

ESENCIALES OCDE

EDITADO POR PATRICK LOVE

INVERSIÓN. ANÁLISIS DE TEMAS DE ACTUALIDAD



Inversión



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

Dr. Enrique Graue Wiechers

Rector

Dr. Leonardo Lomelí Vanegas

Secretario General

Ing. Leopoldo Silva Gutiérrez

Secretario Administrativo

Dr. Domingo Alberto Vital Díaz

Coordinador de Humanidades



INSTITUTO DE INVESTIGACIONES ECONÓMICAS

Dra. Verónica Villarespe Reyes

Directora

Dr. César Armando Salazar López

Secretario Académico

Aristeo Tovías García

Secretario Técnico

Marisol Simón Pinero

Jefa del Departamento de Ediciones

Esenciales OCDE

Inversión

Análisis de temas de actualidad

Editado por Patrick Love



El presente trabajo se publica bajo la responsabilidad del Secretario General de la OCDE. Las opiniones expresadas y los argumentos utilizados en el mismo no reflejan necesariamente el punto de vista oficial de los países miembros de la OCDE. La calidad de la traducción al español y su coherencia con el texto original son responsabilidad de la UNAM.

Tanto este documento, así como cualquier dato y cualquier mapa que se incluyan en él, se entenderán sin perjuicio respecto al estatus o la soberanía de cualquier territorio, a la delimitación de las fronteras y límites internacionales, ni al nombre de cualquier territorio, ciudad o área.

Por favor, cite esta publicación de la siguiente manera:

OECD (2018), *Inversión. Análisis de temas de actualidad*, Esenciales OCDE, OECD Publishing, París.
<http://dx.doi.org/10.1787/9789264300522-es>

UNAM

ISBN: 978-607-30-0799-3 (impresa)

ISBN: 978-607-30-0767-2 (PDF)

OCDE

ISBN: 978-92-64-30054-5 (impresa)

ISBN: 978-92-64-30055-2 (PDF)

Los datos estadísticos para Israel son suministrados por y bajo la responsabilidad de las autoridades israelíes competentes. El uso de estos datos por la OCDE es sin perjuicio del estatuto de los Altos del Golán, Jerusalén Este y los asentamientos israelíes en Cisjordania bajo los términos del derecho internacional.

Traducción: Gilda Moreno Manzur

Revisión académica: Doctor César Armando Salazar López, Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM

Coordinación editorial: Centro de la OCDE en México para América Latina e Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM

Cuidado editorial: Ing. Laura Milena Valencia E., por el Centro de la OCDE en México para América Latina

Diagramación: Juan Carlos González Juárez

Las erratas de las publicaciones de la OCDE se encuentran en línea en: www.oecd.org/about/publishing/corrigenda.htm.

Publicada originalmente por la OECD en inglés bajo el título:

OECD Insights. Debate the Issues: Investment

© 2016 OECD

© 2018 Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM) para la traducción al español.

Publicada por acuerdo con la OCDE, París.

© 2018 OCDE para esta edición en español.

La OCDE no garantiza la exacta precisión de esta traducción y no se hace de ninguna manera responsable de cualquier consecuencia por su uso o interpretación.

Usted puede copiar, descargar o imprimir los contenidos de la OCDE para su propio uso y puede incluir extractos de publicaciones, bases de datos y productos multimedia en sus propios documentos, presentaciones, blogs, sitios web y materiales docentes, siempre y cuando se dé el adecuado reconocimiento a la fuente y al propietario del copyright. Toda solicitud para uso público o comercial y derechos de traducción deberá dirigirse a rights@oecd.org.

Esenciales OCDE: análisis de temas de actualidad

Los Esenciales OCDE son una colección de libros de divulgación que usa análisis y estadísticas de la OCDE para incursionar en algunos de los temas sociales y económicos de actualidad más apremiantes. Estos libros fueron escritos para el lector no especializado, estudiantes avanzados de bachillerato, universitarios y público interesado. Los libros contienen un lenguaje sencillo, se evita el uso de términos técnicos y la teoría se acompaña con ejemplos del mundo real.

Los Esenciales OCDE: análisis de temas de actualidad reúnen una selección de artículos del blog de Esenciales OCDE (<http://oecdinsights.org/>) sobre los principales temas sociales y económicos. Expertos internos y externos a la OCDE presentan datos, análisis y opiniones personales acerca de la implicación de dichos temas para nuestras sociedades y la formulación de políticas.

La compilación sobre inversión examina el estado de la inversión en diferentes regiones del mundo, los problemas que enfrenta la inversión en sectores particulares, los marcos institucionales que rigen los flujos financieros internacionales y las opciones de política que permitirán que la inversión respalde vidas mejores para todos.

Usted puede participar en el debate enviándonos sus comentarios sobre los artículos al blog de Esenciales.

Presentación

La edición en español de la colección *Esenciales OCDE* es producto de la colaboración, ininterrumpida desde 2010, entre el Instituto de Investigaciones Económicas (IIEc) de la UNAM y la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE).

El objetivo de *Esenciales OCDE* es presentar, de manera amena y con claridad temas sociales y económicos que como sociedad nos preocupan y competen. Así, sus textos están dirigidos a todo público y no solo a especialistas; en otras palabras, son libros de divulgación basados en estadísticas e investigaciones rigurosas. Cada una de estas obras ha sido revisada académicamente por investigadores especializados del Instituto.

Inversión. Análisis de temas de actualidad, reúne 19 artículos cortos que aportan análisis y opiniones de un nutrido grupo de expertos, incluido el Secretario General de la OCDE, Angel Gurría, y de otras organizaciones internacionales, la academia, la iniciativa privada y de organizaciones sindicales.

En la Introducción, Ana Novik lo dice con claridad: “La inversión internacional proporciona el financiamiento necesario para desarrollar cadenas de valor que se extienden por todo el planeta”. No obstante, los flujos de inversión atienden intereses diversos y se requiere de herramientas, metodologías e instrumentos internacionales consensuados que permitan a los gobiernos alentar la inversión productiva de largo plazo. Aquí se describen algunos de esos instrumentos que buscan estimular la inversión y mejorar su efecto para maximizar los rendimientos en términos económico y social y, no simplemente, la tan buscada “rentabilidad”. Así también, se explica la incorporación de aspectos clave para las pequeñas y medianas empresas, comercio en condiciones justas, cuestiones de género y crecimiento verde.

Las empresas multinacionales (EMN) son las que participan con mayor intensidad en el flujo de la inversión internacional, por ello, los artículos abordan su alcance actual en materia de derechos humanos, riesgos ambientales y sociales en la cadena de suministros,

incluso de los que provienen de zonas en conflicto. Asimismo, los gobiernos reconocen que los sistemas impositivos justos y eficientes son fundamentales para compartir los beneficios del crecimiento entre las naciones y los ciudadanos. Por este motivo la medición de la inversión extranjera directa (IED) debe ser cuidadosa para evitar posibles abusos de incentivos fiscales, así como reforzar las medidas para evitar la “doble no tributación”.

En la obra se aborda claramente el cambio en las tendencias de la inversión y la necesidad de reformar el sistema de tratados de inversión para atraer inversión y no litigios. Pero, sobre todo, fortalecer los mecanismos de arbitraje y otorgar a los inversores extranjeros trato nacional para no distorsionar las condiciones de competencia.

Por lo anterior, es para mí un gran gusto presentar ante ustedes el compendio *Inversión. Análisis de temas de actualidad*, el cual seguramente será de gran utilidad para los lectores. Agradezco el esfuerzo de los equipos editoriales de ambas instituciones coeditoras, así como al doctor César Armando Salazar López, Secretario Académico e investigador del Instituto, quien llevó a cabo la revisión académica.

Verónica Villarespe Reyes
Directora del Instituto de Investigaciones Económicas
UNAM

Índice

Introducción	11
<i>por Ana Novik</i>	
El informe <i>Business and Finance Outlook</i> (Perspectivas empresariales y financieras) de la OCDE analiza el mayor enigma de hoy	13
<i>por Adrian Blundell-Wignall</i>	
El Marco de Políticas para la Inversión: qué es, por qué existe, cómo se ha utilizado y qué hay de nuevo	19
<i>por Stephen Thomsen</i>	
¿Impuestos bajos fomentan la inversión?	23
<i>por Pierre Poret</i>	
Repensar las prácticas de debida diligencia en la cadena de suministro de prendas de vestir	29
<i>por Jennifer Schappert</i>	
La legislación sobre la conducta comercial responsable debe reforzar la rueda, no reinventarla	35
<i>por Roel Nieuwenkamp</i>	
Cuando las empresas son malas, ¿a quién hay que llamar?	41
<i>por Carly Avery</i>	
Cadenas de no suministro: conducta comercial responsable en la agricultura	47
<i>por Patrick Love</i>	
La inversión internacional en Europa: ¿un canario en la mina de carbón?	51
<i>por Michael Gestrin</i>	
En mi opinión: la OCDE debe encargarse de promover la inversión de largo plazo en la infraestructura de los países en desarrollo	57
<i>por Sony Kapoor</i>	
Las dificultades crecientes de los tratados de inversión	61
<i>por Angel Gurría</i>	

El acuerdo comercial trasatlántico debe funcionar para la gente, o no funcionará en absoluto	67
<i>por Bernadette Ségol y Richard Trumka</i>	
Apuntar alto: el potencial económico impulsado por los valores de un acuerdo exitoso de la ATCI	73
<i>por Karel De Gucht</i>	
Tratados de inversión: un nuevo llamado para el multilateralismo	79
<i>por Jan Wouters</i>	
Controles de capital en mercados emergentes: ¿una buena idea?	83
<i>por Adrian Blundell-Wignall</i>	
Aprovechar al máximo los flujos de capital internacional	87
<i>por Angel Gurría</i>	
Superar los obstáculos a la inversión internacional en energía limpia	93
<i>por Geraldine Ang</i>	
Estadísticas vitales: tomar el pulso real de la inversión extranjera directa	99
<i>por Maria Borgia</i>	
Invertir en infraestructura	105
<i>por Patrick Love</i>	
Para impulsar el crecimiento se requiere coherencia en las políticas mundiales de comercio e inversión	109
<i>por Gabriela Ramos</i>	

Introducción

Por

Ana Novik, Jefa de la División de Inversiones, Dirección de Asuntos Financieros y Empresariales de la OCDE

En la reunión del Consejo Ministerial de la OCDE celebrada en 2015 se analizó la importancia de la inversión para colocar a las economías en senderos de crecimiento sostenible y a la vez afrontar la desigualdad, fomentar la innovación, ayudar en la transición hacia economías con bajas emisiones de carbono, y financiar los Objetivos de Desarrollo Sostenible de la ONU (ODS). En palabras del Primer Ministro holandés, Mark Rutte, “Nuestras prioridades son tres “I”: ¡inversión, inversión e inversión!”.

La inversión internacional reviste tanta importancia porque hace posible la globalización económica, así como el crecimiento y los empleos que trae consigo. La inversión proporciona el financiamiento necesario para desarrollar cadenas de valor que se extiendan por todo el planeta. La inversión facilita el comercio que permite que los bienes y servicios se trasladen a donde se requieren.

Asimismo, la inversión internacional ayuda a las economías nacionales a crecer también, tanto de manera directa al dar a las empresas locales los medios para ampliar sus operaciones en el mercado interno y de exportación, como de manera indirecta al tener acceso a los conocimientos, la experiencia y las redes de los inversionistas.

El tema por resolver para los gobiernos es cómo alentar la inversión internacional y cómo aumentar al máximo los beneficios. Los gobiernos han logrado eliminar la discriminación patente contra los inversionistas extranjeros, pero durante la crisis se demostró con claridad que muchos impedimentos estructurales siguen frenando la inversión. Es necesario que los gobiernos derriben esas barreras estructurales para que la inversión pueda fluir hacia los proyectos, las empresas y los lugares que más la necesitan.

Es fundamental que los gobiernos alienten la inversión productiva de largo plazo en las empresas y las ideas que serán fuentes de crecimiento, más que en las estrategias de corto plazo que contribuyeron a abonar un terreno tan fértil para la crisis.

Hacer las cosas bien significa encontrar el mayor equilibrio entre múltiples y a veces contrapuestos objetivos económicos, necesidades sociales y restricciones políticas, y los intereses de las partes involucradas, desde las grandes corporaciones multinacionales hasta los ciudadanos privados.

La siguiente colección ecléctica de artículos del blog OECD Insights reúne las posturas personales de autores internos y externos a la Organización respecto de las tendencias y los retos que influyen en la inversión internacional actualmente. En el libro encontrará análisis y debates sobre el estado de la inversión en diferentes regiones del mundo, las dificultades para la inversión en sectores particulares, los marcos institucionales que rigen los flujos financieros internacionales y las opciones de política que permitirán que la inversión sostenga una vida mejor para todos.

Esperamos que esta colección le aporte información valiosa y estimulante.

El informe *Business and Finance Outlook* (Perspectivas empresariales y financieras) de la OCDE analiza el mayor enigma de hoy

Por

Adrian Blundell-Wignall,

Director, Dirección de Asuntos Financieros y Empresariales de la OCDE;
Asesor especial del Secretario General sobre mercados financieros

El mayor enigma de hoy es que, desde la crisis mundial, los mercados financieros afrontan poco riesgo, pues hay un aumento generalizado de los precios de los activos como resultado de la reducción drástica de las tasas de interés y los programas de compras de activos emprendidos por la Reserva Federal Estadounidense (FED, por sus siglas en inglés) y los Bancos Centrales, conocidos como flexibilización cuantitativa (*quantitative easing*), en tanto que las empresas que invierten en la economía real parecen encarar mayor riesgo. ¿Qué es lo que ocurre? El enigma es aún más desconcertante al observar a los formuladores de políticas lamentar la falta de inversión en los países avanzados en un momento en que la economía mundial muestra todas las características del exceso de capacidad: baja inflación y niveles de precios generales en descenso en algunos países avanzados por primera vez desde el patrón oro y pese al periodo de seis años en que ha prevalecido la postura monetaria mundial más suave de la historia.

¿Se demostrará que los mercados financieros están equivocados, por lo que los precios de los activos pronto se derrumbarán? O, como alternativa, ¿la inversión empresarial despegará y llevará el crecimiento y el empleo a niveles más aceptables que validen el optimismo del mercado? El informe *Business and Finance Outlook* de la OCDE presenta una reconciliación de estas aparentes contradicciones basada en la recopilación de nueva evidencia sobre lo que sucede en unas 10000 de las compañías que cotizan en bolsa más grandes del mundo, ya que participan en cadenas globales de valor en 75 países y representan un tercio del PIB mundial. Los puntos destacados se mencionan a continuación.

Hay una gran cantidad de inversiones en el nivel mundial, pero desde la perspectiva de los países avanzados, se realizan en los lugares equivocados, ya que las cadenas globales de valor han roto los vínculos entre las políticas implantadas por los gobiernos dentro de sus fronteras y lo que sus grandes empresas globales hacen en realidad. También se aprecia una mentalidad de corto plazo, que lleva a los inversionistas a optar por empresas que realizan más recompras y aportan mayores dividendos, en comparación con las que se embarcan en estrategias de inversión de largo plazo. Las empresas de países avanzados parecen preferir externalizar en lo posible el riesgo de inversión hacia los países de mercados emergentes en las cadenas globales de valor.

Desde la perspectiva de un país en desarrollo, la represión financiera y la fijación del tipo de cambio son estrategias legítimas de desarrollo. La inversión es enorme (con una tasa doble por unidad de ventas en las empresas industriales en general, en comparación con las de los países avanzados), pero no está bien fundamentada en las señales del mercado y estrategias eficientes de creación de valor. Más bien, se fomenta mediante controles transfronterizos; la fuerte presencia de bancos de propiedad estatal que actúan como intermediarios para canalizar los ahorros “embotellados” a la inversión; los requisitos de contenido local, y las regulaciones y controles generalizados. La sobreinversión —caracterizada por una baja en el rendimiento del capital en relación con el alto costo del capital que abre una brecha de creación de valor negativa— es una característica de muchas compañías de mercados emergentes que, al mismo tiempo, se están endeudando demasiado.

La preocupación por el empleo y el crecimiento en los países avanzados ha orillado a los bancos centrales a intentar en vano estimular la inversión interna: durante seis años han mantenido tasas de interés cercanas a cero y se han iniciado sucesivos intentos de programas de compras de activos en Estados Unidos de América, Reino Unido, Japón y Europa. Estas acciones están empujando hacia arriba el valor de los activos de riesgo en la búsqueda de rendimiento, ya que los fondos de pensiones y las compañías de seguros enfrentan posibilidades de insolvencia muy reales (con pasivos que aumentan y vencimientos de bonos que se reemplazan con valores de baja rentabilidad). La competencia para comprar bonos de alto rendimiento provoca que las protecciones pactadas se reduzcan y que una vez más se incrementen productos alternativos menos líquidos cubiertos con derivados.

Muchos de estos nuevos productos se están transformando en lo que se conoce como la “banca en la sombra”: puesto que los propios bancos están sujetos a mayores controles regulatorios, la innovación financiera y los cambios estructurales en los modelos comerciales se ajustan una vez más para sacudirse los esfuerzos de los reguladores. Los corredores hacen labor de intermediación entre fondos monetarios ricos en efectivo, por un lado, que necesitan tomar prestados valores de mayor riesgo para obtener un rendimiento mejor que un rendimiento “cero” y, por otro lado, los inversionistas

institucionales con poco efectivo, que necesitan este para cumplir con los márgenes y la gestión de garantías que la nueva generación de productos alternativos de mayor rendimiento demanda. La banca en la sombra (*Shadow banking*) se centra en la reutilización de activos y garantías. Esto se acompaña de un nuevo conjunto de riesgos que preocupan a los formuladores de políticas del mercado financiero: apalancamiento, liquidez, transformación de vencimientos, reinversión y otros riesgos fuera del sistema bancario tradicional.

En el *Business and Finance Outlook* se proporciona evidencia sobre algunas de estas tendencias.

Por otra parte, las cadenas globales de valor que facilitan el cambio en el centro de gravedad de la actividad económica mundial hacia los mercados emergentes, tampoco sirven al desarrollo económico como podría esperarse.

Las ventas por empleado ilustran una asombrosa convergencia obtenida por los países emergentes en la última década. Sin embargo, al calcular el “valor agregado” por empleado, de la empresa, es mucho menos evidente la presencia de un mercado emergente que converja con los niveles de productividad de los países avanzados, bien sea en infraestructura o en empresas industriales en general.

Peor aún, la aparente convergencia en el crecimiento de la productividad del “valor agregado” anterior a la crisis no ha continuado en los años posteriores. Esta no es una forma de fomentar las promesas a la envejecida generación de la posguerra, tampoco para el crecimiento estable del empleo de las generaciones más jóvenes. Para colocar a la economía mundial en un sendero más estable de crecimiento, es necesario reformar los sistemas financieros y de producción internacionales en busca de una mayor competitividad y apertura.

Enlaces útiles

Artículo original: Adrian Blundell-Wignall, Director, Dirección de Asuntos Financieros y Empresariales de la OCDE; Asesor especial del Secretario General sobre mercados financieros, “The OECD’s Business and Finance Outlook looks at the Greatest Puzzle of Today”, OECD Insights blog, <http://wp.me/p2v6oD-26r>.

OECD (2015), *OECD Business and Finance Outlook 2015*, OECD Publishing, París, <http://dx.doi.org/10.1787/9789264234291-en>.

El Marco de Políticas para la Inversión: qué es, por qué existe, cómo se ha utilizado y qué hay de nuevo

Por

Stephen Thomsen,

Dirección de Asuntos Financieros y Empresariales de la OCDE

De las siglas existentes, seguramente “IFP” es una de las más populares. Para muchas personas, significa Iniciativa de Financiamiento Privado, pero ese es solo uno de por lo menos 40 significados de la sigla IFP, incluyendo institutos dedicados a todo tipo de productos, desde alimentos para mascotas hasta el combustible conocido como pellet. Para nosotros en la OCDE y para las muchas economías emergentes con las que hemos trabajado, IFP representa el Marco de Políticas para la Inversión. Nuestra IFP significa exactamente lo que dice: es un marco de política para estimular la inversión y mejorar su impacto.

La mayoría de las personas estarían de acuerdo en los beneficios que puede aportar la inversión. Puede generar aumentos en la capacidad productiva y otros activos, incluidos activos intangibles como la propiedad intelectual, todo lo cual contribuye a incrementar la productividad. Según el conocido comentario del economista ganador del Premio Nobel, el profesor Paul Krugman: “La productividad no es todo, pero a la larga es casi todo”.

Pero muchos de nosotros estaríamos también de acuerdo en que los beneficios de la inversión a veces pueden ser decepcionantes, no solo por razones de eficiencia sino, aún más importante, por su impacto en el desarrollo. Algunas inversiones pueden incluso resultar perjudiciales en términos sociales o ambientales.

La IFP analiza el clima de inversión desde una perspectiva amplia. No se trata únicamente de aumentar la inversión, sino de maximizar los rendimientos económico y social. La calidad importa tanto como la cantidad en lo que respecta a la inversión. La IFP también reconoce que un buen clima de inversión debería ser positivo para todas las empresas: extranjeras y nacionales, grandes y pequeñas.

¿Entonces, cómo funciona? La IFP analiza 12 áreas de política diferentes que afectan la inversión: política de inversión; promoción y facilitación de inversiones; competencia; comercio; tributación; gobierno corporativo; financiamiento; infraestructura; políticas para promover la conducta empresarial responsable y la inversión en apoyo del crecimiento ecológico; y, por último, asuntos generales de gobernanza pública. Estas áreas afectan el clima de inversión a través de varios canales, lo que influye en los riesgos, los rendimientos y los costos para los inversores. Pero, si bien la IFP considera las políticas

desde la perspectiva del inversionista, su objetivo es maximizar el impacto más amplio en el desarrollo de la inversión y no simplemente elevar la rentabilidad corporativa.

La IFP es, en esencia, una lista de verificación que establece los elementos clave en cada área de política. El valor agregado de la IFP consiste en reunir las diferentes líneas de política y hacer hincapié en el tema general de la gobernanza. El objetivo no es abrir nuevos caminos en áreas de políticas individuales, sino unirlos para garantizar la coherencia de las políticas. No proporciona agendas de reforma preestablecidas, sino que ayuda a mejorar la eficacia de cualquier reforma que finalmente se lleve a cabo. Es una herramienta, no una varita mágica.

La mejor manera de entender la IFP es estudiar cómo se ha utilizado. Más de 25 países han emprendido Estudios sobre Políticas de Inversión de la OCDE utilizando este instrumento; el caso más reciente es el de Myanmar. Se están preparando otros estudios de este tipo. La IFP es un bien público y, por tanto, es posible que un país se autoevalúe; sin embargo, en la práctica la combinación de la autoevaluación parcial efectuada por un grupo de trabajo interministerial y la evaluación externa parcial de la OCDE, ha demostrado ser una buena fórmula. La IFP también se ha utilizado para la creación de capacidades y estrategias de desarrollo del sector privado por donantes bilaterales y multilaterales. También se ha utilizado como base para el diálogo en el nivel regional, como en el sureste de Asia.

La IFP se desarrolló originalmente en 2006 y se actualizó en 2015 para incluir los avances en las diversas áreas de política pública mencionadas. Los enfoques de los acuerdos internacionales de inversión han evolucionado durante la última década. Las *Líneas Directrices de la OCDE para Empresas Multinacionales* (en adelante, las *Directrices*) se actualizaron sustancialmente, en parte para reflejar el desarrollo de los *Principios rectores sobre las empresas y los derechos humanos* de las Naciones Unidas. Los *Principios de Gobierno Corporativo de la OCDE* y las *Directrices de la OCDE sobre el Gobierno Corporativo de las Empresas Públicas* se encuentran en proceso de revisión. La nueva IFP también se centra aún más en las pequeñas y medianas empresas y en el papel desempeñado por las cadenas globales de valor. Ha incorporado cuestiones de género, elemento vital del desarrollo

incluyente, y ahora tiene un capítulo sobre políticas para canalizar la inversión a áreas que promueven el crecimiento verde.

También hemos aprovechado el enfoque en la IFP para abordar temas relacionados con cómo pasar de las evaluaciones IFP a la implementación real de las reformas sobre el terreno. Por este motivo, la comunidad de donantes ha participado fuertemente en los debates en torno a la actualización. La experiencia en nivel de país y las consultas sobre la actualización IFP han generado una mayor cooperación entre la OCDE y el Grupo del Banco Mundial sobre reformas al clima de inversión. De esta manera, la IFP puede proporcionar una plataforma para la cooperación entre organizaciones internacionales, permitiéndoles brindar un asesoramiento y apoyo más eficaces y complementarios.

La actualización de la IFP no ha sido un ejercicio meramente tecnocrático. La nueva IFP representa la sabiduría colectiva de expertos, formuladores de políticas, empresarios y otros interesados. Se ha presentado en foros regionales del sureste de Asia, el sur de África y América Latina, así como de Bruselas y Washington DC, dirigido por un grupo de trabajo copresidido por Finlandia y Myanmar. Como resultado de estas consultas incluyentes, la IFP logra un equilibrio entre lo que los inversionistas quieren y los intereses generales de la sociedad. La IFP actualizada se presentó en la Reunión del Consejo Ministerial de la OCDE en junio de 2015. Por consiguiente, la próxima vez que escuche a alguien hablar sobre la IFP, podría tratarse del Marco de Políticas para la Inversión.

Enlaces útiles

Artículo original: Stephen Thomsen, División de Inversiones de la OCDE, “The Policy Framework for Investment: What it is, why it exists, how it’s been used and what’s new”, OECD Insights blog, <http://wp.me/p2v6oD-24N>.

2015 Update of the Policy Framework for Investment, www.oecd.org/daf/inv/investment-policy/pfi-update.htm.

¿Impuestos bajos fomentan la inversión?

Por

Pierre Poret,

Director adjunto, Dirección de Asuntos Financieros
y Empresariales de la OCDE

La sabiduría convencional sostiene que los países con impuestos bajos atraen mayores niveles de inversión extranjera directa (IED). A simple vista, esta suposición intuitiva parece basarse en la evidencia. Algunas jurisdicciones diminutas con impuestos bajos o nulos a la inversión extranjera en efecto parecen atraer más IED que las economías de mayor tamaño, pero “inversión” es el término equivocado para los miles de millones de dólares que entran y salen de estos lugares como parte de las estrategias que las multinacionales usan para pagar menos impuestos.

En la OCDE se desarrolló una nueva metodología para calcular la IED con el fin de aportar una imagen más clara y completa de los flujos de esta inversión. Pero aún no están disponibles series de largo plazo de esta nueva generación de estadísticas sobre la IED. Mientras tanto, analizamos los estados financieros de alrededor de 10 000 multinacionales para el *Business and Finance Outlook 2015* de la OCDE, con el fin de modelar las relaciones entre los gastos de capital, las tasas de rendimiento, moratorias y exenciones fiscales, entre otros factores de inversión. Al hacerlo, descubrimos que las exenciones fiscales temporales sí son importantes en las decisiones de inversión, pero no son el único factor y no necesariamente el de mayor peso.

Al mismo tiempo, los gobiernos de todo el mundo se han preocupado cada vez más por la “doble no tributación”, es decir, las empresas que no pagan impuestos, ya sea en el país donde obtienen sus ganancias o en el país donde se encuentran sus oficinas centrales. La doble no tributación es uno de los objetivos del proyecto OCDE/G-20 para contrarrestar la erosión de la base impositiva y el desvío de utilidades (BEPS, por sus siglas en inglés). Más de 120 países han participado en el proyecto reconociendo que un país que intentara abordar el BEPS por sí mismo probablemente perdería frente a rivales más generosos. Con el reciente lanzamiento del paquete BEPS final y el trabajo en curso sobre el intercambio de información tributaria, los gobiernos están bien equipados para enfrentar este desafío. Sin embargo, también cuentan con tres medios adicionales para evitar abusos fiscales sin debilitar la inversión.

La gobernanza pública de los incentivos fiscales de acuerdo con las mejores prácticas internacionales

El nuevo capítulo tributario del *Marco de Acción para la Inversión* de la OCDE, usado por docenas de países y regiones como la Comunidad de Desarrollo de África Austral y la Asociación de Naciones del

Sudeste Asiático, proporciona una guía acordada multilateralmente para ayudar a los países a evitar posibles abusos de incentivos fiscales y resistir la presión indebida para ofrecer dichos incentivos. El Marco recomienda que los incentivos se otorguen solo después de un proceso legislativo adecuado. Además, brinda orientación sobre la implementación y administración de la política tributaria respecto a la inversión, por ejemplo, al asegurar que los diferentes niveles de gobierno trabajen juntos; al afrontar las limitaciones en la capacidad de las oficinas tributarias; al establecer criterios para analizar los costos y beneficios de los incentivos, y al establecer “cláusulas de extinción” que indiquen cuánto durará la vigencia del acuerdo. Esto finalmente funciona a favor de la comunidad comercial general, que se preocupa por la transparencia del sector público y la igualdad de condiciones. Dado que este tema es particularmente pertinente para los países en desarrollo, la OCDE, en colaboración con el Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Mundial, desarrolló el informe sobre *Opciones para el uso eficaz y eficiente de los incentivos fiscales a la inversión en países de ingreso bajo*.

Aclarar el grado de exposición de las medidas tributarias a los reclamos de inversionistas en virtud de los tratados de inversión

Muchos gobiernos consideran que los acuerdos de inversión son una forma de aumentar la confianza de los inversionistas y la seguridad de largo plazo necesaria para fomentar la inversión. Sin embargo, preocupa que algunos inversionistas y bufetes de abogados afirman que los Estados soberanos que cambian los regímenes fiscales para eliminar gradualmente las ventajas excesivas, o que hacen cumplir las leyes tributarias de manera más enérgica, violan los acuerdos de inversión y, por tanto, deberían pagar una compensación. En la actualidad, la mayoría de los acuerdos de inversión se aplican a medidas tributarias, pero en diferentes grados. Algunos de estos acuerdos —sobre todo los más recientes— contienen mecanismos que otorgan a los partidos del Estado el poder de tomar decisiones conjuntas sobre medidas impositivas individuales, pero estos siguen siendo la excepción: solo 3.6% de los 2060 acuerdos incluidos en una muestra analizada por la OCDE contienen una cláusula de este tipo relacionada con medidas fiscales. Por el contrario, otros tratados de inversión limitan los tipos de reclamaciones que pueden presentarse

contra las medidas impositivas y permiten, por ejemplo, solo reclamos por expropiación.

Aclarar el alcance de la aplicación de los acuerdos de inversión a las medidas fiscales puede ayudar a aportar un panorama político más seguro para los gobiernos y los inversionistas.

En virtud de la obligatoriedad legal del *Código de Liberación de Movimientos de Capital* de la OCDE, ciertas medidas fiscales pueden constituir una restricción al libre flujo de capitales y pueden estar dentro del alcance del *Código*. Pero este le otorga a los gobiernos un espacio político adecuado; por ejemplo, los impuestos que no se aplican de manera idéntica a los residentes y no residentes pero que se recaudan de conformidad con los principios ampliamente aceptados del derecho tributario internacional, no se consideran una restricción discriminatoria de conformidad con el *Código*.

Las violaciones de las leyes fiscales por parte de los inversionistas también pueden ser relevantes para la aplicación de los acuerdos de inversión. Esto se debe a que la ilegalidad de la inversión inicial se reconoce cada vez más como un obstáculo a la cobertura de los acuerdos y, por ejemplo, el Acuerdo Comercial y Económico Global recién negociado entre la UE y Canadá limitaría la definición de inversiones a aquellas realizadas “en apego a la ley”.

Comunicar colectivamente a las empresas la expectativa de que deben acatar no solo la letra sino también el espíritu de la ley tributaria

Las *Directrices*, conjunto de recomendaciones para las empresas por parte de gobiernos de los países miembros de la OCDE y también de algunos gobiernos que no son miembros de esta Organización, exigen que las empresas cumplan con la letra y el espíritu de las leyes y reglamentos tributarios de los países en los que operan, y que no busquen o acepten exenciones fuera del estatuto o del marco regulatorio relacionado con los impuestos. Cumplir con el espíritu de la ley significa discernir la intención de la legislatura y seguirla. El cumplimiento fiscal también implica la cooperación con las autoridades tributarias para proporcionarles la información que requieran con el fin de asegurar una

aplicación eficaz y equitativa de las leyes fiscales. La recomendación de las *Directrices* de que las empresas también deben tratar la gobernanza fiscal y el cumplimiento tributario como elementos importantes de su supervisión y sistemas de gestión de riesgos más amplios, es reforzada por los *Principios de Gobierno Corporativo de la OCDE*, modificados recientemente. Los gobiernos tendrían que aumentar sus esfuerzos para incrementar la conciencia pública sobre el capítulo tributario de las *Directrices* en apoyo a su agenda general, para modernizar y cooperar en las políticas fiscales.

El comercio y la IED impulsan la globalización económica y ayudan a estimular el crecimiento de las economías nacionales. Los sistemas impositivos justos y eficientes son fundamentales para compartir equitativamente los frutos de ese crecimiento entre las naciones y los ciudadanos. El desafío para los gobiernos es implementar políticas públicas que atraigan inversiones y que además les permitan recaudar una parte justa de impuestos.

Enlaces útiles

Artículo original: Pierre Poret, Director adjunto, Dirección de Asuntos Financieros y Empresariales de la OCDE, “Do lower taxes encourage investment?”, OECD Insights blog, <http://wp.me/p2v6oD-2j4>.

IMF, OECD, UN y World Bank (2015), *Options for Low Income Countries’ Effective and Efficient Use of Tax Incentives for Investment*, www.oecd.org/tax/tax-global/work-on-tax-incentives.htm.

Véase también el trabajo de la OCDE sobre inversión internacional, www.oecd.org/daf/inv/.

Repensar las prácticas de debida diligencia en la cadena de suministro de prendas de vestir

Por

Jennifer Schappert,

Dirección de Asuntos Financieros y Empresariales de la OCDE

En 2013, el edificio Rana Plaza en la capital de Bangladesh, Dhaka, se colapsó, causando la muerte a más de 1 100 personas y lesionando a otras 2 500. Los muertos y heridos eran trabajadores de fábricas textiles, a quienes se les ordenó volver a sus labores a pesar de que las tiendas y un banco que se encontraban en el mismo edificio cerraron de inmediato el día anterior, cuando aparecieron las grietas. Las fábricas de ropa eran proveedoras indirectas de minoristas internacionales, lo que acentuó el debate sobre si las empresas multinacionales (EMN) son capaces de lograr que la cadena de suministro de prendas de vestir sea segura y saludable. Las recomendaciones subsiguientes a las EMN a menudo se han centrado en que estas fortalezcan los mecanismos de cumplimiento existentes con los proveedores individuales. Sin embargo, para transformar el sector, tenemos que preguntarnos en primer lugar si el enfoque actual para la debida diligencia en la cadena de suministro es el correcto.

En muchos países productores, en ausencia de marcos normativos, el enfoque tradicional del cumplimiento es que las propias empresas asuman la función de monitorear y evaluar a cada proveedor en comparación con estándares internacionales, desarrollen planes de acción correctiva y hagan uso de su influencia (por ejemplo, mediante el incentivo de contratos futuros) para persuadir a los proveedores a mitigar los riesgos. Todo ello parece bien en teoría, pero en la práctica el sistema falla.

Las *Líneas Directrices de la OCDE para Empresas Multinacionales* abogan por un enfoque en el que la naturaleza y el alcance de la debida diligencia correspondan al riesgo. Sin embargo, la naturaleza a corto plazo de los contratos entre las EMN y sus proveedores, así como el gran tamaño y complejidad de las cadenas de suministro de ropa, implican que las EMN a menudo tienen dificultades para saber dónde priorizar la evaluación y mitigación de riesgos. En este contexto, el sistema de cumplimiento de una empresa se reduce a evaluaciones continuas de (casi) todos los proveedores en todas las áreas de riesgo. Esto deja pocos recursos para adaptar las evaluaciones de riesgos, identificar las causas de estos y gestionarlos de forma eficaz cuando se detectan efectos adversos.

El monitoreo eficaz de los proveedores individuales se complica aún más debido a las bien documentadas deficiencias de las auditorías sociales, como: visitas a las fábricas anunciadas con mucha antelación;

fraude; calidad irregular en las distintas auditorías y auditores; falta de concordancia con los estándares internacionales; duplicación de la auditoría y la consecuente fatiga, y alcance limitado de las auditorías sociales dirigidas a identificar efectos adversos pero rara vez los factores causantes. Los esfuerzos para mejorar el sistema, por ejemplo mediante contratos de largo plazo y una estrecha colaboración con los proveedores, dieron lugar a mejores resultados en ciertos casos y deberían fomentarse. Sin embargo, esto por sí solo no transformará el sector, ya que las mejoras se reducen a unos pocos proveedores estratégicos y pueden no abordar adecuadamente los riesgos que el proveedor individual no es capaz de atender.

Un proyecto en curso de la OCDE con múltiples partes interesadas cuestiona las prácticas actuales de debida diligencia en la cadena de suministro de ropa en temas cubiertos por las *Directrices* (derechos humanos, empleo y relaciones industriales, medio ambiente y soborno) y, entre otros asuntos, cuestiona si los sindicatos y otras organizaciones representativas de trabajadores podrían contribuir a que las EMN adopten un enfoque basado en riesgos para la debida diligencia.

Históricamente, los sindicatos y otras organizaciones de trabajadores han ayudado a los reguladores del gobierno a dirigir las inspecciones hacia lugares de trabajo de alto riesgo. Por ejemplo, en Estados Unidos, los sindicatos ayudaron a los reguladores a realizar las inspecciones de seguridad y salud en el trabajo en lugares peligrosos al solicitar inspecciones a medida que surgían los riesgos. Esto permitió orientar los limitados recursos gubernamentales de manera apropiada a sitios de trabajo más riesgosos. Al contribuir a las inspecciones, los sindicatos también se cercioraron de que estas se concentraran en los riesgos más importantes en cada lugar de trabajo individual.

Dentro de la cadena de suministro de prendas de vestir, los representantes de los trabajadores podrían actuar como un mecanismo de monitoreo *in situ* para activar inspecciones de terceros mediante las iniciativas de las múltiples partes interesadas. Dicho proceso podría reducir la duplicación de auditorías sociales generales y facilitaría la focalización de evaluaciones técnicas a riesgos específicos. Al contribuir a las evaluaciones, los trabajadores también ayudarían a mejorar la calidad y la concordancia de estas y a proporcionar un contexto importante para identificar las causas de los efectos

adversos y las soluciones correspondientes. Además, los sindicatos y las organizaciones de trabajadores deben intervenir en la promoción de la sostenibilidad de largo plazo de las soluciones, al aumentar el conocimiento por parte de los trabajadores de sus derechos, ofrecer asistencia en el ejercicio real de los derechos individuales y proteger los derechos de los trabajadores individuales mediante la negociación colectiva.

Por tanto, el foco de interés de la debida diligencia de una empresa cambiaría de la tarea aparentemente imposible de supervisar a los proveedores en relación con todos los riesgos, a centrarse en evaluaciones específicas y en las medidas correctivas de riesgos. La función principal de las EMN sería: promover activamente la libertad de asociación entre los proveedores; crear o participar en un sistema en el que los trabajadores puedan solicitar inspecciones; respaldar evaluaciones técnicas puntuales y específicas en el sitio cuando así se solicite o cuando se opere en contextos de alto riesgo (por ejemplo, el desarrollo de la integridad); y contribuir a la mitigación de riesgos al afrontar los factores causantes (cuando sea factible) en colaboración con proveedores, sindicatos y otros compradores.

Por consiguiente, la libertad de asociación se convierte en el facilitador de la debida diligencia basada en riesgos en toda una cadena de suministro. En los países donde las restricciones legales o políticas prohíben o limitan este derecho fundamental, el sector podría usar su influencia de manera generalizada, en colaboración con sindicatos, organizaciones gubernamentales e internacionales, para influir en que el gobierno reforme el marco regulatorio y su puesta en práctica en los países productores.

Este enfoque más amplio a la debida diligencia se aplica a otros riesgos importantes en el sector, por ejemplo, los salarios bajos, que no pueden abordarse con eficiencia en el nivel del proveedor individual. El Acuerdo sobre incendios y seguridad de edificios de Bangladesh y la Alianza para la seguridad de los trabajadores de Bangladesh demuestran que es posible cambiar de paradigma.

Hasta la fecha, la debida diligencia en la cadena de suministro en el sector de la ropa se ha centrado principalmente en los proveedores directos. Sin embargo, de acuerdo con las *Directrices*, debe aplicarse a

toda la cadena. La debida diligencia eficaz de los riesgos vinculados a la producción inicial tendrá que basarse en lo aprendido en los últimos 20 años: un enfoque individual y bilateral a la debida diligencia no transformará al sector. La debida diligencia es responsabilidad de todas las empresas que lo conforman. Por tanto, el proceso tiene que quedar a cargo de las empresas que operen en cada segmento de la cadena de suministro y reforzarse mutuamente.

Con base en los hallazgos del proyecto de las múltiples partes interesadas, la OCDE elaborará una guía práctica para apoyar el desarrollo de un entendimiento común de la debida diligencia basada en riesgos en la cadena de suministro del sector de ropa y calzado.

Enlaces útiles

Artículo original: Jennifer Schappert, División de Inversiones de la OCDE, “Rethinking due diligence practices in the apparel supply chain”, OECD Insights blog, <http://wp.me/p2v6oD-23B>.

Institute for Human Rights and Business (2014), “Rana Plaza - Rebuilding more than the Factory”, <https://www.ihrb.org/focus-areas/migrant-workers/commentary-rana-plaza-rebuilding-more-than-factory>.

Responsible supply chains in the textile and garment sector, <http://mneguidelines.oecd.org/responsible-supply-chains-textile-garment-sector.htm>.

La legislación sobre la conducta comercial responsable debe reforzar la rueda, no reinventarla

Por

Roel Nieuwenkamp,
Presidente del Grupo de Trabajo de la OCDE sobre Conducta
Empresarial Responsable

Hoy en día, las cadenas de suministro que abarcan docenas de países son una característica de las empresas grandes y pequeñas. Sin embargo, los marcos regulatorios mundiales en gran medida no han seguido el ritmo de estas tendencias. En muchos países en desarrollo, el Estado de derecho sigue siendo débil y prevalece una gran incertidumbre, así como problemas de cumplimiento en el litigio y el arbitraje transnacionales. Algunos instrumentos internacionales, como las *Directrices* y los *Principios rectores sobre las empresas y los derechos humanos* (UNGP, por sus siglas en inglés) de la ONU han sido muy útiles para llenar estas lagunas normativas. Por ejemplo, las *Directrices* establecen la expectativa de que las empresas se comporten responsablemente a lo largo de sus cadenas de suministro, no solo dentro de sus operaciones directas, sino que extiendan su actividad a contextos potencialmente débiles en el aspecto institucional, donde los estándares internacionales y las leyes nacionales no puedan aplicarse de manera adecuada.

En fecha reciente, la ley interna también entró en juego al incorporar obligaciones legalmente vinculantes. La Sección 1502 de la Ley Dodd-Frank de Estados Unidos establece que las empresas deben informar si obtienen ciertos minerales (estaño, tantalio, tungsteno y oro) de zonas en conflicto. La *Guía de debida diligencia de la OCDE para cadenas de suministro responsables de minerales de áreas afectadas por conflictos y de alto riesgo*, que se adoptó como recomendación de la OCDE en 2011, fue el primer instrumento para definir responsabilidades en este contexto y se menciona explícitamente en la sección 1502. Actualmente la Unión Europea está considerando integrar obligaciones similares en una propuesta destinada a regular la importación de minerales provenientes de sitios en conflicto.

Otro ejemplo del sector extractivo, donde las iniciativas no vinculantes han actuado como el precursor de la ley vinculante es la transparencia de los ingresos. La Iniciativa de transparencia en la industria extractiva (EITI, por sus siglas en inglés), fundada en 2003, fue uno de los primeros esfuerzos para alentar a los gobiernos y al sector privado a informar sobre los flujos de ingresos de las operaciones extractivas como estrategia para combatir la corrupción. La Sección 1504 de la Ley Dodd-Frank, promulgada en 2010, exige que las compañías registradas en la Comisión de Bolsa y Valores de Estados Unidos (SEC, por sus siglas en inglés) informen públicamente cuánto

pagan a los gobiernos por el acceso al petróleo, el gas y los minerales. Desde entonces, la Unión Europea ha emitido obligaciones similares mediante las Directivas de contabilidad y transparencia. Además, Noruega y Corea del Sur han expresado su interés en hacer lo mismo.

Después de que una moción suiza que proponía una debida diligencia ambiental y de derechos humanos obligatoria para las corporaciones suizas fue rechazada por pocos votos en el Parlamento suizo, la Coalición Suiza por la Justicia Corporativa anunció que recopilará firmas para una iniciativa popular sobre la propuesta. Si reúnen 100 000 firmas en 18 meses, la medida se someterá a un referéndum público vinculante.

La Ley sobre esclavitud moderna del Reino Unido de 2015 establece que las organizaciones comerciales deben preparar cada año una declaración sobre el estado de la esclavitud y la trata de personas en la que detallen, entre otros asuntos, sus procesos de debida diligencia en relación con la esclavitud y la trata de personas en sus operaciones y cadenas de suministro.

Hasta ahora, el esquema más amplio sigue siendo una propuesta legislativa francesa para ordenar la debida diligencia de la cadena de suministro de acuerdo con las *Directrices*. Las empresas con 5 000 empleados o más en el nivel nacional o 10 000 empleados o más en el ámbito internacional serían responsables de desarrollar y publicar planes de debida diligencia en materia de derechos humanos y riesgos ambientales y sociales. De lo contrario, podrían ser mercedoras a multas de hasta 10 millones de euros. Si en Francia se aprobara una ley de este tipo, podría generar efectos indirectos en la Unión Europea. El ponente de esta propuesta, Dominique Potier, indicó que presionará a la Comisión Europea a desarrollar una directiva de la UE en términos similares.

La transición de una ley suave a una dura preocupa a muchas empresas. Sin embargo, cuando se trata de los problemas más graves de la conducta empresarial responsable, el salto entre las dos leyes no es tan alto. Muchas empresas ya cuentan con sistemas de debida diligencia, lo cual significa que el campo de juego se nivelará para las empresas más progresistas. Esa fue una de las razones por las cuales muchas empresas británicas apoyaron la Ley de esclavitud moderna.

Además, el Principio Rector 23(c) de la ONU ya brinda una guía específica sobre cómo deberán las compañías gestionar los riesgos de los efectos más severos; dice que las empresas deben “tratar el riesgo de causar o contribuir a abusos graves contra los derechos humanos como un problema de cumplimiento legal dondequiera que operen”.

Otra posible preocupación para las empresas es que todas estas propuestas crearán un caos de diferentes estándares duros y blandos. Una proliferación de obligaciones (nacionales, regionales e internacionales) podría generar un desorden regulatorio y crear desafíos para las empresas a la hora de cumplir con sus obligaciones. La uniformidad y la claridad en torno a las obligaciones y expectativas serán importantes para establecer condiciones equitativas para las empresas. Un gran desequilibrio o contradicciones en las obligaciones relacionadas con la debida diligencia o la presentación de informes entre jurisdicciones podrían penalizar injustamente a las empresas que operen en jurisdicciones múltiples o que estén sujetas a normas más onerosas. Al asegurar que las normas concuerden, se aliviarán las cargas administrativas para los negocios y se mitigarán los riesgos competitivos. Además, dichas leyes deben redactarse con cuidado para que sean prácticas y fácilmente ejecutables. En la actualidad, el lenguaje incluido tanto en la legislación francesa como en la del Reino Unido es muy general y, por consiguiente, las obligaciones bajo la ley siguen siendo algo abstractas.

Para garantizar que dicha regulación sea realista, razonable y eficaz, las regulaciones y la orientación que acompañarán a estas leyes deben desarrollarse sobre la base de normas no vinculantes redactadas de forma cuidadosa, como los UNGP y las *Directrices*. También se necesitarán aportes de las múltiples partes interesadas. En el contexto de la OCDE, todas las guías de debida diligencia que interpretan las expectativas de las *Directrices* se desarrollan consultando con la industria, el gobierno, la sociedad civil y las organizaciones de trabajadores. Este proceso ha garantizado que las recomendaciones incluidas en la guía sean avaladas por las empresas, que son los usuarios finales de la guía, y que sean ambiciosas pero razonables. Además, no debe pasarse por alto la función de los instrumentos no vinculantes, así como las organizaciones que los elaboraron e implementaron. La ONU y la OCDE serán importantes fuentes de orientación sobre estos temas.

Las propuestas legislativas relacionadas con los instrumentos internacionales existentes no tendrían que intentar reinventar la rueda, sino reforzarla. Los instrumentos existentes que han alcanzado un amplio reconocimiento y que se ha comprobado que son eficaces y razonables representarían la base para sus contrapartes jurídicamente vinculantes.

Enlaces útiles

Artículo original: Roel Nieuwenkamp, Presidente del Grupo de Trabajo de la OCDE sobre Conducta Empresarial Responsable, “Legislation on responsible business conduct must reinforce the wheel, not reinvent it”, OECD Insights blog, <http://wp.me/p2v6oD-22T>.

OECD Due Diligence Guidance for Responsible Supply Chains of Minerals from Conflict-Afflicted and High-Risk Areas, <http://mneguidelines.oecd.org/mining.htm>.

2015 Global Forum on Responsible Business Conduct, <http://mneguidelines.oecd.org/globalforumonresponsiblebusinessconduct/>.

OECD Guidelines for Multinational Enterprises, <http://mneguidelines.oecd.org/>.

UN Guiding Principles for Human Rights and Business, <http://business-humanrights.org/en/un-guiding-principles>.

Cuando las empresas son malas, ¿a quién hay que llamar?

Por

Carly Avery,

Dirección de Asuntos Financieros y Empresariales de la OCDE

La mayoría de las empresas son buenas. Pagan impuestos, crean empleo, obedecen las leyes y generalmente contribuyen a las sociedades en las que operan. Pero desafortunadamente, esto no siempre es así. Y cuando las empresas se comportan mal, las consecuencias humanas pueden ser devastadoras: las fábricas colapsan matando a miles; los trabajadores, a menudo niños, son tratados como esclavos; ríos, lagos e incluso mares quedan sin vida, y especies enteras están bajo amenaza de extinción.

Para tratar casos de mal comportamiento comercial como estos, necesitamos un sistema multilateral en el que las víctimas de este tipo de trato puedan presentar una queja, y la persona que la recibe la analice, verifique si es válida, alerte a todas las partes involucradas, y se sienta con ellas para ayudar a resolver el asunto. No, el descrito no es un escenario de una película de Disney con un gallardo caballero en brillante armadura que se lanza para arreglar todo tipo de situación. De hecho, hablamos de algo que ya existe: los Puntos de Contacto Nacionales (PCN) que son un mecanismo de respaldo para las *Líneas Directrices de la OCDE para Empresas Multinacionales*.

Las *Directrices* constituyen la norma internacional líder para la conducta comercial responsable de las empresas multinacionales dondequiera que operen en el mundo. Cubren todas las áreas de ética empresarial, incluidos los derechos humanos, cuestiones laborales, protección del medio ambiente, medidas antisoborno, tributación, y ciencia y tecnología. Operan con la expectativa de que las empresas no solo deben hacer el bien, sino que tampoco deben causar daño. Las *Directrices* se adoptaron por primera vez en 1976 y hoy 46 gobiernos se han adherido a ellas.

Con las *Directrices*, puedes levantar la mano y decir “¡Oye, deja de hacer eso!” y alguien, un PCN, tiene la capacidad de hacer algo al respecto. Los PCN son el mecanismo que refuerza la manera como se aplican las *Directrices*. Son unidades establecidas por cada gobierno que se adhiere a las *Directrices* y su propósito es ayudar a las partes a encontrar solución a los problemas que surjan de cualquier presunta inobservancia de las recomendaciones presentadas en las *Directrices*. No se trata de un proceso legal, por lo que los PCN se enfocan en la resolución de problemas: ofrecen sus buenos oficios y facilitan

el acceso a procedimientos consensuales y no contenciosos (por ejemplo, conciliación o mediación).

Entonces, todo está bien, ¿verdad? Bueno, no del todo. Analicemos esta estadística: las multinacionales de países que se apegan a las *Directrices* han invertido 22.6 miles de millones de dólares en todo el mundo. Los PCN recibieron 35 casos nuevos en 2014. Eso significa que en 2014 hubo un caso por cada 645 mil millones de dólares de inversión directa extranjera. Por consiguiente, tenemos que, o bien hay una gran cantidad de multinacionales muy responsables, o nos falta algo.

La conclusión natural es que no todas las instancias de mala conducta comercial se reportan a los PCN. ¿Por qué? Dicho en pocas palabras, estos no son suficientemente visibles. Si el presidente Obama puede citar las *Directrices* en términos de la agenda anticorrupción de Estados Unidos y, sin embargo, en el Reino Unido “PCN” es mejor conocido como el acrónimo Estacionamiento Nacional de Vehículos, no hay coincidencia.

Los gobiernos tienen que subir las apuestas. Si otorgaran más fondos a este mecanismo fundamental, los PCN podrían ser más visibles y estar a la altura de su potencial. Los gobiernos del G-7 están de acuerdo con esto. En su declaración de 2015, se comprometieron a fortalecer “mecanismos para brindar acceso a medidas correctivas, incluidos los Puntos de Contacto Nacionales (PCN)...” y alentaron a la OCDE “a promover evaluaciones de pares y aprendizaje entre pares sobre el funcionamiento y el desempeño de los PCN”, asegurando a la vez que sus propios PCN “sean eficaces y lideren con el ejemplo”.

Los siguientes son algunos de los problemas que un mayor financiamiento podría ayudar a solucionar:

- Problemas de personal: en 2014 solo 15 de los 46 PCN tenían un presupuesto asignado y esto afecta la dotación de personal. Pocos PCN tienen personal dedicado exclusivamente a las responsabilidades del PCN.
- Déficit de comunicaciones: en la actualidad, solo 57% de los PCN tienen un plan de promoción estructurado o están trabajando en su desarrollo.

- Falta de transparencia: se alienta a los PCN a informar públicamente sobre sus actividades, pero, de acuerdo con el Informe anual 2014 de las *Directrices*, solo 40% ha puesto en línea al menos un informe anual durante los últimos tres años.
- Los PCN estarían mejor preparados para manejar las quejas que reciben. Con mejores comunicaciones, pueden fomentar las *Directrices* más ampliamente y con una mayor transparencia pueden construir el elemento vital de la confianza.

Si los PCN tuvieran más influencia, las compañías trabajarían aún más arduamente para proteger y desarrollar su reputación al evitar cualquier queja sobre la forma en que operan. Esto a su vez contribuiría al crecimiento que beneficia a las personas y las comunidades, así como a las aspiraciones globales, como los Objetivos de Desarrollo Sostenible.

¿Cuál es la función de la OCDE respecto a todo lo anterior? Desde la actualización más reciente de las *Directrices* en 2011, la OCDE ha incrementado su trabajo con los PCN para fortalecer el proceso del mecanismo de quejas para asegurar que arroje resultados. Esto incluye revisiones de iguales y apoyo de comunicaciones focalizadas. El Presidente del Grupo de Trabajo sobre la Conducta Empresarial Responsable de la OCDE incluso emprendió una competencia para encontrar un mejor nombre para los “PCN”.

Como mencioné al principio, hay casos de mala conducta empresarial, pero también tenemos PCN que se esfuerzan para gestionar las quejas que reciben, a pesar de las imperfecciones. Y a veces los PCN logran vivir su momento de Disney, como cuando el PCN del Reino Unido medió para ayudar a WWF y Soco a dialogar y evitar la perforación en el Parque Nacional Virunga, un sitio declarado Patrimonio Mundial de la Humanidad por la UNESCO. El cambio concreto tiene que comenzar en alguna parte y los PCN son parte del cambio para exigir una conducta empresarial responsable que sucede a nuestro alrededor en este momento.

Enlaces útiles

Artículo original: Carly Avery, OECD Investment Division, “When businesses are bad, who you gonna call?”, OECD Insights blog,
<http://wp.me/p2v6oD-2ba>.

Responsible Business Conduct Matters,
<http://mneguidelines.oecd.org/responsible-business-conduct-matters.htm>.

Guidelines on Specific Instances,
<http://mneguidelines.oecd.org/specificinstances.htm>.

The OECD Database of Specific Instances,
<http://mneguidelines.oecd.org/database/instances/>.

Cadenas de no suministro: conducta comercial responsable en la agricultura

Por

Patrick Love,

Dirección de Asuntos Públicos y Comunicación

Las siguientes son dos preguntas de actualidad: ¿Qué personaje de ficción ayudó a derribar un imperio colonial y dio su nombre a una marca de alimentos? Si usted es holandés, tal vez conozca la respuesta; de no ser así, le ahorraré una búsqueda en Internet contándole: Max Havelaar, protagonista epónimo de Max Havelaar de Multatuli, de koffi-veilingen der Nederlandsche Handel-Maatschappij, traducido como Max Havelaar: O las Subastas de Café de la Empresa Comercial Holandesa. A mediados del siglo XIX, el gobierno holandés ordenó a los agricultores de sus colonias en las Indias Orientales —la actual Indonesia— producir cuotas de cultivos de exportación en lugar de alimentos. Los holandeses también reformaron el sistema tributario, creando una asociación público-privada que permitió a los comisionados de impuestos quedarse con una parte de lo que recaudaban. El resultado fue la miseria y la inanición que el libro denuncia. Max Havelaar ayudó a cambiar la actitud hacia la explotación colonial en los Países Bajos e incluso fue descrito como “El libro que mató al colonialismo” por el novelista indonesio Pramoedya Ananta Toer en la revista *The New York Times Magazine*.

El nombre Max Havelaar fue adoptado por la organización holandesa Fairtrade y otros miembros europeos de su red. El movimiento se describe a sí mismo como “un enfoque alternativo al comercio convencional y se basa en una asociación entre productores y consumidores. Cuando los agricultores pueden vender en condiciones Fairtrade, se ofrecen mejores negocios y mejores condiciones comerciales”. El movimiento ha sido criticado. Por ejemplo, en un artículo sobre café Fairtrade en la *Stanford Social Innovation Review*, Colleen Haight sostiene que “los estrictos requisitos de certificación generan ventajas económicas desiguales para los productores de café y un café de menor calidad para los consumidores” y que, si bien algunos pequeños agricultores pueden resultar beneficiados, quizá no suceda lo mismo con los trabajadores agrícolas.

Lo anterior nos lleva a la segunda pregunta: ¿Qué tiene eso que ver con la OCDE? El 20 de febrero de 2015, solicitamos comentarios sobre la versión preliminar del estudio *Guía OCDE-FAO para las cadenas de suministro responsable en el sector agrícola* a representantes de los ámbitos gubernamental, empresarial y de la sociedad civil, de las organizaciones internacionales y del público en general. Me gustaría decir que las entradas ganadoras recibieron

un premio monetario, pero no es así. Sin embargo, publicamos una compilación en esta página web de la división de la OCDE a cargo de las Directrices para Empresas Multinacionales (EMN), <http://mneguidelines.oecd.org/fao-oecd-guidanceconsultation.htm>.

La población mundial está aumentando y, al ser la biología humana lo que es, lo mismo ocurre con la demanda de alimentos. Se espera que la agricultura atraiga más inversiones, sobre todo en los países en desarrollo, y dada la naturaleza humana, algunos sinvergüenzas pueden verse tentados a no comerciar de manera justa. O como dice la convocatoria de solicitud de comentarios: “Las empresas que operan a lo largo de las cadenas de suministro agrícola pueden enfrentar dilemas éticos y dificultades para acatar los principios de conducta empresarial responsable acordados en el ámbito internacional, especialmente en países con una gobernanza débil y derechos de tierras inseguros”.

Además de las Directrices EMN de la OCDE, la *Guía* considera varios otros conjuntos de estándares y principios de la FAO, la ONU y la Organización Internacional del Trabajo, entre otros, concebidos para fomentar una “conducta comercial responsable”. Se prevé como usuarios a todos, desde los agricultores hasta los financieros, de hecho, toda la cadena de suministro, desde los vendedores de semillas hasta los vendedores de abarrotos. La *Guía* en su estado actual fue desarrollada por un grupo asesor con miembros de países de la OCDE y no pertenecientes a la Organización, inversionistas institucionales, empresas agroalimentarias, organizaciones de agricultores y organizaciones de la sociedad civil.

El objetivo no es crear nuevas normas, sino ayudar a las empresas a respetar las normas que ya existen “al referirse a ellas para emprender la debida diligencia basada en riesgos”. En un documento como este es inevitable utilizar algún lenguaje, jerga o terminología especial y poco familiar, pero los autores de la *Guía* se han ocupado de explicarlo todo. La “debida diligencia” aquí se refiere al proceso mediante el cual “las empresas pueden identificar, evaluar, mitigar, prevenir y rendir cuentas sobre la forma en que enfrentan los impactos negativos reales y potenciales de sus actividades” (y las de sus socios comerciales).

El documento preliminar propone un marco de cinco pasos para la debida diligencia basada en riesgos, que abarca los sistemas de

gestión, la identificación de riesgos, la respuesta a ellos, la auditoría de la debida diligencia y la información sobre esta. Algunas de las propuestas concretas provocarán poca o ninguna polémica, como “respetar los derechos humanos”. Por otro lado, “promover la seguridad del empleo” probablemente dará pie a un intercambio de opiniones franco y abierto. (El informe *OECD Employment Outlook 2013* de la OCDE [Perspectiva de Empleo de la OCDE de 2013] contiene un capítulo sobre la mejora de la flexibilidad en los mercados laborales.)

Las secciones sobre derechos humanos y el empleo podrían aplicarse a cualquier sector de la economía, al igual que la mayoría de las propuestas sobre gobernanza (estamos en contra de la corrupción) e innovación (estamos a favor de las tecnologías apropiadas), pero hay una serie de propuestas dirigidas a la agricultura en particular, por ejemplo “promover buenas prácticas agrícolas, incluso para mantener o mejorar la fertilidad del suelo y evitar su erosión”. De nuevo, algunas propuestas iniciales centradas en la agricultura no son polémicas (respetar los derechos legítimos sobre los recursos naturales), pero no puedo imaginar que los dueños de granjas industriales acepten otorgar a los animales “la libertad de expresar patrones normales de comportamiento”.

Estoy seguro de que encontrará muchos temas con los cuales estará de acuerdo o en desacuerdo, así que avísenos y eliminaremos la cadena de suministro agrícola de, como diría Multatuli, todo el “miserable engendro de sucia codicia e hipocresía blasfema”.

Enlaces útiles

Artículo original: Patrick Love, Dirección de Asuntos Públicos y Comunicación, “Don’t supply chains: Responsible business conduct in agriculture”, *OECD Insights* blog, <http://wp.me/p2v6oD-1Yx>.

Haight, C. (2011), “The Problem with Fair Trade Coffee”, *Stanford Social Innovation Review*, vol. 9/3, http://ssir.org/articles/entry/the_problem_with_fair_trade_coffee.

Toer, P. A. (1999), “Best Story; The Book That Killed Colonialism”, *New York Times*, http://www.nytimes.com/1999/04/18/magazine/best-story-the-book-that-killed-colonialism.html?pagewanted=all&_r=0.

The OECD Cleangovbiz Initiative: <http://www.oecd.org/cleangovbiz/>.

La inversión internacional en Europa: ¿un canario en la mina de carbón?

Por

Michael Gestrin,

Dirección de Asuntos Financieros y Empresariales de la OCDE

Al principio de la crisis de 2007, la inversión extranjera directa (IED) global disminuyó, e incluso hoy los flujos mundiales de IED siguen 40% por debajo del nivel máximo alcanzado antes de la crisis. En general, los países de la OCDE fueron fuente de las mayores bajas, mientras que muchas economías emergentes experimentaron un aumento en los flujos de IED. Europa ha sido una de las regiones más afectadas. La entrada de IED a la Unión Europea (UE) disminuyó 75% y la salida se redujo 80% respecto de los niveles previos a la crisis.

Las entradas actuales a la UE son de alrededor de 200 mil millones de dólares, debajo de los 800 mil millones de dólares registrados en el pico del ciclo mundial de IED en 2007. Las salidas también son, en nuestros días, de cerca de 200 mil millones de dólares, en comparación con 1.2 miles de millones de 2007. Para el resto del mundo, una economía global “sin” la UE está funcionando bastante bien. En esta economía global, las entradas se recuperaron con fuerza a partir de 2010 y alcanzaron nuevos máximos en 2011, al llegar a poco más de 1.2 miles de millones de dólares. Respecto a las salidas, la crisis de la IED se limitó al año 2009, en el que hubo una disminución de 20%. Aunque las salidas mundiales sin la UE no han crecido en los últimos tres años, se han ubicado en niveles récord.

Parte del buen desempeño que ha tenido el mundo sin la UE se explica por la creciente importancia de los mercados emergentes, en particular el de China, como fuentes y receptores de IED. En 2012, los mercados emergentes recibieron, por primera vez, más de 50% de los flujos mundiales de IED, y ahora China se encuentra constantemente entre las tres fuentes principales de IED del mundo.

Respecto de las entradas y salidas, como sucedió en el caso de la UE, la crisis inicialmente generó una brecha significativa entre los países de la OCDE no pertenecientes a la UE y el resto del mundo. Sin embargo, hubo una gran diferencia: en los países de la OCDE no pertenecientes a la UE la brecha se cerró después de solo dos años. En tanto que la UE y el mundo sin la UE han avanzado en diferentes direcciones desde el comienzo de la crisis, el grupo de la OCDE no perteneciente a la UE y su contraparte del resto del mundo parecen haber regresado a un ciclo similar después de tomar caminos separados por un periodo mucho más corto durante 2008-2009.

En la comparación de las participaciones de la UE y del grupo de la OCDE no perteneciente a la UE en las entradas y salidas mundiales se destaca el grado en que las posiciones de estos dos grupos se han revertido en los últimos años. Al principio de este siglo, la UE representaba más de 50% de las entradas mundiales y 70% de las salidas mundiales. Para 2013, ambas participaciones habían bajado a 20%. Por el contrario, en los países de la OCDE no pertenecientes a la UE su participación en las entradas y salidas de IED mundial se recuperó a los niveles previos a la crisis. En 2010 este grupo superó a la UE en términos de su participación tanto en entradas como en salidas, revirtiendo así la relación histórica.

¿Por qué? Las mayores disminuciones en la entrada de IED a la UE han ocurrido dentro de la propia Europa. Antes de la crisis, alrededor de 70% a 80% de la IED entrante en la región consistía en inversiones intracomunitarias. Hoy, solo 30% de las entradas de IED proviene de esta fuente. Este fuerte descenso en la proporción de IED que los países de la UE reciben de sus vecinos también ayuda a explicar la disminución de la salida de IED de la UE.

La baja de la participación intracomunitaria en la entrada total de la IED en la UE parece sugerir una falta de confianza por parte de los inversores europeos en su propio mercado regional. Una explicación tentadora de esto sería que las disminuciones se han concentrado en un subconjunto de países de la UE (como Grecia, Irlanda, Portugal y España) que experimentaron condiciones económicas particularmente difíciles durante la crisis.

Sin embargo, no ha sucedido así. La crisis de la IED en Europa ha sido general y la mayor parte de las disminuciones en sus flujos de IED se concentraron en las economías más grandes. Francia, Alemania y Reino Unido representaron 50% de la disminución de 600 miles de millones de dólares en las entradas de IED entre 2007 y 2013. Durante el mismo periodo, Grecia, Irlanda, Portugal y España representaron solo una baja de 14 miles millones de dólares en la entrada, equivalente a 2%. Respecto de las salidas, Francia, Alemania y Reino Unido representaron 59% de la disminución de 1 mil millones de dólares entre 2007 y 2013. Durante el mismo periodo, Grecia, Irlanda, Portugal y España representaron 12% de esta baja.

Parte de la explicación del descenso de la inversión en Europa se relaciona con una participación creciente de las desinversiones internacionales en relación con las fusiones y adquisiciones internacionales (M+A, por sus siglas en inglés). Si bien los niveles previos a la crisis promediaron alrededor de 35%, en 2010-2011 alcanzaron casi 60% y ahora se encuentran cerca de 50%. En otras palabras, por cada dólar invertido, se desinvierten 50 centavos. En consecuencia, la inversión neta en fusiones y adquisiciones internacionales en Europa se encuentra actualmente en sus niveles más bajos en una década, en torno a los 100 miles de millones de dólares.

El “líder” observado en este sentido es el segmento de productos de consumo, con una tasa de desinversión/inversión de 148%. Esto significa que por cada dólar invertido en productos de consumo en los últimos seis años, se desinvirtió alrededor de un dólar y medio. Este es un ejemplo de desglobalización de inversiones. En general, las fusiones y adquisiciones nacionales e internacionales en Europa han seguido el mismo patrón: ambas están en camino de alcanzar sus niveles más bajos en una década. Las condiciones que frenan la inversión internacional en Europa también parecen desalentar la inversión interna.

Desde una perspectiva política, los desafíos para salir de esta crisis de inversión regional son desalentadores pero urgentes. Un punto de partida útil es reconocer que un entorno propicio para la inversión productiva internacional debe reflejar las necesidades cambiantes de los inversionistas internacionales. Dicho entorno tiene tres dimensiones.

En primer lugar, los inversionistas acostumbran favorecer entornos normativos predecibles, abiertos, transparentes y basados en normas, muy a la altura de los lineamientos del Marco de políticas de inversión de la OCDE. Que los gobiernos no aborden los impedimentos a la inversión suele relacionarse más con los desafíos implicados en la implementación que con un desacuerdo sobre los principios. Por ejemplo, se acepta ampliamente que la “burocracia” excesiva es un obstáculo para la inversión, pero en muchos países las empresas lo citan con frecuencia como uno de los impedimentos más importantes para hacer negocios. En Europa, muchos de estos impedimentos representan oportunidades relativamente fáciles para mejorar el clima de inversión regional.

La segunda dimensión se refiere a cambios importantes en las estructuras y patrones de los flujos de inversión mundiales, así como en la forma en que las EMN están organizando sus operaciones internacionales. Esto se refleja en la desglobalización de la inversión y la “desintegración vertical” que ha llevado a las EMN a centrarse más en sus líneas principales de negocio a lo largo del tiempo y a depender más de las relaciones contractuales internacionales para organizar sus cadenas globales de valor.

Por último, Europa parece enfrentar un rompecabezas de competitividad en el que la inversión se ve desalentada por la disminución de la competitividad, y el descenso de la inversión a su vez lesiona la competitividad. Hace algunos años, el Secretario General de la OCDE, Angel Gurría, describió seis recomendaciones de política para que Europa vuelva a un camino de crecimiento sostenible que también sea válido para la inversión:

1. Desarrollar aún más el mercado único.
2. Flexibilizar la regulación excesiva del mercado de productos.
3. Invertir más en investigación y desarrollo e intensificar la innovación.
4. Asegurar que las instituciones de educación y formación ofrezcan las habilidades deseadas.
5. Aumentar el número de trabajadores que participan en los mercados laborales y hacer que estos sean más incluyentes para abordar la desigualdad social.
6. Reformar el sistema tributario, incluso al reducir las cuotas fiscales sobre la mano de obra.

Enlaces útiles

Artículo original: Michael Gestrin, División de Inversiones de la OCDE, “International investment in Europe: A canary in the coal mine?”, OECD Insights blog, <http://wp.me/p2v6oD-1Ua>.

Gurría, A. (2012), Remarks on “The Challenge of Competitiveness in Europe: an OECD perspective”, 6 de diciembre, Bratislava, Eslovaquia, www.oecd.org/about/secretary-general/thechallengeofcompetitivenessineuropeanoecdperspective.htm.

Véase también el trabajo de la OCDE sobre Estadísticas de la Inversión Extranjera Directa (IED), www.oecd.org/investment/statistics.htm.

En mi opinión: la OCDE debe encargarse de promover la inversión de largo plazo en la infraestructura de los países en desarrollo

Por

Sony Kapoor,

Director Ejecutivo, Think Tank Re-Define International

El mundo de la inversión enfrenta dos problemas principales. El primero es la escasez de capital en general y de dinero para inversiones en infraestructura en particular, al menos en grandes sectores del mundo en desarrollo. La infraestructura deficiente frena el desarrollo, reduce el potencial de crecimiento e impone costos adicionales, sobre todo para los pobres que carecen de acceso a energía, agua, saneamiento y transporte. El segundo problema es la tasa de rendimiento esclerótica, incluso negativa, de los bonos y valores cotizados en muchas economías de la OCDE. La concentración de las carteras de muchos inversionistas de largo plazo en dichos valores cotizados también los expone a altos niveles de riesgo sistémico, que a menudo permanece oculto.

La mayoría de los inversionistas de largo plazo fácilmente comprarían partes de carteras de activos de infraestructura en países no pertenecientes a la OCDE para beneficiarse de una tasa de rendimiento significativamente mayor en el largo plazo y para diversificar sus inversiones. Al mismo tiempo, las economías en desarrollo, donde ni los gobiernos ni los mercados nacionales privados tienen la capacidad y la profundidad para llenar la brecha de financiación de largo plazo, están hambrientos de ese capital.

Entonces, ¿qué detiene a esas inversiones?

Los riesgos financieros en los países en desarrollo son bien conocidos, y a menudo se supone que son mucho más altos que en las economías de la OCDE. Además, invertir en infraestructura significa que a los inversionistas les resultará difícil retirar su dinero con poca antelación y, por tanto, dichas inversiones presentan riesgos de liquidez.

Pero, a pesar de estas respuestas fáciles, hay tres advertencias importantes:

- En primer lugar, los acontecimientos de los últimos años han demostrado que, en promedio, el riesgo político y la incertidumbre sobre las políticas públicas en los países en desarrollo en general han disminuido, especialmente en las economías emergentes.
- En segundo lugar, las economías de la OCDE también están expuestas a serios factores de riesgo, como los altos niveles de

endeudamiento y el descenso demográfico. Tal como lo demostró la crisis financiera, también es probable que enfrenten otros riesgos sistémicos “ocultos” que no se reflejan en los modelos y medidas de riesgo comúnmente utilizados.

- En tercer lugar, el tipo de riesgo que predomina en los países en desarrollo, como los riesgos de liquidez, puede no ser un riesgo real para los inversionistas de largo plazo (por ejemplo, aseguradoras o fondos soberanos). Dado que las carteras actuales de estos inversionistas están dominadas por las inversiones de los países de la OCDE, cualquier inversión nueva en el mundo en desarrollo puede parecer más atractiva y ofrecer una reducción del riesgo en el nivel de las carteras de inversión.

Así que pregunto de nuevo: ¿Por qué los inversionistas de largo plazo no están invirtiendo en la infraestructura de un país en desarrollo en forma considerable?

La mayor limitación es la ausencia de carteras bien diversificadas de proyectos de infraestructura y el hecho de que ningún inversionista individual tiene la capacidad financiera u operativa para desarrollarlos. La inversión directa en infraestructura, sobre todo en los países en desarrollo, es un proceso que requiere muchos recursos.

El G-20, junto con la OCDE y otras instituciones multilaterales como el Banco Mundial, por un lado pueden facilitar el desarrollo de un proyecto diversificado, y por otro lado, unirlos con mecanismos para favorecer la participación de inversionistas de largo plazo. Este trabajo implicará desafíos de coordinación, más que compromisos de escasos fondos públicos.

Desde mi punto de vista, la OCDE, que tiene una experiencia única en materia de finanzas, desarrollo, infraestructura y medio ambiente bajo un mismo techo, debe hacerse cargo.

Enlaces útiles

Artículo original: Sony Kapoor, Director Ejecutivo, Think Tank Re-Define International, “In my view: The OECD must take charge of promoting long-term investment in developing country infrastructure”, OECD Insights blog, <http://wp.me/p2v6oD-1Pd>.

Véase también el trabajo de la OCDE sobre financiación para el desarrollo sostenible, www.oecd.org/dac/financing-sustainable-development/; y el trabajo de la OCDE sobre inversionistas institucionales e inversión de largo plazo, www.oecd.org/pensions/private-pensions/institutionalinvestorsandlongterminvestment.htm.

Las dificultades crecientes de los tratados de inversión

Por
Angel Gurría,
Secretario General de la OCDE

Los tratados internacionales de inversión están en el punto de mira, como se muestra en artículos del *Financial Times* y *The Economist*. Un tribunal *ad hoc* de arbitraje de inversión otorgó recientemente 50 mil millones de dólares a los accionistas de Yukos. Las consultas de la Unión Europea sobre las disposiciones de inversión propuestas en la Asociación Transatlántica para el Comercio y la Inversión (ATCI) con Estados Unidos generaron un récord de 150 000 comentarios. Hay mucho interés público en los desafíos de los tratados a la regulación del mercado del tabaco, la energía nuclear y la atención médica.

Alrededor de 3 000 tratados de inversión otorgan derechos especiales a los inversionistas extranjeros para presentar demandas de arbitraje contra los gobiernos. Los principios de trato justo y equitativo que se incluyen en muchos tratados son indiscutibles como principios generales de una buena gobernanza pública. Pero los procedimientos del tratado para su interpretación y aplicación en las demandas de arbitraje por daños y perjuicios son cada vez más controvertidos.

Lo que empezó como un hilillo de demandas de arbitraje en virtud de estos tratados se ha convertido en una corriente creciente. Más de 500 inversionistas extranjeros han presentado quejas, principalmente en los últimos años. Las demandas de los inversionistas por lo regular solicitan compensaciones de cientos de millones o miles de millones de dólares. Las altas indemnizaciones por daños y perjuicios y los altos costos han atraído a inversionistas institucionales que financian demandas.

Proporcionar a los inversionistas recursos contra los gobiernos es valioso, ya que estos pueden hacerles expropiaciones o discriminarlos. Los sistemas judiciales y administrativos nacionales brindan a los inversionistas una opción para protegerse. La amenaza del arbitraje internacional otorga una ventaja sustancial adicional a los inversionistas extranjeros en sus relaciones con los gobiernos anfitriones, en particular cuando los sistemas nacionales son débiles.

Al mismo tiempo, las críticas van en aumento. Los casos de arbitraje pueden implicar desafíos a las acciones de los parlamentos nacionales y los tribunales supremos. El juez presidente Roberts del Tribunal Supremo de la Corte de Estados Unidos escribió a principios

de este año, “al aceptar el arbitraje [de inversión], un Estado permite a los adjudicatarios privados revisar sus políticas públicas y anular efectivamente los actos oficiales de sus poderes Legislativo, Ejecutivo y Judicial”. En el mismo sentido, el presidente del Tribunal Supremo de Australia señaló recientemente que el poder Judicial de su país aún no había hecho ninguna “aportación colectiva” al diseño del arbitraje de inversión y que era hora de comenzar a “ponerse al día”. Este creciente interés en el sistema enriquecerá el debate sobre el futuro de los tratados de inversión.

Los gobiernos y los líderes empresariales también se proponen reformar los tratados para garantizar que ayuden a atraer inversiones, no litigios. Algunos países importantes, como Sudáfrica, Indonesia e India, están cancelando, reconsiderando o actualizando lo que perciben como tratados obsoletos que recortan en exceso su “espacio político” e implican riesgos legales inaceptables. Alemania se opone a la inclusión del arbitraje de inversión en la ATCI. La agrupación B-20 de líderes empresariales mundiales solicitó en fecha reciente al G-20 que aborde los tratados de inversión.

Las organizaciones internacionales como la OCDE pueden ayudar a los gobiernos y a otros a dar forma al futuro de los tratados de inversión. Propongo la siguiente agenda para una acción conjunta con el fin de reformar y fortalecer el sistema de tratados de inversión.

Resolver las demandas de los inversionistas en público. La naturaleza frecuentemente reservada del arbitraje de inversión en el marco de muchos tratados aumenta la preocupación del público. Acuerdos comerciales como el TLCAN, y algunos otros, han instituido procedimientos transparentes. Sin embargo, casi 80% de los tratados de inversión crean procedimientos que están muy por debajo de los estándares internacionales para la transparencia del sector público. Esta es una gran debilidad. En julio, la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (CNUDMI) aprobó una convención multilateral sobre transparencia. Los gobiernos ya pueden hacer que todas las demandas de los inversionistas sean públicas. Hace más de un siglo, Lord Atkinson hizo hincapié en que un juicio público es “la mejor seguridad para la administración de una justicia pura, imparcial y eficiente; la mejor manera de ganar para él la confianza y el respeto del público”. Los gobiernos, con el apoyo

de los grandes inversionistas, deberían tomar medidas rápidamente para garantizar que el arbitraje de inversión adopte altos estándares de transparencia.

Impulsar la confianza del público en el arbitraje de inversiones. Los gobiernos han tomado prestado el sistema de arbitraje comercial *ad hoc* para sus tratados de inversión. Pero esta acción se ha cuestionado mucho. Sundaresh Menon, fiscal general de Singapur, mencionó que los árbitros “emprendedores” están sujetos a incentivos económicos preocupantes cuando toman decisiones sobre casos de inversionistas estatales. Los sistemas nacionales avanzados para resolver disputas entre inversionistas y gobiernos hacen todo lo posible para evitar la aparición de intereses económicos que influyan en las decisiones. El arbitraje de inversión tiene que hacer lo mismo.

No distorsionar la competencia. El concepto de trato nacional es un componente central de los acuerdos de inversión y comercio. Promueve una valiosa competencia en igualdad de condiciones. Los tratados de inversión no deberían revocar esta idea, concediendo privilegios a compañías extranjeras que no están disponibles para las compañías nacionales. Los gobiernos deberían proteger la competencia y la inversión nacional, por ejemplo, al asegurar que las normas de protección de los tratados no excedan a aquellas provistas a los inversionistas bajo los sistemas legales nacionales de las economías avanzadas. Algunas interpretaciones de jurisprudencia sobre disposiciones vagas de los tratados de inversión van más allá de estas normas y no guardan relación con el proteccionismo, los prejuicios contra inversionistas extranjeros o la expropiación. Los gobiernos que permiten tales interpretaciones deben hacer públicos los argumentos de esa política persuasiva en el caso de estas protecciones excepcionales para solo ciertos inversores, o tomar medidas para evitar tales interpretaciones de sus tratados.

Eliminar los incentivos para crear estructuras corporativas de niveles múltiples. Al permitir una amplia variedad de reclamos por parte de los accionistas, directos e indirectos, de una compañía lesionada por un gobierno, la mayoría de los tratados de inversión fomentan las estructuras corporativas de varios niveles. Cada accionista podría presentar una demanda. De hecho, muchos tratados alientan incluso a un inversionista nacional a crear filiales extranjeras, ya que de

esta manera puede reclamar los beneficios del tratado como un inversionista “extranjero”.

Si las estructuras complejas fueran gratuitas, quizá no importaría. Pero no lo son. Las estructuras complejas aumentan el costo de insolvencias y fusiones. También interfieren con la lucha contra el soborno, el fraude fiscal y el lavado de dinero porque pueden ensombrecer el beneficio de la inversión. Los gobiernos deberían eliminar con rapidez los incentivos de los tratados de inversión para crear estructuras corporativas multinivel.

Necesitamos flujos internacionales de capital para respaldar el crecimiento de largo plazo mediante una mejor asignación internacional de ahorro e inversión. Pero el sistema de tratados de inversión debe reformarse para garantizar que los derechos de los ciudadanos, gobiernos, empresas e inversionistas se respeten de forma mutuamente beneficiosa.

Enlaces útiles

Artículo original: Angel Gurría, Secretario General de la OCDE, “The growing pains of investment treaties”, OECD Insights blog,
<http://wp.me/p2v6oD-1Rj>.

Freedom of Investment Roundtables: Summary of Discussions,
www.oecd.org/investment/investment-policy/oecdroundtablesonfreedomofinvestment.htm.

Véase también el trabajo de la OCDE sobre inversión internacional,
www.oecd.org/daf/inv/ y el trabajo de la OCDE sobre legislación en inversión internacional,
www.oecd.org/daf/inv/investment-policy/oecdworkoninternationalinvestmentlaw.htm.

El acuerdo comercial trasatlántico debe funcionar para la gente, o no funcionará en absoluto

Por

Bernadette Ségol,
Secretaria General, Confederación Europea de Sindicatos (ETUC) y

Richard Trumka,
Presidente de la AFL-CIO y del Comité Consultivo Sindical de la OCDE
(TUAC)

En 2013, Estados Unidos y la Unión Europea iniciaron negociaciones sobre la Asociación Trasatlántica para el Comercio y la Inversión (ATCI). La Federación estadounidense del Trabajo y Congreso de organizaciones industriales (AFL-CIO) y la Confederación Europea de Sindicatos (CES) creen que aumentar los lazos comerciales podría ser beneficioso para los trabajadores estadounidenses y los europeos, pero solo si la ATCI promueve un enfoque centrado en las personas que considere los intereses del público y no solo los de las corporaciones. Como sucede con todas las demás relaciones económicas, las reglas de la ATCI serán importantes porque esta asociación abarca muchos más aspectos que solo el comercio. Sus reglas marcarán la diferencia entre un nuevo acuerdo trasatlántico, que prevea un papel importante para la toma de decisiones democráticas, o una hegemonía corporativa trasatlántica, que privatice los beneficios del comercio mientras socializa las pérdidas. El aumento del comercio entre Estados Unidos y la UE seguramente ayudará a crear un crecimiento de la calidad en el trabajo con prosperidad compartida a ambos lados del Atlántico si el proyecto se aborda y concluye de manera abierta, democrática, participativa y con estos objetivos en mente.

Los sindicatos creen que la ATCI podría representar un acuerdo de “regla de oro” que mejore las condiciones de vida y de trabajo a ambos lados del Atlántico y garantice que los estándares no bajen. Sin embargo, hay que destacar el riesgo del modelo actual de acuerdos de integración comercial y económica para la toma de decisiones democráticas. Estados Unidos ya ha perdido desafíos de estado a estado para sus políticas antitabaco, de etiquetado de carne y de atún, e incluso ahora, las multinacionales europeas utilizan el sistema inversionista-estado para impugnar las decisiones de eliminar progresivamente la energía nuclear y aumentar el salario mínimo. En pocas palabras, estas políticas son parte de la responsabilidad básica del gobierno de promover el bienestar general de sus habitantes.

Las reglas de comercio e inversión que no solo permiten sino que fomentan tales desafíos socavan el apoyo al comercio, incluso al reducir la capacidad de los gobiernos de ser más sensibles a su público que a las corporaciones globales adineradas. Esto no es accidental; las corporaciones globales siempre han querido “superar la soberanía regulatoria”. Véase, por ejemplo: Comercio en primer

plano: el Presidente de la Cámara de Estados Unidos conversa con el Representante Comercial de Estados Unidos (*Trade on the Forefront: US Chamber President Chats with USTR*, <http://archive.freeenterprise.com/international/trade-forefront-us-chamber-president-chats-ustr>) y Orígenes del TLCAN: los arquitectos del libre comercio realmente querían un gobierno mundial corporativo (*NAFTA Origins: The Architects Of Free Trade Really Did Want A Corporate World Government*, (www.popularresistance.org/nafta-origins-thearchitects-of-free-trade-really-did-want-a-corporate-world-government/).

Visualizamos un conjunto de reglas que respetan la democracia; aseguran la soberanía del Estado; protegen los derechos laborales, económicos, sociales y culturales fundamentales, y afrontan el cambio climático y otros desafíos ambientales. En un acuerdo centrado en las personas y el planeta, los negociadores deberán considerar lo siguiente: ¿cómo esta decisión creará empleos, promoverá el trabajo digno, mejorará la protección social, protegerá la salud pública, aumentará los salarios, incrementará los niveles de vida, garantizará una buena administración ambiental y consagrará un crecimiento sostenible e incluyente? Si los negociadores no persiguen estos objetivos, las negociaciones deberían suspenderse.

Las normas sobre la protección de los trabajadores de ninguna manera han de considerarse como barreras comerciales. La ATCI no deberá lesionar las disposiciones para la protección de los trabajadores establecidas en leyes, reglamentos o convenios colectivos, ni los derechos sindicales, como la libertad de asociación, el derecho a la negociación colectiva y a emprender acciones industriales. Más bien, la ATCI debe garantizar que todas las partes adopten, mantengan y hagan cumplir las ocho convenciones centrales de la Organización Internacional del Trabajo para todos los trabajadores, así como la Agenda de Trabajo Decente, y que esas normas mínimas establezcan un punto de partida para desarrollar mejoras regulares que se incorporarán en la estructura del acuerdo. Estados Unidos y la UE también podrían explorar la adopción de mecanismos transatlánticos que concuerden con los instrumentos de la UE para prever: información, consulta y participación de los trabajadores en las empresas transnacionales; protecciones más fuertes para la seguridad y la salud en el lugar de trabajo, y requisitos para garantizar que los trabajadores “temporales” reciban el mismo

trato en cuanto a salario, horas extras, recesos, periodos de descanso, trabajo nocturno, vacaciones y similares. En otras palabras, la ATCI no solo debe elevar los estándares para aquellos cuyos estándares actualmente no se cumplen, sino crear un sistema para la mejora continua.

Esto debe incluir el fomento de la democracia en el espacio de trabajo. Solo cuando los trabajadores tengan libertad para organizarse, asociarse, reunirse pacíficamente, negociar de manera colectiva con sus empleadores y realizar huelgas cuando sea necesario, podrán aportar un equilibrio vital a la influencia económica y política ejercida por las corporaciones globales.

La ATCI debe ajustarse a, y nunca oponerse a, los acuerdos (internacionales) para proteger el medio ambiente, incluidos los compromisos para frenar el cambio climático catastrófico. Como parte de sus reglas, la ATCI podrá promover un equilibrio sostenible entre la actividad humana y el planeta. Las normas no deben interferir con el trabajo nacional y subnacional para definir y hacer cumplir medidas y políticas ambientales que se consideren necesarias para acatar las obligaciones hacia los ciudadanos, la comunidad internacional y las generaciones futuras. Las normas deben respetar el derecho de las partes a prohibir a las corporaciones capturar ganancias mediante la extracción excesiva, la utilización de recursos no sostenibles y el “vertido” de contaminantes y desechos.

La ATCI debe partir de los compromisos de Estado a Estado y los modos de resolución de conflictos; debe rechazar todas las disposiciones que permitan a corporaciones, bancos, fondos de cobertura y otros inversionistas privados eludir los procesos legislativos, regulatorios y judiciales regulares, incluida la Solución de Diferencias entre Inversores y Estados (SDIE). Los compromisos entre los Estados y los mecanismos de aplicación refuerzan el concepto de que el acuerdo es entre naciones soberanas y en beneficio de sus ciudadanos. También reconoce el derecho de los diferentes Estados a tomar diversas decisiones sobre cómo promover mejor el bienestar general. Como remanente de la desacreditada era del fundamentalismo del mercado, la SDIE es utilizada por actores privados para restringir las elecciones que las sociedades democráticas pueden hacer sobre la mejor manera de proteger el

interés público. Eso le otorga al gobierno el deber de garantizar el bienestar general con el mismo nivel que el interés privado en las ganancias, lo que socava la confianza pública y coloca a los gobiernos en la posición de tener que pagar un rescate para proteger el interés público. Al mismo tiempo, los inversionistas deben asumir sus responsabilidades, y es imperativo que el respeto por instrumentos como las *Directrices* se integre plenamente en la ATCI. También solicitamos que los PCN cumplan con los más altos estándares y que se coordine a los PCN de los países de la UE.

Solo cuando los trabajadores estadounidenses y europeos puedan participar significativamente en el desarrollo y el diseño de la ATCI, estarán seguros de que su creación opera en su beneficio y no como un acuerdo secreto que amplificará la influencia de los actores corporativos globales y disminuirá la voz de los ciudadanos. Las transacciones comerciales secretas quizá fueron correctas cuando se limitaban a aranceles y cuotas, pero dada la amplia gama de temas cubiertos por los acuerdos “comerciales”: salud, propiedad intelectual, trabajo, medio ambiente, tecnología de la información, servicios financieros, servicios públicos, agricultura, seguridad alimentaria, antimonopolio, privacidad, contratación pública y cadenas de suministro: el secreto ya no puede sostenerse. El lugar apropiado para debatir y llegar a un acuerdo sobre estas cuestiones de política interna es el foro público: si una idea no puede soportar el escrutinio, no deberá implementarse.

La AFL-CIO y la CES se unen en un compromiso para garantizar que la ATCI represente un nuevo acuerdo global que genere empleos de alta calidad, proteja los derechos de los trabajadores y el medio ambiente y beneficie a los trabajadores de ambos lados del Atlántico. Un nuevo modelo comercial que otorgue prioridad a las personas puede crear un alto estándar no solo para Estados Unidos y la UE, sino también para el comercio mundial. Los trabajadores merecen un trato que ofrezca mejores condiciones de vida y de trabajo en ambos lados del Atlántico.

Enlaces útiles

Artículo original: Bernadette Ségol, Secretaria General, Confederación Europea de Sindicatos y Richard Trumka, Presidente de la AFL-CIO y del Comité Consultivo Sindical de la OCDE, “The transatlantic trade deal must work for the people, or it won’t work at all”, OECD Insights blog, <http://wp.me/p2v6oD-1Mt>.

Véase también el trabajo de la OCDE sobre los beneficios de la liberalización del comercio, www.oecd.org/trade/benefitlib/.

Apuntar alto: el potencial económico impulsado por los valores de un acuerdo exitoso de la ATCI

Por

Karel De Gucht,

Ex Comisionado de Comercio de la Unión Europea

En 2013, los presidentes Barroso y Obama iniciaron las negociaciones para establecer una Alianza Transatlántica para el Comercio y la Inversión, o ATCI. Un acuerdo de libre comercio profundo e integral en términos genéricos, pero mucho más que eso desde las perspectivas política, comercial y civil. Hasta la fecha se han celebrado cinco rondas de negociación formales y ha llegado el momento de reafirmar la importancia de este acuerdo no solo para nosotros en Europa y Estados Unidos, sino para todo el mundo.

Las cifras generales son impresionantes. La UE y Estados Unidos comercializan bienes y servicios por un valor de alrededor de 2000 millones de euros cada día, y juntos representamos un tercio del comercio mundial. La evaluación independiente indica que ambas partes podrían ganar mucho en términos de crecimiento del PIB durante 10 años (120 mil millones de euros en la UE, 90 mil millones de euros en Estados Unidos) y lo mismo ocurre con el resto del mundo (100 mil millones de euros). Tal oportunidad de crecimiento no es algo para dejar pasar en estos tiempos cuando la recuperación económica parece vacilante.

Pero estas macro cifras no reflejan el panorama completo. La UE y Estados Unidos tenemos mucho más en común que la relación comercial. Compartimos valores: sobre democracia, derechos humanos y libertades, y sobre un sistema de comercio global con base en normas. Cada uno de nosotros disfruta de una sociedad civil y un sector empresarial vibrantes, así como de un amplio debate político sobre los asuntos importantes. El potencial de la ATCI para alcanzar los resultados previstos depende en gran medida de nuestra capacidad como negociadores para satisfacer los intereses de todas las partes interesadas.

Es por eso que estamos analizando tres áreas distintas: el acceso al mercado, la cooperación regulatoria y las reglas comerciales. El acceso a los mercados es un elemento tradicional de las negociaciones comerciales. Los aranceles entre la Unión Europea y Estados Unidos tienden a ser bajos en general, pero siguen siendo muy elevados en determinados productos relevantes, como los lácteos y los textiles. Incluso para los productos con aranceles más bajos, como los productos químicos, el volumen de comercio es tan grande

que los aranceles al fin y al cabo representan un impuesto adicional significativo para los negocios.

Obtener resultados en el acceso al mercado para nuestras industrias de servicios también es fundamental. Tanto la UE como Estados Unidos tienen sectores de servicios muy sólidos, que abarcan desde servicios financieros y comerciales, mediante profesionales como médicos y arquitectos, hasta transporte y servicios ambientales. La ATCI ayudaría a nuestras industrias de clase mundial a establecerse y trabajar en Estados Unidos, sin muchas de las restricciones que enfrentan hoy en día. Además, las empresas de la UE son altamente competitivas en muchos de los productos que los gobiernos necesitan comprar: por ejemplo, servicios de energía, equipos de transporte ferroviario, aviones y productos farmacéuticos y textiles. La ATCI podría abrir más licitaciones públicas por parte del gobierno federal estadounidense y sus estados a ofertas de la UE, lo que generaría nuevos contratos y empleos para las empresas europeas.

Pero el acceso al mercado no lo es todo. Desde una perspectiva mundial, los aspectos regulatorios y de normas de la ATCI son clave. En lo que se refiere a la sección regulatoria de las negociaciones, estamos estudiando cómo la UE y Estados Unidos podrían cooperar mejor en el futuro en nuevas regulaciones, por ejemplo, en industrias innovadoras como la de los dispositivos médicos. También estamos encontrando formas de ajustar las regulaciones existentes, por ejemplo, para detener la duplicación innecesaria e injustificada de pruebas, o para eliminar las barreras al comercio que se crean por dos formas diferentes de lograr el mismo resultado. Estos puntos pueden parecer poco importantes por sí solos, pero en conjunto, la reducción de dichos obstáculos comerciales daría un impulso significativo al comercio transatlántico. Si las autoridades de ambas partes trabajan juntas desde las primeras etapas, podríamos evitar problemas para las empresas, compartir nuestros recursos limitados y, probablemente, conseguir mejores resultados.

Como he destacado muchas veces, no se trata de reducir las normas regulatorias. Donde estemos de acuerdo veremos qué podemos lograr juntos; donde no sea así, continuaremos con nuestro propio enfoque.

Dado el peso económico de Estados Unidos y la UE, cualquier estándar, política o práctica compartida que podamos acordar en el marco de la ATCI muy posiblemente tendrá efectos indirectos sobre el resto del comercio mundial. Los productores de los países en desarrollo no tendrían que elegir entre los requisitos del mercado de Estados Unidos y el de la UE, sino que podrían comenzar a vender de uno y otro lado sin incurrir en costos regulatorios adicionales. La influencia de los fuertes estándares de Estados Unidos y de la Unión Europea haría que valiera la pena que otros países desarrollaran sus propias políticas basadas en el modelo transatlántico. En áreas como el comercio de materias primas, las normas ambientales y laborales elevadas, la función de las empresas estatales y la importancia de los derechos de propiedad intelectual, una fuerte declaración de intenciones transatlántica ayudaría a orientar el debate multilateral en una dirección positiva para los comerciantes, los trabajadores y los consumidores de todo el mundo.

Esto es, entonces, lo que ambicionamos. Una asociación comercial que: abra ampliamente nuestros mercados a productos, servicios y contrataciones públicas; aporte un marco para que podamos cooperar en el largo plazo en asuntos regulatorios que afectan el comercio, y establezca altos estándares en una amplia gama de cuestiones económicas de importancia mundial.

Después de cinco rondas, hemos avanzado bastante, pero no será fácil. Muchos de estos elementos están profundamente entrelazados y debemos trabajar arduamente para obtener los resultados correctos para nuestros ciudadanos. El escenario de trabajo es complicado: los Estados miembros y los estados de Estados Unidos, los reguladores de la UE y los estadounidenses, las legislaturas de la UE y de Estados Unidos, las empresas transatlánticas y la sociedad civil. Son muchas voces las que hay que unir. De esta manera, un elemento clave para el éxito es asegurarnos de escuchar las preocupaciones e intereses más importantes de nuestras partes interesadas. Esto es lo que tengo en mente cuando hablo de la consulta actual de la UE sobre la protección a las inversiones, sobre la importancia de salvaguardar los altos estándares de protección al consumidor y del medio ambiente de la UE, y sobre lo que podría ofrecer la ATCI para la economía mundial.

En este año electoral para la UE y para Estados Unidos, quiero destacar que son el Congreso y el Parlamento Europeo, así como los jefes de los 28 Estados miembros de la UE que forman el Consejo Europeo, los que finalmente necesitarán examinar, debatir y aprobar el tratado. El debate público sobre la ATCI es muy bienvenido en este contexto, y espero continuar participando de manera plena en él.

Enlaces útiles

Artículo original: Karel De Gucht, Ex Comisionado de Comercio de la Unión Europea, “Aiming high: The values-driven economic potential of a successful TTIP deal”, OECD Insights blog, <http://wp.me/p2v6oD-1Lt>.

Véase también el trabajo de la OCDE sobre los beneficios de la liberalización del comercio, www.oecd.org/trade/benefitlib/.

Tratados de inversión: un nuevo llamado para el multilateralismo

Por

Jan Wouters,

Profesor de Derecho Internacional, Director del Centro de Lovaina para
Estudios sobre Gobernanza Mundial, Universidad de Lovaina

Estamos viviendo momentos interesantes para los tratados de inversión, ya sean bilaterales o capítulos de inversión en acuerdos de libre comercio, que nunca antes habían despertado tal interés en los parlamentos. Las personas y los políticos por igual están preocupados por su impacto en asuntos nacionales e internacionales. Además, su alcance se está expandiendo dramáticamente: basta pensar en los grandes acuerdos como la Asociación Transpacífico (TPP) o la Asociación Transatlántica para el Comercio y la Inversión (la ATCI), y el aumento de los acuerdos de inversión intrarregionales. Hay que considerar que los debates sobre los acuerdos de inversión se intensificaron recientemente en la UE debido a los poderes exclusivos recién adquiridos por la Comisión Europea en este ámbito.

Si bien la competencia por la inversión extranjera es feroz, los niveles actuales de inversión, tanto extranjeros como nacionales, permanecen (demasiado) bajos en muchas jurisdicciones. La creciente importancia de las cadenas globales de valor (CGV) y los flujos cada vez más integrados de comercio e inversión requieren (una consideración renovada de) una mayor coherencia entre las políticas de comercio e inversión. En la actualidad, los gobiernos que adoptan una medida regulatoria (por ejemplo, la legislación australiana de empaquetado genérico para cigarrillos) pueden hacer frente tanto a los reclamos de la Organización Mundial de Comercio (OMC) como de los tratados de inversión, que a menudo plantean problemas similares, pero con mecanismos de adjudicación muy diferentes (como el arbitraje ex profeso o la solución de controversias de la OMC con un Órgano Permanente de Apelación) y remedios diametralmente opuestos: por ejemplo, daños pecuniarios contra no pecuniarios, y costos muy altos, especialmente en la Solución de Diferencias entre Inversores y Estados.

El creciente debate requiere atención de los gobiernos, en particular en el nivel multilateral. Una mayor coherencia del sistema sería beneficiosa para todos los países, incluidos los que hasta ahora lo han experimentado con éxito. Actualmente los gobiernos pueden sentirse expuestos a múltiples reclamos, daños ilimitados y a interpretaciones inciertas o excesivamente amplias de las obligaciones del tratado. Si consideran que los tratados de los que son parte frenan, en lugar de ayudar a atraer inversiones, pueden abandonar el sistema por completo, en lugar de intentar reformarlo. Esto sería desafortunado,

porque los tratados adecuadamente diseñados pueden desempeñar una función constructiva en el fomento a la inversión.

Muchos tratados se centran solo en la protección de los inversionistas. Además de ser cada vez más polémicas, esas disposiciones son demasiado limitadas para las necesidades actuales, incluida la garantía de una inversión productiva suficiente, la dotación de infraestructura para apoyar el desarrollo de CGV y la eliminación de barreras a la inversión transfronteriza que obstaculizan los efectos indirectos de la tecnología. Se requieren buenas políticas para apoyar la liberalización de la inversión. También hay que considerar con cuidado la solución de controversias entre inversionistas y los Estados para responder a las preocupaciones públicas en muchas jurisdicciones. Los gobiernos deben modernizar, simplificar y buscar la coherencia en la política de tratados de inversión.

Por todas estas razones, conviene revitalizar el debate multilateral sobre los tratados de inversión. A este respecto, el G-20, la OCDE y otras organizaciones internacionales deberían desempeñar un papel clave. Todos los gobiernos del G-20 han sido invitados a participar en las reuniones periódicas de una Mesa Redonda patrocinada por la OCDE centrada en tratados de inversión desde 2011. En la última conferencia de la OCDE sobre tratados de inversión en marzo de 2015, los principales países, incluidos miembros de la OCDE, China e India, expresaron su apoyo a los tratados pero también su deseo de una reforma significativa.

¿Por dónde empezar? Primero tenemos que encontrar un acuerdo amplio sobre algunos principios básicos y ciertas opciones claramente definidas para los gobiernos con intereses diferentes. Eso podría conducir a objetivos más ambiciosos, como los debates sobre un marco multilateral o disposiciones modelo en áreas clave. El G-20 podría aportar el liderazgo necesario al dar un impulso, mostrar un amplio interés del gobierno, y comisionar trabajos. Turquía ha colocado a la inversión como el elemento principal de su presidencia del G-20. Es por eso que el G-20 y la OCDE serán cofitrones de un Foro Global sobre Inversión Internacional relacionado con la reunión de Ministros de Comercio del G-20 en Estambul el 5 de octubre, cuyos temas clave serán el nexo entre comercio e inversión, así como los tratados de inversión. Es probable que China, al presidir el G-20 en

2016, también haga especial hincapié en la inversión. Esto es digno de aplauso.

La atención multilateral para mejorar los tratados de inversión ya se ha retrasado. En el nivel adjudicativo, la reciente propuesta de la Comisión Europea para establecer un “Sistema de Tribunal de Inversiones” permanente en el contexto de las negociaciones de la ATCI es un punto de partida interesante para futuros debates. De acuerdo con la propuesta, el sistema tendría que basarse ampliamente en el Órgano de Apelación de la OMC, con estrictas calificaciones y requisitos éticos y una remuneración permanente para sus miembros. Queda por verse si Estados Unidos aceptará la propuesta. En cualquier caso, esta serviría como el punto de partida para la reforma del sistema actual de arbitraje inversionista-Estado que ha sido fuertemente criticado.

Enlaces útiles

Artículo original: Jan Wouters, Profesor de Derecho Internacional, Director del Centro de Lovaina para Estudios sobre Gobernanza Mundial, Universidad de Lovaina, “Investment Treaties: A Renewed Plea for Multilateralism”, OECD Insights blog, <http://wp.me/p2v6oD-2ek>.

OECD (2015), “Freedom of Investment Roundtables: Summary of Discussions”, www.oecd.org/investment/investment-policy/oecdroundtablesonfreedomofinvestment.htm.

OECD (2015), “G20-OECD Global Forum on International Investment”, www.oecd.org/investment/globalforum/.

Véase también el trabajo de la OCDE sobre legislación internacional de inversiones, www.oecd.org/daff/inv/investment-policy/oecdworkoninternationalinvestmentlaw.htm.

Controles de capital en mercados emergentes: ¿una buena idea?

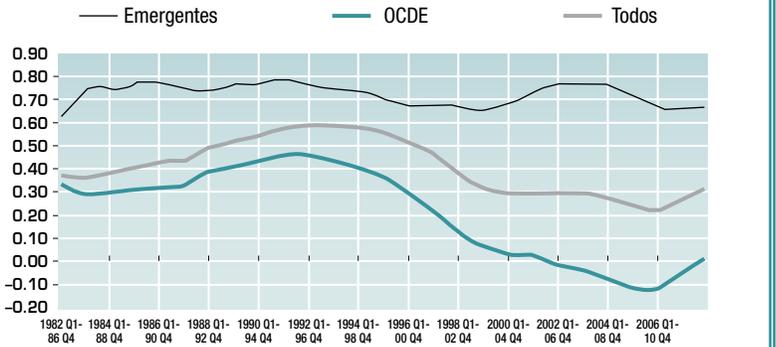
Por

Adrian Blundell-Wignall,

Director, Dirección de Asuntos Financieros y Empresariales de la OCDE,
Asesor especial del Secretario General sobre mercados financieros

Hace algunos años el FMI planteó algunos comentarios y estudios (cautos) en los que se sostenía que la gestión monetaria y los controles de capital eran adecuados en algunas circunstancias. Muchos países con mercados emergentes consideraron que con esto avalaba su enfoque de política, el cual no se ha limitado a adoptar medidas temporales en momentos de crisis. La gráfica presentada a continuación muestra las correlaciones nacionales entre inversión y ahorro para los países de la OCDE durante el periodo 1982-2010 y para un grupo de países emergentes (China, Brasil, India, Sudáfrica, México y Corea del Sur) a la manera de Martin Feldstein y Charles Horioka.

Datos: Correlaciones nacionales entre inversión y ahorro: países de la OCDE frente a economías emergentes.



Fuente: OECD.

En un documento de 1980, Feldstein y Horioka analizaron dos visiones de la relación entre el ahorro nacional y el grado de movilidad del capital mundial. Si el capital es completamente móvil, es de esperar que haya poca o ninguna relación entre la inversión nacional en un país y la cantidad de ahorro generada en él, dado que el capital fluiría con libertad a donde hubiera mayores retornos sobre la inversión. Por otra parte, si el flujo del capital de largo plazo entre los países se ve obstaculizado por las regulaciones o por otras razones, será más probable que los inversionistas mantengan su dinero en su país y los aumentos en el ahorro nacional se reflejarán sobre todo en una inversión nacional adicional. El análisis de Feldstein y Horioka apoyó la segunda visión y no la primera.

Tres décadas después, las economías de la OCDE más o menos han logrado una economía abierta sin controles de capitales (encabezados en gran medida por Europa). Sin embargo, los mercados emergentes tienen una fuerte correlación entre los ahorros nacionales y la inversión (0.7), lo cual indica una falta prolongada de apertura.

La creciente brecha entre las correlaciones de las economías de la OCDE (con gran apertura) y las emergentes (obstaculizadas) apunta a un desequilibrio fundamental de la economía mundial. ¿Es esto importante? El estudio del FMI mencionado mostró que los países con fuertes controles de capital sufrieron una menor baja del PIB en el período posterior a la crisis. Si bien los autores originales se mostraron precavidos al interpretar sus resultados, no ocurrió lo mismo con los usuarios de estos. Esto preocupa mucho puesto que la OCDE reprodujo con exactitud el estudio del FMI y detectó que los resultados no se comportaban con solidez ante una sencilla prueba de estabilidad. En otras palabras, las pruebas de la OCDE muestran que estos resultados ciertamente no deberían utilizarse como base para reclamar alguna forma de apoyo general para el uso de largo plazo de controles de capital.

La OCDE también realizó un estudio incluso más sencillo empleando las propias medidas de control de capital del FMI, con el período simple original del Fondo y con uno actualizado. Con el estudio se obtuvieron resultados importantes y contradictorios, que eran mucho más congruentes con un objetivo de tipo de cambio y con una interpretación de los resultados de una “trinidad imposible” o trilema.

En los buenos años previos a la crisis, los controles de capital en efecto apoyan bien el crecimiento. Tal vez esto se deba a que, en combinación con la gestión del tipo de cambio hay un beneficio de comercio exterior, las empresas no se ven limitadas en cuanto a financiamiento y la contención de la afluencia reduce la acumulación de dinero y de créditos tras una intervención del mercado cambiario (y las burbujas de activos relacionadas).

No obstante, en el período posterior a la crisis se aprecia exactamente lo contrario y los resultados son muy significativos. Los controles de capital se correlacionan negativamente con el crecimiento. La presión sobre el tipo de cambio ha bajado y no lo contrario, a medida que el capital extranjero se retira y las reservas internacionales se

agotan al defenderse de una crisis monetaria (que contrae el flujo del dinero y del crédito). Las empresas están más restringidas por el flujo de efectivo y por consideraciones financieras externas. Justo en el momento en que se requiere capital extranjero, los países con la mayor cantidad de controles sufren el mayor retiro de fondos extranjeros, lo cual afecta el crecimiento de la inversión y del PIB.

El periodo total de muestra (datos de fechas previas y posteriores a la crisis) señala importantes efectos negativos de los controles de capital. Esto es, el beneficio neto general parece negativo en comparación con el de un menor control de capital.

Estos resultados tienen un atractivo intuitivo, que concuerda con la teoría económica. Si bien todavía es muy pronto, y se requiere actuar con precaución, los hallazgos sugieren que en el largo plazo lidiar con los desequilibrios mundiales entre inversión y ahorro podría ser beneficioso no solo para los países desarrollados, sino también para el mundo en desarrollo.

Enlaces útiles

Artículo original: Adrian Blundell-Wignall, Director, Dirección de Asuntos Financieros y Empresariales de la OCDE, Asesor especial del Secretario General sobre mercados financieros, “Capital Controls in Emerging Markets: A good idea?”, OECD Insights blog, <http://wp.me/p2v6oD-1Cz>.

Blundell-Wignall, A. y C. Roulet (2014), “Macro-prudential policy, bank systemic risk and capital controls”, *OECD Journal: Financial Market Trends*, núm. 5, vol. 2013/2, <http://dx.doi.org/10.1787/fmt-2013-5jzb2rhkhks4>.

Blundell-Wignall, A. y C. Roulet (2014), “Capital controls on inflows, the global financial crisis and economic growth: Evidence for emerging economies”, *OECD Journal: Financial Market Trends*, núm. 6, vol. 2013/2, <http://dx.doi.org/10.1787/fmt-2013-5jzb2rhkgthc>.

Feldstein, M. y C. Horioka (1980), “Domestic Saving and International Capital Flows”, *The Economic Journal*, 90/358, pp. 314–329, <http://doi.org/10.2307/2231790>.

Véase también el trabajo de la OCDE sobre inversionistas institucionales e inversión a largo plazo, www.oecd.org/pensions/private-pensions/institutionalinvestorsandlong-terminvestment.htm.

Aprovechar al máximo los flujos de capital internacional

Por
Angel Gurría,
Secretario General de la OCDE

Los flujos de capital internacional han aumentado drásticamente en las últimas décadas. Los flujos brutos de capital transfronterizos se elevaron de alrededor de 5% del PIB mundial a mediados de la década de 1990 a máximos históricos de cerca de 20% en 2007. Este crecimiento fue casi tres veces más fuerte que el crecimiento de los flujos de comercio mundial. La contracción causada por la crisis afectó sobre todo a los flujos bancarios internacionales entre las economías avanzadas y posteriormente se extendió a otros países y activos. Los flujos de capital han repuntado desde la primavera de 2009, impulsados por la inversión de cartera de las economías avanzadas a las economías de mercado emergentes y cada vez más entre las propias economías de mercado emergentes.

La globalización financiera y el aumento relacionado en el movimiento de capital entre fronteras internacionales pueden ser una bendición pero también un problema. Como sostuvimos en el *OECD Economic Outlook 2011* (Perspectivas Económicas de la OCDE 2011), aumentar los flujos de capital internacional puede apoyar el crecimiento de los ingresos de largo plazo mediante una mejor asignación internacional del ahorro y la inversión, pero también puede dificultar la gestión macroeconómica debido a la acelerada transmisión internacional de los impactos y los mayores riesgos de sobrecalentamiento, los ciclos de auge y depresión de los precios de los activos y los créditos, y los abruptos retrocesos de los flujos entrantes de capital. De hecho, la volatilidad es uno de los sellos distintivos de los flujos de capital.

Varios países, incluso de miembros de la OCDE, han enfrentado efectos adversos de dicha volatilidad tomando medidas para limitar los flujos entrantes de capital. Otros consideran hacerlo. A la vez, algunas economías emergentes con regímenes restrictivos están en proceso de apertura. Estas situaciones contrastantes son una razón lo suficientemente buena por sí mismas para reunir a expertos y funcionarios de los sectores público y privado para intercambiar experiencias, análisis y opiniones.

Pero hay otra razón para el seminario de hoy. En junio de 2016, la OCDE invitó a los países no miembros a integrarse a nuestro Código de Liberación de Movimientos de Capital y al Código de Liberación de Operaciones Invisibles. Dichos códigos son una herramienta

importante para promover la liberación ordenada, aprender sobre la experiencia de cada uno y garantizar la rendición de cuentas mutua. Si bien los dos códigos de la OCDE constituyen reglas jurídicamente vinculantes, su puesta en práctica implica “presión de pares” y diálogo ejercido mediante revisiones de política y pruebas de país.

Se espera que los países que se adhieren a los códigos satisfagan tres principios principales. Primero, la no discriminación, lo cual quiere decir que otorgan los beneficios de sus medidas de liberación a todos los demás adherentes y no ejercerán discriminación contra otros adherentes al aplicar alguna otra restricción.

El segundo principio es la transparencia. Los adherentes deben presentar información actualizada sobre barreras a movimientos de capital y comercio en servicios que puedan afectar las obligaciones de los códigos y los intereses de otros adherentes.

El “statu quo” es el tercer principio. Esto significa que los adherentes deberán evitar tomar nuevas medidas restrictivas o implementar más medidas restrictivas, excepto en apego a disposiciones de los códigos o un entendimiento establecido sobre su aplicación.

Al adherirse a los códigos un país recibe apoyo y reconocimiento internacionales por su apertura y se integra a una comunidad de países que evitan adoptar un enfoque de “empobrecimiento del vecino” a los flujos de capital. En otras palabras, los países que se adhieren a los códigos no intentarán mejorar su situación dañando a otros.

Un adherente también disfruta las medidas de liberación de otros participantes, sin importar su propio grado de apertura. Está protegido contra un posible trato injusto y discriminatorio de sus inversionistas establecidos en otros países participantes.

Un beneficio más subjetivo pero de igual importancia es que el país garantiza a los participantes del mercado que no se propone mantener controles mayores o por más tiempo del necesario. Esto es esencial en la economía actual, en la que las expectativas y las actitudes desempeñan una función significativa en los mercados financieros y las decisiones sobre inversiones.

Obviamente hay un tema de soberanía en cualquier debate sobre apertura (bien se trate de apertura a flujos de capital o al comercio). Mi opinión es que los códigos ayudan a reforzar la influencia nacional porque, como adherente, un país participa de manera plena en dar forma a la jurisprudencia y mejorar las reglas del marco.

Además, los códigos reconocen el derecho de los países de regular mercados y operaciones. La libertad de realizar transacciones está sujeta a regulaciones nacionales, siempre y cuando no introduzcan trato discriminatorio, en circunstancias similares, entre residentes y no residentes. Los países tienen derecho a establecer medidas prudenciales para proteger a los usuarios de los servicios financieros, a garantizar mercados ordenados y a mantener la integridad, la seguridad y la solidez del sistema financiero.

Vale también la pena destacar que si bien las economías son cada vez más interdependientes y están más interconectadas, no son idénticas, y los códigos así lo reconocen.

Los países pueden emprender la liberación gradualmente con el tiempo, de acuerdo con su nivel de desarrollo económico. Economías emergentes como las de Chile, Corea y México se han adherido a los códigos. Algunos países de la OCDE utilizaron una exención especial de sus obligaciones en el marco de los códigos para países en proceso de desarrollo, aunque todavía gozan de los mismos derechos que otros países adherentes.

Por último, los códigos también ofrecen a los países flexibilidad para afrontar situaciones de volatilidad de capital en el corto plazo, lo que incluye implementar controles sobre las operaciones de capital de corto plazo y reimponer controles a otras operaciones invocando la cláusula de “derogación” en situaciones de serias dificultades de equilibrio de pagos o perturbación financiera. Esta cláusula se ha utilizado 30 veces desde 1961, y la fecha más reciente fue en 2008, cuando Islandia puso en marcha controles de cambio y medidas de restricción de movimientos de capital, como respuesta a una grave crisis bancaria y de balanza de pagos.

Por consiguiente, los códigos son los únicos instrumentos con respaldo multilateral que promueven la libertad de movimientos

transfronterizos de capital y servicios financieros, brindando a la vez flexibilidad para lidiar con situaciones de inestabilidad económica y financiera. Fueron también los primeros instrumentos creados por la OCDE, cuando se fundó en 1961. Durante 50 años los países adherentes han utilizado los códigos para apoyar la reforma, para cooperar en la obtención de todos los beneficios de los mercados abiertos y para evitar daño innecesario provocado por medidas restrictivas.

En junio de 2014 el Consejo de la OCDE decidió abrir los códigos a la adhesión de todos los países interesados no miembros de la OCDE con derechos iguales a los de los países de la OCDE. Se trata de un importante paso hacia el incremento de la cooperación internacional, el mantenimiento de mercados líquidos de capital mundial, y aprovechar al máximo los flujos de capital internacional como una herramienta para financiar el crecimiento y el desarrollo. Ha llegado el momento de pensar en cómo deberían mejorarse los códigos para asegurarse de continuar aprovechando al máximo los beneficios de contar con mercados abiertos de capital y al mismo tiempo evitar sus efectos a la baja y adaptar la muy eficaz mezcla de principios y pragmatismo de los códigos a las décadas por venir.

Enlaces útiles

Artículo original: Angel Gurría, Secretario General de la OCDE, “Making the most of international capital flows”, OECD Insights blog, <http://wp.me/p2v6oD-1hl>.

Véase también el trabajo de la OCDE sobre flujos de capital, <http://www.oecd.org/investment/investment-policy/capitalflowsandtheoecdcodeofliberalisationofcapitalmovements.htm>.

Superar los obstáculos a la inversión internacional en energía limpia

Por

Geraldine Ang,

Dirección de Medio Ambiente de la OCDE

La mayoría de nosotros estaría de acuerdo en que la energía limpia es un objetivo que vale la pena seguir y en la última década el mundo ha invertido más de 2 mil millones de dólares en plantas de energías renovables. En 2014 los generadores de energía añadieron más capacidad renovable que nunca antes. Pero ¿estamos haciendo lo suficiente? De acuerdo con el *World Energy Investment Outlook 2014* de la Agencia Internacional de Energía, la inversión acumulada en suministro de energía baja en carbono y la eficiencia energética deberá alcanzar la cifra de 53 mil millones de dólares en 2035 para mantener el calentamiento global en 2°C. Parece mucho, y lo es, pero tan solo representa 10% más de los 48 mil millones de dólares que tendrían que invertirse en cualquier caso en el sector energético si la economía siguiese expandiéndose y la demanda de energía continuase creciendo como lo ha hecho en décadas recientes.

Además, la diferencia de precio con otros tipos de energía está disminuyendo. La energía limpia, en especial la generación de electricidad a partir de fuentes de energía renovable, es cada vez más competitiva con la reconstrucción de las centrales eléctricas convencionales. Por consiguiente, podría desempeñar una función importante en la transición de una economía baja en carbono y ayudar a cumplir objetivos económicos y de desarrollo más amplios. Por ejemplo, debido a que la generación de electricidad a partir de fuentes renovables como el viento o la energía solar puede explotar pequeños sistemas distribuidos, esta forma de energía resulta adecuada para zonas que no reciben servicio de las grandes redes centralizadas de los sistemas tradicionales.

Sin embargo, el uso de tecnologías bajas en carbono depende en gran medida del apoyo gubernamental, en particular en los sectores de energía solar y eólica. En la década pasada, los gobiernos apoyaron considerablemente la energía limpia, lo cual benefició tanto a la inversión nacional como internacional. En términos mundiales, en 2013 el apoyo público a la energía limpia sumó la cantidad de 121 mil millones de dólares. A principios de 2014 por lo menos 138 países habían implantado políticas de apoyo a la energía limpia. Los planes de incentivos han contribuido a aumentar la inversión en energía limpia en todo el mundo, aunque este tipo de inversión tuvo que ocurrir de manera simultánea con obstáculos para invertir en el sector, por ejemplo subsidios a los combustibles fósiles y las dificultades

propias de la sustitución de los combustibles fósiles en el sector de la electricidad, dadas las inversiones masivas que ya se han hecho en la generación tradicional y la forma en que funcionan los mercados de la electricidad.

Impulsada en gran medida por los incentivos gubernamentales, la nueva inversión en energía limpia aumentó seis veces entre 2004 y 2011, alcanzando la cifra de 279 mil millones de dólares en 2011, antes de bajar en el periodo 2012-2013. La energía solar y la eólica recibieron la mayor proporción de inversión nueva: 114 miles de millones de dólares y 80 mil millones de dólares, respectivamente, en 2013.

Los precios del equipo necesario para generar energía limpia, como las turbinas de viento y los paneles solares, han bajado, en parte porque el comercio y la inversión internacionales ayudan a los sectores de energía solar fotovoltaica (PV) y de energía eólica a ser más competitivos. Sin embargo, desde la crisis financiera de 2008, el potencial percibido del sector de energía limpia de actuar como motor del crecimiento y el empleo ocasionó que varios países de la OCDE y economías emergentes formularan políticas industriales verdes dirigidas a proteger a los fabricantes nacionales, sobre todo mediante los requisitos de contenido local (RCL).

Los requisitos de contenido local por lo común exigen que los desarrolladores de energía solar o eólica contraten una proporción específica de empleos, componentes o costos en el nivel local para calificar y recibir apoyo de políticas o realizar licitaciones públicas. Una edición próxima del informe de la OCDE *Overcoming Barriers to International Investment in Clean Energy* (Vencer obstáculos para la inversión internacional en energía limpia) muestra que para septiembre de 2014, este tipo de requisitos se ha formulado o implementado en por lo menos 21 países, incluso 16 economías de la OCDE y economías emergentes, sobre todo a partir de 2009.

Evidencia nueva y empírica presentada en el informe muestra que los RCL han obstaculizado los flujos de inversión internacional en energía solar PV y energía eólica en todo el mundo, reduciendo así los posibles beneficios del comercio y la inversión internacionales ya mencionados. Esto podría relacionarse con el hecho de que dichas políticas aumentan el costo de los insumos intermedios (los

componentes requeridos para desarrollar los productos finales). Esto podría desembocar en que haya menos competencia en los segmentos finales de la cadena de valor, como la instalación. Las actividades posteriores se relacionan con una mayor creación de valor que las actividades intermedias de manufactura o la producción y procesamiento de las materias primas iniciales. El efecto perjudicial estimado de los RCL es ligeramente más fuerte si se consideran tanto las inversiones nacionales como internacionales. Esto indica que los RCL no tienen un efecto positivo en los flujos de inversión nacional.

Además, según los resultados de una encuesta a inversionistas realizada por la OCDE en 2014 con los principales fabricantes, desarrolladores de proyectos y financieros mundiales de los sectores de energía solar PV y energía eólica sobre cómo “Lograr la igualdad de condiciones para la inversión internacional en energía limpia”, los RCL destacaron como el principal impedimento de política pública para los inversionistas internacionales en energía solar PV y energía eólica. No es de sorprender que la mayoría de los inversionistas internacionales involucrados en actividades del segmento final del sector de energía solar y eólica calificaron a los RCL como un impedimento. Lo que sí es más sorpresivo es que la mayoría de los inversionistas internacionales que realizan actividades en los segmentos inicial o intermedio también calificaron a los RCL como un impedimento. Este resultado sugiere que los RCL pueden obstaculizar la inversión internacional en todas las cadenas de valor.

Como se demostró en el informe de la OCDE, se requiere un análisis basado en evidencias para ayudar a los formuladores de políticas a diseñar políticas de energía limpia eficiente. Para ello, tendrían que reconsiderar las medidas a favor de los fabricantes nacionales para mejorar la creación de empleos y de valores en el sector de energía limpia si, como se sugiere en el estudio de la OCDE, el resultado general es una menor inversión y probablemente menos oportunidades para el proteccionismo del sector al que se supone que tendría que ayudar. Se requiere cooperación multilateral para superar los obstáculos para el comercio y la inversión internacionales en energía limpia.

Enlaces útiles

Artículo original: Geraldine Ang, División de Inversión y División de Clima, Biodiversidad y Agua de la OCDE, “Overcoming barriers to international investment in clean energy”, OECD Insights blog, <http://wp.me/p2v6oD-27y>.

Véase también el trabajo de la OCDE sobre la movilización de oportunidades de inversión en una infraestructura energética limpia, www.oecd.org/investment/investment-policy/clean-energy-infrastructure.htm.

Estadísticas vitales: tomar el pulso real de la inversión extranjera directa

Por

Maria Borga,

Dirección de Asuntos Financieros y Empresariales de la OCDE

Empecemos con unas preguntas. ¿Qué país es el segundo mayor inversionista directo en China? ¿Quiénes son los mayores inversionistas en India y Rusia? Probablemente no lo crea, pero las respuestas son: a) las Islas Vírgenes Británicas, b) Mauricio y c) Chipre. No se trata de la sórdida historia de dinero mal habido, sino de una historia más trivial de empresas que invierten en el extranjero por medio de una sociedad tenedora (*holding*) o una filial ubicada en un tercer país. Lo anterior puede ser impulsado por la presencia de una doble tributación o de un acuerdo bilateral de inversión, o podría simplemente reflejar la estrategia corporativa para invertir por medio de una filial existente más que por medio de una transferencia de efectivo de la casa matriz.

Cualquiera que sea la razón, todo es absolutamente legal. Pero, como consecuencia, algunas veces sabemos muy poco sobre quién es dueño de qué. Esos inversionistas chipriotas que operan en Rusia casi con certeza pertenecen a un inversionista de otro país, algunas veces incluso de uno de nacionalidad rusa. Como resultado, la estadística nacional sobre flujos de IED nos dice menos y menos sobre lo que queremos saber. ¿Quién está invirtiendo en nuestro país y dónde están invirtiendo las empresas de nuestro país? Para saber la verdad acerca de la IED de un país es necesario contar con una norma integral de medición, de ahí que la OCDE haya generado la propia, la *Benchmark Definition of Foreign Direct Investment* (Definición de referencia de inversión extranjera directa), 4a. edición (BMD4).

La BMD4 hace dos recomendaciones clave para resolver los problemas planteados por las complejas estructuras de propiedad de las empresas multinacionales. La primera es recabar estadísticas de IED por separado de las entidades residentes con fines especiales (EFE). Pero ¿qué son las EFE? La OCDE las define como “entidades sin empleados o con pocos empleados, con escasa o ninguna presencia física en la economía receptora, cuyos activos y pasivos representan inversiones en o de otros países y cuyo negocio principal es la financiación grupal o las actividades de participación”. Tal vez haya visto imágenes de ellas en reportajes de televisión sobre evasión de impuestos, cuando la cámara muestra una pared en un sucio edificio llena de buzones de correo que representan a empresas multinacionales gigantescas. Las EFE a menudo se utilizan para canalizar las inversiones a través de varios países antes de llegar a su

destino final. Al recabar estadísticas de IED por separado para las EFE es posible conducir la IED hacia las empresas reales, permitiendo a los países medir mucho mejor la IED que entra a su país y que ejerce un impacto real sobre su economía. La segunda recomendación es recopilar opiniones sobre la inversión entrante de acuerdo con el país inversionista final (PIF), con el fin de identificar al país del inversionista que en última instancia controla las inversiones en su país.

Lo anterior se reduce a menos recuentos dobles y a más estadísticas significativas sobre la IED.

Al recomendar que los países recaben estadísticas de IED por separado para las EFE residentes, la BMD4 elimina una capa de complejidad debido a las estructuras de propiedad de las empresas multinacionales.

Nuestra información muestra que el porcentaje del monto acumulado de IED, es decir el valor acumulado de la inversión en la economía por parte de extranjeros representado por EFE residentes en 13 economías de la OCDE. Las EFE son muy importantes en Luxemburgo y en los Países Bajos, donde representan más de 80% de la inversión extranjera. Las EFE son también significativas en Hungría, Austria e Islandia, donde representan más de 40% de la inversión extranjera. Las EFE desempeñan funciones menores, pero aún importante, en la inversión en España, Portugal, Dinamarca y Suecia. En cambio, las EFE no son significativas en Corea, Chile, Polonia y Noruega.

La BMD4 también elimina la falta de transparencia respecto al país del inversionista directo quien controla en última instancia la inversión y, por tanto, asume los riesgos y cosecha las recompensas que estos otorgan al recomendar a los países recabar estadísticas por PIF, además de la presentación de la norma por el país inversionista inmediato.

La presentación por PIF puede aclarar otro tema importante: las inversiones de ida y vuelta. Este tipo de inversión ocurre cuando los fondos que se han canalizado al extranjero por inversionistas residentes se devuelven a la economía nacional como inversión directa. Es interesante saber cuánta relevancia tiene la inversión de ida y vuelta para la IED total en un país, debido a que puede decirse

que la primera no es una IED auténtica. La presentación por parte del PIF identifica la inversión de ida y vuelta mostrando la cantidad de IED controlada por inversionistas de la economía que presenta el reporte.

Esto puede ilustrarse si observamos con minuciosidad los casos de Francia y de Estonia, y comparamos la IED acumulada de los 10 principales inversionistas finales con las cantidades provenientes del país inversionista inmediato.

Sobre la base del PIF, Estados Unidos es un inversionista mucho más importante en Francia de lo que parece cuando es presentado por un país asociado inmediato. De hecho, la inversión extranjera acumulada de Estados Unidos aumenta de 79.6 mil millones de dólares a 142.1 mil millones de dólares. La inversión extranjera acumulada de Luxemburgo y los Países Bajos bajó considerablemente, lo que indica que las empresas estadounidenses quizá utilicen filiales en estos países para gestionar los negocios realizados en Francia. Los inversionistas franceses son la octava fuente de mayor tamaño de IED en Francia. Si bien esto sugiere que hay algo de inversión de ida y vuelta, representa menos de 4% de la IED acumulada en Francia.

También con base en el PIF, Estonia aparece como su segunda fuente mayor de inversión, lo cual sugiere que la inversión de ida y vuelta es más común en este país que en Francia. Dado que Suecia, Finlandia, los Países Bajos, Rusia y Noruega revisten menos importancia como fuentes de inversión cuando se les mide de acuerdo con el inversionista final, parece que parte de la inversión de ida y vuelta de Estonia se hace por medio de algunos o todos estos países. En cambio, Estados Unidos, Austria, Alemania y Dinamarca son fuentes más importantes de IED en Estonia de lo que la presentación estándar sugiere.

¿Es importante eliminar estas capas de complejidad? Sí. Cada país tiene una estrategia para atraer inversión y las estadísticas de alta calidad deben ser la base empírica para cualquier diálogo documentado de política. Seguir las recomendaciones de la BMD4 genera estadísticas sobre IED más significativas que nos permiten entender mejor quién está invirtiendo realmente y dónde en el ámbito internacional.

Enlaces útiles

Artículo original: Maria Borgia, División de Inversión de la OCDE, “Vital statistics: Taking the real pulse of foreign direct investment”, próxima publicación.

Véase también el trabajo de la OCDE sobre la implementación de nuevas normas internacionales para recopilar estadísticas de IED, www.oecd.org/daf/inv/investment-policy/oecdimplementsnewinternationalstandardsforcompilingfdistatistics.htm; y el trabajo de la OCDE sobre estadísticas de inversión extranjera directa (IED), www.oecd.org/investment/statistics.htm.

Invertir en infraestructura

Por

Patrick Love,

Dirección de Asuntos Públicos y Comunicaciones de la OCDE

William Topaz McGonagall es universalmente reconocido como el peor poeta que jamás haya escrito en inglés, lo que no le impidió comprender de forma intuitiva la economía de la inversión en infraestructura. Como afirmó en “The Newport Railway”, publicado para celebrar el puente ferroviario del Tay y los trenes que llevaba a Dundee, “las prósperas amas de casa de Newport / A Dundee a menudo recurrirán / lo que les dará beneficios y diversión / Trayendo té barato, pan y mermelada / Y también algo de jamón de Lipton / Que hará que sus corazones se sientan felices y ligeros / Y hará que bendigan el día de apertura / Del Ferrocarril de Newport [...] Y si la gente de Dundee / Se siente inclinada a hacer una excursión / estoy seguro de que llenarán sus corazones de dicha / cruzando a Newport / y allí podrán tener una excelente diversión”.

En la OCDE, nos centramos más en el verso libre que en la rima, por lo que hablamos de invertir “para satisfacer las necesidades sociales y respaldar un crecimiento económico más rápido”. Las necesidades y los beneficios sociales pueden ser enormes, sobre todo en los países en desarrollo. Tal es el caso del saneamiento. En muchas zonas urbanas, la infraestructura no se ha expandido tanto como la población, lo que ha dejado a millones de ciudadanos sin acceso a agua corriente y a saneamiento moderno, o forzados a vivir cerca de alcantarillas abiertas que acarrean desechos domésticos e industriales. Los padecimientos relacionados con el agua matan a más de 3.4 millones de personas cada año, lo que las convierte en la principal causa de enfermedad y muerte en el mundo según la Organización Mundial de la Salud (OMS).

De acuerdo con el informe *Fostering Investment in Infrastructure* (Fomento de la inversión en infraestructura) de la OCDE, será muy costoso mantener a las ahorrativas amas de casa de todo el mundo felices durante los próximos 15 años: 71 mil millones de dólares, o alrededor de 3.5% del PIB mundial anual de 2007 a 2030 se usarán para transporte, electricidad, agua y telecomunicaciones. El ferrocarril de Newport se financió de forma privada, como sucedía con casi toda la construcción ferroviaria en Gran Bretaña en ese entonces; pero en el siglo XX, los gobiernos asumieron gradualmente el papel principal en los proyectos de infraestructura. Para el siglo XXI, dadas las enormes sumas involucradas y el estado de las finanzas públicas después de la crisis, la única manera de obtener los miles de millones de dólares necesarios es recurrir a fondos privados.

Atraer capital privado brinda varias ventajas para los gobiernos, aparte del dinero. Una de ellas es que los inversionistas concededores aportan habilidades y experiencia en diseño, desarrollo y ejecución de proyectos. Pero, ¿estarán los administradores de fondos dispuestos a comprometerse con inversiones de largo plazo cuando sus accionistas exigen retornos rápidos y altos rendimientos?

Las oportunidades están ahí; sin embargo, el sector de la infraestructura plantea riesgos específicos para los inversionistas privados, y dado que la participación privada en el desarrollo de infraestructura es relativamente reciente en muchos países, los gobiernos no necesariamente tienen la experiencia y la capacidad necesarias para gestionar estos riesgos con eficacia. En el *Fostering Investment in Infrastructure* se reúnen las lecciones (positivas y negativas) aprendidas de la serie de Estudios de política de inversión de la OCDE, y enumera las políticas aprendidas más útiles para los diversos componentes del entorno de inversión, como la regulación o las restricciones a la propiedad extranjera, con base en las experiencias reales de una amplia gama de países.

Algunos de los consejos parecerían simple sentido común, pero dadas las dificultades que muchos proyectos de infraestructura enfrentan, parece que muchos gobiernos no adoptan lo que el informe llama una visión “holística” antes de firmar acuerdos. Por ejemplo, dicho informe advierte a los gobiernos que se aseguren de que los procedimientos de arbitraje sean claros y coherentes, de modo que las disputas que puedan solucionarse rápidamente no terminen en casos largos y costosos ante los tribunales internacionales.

Del mismo modo, dado que la mayoría de las obras de infraestructura se construyen sobre tierra o bajo esta, uno pensaría que no es necesario insistir en tener una “política de tierras clara y bien implementada”. Por desgracia, la experiencia muestra lo contrario. Por ejemplo, el periódico estadounidense *The Oklahoman* describe cómo en su estado natal los planes para desarrollar parques eólicos encontraron oposición por parte de la industria del petróleo y el gas sobre el acceso a la superficie a principios de la década de 2000, y ahora, a medida que el desarrollo se acerca a las áreas suburbanas, se exige una regulación más estricta por parte de los propietarios.

Como señala el informe de la OCDE, los inversionistas no estarán dispuestos a comprometer sus fondos si creen que la política relacionada con los aspectos básicos tiene la probabilidad de cambiar durante el ciclo de vida del proyecto, y aún menos cuando la política cambia durante el periodo de una sola administración.

En el informe, además del análisis de las condiciones centrales, se examina en detalle la inversión en infraestructura con bajas emisiones de carbono, como los parques eólicos. Tiene sentido abordarlo por separado ya que el modelo de negocio de ese sector es muy diferente de la producción y distribución de la energía tradicional. Por ejemplo, en lo que respecta a la generación de electricidad, las centrales eléctricas altamente centralizadas que sirven a una zona amplia son reemplazadas por generadores distribuidos a pequeña escala que pueden servir a un solo edificio. Las tarifas reguladas constituyen un medio popular para alentar las energías renovables bajas en carbono, pagando a los productores por la energía extra que aportan a la red principal mediante un Acuerdo de Compra de Energía (PPA, por sus siglas en inglés). Pero adjudicar PPA siguiendo solo el criterio del menor costo puede inclinar la balanza lejos de las energías renovables y a favor de los productores titulares actuales, como sucedió en Tanzania.

Las lecciones del informe combinan una lista de verificación útil e ideas interesantes. En un poema escrito no mucho después del citado anteriormente, nuestro hombre McGonagall describe que si te equivocas es posible que no vivas para arrepentirte: “el grito resonó en toda la ciudad / ¡Santo cielo! el puente Tay es derribado”.

Enlaces útiles

Artículo original: Patrick Love, Dirección de Asuntos Públicos y Comunicación de la OCDE, “Investing in infrastructure”, OECD Insights blog, <http://wp.me/p2v6oD-28T>.

Mories, P. (2014), “Oklahoma property rights at heart of battles over wind farm regulation” *The Oklahoman*, actualizado en febrero 16 de 2014, <http://newsok.com/oklahoma-property-rights-at-heart-of-battles-overwind-farm-regulation/article/3934070>.

OECD (2015), *Fostering Investment in Infrastructure*, enero, www.oecd.org/investment/investment-policy/fostering-infrastructure-investment.htm.

Véase también el trabajo de la OCDE sobre inversión, www.oecd.org/investment/.

Para impulsar el crecimiento se requiere coherencia en las políticas mundiales de comercio e inversión

Por

Gabriela Ramos,
Directora de Gabinete de la OCDE y Sherpa ante el G-20

Los crecientes temores de otra desaceleración en la economía global exigen respuestas políticas más audaces. El comercio y la inversión son un ejemplo de ello.

Las previsiones de la OMC sugieren que 2015 será el cuarto año consecutivo en el que los volúmenes de comercio mundial crecerán menos de 3%, apenas a la tasa de crecimiento del PIB o por debajo de ella. Antes de la crisis, el comercio aumentaba más rápido que el PIB. Además, los flujos mundiales de IED siguen siendo 40% inferiores a los niveles anteriores a la crisis. Si queremos alcanzar los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) acordados en septiembre de 2015 y afianzar las mejoras generales en los niveles de vida, tenemos que reactivar estos dos motores gemelos de crecimiento y debemos hacerlo con el objetivo final de mejorar las perspectivas y el bienestar de las personas.

El comercio y la inversión siempre han estado entrelazados con los negocios, pero nunca se han unido en la formulación de políticas. En un mundo de CGV —caracterizado por la fragmentación de los procesos de producción en los países— la interdependencia entre el comercio y la IED es más pronunciada. Las mejoras tecnológicas, así como las reducciones en los costos de transporte y comunicaciones y los desarrollos regulatorios, permiten a las empresas combinar importaciones, IED, movimiento de personal de las empresas y licencias para optimizar sus estrategias comerciales internacionales.

La simbiosis entre el comercio y la inversión es más compleja que nunca. Las EMN desempeñan un papel clave en esta relación, ya que sus actividades generan gran parte del comercio mundial. La decisión de una empresa de invertir en un país extranjero dependerá de la facilidad con la que pueda vender sus productos, pero también de la facilidad para obtener insumos de sus afiliados (comercio intraempresarial) o de proveedores independientes en el extranjero (comercio extraempresarial). Por tanto, las barreras comerciales se convierten en barreras indirectas a la inversión. Además, las “fábricas mundiales” aumentan la complejidad de las pautas comerciales emergentes, ya que no solo son los bienes y servicios los que traspasan fronteras, sino también el capital, las personas, la tecnología y los datos. Sin un marco transparente, también resulta difícil actualizar y mejorar una conducta empresarial responsable.

Los servicios son un nodo cada vez más fundamental en la relación entre comercio e inversión. El Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS) de la OMC reconoce explícitamente lo anterior al definir la IED en los servicios como una de las cuatro formas en que pueden comercializarse los servicios (modo 3, o “presencia comercial”). Esto refleja cómo interactúan el comercio y la inversión. Evidentemente, los servicios serán esenciales en cualquier esfuerzo adicional para liberalizar la inversión y mejorar el entorno comercial. El índice de restricción regulatoria de la IED de la OCDE muestra que las barreras a la inversión se centran de forma abrumadora en la economía de servicios. Las reformas en los servicios principales, en particular los digitales, el transporte y la logística, son fundamentales para desbloquear las CGV. Por otro lado, las reformas internas para permitir una mayor competencia en el sector de servicios también son una fuente de crecimiento e igualdad. Además, hay potencial sin explotar en las cadenas de valor de los servicios que podrían alcanzarse si los mercados de servicios se abrieran aún más. El Índice de Restricción del Comercio de Servicios de la OCDE (STRI, por sus siglas en inglés) proporciona una herramienta para identificar estas barreras y medir sus costos, con el fin de priorizar y secuenciar las reformas.

Sin embargo, todavía no existe un conjunto global de reglas que rijan la inversión y el comercio. Además del AGCS, otros dos acuerdos de la OMC, el Acuerdo sobre Medidas en materia de Inversiones relacionadas con el Comercio (MIC) y el Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias (SMC), cubren algunos aspectos de la IED, pero no son exhaustivos. Los Códigos de la OCDE también son una referencia sobre los flujos de capital, pero no abordan el vínculo con la dinámica comercial. El vacío se ha llenado con una compleja red de casi 3000 tratados bilaterales de inversión de diferente calidad y con distinta cobertura. Los inversionistas y los Estados necesitan certezas. Un régimen uniforme ayudaría, ya que proporcionaría una interpretación congruente de las normas que se aplican a los flujos de inversión, tomando en cuenta el interés de todos los actores. Necesitamos con urgencia un enfoque claro, coherente y coordinado en el nivel multilateral. Multiplicar el número de tratados bilaterales enturbia aún más el agua y nos aleja del ideal multilateral. Una mejor forma de avanzar puede ser comenzar a consolidar y reemplazar dichos tratados en el camino hacia un marco multilateral integral.

También debemos analizar detenidamente los mecanismos de solución de controversias en materia de inversiones, abordando de forma transparente las preocupaciones legítimas de las partes interesadas.

¿Con qué se podrían reemplazar los tratados bilaterales? Los Acuerdos Comerciales Regionales (ACR) ya están proporcionando algunos vínculos políticos más estrechos. Más de 330 ACR contienen capítulos exhaustivos sobre inversión, lo que refleja un pensamiento más avanzado sobre cómo el comercio y la IED interactúan en la economía real. Estos acuerdos también cubren las disciplinas de “integración profunda” que son esenciales para la inversión, como el movimiento de capitales, las personas de negocios, los derechos de propiedad intelectual, la competencia, las empresas de propiedad estatal y la anticorrupción. Los ACR de nueva generación no son perfectos, pero nos llevan varios pasos adelante en el abordaje del nexo entre servicios, comercio, inversión y tecnología. No obstante, al ser regionales, no se aplican uniformemente en todo el mundo y crean sus propias superposiciones e incoherencias. Por consiguiente, sería útil crear reglas más claras para la coexistencia entre los ACR y los bloques megaregionales. Sobre todo, es importante fomentar el intercambio de información sobre las prácticas emergentes de estas negociaciones, de modo que sea posible difundir las buenas prácticas de manera amplia y uniforme para que proporcionen una vía hacia la convergencia multilateral. Así, los ACR y los bloques megaregionales pueden convertirse en los pilares de un régimen de comercio e inversión integrado y verdaderamente multilateral.

Estamos en una coyuntura decisiva, tanto económica como política. La economía mundial necesita ayuda para recuperarse de la crisis financiera mundial y para brindar a las personas las mejoras que esperan en su vida cotidiana. Al mismo tiempo, tenemos la oportunidad y la obligación de optimizar el marco de políticas para hacer frente a la realidad cambiante de la manera en que se realiza el comercio y la inversión en todo el mundo, mejorar la coordinación de políticas y garantizar que ambos tengan un efecto positivo sobre el bienestar de las personas. Los acuerdos megaregionales, como la ATCI y la TPP están en camino de ofrecer nuevos marcos en los próximos meses. Estos pueden ser escalones hacia el futuro de las reglas de comercio mundial y de inversión. A medida que estos

acuerdos megaregionales se acercan a la línea de meta, la décima Conferencia Ministerial de la OMC celebrada en Nairobi, en diciembre, es una oportunidad para superar el estancamiento actual en la Ronda de Doha. Por último, todo esto se lleva a cabo al entrar en una nueva era “Post-2015” con los nuevos ODS, donde se espera que el comercio y la inversión se encarguen de una mayor parte del trabajo pesado en el desarrollo global.

En este escenario, el Foro Global de Inversión Internacional G-20-OCDE, celebrado el 5 de octubre de 2015 en Estambul, junto con la reunión de ministros de comercio del G-20, reunió a las comunidades de políticas de comercio e inversión, además de la comunidad empresarial, para reflexionar sobre los ejes principales de una estrategia pragmática dirigida a mejorar el régimen internacional de inversión, incluso mediante vínculos más estrechos con el comercio. No es posible retrasar la agenda: las decisiones de comercio e inversión deben ir de la mano con la política, tal como ocurre en los negocios globales.

Enlaces útiles

Artículo original: Gabriela Ramos, Directora de Gabinete de la OCDE y Sherpa ante el G-20, “We need global policy coherence in trade and investment to boost growth”, OECD Insights blog, <http://wp.me/p2v6oD-2fi>.

OECD (2015), “G20-OECD Global Forum on International Investment”, www.oecd.org/investment/globalforum/.

Trabajo de la OCDE sobre cadenas globales de valor, www.oecd.org/sti/ind/global-value-chains.htm; el trabajo de la OCDE sobre leyes internacionales de inversión, www.oecd.org/investment/oecdworkoninternationalinvestmentlaw.htm; el trabajo de la OCDE sobre acuerdos regionales de comercio, www.oecd.org/tad/benefitlib/regionaltradeagreements.htm; y el trabajo de la OCDE sobre facilitación del comercio, www.oecd.org/trade/facilitation/.

LA ORGANIZACIÓN PARA LA COOPERACIÓN Y EL DESARROLLO ECONÓMICOS (OCDE)

La OCDE constituye un foro único en su género, donde los gobiernos trabajan conjuntamente para afrontar los retos económicos, sociales y medioambientales que plantea la globalización. La OCDE está a la vanguardia de los esfuerzos emprendidos para ayudar a los gobiernos a entender y responder a los cambios y preocupaciones del mundo actual, como el gobierno corporativo, la economía de la información y los retos que genera el envejecimiento de la población. La Organización ofrece a los gobiernos un marco en el que pueden comparar sus experiencias políticas, buscar respuestas a problemas comunes, identificar buenas prácticas y trabajar en la coordinación de políticas nacionales e internacionales.

Los países miembros de la OCDE son: Alemania, Australia, Austria, Bélgica, Canadá, Chile, Corea, Dinamarca, Eslovenia, España, Estados Unidos de América, Estonia, Finlandia, Francia, Grecia, Hungría, Irlanda, Islandia, Israel, Italia, Japón, Letonia, Luxemburgo, México, Noruega, Nueva Zelanda, Países Bajos, Polonia, Portugal, Reino Unido, República Checa, República Eslovaca, Suecia, Suiza y Turquía. La Comisión Europea participa en el trabajo de la OCDE.

Las publicaciones de la OCDE aseguran una amplia difusión de los trabajos de la Organización. Éstos incluyen los resultados de la compilación de estadísticas, los trabajos de investigación sobre temas económicos, sociales y medioambientales, así como las convenciones, directrices y los modelos desarrollados por los países miembros.

Inversión. Análisis de temas de actualidad

¿Por qué los mercados financieros enfrentan tan pocos riesgos, mientras que las empresas que invierten en la economía real parecen ser mucho más precavidas? ¿Cómo financiamos las pensiones futuras cuando el interés sobre los productos que las financian es tan bajo? ¿De dónde provienen los miles de millones de dólares necesarios para mejorar y ampliar la infraestructura? ¿Cómo deberán regularse los flujos de capital internacional? Estos y otros desafíos se analizan en esta colección de opiniones de expertos sobre las perspectivas sociales, económicas y de política que los inversionistas internacionales, los gobiernos, las empresas y los ciudadanos de todo el mundo afrontan.

Otros títulos de esta colección son:

Desigualdad de ingresos. La brecha entre ricos y pobres
Envejecimiento. Análisis de temas de actualidad

Visite el sitio de las obras en inglés: www.oecd.org/insights
Asimismo, el blog de la colección *Insights* en inglés: www.oecdinsights.org

