

# La inversión extranjera de cara al futuro acuerdo de asociación entre la Unión Europea y Centroamérica<sup>1</sup>

Silvia Rubio Jovel

Los tratados comerciales, entre otras cosas, son un instrumento que facilita la apertura económica entre países. Esto se logra gracias a la existencia de negociaciones en las cuales ambas naciones toman disposiciones destinadas a la reducción de sus aranceles y de otras medidas de protección.

En la actualidad, el contenido de los tratados comerciales abarca temas adicionales al flujo de bienes y servicios e incluyen aspectos relacionados con la inversión, los derechos de propiedad intelectual, la migración de personas de negocios, entre otros.

En el caso concreto de la inversión, no sólo es importante para los flujos comerciales, sino también para el proceso de desarrollo de los países. La Inversión Extranjera Directa (en adelante IED), es vista de manera general como un elemento dinamizador del proceso de desarrollo. Este enfoque ha sido influido por la experiencia de los países asiáticos, en los que la IED ha tenido un papel crucial en el crecimiento de las exportaciones y en el desarrollo tecnológico<sup>2</sup>.

Entre las contribuciones de la IED al proceso de desarrollo, pueden destacarse: el financiamiento al desarrollo y la transferencia de tecnología. A través de la IED, el capital se moviliza desde los países desarrollados a los subdesarrollados, donde aquella se considera un bien escaso. La IED ofrece una fuente de capital menos volátil que otras como la inversión de cartera<sup>3</sup>. En referencia a la tecnología, la IED puede contribuir a la transmisión de habilidades administrativas, tecnologías de producción, mecanismos de comercialización internacional, diseño de productos, características de calidad y marcas registradas<sup>4</sup>.

Pese a estos elementos positivos que trae consigo la IED, se reconoce que pueden aparejar algunas dificultades para los países subdesarrollados en los cuales se localiza. En su afán de atraer IED, los países suelen conceder incentivos fiscales, con efectos negativos sobre los resultados presupuestarios. Por otro lado, si los insumos que utilizan son importados desde el exterior, no existen encadenamientos productivos, e incluso algunas empresas nacionales pueden ser desplazadas, con lo cual los países subdesarrollados corren el riesgo de convertirse en talleres de ensamble. Otro punto sensible es la competencia por recursos, como crédito entre las empresas nacionales y la IED. Además, la capacidad financiera y el dominio tecnológico de algunas empresas, las convierten en auténticos monopolios con efectos negativos para la competencia. Finalmente, puede que las transferencias de tecnología no se den debido a restricciones impuestas desde sus casas matrices<sup>5</sup>.

La proximidad de un Acuerdo de Asociación y Libre Comercio entre los países de Centroamérica y la Unión Europea, justifica la realización de un primer acercamiento a las oportunidades y amenazas que la inclusión de la inversión representa para los países subdesarrollados como los de Centroamérica.

## 1. La inversión en el marco de la OMC y de los Tratados Comerciales

El tema de la inversión es tratado por la OMC a través de cuatro vías: el Grupo Conjunto, el Acuerdo sobre las Medidas en Materias de Inversiones Relacionadas con el Comercio, el Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios y los

Derechos de Propiedad Intelectual. Este último punto será tratado en un capítulo especial.

El Grupo Conjunto de Trabajo sobre la Relación entre Comercio e Inversiones se establece en la Conferencia de Singapur y su función es examinar la relación entre el comercio y las inversiones. Hasta la fecha, la decisión de la OMC sobre este grupo es que continúe su labor formativa en temas definidos: consecuencias de la relación entre el comercio y las inversiones para el desarrollo y el crecimiento económico; relación económica entre comercio e inversiones y la realización de un inventario y análisis de los instrumentos y actividades internacionales existentes en lo que respecta al comercio y las inversiones<sup>6</sup>.

En el Acuerdo sobre las Medidas en Materias de Inversiones Relacionadas con el Comercio, negociado durante la Ronda de Uruguay, se reconoce que ciertas disposiciones pueden tener efectos restrictivos y distorsionadores sobre el comercio. Se estipula que ningún miembro aplicará ninguna medida que contradiga las disposiciones sobre trato nacional<sup>7</sup> o las restricciones cuantitativas<sup>8</sup>, contenidas en el artículo IX del GATT<sup>9</sup>.

En el Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS), se distinguen cuatro modos de suministro de servicios, siendo uno de ellos la presencia comercial<sup>10</sup>, que implica que un proveedor de servicios de un miembro establece una presencia en territorio de otro miembro, mediante la adquisición en propiedad o arrendamiento de locales (por ejemplo, filiales nacionales de compañías de seguros o cadenas hoteleras), con el fin de suministrar un servicio. También se incluye la presencia de personas físicas, es decir personas que se desplazan de un país a otro como modelos o consultores<sup>11</sup>.

Las obligaciones que se imponen a los países miembros en el campo de las inversiones en servicios se refieren a: Trato de Nación más Favorecida, compromisos en materia de

acceso a los mercados y trato nacional, transparencia, reglamentaciones, reconocimientos, pagos y transferencias internacionales y liberalización progresiva. Es relevante aclarar que el “AGCS no exige la desreglamentación de ningún servicio. Los compromisos de liberalización no afectan al derecho de los gobiernos de establecer niveles de calidad, seguridad o precio, o de promulgar reglamentaciones encaminadas al logro de cualquier otro objetivo de política que consideren oportuno”<sup>12</sup>.

*Las obligaciones que se imponen a los países miembros en el campo de las inversiones en servicios se refieren a: Trato de Nación más Favorecida, compromisos en materia de acceso a los mercados y trato nacional...*

Durante la Conferencia Ministerial de Singapur, realizada en el año de 1996, los países desarrollados trataron de introducir en la discusión los temas de inversión, compras gubernamentales, facilidades al comercio y políticas de competencia. Sin embargo, este intento no prosperó, ya que algunos países subdesarrollados argumentaron que las regulaciones sobre estos temas no sólo afectaban el flujo comercial entre regiones, sino el proceso de desarrollo al interior de los países.

La imposibilidad de incluir el tema de la inversión en las discusiones de la OMC, ha provocado que los países desarrollados avancen en su agenda a través de los tratados comerciales bilaterales o multilaterales. Así, el TLCAN, el TLCCA-RD y el TLCUE-M contienen un capítulo relacionado con la inversión.

Otro mecanismo para lograr la desregulación de la inversión es mediante la suscripción de Tratados Bilaterales de Inversión (TBI). Los dos elementos básicos de estos acuerdos son la protección de las inversiones y la existencia de un sistema de arbitraje supra nacional para la solución de conflictos.

Puede afirmarse que los TIB's y los Acuerdos Comerciales, proporcionan a los inversionistas mayores garantías que las establecidas en los acuerdos de la OMC. Ambos mecanismos son una forma en la que los países desarrollados han logrado prosperar en la desregulación de las inversiones.

## **2. La inversión en el Tratado de Libre Comercio Unión Europea y México**

El Título III del Tratado de Libre Comercio entre la Unión Europea y México está referido a la inversión extranjera perteneciente a cada una de las partes<sup>13</sup>. A continuación se describe el trato que el Acuerdo otorga a la inversión y cuáles han sido algunos efectos positivos y negativos que ha experimentado México en este tema.

El Título III del Tratado de Libre Comercio Unión Europea-México señala el trato que se le dará a la inversión en el Acuerdo. En este Título se define la IED de forma bastante amplia como “inversión directa, inversión inmobiliaria, y compra y venta de cualquier clase de valores”. Esta definición se retoma de los Códigos de Liberalización de la OCDE<sup>14</sup>.

El artículo 29 de dicho Título se refiere a pagos relacionados con la inversión. En el mismo, los países firmantes se comprometen a no introducir nuevas restricciones a los pagos relacionados con una inversión directa<sup>15</sup>. Además, se eliminarán las restricciones a los pagos relacionados con inversiones en el sector servicios que han sido liberalizadas en el Título II<sup>16</sup>. Se establecen excepciones en el caso de que existan dificultades en la Balanza de Pagos o en la Política Cambiaria y Monetaria. Ante estas situaciones, los países firmantes podrán ejecutar restricciones a los pagos relacionados con la inversión, pero deberán presentar un calendario de eliminación de las restricciones.

En el caso de la liquidación y transferencia al exterior de cualquier inversión directa realizada en México por residentes de la Comunidad o en la Comunidad por residentes de México, y cualquier ganancia proveniente de tal inversión, no serán afectadas por las restricciones a los pagos.

El artículo 33 del Tratado hace referencia al fomento de la inversión entre las partes. Las medidas de cooperación que se establecen son:

- Mecanismos de información, de identificación y divulgación de las legislaciones y de las oportunidades de inversión.

- Desarrollo de un entorno jurídico favorable a la inversión entre las partes, en caso necesario mediante la celebración entre México y los Estados Miembros de la Comunidad de acuerdos bilaterales de promoción y protección de la inversión y de acuerdos destinados a evitar la doble tributación.
- El desarrollo de procedimientos administrativos armonizados y simplificados.
- Desarrollo de mecanismos de inversión conjunta, en particular, con las pequeñas y medianas empresas de ambas Partes.

El segundo punto del artículo está referido a los Acuerdos Bilaterales de Promoción y Protección de la Inversión, que se relaciona con los artículos del 37 al 43, del apartado de Solución de Controversias. En los mismos se establece que los conflictos se resuelven a través de un panel arbitral, fuera del sistema legal del país en el cual se encuentra la IED.

El TLC UE-M incorpora elementos presentes en otros TLC (TLCAN y TLCCA-RD) y en Tratados Bilaterales de Inversión. Los mecanismos más controversiales están referidos al Trato Inversionista- Estado para la solución de controversias y la definición amplia que se da al concepto de expropiación.

Bajo la figura Inversionista-Estado, las empresas pueden llevar sus reclamos a tribunales especiales tales como CIADI. El CIADI surge en el seno del Banco Mundial como una instancia internacional, que permitiría la resolución de disputas en materia de inversiones entre las partes. En teoría su finalidad es que las diferencias puedan ser juzgadas de la manera más transparente. Sin embargo, el mecanismo presenta algunas debilidades.

Se cuestiona el secretismo de sus actos y la imposibilidad de actuación de instituciones que no sean signatarios, por ejemplo ONG's. Así, se debilita la transparencia en las actuaciones del Estado y se impide a los ciudadanos que ejerzan una labor de contraloría sobre lo que ocurre en sus naciones.

Cobra especial relevancia la definición de expropiación indirecta incluida en TBI's y TLC's. En el TLC UE-M, se establece que se puede recurrir a un procedimiento de solución de controversias, cuando "una Parte considere que una medida aplicada por la otra Parte viola los instrumentos jurídicos abarcados y el asunto no se hubiere resuelto dentro de los 15 días posteriores a la reunión del Comité Conjunto conforme a lo establecido en el artículo 38 (3), o dentro de los 45 días posteriores a la entrega de la solicitud de reunión del Comité Conjunto, cualquier Parte podrá solicitar por escrito el establecimiento de un panel arbitral"<sup>17</sup>.

Este punto ha tenido un tratamiento demasiado amplio, quedando en el aire algunas preguntas referentes a cómo se define una actividad expropiatoria indirecta, ¿podría incluirse "...cualquier modificación a la normativa vigente al momento de la llegada del inversor debe considerarse como expropiatoria? o, ¿puede pensarse en un umbral, por encima del cual sea reconocido el carácter expropiatorio de la medida?"<sup>18</sup>.

Esta amplitud ha llevado a que se observen casos como el de UPS vs. el Estado de Canadá. La empresa ha demandado al Estado, argumentando trato discriminatorio, porque el servicio público de entrega de paquetes goza de subsidios, al ser un monopolio estatal y por tanto no debería poder competir en la oferta de servicios de mensajería y entrega de paquetes<sup>19</sup>.

Con estas disposiciones, el Estado pierde la posibilidad de garantizar el cumplimiento de la legislación nacional. En consecuencia, la población ve amenazada la protección del medio ambiente o el respeto de derechos laborales, sólo por poner algunos ejemplos. Incluso los gobiernos pueden verse coaccionados a no aprobar leyes que sean de interés público, con el propósito de no entrar en conflicto con las empresas transnacionales.

En el artículo 34, las partes recuerdan sus compromisos internacionales en materia de inversión. Este punto está relacionado con la regulación de la OMC a través del AGCS, el Acuerdo sobre las Medidas en Materias de Inversiones Relacionadas con el Comercio; el Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios y los Derechos de Propiedad Intelectual. Además se hace mención explícita del Código de Liberalización de la OCDE y el Instrumento de Trato Nacional.

Respecto a los compromisos con la OMC, los puntos más importantes a destacarse son:

*Incluso los gobiernos pueden verse coaccionados a no aprobar leyes que sean de interés público, con el propósito de no entrar en conflicto con las empresas transnacionales.*

- El compromiso de las partes de no aplicar ninguna medida que contradiga las disposiciones sobre trato nacional: se refiere a que los inversores extranjeros deben recibir el mismo trato que los nacionales (Acuerdo sobre las Medidas en Materias de Inversiones Relacionadas con el Comercio y AGCS).
- Compromiso de no aplicar ninguna medida que contradiga lo dispuesto sobre restricciones cuantitativas: consiste en no exigir a las empresas

inversoras, requisitos de desempeño, tales como imponer restricciones a las importaciones de una empresa de productos utilizados para la producción a nivel local o por ejemplo, exigir la importación de productos utilizados en el proceso de producción limitando el acceso de la empresa a las divisas a una cantidad relacionada con la entrada de dividendos atribuible a la empresa entre otras (Acuerdo sobre las Medidas en Materias de Inversiones Relacionadas con el Comercio).

- Reglamentaciones objetivas y razonables: implica que los gobiernos deben disponer de instrumentos imparciales de revisión de decisiones de administrativas que afecten los servicios (AGCS).

El compromiso de Trato Nacional de la OMC trae consigo dar igual trato a quienes son desiguales. Lo que la inclusión

de esta cláusula genera en la práctica es un trato discriminatorio para el inversor nacional. Esta discriminación viene por dos vías, primero porque el empresario nacional se ve obligado a competir con grandes empresas transnacionales, que poseen mayores niveles de acceso a tecnología, a crédito, a personal calificado, entre otros. Dadas estas asimetrías, la empresa nacional se encuentra en situación desventajosa en el momento de iniciar a competir. Además, como se verá en detalle más adelante, el inversionista extranjero tiene la posibilidad de apelar a tribunales internacionales, cuando percibe que una decisión tomada por el gobierno afecta sus intereses. Este mecanismo no está al alcance del inversor local.

El compromiso de no aplicar ninguna medida de desempeño a la IED, limita a los gobiernos su función de diseño de políticas. Los Estados y las empresas se enfrentan con distintas restricciones en el momento de tomar decisiones, mientras para las primeras la directriz principal es la búsqueda de utilidades, los Estados deben responder a distintos requerimientos, algunos de ellos relacionados con la provisión de servicios básicos, la garantía de ciertos derechos, la priorización de algunos sectores considerados estratégicos entre otros. Con esta medida se limita al Estado el diseño de políticas económicas, ambientales, laborales e industriales, sólo por poner algunos ejemplos. Esta medida tiene un impacto no sólo sobre los flujos comerciales sino también en el proceso de desarrollo de un país.

Las prohibiciones al establecimiento de restricciones cuantitativas, va más allá del Trato Nacional, puesto que priva a los Estados de la aplicación de instrumentos de política económica, aun cuando éstas sean aplicadas por igual a inversionistas nacionales y extranjeros. Por tanto se convierte en una prohibición “absoluta y no sólo relativa”<sup>20</sup>.

La obligación de los gobiernos de disponer de instrumentos de revisión, hace referencia al establecimiento de tribunales de arbitraje internacionales. Nuevamente ésto implica que el Estado se desprenda de una de sus funciones, como es la administración de justicia.

Dentro del AGCS, se incluye el movimiento de personas físicas, tales como consultores. Esto no implica la libre movilidad de trabajadores, sino de un pequeño grupo.

Otro Acuerdo Internacional, mencionado de manera explícita en el documento, es el Código de Liberalización de la Unión Europea, cuyo objetivo es la liberalización de los movimientos de capital internacional y las transacciones de servicios de toda restricción. He aquí algunos de sus planteamientos:

- Bloqueo: Los países aceptan no introducir nuevas barreras al movimiento de capitales. Las barreras que han sido eliminadas no pueden reintroducirse. La legislación existente sólo puede evolucionar hacia una mayor liberalización.
- Cancelación: Los países miembros deberán lograr la liberalización gradualmente, reduciendo las restricciones en el tiempo.
- Liberalización unilateral: contrario a las negociaciones comerciales, los países convencidos de los beneficios de la liberalización pueden hacerlo individualmente.
- No discriminación: se debe dar el mismo trato a todos los miembros de la OECD. No se permiten excepciones en este punto.
- Transparencia: significa que la información sobre las barreras a los movimientos de capital y el comercio de servicios en los países de la OECD debería ser completa, actualizada, comprensible y accesible para todos.

Como ya se ha adelantado, el código tiene un alcance mayor que los acuerdos de la OMC, puesto que es el “único instrumento multilateral que cubre todos los movimientos de capital y además es el único instrumento multilateral que promueve la liberalización de la IED y el establecimiento en todos los sectores económicos”<sup>21</sup>. El Código ha sido un mecanismo utilizado por los países miembros de la OECD, para hacer avanzar, mediante negociaciones bilaterales, la liberalización de la inversión.

Complementando el punto anterior, el Instrumento de Trato Nacional de la OECD, retoma el principio ya

establecido en el ACGS. El instrumento de Trato Nacional, aplica no sólo en el momento de instalación de las empresas, sino también cuando éstas requieran realizar un nuevo establecimiento, adquisición o expansión. Debe aclararse que tanto en el Código, como en el Instrumento de Trato Nacional, pueden elaborarse listas de sectores que quedarán excluidos de la aplicación.

Finalmente, los países se comprometen a revisar en un plazo máximo no mayor de tres años sus respectivas legislaciones nacionales.

Como elemento positivo en el Tratado, se encuentra el cuarto punto del artículo 33. Aquí se hace referencia al desarrollo de mecanismos de inversión conjunta, incluyendo a las pequeñas y medianas empresas. Este elemento se constituye en una oportunidad en el acuerdo comercial, que tendría efectos positivos en el desarrollo de encadenamientos productivos y generación de empleo en los países de la región.

El trato que da el TLC UE-M es muy similar al que se observa en el TLCAN y el TLCCA-RD. Los tres acuerdos incluyen: trato nacional, prohibición de imponer restricciones cuantitativas, establecimiento de un tribunal supranacional para la solución de controversias, definición amplia de medidas de expropiación. De hecho, uno de los objetivos de la firma del TLC UE-M era lograr que los inversionistas europeos alcancen una situación de paridad respecto a los estadounidenses<sup>22</sup>.

### **3. Inversiones directas de la Unión Europea en Centroamérica**

Existen dos elementos por los cuales Europa pudiera estar interesada en un Tratado de Libre Comercio con los países de Centroamérica. El primer elemento ya mencionado, se refiere al interés de Europa de que sus empresas alcancen beneficios similares a los que obtuvieron las empresas de Estados Unidos mediante el TLC CA-RD.

Otro punto que debe considerarse es el Plan Puebla Panamá, que incorpora proyectos en construcción de carreteras, telecomunicaciones, energía, turismo, facilitación del comercio y prevención de desastres. Las empresas europeas estarían interesadas en participar en estos proyectos.

Por el momento, Centroamérica recibe una cantidad relativamente pequeña de los flujos de IED que generan los países de la Unión Europea hacia países extracomunitarios. En el período entre 1993 y 2004, ha oscilado entre 1% y 10% de la IED destinada

a Centroamérica (Ver Anexo 1). Esta situación también se observa en términos de Stock, puesto que en 2004, Centroamérica sólo representaba el 3% del total de la IED Europea en los países extracomunitarios<sup>23</sup>.

La tabla 1, muestra la IED en porcentajes en el período 1999-2004 para El Salvador, Costa Rica y Honduras. Estados Unidos es la fuente principal de flujos de inversión para los tres países. La Unión Europea es la segunda fuente más importante para Costa Rica y Honduras. En El Salvador, el resultado es de -13.3% como

consecuencia de la salida de la Empresa France Telecom en el año 2003. Entre los países Europeos, destacan España y Holanda. En El Salvador, el 10.8% de los flujos de IED del período provienen de España. Holanda aportó el 8.3% del flujo total de inversión a Costa Rica y el 7.1% a Honduras.

En Centroamérica la IED Europea abarca diversos sectores como: alimentos, bebidas y tabacos; comercio; electricidad, gas y agua; farmacéuticos; finanzas y seguros; otros servicios prestados a empresas; productos minerales no metálicos; productos químicos; reparación y comercio de vehículos; telecomunicaciones y transporte y almacenamiento. Por sector de actividad se observa que la IED se concentra en los servicios (Ver Anexo 2).

*Por el momento, Centroamérica recibe una cantidad relativamente pequeña de los flujos de IED que generan los países de la Unión Europea hacia países extracomunitarios.*

**Tabla 1.**  
**IED por país de origen (en porcentajes). 1999-2004.**

	<b>El Salvador</b>	<b>Costa Rica</b>	<b>Honduras</b>
Estados Unidos	36.1%	60.5%	40.2%
Centroamérica	7.9%	4.6%	13.2%
Unión Europea	3.2%	15.3%	22.3%
Francia	-13.3%	0.1%	0.0
España	10.8%	1.7%	2.9%
Alemania	2.8%	2.7%	1.9%
Holanda	0.9%	8.3%	7.1%
Italia	1.5%	1.0%	2.4%
Inglaterra	0.2%	-0.2%	6.0%
Suiza	0.3%	1.2%	1.9%
Otros países europeos		0.4%	
México	35.0%	7.5%	3.6%
Otros	17.8%	12.1%	20.8%
Total	100.0%	100.0%	100.0%

*Fuente: elaboración propia con datos de BCR, BCH, BCCR.*

En Costa Rica, la IED se ha ubicado en las actividades de productos minerales no metálicos, químicos, comercio y transporte y almacenamiento. En El Salvador, las ramas de actividad en la que se encuentra IED procedente de Europa son los productos farmacéuticos, productos químicos, el comercio, otros servicios prestados a las empresas, seguros, telecomunicaciones y transporte y almacenamiento. En Nicaragua, la IED se encuentra en tabaco, alimentos, químicos, reparación y comercio de vehículos, electricidad, gas y agua y comercio (Ver Anexo 2).

En Guatemala, las ramas de actividad de participación de la IED procedente de Europa, es más limitada, y abarca comercio, productos farmacéuticos y alimentación. Esta realidad es compartida por Honduras, donde la IED se ubica en tabaco, químicos, otros servicios prestados a empresas y finanzas.

Algunas de las actividades en las que se encuentra la IED europea se caracterizan por importantes contenidos

tecnológicos, tales como las telecomunicaciones, farmacéuticos, electricidad, gas, agua, finanzas y seguros.

#### **4. ¿Qué elementos deben incluirse en la negociación?**

Considerando las disposiciones en materia de inversiones en el Tratado entre la Unión Europea y México, existen puntos que deberían ser modificados en el caso de un tratado similar con los países de Centroamérica, si efectivamente se desea contribuir al desarrollo de los países de la región. Los gobiernos de la región tienen la responsabilidad de poner algunos puntos en la agenda de negociación.

El primer punto que debe señalarse es que en los acuerdos comerciales han primado los principios de Trato Nacional y Trato de Nación más Favorecida sobre el principio de trato preferencial y diferenciado para los países

subdesarrollados. Hasta el momento, en materia de inversiones, el trato preferencial y diferenciado se restringió a proporcionar a los países subdesarrollados un período adicional para eliminar las medidas contrarias al Acuerdo sobre las Medidas en Materias de Inversiones Relacionadas con el Comercio. Por tanto, si el libre comercio está efectivamente llamado a contribuir al desarrollo de los países, esto implica reconocer la existencia de grandes diferencias entre empresas transnacionales y locales. Como consecuencia, no se puede brindar un trato igual a quienes son desiguales. Esto implicaría apoyar a las empresas nacionales, para que logren alcanzar condiciones que les permitan competir en el mercado internacional. En este punto pueden jugar un papel importante los programas de cooperación y transferencia de tecnología.

En relación al Acuerdo sobre las Medidas en Materias de Inversiones Relacionadas con el Comercio, que limitan a los estados de la posibilidad de establecer medidas de desempeño a la IED, consideramos que debe ser eliminado, ya que las regulaciones sobre la IED tienen efectos no sólo sobre el flujo de mercancías sino sobre el desarrollo de los países. Ya se ha señalado que existe el riesgo de que algunos países se conviertan en simples centros de ensamble del proceso productivo internacional, lo que trae como consecuencia rezagos en la adopción de tecnología y por tanto en el camino del desarrollo. Debería existir la posibilidad de que los países traten de forma distinta a distintos tipos de inversiones, en la medida que generan más o menos eslabonamientos productivos, hacen uso intensivo del factor trabajo o incorporan tecnología.

Ligado con el punto anterior, dado que en el Título III del TLCUE-México se compromete a desarrollar mecanismos de inversión conjunta, en particular con las pequeñas y medianas empresas, el tratado debería establecer mecanismos más explícitos para lograr este objetivo. Aquí se ratifica la importancia de no prohibir a los países el establecimiento de requisitos de desempeño a la IED.

Otro elemento a considerar es que convendría facilitar tanto el movimiento de capitales como también el de personas.

Debería establecerse con toda claridad, que las instancias nacionales son las primeras en ser llamadas a solucionar las controversias que puedan darse en referencia al Tratado. Esto implica regular con mayores restricciones el uso de instancias supranacionales para solventar conflictos.

Cuando una controversia esté referida a aspectos que riñan con los derechos humanos, laborales y ambientales internacionalmente reconocidos, éstos deben quedar por encima de los derechos de los inversionistas. Algunos tratados que deberían ratificar los firmantes como un piso mínimo son: Declaración Universal de los Derechos Humanos; los Convenios Fundamentales de OIT, Convención sobre Derechos Económicos, Sociales y Culturales; Protocolo de San Salvador; y acuerdos ambientales internacionales incluyendo el Protocolo de Montreal, la Convención de Basilea y el Protocolo de Kyoto<sup>24</sup>.

Debe profundizarse y definirse en el acuerdo qué se entenderá por expropiación indirecta. La experiencia del TLCAN, ha demostrado que el término puede dar lugar a una pérdida de soberanía entre los gobiernos que actúa como un desincentivo a la aprobación de leyes que pueden ser de beneficio público.

Deben incluirse en el Acuerdo Comercial algunas líneas de cooperación al desarrollo específicas, que contribuyan a que los efectos positivos que la inversión extranjera directa puede traer, efectivamente se materialicen en las economías de los países subdesarrollados. Algunas líneas de acción que podrían incluirse son: educación, transferencia de tecnología, programas de apoyo a las micro y pequeñas empresas, divulgación de la normativa europea en temas relevantes para el comercio entre otros.

En conclusión, si los gobiernos de los países de Centroamérica desean que los acuerdos comerciales contribuyan al desarrollo de los países, ello implica que éstos se tornen más activos y propósitos durante las negociaciones.

### Anexo 1.

#### Inversión extranjera directa europea destinada a Centroamérica (millones de euros).

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
IED hacia Centroamérica	7,724.0	5,852.0	7,951.0	22,050.0	22,625.0	40,612.0	-3,972.0	31,746.0
IED mundial	206,573.0	368,197.0	738,674.0	1,126,186.0	633,969.0	496,095.0	396,224.0	306,913.0
Porcentaje	3.74%	1.59%	1.08%	1.96%	3.57%	8.19%	-1.00%	10.34%

Fuente: Elaboración propia con datos de Banco Central Europeo. Disponibles en: <http://epp.eurostat.cec.eu.int/portal/>

### Anexo 2.

#### Principales empresas de Inversión Extranjera Directa europea en Centroamérica. Año 2002.

Sector	Nombre de la Empresa	País de Origen	País de destino
Alimentos Bebidas y Tabaco	Parmalat Nicaragua	Italia	Nicaragua
	Basf de Guatemala	Alemania	Guatemala
	Cervecería Hondureña	Reino Unido	Honduras
	Tabacalera Hondureña	Reino Unido	Honduras
	Tabacalera Nicaragüense	Reino Unido	Nicaragüense
Productos minerales no metálicos	Industria Nacional de Cemento	Suiza	Costa Rica
Productos químicos	Henkel	Alemania	Costa Rica, El Salvador y Honduras
Farmacéuticos	Bayer	Alemania	Guatemala, El Salvador
	Unipharm	Suiza	Guatemala
Comercio	Siemens	Alemania	Costa Rica y El Salvador
	Concretera Nacional	Suiza	Costa Rica
	Shell Costa Rica	Holanda	Costa Rica
	Bayer	Alemania	Costa Rica
	Compañía EMC Tecnología	Reino Unido	Costa Rica
	Unión Comercial de El Salvador	España	El Salvador
	Amanco de El Salvadr SA de CV	Suiza	El Salvador
	Telefónica de El Salvador	España	El Salvador
	Química Hoeschste de El Salvador	Francia	El Salvador
	Merck El Salvador	Alemania	El Salvador
	Elf Gas	Francia	El Salvador
	Alactel de El Salvador	Francia	El Salvador
	Productos Nestlé	Suiza	Nicaragua
	Químicos Holanda Nicaragua	Alemania	Nicaragua
	Productos Roche Guatemala	Suiza	Guatemala
Electricidad, gas y Agua	Empresa de Electricidad Distribuidora Norte SA	España	Nicaragua
	Empresa de Electricidad Distribuidora Sur SA	España	Nicaragua
Finanzas y seguros	Administradora del Fondo de Pensiones Crecer	España	El Salvador
	Lloyd TSB	Reino Unido	Honduras
Otros servicios prestados a empresas	Inversiones Latinoamericanas SA de CV	Alemania	El Salvador
	Equant de Honduras	Francia	Honduras
	Compañía Química Nicaragüense	Holanda	Nicaragua
Reparación y Comercio de Vehículos	Europa Motors	Alemania	Nicaragua
	Servicios y Repuestos Nicaragua	Alemania	Nicaragua
Telecomunicaciones	Americatel	Italia	El Salvador y Honduras
	Telefónica Móviles	España	El Salvador
	Telemóvil	Luxemburgo	El Salvador
Transporte y Almacenamiento	Maersk Costa Rica	Dinamarca	Costa Rica
	Panalpina SA de CV	Suiza	El Salvador
	Kuehne & Nagel SA de CV	Suiza	El Salvador

## NOTAS

1.  El presente artículo ha sido posible gracias al apoyo de Diakonia Suecia, en el marco del proceso de participación ciudadana de cara al Acuerdo de Asociación con entre Centroamérica y la Unión Europea
2.  Comisión Económica para América Latina, CEPAL (2001). *Inversión extranjera y desarrollo en Centroamérica: Nuevas tendencias* [en línea]. México: CEPAL– [Ref. Abril de 2006]. Disponible en <http://www.eclac.cl/cgi-bin/getProd.asp?xml=/publicaciones/xml/8/9678/P9678.xml&xsl=/mexico/tpl/p9f.xsl&base=/mexico/tpl/top-bottom.xslt>. Pág. 65.
3.  CEPAL (2001). *Op. Cit.* Pág. 66.
4.  Comisión Económica para América Latina, CEPAL (2001). *Inversión extranjera y desarrollo en Centroamérica: Nuevas tendencias* [en línea]. México: CEPAL– [Ref. Abril de 2006]. Disponible en <http://www.eclac.cl/cgi-bin/getProd.asp?xml=/publicaciones/xml/8/9678/P9678.xml&xsl=/mexico/tpl/p9f.xsl&base=/mexico/tpl/top-bottom.xslt>. Pág. 65.
5.  CEPAL (2001). *Op. Cit.* Pág. 66.
6.  OMC (1998). *Op. Cit.* Pág. 72.
7.  Es incompatible con el trato nacional imponer medidas para la compra o utilización o la utilización por una empresa de productos de origen nacional o de fuentes nacionales, ya se especifiquen en términos de productos determinados, en términos de volumen o valor de los productos, o como proporción del volumen o del valor de su producción local. También es incompatible que los gobiernos o legislaciones exijan que las compras o la utilización de productos de importación por una empresa se limite a una cantidad relacionada con el volumen o el valor de los productos locales que la empresa exporte.
8.  Se considera incompatible con el cumplimiento del artículo IX del GATT, imponer la importación por una empresa de los productos utilizados en su producción local o relacionados con ésta, en general o a una cantidad relacionada con el volumen o el valor de la producción local que la empresa exporte. También se incluiría exigir la importación por una empresa de productos utilizados en su producción local o relacionados con ésta, limitando el acceso de la empresa a las divisas, a una cantidad relacionada con las entradas de divisas atribuibles a esa empresa. Se incluye la exportación o la venta para la exportación o la venta para la exportación de productos por una empresa, ya se especifiquen en términos de productos determinados, en términos de volumen o valor de los productos o como proporción del volumen o valor de su producción local.
9.  Organización Mundial del Comercio, OMC. *Acuerdos sobre las Medidas en Materias de Inversiones Relacionadas con el Comercio* [en línea]. OMC [Ref. Abril de 2006]. Disponible en: [http://www.wto.org/spanish/docs\\_s/legal\\_s/18-trims.doc](http://www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/18-trims.doc).
10.  Los otros tres modos son el comercio transfronterizo, el consumo en el extranjero y la presencia de personas físicas.
11.  Organización Mundial del Comercio, OMC. *Servicios: Normas encaminadas al comercio y la inversión* [En línea]. OMC [Ref. Abril de 2006]. Disponible en línea: [http://www.wto.org/spanish/thewto\\_s/whatis\\_s/tif\\_s/agrm6\\_s.htm](http://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/tif_s/agrm6_s.htm).
12.  Ibid.
13.  Sistema de Información sobre Comercio Exterior. *Acuerdo de Libre Comercio Estados Unidos Mexicanos Unión Europea* [En línea]. [Ref. Mayo de 2006]. <http://www.sice.org/defaults.asp>.
14.  Códigos de Liberalización de la OCDE son instrumentos legales que establecen reglas de comportamiento para los gobiernos de los estados miembros de la OCDE. Técnicamente son Decisiones del Consejo de la OCDE. El Consejo de la OCDE es el órgano supremo de la Organización en el que cada país tiene un voto. Sus Decisiones, que deben aprobarse por unanimidad, son legalmente vinculantes para los gobiernos de los países miembros.
15.  Se refiere a todo pago realizado en concepto de la inversión y que por lo tanto gozará de los mismo beneficios que obtenga la Inversión.
16.  Se incluyen todos los servicios con excepción de servicios audiovisuales, servicios de transporte aéreo y cabotaje marítimo.
17.  Sistema de Información sobre Comercio Exterior. *Tratado de Libre Comercio Estados Unidos Mexicanos- Comunidad Europea* [en línea]. [ref. Mayo 2006]. Disponible en : [http://www.sice.oas.org/Trade/mex\\_e.ASP](http://www.sice.oas.org/Trade/mex_e.ASP).
18.  Stanley, Leonardo. *Op. Cit.* Pág. 16.
19.  Moreno, Raúl (2003) *El Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos y Centroamérica: Impactos económicos y sociales* [En línea]. [Ref. Abril de 2006]. Disponible en: <http://www.rimisp.cl/boletines/bol34/>.
20.  Alianza Social Continental (2002). *Alternativa para las Américas* [En línea]. [Ref. Mayo de 2006]. Disponible en línea: <http://www.cptech.org/ip/ftaa/FTAAAlternativas2003S.pdf>. Pág. 77.
21.  Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos OECD (2003). *Resumen Código de la OECD de liberación de los movimientos de capital* [en línea]. [Ref. Abril de 2006]. Disponible en: <http://www1.oecd.org/publications/e-book/2003024E5.PDF>.
22.  Pérez Rocha Manuel. “El Tratado de Libre Comercio México – Unión Europea a Tres Años: como en el TLCAN sólo promesas incumplidas” [En línea]. [Ref. Mayo de 2006]. Disponible en: <http://www.laneta.apc.org/rmalc/tratados/ue/index.php>.
23.  Unión Europea (2006). *EU FDI outward stocks are detailed by extra-EU country of destination* [En línea]. [Ref. Abril de 2006]. Disponible en: [http://epp.eurostat.cec.eu.int/portal/page?\\_pageid=0,1136173,0\\_45570704&\\_dad=portal&\\_schema=PORTAL](http://epp.eurostat.cec.eu.int/portal/page?_pageid=0,1136173,0_45570704&_dad=portal&_schema=PORTAL).
24.  Alianza Social Continental (2002). *Op. Cit.* Pág. 76.