

25 de julio de 1983

CANADA - APLICACION DE LA LEY SOBRE EL EXAMEN
DE LA INVERSION EXTRANJERA

*Informe del Grupo especial adoptado el 7 de febrero de 1984
(L/5504 - 30S/151)*

1. Introducción

1.1 Por una comunicación de fecha 5 de enero de 1982 los Estados Unidos pidieron al Gobierno del Canadá la celebración de consultas de conformidad con el párrafo 1 del artículo XXII acerca de la aplicación de la Ley canadiense sobre el examen de la inversión extranjera. Entre las cuestiones que los Estados Unidos deseaban plantear en las consultas figuraba la práctica del Gobierno del Canadá de concluir acuerdos con los inversores extranjeros en virtud de los cuales estos últimos debían otorgar preferencia a la compra de productos canadienses respecto de los importados y cumplir determinadas prescripciones en lo concerniente a los resultados en materia de exportación. La comunicación se distribuyó a las partes contratantes el 7 de enero de 1982 (L/5280). Como las consultas no permitieron alcanzar una solución, los Estados Unidos, por una comunicación de fecha 19 de marzo de 1982, sometieron el asunto a las PARTES CONTRATANTES de conformidad con el párrafo 2 del artículo XXIII (L/5308).

1.2 En su reunión del 31 de marzo de 1982 el Consejo acordó establecer un Grupo especial y autorizó a su Presidente a que, en consulta con las dos partes concernidas y con otras partes contratantes interesadas, decidiera el mandato pertinente y, en consulta con las dos partes concernidas, designara al Presidente y los miembros del Grupo especial.

1.3 En la reunión del Consejo celebrada el 2 de noviembre de 1982, el Presidente puso en conocimiento del mismo que dichas consultas se habían llevado a cabo y se había acordado la siguiente composición y mandato para el Grupo especial.

Composición

Presidente: Sr. T.C. O'Brien

Miembros: Sr. J.N. Feij
Sr. M. Ikeda

Mandato

"Examinar, a la luz de las disposiciones pertinentes del Acuerdo General, el asunto sometido a las PARTES CONTRATANTES por los Estados Unidos, referente a la administración de la Ley sobre el examen de la inversión extranjera del Canadá por lo que respecta a la compra de mercancías en el Canadá y/o la exportación de mercancías del Canadá por ciertas empresas sujetas a las disposiciones de dicha Ley; y formular conclusiones que ayuden a las PARTES CONTRATANTES a hacer recomendaciones o resolver sobre la cuestión, conforme a lo dispuesto en el párrafo 2 del artículo XXIII."

1.4 En esa reunión del Consejo varias delegaciones manifestaron dudas sobre si la diferencia entre los Estados Unidos y el Canadá entraba en la esfera de competencia del GATT, ya que se refería a unas normas legislativas en materia de inversión, cuestión ésta no contemplada en el Acuerdo General. Así pues, esas delegaciones reservaron su posición respecto del mandato (C/M/162, páginas 28 a 30). El representante de los Estados Unidos dijo que su Gobierno no ponía en tela de juicio la legislación canadiense en materia de inversión en cuanto tal, sino que la reclamación se refería a las dos cuestiones

concretas relacionadas con el comercio que se mencionaban en el mandato. El representante del Canadá dijo que, a juicio de su Gobierno, el mandato garantizaba que el examen se referiría únicamente a cuestiones comerciales de la competencia del GATT. El Presidente sugirió, y el Consejo así lo decidió, que el mandato se mantuviese tal como estaba, que constaran en acta las reservas y declaraciones formuladas y que quedara sentado que el Grupo especial limitaría sus actividades y conclusiones al ámbito de competencia del GATT.

1.5 En sendas cartas de fecha 20 de diciembre de 1982 el Presidente del Grupo especial preguntó a los representantes de las partes contratantes que habían intervenido en el debate celebrado en el Consejo sobre la cuestión si deseaban tener oportunidad de ser oídas por el Grupo especial como se estipulaba en el párrafo 15 del Entendimiento relativo a las notificaciones, las consultas, la solución de diferencias y la vigilancia (IBDD 26S/232). La Argentina pidió que se le facilitara esa oportunidad y fue oída por el Grupo especial el 25 de enero de 1983. (El punto de vista de la Argentina se resume más adelante en los párrafos 4.1 y 4.2.)

2. Elementos de hecho

2.1 La siguiente descripción de los elementos de hecho, en especial los párrafos 2.3, 2.5, 2.7 y 2.12, contiene gran cantidad de información acerca de la Ley sobre el examen de la inversión extranjera que no se discute directamente en el litigio pero que es de utilidad para situar el asunto en su contexto general.

2.2 La Ley sobre el examen de la inversión extranjera. En diciembre de 1973 el Parlamento del Canadá promulgó la Ley sobre el examen de la inversión extranjera. Según el artículo 2 (1) de la Ley el Parlamento había decidido su adopción "al considerar que es una cuestión de preocupación nacional la medida en la que personas sin nacionalidad canadiense han adquirido el control de la industria y el comercio del Canadá y sus consiguientes efectos sobre la capacidad de los canadienses para mantener bajo un control efectivo su entorno económico" por lo que era oportuno garantizar que la adquisición del control de una empresa canadiense o la creación de nuevas empresas por personas sin nacionalidad canadiense fuese objeto de un examen y una evaluación y únicamente se permitiese cuando el Gobierno llegara a la conclusión de que ello representaba, o probablemente representase, un "beneficio importante para el Canadá".

2.3 En el artículo 2 (2) se enumeran cinco elementos que han de tomarse en cuenta al evaluar si un proyecto de inversión significa, o probablemente signifique, un beneficio importante para el Canadá. Esos elementos son:

- a) El efecto de la adquisición o de la creación sobre el nivel y la naturaleza de la actividad económica del Canadá, y principalmente, sin que ello limite la generalidad de lo precedente, el efecto sobre el empleo, la transformación de recursos, la utilización de partes, componentes y servicios producidos en el Canadá, y las exportaciones canadienses;
- b) el grado e importancia de la participación de canadienses en la empresa adquirida o creada y en cualquier industria o industrias del Canadá de las que dicha empresa es o podría ser parte;
- c) el efecto de la adquisición o creación sobre la productividad, la eficacia industrial, el progreso tecnológico, la innovación y la variedad de los productos elaborados en el Canadá;
- d) el efecto de la adquisición o creación sobre la competencia dentro de cualquier industria o industrias del Canadá;

- e) la compatibilidad de la adquisición o creación con la política industrial y económica nacional, tomando en consideración los objetivos de política industrial y económica fijados por el Gobierno o el Parlamento de cualquier provincia a la que la adquisición o la creación probablemente afecten en medida importante.

2.4 Compromisos escritos de los inversores. En la Ley se establece que los inversores pueden presentar compromisos escritos referentes a la gestión de las empresas que se proponen adquirir o crear, a condición de que el Gobierno del Canadá apruebe la adquisición o creación propuesta. La presentación de compromisos no es obligatoria según la Ley, pero a medida que se ha ido aplicando se ha llegado a la situación actual en la que los compromisos se presentan rutinariamente en apoyo de casi todas las grandes propuestas de inversión. Muchos compromisos son el resultado de negociaciones entre el inversor y el Gobierno del Canadá. Los compromisos asumidos por los inversores pueden referirse a cualquier aspecto de la gestión de una empresa, con inclusión del empleo, la inversión, la investigación y el desarrollo, la participación de accionistas y gerentes canadienses, y el mejoramiento de la productividad, así como a las prácticas en materia de compras, fabricación y exportación. No existen fórmulas ni reglas preestablecidas para tales compromisos.

2.5 Compromisos de compra. Los compromisos referentes a la adquisición de mercancías han adoptado una gran variedad de formas:

- Algunos contienen la obligación de hacer todo lo posible por utilizar fuentes de suministro canadienses;
- algunos especifican un porcentaje o volumen de compras de productos canadienses;
- algunos prevén la substitución de importaciones por mercancías de fabricación canadiense en una determinada cuantía expresada en dólares;
- algunos se refieren a la compra de productos canadienses, mientras que otros únicamente especifican que las compras se harán a abastecedores canadienses (tanto si se trata de mercancías nacionales como importadas);
- algunos contienen la obligación de establecer una división de compras en la filial canadiense; y
- algunos entrañan la obligación de consultar con los especialistas federales o provinciales en el sector de la industria para la elaboración de las listas de proveedores calificados para participar en las licitaciones.

Los compromisos de compra se subordinan con frecuencia, pero no siempre, a la condición de que las mercancías estén "disponibles" "razonablemente disponibles" o "disponibles en condiciones competitivas" en el Canadá por lo que se refiere al precio, la calidad, y la entrega u otros elementos especificados por el inversor.

2.6 Compromisos de fabricación. Algunas firmas se han comprometido a fabricar en el Canadá los productos o los componentes de los productos utilizados o vendidos por ellas.

2.7 Compromisos de exportación. Los compromisos relativos a la exportación de mercancías se han asumido en muy variadas formas:

- Algunos implican la explotación de recursos naturales sobre la base del desarrollo de mercados en el extranjero;

- algunos fijan un objetivo concreto en materia de exportación, expresado en un porcentaje de la producción o de las ventas, que con frecuencia ha de alcanzarse dentro de un plazo especificado;
- algunos contienen la asignación a las empresas canadienses del derecho exclusivo de exportar todos sus productos a determinados países o ciertos productos a cualquier lugar del mundo;
- algunos enuncian la obligación del inversor de prestar asistencia a la filial canadiense en la venta de sus productos en los mercados extranjeros; y
- algunos entrañan la obligación de no impedir a las empresas canadienses la explotación y el aprovechamiento de cualquier oportunidad de exportar.

2.8 Estadísticas relativas a los compromisos. La Ley entró en vigor el 9 de abril de 1974 respecto de las adquisiciones y el 15 de octubre de 1975 en lo referente a las nuevas empresas. De abril de 1974 a septiembre de 1982, el Gobierno del Canadá ha adoptado decisiones sobre 4.103 propuestas de inversión, de las cuales 2.448 procedían de los Estados Unidos. Aproximadamente el 90 por ciento de las propuestas de inversión sujetas a examen sobre las que el Gobierno ha adoptado una decisión se han considerado apreciablemente beneficiosas para el Canadá y, por lo tanto, se han aprobado. El Grupo especial hizo preguntas acerca de la frecuencia con la que los diferentes tipos de compromisos se habían asumido. Con el fin de contestar a esas preguntas, el Gobierno del Canadá examinó una muestra de 181 inversiones aprobadas en el mes de noviembre de los años 1980, 1981 y 1982. (Noviembre era el último mes para el que se disponía de datos.) En esa muestra, 55 inversores, es decir, un 30 por ciento del total, no contrajeron compromisos referentes a las fuentes de abastecimiento. Los 126 inversores restantes asumieron un total de 178 compromisos de abastecimiento. (Algunos inversores aceptaron más de un compromiso de abastecimiento.) Sobre esos 178 compromisos concernientes a las fuentes de abastecimiento, un 65 por ciento consistió en la compra de mercancías y servicios a proveedores canadienses o la promesa de hacerlo, y un 15 por ciento se refirió a la compra de mercancías de producción canadiense. El restante 20 por ciento implicó otras obligaciones en materia de abastecimiento, por ejemplo, la de establecer una división de compras canadiense o de consultar con un organismo oficial para identificar a los abastecedores canadienses potenciales. Este último 20 por ciento también comprende compromisos relativos únicamente a la compra de servicios. El 71 por ciento de los compromisos de comprar en el Canadá o de adquirir mercancías de producción canadiense están subordinados a que se pueda disponer de las mercancías en condiciones competitivas.

2.9 En cuanto a los compromisos de exportación existentes en la misma muestra de 181 inversiones, 97 inversores, es decir, un 54 por ciento del total, no contrajeron compromisos de exportación de ninguna clase. Los 84 inversores restantes asumieron 96 compromisos de exportación. (De nuevo en este caso algunos inversores aceptaron más de un compromiso relativo a la exportación.) De los 96 compromisos de exportación, en un 32 por ciento se estipuló un nivel cuantificable de exportaciones, por ejemplo, el valor fijado como objetivo de las exportaciones o un porcentaje de la producción. El 68 por ciento restante consistió en compromisos de exportación de otras clases, tales como la obligación de no impedir las actividades exportadoras de la empresa canadiense o de aprovechar dinámicamente las oportunidades de exportación.

2.10 Aplicación de los compromisos. Los compromisos escritos contraídos por las firmas son legalmente vinculantes para el inversor si se acepta la inversión. Según el artículo 21 de la Ley, el Ministro responsable de su aplicación puede llevar a los tribunales a los inversores que no cumplan los compromisos que han asumido. El Ministro responsable de la aplicación de la Ley hizo la siguiente declaración ante el Parlamento canadiense en 1973 sobre el cumplimiento de los compromisos:

"En circunstancias normales la imposibilidad de cumplir los compromisos dará lugar a discusiones con el Ministro y tal vez a la negociación de nuevos compromisos. Lo mismo que cualquier contrato, un compromiso puede modificarse mediante el consentimiento de ambas partes. Sin embargo, si un compromiso no se cumple a causa de un evidente cambio en las condiciones del mercado -por ejemplo, si después del compromiso de exportar "frisbees" se derrumba el mercado de ese artículo- no se considerará responsable al inversor. No obstante, debe recordarse que algunos compromisos pueden formularse en función de toda una gama de expectativas del mercado."

2.11 Todas las inversiones que se aprueban con sujeción a la Ley están supervisadas por el Gobierno del Canadá. Si la inversión implica compromisos específicos, se pide al inversor que presente a intervalos regulares un informe sobre la medida en que los está cumpliendo. Todos los compromisos son objeto de inspección por lo menos una vez antes de considerarse cerrado el expediente que les concierne, normalmente después de haber transcurrido cinco años desde la concesión del permiso de invertir. En caso de que el informe del inversor ponga de manifiesto una desviación respecto de los compromisos o su incumplimiento, se le pide que facilite una explicación más detallada. Según las circunstancias, hasta el momento la ejecución de los compromisos incumplidos siempre se ha aplazado o se ha dispensado, o bien los compromisos se han sustituido por otros revisados. Hasta la fecha, el Ministro responsable de la aplicación de la Ley no ha recurrido a los tribunales para obligar a un inversor a cumplir sus compromisos escritos.

2.12 Recientes modificaciones en la administración de la Ley sobre el examen de la inversión extranjera. En el segundo semestre de 1982 se introdujeron algunas modificaciones en la administración de la Ley sobre el examen de la inversión extranjera, sin que ello supusiera enmiendas de la propia Ley. Entre las modificaciones más importantes puede citarse la decisión de elevar, de 2 millones de dólares canadienses y 100 empleados hasta 5 millones de dólares canadienses y 200 empleados, el umbral para el examen de nuevas inversiones o adquisiciones directas en el marco del procedimiento relativo a las pequeñas empresas. Este procedimiento no exige un examen completo, salvo en circunstancias especiales. Aproximadamente el 85 por ciento de todas las propuestas está sujeto al mencionado procedimiento.

3. Principales argumentos

3.1 Los Estados Unidos pidieron que el Grupo especial constatará que los compromisos escritos obtenidos por el Gobierno del Canadá en virtud de la Ley sobre el examen de la inversión extranjera, que obligan a los inversores extranjeros sometidos a la Ley

- a) a comprar productos de origen canadiense con preferencia a mercancías importadas o en cantidades o proporciones especificadas, o a adquirir productos de fuentes canadienses;
- b) a fabricar en el Canadá productos que, en otro caso, se importarían [son incompatibles con los párrafos 4 y 5 del artículo III, con el artículo XI y con el párrafo 1 c) del artículo XVII del Acuerdo General, y que los compromisos que obligan a los inversores extranjeros]
- c) a exportar cantidades o proporciones determinadas de su producción

son incompatibles con el párrafo 1 c) del artículo XVII del Acuerdo General, y que tales compromisos constituyen, por tanto, presunción de anulación y menoscabo en el sentido del artículo XXIII del Acuerdo General. Los Estados Unidos pidieron asimismo que el Grupo especial sugiriera que las PARTES CONTRATANTES recomendaran al Canadá que a) aclarase que no consideraría vinculante ningún compromiso de esta clase del cual se comprobase que era incompatible con el Acuerdo General ni exigiría su aplicación en el contexto de la Ley sobre el examen de la inversión extranjera, y que b) cesase de recabar y aceptar tales compromisos como parte de las propuestas de inversión.

3.2 El Canadá pidió que el Grupo especial constataste que los compromisos en materia de compra (párrafo 3.1 a)) ofrecidos por los inversores extranjeros no son incompatibles con las disposiciones de los párrafos 4 y 5 del artículo III, del artículo XI ni del párrafo 1 c) del artículo XVII del Acuerdo General, que los compromisos en materia de exportación (párrafo 3.1 c)) no son incompatibles con las disposiciones del párrafo 1 c) del artículo XVII y que, si los compromisos de compra y/o exportación quedaban comprendidos en el ámbito de las disposiciones de uno o más de estos artículos, constituirían medidas en el marco de lo dispuesto en el apartado d) del artículo XX. En cuanto a los compromisos en materia de fabricación (párrafo 3.1 b)), el Canadá pidió que el Grupo especial constatará que éstos quedan fuera de su mandato.

3.3 Ambas partes se mostraron de acuerdo en que la cuestión sometida al Grupo especial no era la propia Ley sobre el examen de la inversión extranjera, ni el derecho del Canadá a regular la entrada y expansión de las inversiones extranjeras directas, sino más bien la compatibilidad con el Acuerdo General de los compromisos de compra y exportación ofrecidos por los inversores en el marco de la mencionada Ley.

a) Compromisos de compra de productos de origen canadiense con preferencia a mercancías importadas o en cantidades o proporciones determinadas, o compromisos de compra de productos de fuentes canadienses

3.4 Párrafo 4 del artículo III. Los Estados Unidos alegaron que los compromisos escritos que obligan a los inversores a adquirir productos de origen canadiense, o de fuentes canadienses, con preferencia a mercancías importadas, o en cantidades o proporciones determinadas (denominados en adelante "compromisos de compra") eran contrarios a lo dispuesto en el párrafo 4 del artículo III, porque constituían prescripciones que otorgaban a los productos importados un trato menos favorable que a los productos similares de origen nacional.

3.5 En opinión de los Estados Unidos, aun aquellos compromisos que obligaban a una compañía a adquirir los productos en el Canadá siempre que los hubiera "disponibles", "razonablemente disponibles", o "disponibles en condiciones competitivas" tenían por efecto conceder un trato menos favorable a los bienes importados. Tales compromisos impedían al inversor elegir libremente entre los productos importados y los productos nacionales, ya que le obligaban a optar en favor de los bienes nacionales siempre que se cumpliera la condición de disponibilidad. Las estipulaciones de "razonablemente disponibles" o "disponibles en condiciones competitivas" eran imprecisas y suponían juicios de valor en cuanto a la calidad, fiabilidad de la oferta, etc. Así pues, era probable que cualquier compañía sujeta a un compromiso con tales cláusulas adquiriese productos canadienses aun en el caso de que fueran menos atractivos que los importados, al objeto de evitar posibles conflictos con los funcionarios canadienses encargados de vigilar el cumplimiento de la Ley, que tenían puntos de vista distintos y aplicaban juicios de valor diferentes a este respecto. Los compromisos de comprar de fuentes o abastecedores canadienses (productos nacionales o importados) daban lugar asimismo a un trato de las importaciones menos favorable que el concedido a los productos canadienses porque, en los casos en que un producto se fabricara en el Canadá y en otros países, tales compromisos obligaban al inversor a comprar los productos importados a un "intermediario" canadiense (el importador/distribuidor/minorista), con lo que se obligaba a aquél a incurrir en gastos adicionales en razón de los beneficios del intermediario si decidía importar, pero se le concedía libertad para comprar directamente a un fabricante canadiense con lo que se evitaba el coste adicional del "intermediario". Una discriminación aún más clara en contra de los productos importados se producía en circunstancias en las que las fuentes y abastecedores canadienses no comerciaban con los productos importados que necesitaba el inversionista.

3.6 El Canadá mantuvo que los compromisos de compra no constituían leyes, reglamentos o prescripciones en el sentido del párrafo 4 del artículo III. Ni en la Ley sobre el examen de la inversión

extranjera, ni en sus reglamentos de aplicación, ni en ninguna otra ley o reglamentos canadienses había disposición alguna que estipulase que ninguna compañía debía ofrecer un compromiso como condición de sus inversiones. Si bien en virtud de la Ley era requisito general que el inversor extranjero demostrase que su propuesta, en tanto que operación global, redundaría real o probablemente en beneficio importante para el Canadá, dependía enteramente de él elegir los medios para ello. Con frecuencia, los inversores preferían ofrecer compromisos de compra en apoyo de sus propuestas. El Canadá afirmó además que los procedimientos de selección de las inversiones no estaban destinados ni se aplicaban para proteger a los fabricantes canadienses ni para obligar a las compañías a salirse de las prácticas comercialmente aceptables. Los inversores, una vez decididos sus planes de establecimiento de empresas o negocios en el Canadá, no dudaban por lo general en ofrecer compromisos que reflejaban tales planes. Puesto que tanto el inversor como el Gobierno canadiense tenían que actuar en el contexto de mercados en los cuales los competidores del inversor no estaban sujetos a compromisos, era sumamente improbable que se ofrecieran o buscaran compromisos de compra que se apartasen en medida importante de las prácticas de adquisición que el inversor seguiría en ausencia de tales compromisos. Cuando éstos se ofrecían, reflejaban una decisión del inversor acerca de la manera en que pretendía llevar su empresa o negocio en el Canadá. Los compromisos representarían un coste para el inversor únicamente si no reflejasen sus intenciones empresariales. Cuando los inversores ofrecían compromisos de compra sin ninguna cualificación en cuanto a la disponibilidad de productos competitivos en el Canadá, era generalmente porque habían identificado ya sus fuentes de abastecimiento o porque, dada la naturaleza de su empresa o negocio, las compras se hacían generalmente en el país. Un examen de las circunstancias de las propuestas de inversión concretamente citadas por los Estados Unidos en su comunicación no corroboraba la afirmación de que los compromisos ofrecidos en tales propuestas habían de considerarse como prescripciones.

3.7 Los Estados Unidos respondieron que era cierto que el texto legal no exigía en sí mismo que los inversores ofrecieran compromisos pero que, una vez ofrecidos, éstos habían de considerarse como prescripciones en vista de las circunstancias en que se ofrecían y aceptaban y a la luz de su carácter legalmente obligatorio. Ninguna empresa privada vincularía sus prácticas de compra futuras a menos que con ello consiguiera alguna ventaja o evitara alguna penalización. Los inversores ofrecían los compromisos sólo para obtener del Gobierno canadiense la aprobación de sus propuestas de inversión. Además, en muchos casos los compromisos de compra eran el resultado de negociaciones en las que el Canadá había procurado modificarlos o "mejorarlos". El propio Gobierno canadiense había indicado que la mayor parte de la labor desempeñada por el Organismo encargado del examen de la inversión extranjera, establecido en el marco de la Ley sobre el examen de la inversión extranjera, se centraba en torno al empeño de definir y mejorar las condiciones de las propuestas de inversión originarias.¹ Una vez aprobada la propuesta de inversión, el compromiso pasaba a ser legalmente obligatorio para el inversor, quien carecía entonces de libertad para modificar su compromiso de compra sin el permiso del Gobierno del Canadá, cualquiera que hubiera sido la evolución de las circunstancias. En la economía actual, era difícil imaginar que una compañía no modificase los planes elaborados hacía más de un año, a menos que tal modificación conllevara una penalización mayor que el mantenimiento de ellos. Sobre las empresas que habían ofrecido compromisos pesaba la amenaza de acciones legales y de los posibles efectos que el incumplimiento tendría para futuras peticiones de permisos de invertir. El Canadá respondió que, aunque no se exigían compromisos, cuando se permitía una inversión de la que éstos formaban parte era a la vez razonable y necesario que el Gobierno canadiense dispusiera de los medios para tomar medidas de corrección en el caso en que una inversión se realizase de manera no conforme con la autorización concedida. La exigibilidad legal no hacía sino obligar al inversor que hubiera ofrecido un compromiso a cumplir lo prometido. Servía para inducir al inversor a pensar que no merecía la pena presentar declaraciones ampulosas o exageradas de sus intenciones para conseguir la aprobación de su propuesta.

¹Actas de la Comisión Permanente de Finanzas, Comercio y Asuntos Económicos, de la Cámara de los Comunes, de 26 de mayo de 1981

3.8 El Canadá, citando como precedentes los informes de los Grupos especiales que figuran en los Suplementos 7 y 25 de los IBDD, páginas 64 y 53 respectivamente, dijo que el término "prescripciones" que figura en el artículo III había de interpretarse junto con la expresión "leyes y reglamentos" y que, en este contexto, debía definirse como una norma obligatoria de aplicación general que se utiliza siempre para un producto o una gama de productos determinados. Sin embargo, los compromisos eran obligaciones contractuales privadas de un inversor extranjero particular. Se aplicaban a la inversión concreta y no al comercio de productos en general. Los Estados Unidos respondieron que el ejercicio de numerosas funciones oficiales, y la concesión de muchos beneficios dentro de las facultades de un gobierno podían considerarse como "contratos privados" entre las empresas y la administración pública, o formularse para que aparecieran como tales. Considerar que tales "contratos privados" no constituían prescripciones en el sentido del artículo III equivaldría a invitar a las partes contratantes a hacer mediante "contrato privado" lo que el Acuerdo General no permite que se haga mediante leyes de aplicación general. Ni el Acuerdo General ni anteriores informes de Grupos especiales daban fundamento para afirmar que sólo estaban sujetas a las obligaciones dimanantes de aquél las medidas de carácter general aplicables a las compras de todos los productos de una determinada categoría.

3.9 El Canadá dijo que el término "prescripciones" que figura en el párrafo 4 del artículo III del Acuerdo General debe interpretarse a la luz del artículo 12 de la Carta de La Habana, cuyo texto dice en parte lo siguiente: "Los Miembros reconocen que ..., sin perjuicio de los convenios internacionales existentes en que fueren partes los Miembros, un Miembro tiene el derecho ... de determinar si habrá de autorizar futuras inversiones extranjeras y, en su caso, en qué medida y bajo qué condiciones¹, de prescribir y poner en vigor, en términos justos, las condiciones relativas al régimen de propiedad de las inversiones existentes y futuras, y de prescribir y poner en vigor cualesquiera otras condiciones razonables con respecto a las inversiones existentes y futuras." La historia de la redacción del Acuerdo General mostraba que fue intención de los redactores de éste que el alcance de los derechos y obligaciones dimanantes del mismo habían de ser compatibles con la Carta de La Habana y definidos dentro del contexto, más amplio, de ésta. Los redactores trabajaron dentro de un marco conceptual que abarcaba tanto el comercio como las inversiones, y los derechos y obligaciones en relación con el uno y las otras. El artículo III del Acuerdo General se modificó en 1948 para incorporar el texto de la Carta de La Habana relativo al trato nacional. El Canadá no sostenía que la Carta de La Habana estuviera en vigor, sino que no podían leerse en el Acuerdo General obligaciones que los redactores de éste no habían tenido la intención de consignar. Como estaba convenido que las disposiciones de la Carta de La Habana habían de interpretarse como un todo coherente, era razonable concluir que el significado de la palabra "requisitos" que figuraba en la disposición sobre trato nacional de la Carta, correspondiente al artículo III del Acuerdo General, no abarcaba las "condiciones relativas al régimen de propiedad" ni "otras condiciones razonables" que se permitían en virtud de las disposiciones de la Carta relativas a las inversiones. Si bien el capítulo de la Carta que versaba sobre las inversiones no se incorporó al Acuerdo General, era uno de los capítulos cuyos principios generales las partes contratantes acordaron, en el artículo XXIX del Acuerdo General, observar en toda la medida que fuera compatible con los poderes ejecutivos de que disponían, hasta que ratificasen la Carta. Era pues razonable suponer que los redactores del Acuerdo General no tuvieron la intención de incluir en el significado de la palabra "prescripciones" del artículo III del Acuerdo General las "condiciones" previstas en el artículo 12 de la Carta de La Habana. Así pues, si el Grupo especial tendía hacia la interpretación de que los compromisos eran prescripciones, cosa que no eran en opinión del Canadá, serían condiciones en el sentido del artículo 12 de la Carta de La Habana.

¹Los términos "condiciones" (artículo 12 de La Carta de La Habana) "requisitos" (artículo 18 de la Carta de La Habana) y "prescripciones" (artículo III del Acuerdo General) corresponden a una misma y única palabra inglesa ("requirements").

3.10 Los Estados Unidos respondieron que el Canadá estaba pidiendo que el Grupo especial decidiera que una disposición inscrita en un proyecto de acuerdo que nunca entró en vigor se interpretase de manera que derogara obligaciones concretas recogidas en el Acuerdo General. Era sumamente probable que, si hubieran entrado en vigor, las disposiciones de la Carta de La Habana relativas a inversiones no se hubieran interpretado de manera que anulasen la obligación de trato nacional, prevista en la Carta. Podía imponerse una amplia gama de prescripciones -por ejemplo, las relativas al empleo de nacionales, dirección, etc.- sin conflicto ninguno con la obligación de conceder a los productos importados un trato no menos favorable que los de origen nacional. Como principio de sentido común y de interpretación normal de un acuerdo internacional, las prescripciones o condiciones contrarias a otra obligación expresa de la Carta no se hubieran interpretado como condiciones o prescripciones "razonables" en el sentido de lo dispuesto en la Carta en materia de inversiones.

3.11 Los Estados Unidos señalaron que, después de abandonada la Carta, el artículo III se había modificado, pero no para hacer excepción de las prescripciones relacionadas con el comercio que afectaban a los inversores extranjeros. El Canadá replicó que el artículo III se modificó por última vez en 1948, mientras que el artículo XXIX entró en vigor en 1952.

3.12 Párrafo 5 del artículo III. Los Estados Unidos adujeron que los compromisos en materia de compras, que obligaban al inversor a adquirir en el Canadá una cantidad o proporción especificada de sus necesidades constituían reglamentaciones cuantitativas interiores relacionadas con la elaboración y utilización de los productos por el inversor y que eran, por consiguiente, contrarios al párrafo 5 del artículo III. El Canadá dijo que la Ley sobre el examen de la inversión extranjera no preveía ninguna reglamentación cuantitativa interior. En los casos relativamente poco numerosos en que los inversores habían ofrecido compromisos relativos a compras que se referían a cantidades o proporciones especificadas de las necesidades de tales inversores, las cifras consignadas reflejaban las previsiones de ellos. En opinión del Canadá, las reglamentaciones eran normas subsidiarias de aplicación general promulgadas por el poder ejecutivo con arreglo a un texto legal existente, ya sancionado por el legislativo. La palabra "reglamentación" que figura en el párrafo 5 del artículo III se refería a una norma de general aplicación, al igual que en informes anteriores de los Grupos especiales relacionados con dicho párrafo (IBDD 11S/100 y 25S/53). Los compromisos de compra eran específicos para cada firma y no guardaban relación general con el comercio internacional de los productos de que se tratase; por consiguiente no podían considerarse como "reglamentaciones" en el sentido del párrafo 5 del artículo III. Los Estados Unidos respondieron que, evidentemente, cada uno de los compromisos no tenía de por sí los mismos efectos que una reglamentación general aplicable a toda una rama de producción. Sin embargo, tales compromisos tenían por efecto restringir el mercado nacional de diversos productos importados al exigir a determinadas compañías que utilizasen cantidades o proporciones especificadas de productos canadienses.

3.13 Artículo XI. Los Estados Unidos sostuvieron que los compromisos de compra funcionaban como restricciones a la importación de productos en el Canadá y eran por ende contrarios al artículo XI. En opinión del Canadá, había en el Acuerdo General una distinción fundamental entre las medidas que afectaban a la importación de productos y las medidas que afectaban a los productos importados. Las primeras se regían por el artículo XI, que hablaba claramente de "importación", y las segundas por el artículo III, que se refería a los "productos importados". Si se interpretase el artículo XI en el sentido de abarcar también las medidas interiores relativas a los productos importados, al artículo III no le cabría función alguna. Los Estados Unidos dijeron que, si bien el artículo XI estaba dirigido primordialmente a los sistemas tradicionales de contingentes de importación, el texto de dicho artículo era lo bastante amplio como para cubrir también otros obstáculos no arancelarios, análogamente restrictivos, que no se aplicaban o no se imponían en la frontera. A juicio de los Estados Unidos, el objetivo de los compromisos era limitar las importaciones y reservar una parte del mercado interno para los productos canadienses, cosa que el artículo XI pretendía prohibir.

3.14 Artículo XVII, párrafo 1 c). Los Estados Unidos afirmaron que los compromisos de compra impedían que los inversores actuaran ateniéndose exclusivamente a consideraciones de carácter comercial; violaban, por consiguiente, las obligaciones contraídas por el Canadá en virtud del párrafo 1 c) del artículo XVII. El Canadá respondió que el párrafo 1 del artículo XVII simplemente hacía extensivo, a las empresas comerciales del Estado y otras empresas el principio de la nación más favorecida; el hecho de que se impidiera o no al inversor actuar ateniéndose a consideraciones de carácter comercial no venía a cuento, dado el sentido de ese artículo. La detenida investigación que había realizado el Canadá acerca de la génesis del texto no había revelado referencia alguna al trato nacional en las deliberaciones que precedieron a la adopción de dicho párrafo. A tenor del artículo 26 de la "Sugerencia para una Carta de la Organización Internacional de Comercio de las Naciones Unidas" presentada por los Estados Unidos, que sirvió de base a la Conferencia de Londres celebrada en octubre-noviembre de 1946, las empresas comerciales del Estado debían otorgar "un trato no discriminatorio, en comparación con el trato otorgado al comercio de cualquier país que no sea aquel en el cual está situada la empresa". En la Conferencia de Londres se dio a la obligación de no discriminación una nueva formulación: "... se otorgará al comercio de otros Miembros un trato no menos favorable que el concedido al comercio de cualquier país que no sea aquel en el cual está situada la empresa ...". La formulación de la obligación de no discriminación recogida en el artículo XVII provenía del texto adoptado en la Conferencia de Ginebra de 1947. Si las modificaciones de redacción introducidas entonces hubieran respondido al propósito de incluir la obligación de trato nacional en las disposiciones relativas al comercio de Estado, este cambio fundamental hubiera sido objeto de referencia en las extensas actas de las reuniones de redacción. En las actas de la Conferencia de Ginebra había una referencia al artículo relativo al comercio de Estado (E/PC/T/A/SR/10, página 34) que confirmaba, a juicio del Canadá, la interpretación según la cual este artículo establecía solamente la obligación del trato de la nación más favorecida: en un debate sobre compras del sector público un delegado había dicho que el artículo relativo al comercio de Estado se refería solamente "al trato de la nación más favorecida y no al trato nacional" y había hecho luego la siguiente proposición para cuando se redactaran las disposiciones relativas a las compras del sector público: "hay que atenerse al trato de la nación más favorecida, como se ha hecho en el caso del comercio de Estado".

3.15 Los Estados Unidos manifestaron que discrepaban de la interpretación canadiense por dos razones: primero, el párrafo 1 a) se refería a los principios¹ de no discriminación. Si sólo se hubiese querido abarcar el principio de la nación más favorecida, la palabra principio no se habría usado en plural. Segundo, el párrafo 2 del artículo XVII sería innecesario si el único principio comprendido en el párrafo 1 a) fuese el de no discriminación. El párrafo 2 permitía que las partes contratantes diesen a las importaciones un trato menos favorable que a los productos nacionales en el caso de las compras destinadas a utilización por los poderes públicos. Esta excepción a la obligación de trato nacional sería superflua si la expresión "principio de no discriminación" sólo abarcase el principio de la nación más favorecida.

3.16 El Canadá dijo que el párrafo 1 b) del artículo XVII, y los principios de las "consideraciones de carácter comercial" y las "facilidades necesarias para que puedan participar ... en condiciones de libre competencia", en él enunciados, respondían al propósito de definir el principio del trato de la nación más favorecida en el comercio de Estado, que se establecía en el párrafo 1 a) del mismo artículo. Así lo aclaraba la cláusula inicial del apartado b), que decía así: "Las disposiciones del apartado a) de este párrafo deberán interpretarse en el sentido de que imponen ...". La referencia a "consideraciones de carácter comercial" en ese contexto permitía apartarse del principio de la nación más favorecida; no imponía una obligación adicional de amplio alcance, como daban a entender los Estados Unidos. La obligación estipulada en el párrafo 1, apartado c), del artículo XVII era la de que ninguna

¹En plural en el texto inglés de dicho párrafo; en los textos español y francés esta palabra figura en singular.

parte contratante impidiese a una empresa actuar de conformidad con los principios enunciados en los apartados a) y b) del mismo párrafo. La palabra principio se empleaba en plural porque la obligación de la nación más favorecida establecida en el Acuerdo General encerraba varios principios, como los enunciados en el artículo primero, en el artículo IV, relativo a los contingentes de proyección para las películas cinematográficas, y en el artículo XIII, referente a los contingentes de importación. En respuesta al argumento de que el párrafo 2 del artículo XVII sería innecesario si el principio de la nación más favorecida fuese el único principio de no discriminación abarcado por el párrafo 1 a), el Canadá declaró que en una referencia hecha en la Conferencia de Ginebra al artículo relativo al comercio de Estado (E/PC/T/A/SR/37, página 7) se establecía que el párrafo 2 del artículo XVII no llevaba en sí el principio del trato nacional. Otra demostración del carácter de nación más favorecida del artículo XVII era el hecho de que el párrafo 1 a) de dicho artículo se ocupaba de las compras o ventas efectuadas por las empresas del Estado que entrañasen importaciones o exportaciones. Los términos "importaciones" y "exportaciones" designaban el proceso por el cual un producto pasaba una frontera y era despachado de aduanas. Una vez que el producto hubiese entrado en un país o salido de él pasaba a ser un producto "importado" o "exportado". (Así, el artículo III hablaba de productos "importados".) El alcance del artículo XVII se limitaba, por consiguiente, a las compras o ventas efectuadas en el exterior por la empresa del Estado. No se refería en cambio al trato que diese la empresa comercial del Estado a los productos importados o a los productos nacionales en el mercado interior.

b) Compromisos de fabricar en el Canadá bienes que de otro modo se importarían

3.17 Los Estados Unidos declararon que los compromisos por los cuales una empresa se obligaba a fabricar artículos en el Canadá con el fin de sustituir por un producto nacional un bien que en ausencia del compromiso sería de importación (denominados en adelante compromisos de fabricación) violaban el párrafo 4 del artículo III. Esos compromisos reservaban una porción del mercado interno a los productos de origen nacional, excluyendo los productos importados. Los compromisos que obligaban al inversor a fabricar en el Canadá determinadas partes o componentes de un producto también eran incompatibles con el párrafo 5 de dicho artículo, por cuanto constituían reglamentaciones cuantitativas interiores sobre la mezcla, la transformación o el uso de productos que exigían que una cantidad o proporción determinada de un producto proviniese de fuentes nacionales.

3.18 El Canadá declaró que el párrafo 4 del artículo III no se ocupaba de la fabricación o producción de bienes y, por lo tanto, no era aplicable a los compromisos de fabricación. Los compromisos de fabricar partes o componentes de determinados productos en el Canadá reflejaban el propósito de los inversores individuales y se referían a empresas concretas. No constituían, pues, "reglamentaciones" en el sentido del párrafo 5 del artículo III. En opinión de ambas partes, sus argumentos sobre la aplicabilidad o no del artículo XI y del párrafo 1 c) del artículo XVII a los compromisos de compra valían también para los compromisos de fabricación (véanse los párrafos 3.4 - 3.16 supra).

3.19 A juicio del Canadá, los compromisos de fabricación no sólo eran plenamente conformes a sus obligaciones en el marco del GATT sino que además no estaban comprendidos en el mandato del Grupo especial. En consecuencia, el Canadá pedía al Grupo especial que no examinase dichos compromisos.

c) Compromisos de exportar determinadas cantidades o proporciones de la producción

3.20 Los Estados Unidos declararon que el artículo XVII, párrafo 1 c), que prohibía la interferencia del Gobierno en la aplicación de consideraciones de carácter comercial, regía también para los compromisos de exportar determinadas cantidades o proporciones de la producción. No era posible suponer que los niveles de exportación de las empresas sujetas a tales compromisos fueran resultado de un proceso de toma de decisiones basado en consideraciones de carácter comercial. Ninguna empresa se obligaría voluntariamente a exportar cantidades o proporciones fijas de su producción, dada la incertidumbre de los mercados y las condiciones de competencia. Una vez aceptados los compromisos,

el inversor no podía atenerse, en sus ventas de exportación, a consideraciones de carácter comercial, y para modificar el compromiso dependía del consentimiento del Gobierno canadiense. Por consiguiente, tal vez se viese obligado a vender sus productos en el exterior a precios de dumping para poder cumplir sus obligaciones.

3.21 El Canadá reiteró que el párrafo 1 del artículo XVII sólo contenía una obligación de nación más favorecida y, por lo tanto, no podía aplicarse a los compromisos de exportación, en ninguno de los cuales se hacían distinciones entre partes contratantes. El Canadá rechazaba también la afirmación según la cual era posible que un inversor vendiera mercancías a precios de dumping para cumplir un compromiso. A este argumento le faltaba credibilidad, porque los inversores asumían compromisos de exportación sobre la base de sus previsiones en cuanto a las perspectivas futuras de los mercados de exportación y a sabiendas de la forma flexible en que el Canadá vigilaba el cumplimiento de los compromisos.

d) Artículo XX d)

3.22 El Canadá afirmó que, en el caso de que el Grupo especial considerase que los compromisos eran incompatibles con los artículos III, XI o XVII, dichos compromisos quedarían comprendidos en la excepción prevista en el artículo XX, apartado d), del Acuerdo General. En el sentido de lo dispuesto en ese apartado del artículo XX, la Ley sobre el examen de la inversión extranjera no era incompatible con las disposiciones del Acuerdo General, y las prácticas administrativas contempladas en la misma con respecto a los compromisos quedaban claramente comprendidas entre las medidas necesarias para lograr la observancia de la ley previstas en dicho artículo. Cualquiera fuese el sistema por el cual un Estado autorizaba a un inversor extranjero a invertir en su territorio, hacía falta algún medio de verificar la naturaleza de la inversión que se autorizaba y de comprobar que dicha inversión se hacía efectiva de manera conforme con la autorización otorgada. Los compromisos escritos que enunciaban las intenciones de los inversores servían para ambos propósitos. Eran el medio de definir con cierta precisión la inversión para la cual se otorgaba autorización y, junto con los procedimientos de vigilancia del gobierno, que se apoyaban en los artículos 19 a 22 de la Ley, eran también un medio por el cual el gobierno velaba por que las inversiones se llevaran a la práctica según los términos de la autorización concedida.

3.23 Si el gobierno no tuviese la posibilidad de hacer cumplir los compromisos, el único recurso a su alcance en caso de no aplicación de los términos de la autorización concedida para invertir consistiría en dejar sin efecto la inversión. Esto podría acarrear dificultades económicas y pérdida de empleo. La posibilidad de hacer cumplir los compromisos y la aplicación flexible de los mismos representaban un recurso razonable para el gobierno en caso de que la propuesta no se llevara a la práctica en la forma autorizada. Además, los compromisos proporcionaban al gobierno un medio de estimar de manera fiable si una inversión propuesta aportaba, o era probable que aportase, un beneficio apreciable. Se podrían ofrecer compromisos con relación a cualquier aspecto de la inversión propuesta, según se indicaba en los criterios a tener en cuenta para evaluar el beneficio apreciable, enumerados por la Ley. Podría ser apropiado considerar, al estimar el efecto de una inversión propuesta, los planes del inversor con respecto al uso de bienes canadienses y con respecto a la exportación. Era posible que numerosos inversores que presentasen propuestas, incluso en relación con servicios y con actividades de distribución, no tuvieran otro medio, para demostrar el beneficio apreciable, que los compromisos de compra o de exportación. De no permitirse los compromisos de compra y de exportación, se privaría a muchos inversores potenciales de una oportunidad equitativa para demostrar el beneficio apreciable.

3.24 Las medidas que había tomado el Gobierno canadiense para lograr la observancia de la Ley sobre el examen de la inversión extranjera eran, en lo referente a la compra o la venta de mercancías, idénticas en todo a las medidas relacionadas con cualquier otro aspecto de las inversiones autorizadas en virtud de la Ley. Las prácticas canadienses a ese respecto no eran, por lo tanto, restricciones encubiertas

al comercio en el sentido de la primera cláusula del artículo XX. La explicación detallada que se ofrecía sobre la necesidad de los compromisos también mostraba que éstos y las prácticas administrativas conexas no eran restricciones encubiertas al comercio.

3.25 Los Estados Unidos manifestaron que los compromisos en discusión no eran necesarios para la aplicación de la Ley sobre el examen de la inversión extranjera y que constituían restricciones encubiertas al comercio exterior. Por consiguiente, no se cumplían dos de las condiciones previstas en el apartado d) del artículo XX. La Ley sobre el examen de la inversión extranjera no requería ningún compromiso, para no hablar de compromisos que exigiesen una preferencia por la compra o la utilización de productos canadienses o el cumplimiento de objetivos de exportación. La Ley en sí sólo exigía que las propuestas de inversión se presentaran a examen para determinar si aportaban, o era probable que aportasen, un beneficio apreciable al Canadá. El efecto de la inversión en el uso de partes y componentes canadienses y en la exportación era sólo uno de los numerosos factores que debía considerar el Gobierno del Canadá para estimar si una propuesta aportaba o era probable que aportase un beneficio apreciable al Canadá. La obtención o la aceptación de compromisos obligatorios de dar preferencia a los productos canadienses o de alcanzar objetivos de exportación era, por consiguiente, un acto de autoridad administrativa en el marco de la Ley y no una medida necesaria para lograr la observancia de la misma. Los compromisos en discusión funcionaban también como restricciones encubiertas al comercio internacional. Las preferencias que exigían comprar o utilizar bienes de producción nacional constituían una obvia restricción del comercio. Los requisitos en materia de exportación restringían el comercio al crear objetivos artificiales para la exportación de productos con los cuales debían competir las industrias de otras partes contratantes. Los compromisos en discusión, además, iban mucho más allá de lo necesario para atender a las preocupaciones que habían dado lugar a la sanción de la Ley sobre el examen de la inversión extranjera.

4. Posición de la Argentina

4.1 La Argentina fue oída por el Grupo especial de conformidad con el párrafo 15 del Entendimiento relativo a las notificaciones, las consultas, la solución de diferencias y la vigilancia (véase el párrafo 1.5 supra). La Argentina dijo que debía hacerse una distinción entre los compromisos de compra y de exportación y su compatibilidad con el Acuerdo General, por un lado y, por otro, la legislación como tal del Canadá en materia de inversiones. Si bien el primer tema podía considerarse comprendido dentro de la esfera de competencia del GATT, el segundo quedaba claramente al margen del ámbito del Acuerdo General. A este respecto, la Argentina recordaba que se había decidido no incluir la cuestión de las inversiones en la Declaración Ministerial de noviembre de 1982. Sería necesario que el Grupo especial tomara en consideración la cuestión de la competencia del GATT al interpretar su mandato.

4.2 La Argentina señaló además que la diferencia sometida al Grupo especial involucraba a dos partes contratantes desarrolladas. Las disposiciones y argumentos esgrimidos contra el Canadá no eran necesariamente los que legítimamente podrían invocarse contra países en desarrollo, considerando la protección que estos países tenían derecho a conceder, en virtud del Acuerdo General, a sus industrias en desarrollo. La Argentina pidió al Grupo especial que así lo tuviera en cuenta en sus deliberaciones.

5. Constataciones

a) Observaciones generales

5.1 En vista de que el Acuerdo General no impide que el Canadá ejerza su derecho soberano de reglamentar las inversiones extranjeras directas, el Grupo especial examinó únicamente a la luz de las obligaciones comerciales del Canadá en el marco del Acuerdo General los compromisos de compra y de exportación asumidos por los inversores y sujetos a la Ley canadiense sobre el examen de la inversión extranjera. Este enfoque está en conformidad con las conclusiones formuladas por el Presidente

del Consejo al término del debate sobre esta cuestión en la reunión celebrada por el Consejo el 2 de noviembre de 1982.

5.2 En la declaración que efectuó ante el Grupo especial, la Argentina también señaló que las disposiciones y argumentos esgrimidos contra el Canadá en este caso no eran necesariamente los que legítimamente podrían invocarse contra partes contratantes en desarrollo, habida cuenta del derecho de proteger las industrias nacionales que asiste a dichas partes contratantes en virtud del Acuerdo General. El Grupo especial reconoce que en los litigios que involucren a partes contratantes en desarrollo deben tenerse plenamente en cuenta las disposiciones especiales del Acuerdo General relativas a esos países (como el artículo XVIII, c). El Grupo especial no examinó a la luz de dichas disposiciones las cuestiones que le habían sido sometidas, por cuanto la diferencia involucraba solamente a partes contratantes desarrolladas.

5.3 El Grupo especial consideró que el examen de los compromisos de fabricación de bienes que de otro modo se importarían, solicitado por los Estados Unidos (párrafos 3.1 b) y 3.17 a 3.19 del presente informe), no quedaba comprendido en su mandato, que sólo se refería a "la compra de mercancías en el Canadá y/o la exportación de mercancías del Canadá". En consecuencia, el Grupo especial no examinó esta cuestión.

b) Compromisos de compra de productos de origen canadiense con preferencia a mercancías importadas o en cantidades o proporciones determinadas, o compromisos de compra de productos de fuentes canadienses

5.4 Párrafo 4 del artículo III. El Grupo especial examinó en primer lugar si los compromisos de compra debían considerarse "leyes, reglamentos o prescripciones" en el sentido del párrafo 4 del artículo III. Como ambas partes habían acordado que la Ley sobre el examen de la inversión extranjera y el Reglamento sobre el examen de la inversión extranjera preveían la posibilidad de presentar compromisos escritos pero no imponían la obligación de presentarlos, la cuestión planteada era la de si los compromisos ofrecidos en casos determinados habían de considerarse "prescripciones" en el sentido del párrafo 4 del artículo III. A este respecto, el Grupo especial señaló que el artículo 9 c) de la Ley se refería a "todo compromiso escrito ... relacionado con la inversión propuesta o efectiva, ofrecido por cualquier parte en la misma y condicionado a la autorización de la inversión" y que en el artículo 21 del mismo instrumento se decía que "cuando una persona que ha ofrecido un compromiso escrito ... deja de cumplir o se niega a cumplir dicho compromiso" podrá dictarse una orden judicial "intimando a esa persona el cumplimiento del compromiso". El Grupo especial señaló además que los compromisos escritos de compra -independientemente del modo en que pudieran haberse suscrito (presentación voluntaria, estímulo, negociación)- una vez aceptados pasaban a formar parte de las condiciones con arreglo a las cuales se aprobaban las propuestas de inversión, en cuyo caso se podían hacer cumplir por la autoridad legal. El Grupo especial, por consiguiente, constató que podía considerarse la palabra "prescripción" empleada en el párrafo 4 del artículo III como una caracterización adecuada de los compromisos existentes.

5.5 El Grupo especial no podía hacer suya la opinión canadiense de que la palabra "prescripción" empleada en el párrafo 4 del artículo III debía interpretarse como "una norma obligatoria de aplicación general", por cuanto este último concepto quedaba comprendido de manera más idónea en el término "reglamento", de modo que los autores de esta disposición debían pensar en algo diferente cuando añadieron la palabra "prescripción". El solo hecho de que las escasas diferencias sometidas hasta ahora a las PARTES CONTRATANTES en relación con la aplicación del párrafo 4 del artículo III se hayan referido únicamente a leyes y reglamentos no justifica, a juicio del Grupo especial, una asimilación de "prescripciones" a "reglamentos". El Grupo especial consideró también que, para juzgar si una medida era contraria a las obligaciones contraídas en virtud del párrafo 4 del artículo III, no era pertinente el hecho de que se aplicase de manera general o solamente en casos aislados. En opinión

del Grupo especial, toda interpretación que excluyese las medidas adoptadas caso por caso frustraría los propósitos del párrafo 4 del artículo III.

5.6 El Grupo especial examinó cuidadosamente la opinión canadiense según la cual los compromisos de compra debían considerarse como obligaciones contractuales privadas asumidas por los distintos inversores extranjeros con el Gobierno canadiense. El Grupo especial reconoció la posibilidad de que hubiera para los inversores una ventaja económica en el asumir compromisos de compra, teniendo en cuenta las demás condiciones en que se permitía la inversión. Sin embargo, el Grupo especial estimó que, aun cuando así fuera, las obligaciones contractuales privadas asumidas por los inversores no debían influir desfavorablemente en los derechos reconocidos en virtud del párrafo 4 del artículo III del Acuerdo General a las partes contratantes, incluidas las no involucradas en el litigio, derecho que las mismas podían ejercitar en nombre de sus exportadores. Esto se aplicaba en particular a los derechos dimanantes del principio del trato nacional, el cual, como se dice en el párrafo 1 del artículo III, tiene por objeto impedir el empleo de medidas interiores "de manera que se proteja la producción nacional".

5.7 El Grupo especial examinó luego la cuestión de si los productos importados recibían un trato menos favorable que el concedido a los productos similares de origen canadiense en lo concerniente a las prescripciones que afectan a la compra de estos productos. A tal efecto, el Grupo especial hizo la distinción entre los compromisos de comprar bienes de origen canadiense y los de utilizar fuentes o proveedores canadienses (independientemente del origen de las mercancías), y con respecto a ambos tipos de compromisos tuvo en cuenta las condiciones de que los productos estuvieran "disponibles", "razonablemente disponibles" o "disponibles en condiciones competitivas".

5.8 El Grupo especial constató que los compromisos de compra de bienes de origen canadiense sin ninguna condición excluyen la posibilidad de comprar productos de importación disponibles, por lo cual estos últimos reciben claramente un trato menos favorable que los productos nacionales, y que tales prescripciones no son, por consiguiente, compatibles con el párrafo 4 del artículo III. Esta constatación no varía en los casos en que los compromisos de adquirir bienes de origen canadiense están sujetos a la condición de que dichos bienes se hallen "disponibles". Es evidente que si no hay bienes canadienses disponibles no se plantea la cuestión de un trato menos favorable para los bienes de importación.

5.9 Cuando esos compromisos están condicionados a que las mercancías están "disponibles en condiciones competitivas" (como en la mayoría de los casos) la opción entre productos canadienses o importados podrá coincidir frecuentemente con las consideraciones comerciales normales y los últimos no se verán afectados desfavorablemente por el hecho de que una u otra oferta sea más competitiva. Sin embargo, el Grupo especial tiene entendido que la condición de que estén "disponibles en condiciones competitivas" responde al propósito de atender a situaciones en las que existen bienes canadienses disponibles en dichas condiciones. El Grupo especial consideró que en los casos en que el producto importado y el producto nacional se ofrecen en condiciones equivalentes, la observancia del compromiso implicaría dar la preferencia al producto nacional. La cuestión de que el inversor extranjero opte o no por comprar bienes canadienses en situaciones concretas determinadas no está en discusión. El objeto del párrafo 4 del artículo III no es proteger los intereses del inversor extranjero sino velar por que las mercancías originarias de cualquier otra parte contratante reciban un trato no menos favorable que el concedido a los bienes de origen nacional (canadiense) en lo concerniente a las prescripciones que afectan a su compra (en el Canadá). Sobre la base de estas consideraciones, el Grupo especial constató que la prescripción de adquirir bienes de origen canadiense, incluso cuando estaba subordinada a que las mercancías estuviesen "disponibles en condiciones competitivas", era contraria al párrafo 4 del artículo III. El Grupo especial consideró que la otra condición posible de que estuvieran "razonablemente disponibles", empleada en algunos casos, era incompatible *a fortiori* con el párrafo 4 del artículo III, por cuanto en estos casos el compromiso implica que ha de darse preferencia a los productos canadienses también cuando no estén disponibles en condiciones enteramente competitivas.

5.10 El Grupo especial pasó a examinar los compromisos de comprar a proveedores canadienses. El Grupo especial no consideró la situación en la cual los productos nacionales no están disponibles, pues no queda comprendida en el párrafo 4 del artículo III. El Grupo especial entendió que, con arreglo a este tipo de prescripción, la opción se plantea entre, por un lado, los productos importados adquiridos a través de un agente o importador canadiense y, por otro, los productos canadienses que pueden adquirirse a un intermediario canadiense o directamente al productor canadiense. El Grupo especial reconoció que en cierto número de casos estas prescripciones tal vez tuvieran una influencia escasa o nula en la elección entre productos importados y nacionales. Sin embargo, la posibilidad de comprar los productos importados directamente al productor extranjero quedaría excluida y, dado que las condiciones de la compra de productos importados por conducto de un agente o importador canadiense serían normalmente menos ventajosas, el producto importado tendría por consiguiente más dificultad para competir con los productos canadienses (que no están sujetos a prescripciones similares que afecten a su venta) y recibiría un trato menos favorable. Por esta razón, el Grupo Especial constató que las prescripciones de compra a proveedores canadienses eran incompatibles con el párrafo 4 del artículo III.

5.11 En los casos frecuentes en que la compra a proveedores canadienses está subordinada a que las mercancías estén "disponibles en condiciones competitivas", la desventaja para el producto importado se atenúa por la posibilidad de obtenerlo directamente del productor extranjero si éste lo ofrece en condiciones más competitivas que las fuentes canadienses. En los casos en que las fuentes canadienses y el fabricante extranjero ofrecen un producto en condiciones equivalentes, la observancia del compromiso implicaría otorgar preferencia a las fuentes canadienses, lo que en la práctica tendería a resultar en que la compra se hiciese directamente al productor canadiense, excluyendo así el producto extranjero. En consecuencia, el Grupo especial constató que las prescripciones de comprar a proveedores canadienses, incluso cuando estaban subordinadas a la disponibilidad del producto en condiciones competitivas, eran contrarias al párrafo 4 del artículo III. Como antes (párrafo 5.9), el Grupo especial consideró que la condición de "razonablemente disponibles" era incompatible a fortiori con el párrafo 4 del artículo III.

5.12 El Grupo especial examinó la opinión canadiense, expresada en el párrafo 3.9 del presente informe, de que el término "prescripción" que figura en el párrafo 4 del artículo III del Acuerdo General debe interpretarse a la luz del artículo 12 de la Carta de La Habana, cuyos principios generales las partes contratantes, en el artículo XXIX del Acuerdo General, se comprometieron a observar en toda la medida que sea compatible con los poderes ejecutivos de que disponen. El Grupo especial observó que en 1955 se propuso la supresión del artículo XXIX del Acuerdo General, propuesta que fue aceptada por todas las partes contratantes menos una¹, y que dicho artículo, aunque en rigor sigue vigente, se refiere a un instrumento que nunca fue aplicado y cuya aceptación ya no sigue pendiente, como se supone en el artículo XXIX. Esto abre una duda considerable en cuanto a la forma en que se habrían interpretado sus disposiciones si hubiese entrado en vigor. El Grupo especial observó además que el párrafo 1 c) del artículo 12 de la Carta debía aplicarse "sin perjuicio de los convenios internacionales existentes en que fueren parte los miembros" y que los apartados a), b) y d) del mismo párrafo, así como los párrafos 2 y 3 de dicho artículo, tendían a estimular las inversiones internacionales (con inclusión de la cooperación internacional en esa esfera). Es dudoso, pues, que el párrafo 1 c), que reservaba el derecho de los miembros a prescribir "condiciones razonables"*, deba en sí considerarse como un "principio general" en el sentido del párrafo 1 del artículo XXIX del Acuerdo General. La redacción de esta última disposición hace pensar que la intención de sus autores no fue que las partes contratantes

¹Protocolo de modificación de la Parte I y de los artículos XXIX y XXX del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, anexo al Acta Final adoptada en el Noveno período de sesiones de las PARTES CONTRATANTES, publicada el 10 de marzo de 1955. Dicho Protocolo no entró en vigor (véase Status of Legal Instruments/Situation des instruments juridiques, pág. 2-7.1).

* Véase la nota 1 al pie de la página 10 del presente informe.

"se comprometiesen a observar en toda la medida que sea compatible con los poderes ejecutivos de que disponen" lo que de todos modos considerarían de su propio interés, ni que invocasen la Carta para incumplir obligaciones contraídas en virtud del Acuerdo General, sino que observaran principios generales que reforzaban o desarrollaban esas obligaciones. A la luz de los hechos y consideraciones expuestos, el Grupo especial no podía suscribir la hipótesis de que la intención de los redactores del artículo III había sido que el término "prescripción" excluyese las prescripciones relacionadas con la reglamentación de las inversiones internacionales, y no halló en la historia de la negociación, el texto, los objetivos y la aplicación posterior del artículo III nada que abonase esa interpretación.

5.13 Párrafo 5 del artículo III. El Grupo especial pasó a examinar la afirmación de los Estados Unidos de que los compromisos de compra que obligaban al inversor a adquirir en el Canadá una cantidad o proporción determinada de sus necesidades eran también contrarios al párrafo 5 del artículo III. El Grupo especial observó que estos casos habían sido caracterizados por ambas partes como compromisos de compra (párrafo 2.5) y también habían sido presentados como tales por los Estados Unidos (párrafos 3.1 a) y 3.12). A este respecto, el Grupo especial señaló que en el párrafo 5 del artículo III no se trataba de las condiciones de compra sino de la existencia de reglamentaciones cuantitativas interiores sobre la mezcla, la transformación o el uso de productos (independientemente de que éstos fuesen comprados u obtenidos por otros medios). Sobre la base de los elementos presentados, el Grupo especial (al que no le fue posible examinar detalladamente casos individuales en que los compromisos de compra se refiriesen a porcentajes o cantidades determinadas) no constató que existiera base suficiente para considerar los compromisos en cuestión a la luz del párrafo 5 del artículo III, pero llegó a la conclusión de que quedaban comprendidos en las prescripciones de compra que había hallado incompatibles con el párrafo 4 de dicho artículo.

5.14 Artículo XI. Los Estados Unidos habían pedido además al Grupo especial que constataste que los compromisos de compra funcionaban como restricciones a la importación de productos en el Canadá y eran por ende contrarios al artículo XI, párrafo 1. El Grupo especial comparte la opinión del Canadá de que hay en el Acuerdo General una distinción entre las medidas que afectan a la "importación" de productos, regida por el párrafo 1 del artículo XI, y las que afectan a los "productos importados", de las cuales trata el artículo III. Si se hiciese una interpretación amplia del párrafo 1 del artículo XI en el sentido de abarcar también las prescripciones interiores, el artículo III resultaría en parte superfluo. Más aún: las excepciones al párrafo 1 del artículo XI, en particular las enunciadas en el párrafo 2 del mismo artículo, se aplicarían también en ese caso a las prescripciones interiores que restringen las importaciones, lo cual sería contrario a la finalidad básica del artículo III. El Grupo especial no halló, ni en la historia de la redacción del Acuerdo General ni en casos anteriores examinados por las PARTES CONTRATANTES, ninguna prueba que justificase tal interpretación del artículo XI. Por tales razones, el Grupo especial, observando que los compromisos de compra no impedían la importación propiamente dicha de las mercancías, llegó a la conclusión de que no eran incompatibles con el párrafo 1 del artículo XI.

5.15 Artículo XVII, párrafo 1 c). Los Estados Unidos habían pedido al Grupo especial que constataste que los compromisos de compra que obligaban a los inversores a dar a los productos importados un trato menos favorable que a los de origen nacional impedían que los inversores actuaran ateniéndose exclusivamente a consideraciones de carácter comercial y violaban, por consiguiente, las obligaciones contraídas por el Canadá en virtud del párrafo 1 c) del artículo XVII.

5.16 El Grupo especial es de la opinión de que el apartado c) del párrafo 1 del artículo XVII del Acuerdo General, por medio de su referencia al apartado a) del mismo párrafo, impone a las partes contratantes la obligación de ajustarse, en sus relaciones con las empresas comerciales del Estado y tras empresas "al principio general de no discriminación prescrito en el presente Acuerdo para las medidas de carácter legislativo o administrativo concernientes a las importaciones o a las exportaciones efectuadas por comerciantes privados". Esta obligación se define en el apartado b), que declara, entre

otras cosas, que ese principio se interpreta en el sentido de que impone a las empresas la obligación de efectuar sus compras o ventas ateniéndose exclusivamente a consideraciones de carácter comercial. El hecho de que el apartado b) no establece por separado una obligación general de permitir que las empresas actúen ateniéndose a consideraciones de carácter comercial sino que se limita a definir las obligaciones enunciadas en el apartado precedente queda claro en las palabras iniciales: "Las disposiciones del apartado a) de este párrafo deberán interpretarse en el sentido de que imponen ...". Por estas razones, el Grupo especial considera que el criterio de las consideraciones de carácter comercial sólo resulta pertinente después de haber determinado que las medidas legislativas o administrativas de que se trate quedan comprendidas en los principios generales de no discriminación prescritos por el Acuerdo General. Es muy fuerte, a juicio del Grupo especial, el argumento del Canadá de que en el ámbito del principio general mencionado en el párrafo 1 a) del artículo XVII sólo tienen cabida las obligaciones de nación más favorecida y no las de trato nacional. No obstante, el Grupo especial no consideró necesario decidir en este caso concreto si la referencia general al principio de no discriminación contenida en el párrafo 1 del artículo XVII comprendía también el principio del trato nacional, por cuanto ya había constatado que los compromisos de compra en examen eran incompatibles con el párrafo 4 del artículo III, que da aplicación concreta al principio del trato nacional respecto de las prescripciones de compra.

c) Compromisos que obligan a exportar cantidades o proporciones determinadas

5.17 Los Estados Unidos pidieron al Grupo especial que concluyera que los compromisos que obligan a los inversores a exportar cantidades o proporciones determinadas de su producción son incompatibles con el párrafo 1 c) del artículo XVII porque no se puede dar por supuesto que los niveles de exportación de las empresas sujetas a tales compromisos sean el resultado de decisiones adoptadas sobre la base de consideraciones comerciales.

5.18 Como se ha explicado en el párrafo 5.16 *supra*, el párrafo 1 b) del artículo XVII no establece la obligación separada de dar a las empresas la posibilidad de obrar de conformidad con consideraciones comerciales, sino que meramente define la obligación enunciada en el apartado a) del párrafo 1 del artículo XVII de que la empresa "se ajuste ... al principio general de no discriminación" prescrito en el Acuerdo General. Por consiguiente, antes de aplicar el criterio de las consideraciones comerciales a los compromisos de exportación, el Grupo especial tuvo que determinar primero si el Canadá, al aceptar las propuestas de inversión a condición de que el inversor exporte cierta cantidad o proporción de su producción, obra de manera incompatible con cualquiera de los principios generales de no discriminación prescritos en el Acuerdo General. El Grupo especial concluyó que no hay en el Acuerdo General ninguna disposición que prohíba el establecimiento de prescripciones sobre la venta de mercancías en los mercados extranjeros con preferencia al mercado interno. En particular, el Acuerdo General no impone a las partes contratantes la obligación de impedir a las empresas que realicen operaciones de dumping. Por ello, cuando permite las inversiones extranjeras a condición de que los inversores exporten cierta cantidad o proporción de su producción, el Canadá, a juicio del Grupo especial, no obra de manera incompatible con ninguno de los principios de no discriminación prescritos por el Acuerdo General para las medidas gubernamentales concernientes a las exportaciones de los comerciantes privados. Por estos motivos, el párrafo 1 c) del artículo XVII no es aplicable a los compromisos de exportación referidos.

e) Artículo XX d)

5.19 El Canadá afirmó que, en el caso de que el Grupo especial considerara que los compromisos de compra eran incompatibles con el párrafo 4 del artículo III, éstos quedarían comprendidos dentro de la excepción establecida en el artículo XX d) del Acuerdo General porque, a los efectos de dicha disposición, la Ley sobre el examen de la inversión extranjera constituye "una ley que no es incompatible

con las disposiciones del Acuerdo General" y los compromisos de compra son "medidas necesarias para lograr la observancia" de dicha Ley.

5.20 Como el artículo XX d) establece una excepción dentro del Acuerdo General, corresponde al Canadá, como parte que invoca la excepción, demostrar que los compromisos de compra son necesarios para lograr la observancia de la Ley sobre el examen de la inversión extranjera. Ahora bien, sobre la base de las explicaciones dadas por el Canadá, el Grupo especial no puede concluir que los compromisos de compra que se consideraron como incompatibles con el párrafo 4 del artículo III sean necesarios para la eficaz aplicación de la Ley. En particular, el Grupo especial no está convencido de que, para conseguir los objetivos de la Ley, los inversores que presenten solicitudes al amparo de la Ley tengan que estar obligados por prácticas de compra que tengan el efecto de dar preferencia a los productos nacionales. El Grupo especial no alcanza a ver por qué un examen detallado de las propuestas de inversión sin prescripciones de compra no sería suficiente para dar al Gobierno del Canadá la posibilidad de determinar si las inversiones propuestas reportan o reportarán probablemente un beneficio apreciable para el Canadá a los efectos de lo dispuesto en el artículo 2 de la Ley sobre el examen de la inversión extranjera.

f) Otros compromisos

5.21 Para evitar todo equívoco, el Grupo especial desea subrayar que algunos compromisos mencionados en el párrafo 2.5, entre ellos los de establecer una división de compras en la filial canadiense o de consultar con los especialistas industriales canadienses para la elaboración de las listas de participantes en las licitaciones, no obstante estar relacionados con la compra de mercancías en el Canadá, no han dado lugar a oposición por parte de los Estados Unidos en las deliberaciones del Grupo especial y, por consiguiente, no han sido examinados. Además, el Grupo especial desea subrayar que las consideraciones relativas a los compromisos de compra examinados en los párrafos 5.1 a 5.20 se hacen estrictamente sin opinar sobre la condición de otros compromisos contraídos en el marco de la Ley sobre el examen de la inversión extranjera, de los que se hace mención en el párrafo 2.4, pero que se refieren al empleo, la inversión, la investigación y el desarrollo y a otros asuntos que están evidentemente fuera del alcance del Acuerdo General.

6. Conclusiones

6.1 A la luz de las consideraciones expuestas en los párrafos 5.4 a 5.12, el Grupo especial concluyó que la práctica del Canadá, consistente en permitir ciertas inversiones con sujeción a la Ley sobre el examen de la inversión extranjera y a condición de que los inversores asuman compromisos por escrito de comprar mercancías de origen canadiense o mercancías de procedencia canadiense, es incompatible con el párrafo 4 del artículo III del Acuerdo General, según el cual las partes contratantes deben dar a los productos importados un trato que no será menos favorable que el concedido a los productos similares de origen nacional en lo concerniente a todas las prescripciones interiores que afecten a su compra. El Grupo especial concluyó además que, en relación con el párrafo 5 del artículo III, no existían motivos suficientes para examinar según sus disposiciones los compromisos de compra de cantidades o proporciones determinadas (párrafo 5.13). El Grupo especial, que señaló que los compromisos de compra no impiden de por sí la importación de mercancías, llegó a la conclusión de que no son incompatibles con el párrafo 1 del artículo XI (párrafo 5.14). Además, después de llegar a una decisión sobre las prescripciones de compra en relación con el párrafo 4 del artículo III, el Grupo especial no consideró necesario llegar a una conclusión concreta sobre la interpretación del párrafo 1 c) del artículo XVII en el contexto del presente asunto y, por consiguiente, no llegó a una conclusión separada sobre la compatibilidad de las prescripciones de compra con esta disposición (párrafos 5.15 y 5.16). Sobre la base de las pruebas presentadas, el Grupo especial no pudo concluir que los compromisos de compra que eran manifiestamente incompatibles con el párrafo 4 del artículo III fueran necesarios

a los efectos de lo dispuesto en el párrafo d) del artículo XX para la eficaz aplicación de la Ley sobre el examen de la inversión extranjera (párrafos 5.19 y 5.20).

6.2 Por los motivos expuestos en los párrafos 5.17 y 5.18, el Grupo especial concluyó que el Canadá no obra de manera incompatible con el párrafo 1 c) del artículo XVII del Acuerdo General cuando permite que ciertas inversiones sujetas a la Ley sobre el examen de la inversión extranjera se hagan a condición de que los inversores contraigan el compromiso de exportar una cantidad o proporción especificada de su producción. Por último, el Grupo especial consideró que el examen de los compromisos de fabricar mercancías que de otro modo se importarían no estaba comprendido dentro de su mandato (párrafo 5.3).

6.3 El Grupo especial tiene conciencia de que la incompatibilidad con el párrafo 4 del artículo III no era un objetivo perseguido por la Ley sobre el examen de la inversión extranjera, que no exige la presentación de los compromisos, sino que esta práctica se desarrolló junto con la aplicación de la Ley, hasta el punto de que "los compromisos se presentan rutinariamente en apoyo de casi todas las grandes propuestas de inversión" (párrafo 2.4, supra). Esta evolución puede obedecer en parte a la necesidad, para los inversores extranjeros, de demostrar, por este medio y por otros, a la administración canadiense que la inversión propuesta reportará un beneficio apreciable al Canadá. El Grupo especial comprende el deseo de las autoridades canadienses de garantizar que las mercancías y los proveedores canadienses tendrán en condiciones equitativas la posibilidad de competir con los productos importados. Sin embargo, el Grupo especial es de la opinión de que las prescripciones de compra objeto de examen no se circunscriben a este objetivo, sino que tienden a desequilibrar la balanza en favor de los productos canadienses y entran así en pugna con el párrafo 4 del artículo III.

6.4 El Grupo especial reconoce que las prescripciones de compra pueden reflejar planes que los inversores habrían realizado también en ausencia de los compromisos; que los compromisos con condiciones tales como la "disponibilidad en condiciones competitivas" tienen una repercusión desfavorable sobre los productos importados únicamente en los casos en que las mercancías importadas y las mercancías canadienses se ofrezcan en condiciones equivalentes, y que los compromisos se hacen efectivos con flexibilidad. Por consiguiente, muchos de los compromisos, aunque en rigor vulneren el Acuerdo General, posiblemente no anulan ni menoscaban las ventajas que corresponden a los Estados Unidos según el Acuerdo General. Ahora bien, según la práctica permanente del GATT, se presume que la infracción de las reglas tiene efectos perjudiciales para otras partes contratantes (IBDD 26S/235), y el Grupo especial se ajustó también a esta presunción.

6.5 En cuanto a la medida en que las prescripciones de compra reflejan planes de los inversores, el Grupo especial no considera pertinente ni se considera competente para juzgar en qué medida los inversores extranjeros son afectados por las prescripciones de compra, ya que las obligaciones sobre trato nacional del artículo III del Acuerdo General no se aplican a las personas o empresas extranjeras, sino a los productos importados, y sirven para proteger los intereses de los productores y exportadores establecidos en el territorio de cualquier parte contratante. Las prescripciones de compra aplicadas a los inversores extranjeros en el Canadá que son incompatibles con el párrafo 4 del artículo III pueden afectar los intereses comerciales de todas las partes contratantes y menoscabar sus derechos.

6.6 El Grupo especial examinó atentamente los efectos de las prescripciones de compra sobre el comercio. El Grupo especial concluyó que una evaluación de estos efectos exigiría la investigación y el análisis de la aplicación de varios millares de compromisos redactados a menudo diferentemente, así como imaginar lo que habrían sido las operaciones de compra de los inversores extranjeros en ausencia de tales prescripciones. El Grupo especial no podía emprender una evaluación de este orden y, por consiguiente, no está en condiciones de determinar con qué frecuencia las prescripciones de compra obligan a los inversores a obrar diferentemente de como habrían obrado en ausencia de los compromisos y, por consiguiente, con qué frecuencia perjudican los intereses comerciales de otras

partes contratantes. Sin embargo, el Grupo especial cree que una evaluación de los derechos comerciales no guardaba una relación directa con sus conclusiones, porque se presume que la infracción de una regla del GATT tiene efectos perjudiciales para otras partes contratantes (véase el párrafo 6.4, supra).

6.7 Teniendo en cuenta todas las consideraciones precedentes, el Grupo especial consideró qué posibilidades existían para la modificación de las prácticas administrativas seguidas de conformidad con la Ley sobre el examen de la inversión extranjera, a fin de ponerlas en armonía con las obligaciones del Canadá con arreglo al Acuerdo General. A este respecto, el Grupo especial consideró que revestía particular interés la siguiente afirmación del Canadá contenida en el párrafo 3.6:

"Puesto que tanto el inversor como el Gobierno canadiense tenían que actuar en el contexto de mercados en los cuales los competidores del inversor no estaban sujetos a compromisos, era sumamente improbable que se ofrecieran o buscaran compromisos de compra que se apartasen en medida importante de las prácticas de adquisición que el inversor seguiría en ausencia de tales compromisos."

Según esta frase, la declaración y las consideraciones antes mencionadas parecen indicar que existen posibilidades de adaptar la aplicación de la Ley sobre el examen de la inversión extranjera de suerte que se elimine la implicación según la cual los productos importados son objeto de un trato menos favorable que los productos nacionales. El Grupo especial señala que en un caso anterior otro grupo especial se había enfrentado con una situación un tanto análoga y había propuesto una solución según estas orientaciones.¹ En el asunto objeto de examen, el Grupo especial considera que las autoridades canadienses podrían resolver el problema velando por que los futuros compromisos de compra no establezcan para los productos canadienses un trato más favorable que para los productos importados. Las conclusiones del Grupo especial se podrían aplicar también a los compromisos de compra existentes. Ahora bien, el Grupo especial reconoce que la aplicación inmediata de sus conclusiones a estos compromisos podría causar dificultades para la administración de la Ley sobre el examen de la inversión extranjera. Por consiguiente, el Grupo especial sugiere que las PARTES CONTRATANTES recomienden que el Canadá ponga lo antes posible los compromisos de compra existentes en armonía con sus obligaciones según el Acuerdo General e invite al Canadá a informar sobre las medidas tomadas al efecto antes del fin de 1985.

¹IBDD 7S/71: "Opinó el Comité, además, que si el Gobierno italiano está firmemente convencido de que estas facilidades de crédito no han tenido ninguna repercusión en las condiciones de la competencia en el mercado italiano, la modificación de las condiciones de aplicación de la ley para evitar toda discriminación en contra de los tractores y maquinaria agrícola de origen nacional, por una parte, y de importación, por otra parte, no parece constituir un problema grave."