.II.D.21. \$25.
- Investment Policy Review – Benin.* 147 p. Sales No. F.04.II.D.43. \$25.
- Investment Policy Review – Sri Lanka.* 89 p. No. E.04.II.D.19 \$25
- Investment Policy Review – Algeria.* 110 p. Sales No. F04.II.D.30. \$25.
- Investment Policy Review – Nepal.* 89 p. Sales No. E.03.II.D.17. \$20.
- Investment Policy Review – Lesotho.* 105 p. Sales No. E.03.II.D.18. \$15/18.
- Investment Policy Review – Ghana.* 103 p. Sales No. E.02.II.D.20. \$20.
- Investment Policy Review – Tanzania.* 109 p. Sales No. E.02.II.D.6 \$20.
- Investment Policy Review – Botswana.* 107 p. Sales No. E.01.II.D.I. \$22.
- Investment Policy Review – Ecuador.* 136 p. Sales No. E.01.II.D.31. \$25.
- Investment and Innovation Policy Review – Ethiopia.* 130 p. UNCTAD/ITE/IPC/Misc.4.
- Investment Policy Review – Mauritius.* 92 p. Sales No. E.01.II.D.11. \$22.
- Investment Policy Review – Peru.* 109 p. Sales No. E.00.II.D.7. \$22.
- Investment Policy Review – Egypt.* 119 p. Sales No. E.99.II.D.20. \$19.
- Investment Policy Review – Uganda.* 71 p. Sales No. E.99.II.D.24. \$15.
- Investment Policy Review – Uzbekistan.* 65 p. UNCTAD/ITE/IIP/Misc. 13.

International Investment Instruments

(For more information visit <http://www.unctad.org/ia>)

- International Investment Instruments: A Compendium. Vol. XIV.* Sales No. E.05.II.D.8. 326 p. \$60.
- International Investment Instruments: A Compendium. Vol. XIII.* Sales No. E.05.II.D.7. 358 p. \$60.

International Investment Instruments: A Compendium. Vol. XII. Sales No. E.04.II.D.10. 364 p. \$60.

International Investment Instruments: A Compendium. Vol. XI. 345 p. Sales No. E.04.II.D.9. \$60. http://www.unctad.org/en/docs/dite4volxi_en.pdf.

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 (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.

UNCTAD Investment Guides

(For more information visit

<http://www.unctad.org/Templates/Page.asp?intItemID=2705&lang=14>)

An Investment Guide to Rwanda: Opportunities and Conditions. 79 p. UNCTAD/ITE/IIA/2006/3

An Investment Guide to Mali: Opportunities and Conditions. 68 p. UNCTAD/ITE/IIA/2006/2.

An Investment Guide to Kenya: Opportunities and Conditions. 92 p. UNCTAD/ITE/IIA/2005/2.

An Investment Guide to Tanzania: Opportunities and Conditions. 82 p. UNCTAD/ITE/IIA/2005/3.

An Investment Guide to the East African Community: Opportunities and Conditions. 109 p. UNCTAD/ITE/IIA/2005/4.

An Investment Guide to Mauritania: Opportunities and Conditions. 80 p.
UNCTAD/ITE/IIA/2004/4.

Guide de l'investissement au Mali: Opportunités et Conditions. 76 p.
UNCTAD/ITE/IIA/2004/1.

An Investment Guide to Cambodia: Opportunities and Conditions. 89 p.
UNCTAD/ITE/IIA/2003/6. http://www.unctad.org/en/docs/iteiia20036_en.pdf.

An Investment Guide to Nepal: Opportunities and Conditions. 97 p.
UNCTAD/ITE/IIA/2003/2. http://www.unctad.org/en/docs/iteiia20032_en.pdf.

An Investment Guide to Mozambique: Opportunities and Conditions. 109 p.
UNCTAD/ITE/IIA/4. <http://www.unctad.org/en/docs/poiteiad4.en.pdf>.

An Investment Guide to Uganda: Opportunities and Conditions. 89 p.
UNCTAD/ITE/IIA/2004/3.

An Investment Guide to Bangladesh: Opportunities and Conditions. 66 p.
UNCTAD/ITE/IIT/Misc.29. <http://www.unctad.org/en/docs/poiteiitm29.en.pdf>.

An Investment Guide to Ethiopia: Opportunities and Conditions. 90 p.
UNCTAD/ITE/IIA/2004/2.

International Investment Policies for Development

(For more information visit <http://www.unctad.org/ia>)

Preserving Flexibility in IIAs: The Use of Reservations. 104 p. Sales no.:
E.06.II.D.14. \$15.

International Investment Arrangements: Trends and Emerging Issues. 110 p.
Sales No. E.06.II.D.03. \$15.

Investor-State Disputes Arising from Investment Treaties: A Review. 106 p. Sales
No. E.06.II.D.1 \$15

South-South Cooperation in Investment Arrangements. 108 p. Sales No.
E.05.II.D.26 \$15.

International Investment Agreements in Services. 119 p. Sales No.
E.05.II.D.15. \$15.

The REIO Exception in MFN Treatment Clauses. 92 p. Sales No.
E.05.II.D.1. \$15.

Issues in International Investment Agreements

(For more information visit <http://www.unctad.org/ia>)

International Investment Agreements: Key Issues, Volumes I, II and III. Sales No.: E.05.II.D.6. \$65.

State Contracts. 84 p. Sales No. E.05.II.D.5. \$15.

Competition. 112 p. E.04.II.D.44. \$ 15.

Key Terms and Concepts in IIAs: a Glossary. 232 p. Sales No. E.04.II.D.31. \$15.

Incentives. 108 p. Sales No. E.04.II.D.6. \$15.

Transparency. 118 p. Sales No. E.04.II.D.7. \$15.

Dispute Settlement: State-State. 101 p. Sales No. E.03.II.D.6. \$15.

Dispute Settlement: Investor-State. 125 p. 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.

Flexibility for Development. 185 p. Sales No. E.00.II.D.6. \$15.

Employment. 69 p. Sales No. E.00.II.D.15. \$12.

Taxation. 111 p. Sales No. E.00.II.D.5. \$12.

Taking of Property. 83 p. Sales No. E.00.II.D.4. \$12.

National Treatment. 94 p. Sales No. E.99.II.D.16. \$12.

Admission and Establishment. 69 p. Sales No. E.99.II.D.10. \$12.

Trends in International Investment Agreements: An Overview. 133 p. Sales No. E.99.II.D.23. \$12.

Lessons from the MAI. 52 p. Sales No. E.99.II.D.26. \$10.

Fair and Equitable Treatment. 85 p. Sales No. E.99.II.D.15. \$12.

Transfer Pricing. 71 p. Sales No. E.99.II.D.8. \$12.

Scope and Definition. 93 p. Sales No. E.99.II.D.9. \$12.

Most-Favoured Nation Treatment. 57 p. Sales No. E.99.II.D.11. \$12.

Investment-Related Trade Measures. 57 p. Sales No. E.99.II.D.12. \$12.

Foreign Direct Investment and Development. 74 p. Sales No. E.98.II.D.15. \$12.

B. INVESTMENT ADVISORY SERVICES

Series A. No. 1. *Aftercare: A Core Function In Investment Promotion.* UNCTAD/ITE/IPC/2007/1 (October 2007).

Series A. No. 2. *Shaping the Investment Climate: The IPA as Policy Advocate* (forthcoming)

No. 18. *A Survey of Support by Investment Promotion Agencies to Linkages.* UNCTAD/ITE/IPC/2005/12. ISSN: 1819-5938

C. INDIVIDUAL STUDIES

Investor-State Dispute Settlement and Impact on Investment Rulemaking. 110 p. Sales No. E.07.II.D.10. \$30.

Bilateral Investment Treaties 1995-2006: Trends in Investment Rulemaking. 172 p. Sales No. E.06.II.D.16. \$30.

Investment Provisions in Economic Integration Agreements. 174 p. UNCTAD/ITE/IIT/2005/10.

Globalization of R&D and Developing Countries. 242 p. Sales No. E.06.II.D.2. \$35.

Prospects for Foreign Direct Investment and the Strategies of Transnational Corporations, 2005-2008. 74 p. Sales No. E.05.II.D.32. \$18.

World Economic Situation and Prospects 2005. 136 p. Sales No. E. 05.II.C.2. \$15. (Joint publication with the United Nations Department of Economic and Social Affairs.)

Foreign Direct Investment and Performance Requirements: New Evidence from Selected Countries. 318 p. Sales No. E.03.II.D.32. \$35.http://www.unctad.org/en/docs/iteiia20037_en.pdf

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.

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.

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.

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>.

Studies on FDI and Development

TNCs and the Removal of Textiles and Clothing Quotas. 78 p. Sales No. E.05.II.D.20.

Measuring Restrictions on FDI in Services and Transition Economies, 56 p. Sales No. 06.II.D.13.

D. JOURNALS

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.

Las publicaciones de las Naciones Unidas pueden obtenerse en las librerías o de los distribuidores en 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 Genève 10
Suiza
Teléfono: (41-22) 917-1234
Fax: (41-22) 917-0123
Correo electrónico: 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
New York, NY 10017
Estados Unidos
Teléfono: (1-212) 963-8302 ó (800) 253-9646
Fax: (1-212) 963-3489
Correo electrónico: 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 Genève 10, Suiza
Teléfono: (41-22) 907-5651
Fax: (41-22) 907-0498
Correo electrónico: <http://www.unctad.org>

QUESTIONNAIRE

Investment Promotion Provisions In International Investment Agreements

Sales No.

In order to improve the quality and relevance of the work of the UNCTAD Division on Investment, Technology and Enterprise Development, it would be useful to receive the views of readers on this publication. It would therefore be greatly appreciated if you could complete the following questionnaire and return it to:

Readership Survey
UNCTAD Division on Investment, Technology and Enterprise
Development
United Nations Office in Geneva
Palais des Nations, Room E-9123
CH-1211 Geneva 10, Switzerland
Fax: 41-22-917-0194

1. Name and address of respondent (optional):

2. Which of the following best describes your area of work?

Government	<input type="checkbox"/>	Public enterprise	<input type="checkbox"/>
Private enterprise	<input type="checkbox"/>	Academic or research Institution	<input type="checkbox"/>
International organisation	<input type="checkbox"/>	Media	<input type="checkbox"/>
Not-for-profit organisation	<input type="checkbox"/>	Other (specify) _____	

3. In which country do you work? _____

4. What is your assessment of the contents of this publication?

Excellent	<input type="checkbox"/>	Adequate	<input type="checkbox"/>
Good	<input type="checkbox"/>	Poor	<input type="checkbox"/>

-
5. How useful is this publication to your work?
- | | | | |
|-------------|--------------------------|-----------------|--------------------------|
| Very useful | <input type="checkbox"/> | Somewhat useful | <input type="checkbox"/> |
| Irrelevant | <input type="checkbox"/> | | |
6. Please indicate the three things you liked best about this publication:
- _____
- _____
- _____
7. Please indicate the three things you liked least about this publication:
- _____
- _____
- _____
8. If you have read other publications of the UNCTD Division on Investment, Enterprise Development and Technology, what is your overall assessment of them?
- | | | | |
|--------------------|--------------------------|--|--------------------------|
| Consistently good | <input type="checkbox"/> | Usually good, but with some exceptions | <input type="checkbox"/> |
| Generally mediocre | <input type="checkbox"/> | Poor | <input type="checkbox"/> |
9. On the average, how useful are those publications to you in your work?
- | | | | |
|-------------|--------------------------|-----------------|--------------------------|
| Very useful | <input type="checkbox"/> | Somewhat useful | <input type="checkbox"/> |
| Irrelevant | <input type="checkbox"/> | | |
10. Are you a regular recipient of Transnational Corporations (formerly The CTC Reporter), UNCTAD-DITE's tri-annual refereed journal?
- | | | | |
|-----|--------------------------|----|--------------------------|
| Yes | <input type="checkbox"/> | No | <input type="checkbox"/> |
|-----|--------------------------|----|--------------------------|
- If not, please check here if you would like to receive a sample copy sent to the name and address you have given above