

C E P A L

Comisión Económica para América Latina y el Caribe

Simposio de Alto Nivel sobre la Contribución de las
Empresas Transnacionales al Crecimiento y el
Desarrollo de América Latina y el Caribe

Santiago de Chile, 19 al 21 de octubre de 1992

**INVERSION EXTRANJERA DIRECTA EN AMERICA LATINA
Y EL CARIBE 1970 - 1990**

VOLUMEN I: PANORAMA REGIONAL *

* Este documento fue preparado por el señor Alvaro Calderón, funcionario de la Unidad Conjunta CEPAL/Departamento de Desarrollo Económico y Social de Naciones Unidas (DDES) sobre Empresas Transnacionales. La investigación completa se presenta en cinco volúmenes que incluyen 23 países de América Latina y el Caribe. Este documento no ha sido sometido a revisión editorial y las opiniones expresadas son de la exclusiva responsabilidad del autor y pueden no coincidir con las de la Organización.

INDICE

	<u>Página</u>
PROLOGO	v
INTRODUCCION	vii
I. Distribución mundial de la inversión extranjera directa	1
II. Evolución de la política sobre inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe	9
1. Tratamiento al inversionista extranjero	10
2. Autorización y registro de la inversión extranjera directa	17
3. Restricciones a la propiedad y a la entrada de inversionistas extranjeros	17
4. Remisión de capital y utilidades al exterior	18
5. Transferencia de tecnología y protección a la propiedad industrial	18
6. Incentivos fiscales y otras medidas de promoción	20
7. Marco regulatorio internacional	26
8. Programas de conversión de la deuda externa en capital	32
III. Tendencias de la inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe	35
1. Flujos de inversión extranjera directa hacia América Latina y el Caribe	35
2. Importancia de las empresas transnacionales en América Latina y el Caribe ...	47
3. Distribución geográfica de la inversión extranjera directa	52
4. Distribución sectorial de la inversión extranjera directa	57
5. Perfil de los afiliados de las empresas transnacionales en América Latina y el Caribe	69
IV. Conclusiones	76
V. Bibliografía	78
Anexo 1	80
Anexo 2	83



900011429 - BIBLIOTECA CEPAL

4
5
2

8
7

El Panorama Regional que se incluye en el primer volumen introduce un componente analítico-comparativo de las tendencias y aspectos más relevantes del comportamiento de la inversión extranjera directa en los países de la región y de las políticas vigentes al respecto. Los antecedentes de cada país se presentan siguiendo el mismo esquema básico (véanse antecedentes e información incluidos en el presente volumen en la página siguiente):

1. Marco conceptual para el tratamiento de la inversión extranjera directa
2. Política nacional
 - a) Principales leyes que regulan la inversión extranjera
 - b) Otras leyes aplicables a la inversión extranjera
 - c) Características del régimen nacional en materia de inversión extranjera:
 - Evolución de la legislación sobre inversión extranjera directa.
 - Tratamiento jurídico al inversionista extranjero
 - Autorización y registro de la inversión extranjera directa
 - Remisión de capital y utilidades al exterior
 - para el capital extranjero
 - Tributación
 - Regalías
 - Incentivos a la inversión
 - d) Conversión de la deuda externa
 - e) Privatizaciones
3. Estructura del capital extranjero: Aspectos cuantitativos.
 - a) Características de los flujos de inversión extranjera directa, origen geográfico y destino sectorial.
 - b) Características del stock de capital extranjero, origen geográfico y destino sectorial.
 - c) Características de los flujos de inversión nacional en el extranjero, destino geográfico y sectorial.
 - d) Características del stock de capital nacional en el extranjero, destino geográfico y sectorial.
 - e) Indicadores de la importancia en la economía nacional de la inversión extranjera directa y de las actividades de las empresas transnacionales.
 - f) Las empresas con participación mayoritaria de capital extranjero más grandes del país.
4. Bibliografía relevante.

1
2
3

4
5

PROLOGO

La Unidad Conjunta CEPAL/DDES sobre Empresas Transnacionales ha venido desarrollando durante los últimos años un programa de trabajo que estatutariamente se inscribe en los mandatos y resoluciones de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) y de la Comisión de Empresas Transnacionales (CET).

El programa de actividades de la Unidad CEPAL/DDES en los años recientes ha tomado en consideración, por un lado, el rápido crecimiento de la inversión extranjera directa (IED) especialmente desde mediados de la década pasada y la creciente importancia de la empresa transnacional en el proceso de globalización de la economía mundial y, por otro lado, le ha dado especial atención a los esfuerzos de los países de la región por superar las crisis que sufrieron la década pasada y por instaurar un amplio proceso de reformas económicas e institucionales orientadas a deflagrar un proceso de modernización de las estructuras productivas y de incremento de la competitividad internacional de dichas economías.

A partir de estas bases, se consideró importante la realización de estudios relativos a la banca transnacional y la crisis internacional de la deuda externa (véase el N. 1 del Anexo 1: Lista de documentos producidos por la Unidad Conjunta CEPAL/DDES sobre Empresa Transnacionales en el período 1989 - 1992) pero también se estimó necesario iniciar algunos trabajos de base que permitieran avanzar hacia el eje central de preocupación institucional cual es realizar una serie de investigaciones sobre el papel del capital extranjero en el proceso de reestructuración industrial de las economías de la región con el fin de aportar conclusiones y sugerencias que pudieran servir de referencia a los Gobiernos respectivos (véase nuevamente Anexo 1).

En este sentido, era de importancia fundamental comenzar por identificar el origen, destino y composición de los flujos y stocks de capital extranjero, las políticas y las características de las normas específicas sobre tratamiento al capital extranjero y los mecanismos y modalidades que asume en cada país dicha inversión extranjera directa. En otras palabras, era de suma importancia superar una seria limitación para cualquier esfuerzo analítico y para los procesos de toma de decisiones en la esfera pública y privada. Se inicia entonces la preparación de este documento que hoy pretende informar a todas las partes involucradas en el proceso de inversión extranjera directa, los formuladores gubernamentales de política y empresarios privados nacionales y extranjeros, así como a los sectores académicos interesados.

La realización de este trabajo fue posible gracias al apoyo de la Secretaría de la CEPAL y de la actual División de Empresas Transnacionales y Gestión (DETG) del Departamento de Desarrollo Económico y Social (DDES) de Naciones Unidas (ex-UNCTC) que dio inicio a un proyecto a nivel mundial, con apoyo extrapresupuestario, denominado World Investment Directory. El volumen III de dicho Directorio para 1992 ha sido elaborado íntegramente con base a la información que proporciona este documento: **Inversión Directa Extranjera en América Latina y el Caribe 1970 - 1990**.

La elaboración de este documento ha estado a cargo del señor Alvaro Calderón Hoffmann, funcionario de la Unidad Conjunta CEPAL/DDES sobre Empresas Transnacionales, y se ha contado con la colaboración de numerosas personas e instituciones de la región que permitieron compensar con su generosa colaboración las limitaciones financieras que se experimentaron.

Entre las instituciones, en primer lugar debemos expresar nuestro agradecimiento a la larga lista de comités, superintendencias, comisiones nacionales u otros, que, en su calidad de organismos gubernamentales o paraestatales, están encargados de aquellas actividades vinculadas a la administración de las normas pertinentes y a los procedimientos de ley para los efectos de concretar una inversión extranjera directa en el país (véase Anexo 2: organismos nacionales competentes en América Latina y el Caribe).

Corresponsales, asistentes de investigación, economistas en práctica profesional, funcionarios de gobierno principalmente de los "organismos nacionales competentes", colegas de la Secretaría de CEPAL, entre otros, se cuentan entre los innumerables colaboradores que han hecho posible este trabajo. Entre ellos no queremos dejar de mencionar a: Alejandro López Accotto, Bernardo Kosacoff y Daniel Azpiazú (Argentina); Danielle Lewis-Payne (Las Bahamas); Carlos Garvizú (Bolivia); José Mauro de Moraes y Carlos Mussi (Brasil); Fernán Ibañez, Juan Banderas y Daisy Kohan (Chile); Alvaro Ruiz y Martha Melo García (Colombia); Ricardo Chacón y Marjorie Jiménez Varela (Costa Rica); José Villacís (Ecuador); Mario Cruz Medrano (El Salvador); Alvaro Fernández Sánchez (Guatemala); Julieta Franco de Suazo y Carlos Siercke Q. (Honduras); Hilario Peña, Alfonso Weber y Banco de México (México); Pablo Pereira (Nicaragua); Emérita de Rivera (Panamá); Ricardo Rodríguez Silvero y Lorreine Ocampos (Paraguay); Carlos Herrera (Perú); Julio Ortega (República Dominicana); Penelope Ford (Trinidad y Tobago); Luis Ipar (Uruguay) y Anselmo Chuecos (Venezuela).

Igualmente deseamos destacar la colaboración de los bancos centrales de Brasil, Costa Rica, Honduras, Paraguay y Trinidad y Tobago así como la del Banco de Guatemala, Banco de México y la Contraloría General de la República de Panamá. Merecen nuestro especial reconocimiento los *Representantes Residentes del Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD)* en Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua, Paraguay, Panamá, República Dominicana, Jamaica y Trinidad & Tobago.

Para concluir, es importante destacar el propósito de dar continuidad a esta tarea pionera que ya ha merecido, en sus versiones preliminares, el reconocimiento de algunos sectores importantes de la comunidad regional vinculada al tema. El objetivo es no sólo mantener actualizada la información aquí ofrecida sino además continuar avanzando hacia la producción periódica y sistemática de estadísticas homogéneas y comparables sobre la inversión extranjera en sus diversas modalidades, originada o recibida en los diferentes países de América Latina y el Caribe. Para este efecto, la red de organismos nacionales competentes operando en cada uno de los países de la región seguiría constituyendo el soporte fundamental de esta actividad.

Alejandro C. Vera Vassallo

Jefe

Unidad Conjunta CEPAL/CET sobre
Empresas Transnacionales

INTRODUCCION

La contribución de las empresas transnacionales al crecimiento de los países en desarrollo es un tema que está adquiriendo creciente importancia, en lo que va del presente decenio, en las esferas vinculadas al quehacer político y económico.

En la segunda mitad de los años ochenta se produjo una extraordinaria corriente de inversiones extranjeras directas a nivel mundial, cuya tasa de crecimiento fue notablemente superior a las tasas correspondientes a los flujos de producción y comercio internacional. Los flujos de inversión extranjera directa, medidos desde los países de origen del capital, llegaron a un valor de US\$ 229 924 millones en 1990. El stock de inversión extranjera directa alcanzó un valor de US\$ 1 700 billones en 1990, tres veces más que en 1980. En este sentido, la inversión directa extranjera se está convirtiendo en un elemento importante de la división internacional del trabajo y de la integración de la economía mundial, sumándose de esta forma al comercio internacional, tradicionalmente considerado como el componente principal de las relaciones económicas internacionales.

Adicionalmente, los importantes cambios estructurales que se han producido en la economía internacional deben realzar aún más el papel de las empresas transnacionales. Entre estos cambios cabe mencionar la creciente importancia que se está asignando a las fuerzas del mercado en las estrategias de desarrollo; los revolucionarios cambios tecnológicos que contribuyen a la aproximación económica de los países; la globalización de las industrias estratégicas; el papel emergente del sector de servicios y su aporte a otras actividades económicas y las interacciones entre las agrupaciones o conglomerados regionales y las estrategias de las empresas transnacionales.

América Latina y el Caribe no ha estado ausente del proceso de transformaciones que se tiene lugar a escala mundial y en estos momentos la región en su conjunto experimenta importantes reformas económicas e institucionales que anuncian un nuevo estilo de desarrollo. Dentro de esta nueva perspectiva del desarrollo regional el capital extranjero está siendo convocado a jugar un papel más activo en el proceso de modernización de estas economías que indudablemente aspiran a una inserción más agresiva en la economía internacional.

Es importante y necesario, a partir de esta nueva realidad mundial y regional, que los formuladores de política así como todos aquéllos que tienen algún tipo de relación práctica o académica con el desarrollo nacional o regional tengan acceso a la información básica sobre la presencia del capital extranjero en los países de América Latina y el Caribe y las políticas que norman su actuación en dichas economías.

El criterio central que ha orientado la preparación de este trabajo ha sido que la información tiende a perfeccionar el funcionamiento de los mercados. A partir de esta premisa, su difusión entre los diversos agentes, oficiales y privados, nacionales y extranjeros, proporciona una base de referencia que debe favorecer las negociaciones pertinentes, el proceso de toma de decisiones, la distribución de beneficios entre las partes, la formulación y evaluación de políticas, los estudios e investigaciones, la gestión empresarial y, en definitiva, el desarrollo de los países de la región.

Las series estadísticas que se presentan en este documento no son totalmente homogéneas

y comparables. Esto se debe a la heterogeneidad de las metodologías utilizadas en la preparación de la información básica. Dichas metodologías normalmente incorporan definiciones de trabajo que están íntimamente asociadas a las normas vigentes en cada país. Estas normas son generalmente administradas por lo que se denomina "organismo nacional competente" y tienen relación directa, no solamente con las definiciones y conceptos utilizados, sino también con los procedimientos para la autorización, registro y seguimiento de la inversión extranjera directa. No obstante, el trabajo realizado constituye un importante primer esfuerzo para cubrir el vacío de información existente sobre estas materias a nivel internacional, regional y nacional.

Para la elaboración de este documento se ha recurrido a las fuentes nacionales de información sobre los flujos de inversión extranjera directa y variables relacionadas, las actividades de las empresas transnacionales en los países de la región y el marco legal que norma las actividades de los inversionistas extranjeros en cada país. Además se incluye información bibliográfica relevante sobre las empresas transnacionales en 23 países de América Latina y el Caribe. Por razones prácticas, esta publicación se ha distribuido de la siguiente manera:

Volumen I: *Panorama Regional*

Volumen II: *Países de ALADI. Primera Parte*

Argentina
Bolivia
Brasil
Chile
Colombia

Volumen III: *Países de ALADI. Segunda Parte*

Ecuador
México
Paraguay
Perú
Uruguay
Venezuela

Volumen IV: *Países de Centro América*

Costa Rica
El Salvador
Guatemala
Honduras
Nicaragua
Panamá

Volumen V: *Países del Caribe*

Bahamas
Belice
Cuba
Islas Caimán
República Dominicana
Trinidad y Tobago

I. DISTRIBUCION MUNDIAL DE LA INVERSION EXTRANJERA DIRECTA

A medida que el proceso de globalización e integración de la economía mundial se hace más evidente, la inversión extranjera directa (IED) ha comenzado a jugar un papel cada vez más importante, constituyéndose en una de las variables que hace más evidente este fenómeno. Es así como, como desde 1985, los flujos de IED a nivel mundial han crecido a una tasa promedio anual de 27%, o sea tres veces más rápido que el ritmo de crecimiento de las exportaciones y cuatro veces el de que la producción mundial, como lo muestra el Gráfico No. 1. Este hecho nos indicaría que la participación de la IED en la producción mundial es cada vez mayor. El dinamismo de los flujos de IED se hace aún más evidente a partir de 1986, donde se supera el máximo histórico de 1979 de US\$ 59777 millones, para llegar a un valor de US\$ 229924 millones en 1990. Las razones de este crecimiento espectacular de la IED se puede sintetizar en los siguientes puntos:

a) La recuperación de la economía mundial en la segunda mitad de los años ochenta. En el período 1985-89, el PGB (a precios constantes) de los países desarrollados y en desarrollo creció a tasas anuales de 3.5% y 3.4 % respectivamente, lo que es un claro mejoramiento si lo comparamos con el período 1980-84 donde su crecimiento fue de 2.2% y 1.7% respectivamente. Esto unido al mejoramiento de las condiciones que enfrentaron muchos países en desarrollo, particularmente aquellos que enfrentaron problemas de servicio de su deuda externa y restricciones cambiarias.

b) Un número mayor de países desarrollados comenzó a hacer inversiones en el exterior lo que disminuyó la hegemonía establecida por Estados Unidos y el Reino Unido en esta materia. El más importante de estos nuevos inversionistas externos es Japón, quien aumento sus inversiones externas a una tasa promedio anual de 47% entre 1985 y 1990. Esto debido a la importante apreciación de Yen en relación a otras monedas, el fuerte superávit en su cuenta corriente y el aumento del proteccionismo en sus mercados de exportación. Una situación similar a la de Japón se presentó también en las nuevas economías industrializadas como Singapur, República de Corea, Hong Kong y Taiwán. En el caso de la Comunidad Económica Europea (CEE) es un poco diferente, ya que estos países han centrado su atención en el incremento de la inversión entre los países miembros.

c) El aumento de la importancia del sector servicios en la economía mundial, y de la desregulación del movimiento de capitales en este sector, significó un incremento de las inversiones realizadas por empresas transnacionales de servicios.

Los flujos hacia los países desarrollados crecieron a una tasa promedio anual de 30% desde 1985, llegando a un valor máximo de US\$ 165386 millones en 1989, para luego caer levemente en 1990 a US\$ 151970 millones producto de la recesión en los Estados Unidos. La participación de los países desarrollados como receptores de IED ha pasado de representar el 75% de los flujos mundiales en el período 1980-1984 a 81% en 1985-1990. Además, los cinco mayores países fuentes de capital (Estados Unidos, Reino Unido, Francia, Alemania y Japón), con la excepción de Japón, están también entre los países receptores más importantes, con un porcentaje promedio de 57% de los flujos mundiales durante los años ochenta.

Cuadro No. 1

FLUJOS DE INVERSION EXTRANJERA DIRECTA POR REGIONES RECEPTORAS

	Flujos promedio anuales (montos en millones de dólares corriente)					(participación porcentual)				
	1970-74	1975-79	1980-84	1985-90	1988-90	1970-74	1975-79	1980-84	1985-90	1988-90
Total	14691	27534	49905	133396	179641	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Paises Desarrollados	12682	21022	37422	108979	148637	85.0	75.9	74.9	80.5	82.6
Europa Occidental:	7827	12428	15943	53302	79667	52.5	45.8	32.1	37.6	44.0
Comunidad Eco. Europea:	7397	11730	14782	48215	72880	49.6	43.1	29.8	33.8	40.3
Norteamérica:	3212	7077	18692	49346	60394	20.5	24.2	37.0	38.0	33.8
Estados Unidos	2070	6094	18684	46403	55723	12.5	21.1	36.9	36.5	31.2
Otros Paises Desarrollados:	1642	1517	2787	6331	8576	11.9	5.9	5.7	4.9	4.8
Paises en Desarrollo	2010	6512	12483	24417	31004	15.0	24.1	25.1	19.5	17.4
Africa:	537	918	1175	2576	2989	3.7	3.2	2.4	2.3	1.6
Asia, Sur y Sureste:	673	1422	4592	12085	16521	4.5	5.4	9.3	9.0	9.2
Asia Oriental:	-806	530	375	513	714	-4.2	2.4	0.8	0.4	0.4
Europa en Desarrollo:	9	17	37	49	79	0.1	0.1	0.1	0.0	0.0
América Latina y Caribe:	1588	3574	6146	9030	10491	10.9	12.8	12.3	7.5	5.9
Oceanía:	10	35	140	138	172	0.1	0.1	0.3	0.1	0.1
Europa del Este:	0	16	18	26	38	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Los 15 países receptores más importantes						(% dentro de los países en desarrollo)				
Brasil	852	1823	2100	1356	1747	213.7	29.8	16.7	5.7	5.7
Singapur	213	390	1387	3043	4222	54.5	5.9	11.1	11.9	13.6
México	413	790	1499	2254	2754	109.3	12.6	11.7	8.9	8.9
China	0	0	465	2654	3359	0.0	0.0	3.9	11.2	10.8
Malaysia	210	442	1131	1149	1763	86.1	7.2	9.1	4.5	5.7
Hong Kong	0	0	679	1448	1511	0.0	0.0	5.4	5.6	4.9
Egipto	0	342	563	1183	1251	0.0	4.5	4.6	5.5	4.0
Argentina	10	120	439	948	1404	1.8	1.6	3.5	4.1	4.5
Tailandia	83	64	285	1006	1753	29.1	1.1	2.3	3.6	5.6
Nigeria	285	344	157	683	949	47.1	5.8	1.0	2.7	3.1
Indonesia	79	312	210	529	741	-2.3	5.4	1.8	2.1	2.4
Taiwán	0	0	154	879	1298	0.0	0.0	1.3	3.4	4.2
Colombia	34	72	398	549	427	7.0	1.1	3.3	3.0	1.4
Chile e/	-142	99	242	799	1205	-81.4	1.3	1.9	2.9	3.9
Rep. de Corea	77	71	71	602	781	19.4	1.3	0.6	2.4	2.5
Total 15 mayores	2115	4868	9779	19081	25164	484.4	77.7	78.0	77.4	81.1

Fuente: Unidad Conjunta CEPAL/DEDES sobre Empresas Transnacionales en base a información de Estadísticas de Balanza de Pagos del Fondo Monetario Internacional, estimaciones de la OCDE y fuentes nacionales.

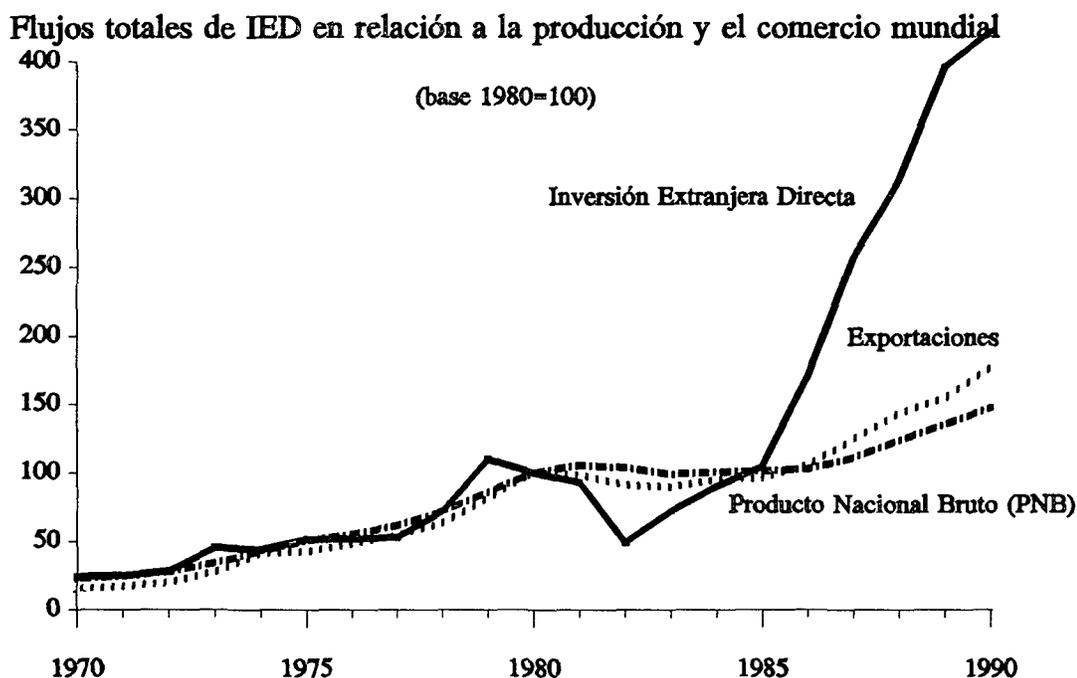
Cuadro No. 2

FLUJOS DE INVERSION EXTRANJERA DIRECTA POR REGIONES DE ORIGEN

	Flujo promedio anuales (montos en millones de dólares corriente)					(participación porcentual)				
	1970-1974	1975-1979	1980-1984	1985-1990	1988-1990	1970-1974	1975-1979	1980-1984	1985-1990	1988-1990
Total	18101.5	36778.4	44096.6	151120.8	205461.4	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Países Desarrollados	18035.6	36379.8	43315.2	146110.9	197222.4	99.6	98.9	98.2	96.7	96.0
Europa Occidental	7249.8	16213.4	24358.8	85282.7	118839.8	40.1	44.1	55.2	56.4	57.8
Comunidad Económica Europea	6853.0	15401.4	22361.6	69634.2	95581.3	37.9	41.9	50.7	46.1	46.5
Norteamérica	9510.4	17629.4	13377.4	29067.7	32275.0	52.5	47.9	30.3	19.2	15.7
Otros países desarrollados	1275.4	2537.0	5579.0	31760.5	46107.7	7.0	6.9	12.7	21.0	22.4
Los 5 mayores país fuente	14807.2	28747.4	29660.8	104390.3	140753.0	81.8	78.2	67.3	69.1	68.5
Estados Unidos	8670.0	15878.0	9622.0	24603.2	28239.7	47.9	43.2	21.8	16.3	13.7
Reino Unido	3008.0	6173.2	9338.8	25665.7	31442.7	16.6	16.8	21.2	17.0	15.3
Japón	1044.0	2134.0	4280.0	27811.7	42140.0	5.8	5.8	9.7	18.4	20.5
Rep. de Alemania	1514.0	2988.0	3555.0	12050.5	16030.7	8.4	8.1	8.1	8.0	7.8
Francia	571.2	1574.2	2865.0	14259.3	22900.0	3.2	4.3	6.5	9.4	11.1
Otros países importantes										
Holanda	1130.2	3510.4	4514.0	8185.7	11158.0	6.2	9.5	10.2	5.4	5.4
Canadá	840.4	1751.4	3755.4	4464.5	4035.3	4.6	4.8	8.5	3.0	2.0
Suecia	275.4	560.0	991.6	6833.7	10333.0	1.5	1.5	2.2	4.5	5.0
Italia	237.2	351.6	1447.2	3581.2	4854.7	1.3	1.0	3.3	2.4	2.4
Suiza	0.0	0.0	326.2	5028.2	7621.0	0.0	0.0	0.7	3.3	3.7
Bélgica-Luxemburgo	261.0	591.2	175.8	3695.3	5790.3	1.4	1.6	0.4	2.4	2.8
Australia	169.8	261.2	759.2	3418.8	3385.7	0.9	0.7	1.7	2.3	1.6
Países en Desarrollo	65.9	398.6	781.4	5009.9	8238.9	0.4	1.1	1.8	3.3	4.0
						(% dentro de los países en desarrollo)				
Africa	1.2	70.3	77.8	114.5	141.4	1.8	17.6	10.0	2.3	1.7
Asia, Sur y Sureste	29.0	108.6	270.2	4164.7	7092.0	44.0	27.2	34.6	83.1	86.1
Asia Oriental	2.7	34.0	141.9	202.7	259.2	4.1	8.5	18.2	4.0	3.1
Europa en Desarrollo	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
América Latina y el Caribe	32.1	168.5	279.0	540.3	751.0	48.6	42.3	35.7	10.8	9.1
Oceania	1.0	2.2	4.7	-27.0	-24.1	1.5	0.6	0.6	-0.5	-0.3
Europa del Este	0.0	15.0	7.8	14.8	19.3	0.0	3.8	1.0	0.3	0.2

Fuente: Unidad Conjunta CEPAL/DDES sobre Empresas Transnacionales en base a información de Estadísticas de Balanza de Pagos del Fondo Monetario Internacional, estimaciones de la OCDE y fuentes nacionales.

GRAFICO No. 1



Fuente: Unidad Conjunta CEPAL/DDES sobre Empresas Transnacionales en base a información sobre los flujos de IED publicados en *Balance of Payments Statistics Yearbook* del Fondo Monetario Internacional (FMI); exportaciones publicadas en *Direction of Trade Statistics* del FMI; y Producto Nacional Bruto calculado por el Banco Mundial.

Los flujos desde los países desarrollados crecieron a una tasa promedio anual de 31% desde 1985, llegando a un valor de US\$ 229924 millones en 1990. Los cinco mayores países fuente de capital mantienen su participación en los flujos mundiales durante las últimas dos décadas en aproximadamente un 70%. Los Estados Unidos, el Reino Unido y Japón fueron los mayores proveedores de capital durante el período 1970-1990. El Reino Unido fue el país fuente más importante durante la década de los ochenta, con un flujo anual promedio de US\$ 21936 millones, y alcanzando un valor máximo de US\$ 37314 millones en 1988, lo que representaba el 20% de los flujos mundiales. Sin embargo fue Japón el que ha tenido el crecimiento más espectacular, sobrepasando a Estados Unidos en 1988 (con US\$ 34210 millones versus US\$ 17880 millones) y al Reino Unido en 1989 (con US\$ 44160 millones versus US\$ 35517 millones), llegando a representar en 1990 el 21% de los flujos mundiales, con US\$ 48050 millones.

Los flujos de inversión extranjera directa a nivel mundial, tuvieron un aumento muy importante entre 1975 y 1981, luego disminuyeron casi un 13% hacia 1985, para volver a crecer en forma espectacular en el período 1985-90 a una tasa promedio anual de 31%. Como receptores de este gran aumento de los flujos de IED a los países en desarrollo les fue relativamente peor que a

los países desarrollados, su participación en los flujos totales cayo de un 26% en 1981 a un 17% en 1990. Por otro lado, en la década de los ochenta Estados Unidos se convirtió en el país receptor más importante del mundo, aumento de 11.7% en 1975 a un 38.6% en 1985 su participación de los flujos totales de IED, porcentaje que se mantiene para luego caer con el inicio de la década de los noventa al 20.3%.

En relación a las fuentes principales de inversión extranjera directa, Estados Unidos en el año 1975 era el responsable de aproximadamente el 51% del total de la inversión realizada en el exterior. Para 1985, proporcionaba tan sólo el 23%, y a comienzos de la década de los noventa su aporte no alcanza al 15%. Por otro lado, Europa Occidental se ha transformado en el principal proveedor de capital, representando el 55% en 1985, porcentaje que aumenta hasta un 59% en 1990. Para este último año, el Reino Unido contribuía con un 9.3% , Francia con un 15.1% y la República Federal de Alemania con 9.8%. Finalmente, y reiterando lo dicho anteriormente, Japón ha registrado el crecimiento más importante como fuente de capitales, ya que en 1975 representaba tan solo el 6.4%, para luego subir al 11.3% en 1985 y al 20.9% en 1990.

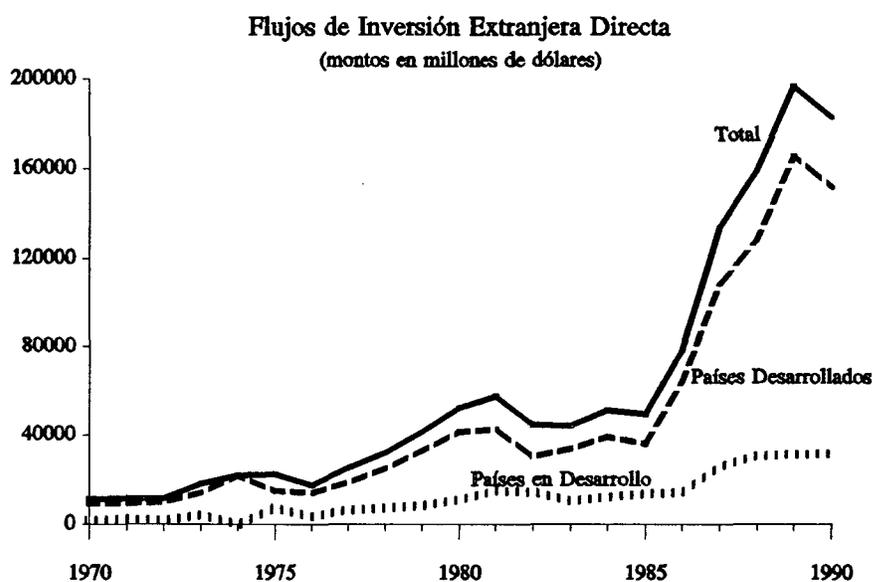
A nivel general se puede decir que la orientación de estos flujos hacia el sector de servicios ha sido considerable, en desmedro de la industria manufacturera y extractiva.

Estados Unidos comenzó a captar una proporción cada vez mayor de los flujos de inversión extranjera directa, conjuntamente con Europa Occidental como resultado de la creación en el año 1992 del Mercado Común de la Comunidad Económica Europea. La expansión de las inversiones extranjeras hacia los Estados Unidos fue muy alta entre 1975 y 1986, las empresas europeas se vieron atraídas por las excelentes perspectivas de la economía norteamericana en relación a sus propios mercados, además trataron de establecer su posición en un mercado, grande y homogéneo, y ganar acceso a la tecnología estadounidense. La situación de expansión de la economía del país contribuyo a la reestructuración de empresas, además a partir de 1985, con la depreciación del dolar se dieron las condiciones para la adquisición de todo tipo de activos, entre ellos muchas empresas existentes por parte de inversionistas europeos y japoneses. Por otro lado, los capitales japoneses comenzaron a llegar a Estados Unidos a principio de los ochenta, alcanzando un 6% y llegando a un 17% en 1989. Uno de los motivos principales de su deseo de invertir en Estados Unidos fue evitar las medidas proteccionistas a las exportaciones de Japón, y fueron destinadas al sector financiero y bancario, el comercio y el sector manufacturero. Las inversiones japonesas en norteamérica eran en su mayoría totalmente nuevas, pero después de 1985, comienzan a comprar gran cantidad de activos existentes. Situación que se vio disminuida a comienzo de la década de los noventa con el inicio de la recesión en los Estados Unidos.

Este crecimiento de la inversión extranjera directa de la segunda mitad de los ochenta, cambio el patrón bipolar (Norte-Sur) de principios de la década por un patrón dominado por la "triada" formada por los Estados Unidos, la Comunidad Europea y Japón, que constituyen aproximadamente el 80% de los flujos de IED a nivel mundial. Los miembros de la "triada", que concentran aproximadamente el 70% de las entradas y el 83% de las salidas a nivel mundial, han estado invirtiendo también, en gran medida, dentro de la propia "triada" y cada vez más en sus propias regiones. Cada polo de la "triada" busca también fortalecer sus vínculos con algunos países en desarrollo que generalmente pertenecen a su misma región. Es el caso de la predominancia de inversiones de los Estados Unidos en los países latinoamericanos y en algunos asiáticos como Filipinas y Pakistán, de Japón en Singapur y la Provincia china de Taiwán, y de los países miembros de la Comunidad Europea en Europa Central y Oriental, Africa y algunos países asiáticos con los que

poseen fuertes lazos históricos, como la India, Sri Lanka y Viet Nam. Esta creciente proporción de inversiones "intra-triada" refleja una orientación estratégica de las empresas transnacionales procedentes de la "triada" hacia otros integrantes de la misma o sus países satélites, como una forma de asegurarse el acceso a los mercados pese a la creación de bloques regionales de comercio e inversión. La mayor integración regional de Norteamérica con América Latina y Europa Occidental y Oriental no hace sino fomentar esta tendencia. En particular, se presenta el caso de las empresas transnacionales japonesas que están buscando crear redes autosuficientes y regionalmente sostenibles de afiliadas en cada uno de los países miembros de la "triada".

GRAFICO No. 2



Fuente: Unidad Conjunta CEPAL/DDES sobre Empresas Transnacionales, en base a información de Estadísticas de Balanza de Pagos del Fondo Monetario Internacional, estimaciones OCDE y fuentes nacionales.

Los flujos de inversión extranjera directa hacia los países en desarrollo se incrementaron continuamente desde 1983, llegando a un valor de \$31261 millones en 1990. Desde 1985, estos flujos crecieron a una tasa promedio anual de 20%. A pesar de este crecimiento la proporción de los flujos de IED destinados a países en desarrollo disminuyó de 33% en 1975 a 27% en 1985 y a 17% en 1990.

Entre los factores que explican aislamiento relativo tenemos que:

a) Las empresas transnacionales, durante la década de los ochenta, han preferido dar prioridad al fortalecimiento de sus posiciones en los mercados de sus países de origen y en otros países desarrollados, preferiblemente en los miembros de la "triada", influyendo principalmente el

establecimiento del Mercado Común Europeo y el Acuerdo de Libre Comercio entre Canadá, Estados Unidos y México (NAFTA).

b) Las malas perspectivas económicas de la mayoría de los países en desarrollo durante la década de los ochenta.

c) El estado de crisis y las malas perspectivas del sector de productos básicos, fuente de recursos para muchos países en desarrollo.

d) Políticas restrictivas hacia el capital extranjero, y en muchos casos nacionalizaciones masivas de recursos naturales, especialmente mineros y petroleros, que habían estado en manos de empresas transnacionales.

e) La pesada deuda externa de muchos países en desarrollo, especialmente los de América Latina y de las políticas adoptadas en este sentido, las tasas de crecimiento bajas o negativas, las precarias posiciones de las balanzas de pagos y fuertes brotes inflacionarios, han hecho disminuir la rentabilidad de estas inversiones. Esta situación hizo que se redujeran las nuevas inversiones y el financiamiento de la IED se hacía básicamente a través de la reinversión de utilidades, sumando a que las restricciones de balanza de pagos han limitado las remesas de utilidades.

f) El hecho que la inversión extranjera directa a nivel mundial se halla estado concentrado cada vez más en el sector servicios, especialmente financieros y bancarios, contribuyendo a la integración de los mercados financieros de los países desarrollados, proceso del cual han estado alejados la mayoría de los países en desarrollo.

El hecho de preferir invertir en los países desarrollados ha significado que la inversión extranjera directa en los países en desarrollo sea muy selectiva. Los flujos de IED tienden a concentrarse en los países que cuentan con abundantes recursos naturales, grandes mercados internos o una gran oferta de mano de obra especializada de bajo costo. En el período 1970-1990 el 78.8% de todos los flujos a los países en desarrollo se concentro en sólo 15 países y el 34.6% sólo en tres países, Brasil, México y Singapur. Con el surgimiento de las nuevas economías industrializadas de Asia, la preferencia hacia los países de América Latina, especialmente Brasil y México, se vio muy disminuida (ver Cuadro 1). Es así como la segunda mitad de los años ochenta el grupo de los 15 países concentró el 77.4% del total de los flujos de IED hacia los países en desarrollo, y el 47.8% se concentró en solo 6 países (Singapur, China, México, Brasil, Hong Kong y Malaysia).

En términos regionales, mientras las participaciones de Africa y del Sur y Sureste de Asia en el total de los flujos mundiales se mantiene estable, el porcentaje de América Latina y el Caribe cae de 12.3% en el período 1980-1984 a 7.5% en el período 1985-1990, a pesar de que en términos absolutos los flujos de IED aumentaron. Como porcentaje de los flujos hacia los países en desarrollo, América Latina también experimentó una sustancial declinación desde 49.2% a 37%, mientras que el porcentaje del Sur y Sureste de Asia se incrementaba de 36.8% a 49.5% en los mismos períodos.

Los flujos de inversión extranjera directa hacia el Sur y Sureste de Asia se incrementaron constantemente desde 1985. En 1986 esta región sobrepasó por primera vez a América Latina y el Caribe como la región receptora más importante de IED en el mundo en desarrollo. En el período 1988-1990 más de la mitad (53.3%) de todos los flujos de IED a los países en desarrollo fueron a esta región. Este incremento sustancial puede ser parcialmente atribuido al gran atractivo de las nuevas

economías industrializadas (Hong Kong, República de Corea, Singapur, y Provincia china de Taiwán), al crecimiento de las oportunidades de inversión en distintos países miembros del ASEAN y a la aparición de China como un importante país receptor en la región.

América Latina y el Caribe perdió dinamismo en relación a los flujos mundiales y los flujos de los países en desarrollo producto de la prolongada crisis de deuda externa, y los efectos colaterales en términos de estancamiento económico que ella provocó. El control por parte de algunos países de la región de su crisis externa y la adopción de políticas pragmáticas orientadas hacia el mercado han vuelto a despertar el interés de los inversionistas extranjeros, especialmente en Chile y México. Este proceso no generalizado se podría potenciar con iniciativas para la integración económica, como el reciente Acuerdo de Libre Comercio entre Canadá, Estados Unidos y México, y su posible extensión a otros países de la región (Chile), y el acuerdo de Asunción que busca crear un mercado común entre Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay (MERCOSUR), son probablemente una manera de alentar la IED permitiendo a las empresas transnacionales obtener los beneficios de las economías de escala y acceso a un amplio mercado regional.

II. EVOLUCION DE LA POLITICA SOBRE INVERSION EXTRANJERA DIRECTA EN AMERICA LATINA Y EL CARIBE

Durante la década de los ochenta la política sobre inversión extranjera directa ha sufrido importantes y trascendentales cambios en los países de América Latina y el Caribe. Estos cambios se deben principalmente al nuevo entorno de la economía internacional, y a las condiciones que tuvieron que enfrentar los países en desarrollo, especialmente los de la región; tales como:

a) La creciente vulnerabilidad externa de los países de la región y la casi absoluta desaparición del financiamiento voluntario de la banca comercial.

b) El agotamiento del modelo de sustitución de importaciones imperante en la mayoría de los países de la región. La evidente crisis del patrón regional de industrialización e inserción en la economía mundial, especialmente en contraposición con otras áreas del mundo en desarrollo (como el sudeste asiático), ha resaltado la potencial contribución de la inversión extranjera directa a la modernización, la actualización tecnológica y la inserción más activa en los flujos del comercio internacional.

c) Producto de la vulnerabilidad externa, ha existido una creciente influencia de las recomendaciones de política asociadas a la perspectiva de los organismos financieros multilaterales, tradicionalmente favorables a la reducción de las restricciones a los movimientos de capital.

d) La evidencia de que la mayoría de los países en desarrollo, y especialmente las economías de la región, han sido progresivamente marginadas de los flujos de inversión extranjera directa a nivel mundial, han estimulado intentos por contrarrestar este aparente desinterés con marcos regulatorios más favorables o promocionales a la operación de la inversión extranjera directa.

En particular la crisis de la deuda externa durante la década de los ochenta y las presiones de los acreedores externos han conducido a muchos países de la región a implementar programas de conversión de deuda externa en inversiones, los que se han acompañado de un fuerte subsidio a las operaciones y del que se han beneficiado, en gran medida, los inversionistas extranjeros.

En América Latina y el Caribe, cualquier generalización sobre el tratamiento a la inversión extranjera directa es muy difícil, sin embargo, es posible identificar algunas tendencias comunes que permiten caracterizar los rasgos dominantes de su evolución reciente.

Casi en forma generalizada, los regímenes de tratamiento de la inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe han ido eliminando sus elementos más restrictivos e incrementando sus componentes de promoción. Simultáneamente, se ha sustituido la visión imperante en la década de los setenta básicamente proteccionista por otra mucho más liberal y receptiva hacia los capitales de origen extranjero.

A principios de la década de los ochenta era posible identificar dos modelos dominantes en el tratamiento de la inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe:

a) El primero enfatizaba en aspectos regulatorios y de control, característico de los países miembros del Grupo Andino (Decisión 24), México, la República Dominicana y, por cortos períodos

de tiempo, Argentina y Brasil. Estos regímenes tenían como principal característica orientación regular la radicación y operación de la inversión extranjera directa con el objetivo de moderar algunos de sus efectos potencialmente negativos. Entre estos destacaban el riesgo a la desnacionalización del aparato productivo, la acumulación de un poder excesivo en manos de empresas extranjeras, la pérdida de capacidad para controlar el proceso de desarrollo e inserción internacional en función de las prioridades domésticas, y los impactos potencialmente desfavorables de las empresas transnacionales sobre el desarrollo de capacidades tecnológicas autónomas, la balanza de pagos, el empleo, la distribución del ingreso y el perfil de la oferta.

b) El segundo se caracteriza por su gran receptividad y estímulo hacia el capital extranjero, característico de la experiencia reciente de los países del Cono Sur, Argentina, Chile, Paraguay y Uruguay, y de las economías de América Central y el Caribe, con la excepción de República Dominicana.

En ambos casos, especialmente en el primero, el modelo promocional procuraba compensar factores que podrían incidir desfavorablemente en la radicación de inversión extranjera directa, como por ejemplo, el tamaño del mercado interno o políticas aplicadas por terceros países.

Las modificaciones introducidas a la legislación sobre inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe en la década de los ochenta constituye la continuación de una tendencia previa. Los cambios se han orientado a otorgar mayor flexibilidad a los instrumentos de control, aunque la intensidad ha variado de acuerdo a las particularidades del régimen preexistente. A continuación se analizarán las actuales características de los principales factores constituyentes de las políticas sobre inversión extranjera en la región, además se presenta en el Cuadro No. 3 una síntesis de los regímenes actualmente vigentes.

1. Tratamiento al inversionista extranjero.

En general en todas las disposiciones reglamentarias existentes en América Latina y el Caribe, quizás con la única excepción de aquellos asuntos referentes a la transferencia de recursos al exterior, la inversión extranjera directa es tratada, para todos los efectos, de igual forma que las inversiones nacionales. Es más en casi todas las reglamentaciones e incluso en algunas Constituciones este derecho de la no discriminación se establece explícitamente. En este sentido en la última década se ha avanzado mucho, desde las profundas limitaciones impuestas por la Decisión 24 para los países andinos, superadas largamente por la dictación posterior de la Decisión 220, y finalmente eliminadas a través de la Decisión 291 en marzo de 1991. También en el caso de México existían muchas limitaciones impuestas por la Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera de 1973, las cuales han sido superadas en buena medida a través de la dictación de su Reglamento en 1989. Actualmente, en este sentido la experiencia de Cuba, a través de la obligación de creación de empresas conjuntas, sea dentro de la región, la política más limitante y discriminatoria hacia los inversionistas extranjeros.

Cuadro No. 3

INVERSION EXTRANJERA DIRECTA: MARCO LEGAL EN AMERICA LATINA Y EL CARIBE

País	Ley / regulación	Aspectos sobresalientes de la Ley / regulación
I. Países de ALADI		
Argentina	<p><u>Ley No. 21382</u>, Ley de Inversiones Extranjeras del 11 de abril de 1980, modificada por la Ley No. 22208 del 11 de abril de 1980.</p> <p><u>Ley No. 23697</u>, Ley de Emergencia Nacional, del 1 de septiembre de 1989, elimina la autorización previa.</p> <p><u>Decreto No. 1225</u> del 9 de noviembre de 1989, reglamenta el Régimen de Inversiones Extranjeras establecido por la Ley No. 21382 y modificado por la Ley No. 23697.</p>	<p>Tratamiento al inversionista extranjero: En Argentina, el inversionista extranjero tiene los mismos derechos y obligaciones que los inversionistas nacionales.</p> <p>Proceso de autorización: No se requiere autorización previa. Además se establece que todas las inversiones extranjeras cualquiera sea su monto o destino pueden inscribirse en el Registro de Inversiones Extranjeras del Ministerio de Economía. Este último trámite no es obligatorio y unido a la libertad cambiaria es poco utilizado.</p> <p>Restricciones sectoriales: No se especifican restricciones sectoriales al capital extranjero, con la excepción de los medio de comunicación masivos. Las restricciones anteriores vigentes fueron eliminadas con el programa de privatizaciones de empresas del Estado.</p> <p>Restricciones a la remisión: Los inversionistas extranjeros pueden transferir al exterior las utilidades netas provenientes de sus inversiones, así como repatriar su inversión sin restricciones. Sin embargo, en el caso de existir una situación de dificultad en los pagos externos, el Gobierno tiene la facultad de instruir al Banco Central para que entregue títulos de la deuda pública externa (BONEX) nominativos en moneda extranjera por el monto correspondiente a las remisiones. Pero al dictarse a principios de 1990 la libertad cambiaria, unido al hecho de la no obligatoriedad del registro, las limitaciones a la repatriación de utilidades y capital, en la práctica, desaparecieron.</p> <p>Incentivos: La conversión de la deuda externa asociada al proceso de privatización de empresas del Estado constituye un importante incentivo en la actualidad.</p>
Bolivia	<p><u>Decisión 291</u>, Régimen Común de Tratamiento a los Capitales Extranjeros y sobre Marcas, Patentes, Licencias y Regalías, del 21 de marzo de 1991.</p> <p><u>Ley No. 1182</u> del 11 de septiembre de 1990.</p>	<p>Tratamiento al inversionista extranjero: Se reconoce al inversionista extranjero y a la empresa o sociedad en que éste participe, los mismos derechos, deberes y garantías que se le otorgan a los inversionistas nacionales, sin otras limitaciones que las establecidas por la Ley.</p> <p>Proceso de autorización: La inversión privada, tanto nacional como extranjera, no requiere de autorización previa ni registro adicional.</p> <p>Restricciones sectoriales: La Ley No. 1182 garantiza la libertad de producción y comercialización de bienes y servicios en el país, sin embargo existen algunas restricciones en el sector de minería, hidrocarburos y forestal.</p> <p>Restricciones a la remisión: Existe libertad cambiaria e irrestricta remisión al exterior de dividendos, intereses y regalías por transferencia de tecnología u otros conceptos mercantiles, así como la libre entrada y salida de capitales, previo pago de los impuestos que la Ley establezca.</p> <p>Incentivos: Recientemente en Bolivia se dictado una nueva Ley de Privatizaciones. Además a modificado la Ley de Hidrocarburos y el Código de Minería con el fin de levantar antiguas restricciones a la actividad privada.</p>
Brasil	<p><u>Ley No. 4131</u>, del 3 de septiembre de 1962. Esta Ley fue modificada por la Ley No. 4390 del 29 de agosto de 1964.</p> <p><u>Decreto No. 55762</u> del 17 de febrero de 1965, reglamenta la Ley No. 4131.</p> <p>En Brasil esta en discusión un Proyecto de Ley (Ley No. 4647) que reemplazaría la actual legislación.</p>	<p>Tratamiento al inversionista extranjero: En Brasil, el capital extranjero es objeto de un tratamiento jurídico idéntico al concedido al capital nacional en iguales condiciones, siendo vedada cualquier discriminación no prevista por la Ley.</p> <p>Proceso de autorización: No se requiere de autorización previa. Sin embargo toda inversión o reinversión que se realice en el país debe registrarse en el FIRCE del Banco Central, para obtener los derechos a la remisión de utilidades y capital.</p> <p>Restricciones sectoriales: La inversión extranjera directa esta prohibida en el transporte aéreo; la exploración, explotación de recursos minerales y el aprovechamiento de la energía hidroeléctrica; los medios de comunicación masivos; la exploración, explotación y producción de petróleo, gas natural y otros hidrocarburos. Además existen restricciones en telecomunicaciones; navegación de cabotaje; petroquímica; banca; seguros y adquisición de bienes inmuebles rurales. Las limitaciones para el sector de la informática desaparecerán en octubre de 1992.</p> <p>Restricciones a la remisión: Es necesario registrar en el Banco Central para obtener los derechos de remisión. Existen algunas limitación que se pueden aplicar en períodos de crisis.</p> <p>Incentivos: Existen incentivos estatales disponibles para inversiones en zonas de bajo desarrollo. Además existen nuevas Zonas de Procesamiento de Exportaciones con tratamiento preferencial tributario y arancelario.</p>
Chile	<p><u>Decreto Ley No. 600</u> del 13 de julio de 1974, Estatuto de la Inversión Extranjera. Este norma fue modificada por las Leyes No. 18065, No. 18474, No. 18682, No. 18840 y No. 18904 del 10 de diciembre de 1981, del 30 de noviembre de 1985, del 31 de diciembre de 1987, del 10 de octubre de 1989 y del 25 de enero de 1990, respectivamente.</p>	<p>Tratamiento al inversionista extranjero: La inversión extranjera y las empresas en que ésta participe están sujetas al régimen jurídico común aplicable a la inversión nacional, no pudiendo discriminarse respecto a ellas.</p> <p>Proceso de autorización: Debe presentarse una solicitud ante la Secretaría Ejecutiva del Comité de Inversiones Extranjeras. Si no existen reparos fundamentales de orden jurídico, la solicitud será aprobada, por el Secretario Ejecutivo en representación del Presidente del país. Las autorizaciones de inversión extranjera se formalizan con la suscripción de un contrato entre el Estado y el inversionista.</p> <p>Restricciones sectoriales: Existen muy pocas restricciones al capital extranjero en el país, entre las que destacan las concesiones de radio y televisión, transporte marítimo dentro del territorio nacional e industrias que afecten la seguridad nacional. Adicionalmente existen algunas restricciones menores en la minería y el petróleo.</p> <p>Restricciones a la remisión: Los inversionistas extranjeros pueden transferir al exterior sus capitales y las utilidades que ellos generen. Sin embargo, el capital solo puede ser remezado luego de 3 años de su ingreso.</p> <p>Incentivos: El mayor incentivo que ofrece Chile es el programa de conversión de deuda externa (Capítulo XIX), pero en la actualidad esta prácticamente inactivo.</p>

País	Ley / regulación	Aspectos sobresalientes de la Ley / regulación
Colombia	<p><u>Decisión 291</u>, Régimen Común de Tratamiento a los Capitales Extranjeros y sobre Marcas, Patentes, Licencias y Regalías, del 21 de marzo de 1991.</p> <p><u>Ley No. 09</u> del 17 de enero de 1991, establece normas generales para regular los cambios internacionales.</p> <p><u>Resolución No. 51</u> del Consejo Nacional de Política Económica y Social (CONDES) del 22 de octubre de 1991, Estatuto de Inversiones Internacionales de Colombia.</p>	<p><u>Tratamiento al inversionista extranjero</u>: De acuerdo a la Constitución, y con la excepción de aquellos asuntos referentes a la transferencia de recursos al exterior, la inversión extranjera es tratada, para todos los efectos, de igual forma que la inversión de nacionales.</p> <p><u>Proceso de autorización</u>: La autorización es automática, salvo en algunas actividades como la prestación de servicios públicos y medios de comunicación masivos donde se requiere la autorización del DNP. Además, las inversiones que se realicen en hidrocarburos y minería deben ser autorizadas por el Ministerio de Minas y Energía. Toda la inversión extranjera debe ser registrada en la Oficina de Cambios de Banco de la República.</p> <p><u>Restricciones sectoriales</u>: Pueden realizarse inversiones extranjeras en cualquier proporción en todos los sectores de la economía, respetando los criterios de autorización enunciados anteriormente. No obstante, queda prohibida todo tipo de inversión extranjera en las actividades de defensa y seguridad nacional y, en el procesamiento, disposición y desechos de basuras tóxicas, peligrosas o radioactivas no producidas en el país.</p> <p><u>Restricciones a la remisión</u>: Los inversionistas extranjeros pueden remitir al exterior en moneda libremente convertible el 100% de las utilidades netas comprobadas, como así mismo las sumas recibidas producto de la enajenación de la inversión en el país, o de la liquidación de la empresa o de la reducción de su capital.</p> <p><u>Incentivos</u>: Existen exoneraciones tributarias para actividades de exportación y para aquellas empresas que se radiquen en las nuevas Zonas Francas Industriales.</p>
Ecuador	<p><u>Decisión 291</u>, Régimen Común de Tratamiento a los Capitales Extranjeros y sobre Marcas, Patentes, Licencias y Regalías, del 21 de marzo de 1991.</p> <p><u>Decreto No. 2501</u> del 13 de junio de 1991, reglamenta internamente la Decisión 291.</p>	<p><u>Tratamiento al inversionista extranjero</u>: Los inversionistas extranjeros gozan de los mismos derechos y tienen el mismo tratamiento que los inversionistas nacionales.</p> <p><u>Proceso de autorización</u>: Las inversiones extranjeras pueden efectuarse en todos los sectores económicos sin previa autorización del MICIP. No obstante lo anterior, requieren de autorización previa del MICIP las inversiones extranjeras efectuadas en servicios públicos, banca comercial, seguros, reaseguros y compañías financieras, como las que se realicen al amparo de convenios internacionales. El registro de la inversión extranjera se realiza en el Banco Central.</p> <p><u>Restricciones sectoriales</u>: Las inversiones extranjeras están prohibidas en defensa y seguridad nacional como en los medios de comunicación masivos. Además las inversiones extranjeras en los sectores de minería, pesca, maquila y zonas francas se rigen por disposiciones específicas. Por otro lado, se establece que las empresas extranjeras no pueden participar en un porcentaje superior al 49% en el capital de bancos y otras instituciones financieras. Finalmente los sectores descritos en el punto anterior requieren autorización previa del MICIP.</p> <p><u>Restricciones a la remisión</u>: Los inversionistas extranjeros tienen el derecho a transferir al exterior, en divisas libremente convertibles, las utilidades netas que provengan de su inversión registrada, como así mismo las sumas que obtengan cuando venda, dentro del país, sus acciones, participaciones o derechos, o cuando se produzca la reducción de capital o la liquidación de la empresa, previo pago de los impuestos correspondientes.</p> <p><u>Incentivos</u>: Existen mecanismos de promoción y desarrollo del sector privado, a través de una serie de incentivos que alientan la inversión nacional y extranjera, tales como exoneración de impuestos y aranceles y beneficios por localización zonal de los proyectos.</p>
México	<p><u>Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera</u> del 16 de febrero de 1973.</p> <p><u>Reglamento de la Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera</u> del 15 de mayo de 1989.</p>	<p><u>Tratamiento al inversionista extranjero</u>: En México, a pesar de tener una Ley muy restrictiva al capital extranjero, su Reglamento a avanzado en el proceso de desregulación, simplificando las reglas y procedimiento, y levantando muchas de las limitaciones anteriormente existentes.</p> <p><u>Proceso de autorización</u>: Existe autorización automática para la mayoría de los sectores de la economía. En México existe la denominada autorización en silencio de la administración, la que obliga a la CNIE a entregar un pronunciamiento en un plazo de 30 días, en caso contrario la solicitud es automáticamente aprobada.</p> <p><u>Restricciones sectoriales</u>: Siete sectores están reservados al Estado (petróleo y petroquímica básica, minerales radioactivos, acuñación de monedas, generación y transmisión de energía eléctrica, ferrocarriles, telégrafos y bancos); y diez a mexicanos (silvicultura, comercio de gas líquido, servicios financieros, medios de comunicación, notarias, administración de puertos, y transporte terrestre, marítimo y aéreo). En otros sectores el capital extranjero puede tener solamente participaciones minoritarias (explotación de carbón mineral, hierro, azufre y roca fosfórica, petroquímica secundaria, autopartes, pesca, banca, etc.). Adicionalmente existe un último grupo de actividades abiertas totalmente al capital extranjero previa autorización del CNIE (agricultura, ganadería, periódicos y revistas, construcción, etc.).</p> <p><u>Restricciones a la remisión</u>: Para la reexportación de capital y la remisión de utilidades, la legislación vigente no especifica restricciones, sin embargo los inversionistas extranjeros deben, previamente, acreditar el cumplimiento de los compromisos contraídos con la CNIE.</p> <p><u>Incentivos</u>: El Programa de Privatizaciones, la Industria Maquiladora, el posible Acuerdo de Libre Comercio con los Estados Unidos y Canadá, representan atractivos incentivos para el capital extranjero.</p>
Paraguay	<p><u>Ley No. 60</u> del 20 de diciembre de 1990, Régimen de Incentivos Fiscales para la Inversión de Capital Nacional y Extranjero. Esta Ley aprueba con modificaciones el Decreto Ley No. 27 del 31 de marzo de 1990, por el cual se modifica y amplía el Decreto No. 19 del 28 de abril de 1989.</p> <p><u>Decreto No. 6361</u> del 10 de julio de 1990, reglamenta el Decreto Ley No. 27.</p>	<p><u>Tratamiento al inversionista extranjero</u>: En Paraguay existe un tratamiento no discriminatorio a nivel de incentivos y sanciones entre inversionistas nacionales y extranjeros.</p> <p><u>Proceso de autorización</u>: Para invertir en Paraguay y gozar de los beneficios otorgados por la Ley No. 60 se requiere solicitar la autorización del Consejo de Inversiones.</p> <p><u>Restricciones sectoriales</u>: Existen algunas limitaciones para la explotación de yacimientos petrolíferos, los medios de comunicación masivos, el transporte marítimo y fluvial, la banca y los servicios de ingeniería.</p> <p><u>Restricciones a la remisión</u>: La normativa vigente no establece restricciones para las remesas al exterior, siempre que los capitales estén debidamente registrados.</p> <p><u>Incentivos</u>: La Ley No. 60 ofrece una amplia gama de exoneraciones tributarias y arancelarias. En Paraguay recientemente se ha dictado un marco legal que permitirá transferir al sector privado empresas estatales.</p>

(Cuadro No. 3, continuación)

País	Ley / regulación	Aspectos sobresalientes de la Ley / regulación
Perú	<p><u>Decisión 291</u>, Régimen Común de Tratamiento a los Capitales Extranjeros y sobre Marcas, Patentes, Licencias y Regalías, del 21 de marzo de 1991.</p> <p><u>Resolución de CONITE No. 004-91-EF/35</u> del 29 de abril de 1991. Se aprueba a nivel nacional la Decisión 291, de acuerdo a la Resolución de CONITE No. 003-91-EF/35.</p> <p><u>Decreto Legislativo No. 662</u> del 2 de septiembre de 1991, Régimen de Estabilidad Jurídica a las Inversiones Extranjeras.</p> <p><u>Decreto Legislativo No. 663</u> del 2 de septiembre de 1991, Programa de Migración-Inversión.</p> <p><u>Decreto Legislativo No. 757</u> del 8 de noviembre de 1991, Ley Marco para el Crecimiento de la Inversión Privada.</p>	<p><u>Tratamiento al inversionista extranjero:</u> Los inversionistas extranjeros y las empresas en las que éstos participan tienen los mismos derechos y obligaciones que los inversionistas y empresas nacionales, sin más excepciones que las establecidas en la Constitución.</p> <p><u>Proceso de autorización:</u> Las inversiones extranjeras que se efectúan en el país quedan autorizadas automáticamente. Sin embargo, una vez efectuada la inversión debe registrarse ante CONITE.</p> <p><u>Restricciones sectoriales:</u> En Perú el Estado promueve y garantiza las inversiones extranjeras en todos los sectores de la economía. Esta política se ve respaldada por la privatización de empresas estatales y las reformas tendientes a la eliminación de los monopolios y prácticas restrictivas al comercio aplicadas por el Estado.</p> <p><u>Restricciones a la remisión:</u> Los inversionistas extranjeros pueden transferir al exterior, en divisas libremente convertibles, sin autorización previa el 100% de sus capitales provenientes de inversiones registradas e ingresos de CONITE y el 100% de los dividendos y utilidades comprobadas provenientes de su inversión, y las regalías y contraprestaciones por el uso y transferencia de tecnología autorizado por CONITE.</p> <p><u>Incentivos:</u> En primer lugar, el D.L. 652 garantiza a los inversionistas extranjeros los derechos de estabilidad tributaria, cambiaria, y de acceso a regímenes especiales orientados a la exportación como la Admisión Temporal, Zonas Francas Industriales, Comerciales y Turísticas, y Zonas de Tratamiento Especial. Además se han realizado cambios estructurales radicales en la economía que han abierto al capital privado, nacional y extranjero, todas las actividades, unido a un agresivo programa de privatizaciones.</p>
Uruguay	<p><u>Ley No. 14179</u> del 28 de marzo de 1974, Ley de Inversiones Extranjeras, modificada por la Ley No. 14244 del 26 de julio de 1974.</p> <p><u>Decreto No. 808</u> del 10 de octubre de 1974, reglamenta la Ley No. 14179.</p>	<p><u>Tratamiento al inversionista extranjero:</u> No se establecen diferencias entre inversionistas nacionales y extranjeros.</p> <p><u>Proceso de autorización:</u> Los inversionistas extranjeros deben solicitar una autorización de radicación ante el Ministerio de Economía y Finanzas. Las solicitudes aprobadas quedan legalizadas mediante la firma de un contrato entre el inversionista extranjero y el Estado.</p> <p><u>Restricciones sectoriales:</u> La inversión extranjera tiene acceso a todos los sectores de la economía. Sin embargo para algunos sectores se requiere autorización expresa del Poder Ejecutivo, como es el caso de electricidad, hidrocarburos, petroquímica básica, energía atómica, explotación de minerales estratégicos, actividades agropecuarias, industria frigorífica, intermediación financiera, ferrocarriles, telecomunicaciones, radio, prensa y televisión.</p> <p><u>Restricciones a la remisión:</u> Mediante la autorización de la inversión extranjera el Estado garantiza la remesa de utilidades en las proporciones y condiciones pactadas contractualmente. La reexportación de capital también esta garantizada por el contrato, pero éstas no pueden hacerse antes de finalizar el tercer año a partir de la fecha radicación y transcurrido un año de la última capitalización de utilidades.</p> <p><u>Incentivos:</u> Existe un programa de conversión de deuda externa y otro de privatización de empresas públicas actualmente en funcionamiento.</p>
Venezuela	<p><u>Decisión 291</u>, Régimen Común de Tratamiento a los Capitales Extranjeros y sobre Marcas, Patentes, Licencias y Regalías, del 21 de marzo de 1991.</p> <p><u>Decreto No. 2095</u> del 13 de febrero de 1992, ratifica e incorpora a la legislación nacional la Decisión 291.</p>	<p><u>Tratamiento al inversionista extranjero:</u> Se le reconoce al inversionista extranjero y a la empresa o sociedad en que éste participe, los mismos derechos, deberes y garantías que las Leyes y los Reglamentos otorguen a los inversionistas nacionales, sin otras limitaciones que las establecidas por la Ley.</p> <p><u>Proceso de autorización:</u> La inversión extranjera es autorizada automáticamente, siempre que no contravengan disposiciones de la legislación nacional. Toda inversión extranjera debe ser registrada ante la SIEX, dentro de los 60 días posteriores a la incorporación en el Registro Mercantil.</p> <p><u>Restricciones sectoriales:</u> Se reserva a empresas nacionales los siguientes sectores de actividad económica: televisión y radiodifusión, periódicos en idioma castellano y los servicios profesionales. Además las actividades petrolera y minera están reservadas al Estado.</p> <p><u>Restricciones a la remisión:</u> Los inversionista extranjeros tienen el derecho a remitir, previo pago de los impuestos correspondientes, la totalidad de las utilidades obtenidas al cierre del ejercicio económico, los dividendos o derechos correspondientes a las acciones, cuotas, participaciones o derechos de propiedad. Además tienen el derecho de remitir al exterior el producto de la venta de sus acciones, participaciones o derechos, así como los montos provenientes de la reducción de capital, o liquidación de empresas.</p> <p><u>Incentivos:</u> Venezuela presenta un programa de conversión de deuda externa bastante atractivo y un programa de privatizaciones.</p>

País	Ley / regulación	Aspectos sobresalientes de la Ley / regulación
II. Países de Centro América		
Costa Rica	<p><u>Artículo No. 15 de la Sesión No. 3795-85 de la Junta Directiva del Banco Central de Costa Rica del 2 de diciembre de 1982, Reglamento para el Registro Selectivo de Capitales. Este Reglamento fue modificado en 1983, 1984, 1986, 1987 y 1991.</u></p> <p><u>Reglamento para la Aplicación del Régimen Cambiario del 3 de agosto de 1982.</u></p>	<p><u>Tratamiento al inversionista extranjero:</u> La Constitución consagra la igualdad de derechos y obligaciones individuales y sociales de extranjeros y nacionales.</p> <p><u>Proceso de autorización:</u> La inversión extranjera en Costa Rica no requiere de autorización previa. Sin embargo, es necesario el registro, en el Banco Central de Costa Rica, de aquellos capitales propios, o procedentes de préstamos que se utilicen para desarrollar proyectos en el país.</p> <p><u>Restricciones sectoriales:</u> Existe prohibición para el capital extranjero en las siguientes actividades: banca comercial, seguros, servicios públicos, transporte remunerado de personas y medios de comunicación. Además existen restricciones en el sector minero e hidrocarburos.</p> <p><u>Restricciones a la remisión:</u> Las remesas de dividendos al exterior quedan autorizadas, después de los 2 primeros años, por un monto equivalente al promedio diario de la tasa U.S. Prime para el año en que se generen las utilidades, aplicada al saldo del registro de capital, y siempre que las remesas no sean superiores a los dividendos que muestren los estados financieros. El inversionista extranjero puede repatriar su capital después de transcurridos dos años a partir de la fecha del registro, y a razón de un 25% durante cada uno de los 4 años siguientes.</p> <p><u>Incentivos:</u> En Costa Rica existen múltiples incentivos de carácter tributario y arancelario que se concentran en el Régimen de Zonas Francas, Régimen de Admisión Temporal (Industria Maquiladora) y los Contratos de Exportación normados en la Ley de Impuestos a la Renta.</p>
El Salvador	<p><u>Decreto No. 960 del 28 de abril de 1988, Ley de Fomento y Garantía de la Inversión Extranjera. Esta norma fue modificada por el Decreto Legislativo No. 189 del 1 de marzo de 1989 y por el Decreto Legislativo No. 413 del 8 de diciembre de 1989.</u></p> <p><u>Decreto No. 1 del 9 de enero de 1990, establece el Reglamento de la Ley de Fomento y Garantía de la Inversión Extranjera.</u></p>	<p><u>Tratamiento al inversionista extranjero:</u> Al inversionista extranjero se le otorga la libertad para remitir capital y utilidades al exterior, para la administración de su inversión y acceso al crédito interno.</p> <p><u>Proceso de autorización:</u> La autorización es automática, salvo que en proceso de registro el Ministerio de Economía presente objeciones, para lo cual tiene un plazo de 30 días hábiles.</p> <p><u>Restricciones sectoriales:</u> Inversiones extranjeras pueden realizarse en cualquier sector de la economía, celebrando contratos o adquiriendo, a cualquier título, de conformidad a las leyes aplicables, bienes muebles e inmuebles o cualquier otro derecho que tenga un valor económico. Sin embargo esta prohibido para los inversionistas extranjeros el comercio, la industria y la prestación de servicios minoristas, y pesca de baja profundidad. Además existen algunas restricciones para las actividades mineras, petroleras y banca comercial.</p> <p><u>Restricciones a la remisión:</u> Se puede remitir libremente al exterior las utilidades netas generadas por la inversión. Sin embargo, en las inversiones realizadas en actividades comerciales y de servicios, sólo se puede remitir al exterior las utilidades netas obtenidas por un monto equivalente al 50% de la inversión registrada. También se puede remitir libremente los fondos provenientes de la liquidación total o parcial de las empresas, en la proporción que corresponda a la participación del capital extranjero.</p> <p><u>Incentivos:</u> En El Salvador existen incentivos de carácter tributario y arancelario donde destacan los otorgados por el Régimen de Zonas Francas y Recintos Fiscales, Ley de Reactivación de las Exportaciones y el Programa de Privatizaciones.</p>
Guatemala	<p>Guatemala no cuenta con una legislación específica que regule al capital extranjero. Sin embargo, algunas normas sectoriales crean ciertos incentivos y obligaciones a la inversión tanto nacional como extranjera, es caso de:</p> <p><u>Decreto No. 29 del 23 de mayo de 1989, Ley de Fomento y Desarrollo de la Actividad Exportadora y de Maquila.</u></p> <p><u>Decreto No. 65 del 14 de noviembre de 1989, Ley de Zonas Francas.</u></p>	<p><u>Tratamiento al inversionista extranjero:</u> Las leyes otorgan igual trato para inversionistas nacionales y extranjeros y garantizan el derecho de propiedad de las inversiones nacionales y extranjeras, sin otra limitación que las establecidas en las mismas leyes.</p> <p><u>Proceso de autorización:</u> La inversión extranjera no requiere de autorización previa. Además no existe un registro sistemático de la inversión extranjera, pues hay un libre acceso al mercado de divisas y no existe reglamentación que obligue a realizar este trámite.</p> <p><u>Restricciones sectoriales:</u> Los inversionistas extranjeros pueden invertir en cualquier sector de la economía. Sin embargo, esta prohibida las actividades de compañías de seguros extranjeras. Además existen algunas limitaciones para las actividades mineras, petroleras, y de banca comercial.</p> <p><u>Restricciones a la remisión:</u> Guatemala cuenta con un régimen cambiario libre que permite a los inversionistas extranjeros acceder a divisas sin ningún inconveniente.</p> <p><u>Incentivos:</u> Existen incentivos tributarios y arancelarios contenidos en la Ley de Fomento y Desarrollo de la Actividad Exportadora y de Maquila, y la Ley de Zonas Francas.</p>
Honduras	<p><u>Decreto No. 266-89 del 15 de diciembre de 1989, Ley de Fomento a la Inversión Privada Nacional y Extranjera.</u></p> <p>Sin embargo, esta Ley nunca fue reglamentada ni aplicada, por lo que actualmente está sometida a un proceso de revisión.</p>	<p><u>Tratamiento al inversionista extranjero:</u> El capital extranjero recibe igual tratamiento que el nacional y goza de los mismos derechos y privilegios, no existe restricción alguna que limite las remesas al exterior de dividendos, intereses, regalías y repatriación de capital.</p> <p><u>Proceso de autorización:</u> El Decreto No. 266 contempla la creación de la Comisión de Inversiones, la cual es la encargada, entre otras cosas, de aprobar las solicitudes de autorización y registro de las empresas extranjeras que realicen inversiones en el país. Así mismo, se establece que las inversiones extranjeras deberán registrarse en el Registro Nacional de Inversión.</p> <p><u>Restricciones sectoriales:</u> No existen limitaciones al porcentaje de capital extranjero que puede ser invertido en Honduras. Sin embargo en algunos sectores la participación extranjera esta limitada, es el caso de la pesca marítima (49%), actividades petroleras (66 2/3%), líneas aéreas (49%), industrias de la madera (49%), seguros (40%). Además la Constitución establece que la industria y el comercio minorista, constituye patrimonio de los hondureños.</p> <p><u>Restricciones a la remisión:</u> No existe restricción alguna para las remesas al exterior de dividendos, intereses, regalías y repatriación de capital.</p> <p><u>Incentivos:</u> Existen incentivos de carácter tributario y arancelario incluidos en el Régimen de Importación Temporal, la Ley de Fomento de las Exportaciones, y la Ley Constitutiva de las Zonas Industriales de Procesamiento para Exportaciones. Además existen los Programas de Conversión de Deuda Externa y Privatizaciones en plena actividad.</p>

País	Ley / regulación	Aspectos sobresalientes de la Ley / regulación
Nicaragua	<p><u>Ley No. 127</u> del 12 de abril de 1991, Ley de Inversiones Extranjeras.</p> <p>Esta Ley aún no ha sido reglamentada por lo tanto no ha sido aplicada.</p>	<p>Tratamiento al inversionista extranjero: La inversión extranjera es protegida mediante la celebración de un Contrato de Inversión con las autoridades nacionales. Los inversionistas extranjeros están sujetos a las leyes y tribunales del país.</p> <p>Proceso de autorización: La autorización de las inversiones extranjeras es formalizada en un Contrato de Inversión celebrado por el Comité de Inversiones Extranjeras y el inversionista extranjero. Asimismo, toda inversión extranjera que se realice en Nicaragua debe contar con la autorización del Instituto Nicaragüense de Recursos Naturales y del Ambiente. Una vez suscrito el Contrato, el inversionista extranjero deberá negociar con el Banco Central las divisas que constituyan el capital que se va a invertir en el país. Luego, la Secretaría Ejecutiva del Comité efectuará el registro correspondiente en el Registro de Inversiones a su cargo.</p> <p>Restricciones sectoriales: No se cuenta con información actualizada.</p> <p>Restricciones a la remisión: Los inversionistas extranjeros tienen derecho a la remisión de las utilidades netas generadas por el capital registrado, así como a la repatriación del capital neto, menos las pérdidas sufridas la cual no puede ser realizada antes de los tres años de haber ingresado al país.</p> <p>Incentivos: En la actualidad en Nicaragua existe la voluntad de realizar profundas transformaciones económicas entre las que destacan la creación de Zonas Francas Industriales de Exportación, crear incentivos para las exportaciones y definir un programa de privatizaciones.</p>
Panamá	<p>En Panamá, no existe una legislación específica que regule a la inversión extranjera directa. Sin embargo, existen una serie de normas legales que proporcionan interesantes incentivos a la inversión, a los que se pueden acoger, tanto nacionales como extranjeros.</p> <p><u>Ley No. 2</u> del 20 de marzo de 1986, por la cual se establecen medidas e incentivos en favor de la producción y exportaciones agropecuarias.</p> <p><u>Ley No. 3</u> del 20 de marzo de 1986, Régimen de Incentivos para el Fomento y Desarrollo de la Industria Nacional y de las Exportaciones.</p> <p><u>Ley No. 16</u> del 6 de noviembre de 1990, Régimen Especial de Incentivos para la Creación de Zonas Procesadoras para la Exportación.</p> <p><u>Ley No. 108</u> del 30 de diciembre de 1974, por la cual se otorgan incentivos a la exportación de productos no tradicionales.</p>	<p>Tratamiento al inversionista extranjero: La Constitución otorga igual trato a inversionistas nacionales como a los extranjeros.</p> <p>Proceso de autorización: La inversión extranjera no requiere de autorización previa. Sin embargo, los inversionistas que deseen acogerse al sistema de incentivos para empresas industriales y exportadoras deben dirigirse a la Comisión Técnica de Incentivos a las Exportaciones.</p> <p>Restricciones sectoriales: Los inversionistas extranjeros pueden invertir en cualquier sector de la economía, salvo algunas actividades como el comercio minorista, la pesca y la radiodifusión que están reservados a ciudadanos panameños. Además existen disposiciones que algunos servicios públicos estén en manos del Estado.</p> <p>Restricciones a la remisión: Panamá no tiene circulante en billetes nacionales y por lo mismo no tiene controles de cambio. El dólar de los Estados Unidos es utilizado como principal medio de cambio. En este contexto, no existen restricciones en cuanto a la repatriación de utilidades, dividendos o capital.</p> <p>Incentivos: Existen una serie de incentivos para el desarrollo de ciertos sectores productivos como la industria, las exportaciones, la agricultura y el turismo, destacando la Ley No. 3 que crea un régimen de incentivos para el fomento y desarrollo de la industria nacional y de las exportaciones, la Ley No. 16 por la que se crean Zonas Procesadoras para la Exportación.</p>
III. Países del Caribe		
Bahamas	<p><u>Ley de Compañías Extranjeras</u> de 1891.</p> <p><u>Ley de Compañías</u> de 1866.</p> <p><u>Ley de Licencias de Negocios</u> de 1980.</p> <p><u>Ley de Compañías de Negocios Internacionales</u> de 1989.</p> <p><u>Ley de Regulación y Control de Cambios</u> de 1956.</p>	<p>Tratamiento al inversionista extranjero: No existe discriminación entre los inversionistas extranjeros y nacionales.</p> <p>Proceso de autorización: En Las Bahamas no se considera el trámite de autorización. Sin embargo, todos los potenciales inversionistas pueden ser vetados por el Consejo Económico Nacional y la Oficina de Inversión Extranjera. Para poder operar normalmente, las empresas deben contar con el "Status Aprobado" que otorga el Banco Central. Para obtenerlo es necesario presentar evidencias que los fondos invertidos o por invertirse, en moneda extranjera, fueron transferidos desde el exterior y que han sido convertidos en moneda local, con este trámite el inversionista contará con las garantías para repatriar utilidades o capital.</p> <p>Restricciones sectoriales: Inversionista extranjeros no pueden participar en las siguientes actividades: comercio mayorista y minorista y empresas de construcción con ventas de hasta US\$ 2 millones anuales; periódicos y revistas; hoteles hasta un máximo de 25 camas; transporte público por tierra, aire y agua; operación de cines, teatros, clubes nocturnos y restaurantes; corredores de propiedades; agricultura en propiedades de hasta 25 acres; pesca; servicios de seguridad; y artesanía. En otras actividades se exige por lo menos un 60% de capital nacional, es el caso de comercio mayorista y minorista y empresas de construcción con ventas superiores a US\$ 2 millones anuales; hoteles con capacidad de entre 26 y 100 camas; transporte aéreo y marítimo internacional; seguros de deudas; agricultura en terrenos entre 26 y 500 acres, industrias orientadas al mercado interno; y generación y distribución de electricidad y agua.</p> <p>Restricciones a la remisión: No existe ninguna restricción a la remisión de utilidades y capitales al exterior, siempre que cuente con el "Status Aprobado". Para ejercer este derecho, se debe informar al Banco Central y obtener la autorización para convertir las utilidades generadas en moneda local a moneda de libre convertibilidad.</p> <p>Incentivos: En Las Bahamas no existe ningún Impuesto a la Renta. Además, para algunos sectores como la industria, el turismo, la agricultura, la navegación y las actividades orientadas a las exportaciones existen incentivos adicionales de exoneración tributaria hasta por un máximo de 20 años.</p>

País	Ley / regulación	Aspectos sobresalientes de la Ley / regulación
Belice	<u>Código de Inversiones</u> de octubre de 1985.	<p>Tratamiento al inversionista extranjero: Tratamiento no discriminatorio.</p> <p>Proceso de autorización: El Ministerio de Desarrollo Económico realiza la autorización de las solicitudes de inversión, previa consulta a otros Ministerios. Además concede una serie de exoneraciones aduaneras y fiscales que varían caso a caso. En el Banco Central se efectúa un registro de la inversión extranjera.</p> <p>Restricciones sectoriales: No pueden realizarse inversiones extranjeras en actividades comerciales de distribución, pesca comercial dentro de la frontera marítima, cultivo de azúcar y caña, transporte interno, apicultura, restaurantes y bares, manufacturas de souvenirs, operaciones de buceo y tours turísticos.</p> <p>Restricciones a la remisión: Los inversionistas extranjeros tienen garantizado su derecho a la libre repatriación de capitales, beneficios y dividendos, siempre que el capital invertido haya sido registrado en el Banco Central de Belice.</p> <p>Incentivos: En Belice se conceden exoneraciones tributarias desde 3 a 15 años para la industria y el turismo, hasta 25 años para la agricultura, procesamiento de alimentos, acuicultura y actividades intensivas en mano de obra para la exportación. Además existen Zonas de Procesamiento de Exportaciones con beneficios tributarios y arancelarias.</p>
Cuba	<p><u>Ley No. 50</u> sobre Asociaciones Económicas entre Entidades Cubanas y Extranjeras, del 15 de febrero de 1982.</p> <p><u>Resolución No. 6</u> del 15 de septiembre de 1982.</p>	<p>Tratamiento al inversionista extranjero: Una vez constituida una empresa mixta en Cuba, ésta adquiere personalidad jurídica propia y, con ella, independencia del Estado.</p> <p>Proceso de autorización: La Ley contempla el establecimiento de una comisión facultada para autorizar que empresas estatales y otras organizaciones nacionales se una en asociación económica con empresas extranjeras. Al otorgar cada autorización, dicha comisión establece las condiciones a que deberán someterse las asociaciones económicas.</p> <p>Restricciones sectoriales: La legislación cubana no establece específicamente reserva por parte del Estado o el capital nacional, en cuanto a la realización de inversiones en ciertos sectores de actividad económica.</p> <p>Restricciones a la remisión: El Estado garantiza al socio extranjero la libre transferencia al exterior, en moneda libremente convertible, a través del Banco Nacional de Cuba, de los dividendos y utilidades netas que obtenga, del pago que reciba de la parte cubana en caso de transferir a éste todo o parte de su aporte, así como la parte que le corresponda de la liquidación de dicha asociación.</p> <p>Incentivos: En Cuba existen incentivos interesantes en el sector turístico.</p>
Islas Caimán	<p><u>Ley de Control de las Compañías Locales.</u></p> <p><u>Ley de Licencias para el Comercio y Negocios.</u></p>	<p>Tratamiento al inversionista extranjero: No existe ninguna discriminación contra los inversionistas extranjeros en favor de los inversionistas nacionales.</p> <p>Proceso de autorización: Las empresas nacionales, como las extranjeras (más de 40% de capital extranjero), que deseen establecerse en las Islas Caimán, requieren de una licencia emitida por el Consejo de Protección de las Islas Caimán. Estas exentas de este requisito los bancos e instituciones financieras y compañías de seguros.</p> <p>Restricciones sectoriales: La legislación no establece en forma explícita restricciones sectoriales al capital extranjero.</p> <p>Restricciones a la remisión: Existe total libertad para la remisión al exterior de utilidades y capital, en moneda libremente convertible.</p> <p>Incentivos: Existen exoneraciones para incentivar la inversión en la industria y otras áreas de desarrollo de las Islas.</p>
República Dominicana	<u>Ley No. 861</u> del 22 de julio de 1978, modificada por la <u>Ley No. 138</u> del 24 de junio de 1983.	<p>Tratamiento al inversionista extranjero: No se concede a los inversionistas extranjeros ningún tratamiento más favorable que el que otorgan las Leyes a los inversionistas nacionales.</p> <p>Proceso de autorización: Las inversiones extranjeras pueden realizarse en el país previa autorización del Directorio de Inversión Extranjera. Luego de su aprobación, la inversión debe registrarse en el Banco Central.</p> <p>Restricciones sectoriales: Solamente el Estado puede realizar inversiones en los servicios públicos; la explotación de materiales radioactivos, minas e hidrocarburos; y la adquisición de acciones, participaciones o derechos de propiedad de inversionistas nacionales. Además se consideran reservadas a empresas nacionales la producción de materiales y equipos vinculados a la defensa nacional; medios de comunicación masivos; transporte terrestre y aéreo interno; transporte marítimo de cabotaje; y explotación forestal. Finalmente se considera de dominio de empresas nacionales y mixtas la explotación agrícola, avícola y ganadera; la pesca; los bancos comerciales y otras instituciones financieras; y compañías de seguros.</p> <p>Restricciones a la remisión: Las utilidades netas de cada año fiscal pueden ser remesas al exterior, en divisas libremente convertibles, siempre y cuando no excedan del 25% del valor de la inversión extranjera registrada. Además, los inversionistas extranjeros tienen derecho a remesar el capital registrado cuando vendan sus participaciones, acciones o derecho, o cuando se produzca la liquidación de la empresa en la cual realizó su inversión.</p> <p>Incentivos: Existen exoneraciones tributarias para aquellas empresas establecidas en Zonas Francas, en la industria manufacturera y de exportación.</p>
Trinidad y Tobago	<u>Ley No. 16</u> de 1990, <u>Ley de Inversiones Extranjeras.</u>	<p>Tratamiento al inversionista extranjero: No existe ninguna diferencia entre los inversionistas nacionales y extranjeros. Tienen acceso a todos los incentivos y sectores económicos salvo prohibición expresa.</p> <p>Proceso de autorización: No existe el trámite de autorización de la inversión extranjera. Sin embargo deben registrarse los movimientos de capital en el Banco Central. El estatus de inversión al capital extranjero lo entrega el Banco Central y se basa en la información entregada por el inversionista.</p> <p>Restricciones sectoriales: No existen restricciones a la entrada de capitales extranjeros a cualquier sector de la economía.</p> <p>Restricciones a la remisión: Los inversionistas extranjeros tienen permitida la repatriación de capitales, utilidades, dividendos e intereses, sin embargo las condiciones bajo las cuales se hacen estas repatriaciones están reguladas por el Banco Central y en concordancia con el estatus asignado a la inversión.</p> <p>Incentivos: Existen incentivos para la industria manufacturera, el turismo y los sectores energéticos. Estos incentivos consisten en exoneraciones tributarias totales o parciales dependiendo del caso.</p>

2. Autorización y registro de la inversión extranjera directa.

Dentro de la actitud imperante en la región en el sentido de facilitar la llegada de los capitales extranjeros, el proceso de autorización previo ha sido eliminado en la mayoría de regímenes nacionales, es el caso de Argentina, Bolivia, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Perú, Trinidad & Tobago y Venezuela. Para algunos casos como Colombia y México la autorización previa es requerida para un grupo limitado de actividades, generalmente vinculadas a los sectores de hidrocarburos y minería. Hay algunos casos en los cuales se requiere de autorización previa para gozar de algunos incentivos promocionales otorgados por la legislación, tal es el caso de Panamá y Paraguay. Finalmente, en algunos países como Chile, Bahamas, Belice, Cuba, Islas Caimán, República Dominicana y Uruguay, y en los proyectos de Ley para Honduras y Nicaragua la autorización es un trámite obligatorio. Sin embargo, en el caso de Chile, este proceso es casi automático, y mediante él se formaliza un Contrato-Ley, que es una garantía estatal para dicha inversión.

Por otro lado, el registro de la inversión extranjera directa es un trámite obligatorio en la mayoría de los países de la región para gozar de los derechos de remisión de capital y utilidades, con la excepción de Bolivia, Guatemala, Panamá y Paraguay. Sin embargo, con la introducción de políticas cambiarias liberales, en muchos casos este trámite pierde todo incentivo para el inversionista extranjero.

3. Restricciones a la propiedad y la entrada de inversionistas extranjeros.

Las políticas nacionales han ido reduciendo paulatinamente los sectores reservados al Estado y a los inversionistas nacionales. En la actualidad se mantienen algunas restricciones que se concentran básicamente en medios de comunicación masivos, defensa y seguridad nacional, extracción y producción de hidrocarburos, energía atómica, algunos medios de transporte, y en algunos casos en actividades vinculadas a la minería.

Existen algunos países que aún mantienen algunas restricciones mayores a las del promedio regional, es el caso de Brasil, en los sectores de informática (la cual desaparecerá en octubre de 1992), telecomunicaciones y servicios financieros; y Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Paraguay y República Dominicana en el sector bancario. Un caso especial es México, ya que su base legal (Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera de 1973) establece una serie de actividades reservadas exclusivamente al Estado y al capital nacional, y al mismo tiempo limita la propiedad de los inversionistas extranjeros en las restantes áreas a un máximo del 49%. Durante la década de los ochenta aún cuando la legislación de 1973 no fue modificada, se establecieron criterios para su aplicación que mantuvieron la discrecionalidad, pero aumentaron su flexibilidad. Finalmente, en 1989 a través de la reglamentación de esta Ley fueron flexibilizadas algunas de las restricciones subsistentes y se redujo el grado de discrecionalidad. De esta manera quedaron reservados a la actividad estatal la explotación de petróleo y gas, la petroquímica básica, la generación de energía, algunas actividades mineras y parte de los servicios públicos. Otras áreas como la radiodifusión, el transporte y la aviación comercial quedaron reservadas a la operación de empresas nacionales. Estas nuevas disposiciones también autorizaron la participación mayoritaria del capital extranjero en actividades reservadas a través de fideicomisos con vigencia de 20 años renovables por un período similar.

4. Remisión de capital y utilidades al exterior.

En la actualidad en los países de América Latina y el Caribe no existen limitaciones para que los inversionistas extranjeros puedan remesar las utilidades producidas por sus inversiones, tan pronto como se produzcan y sin límite de monto. Para la mayoría de los países este proceso se puede llevar a cabo, siempre y cuando las inversiones se encuentren debidamente registradas. La excepción a esta norma las constituyen los casos de Costa Rica, donde la remisión de utilidades quedan autorizadas después de los 2 primeros años; República Dominicana donde las utilidades no pueden exceder del 25% de la inversión registrada; y en Argentina y Brasil, donde el gobierno, de presentarse una situación de crisis de balanza de pagos puede limitar este derecho.

Del mismo modo que las utilidades, el capital puede reexportarse sin ninguna limitación, con la excepción de Chile, Nicaragua y Uruguay, donde solo pueden repatriarse luego de transcurridos tres años contados desde el ingreso del capital; de Argentina y Brasil, donde el gobierno, en casos calificados puede limitar este derecho; y de Costa Rica donde se puede repatriar capital después de transcurridos dos años a partir del ingreso del capital, y a razón de un 25% durante cada uno de los 4 años siguientes.

5. Transferencia de tecnología y protección a la propiedad industrial.

El otorgamiento de licencias es en general una estrategia atractiva para las empresas transnacionales que tienen actividades en América Latina y el Caribe, ya sea como una alternativa o un complemento a la inversión directa. Sin embargo, las empresas transnacionales evalúan con mucho cuidado esta opción, ya que las leyes de transferencia de tecnología, marcas y patentes son frecuentemente complejas, difieren mucho entre cada país de la región y en algunos casos han sufrido cambios significativos en el pasado reciente.

Frente a estas características es difícil establecer tendencias regionales, sin embargo un elemento común es la creciente eliminación de restricciones y la simplificación de los trámites administrativos. En esta línea uno de los países más adelantados es Chile ya que además de su registro ante el Banco Central, las restricciones son muy pocas. Se permiten todo tipo de contratos, incluidos aquellos entre empresas extranjeras y sus subsidiarias locales, además las patentes son concedidas por 5, 10 y 15 años, con 5 años de renovación para patentes de 5 y 10 años, las marcas de fábrica son válidas por 10 años, renovables indefinidamente. Argentina, es otro país con trato liberal a la transferencia de tecnología, los únicos contratos que requieren autorización del gobierno son los suscritos entre subsidiarias locales y su casa matriz, los cuales son rápidamente aprobados si los derechos cobrados corresponden a las tasas promedio de mercado para tecnologías equivalentes. Por otro lado, en Argentina, las marcas de fábrica tiene una vigencia de 10 años, y las patentes 5, 10 o 15 años. Los términos de las licencias son no restrictivos, pero el dueño de ellas es desalentado para establecer nuevos precios de venta o limitar las exportaciones.

Otro caso interesante es el de México, que luego de las modificaciones introducidas en enero de 1990 a la Ley sobre el Control y Registro de la Transferencia de Tecnología y el Uso y Explotación de Patentes y Marcas, se liberalizaron sustancialmente las condiciones para establecer contratos de transferencia de tecnología. A pesar de esto, en México no se puede negociar libremente

los contratos de transferencia de tecnología entre empresas sin la intervención del gobierno. Sin embargo, las autoridades ya no pueden imponer condiciones no estipuladas en la Ley, tales como obligar a las empresas a establecer programas de investigación y desarrollo. Actualmente, los contratos son aprobados automáticamente, pero deben ser registrados en el Registro Nacional de Tecnología. Los contratos ya no tienen un plazo fijo (previamente, el plazo era de 10 años), y confidencialmente pueden extenderse más allá el período del contrato. Las patentes son válidas por un período no renovable de 14 años y deben ser explotadas dentro de un período de 3 años. Las marcas de fábrica son establecidas por 5 años y pueden ser renovadas si aún es conveniente para sus propietarios. Los diseños y modelos industriales son protegidos por 7 años.

Por otro lado, en Brasil, el tema de la transferencia de tecnología ha sido históricamente conflictivo. Las restricciones existentes han desencadenado fuertes conflictos entre las empresas extranjeras y el gobierno, situación que se tiene a revertirse con las políticas liberales del gobierno del Presidente Collor de Mello. De hecho, el gobierno ha enviado recientemente al Congreso un Proyecto de Ley (No. 824) para modificar la Ley de Propiedad Industrial, que data del año 1971. Entre las trabas existentes en Brasil, está la prohibición de realizar contratos de transferencia de tecnología entre empresas relacionadas; además todos estos contratos deben ser aprobados del Instituto Nacional de Propiedad Industrial (INPI) luego de un prolongado proceso. Los contratos deben además registrarse en el INPI. Los períodos de registro varían de términos de 5 años renovables para contratos de tecnología, de 10 años para marcas de fábrica y 15 para las patentes. Contratos de asistencia técnica tienen sólo 5 años, extensiones son raramente concedidas. Entre las modificaciones que plantea este Proyecto de Ley, están la ampliación de los plazos de validez de las patentes; permitir las patentes sobre productos farmacéuticos, ciertos ítemes médicos, alimentos y productos de biotecnología; además de endurecer las penas a la violación de patentes y marcas de fábrica.

En cuanto al pago de regalías, en los países de la región existe una variada gama de alternativas. Dentro de los países que han realizado flexibilizaciones importantes en esta área destaca México, donde actualmente no existen patrones oficiales o valores máximos sobre el pago de regalías. Anteriormente ellas se limitaban a valores en torno al 3-6% de las ventas, excepto en casos especiales. También en Argentina el pago de regalías no tienen un porcentaje máximo, pero estos derechos deben ser consistentes con las tasas de mercado prevalecientes para tecnología equivalente. Sin embargo el pago de regalías y marcas de fábrica no son permitidos para empresas relacionadas. Chile también es bastante liberal en este aspecto, sin embargo este tipo de pagos están basados en el valor de las ventas netas menos impuestos, y alcanzan al 5% para el uso de patentes y know-how, 3% por uso de marcas de fábrica y algunos procesos y 1% por uso de marcas exclusivamente. También en este punto Brasil establece más restricciones que el promedio. Las marcas de fábrica y patentes deben ser registradas tanto en el país de origen y en el Brasil antes de que los pagos de regalías puedan ser autorizados. Los contratos de licencias tienen que ser registrados en el Banco Central para establecer los derechos a remisión. Además las regalías están limitadas al 1-5% de las ventas netas (máximo de 1% para marcas de fábrica, y ellas solo para los 10 primeros años), dependiendo del tipo de producto involucrado.

El grado de protección de la propiedad intelectual es otra área de la mayor importancia. Por ejemplo en los países grandes como Brasil y México, la protección de estos derechos es muy débil, especialmente en los sectores químico y farmacéutico, lo que le ha significado a estos países sanciones por parte del gobierno de los Estados Unidos. Sin embargo, Chile en enero de 1990 estableció un importante precedente al convertirse en el primer país de América Latina en ofrecer protección al

uso de marcas y patentes para los productos farmacéuticos.

6. Incentivos fiscales y otras medidas de promoción

De acuerdo al criterio de no discriminación en la mayoría de los países de América Latina y el Caribe no se otorgan incentivos especiales a los inversionistas extranjeros. Sin embargo existe una clara distinción entre dos grupos de países para el otorgamiento de incentivos adicionales, tanto a inversionistas nacionales como extranjeros.

a) El primero es aquel formado por los países sudamericanos, los cuales en su gran mayoría han ido liberalizando sus políticas sin la incorporación de mayores incentivos más que los otorgados por la igualdad de trato. Sin embargo, hacia fines de la década de los ochenta y comienzo de los noventa muchos países de esta parte de América han iniciado la implementación de programas para crear Zonas de Procesamiento de Exportaciones, Zonas Francas, Regímenes de Importación Temporal e Industrias Maquiladoras. Estos incentivos buscaban atraer a los inversionistas extranjeros a actividades preferentemente exportadoras, para que ellas contribuyeran a la reinsertión internacional de sus economías, abriendo nuevos mercados, incorporando nueva tecnología, generando saldos en divisas, etc.

Tal es el caso de Brasil que en 1988 crea las Zonas de Procesamiento de Exportaciones (ZPE) para atraer inversiones extranjeras, otorgando franquicias cambiarias y tributarias, como la libre disponibilidad de las divisas generadas por las exportaciones y exoneración del Impuesto a la Renta. Además las transacciones entre las empresas localizadas en las ZPE y el mercado interno son tratadas como operaciones de comercio exterior, llegando a un límite de 10% de su producción para la venta en el mercado interno, cumpliendo todas las obligaciones de un producto importado. En 1992, Argentina también incorpora las ZPE en conjunto con un Régimen de Admisión Temporal, el cual permite la importación libre de impuestos de mercaderías a ser procesadas para la reexportación en un plazo no superior a 180 días.

Cuadro No. 4

ZONAS DE PROCESAMIENTO DE EXPORTACIONES EN ALGUNOS PAISES DE AMERICA LATINA Y EL CARIBE

País	Zonas de Procesamiento de Exportaciones
I. Países de ALADI	
Argentina	<p>Base legal: Resolución No. 72 del 7 de enero de 1992, regula el Régimen de Admisión Temporal. Esta medida pretende promocionar las Zonas de Procesamiento de Exportaciones.</p> <p>Ubicación: El Gobierno argentino autorizó una Zona de Procesamiento de Exportaciones en el Puerto de La Plata en 1991, y una segunda será instalada en Entre Ríos en 1992.</p>
Bolivia	<p>Base legal: Ley No. 1182 del 11 de septiembre de 1990. Se estimula y garantiza la inversión nacional y extranjera en Bolivia. Además establece que las Zonas Francas Industriales Orientadas a la Exportación, Zonas Francas Comerciales o Temporales de Depósito, así como el Régimen de Internación Temporal para la Exportación, funcionan bajo el principio de segregación aduanera y fiscal con exención de imposiciones tributarias.</p>
Brasil	<p>Base legal: Decreto Ley No. 2452, del 29 de julio de 1988. Dispone sobre el régimen tributario, cambiario y administrativo de las Zonas de Procesamiento de Exportaciones.</p> <p>Decreto No. 96758, del 22 de septiembre de 1988, reglamenta el Decreto Ley No. 2452-88.</p> <p>Circular No. 139C, del 30 de noviembre de 1988, del Banco Central, reglamenta las operaciones de empresas en las Zonas de Procesamiento de Exportaciones.</p>
Chile	<p>Base legal: Decreto Ley No. 889 del 21 de febrero de 1975. Esta Ley promueve el desarrollo económico de algunas regiones del país, especialmente aquellas localizadas en los extremos norte y sur.</p> <p>Ubicación: Con el objetivo de promover exportaciones industriales, el Gobierno autorizó Zonas Francas en Iquique, en el extremo norte del país y en Punta Arenas, en el extremo sur, y una Zona Franca Limitada en Arica, cerca de la frontera con Perú. Estas Zonas operan desde 1975.</p>
Colombia	<p>Base legal: Ley No. 7, Ley Marco de Comercio Exterior, de 1991, reglamenta el régimen para el funcionamiento privado de Zonas Francas Industriales de Bienes y Servicios.</p>
Ecuador	<p>Base legal: Decreto No. 1267 del 31 de octubre de 1985. Establece el Régimen de Zona Franca a la Provincia de Esmeraldas.</p> <p>Ley de Parques Industriales.</p> <p>Ley de Régimen de Admisión Temporal Especial de Maquila, del 3 de agosto de 1990.</p> <p>Ubicación: Existe el Régimen de Zona Franca para la Provincia de Esmeraldas, donde se creó la Compañía de Economía Mixta ZOFREE.</p>
México	<p>Base legal: Programa para el Desarrollo de la Industria Maquiladora de Exportación, de 15 de agosto de 1983.</p> <p>Reglamento de la Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera, del 16 de mayo de 1989. Este reglamentación permite a las maquiladoras adquirir bienes inmuebles fuera de la zona prohibida (100 kms. de la frontera y 50 kms. de la costa), o celebrar contratos de arrendamiento por más de 10 años fuera de la zona prohibida.</p> <p>Decreto de la Industria Maquiladora, de diciembre de 1990, establece un marco jurídico más flexible al desarrollo de la subcontratación.</p> <p>Ubicación: Existen a lo largo de la frontera con Estados Unidos en las ciudades de Matamoros (82), Tijuana (420), Reynosa (57), Ciudad Juárez (252), Nuevo Laredo(52), Piedras Negras (36), Ciudad Acuña (36), Agua Prieta (28), Nogales (66), Ensenada (30), Tecate (71) y Mexicali (146). El número entre paréntesis representa el número de plantas maquiladoras existentes en cada ciudad en 1989.</p>
Perú	<p>Base legal: Ley No. 25340, Ley de Zonas Francas, del 11 de septiembre de 1991. Declara de interés nacional la creación y establecimiento de Zonas Francas Industriales y Turísticas (ZFIT) y Zonas de Tratamiento Especial Comercial (ZTEC).</p> <p>Decreto Legislativo No. 704 del 5 de noviembre de 1991. Declara de interés nacional la creación de ZFIT, ZTEC y Zonas Especiales de Desarrollo.</p>
Uruguay	<p>Base legal: Ley No. 15921 del 17 de diciembre de 1987, Ley de Zonas Francas. Esta Ley declara de interés nacional la promoción y desarrollo de las Zonas Francas, con los objetivos de promover inversiones, expandir las exportaciones, incrementar la utilización de mano de obra nacional e incentivar la integración económica internacional.</p> <p>Decreto No. 454/988 del 8 de julio de 1988 por el cual se reglamenta la Ley de Zonas Francas.</p>

(Cuadro No. 4, continuación)

País	Zonas de Procesamiento de Exportaciones
II. Países de Centro América	
Costa Rica	Base legal: Ley No. 6695 de 198, Ley de Zonas Francas, modificada en 1984, crea las Zonas Francas como parte del programa de expansión del sector exportador. Esta Ley fue nuevamente modificada por Ley No. 7210, Régimen de Zonas Francas, del 23 de noviembre de 1990. Decreto No. 20355-H-COMEX del 2 de abril de 1991, reglamenta el Régimen de Zonas Francas. Ubicación: Existen 7 Zonas de Procesamiento de Exportaciones en operación: 1 en Punta Arenas, 1 en Cartago, 1 en Puerto Limón, 1 en Heredia, 2 en Alajuela, 1 en Cartago.
El Salvador	Base legal: Decreto No. 461, Régimen de Zonas Francas y Recintos Fiscales, del 15 de marzo de 1991. Decreto No. 56 del 20 de septiembre de 1990, reglamenta el Régimen de Zonas Francas y Recintos Fiscales. Ubicación: Existe una Zona Franca en San Bartolo.
Guatemala	Base legal: Decreto No. 29, Ley de Fomento y Desarrollo de la Actividad Exportadora y de Maquila, del 23 de mayo de 1989. Decreto No. 65, Ley de Zonas Francas, del 14 de noviembre de 1989. Ubicación: Existe 1 Zona Franca Privada y 1 Zona Estatal en proceso de privatización, y 6 nuevos proyectos en fase de planificación y desarrollo. El Parque Industrial Zeta, situado a 18 millas de la Ciudad de Guatemala y la Zona Franca Zolic a 200 millas en el Puerto Santo Tomás de Castilla.
Honduras	Base legal: Decreto No. 37, Ley Constitutiva de las Zonas Industriales de Procesamiento para Exportaciones (ZIP), del 7 de abril de 1987. Decreto No. 356, Ley Constitutiva de la Zona Libre de Puerto Cortés, del 9 de junio de 1976. Ubicación: Existen 7 ZIP: Parque Industrial Búfalo, ZIP Choloma, Parque Industrial San Miguel (Choloma), Zona Industrial Continental (La Lima), Parque industrial Villanueva, Parque Industrial Choloma, e Inmobiliaria Hondureña del Valle (Choloma). Existen además 6 ciudades consideradas Zonas de Libre Comercio: La Ceiba, Tela, Choloma, Puerto Cortés, Omoa y Amapola.
Nicaragua	Base legal: Ley de Zonas Francas Industriales de Exportación, de 1991. Aún no ha sido reglamentado. Ubicación: En Nicaragua a pesar de no tener una legislación actualizada ni inversiones recientes, pero existe una Zona Franca construida antes de la Revolución Sandinista que ahora es administrada por una entidad gubernamental, la Corporación Industrial del Pueblo (COIP).
Panamá	Base legal: Ley No. 16, Régimen Especial de Incentivos para la Creación de Zonas Procesadoras para la Exportación (ZPE), del 6 de noviembre de 1990. Ubicación: Zona Libre de Colón, ubicada en la costa Atlántica en la Ciudad de Colón. Segunda Zona Libre del mundo en los años 1987, 88 y 89.
III. Países del Caribe	
Bahamas	Base legal: Ley de Zonas Francas de Las Bahamas (Bahamas Free Trade Zone Act), de 1984. Ubicación: La Zona Franca esta ubicada en la Gran Isla de Las Bahamas (Grand Bahamas Island).
Belice	Base legal: Ley de Zonas de Procesamiento de Exportaciones (Export Processing Zone Act) de marzo de 1990.
República Dominicana	Base legal: Ley No. 299, Ley de Promoción Industrial, del 23 de abril de 1968. Esta Ley fue modificada por la Ley No. 145 del 22 de junio de 1983. Ley No. 08 de enero de 1990. Establece un marco legal unificado para el manejo, organización, incentivos, derechos y obligaciones de las Zonas Francas Industriales y sus empresas. Ubicación: A final de 1989, operaban 18 Zonas Francas Industriales, 8 administradas por instituciones del Gobierno (principalmente por la Corporación de Fomento Industrial) y 10 corporaciones privadas. Existen 4 en el Distrito Nacional (Villa Mella, Hainamora, San Isidro y Las Américas); 6 en la Región Norte (Santiago, La Vega, Puerto Plata, Bonao, Moca y Esperanza); 4 en la Región Este (San Pedro de Macorís, Che Tec, La Romana I y La Romana II); y 4 en la Región Suroeste (Villa Altagracia, Itabo, Baní y Barahona).
Trinidad y Tobago	Base legal: Ley de Zonas Francas de 1988.

Fuente: Unidad Conjunta CEPAL/DDES sobre Empresas Transnacionales.

Los regímenes de Zonas Francas Industriales (ZFI) también son un elemento novedoso dentro de los incentivos ofrecidos en América del Sur, y especialmente difundidos en los países andinos. Ecuador fue el primero en promover este tipo de incentivos, creando en 1985 el Régimen de Zona Franca en la Provincia de Esmeraldas y complementado en el año 1990 con la Ley de Régimen de Admisión Temporal Especial de Maquila, en ambos casos con exoneraciones arancelarias y tributarias. En 1990, Bolivia, incluye en su Ley de Inversiones, marco básico para la IED, un régimen de ZFI orientado a la exportación, Zonas Francas Comerciales o Temporales de Depósito, así como un Régimen de Internación Temporal para la exportación, los cuales gozan de segregación aduanera y fiscal con exención de imposiciones tributarias y arancelarias. En 1991, Perú dentro del proceso de reestructuración de su economía, crea las Zonas Francas Industriales y Turísticas (ZFIT) y las Zonas de Tratamiento Especial Comercial (ZTEC). Los usuarios de las ZFIT gozan de libre disponibilidad del valor de sus operaciones, además de la exoneración de todo tributo. También en 1991, Colombia, al amparo de la Ley Marco de Comercio Exterior, reglamentó el régimen para el funcionamiento privado de ZFI de bienes y servicios. Otorgando un régimen especial en materia aduanera (exenta del pago de derechos de importación), cambiaria (tienen derecho a utilizar todas las divisas que provengan de operaciones autorizadas de comercio exterior, y de sus actividades en la ZF), de inversión de capitales, de comercio exterior y beneficios fiscales (exentos del Impuesto a la Renta y otros). Además existen las Zonas Francas Turísticas, que cuentan con los mismos beneficios de las otras ZF, cuentan con cielos abiertos para las empresas aéreas que quieran realizar transporte internacional no regular de pasajeros para las ZF, y exención de impuestos de importación de vehículos de transporte de pasajeros. También Uruguay, en 1987 crea Zonas Francas con el objetivo de promover las inversiones y expandir las exportaciones otorgando la exención total de todo tributo.

Chile por su parte ofrece un régimen tributario especial para aquellos inversionistas, tanto nacionales como extranjeros, que se establezcan en las regiones extremas del país. Desde 1975, Zonas Francas se han establecido y están operando en el norte y sur del país, en las ciudades de Iquique y Punta Arena. Los productos importados a través de las Zonas Francas están liberados del Impuesto al Valor Agregado (IVA) y aranceles aduaneros. Las Zonas Francas pueden servir para diferentes propósitos, tales como depósito, exhibición, embalaje, ventas, procesos manufactureros, ensamblaje, etc.. Las ventas y servicios suministrados en las Zonas Francas no pagan IVA y los ingresos están exentos del Impuesto de Primera Categoría.

Además de estos incentivos reducidos a enclaves territoriales, en algunos países de América del Sur se han creado una serie de mecanismos de promoción y desarrollo del sector privado, a través de una serie de incentivos que alientan la inversión nacional y extranjera, tales como exoneración de impuestos y aranceles y beneficios por localización zonal de los proyectos. En el caso de Ecuador estos incentivos son otorgados a actividades industriales de transformación, pesquera, artesanal, agropecuaria, minera, turística e hidrocarburos. En Paraguay, las inversiones, tanto nacionales como extranjeras, amparadas a la Ley No. 60 (Régimen de Incentivos Fiscales para la Inversión de Capital Nacional y Extranjero) gozan de una gran variedad de beneficios fiscales y municipales. Como liberalización de impuestos, incluso la exoneración del 95% del Impuesto a la Renta proporcional a las ventas brutas por un período de 5 años, y liberación total de los gravámenes aduaneros sobre la importación de bienes de capital, entre otras franquicias. Estas exoneraciones pueden extenderse por un plazo de 10 años cuando las inversiones que se realicen provengan de recursos de repatriación de capital, o cuando ellas se radiquen en áreas de preferente desarrollo. En Bolivia también existen algunas exoneraciones adicionales para las actividades mineras, especialmente aquellas que generen saldos exportables.

Finalmente, un incentivo interesante es el otorgado por Chile, que a través de la legislación sobre IED (DL 600), otorga a los inversionistas extranjeros la posibilidad de mantener de forma invariable, por un plazo de 10 años, una tasa de 49.5% o alternativamente una tasa de 40% más una tasa variable suplementaria en función de las cantidades remesadas, como carga impositiva total.

b) El segundo grupo es aquel formado por los países de Centro América y el Caribe, los cuales han tenido históricamente una política de puertas abiertas para la inversión extranjera. En estos países con el fin de superar los sesgos antiexportadores los respectivos gobiernos han implementado una serie de políticas que tiendan a estimular estas actividades, favoreciendo tanto a inversionistas nacionales como extranjeros. La primera de estas iniciativas fue la creación de Zonas Francas o Zonas de Procesamiento de Exportaciones (ZPE), enclaves que permiten a las empresas instaladas en ellos funcionar en un régimen de libre comercio, con exoneración tributaria, libertad para la compra de insumos en cualquier parte del mundo, manejo de sus propias cuentas en divisas, y exportar sus productos a los mercados que deseen. La mayoría de las políticas nacionales de esta región se rigen por estos conceptos, salvo quizás Costa Rica y Panamá que obligan a las empresas de las Zonas Francas darle prioridad al uso de insumos nacionales, si estos pueden igualar a las importaciones en términos de precio, calidad y tiempo de entrega. En relación a las demás franquicias e incentivos ofrecidos en las ZPE, todos son de similares características, y se resumen en el Cuadro No.3.

Los Regímenes de Importación Temporal tienen ciertas ventajas sobre el de Zonas Francas ya que permiten la instalación de plantas de ensamble o maquila de insumos importados para la exportación, en cualquier parte del país, de manera que puedan aprovechar la infraestructura existente sin necesidad de inversiones costosas en nuevos parques industriales. En este tipo de Regímenes los inversionistas tienen que garantizar que los insumos importados temporalmente se exportarán dentro de un plazo determinado, normalmente un año, siendo esta la única restricción existente para las importaciones en el grupo de países analizados. Además las ventas al mercado local están prohibidas para las plantas operando con el Régimen de Importación Temporal en Costa Rica, Honduras y Panamá, para El Salvador no existe límite, previa autorización del gobierno, y para Guatemala no existen trabas de ningún tipo.

Las empresas que producen en Zonas Francas o con Regímenes de Importación Temporal lo hacen casi exclusivamente para la exportación. Pero la gran mayoría de las empresas industriales de Centroamérica y el Caribe producen para el protegido mercado local, y algunas de ellas tienen la posibilidad de exportar al menos parte de su producción. Frente a este panorama las autoridades de gobierno han formulado políticas de estímulo a las exportaciones manufactureras no tradicionales. En el caso de los países centroamericanos, los incentivos no son aplicables a las exportaciones destinadas a países de la subregión, pero sí a las que se realizan a empresas en Zonas Francas. Además existen incentivos adicionales como son la importación libre de impuestos de maquinaria, equipos e insumos utilizados en la producción de bienes para los mercados de exportación; y diferentes grados de exoneración del pago de impuestos sobre las ganancias generadas por la actividad exportadora.

Sin lugar a dudas un caso aparte es el de México que desde la década de los sesenta inicio el desarrollo de una industria maquiladora para la exportación. Esta estrategia pretendía crear incentivos a los inversionistas nacionales y extranjeros para radicarse en zonas de baja actividad industrial y altos índices de cesantía y pobreza. Este programa fue bien recibido, especialmente por el gobierno de los Estados Unidos, que vio en él una manera de aliviar los graves problemas

Cuadro No. 5

ANALISIS COMPARATIVO DE INCENTIVOS DE LAS ZONAS PROCESADORAS PARA LA EXPORTACION DE CENTRO AMERICA Y EL CARIBE

INCENTIVOS	HONDURAS	EL SALVADOR	GUATEMALA	COSTA RICA	REPUBLICA DOMINICANA	PANAMA
Incentivos Fiscales (Período de Vigencia)	20 años	No hay límite	No hay límite	No hay límite	15-20 años a/	20(P)-10(E) años b/
Exoneración de impuesto de importación de materias primas y otros insumos	100% (P) y (E)	100% (E)	100% (P) y (E)	100% (P) y (E)	100%	100% (E)
Exoneración de impuestos de importación de maquinaria, equipo y repuestos	100%	100% (P) y (E)	100% (P) y (E)	100% (P) y (E)	100%	100% (P) y (E)
Exoneración del Impuesto a la Renta	20 años	15 años (P) 10 años (E)	12 años (E) c/ 15 años (P) 5 años (C)	d/	100% 20-15 años	10 años (P) e/ 10-15-20 años (E)
Exoneración del Impuesto a la Renta sobre garantías reinvertidas	100%	No existe	No existe	No existe	100% 15-20 años	10 años (P) f/ 10-15-20 años (E)
Exoneración de impuestos sobre capital y activos	No existe	100% (E) g/ 10 años (P)	No existe	10 años (P) y (E)	100%	100% (P) y (E)
Exoneración de impuestos municipales	100% (E) y (C) h/ 10 años (P)	NO	No existe	10 años (P) y (E)	100%	NO
Exoneración de impuestos sobre los combustible y lubricantes	NO	10 años (E)	100% (P)	100% (P) y (E) i/	100%	NO
Exoneración de impuesto a licencias	100%	No existe	No existe	No existe	100%	NO
Exoneración de impuesto de inmuebles	100%	No existe	5 años (P)	No existe	100%	100% (P) 15-20 años (E) j/
Porcentaje de Producción que se permite vender localmente	Sin límite, pero sujeto a aprobación gubernamental	Sin límite, pero sujeto a aprobación gubernamental	20%	40% k/	20%	20%

Fuente: Unidad Conjunta CEPAL/DDES sobre Empresas Transnacionales.

a/ 20 años en la zona fronteriza y 15 años en el resto del país. Dicho período es renovable y la Ley no establece límites. Las corporaciones u operadores de las ZPE obtienen igual período de tiempo de incentivos que las empresas; es decir 20 años en áreas fronterizas y 15 años en el resto del país, renovable.

b/ 20 años para el promotor (P) y 10 años para la empresa (E)

c/ 12 años para la empresa; 15 años para el promotor y 5 años para el comercio (C).

d/ Para las empresas ubicadas en zonas de "mayor desarrollo relativo", la exención será de 100% hasta por un período de 8 años y de un 50% en los siguientes 4 años. Para las empresas ubicadas en zonas de "menor desarrollo relativo", la exención será de 100% hasta por un período de 12 años y de un 50% en los siguientes 6 años.

Para las empresas comerciales de exportación, ubicadas en zonas de "mayor desarrollo relativo", la exención será de 100% hasta por un período de 4 años y de un 50% en los siguientes 2 años.

Para las empresas comerciales de exportación, ubicadas en zonas de "menor desarrollo relativo", la exención será de 100% hasta por un período de 6 años y de un 50% en los siguientes 4 años.

e/ 10 años para el promotor (P); 10 años para las empresas que no están en un polo de desarrollo bajo la Ley No. 3; 15 años para las empresas en polo de desarrollo bajo la Ley No. 3 y 20 años para las empresas en polo de desarrollo bajo la Ley No. 16.

f/ A partir del undécimo año de la vigencia del contrato. 15 años para las empresas en polos de desarrollo bajo la Ley No. 3.

g/ 10 años prorrogables por igual término.

h/ 10 años para las empresas y actividades comerciales; 10 años para el promotor.

i/ Sólo tiene exoneración los lubricantes.

j/ 100% para el promotor; 20 años para la empresa ubicada en los polos de desarrollo bajo la Ley No. 16 y 15 años para las empresas ubicadas en polos de desarrollo bajo la Ley No. 3.

k/ Las empresas que operan en una ZPE, con excepción de las empresas comerciales dentro de la zona, podrán introducir hasta un máximo del 40% de sus ventas totales, siempre y cuando no pongan al productor nacional en evidente desventaja.

económicos y sociales existentes en su frontera con México y que producían grandes corrientes de inmigración ilegal hacia el sur del país. A pesar de las grandes restricciones con que se encontraban los inversionistas extranjeros en México, la industria maquiladora mantenía un régimen especial bajo el cual, estas limitaciones no eran efectivas, básicamente considerando estas actividades como servicios. Además de los beneficios políticos que la industria maquiladora otorgaba a los Estados Unidos, también se constituyó en una atractiva solución para iniciar nuevas inversiones, gozando de incentivos tributarios y arancelarios, mano de obra a bajos costos y una gran cercanía a los grandes mercados de su país.

Pero sin duda alguna para los países de América Latina y el Caribe los mayores incentivos, especialmente para los inversionistas extranjeros, estuvieron en los Programas de Conversión de la Deuda Externa y las Privatizaciones. Ambos instrumentos fueron de uso generalizado a partir de la crisis de la deuda externa de comienzo de los años ochenta y la posterior reestructuración de las economías nacionales sometidas a fuertes procesos de ajuste. Ambos mecanismos fueron favorablemente estimulados por los organismos multilaterales (Fondo Monetario Internacional y Banco Mundial), y por su gran importancia merecerán un análisis más profundo más adelante.

7. Marco regulatorio internacional.

Generalmente la intervención gubernamental para facilitar o promover, como así mismo para regular la inversión extranjera directa a tomado lugar a través de las leyes sobre inversión, regulaciones administrativas y acuerdos contractuales específicos entre el país receptor y los potenciales inversionistas. La acción a nivel nacional, sin embargo, ha sido suplementada por una variedad de convenios intergubernamentales de carácter bilateral, regional y multilateral.

El enorme interés que existe hoy en todos los países por atraer inversiones extranjeras a generado la preocupación de protegerlas debidamente. En efecto, algunos países han creado interesantes mecanismos de protección jurídica interna, como los Contratos-Leyes en Chile o los Convenios de Estabilidad en Perú, al mismo tiempo que han ido adhiriendo a sistemas internacionales de garantías como el Multilateral Investment Guarantee Agency (MIGA), del Banco Mundial y a sistemas de solución de conflictos, como el Centro Internacional de Arreglos de Diferencias Relativas a Inversiones (CIADI) o (ICSID). Del mismo modo, cada vez son más los países de la región contemplados en los sistemas nacionales de garantías de inversión, como la Corporación para la Inversión Privada en el Extranjero, (Overseas Private Investment Corporation), más conocida por las siglas OPIC, del Gobierno de los Estados Unidos, que proporciona, entre otros servicios, pólizas contra el riesgo político.

Otro elemento que ha adquirido gran importancia como un mecanismo para incentivar la inversión extranjera directa es la suscripción de tratados que eliminan la doble tributación.

Cuadro No. 6

CONVENIOS SUSCRITOS PARA EVITAR LA DOBLE TRIBUTACION

	Argentina	Brasil	Bolivia	Chile	Colombia	Ecuador	México	Uruguay	Venezuel
Argentina		X	X	X	X				
Brasil	X					X			
Bolivia	X				X				
Chile	X				X				
Ecuador		X			X				
Perú					X				
Venezuela					X				
Alemania	X	X	X		X	X		X	
Austria	X	X							
Bélgica		X							
Canadá		X					X		
Dinamarca		X							
España		X							
E.E.U.U.					X				
Finlandia		X							
Francia	X	X			X				
Holanda		X							X
Italia	X	X			X				
Japón		X							
Luxemburgo		X							
Noruega		X							
Portugal		X							
Suecia	X	X							
Hungría		X							

Fuente: Unidad Conjunta CEPAL/DDES sobre Empresas Transnacionales, basado en *Situación Actual y Evolución de la Política sobre Inversión Extranjera en los Países de la ALADI*, Comité de Inversiones Extranjeras de Chile y Unidad Conjunta CEPAL/CET sobre Empresas Transnacionales, Santiago, noviembre 1991.

Cuadro No. 7

**PAISES DE AMERICA LATINA Y EL CARIBE QUE HAN FIRMADO ACUERDOS
Y CONVENIOS MULTILATERALES SOBRE INVERSION**

	Multilateral Investment Guarantee Agency (MIGA) 11/10/85	Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones (CIADI o ICSID) 18/03/65	Convenio sobre Garantías de Inversiones Estadounidenses (10/06/58). Administrado por la Corporación Privada de Inversiones en el Extranjero (OPIC).	Convención Internacional para la Protección de la Propiedad Industrial (Convenio de París de 1883)	Convenios Bilaterales sobre Promoción y Protección de Inversiones
I. Países de ALADI					
Argentina			SI (1961)		Italia, Bélgica-Luxemburgo, Reino Unido y Suiza.
Bolivia	SI (1990)		SI (1964)		Alemania, Suiza, Reino Unido, Francia, España, Bélgica-Luxemburgo y Suecia.
Brasil			SI		
Chile	SI	SI	SI (1960)	SI	Argentina, Alemania, España, Suiza, Francia, Bélgica-Luxemburgo y Malaysia.
Colombia	SI (1986)	En estudio	SI (1985)		Alemania
Ecuador	SI	SI	SI		Alemania y Suiza.
Paraguay			SI (1956)		Francia y Reino Unido.
Perú	SI (1991)	SI			Suiza
Uruguay	SI		SI (1983)	SI (1966)	Alemania, Holanda, Hungría, Reino Unido y Suiza.
Venezuela					Italia
II. Países de Centro América					
Costa Rica		SI (1981)	SI (1968)		Francia, Reino Unido y Suiza
El Salvador	SI (1991)	SI (1982)	SI (1960) a/		Francia
Guatemala			SI (1960) a/		
Honduras		SI	SI (1966)		Suiza
Nicaragua		SI	SI (1959)		
Panamá			SI (1961)		Alemania, Estado Unidos, Francia, Reino Unido y Suiza.
III. Países del Caribe					
Belice			SI		Reino Unido
República Dominicana			SI (1962)		Alemania.
Trinidad y Tobago			SI (1962)		

Fuente: Unidad Conjunta CEPAL/DDES sobre Empresas Transnacionales, basado en información contenida en el documento Bilateral Investment Treaties 1959-1991, United Nations Centre on Transnational Corporation and International Chamber of Commerce, United Nations, New York, febrero 1992.

a/ En El Salvador y Guatemala cubre pérdidas convertibilidad y expropiación, pero no riesgos de guerra.

A nivel regional, la experiencia más significativa en el sentido de la coordinación de las políticas nacionales en relación al capital extranjero fue llevada a cabo por los países miembros del Acuerdo de Cartagena (Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela). Inicialmente, a través de la dictación de la Decisión 24 el 30 de junio de 1971, este grupo de países buscó limitar la influencia financiera exterior y asegurar que el sector privado local contribuyera eficazmente al desarrollo económico de la región. Esta normativa incorporaba una serie de restricciones y condiciones para que se llevaran a cabo las inversiones extranjeras en la subregión andina. Entre ellas destacaban la eliminación del capital extranjero de los sectores claves, la limitación del derecho de remisión de utilidades, la obligación de registro de la inversión, la prohibición para acceder al crédito interno de largo plazo y el compromiso de las empresas extranjeras o mixtas de convertirse en nacionales en un plazo determinado de años.

Luego de importantes modificaciones introducidas a la Decisión 24 durante sus dieciséis años de aplicación, finalmente esta norma fue reemplazada por la Decisión 220 el 13 de mayo de 1987. Este nuevo marco regional liberalizó en cierta medida el tratamiento de la inversión extranjera directa, aunque se mantuvieron muchos criterios proteccionistas. Entre los que destacan la eliminación de la obligación de presentar solicitud al organismo nacional competente; la eliminación de la prohibición de los países miembros de autorizar inversión extranjera directa destinada a la adquisición de acciones, participaciones o derechos de propiedad de inversionistas nacionales o subregionales; fue ampliado el derecho a la reexportación del capital; fue suprimida la restricción que impedía a las empresas extranjeras acceder a crédito interno de largo plazo; se eliminaron los sectores reservados a nivel común y se dio mas libertad a los países para que legislaran sobre esta materia.

Finalmente, la nueva actitud imperante en la región en relación al capital extranjero, se ha traducido en la subregión andina en la sustitución de un esquema basado en la protección, articulado por la Decisión 24 y recogido en parte por la Decisión 220, por uno de promoción establecido a través de la Decisión 291, dictada el 21 de marzo de 1991. Esta nueva norma introdujo importantes modificaciones, tendientes a remover los obstáculos a la inversión extranjera y promover el flujo de capital y tecnologías foráneas hacia las economías andinas. Se suprime, de esta manera, toda referencia a las autorizaciones previas, dejando únicamente el requisito del registro ante el organismo nacional competente, con lo cual se simplifica el trámite para la radicación de los capitales en la subregión. También se consagra a nivel normativo el principio de la "igualdad de trato" estableciéndose que no habrá discriminación entre empresas extranjeras, mixtas y nacionales. En esta misma línea, se establece el reconocimiento a la libre remesa de utilidades y la reexportación de capitales, sin establecer topes máximos; además se otorga a las empresas extranjeras acceso al mercado ampliado con goce de todas las ventajas arancelarias vigentes en la subregión. En lo relativo a la transferencia de tecnología, se flexibilizaron los criterios para su evaluación y posterior registro. Finalmente, es importante destacar que la Decisión 291 admite la posibilidad de capitalizar las contribuciones tecnológicas intangibles, lo que permitiría atraer tecnologías de punta.

También en América del Sur, otro proceso de integración económica muy importante es aquel que se está llevando a cabo por Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay, en el marco del llamado Mercado Común del Sur (MERCOSUR). Como parte de este proceso Brasil y Argentina firmaron un Protocolo que fija las reglas básicas para la creación de empresas binacionales. Luego de su aprobación por parte de los Parlamentos de ambos países una versión final de este documento fue firmado en julio de 1990, como un Tratado Bilateral. Este acuerdo, establece que capital proveniente de terceros países es admitido a participar en estas empresas, sin sobrepasar el 20% del capital social.

En junio de 1992 los cuatro países miembros del MERCOSUR aprobaron un detallado cronograma de acción para la formación del Mercado Común antes de diciembre de 1994. De acuerdo a este cronograma, antes de diciembre de 1992, los cuatro países deberían identificar las asimetrías relativas al pago de impuestos sobre remisión de utilidades, pago de intereses, regalías y servicios; y para septiembre de 1994 deberían presentarse propuestas concretas de política a estos respectos. Este mismo programa se aplica a las regulaciones sobre inversión. Un poco antes de diciembre de 1993, se debería recibir una propuesta técnica de medidas dirigidas a una reducción de las restricciones a los movimientos de capital, especialmente a lo que tiene que ver con las remisiones.

Otra iniciativa de carácter subregional digna de destacar es la Iniciativa de la Cuenca del Caribe (ICC). La ICC es la designación del mercado norteamericano como área de libre comercio para los productos provenientes de países de la Cuenca del Caribe declarados elegibles según la Ley para Fomentar la Recuperación Económica y Facilitar la Expansión de Oportunidades Económicas en la Región de la Cuenca del Caribe. La exención de derechos arancelarios extendida a los países beneficiarios (todos los países de Centro América y el Caribe menos Cuba y Nicaragua) fue originalmente fijada por un período de 12 años hasta el 30 de septiembre de 1995, sin embargo a raíz de la sanción de la Ley de Comercio y Aduanas en agosto de 1990 el programa ahora es permanente. Esta Iniciativa presenta incentivos al comercio y la inversión y un programa de asistencia económica por US\$ 350 millones para los países de la subregión. En relación a la inversión, el gobierno de los Estados Unidos, a través de un crédito fiscal por cinco años, que consiste en una reducción de las obligaciones tributarias totales de las empresas norteamericana o con participación de capital norteamericano, por un monto igual al 10% de la nueva inversión en planta y equipo en los países beneficiarios de la ICC. El crédito solo es aplicable a equipo nuevo o usado que no haya sido previamente empleado en el país beneficiario. Aquellas empresas que formen joint ventures pueden beneficiarse del crédito fiscal en la parte proporcional a su participación en la inversión. Los productos realizados a través de maquila, no son aceptadas como beneficiarias de la ICC, aún cuando cumplan con el mínimo de las normas vigentes. Sin embargo, califican para efectos de la ICC los productos elaborados en las Zonas Francas, siempre y cuando cumplan con dichas obligaciones. En definitiva, tanto los países centroamericanos y caribeños como los inversionistas extranjeros se pueden beneficiar significativamente de la ventaja que otorga la ICC, al aprovechar en mayor escala el mercado interno de los Estados Unidos.

También a nivel regional, la Iniciativa de las Américas, lanzada por el Presidente Bush en junio de 1990, ha despertado el interés de la mayoría de los países de América Latina y el Caribe. Este interés está justificado por dos hechos. En primer lugar, porque la Iniciativa propone acciones en tres áreas claves para el desarrollo de los países de la región, como son la deuda externa, el fomento a la inversión privada y, el fortalecimiento de las relaciones comerciales. En segundo lugar, porque la sola propuesta de una iniciativa de carácter hemisférico puede iniciar un cambio en algunos lineamientos de la política exterior de los Estados Unidos y, en especial, de su política económica internacional.

Esta Iniciativa fue formulada en términos generales y continúa en una etapa relativamente incipiente de elaboración. No constituye un instrumento unilateral predeterminado. Por el contrario, debería dar inicio a un proceso de más largo alcance, orientado a mejorar el marco de las relaciones económicas entre los países de América Latina y el Caribe con los Estados Unidos. La Iniciativa no propone una estrategia para el desarrollo de la región, sino que constituye un mecanismo para acelerar las reformas económicas en curso, cuyos elementos principales han sido promovidos desde los organismos financieros multilaterales, con el apoyo del gobierno norteamericano.

En los referente a las inversiones, la Iniciativa de las Américas, otorga autorización y se efectúan las asignaciones para que el Secretario del Tesoro aporte US\$ 500 millones en cinco cuotas anuales iguales al Fondo para las Américas (FPA). Dicho Fondo será administrado por el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), el cual otorgará donaciones para proyectos y programas con el objeto de adelantar reformas e iniciativas específicas en materia de políticas de inversión orientadas hacia el mercado que incentiven las inversiones extranjeras y nacionales en América Latina y el Caribe. Además, los recursos de este Fondo se aplicarán para financiar la asistencia técnica requerida para privatizar las industrias del gobierno, la infraestructura comercial y los planes de educación y capacitación del personal.

Simultáneamente, el 11 de junio de 1990 los Presidentes de Estados Unidos y México hicieron una declaración conjunta en la que anunciaban su intención de negociar un acuerdo de libre comercio, que establecía en lo medular:

"un acuerdo que implique la eliminación gradual y global de las barreras comerciales entre los dos países podría significar beneficios mutuos insuperables, entre los que figuran la eliminación completa y por etapas de los aranceles aduaneros a la importación; la eliminación o la mayor reducción posible de las barreras comerciales no arancelarias, tales como cuotas de importación, las licencias y las barreras técnicas al comercio; el establecimiento de una protección clara y vinculante para los derechos de propiedad intelectual; procedimientos de arreglo de controversias justos y expeditos; y medios para mejorar y ampliar el flujo de bienes, servicios e inversiones entre Estados Unidos y México". (SELA, Boletín de Información Comercial, No. 32, junio de 1990).

A inicios del año 1991, Estados Unidos, México y Canadá acordaron iniciar negociaciones tendientes a la creación de una zona de libre comercio (North American Free Trade Agreement - NAFTA-). El objetivo de ellas son la eliminación progresiva de los obstáculos para los flujos de bienes y servicios, así como de inversiones; proporcionar adecuada protección a los derechos de propiedad intelectual; y, establecer un sistema eficiente y expedito de solución de controversias.

Finalmente, el 12 de agosto de 1992, el Acuerdo fue aprobado y despachado para su ratificación a los respectivos parlamentos de los países miembros. El Acuerdo establece la eliminación de gran parte de aranceles para el comercio entre Canadá, Estados Unidos y México, algunos inmediatamente y otros gradualmente en períodos de entre 5 a 10 años. Algunos productos sensibles mantendrán sus protecciones arancelarias por un período no superior a 15 años. Además las prohibiciones a las importaciones, el establecimiento de cuotas y licencias fueron eliminadas. Sin embargo, cada país miembro del NAFTA mantendrá su derecho a imponer restricciones fronterizas en limitadas circunstancias, por ejemplo, para proteger la vida y la salud humana, animal o vegetal; salvaguardar el medio ambiente, etc.. Para sectores sensibles como el agrícola, el automotriz, el energético y el textil se aplicarán reglas especiales. En materia de inversiones, los inversionistas del NAFTA tendrán el mismo tratamiento que los inversionistas nacionales en cualquiera de los tres países miembro. Cualquier inversionista de un país miembro del Acuerdo podrá utilizar las reglas más favorables disponibles para nacionales en cualquier otro país miembro del NAFTA. Los requerimientos de desempeño para los inversionistas extranjeros serán eliminados, mientras las libre convertibilidad y la transferencia de capital y utilidades serán garantizadas. Además, ningún país del NAFTA puede directa o indirectamente expropiar inversiones a inversionistas de algún país miembro del Acuerdo, excepto por una causa de orden público, sobre una base no discriminatoria y en acuerdo con los principios legales. La compensación para el inversionista debe ser pagada sin postergación al valor de mercado de la inversión expropiada, más los intereses pertinentes. Las limitaciones de la

Constitución mexicana para las inversiones extranjeras, por ejemplo, en el sector petróleo, constituyen una excepción de este tratado.

El término de las negociaciones del Acuerdo de Libre Comercio entre Canadá, Estados Unidos y México ha abierto las esperanzas de algunos países de América Latina, especialmente Chile, para iniciar negociaciones con el fin de lograr acuerdos de similares características. También para los países de Centro América, la concreción de este Tratado de Libre Comercio adquiere especial importancia, pues la conexión con México es un camino para detener el desplazamiento comercial desde el NAFTA y ganar acceso al mercado norteamericano.

En el plano bilateral se han producido interesantes avances, donde destacan el Acuerdo de Libre Comercio entre Chile y México, en septiembre de 1991 y las actuales negociaciones que esta sosteniendo en forma separada Chile y México con Venezuela y Colombia para suscribir acuerdos similares.

8. Programas de conversión de deuda externa en capital

Desde el inicio de la crisis de la deuda externa en agosto de 1982, cuando México declaró la moratoria de pagos y una vez que la comunidad económica internacional reconoció el problema como un fenómeno permanente y global, los países de América Latina y el Caribe plantearon muchas alternativas para superarlo.

a) La primera, que se extendió entre agosto de 1982 y la segunda mitad de 1985, se basó en el diagnóstico de que las dificultades de servicio de estos países constituían un problema de liquidez. Se suponía que aquéllas serían superadas con políticas apropiadas de ajuste, con reprogramación parcial de los pasivos externos y con la concesión de créditos de emergencia para descomprimir situaciones críticas de balanza de pagos. Sin embargo, sus resultados no fueron los adecuados básicamente por errores de diagnóstico de la magnitud de la crisis. La característica recesiva de esta estrategia generó un gran deterioro a las economías deudoras, lo que provocó múltiples reacciones rupturistas de los gobiernos de los principales países deudores, como consecuencia de los intensos programas de contracción interna con el objeto de liberar recursos para poder cumplir con las obligaciones externas.

b) El agotamiento de la primera estrategia, promovió en el segundo semestre de 1985, el lanzamiento de una nueva iniciativa por parte del entonces Secretario del Tesoro de los Estados Unidos, James Baker. Este llamado "Plan Baker" mantuvo los aspectos esenciales del enfoque adoptado al emerger la crisis, pero incorporando los llamados procesos de ajuste con crecimiento. Estos consistían en enfrentar el problema de la deuda externa con un horizonte de más largo plazo con el objeto de procesar reformas estructurales en los países deudores. Este Plan luego de dos años de intentos frustrados finalmente también fracasó, producto que los países deudores, en la práctica, quedaron sometidos a condiciones más rígidas.

c) Hacia mediados de la década de los ochenta, las condiciones que rodeaban a la crisis de la deuda externa y las posiciones de los distintos actores involucrados cambió significativamente con respecto a los inicios del problema. Sin dudas, el cambio más importante se verificó en la banca comercial acreedora que se resistió a seguir aumentando su exposición en países con problemas de

servicio. En 1987, esta situación trajo consigo modificaciones al ya desgastado Plan Baker, materializándose en el llamado enfoque del "menú de opciones". De esta manera se dio impulso a la multiplicación de opciones e instrumentos a disposición de los acreedores privados, destinados a movilizar su cartera de activos en los países deudores por intermedio de canales voluntarios y de mercado. La utilización de estos mecanismos buscaba mejorar la posición de solvencia de los países deudores y permitirle a los acreedores privados deshacerse de sus activos indeseados como también realizar lucrativos negocios de intermediación. El mecanismo más difundido fue el de conversión de deuda en capital, el cual estuvo limitado en muchos países por las severas repercusiones monetarias y fiscales.

Chile fue el primer país en implementar un programa formal de alguna significación de conversión de deuda externa en capital. El gobierno chileno enfrentaba una situación muy difícil producto del alto nivel de endeudamiento externo. La reducción de la deuda era fundamental para una estrategia de gestión de la misma, por lo que en mayo de 1985 se implementaron programas de intercambio de la deuda por pesos (Capítulo XVIII), de conversión de deuda en capital (Capítulo XIX), y otras operaciones, incluidos los acuerdos de recompra de deuda. El programa de conversión chileno busco atraer la mayor cantidad posible de inversión extranjera directa dentro de la estrategia de reducción de la deuda. Para lo cual los inversionistas extranjeros recibían casi el valor par de la deuda rescatada, en el marco de un tratamiento poco restrictivo. Este programa tuvo gran éxito ya que las autoridades no buscaron quedarse con un porcentaje importante del descuento obtenido en el mercado secundario, dejándolo como incentivo para los inversionistas extranjeros. Además este programa permitió mejorar el clima para la inversión extranjera en el país, la cual alcanzó niveles muy importantes hacia fines de la década, manteniéndose hasta la fecha a pesar de la desaparición, por muerte natural, de estos mecanismos.

México puso en práctica dos programas de conversión de deuda en capital. El primer programa tuvo su énfasis en el fomento de la inversión extranjera directa y en su orientación hacia actividades y sectores prioritarios, como los de exportación, industria manufacturera y turismo. El procedimiento de autorización de inversiones dio preferencia a la privatización de empresas estatales y a las empresas con balanzas comerciales positivas, que aumentarían su capacidad productiva, que incorporaran nuevas tecnologías y que incrementarían el contenido nacional, entre otras cosas. Al igual que el caso chileno uno de los mayores incentivos de este primer programa fue que parte importante del descuento quedaba en manos de los inversionistas extranjeros. Este programa se cerró en noviembre de 1987. El segundo programa se puso en práctica en 1990, en mejores condiciones económicas que su antecesor, permitió al gobierno mexicano intentar captar una proporción más importante del descuento en el mercado secundario. Para esto se utilizó el mecanismo de subastas para distribuir derechos limitados de conversión para proyectos autorizados, tanto de inversionistas mexicanos como extranjeros. Además el programa permitía financiar solo el 50% del valor del proyecto de inversión, los que estaban restringidos a la privatización de empresas estatales y proyectos de infraestructura.

Otros programas importantes fueron los implementados por Argentina y Brasil los cuales llevaron a cabo en un clima de aguda crisis económica. En ambos casos los programas oficiales de conversión de deuda en capital son el resultado de la reestructuración de la deuda externa, en 1987 y 1988, en Argentina y Brasil respectivamente. En ambos casos se pretendió captar, por parte del gobierno, la proporción más alta posible del descuento en los mercados secundarios, para lo cual se utilizó el mecanismo de las subastas. Argentina además implemento un plan para capitalizar aprovechando los mecanismos crediticios del sector privado, y un mecanismo para convertir los

redescuentos y préstamos del Banco Central al sector privado. Brasil también implemento un programa caso a caso, limitado a la deuda no vencida y colocada a depósito en el Banco Central. Sin embargo los más significativos fueron los realizados por subastas.

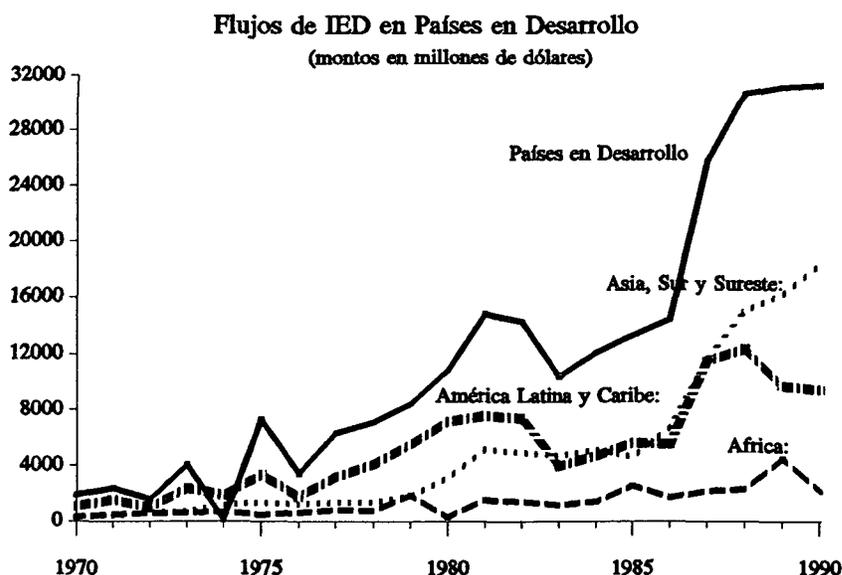
Estas experiencias se generalizaron en América Latina y el Caribe, donde países como Bolivia, Costa Rica, Ecuador, Honduras, Jamaica, Perú, Uruguay y Venezuela implementaron programas de conversión con diferentes grados de éxito.

III. TENDENCIAS DE LA INVERSION EXTRANJERA DIRECTA EN AMERICA LATINA Y EL CARIBE

1. Flujos de inversión extranjera directa hacia América Latina y el Caribe.

América Latina y el Caribe fue históricamente el receptor de más del 50% de los flujos de inversión extranjera directa que estaban destinados a los países en desarrollo situación que durante la década de los ochenta fue totalmente revertida. Mientras los porcentajes de Africa y Asia en el total de los flujos mundiales se mantenían estables en los períodos 1980-84 y 1985-90 (ver Cuadro No. 1), el porcentaje de América Latina y el Caribe declinaba de 12.3% a 7.5%, aunque en términos absolutos los flujos anuales promedio hacia la región aumentaron desde US\$ 6146 a US\$ 9030 millones. En los mismos períodos, como porcentaje de los flujos hacia los países en desarrollo, América Latina y el Caribe también experimento una sustancial declinación desde un 49% a 37%, mientras el correspondiente porcentaje de Asia (Sur y Sureste) se incrementaba de 37% a 50%.

GRAFICO No. 5



Fuente: Unidad Conjunta CEPAL/DDES sobre Empresas Transnacionales, en base a información de Estadísticas de Balanza de Pagos del Fondo Monetario Internacional, estimaciones de la OCDE y fuentes nacionales.

El Sur y Sureste de Asia sobrepasó definitivamente a América Latina y el Caribe en 1986, constituyéndose entonces en la principal receptora de capital extranjero en el mundo en desarrollo (ver Gráfico No. 5). Este incremento de los flujos de IED, del orden del 27% anual para el período 1985-90, se debió principalmente al gran crecimiento de sus economías, en especial de las nuevas economías industrializadas, los bajos costos de producción, los mercados internos cada vez más atractivos, y los grandes logros en materia de capacitación, eficiencia y competitividad de sus empresas.

Por otro lado, en América Latina y el Caribe, durante la década de los ochenta, se vivió un realidad totalmente inversa. El gran impacto regional de la crisis económica mundial de comienzos de la década, la posterior crisis de la deuda externa y la generalizada caída de los precios internacionales de los productos básicos fueron los elementos principales de un panorama muy desalentador. Dado que el patrón regional de los flujos de IED, básicamente de origen estadounidense, estaba centrado en los mercados internos, y no tanto a la producción de bienes de exportación, salvo aquellos vinculados a los recursos naturales, la recesión interna casi generalizada de la economías latinoamericanas desincentivó las inversiones en actividades productivas que podrían haber abastecido los mercados locales. Este estancamiento de los flujos de IED, significó que las empresas transnacionales con actividades en la región, financiaran sus operaciones en una proporción importante con la reinversión de utilidades, y en algunos casos aprovechando los grandes incentivos de los programas de conversión de deuda externa, que en determinadas ocasiones dio lugar a inversiones de carácter especulativo más que productivo.

Las condiciones tan diferentes que enfrentaron tanto América Latina y el Caribe como el Sur y Sureste de Asia durante la década de los ochenta, han significado también diferencias muy marcadas en las características de la inversión extranjera directa existente en la actualidad en ambas regiones (ver Gráfico No. 6). Por un lado, tenemos que en América Latina y el Caribe existe un stock de capital extranjero con muy baja renovación durante la década de los ochenta. Las inversiones, básicamente en el sector manufacturero, han perdido su vigencia tecnológica y en muchos casos han reemplazado la producción local más sofisticada por importaciones, producto de la liberalización de las políticas comerciales, quizás con la única excepción de la industria automotriz mexicana. En cambio en el Sur y Sureste de Asia, en un contexto de visión estratégica común entre Estado y sector privado, el gran crecimiento de los flujos de IED, especialmente después de 1985 y con creciente participación japonesa, se ha canalizado hacia sectores manufactureros altamente sofisticados. Este fenómeno de atracción de nuevas inversiones ha permitido consolidar la presencia de la producción local en algunos de los sectores más dinámicos de la economía mundial, como el de equipos eléctricos.

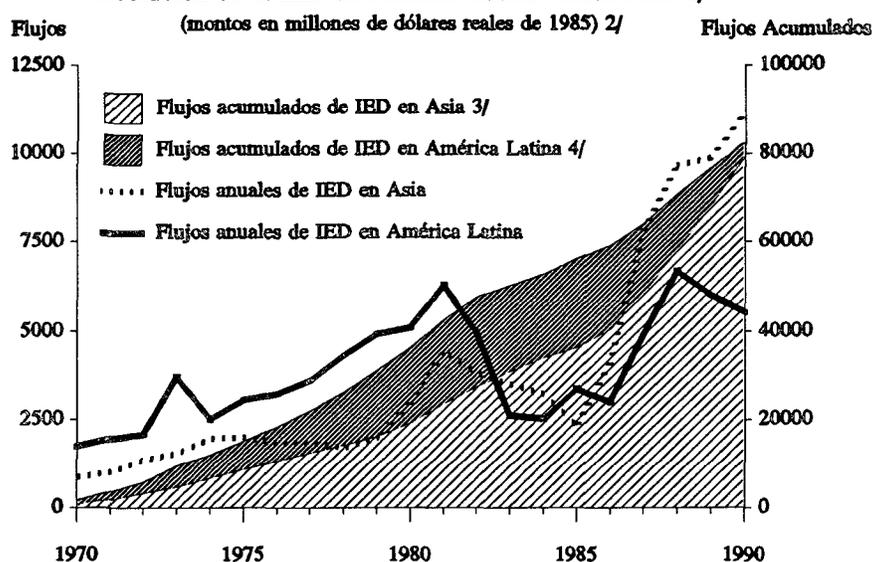
Volviendo a América Latina y el Caribe, sin lugar a dudas el elemento más significativo que marco y condicionó la realidad económica de la mayoría de los países de la región fue la crisis de la deuda externa y sus consecuencias. En primer lugar, las dificultades de servicio de la deuda estaban totalmente relacionadas con el deterioro de las condiciones internas de la mayoría de las economías latinoamericanas. Las grandes transferencias negativas de recursos a los bancos acreedores (fundamentalmente por concepto de pago de intereses y a la renuencia cada vez mayor por parte de los bancos a otorgar nuevos créditos) hizo necesario adoptar políticas para contraer la demanda interna a fin de generar excedentes de exportación. Además, las dificultades de balanza de pagos obligaron a muchos países a racionalizar las divisas, mediante controles arancelarios y cambiarios.

La crisis de la deuda, no sólo afectó al crecimiento, sino que también las expectativas de los

inversionistas extranjeros (ver Gráficos No. 7 y No. 8), en el sentido que esta crisis continuaría restringiendo la disponibilidad de divisas en el largo plazo, y que las remesas de utilidades y capital tendrían dificultades crónicas en el futuro. Para la mayoría de los países de la región la gestión de los tipos de cambio en condiciones de graves desequilibrios macroeconómicos fue sumamente difícil. Sus autoridades económicas, se vieron obligadas a utilizar el control sobre los tipos de cambio para combatir las altas tasas de inflación interna, corregir los déficit en la balanza de pagos y la pérdida de reservas.

GRAFICO No. 6

Evolución de la IED en América Latina versus Asia 1/



Fuente: Unidad Conjunta CEPAL/DDES sobre Empresas Transnacionales, en base a información de Estadísticas de Balanza de Pagos del Fondo Monetario Internacional, estimaciones de la OCDE y fuentes nacionales.

1/ Análisis realizado en base a los países más dinámicos de cada una de las dos regiones.

2/ Valores deflactados por el índice de precios al por mayor de los Estados Unidos con base en el año 1985.

3/ Para Sur y Sureste de Asia fueron considerados los siguientes países: Singapur, Malaysia, Hong Kong, Tailandia, Indonesia, Taiwán, República de Corea y Filipinas.

4/ Para América Latina y el Caribe fueron considerados los siguientes países: Argentina, Brasil, Chile, Colombia y México.

Los programas de conversión de deuda externa fueron propuestos por los países desarrollados, particularmente por la banca transnacional de los países más expuestos, como una manera de aliviar el problema de la deuda. Estos programas se establecieron como una fórmula para disminuir el nivel de deuda y al mismo tiempo aumentar el volumen de nuevas inversiones, y así estimular el proceso de crecimiento, alentar la IED e inducir el regreso del capital fugado. Los mecanismos fueron muy variados en los distintos países de la región, destacando los de México, Brasil, Argentina y Chile, pero básicamente, implicaban la compra de títulos de deuda externa en el mercado secundario (por lo común con un descuento importante) por un inversionista extranjero o nacional, que lo convertía luego en moneda nacional para adquirir una participación en empresas existentes o para hacer nuevas inversiones.

GRAFICO No. 7

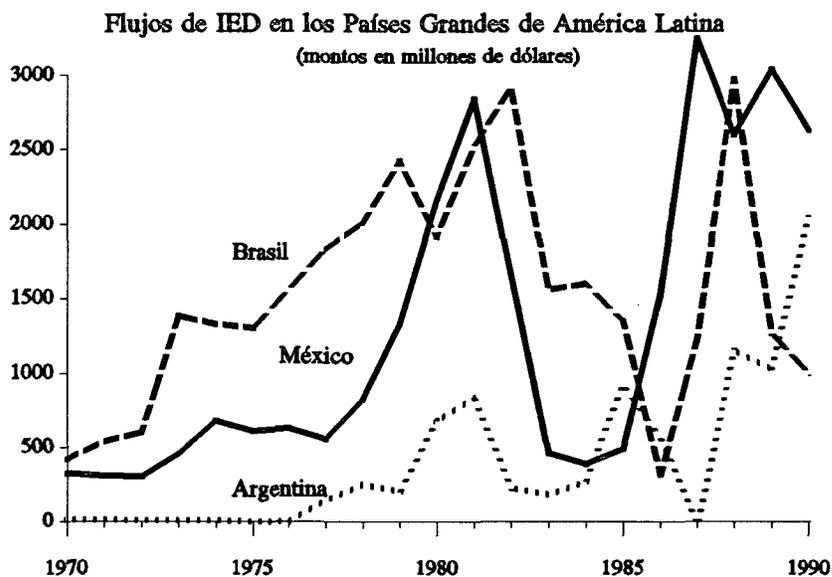
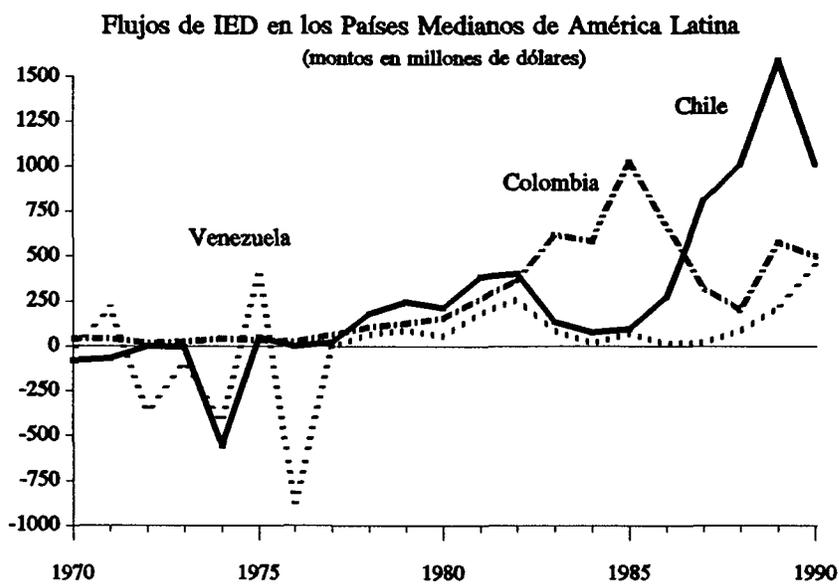


GRAFICO No. 8



Fuente: Unidad Conjunta CEPAL/DDES sobre Empresas Transnacionales, en base a información de Estadísticas de Balanza de Pagos del Fondo Monetario Internacional, estimaciones de la OCDE y fuentes nacionales.

En América Latina y el Caribe la conversión de deuda fue utilizada principalmente para la compra de empresas existentes a valores de recesión. La mayoría no representaba nueva IED sino un cambio de propiedad de estos activos. Sin embargo, muchas de estas operaciones traían asociado un saneamiento, reorganización y modernización de las empresas, incorporación de nuevas técnicas de administración, nuevas tecnologías e inversiones adicionales.

Este proceso tuvo efectos sobre la balanza de pagos, especialmente en la cuenta corriente, pues los pagos de intereses fueron reemplazados por remesas de utilidades. Su efecto solo se verá en el futuro y dependerá de la rentabilidad de las inversiones y del porcentaje permitido de remisión. Sin embargo, un hipótesis aceptable es que los países receptores ganen en la medida que logren reiniciar el crecimiento manteniendo los equilibrios macroeconómicos, ya que la deuda liquidada no es necesario amortizarla y en casi todos los casos, los inversionistas extranjeros no pueden repatriar sus capitales durante varios años. Además, desde una perspectiva más amplia, estos programas permitieron crear un clima favorable para las inversiones extranjeras. Casos significativos fueron los de Chile y México (Gráficos No. 10 y No. 12) donde luego de exitosos procesos de ajuste, los programas de conversión de deuda desaparecieron por muerte natural y los flujos de IED siguieron creciendo, sin necesidad de este incentivo.

Durante la aplicación de estos mecanismos de conversión, ellos concentraron la mayor parte de los flujos de IED hacia la región (ver Gráficos No. 9, No. 10, No. 11, No. 12, y No. 13), especialmente en Chile, Venezuela, Brasil y México, donde representaron el 74.6%, 62.5%, 54.7% y 31.4% de los flujos totales para el período 1985-90. En el caso de Argentina, el programa de conversión de deuda externa estuvo combinado con el de privatización de empresas públicas alcanzando en 1990 flujos por más de US\$ 1400 millones (ver Gráfico No. 11), y representando el 37.8% de los flujos totales durante el período 1985-90. Esta situación traía asociado el peligro que se estuvieran realizando inversiones que se habrían efectuado de todas maneras, pero también es cierto que los incentivos, vía descuento, son tan importantes que lo más probable es que se hicieron muchas inversiones que de otra manera no se habrían realizado.

GRAFICO No. 9

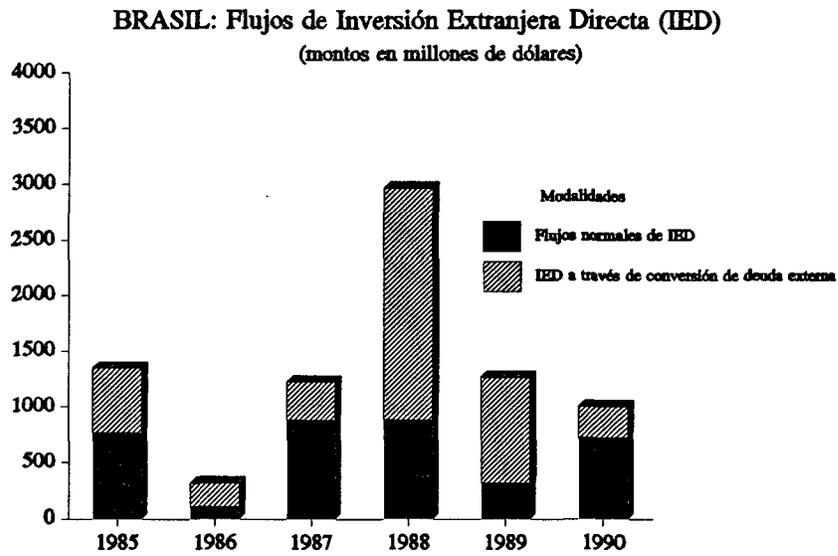
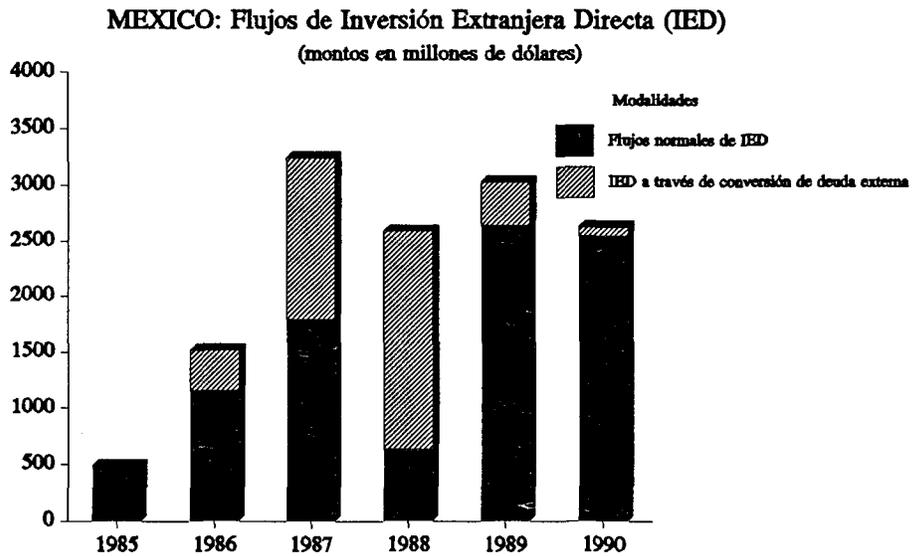


GRAFICO No. 10



Fuente: Unidad Conjunta CEPAL/DDES sobre Empresas Transnacionales, en base a información del Cuadro No. 8.

GRAFICO No. 11

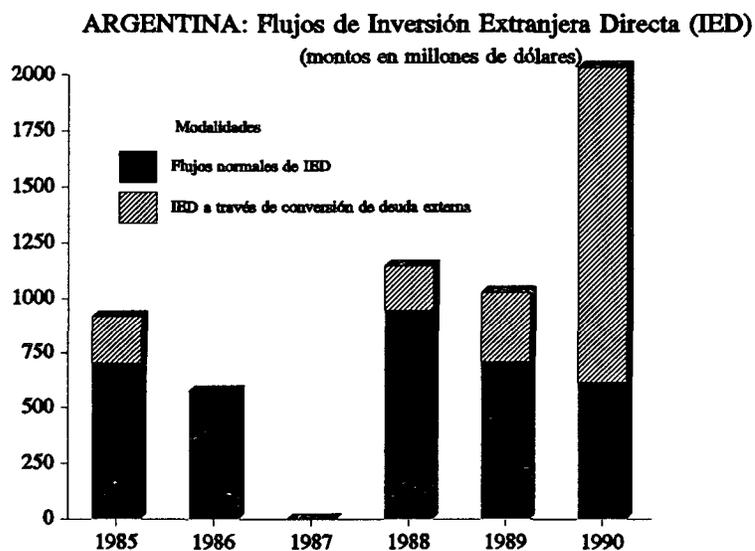
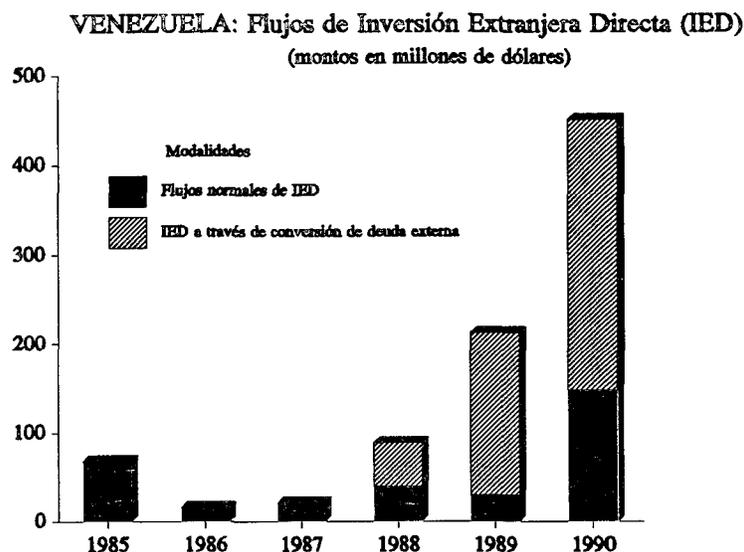


GRAFICO No. 12



Fuente: Unidad Conjunta CEPAL/DDES sobre Empresas Transnacionales, en base a información del Cuadro No. 8.

GRAFICO No. 13



Fuente: Unidad Conjunta CEPAL/DDES sobre Empresas Transnacionales, en base a información del Cuadro No. 8.

CUADRO No. 8

PARTICIPACION DE LA CONVERSION DE DEUDA EXTERNA EN LOS FLUJOS DE IED

(montos en millones de dólares)

Países	Modalidades	1985	1986	1987	1988	1989	1990
CHILE	Flujos normales de IED	64.0	60.0	105.0	125.0	269.0	595.0
	IED a través de conversión de deuda externa	32.3	213.5	707.3	885.9	1321.4	417.5
	Total	96.3	273.5	812.3	1010.9	1590.4	1012.5
BRASIL	Flujos normales de IED	766.0	114.0	882.0	882.0	321.0	721.6
	IED a través de conversión de deuda externa	582.0	206.0	343.0	2087.0	946.0	283.0
	Total	1348.0	320.0	1225.0	2969.0	1267.0	1004.6
MEXICO	Flujos normales de IED	491.0	1160.0	1796.0	635.0	2648.0	2548.0
	IED a través de conversión de deuda externa	0.0	363.0	1450.0	1959.0	389.0	85.0
	Total	491.0	1523.0	3246.0	2594.0	3037.0	2632.0
VENEZUELA	Flujos normales de IED	68.0	16.0	21.0	39.0	30.0	148.0
	IED a través de conversión de deuda externa	0.0	0.0	0.0	50.0	183.0	303.0
	Total	68.0	16.0	21.0	89.0	213.0	451.0
ARGENTINA	Flujos normales de IED	704.0	574.0	-19.0	949.0	710.0	616.0
	IED a través de conversión de deuda externa	215.0	0.0	0.0	198.0	318.0	1420.0
	Total	919.0	574.0	-19.0	1147.0	1028.0	2036.0

Fuente: Unidad Conjunta CEPAL/DDES sobre Empresas Transnacionales, estimaciones en base a información de Estadísticas de Balanza de Pagos del Fondo Monetario Internacional y otras fuentes nacionales.

Un nuevo elemento, muchas veces asociado a la conversión de la deuda, que incentivó la IED en muchos países de la región fue la privatización de empresas públicas (ver Cuadro No. 9). Este proceso generó un debate interno en muchos países debido a que muchas de estas empresas eran puestas a la venta a precios por debajo de su valor comercial, producto de la crisis regional antes mencionada.

Sin embargo, durante los últimos cinco años los gobiernos latinoamericanos recaudaron más de US\$ 40 mil millones por la venta de casi un millar de sus deficitarias empresas estatales, lo que equivale a casi el 10% de la deuda externa de la región. El primer país en implementar un programa de privatizaciones fue Chile a comienzo de la década de los ochenta. Sin embargo, la generalización para el resto de la región comenzó en 1988 en México, cuando el gobierno del Presidente Salinas de Gortari puso en marcha un amplio programa de venta de empresas públicas. De esta manera, en los últimos tres años el Estado mexicano obtuvo casi US\$ 16 mil millones por la privatización de empresas, reduciendo el número de empresas en su poder de 1155 en 1982 a sólo 239 en 1991. Destacan la venta de Teléfonos de México (TELEMEX), los bancos Bancomer, Banamex y la acería AHMSA, que en su mayoría fueron transferidas a inversionistas locales. También en Brasil, otro país de tradición estatista se inició durante 1991 un programa de privatizaciones, destacando la venta de USIMINAS, la mayor siderúrgica de la región, que debió sortear más de un año y medio de acciones judiciales para ser vendida. Desde el inicio del programa se han vendido 13 empresas estatales y se espera recaudar alrededor de US\$ 5000 millones durante 1992, pero producto de impedimentos constitucionales, las dos empresas más atractivas para inversionistas extranjeros, TELEBRAS y PETROBRAS, no han podido ser puestas a la venta. En Argentina, donde el programa de privatizaciones está combinado con el de conversión de deuda, en los últimos tres años se han vendido 26 empresas, recaudándose más de US\$ 6400 millones en efectivo y US\$ 7800 millones en títulos de deuda interna y externa, destacando la venta de ENTEL y Aerolíneas Argentinas a inversionistas extranjeros. Otro caso interesante es el de Venezuela que ha recaudado US\$ 2118 millones, a través de la venta de 12 empresas, entre las que están tres bancos, la aerolínea VIASA y la Compañía de Teléfonos de Venezuela (CANTV). Otros países de la región también han iniciado el proceso de privatización de sus empresas estatales, destacando los casos de Colombia, Bolivia, Perú y Uruguay.

Los mercados de capitales en varios países de la región, especialmente en Argentina, Brasil, Chile, Colombia, México y Perú, se han constituido también en un importante atractivo para el capital extranjero. Las facilidades en los controles de cambios y la eliminación de otras restricciones para la participación extranjera, han permitido un significativo impulso y rápido crecimiento en las inversiones en acciones, y en alguna medida un crecimiento de la inversión extranjera directa en las economías de América Latina y el Caribe.

La llegada de nuevos flujos de inversión extranjera directa a América Latina y el Caribe está directamente relacionado con la vuelta del crecimiento económico en algunos países de la región. La posibilidad de consolidación de iniciativas de integración económica regional como NAFTA y MERCOSUR, y las reformas económicas con orientación de mercado han hecho bajar las barreras comerciales y permitir un amplio acceso a los inversionistas extranjeros a los recursos y mercados de la región. El Acuerdo de Libre Comercio entre Canadá, Estados Unidos y México y la Iniciativa de las Américas del Presidente Bush concebidas para facilitar el comercio y la inversión así como para reducir el peso de la deuda externa ampliarán las ventajas de localización de las economías de América Latina y el Caribe para los inversionistas extranjeros. Proceso que ya empieza a mostrar sus primeros resultados concretos, especialmente en el caso de México.

Cuadro No. 9

PRINCIPALES EMPRESAS PRIVATIZADAS EN AMERICA LATINA Y EL CARIBE

Empresa Privatizada	País	Sector	Participación extranjera	Precio de venta	Año
Bancomex	México	Finanzas		3200	1991
Bancomer	México	Finanzas		2550	1991
Teléfonos de México (TELEMEX)	México	Telecomunicaciones	SI a/	2170	1990
Compañía de Teléfonos de Venezuela (CANTV)	Venezuela	Telecomunicaciones	SI b/	1900	1991
Empresa Nacional de Telecomunicaciones (ENTEL)	Argentina	Telecomunicaciones	SI c/	1594	1990
Usinas Siderúrgicas de Minas Gerais (USIMINAS)	Brasil	Siderurgia		1530	1991
Yacimientos Petrolíferos Fiscales (YPF)	Argentina	Petróleo d/		1013	1991
Telefónica Argentina	Argentina	Telecomunicaciones	SI e/	849	1991
Aerolíneas Argentinas	Argentina	Transporte aéreo	SI f/	660	1990
Empresa Nacional de Electricidad (ENDESA)	Chile	Energía		590	1986-89
Compañía Minera de Cananea	México	Minería		475	1990
Banca Confía	México	Finanzas		293	1991
Banca Cremi	México	Finanzas		248	1991
Multibanco Comermex	México	Finanzas		204	1991
Banpaís	México	Finanzas		182	1991
Siderurgia Lázaro Cárdenas Truchas (SICARTSA)	México	Siderurgia		170	1991
VIASA	Venezuela	Transporte aéreo	SI g/	145	1991
Altos Hornos de México S.A. de C.V. (AHMSA)	México	Siderurgia		145	1991
Bancreser	México	Finanzas		140	1991
Telefonía Móvil Celular (TELECEL)	Venezuela	Telecomunicaciones	SI h/	104	1991
CELMA	Brasil	Material de transporte i/		93	1991
Banorient	México	Finanzas		73	1991
Banco República	Venezuela	Finanzas		60	1991
Banco Italo-Venezolano	Venezuela	Finanzas		55	1991
Manufacturas Ferroviarias S.A. (MATERSA)	Brasil	Ferrocarriles		51	1991
Línea Aérea Nacional de Chile (LAN CHILE)	Chile	Transporte aéreo	SI j/	42	1989
Compañía de Teléfonos de Chile (CTC)	Chile	Telecomunicaciones	SI k/	...	1986-88

Fuente: Unidad Conjunta CEPAL/DDES sobre Empresas Transnacionales.

- a/ En diciembre de 1990 se vendió el 20.4% del capital social de Teléfonos de México (TELEMEX) en US\$ 1760 millones al grupo mexicano Carso, asociado con las firmas France Cable et Radio (Francia) y Southwestern Bell (Estados Unidos). Durante 1991 se vendieron otras pequeñas participaciones.
- b/ El 15 de noviembre de 1991 el consorcio formado por AT&T (Estados Unidos), GTE Corp., (Estados Unidos),

- La Electricidad de Caracas, Telefónica de España (España) y el Banco Mercantil, se adjudicaron la oferta de compra del 40% del capital social de la Compañía Anónima de Teléfonos de Venezuela (CANTV). El gobierno venezolano posee actualmente sólo el 49%, mientras que el 11% restante se ha adjudicado a los 20 mil trabajadores de CANTV. Asimismo, el 40% de acciones privatizadas se han repartido de la siguiente manera: GTE Corp. (51%), AT&T (5%), Electricidad de Caracas (16%), Telefónica de España (16%) y el Banco Mercantil (12%).
- c/ Durante 1990 el gobierno argentino vendió el 60% de la Empresa Nacional de Telecomunicaciones (ENTEL) en dos partes, a los consorcios encabezados por Telefónica de España (Zona Sur) y por Stet-France Cables et Radio (Zona Norte). El monto de la inversión comprometida fue de US\$ 214 millones en efectivo, US\$ 5028 millones en títulos de la deuda externa (con valor de mercado de 20%) y US\$ 380 millones en documentos de mediano plazo, lo que significó una operación del orden de US\$ 1594 millones, si se considera que el valor de la deuda argentina en el mercado secundario alcanzaba a la fecha un 20% de su valor nominal. La Zona Sur se denominó Telefónica Argentina S.A., y el 60% de su propiedad se distribuye como sigue: Telefónica de España (España) 10%, Citicorp (Estados Unidos) 40.1%, Inversiones Catalina (grupo local formado por más de 30 empresas) 9.9%. La Zona Norte se denominó Telecom S.A., y el 60% de su propiedad se distribuye como sigue: France Cable et Radio (Francia) 18%, Stet-Societa Finanziaria Telefónica PA (Italia) 18%, Cía. Naviera Pérez Compac (grupo local) 18%, y Banco J.P Morgan Guaranty Trust (Estados Unidos) 6%.
- d/ Se vendieron campos petroleros para su explotación.
- e/ Último 30% en propiedad del gobierno argentino que fue vendido en la Bolsa de Valores sin que su propiedad se concentrara en ningún grupo o persona individual. Tampoco alteró el control que tenía Telefónica de España en la empresa.
- f/ En 1990, el gobierno argentino vendió el 85% de Aerolíneas Argentinas a un consorcio liderado por Iberia Líneas Aéreas de España S.A. La inversión involucró US\$ 130 millones en efectivo, otros US\$ 130 millones financiados en diez cuotas semestrales y US\$ 2010 millones en títulos de la deuda externa, lo que significó una operación del orden de US\$ 660 millones. Con esta operación Iberia (España) es dueña del 49% de la empresa.
- g/ La oferta inicial por parte del consorcio formado por Iberia (España) y el Banco Provincial de Venezuela fue de US\$ 242 millones, la cual posteriormente fue reducida a US\$ 145 millones producto de la situación financiera de Viasa. Iberia finalmente se quedó con el 45% de la empresa pagando unos US\$ 60 millones.
- h/ La venta para la comercialización de una banda de telefonía celular fue adjudicada por el consorcio encabezado por Bell South Enterprises (Estados Unidos).
- i/ Empresa productora de motores para aviones.
- j/ Luego de su privatización la empresa Scandinavian Airlines System (SAS) controla la empresa con un 36% de su capital social. Aún un 21.7% corresponde al Estado a través de la Corporación de Fomento de la Producción (CORFO) y un 17% esta en manos del grupo local Icarosán.
- k/ Hasta 1972, International Telephone and Telegraph (ITT) de Estados Unidos es propietaria del 80% de CTC. En ese año es intervenida, y finalmente en 1976 tras acuerdo con ITT el Estado controla la empresa. Tras su privatización por etapas, en 1988 Bond Corporation de Australia controla el 49% de la empresa. Finalmente luego de la quiebra del grupo australiano, sus acciones fueron traspasadas a Telefónica de España.

Este nuevo atractivo de la región también trae asociado un cambio en la estrategia de las empresas transnacionales, que han buscado identificar negocios en actividades vinculadas a los productos de exportación y en el desarrollo de los servicios. En este nuevo panorama inversiones en recursos naturales han aumentado su importancia relativa al alejarse el peligro de las nacionalizaciones que se generalizaron en la década anterior, las grandes empresas norteamericanas, y muchas de orígenes poco comunes para la región procedentes de Nueva Zelanda, Australia y Japón, han realizado importantes inversiones en el sector minero y productos agrícolas de exportación, donde destaca claramente el caso de Chile. Otro rasgo interesante es que en los últimos años los flujos de IED se han dirigido principalmente hacia el sector servicios, concentrándose muchas de estas operaciones en paraísos fiscales, las cuales suelen tener un carácter especulativo.

Sin embargo, luego de casi una década de estancamiento, varias economías de América Latina y el Caribe vieron revitalizados los flujos de inversión extranjera directa. A partir de 1987 la región, sin contar los paraísos fiscales, comienza a recibir flujos del orden de US\$ 8100 millones anuales, muy

superior a los US\$ 3730 millones de período álgido de la crisis de la deuda externa (1982-1986). Sin embargo, esta relativa recuperación es extremadamente concentrada, ya que los cinco principales países receptores (Brasil, México, Argentina, Colombia y Chile) concentran el 65.4% de los flujos totales hacia la región, y si eliminamos los paraísos fiscales el 87.4%. El carácter selectivo de la inversión extranjera directa se ve más claramente cuando vemos que Brasil y México concentran el 40.8% de estos flujos, y si no consideramos los paraísos fiscales el 54.8%.

2. La importancia de las empresas transnacionales en América Latina y el Caribe.

La importancia de la inversión extranjera directa, y en particular de las empresas transnacionales, en las economías de los países receptores de América Latina y el Caribe, indicada a través de la participación de estos flujos en la formación bruta de capital, difiere mucho entre cada país (ver Cuadro No. 10). Este indicador captura la importancia relativa de la inversión extranjera directa en la región, la cual fue bastante baja en el período anterior a la crisis, como consecuencia de las múltiples nacionalizaciones y en general al clima poco propicio para este tipo de inversiones (desde la perspectiva de los inversionistas extranjeros). Con la excepción de Brasil y Perú, los niveles de penetración del capital extranjero en las economías de los países de ALADI aumentó durante el período de recuperación. En este sentido resulta asombrosa la presencia extranjera en Chile, pero es necesario aclarar que la IED está muy concentrada en unos pocos grandes proyectos mineros y no está homogéneamente distribuida en todos los sectores de la economía. Otro país que aumentó de manera significativa la presencia de capital extranjero fue Venezuela, especialmente en el sector manufacturero. Sin dudas este aumento en las actividades de las empresas transnacionales en las economías de los países de ALADI tiene relación con los profundos ajustes estructurales llevados a cabo por muchos de estos países, la eliminación de restricciones al capital extranjero, la adopción de políticas orientadas hacia el mercado, la privatización de empresas públicas, etc.

De acuerdo a este mismo criterio llama la atención que los países centroamericanos, con la excepción de Costa Rica, la presencia de IED disminuyó en sus respectivas economías. Esta situación tiene su origen en el complicado entorno económico y político que vivió la subregión durante la década de los ochenta. Sin embargo, estas cifras en la mayoría de los casos no incorporan aquellas empresas acogidas a los programas de Zonas de Procesamiento de Exportaciones, Importación Temporal y de maquila, que para estos países representa casi la totalidad de la IED.

Por último los países del Caribe, han visto incrementada la presencia del capital extranjero en sus economías. Sin duda este fenómeno tiene relación con el gran desarrollo de las actividades financieras y aquellas vinculadas al turismo. Un caso cada poco común es el de Trinidad y Tobago con fuerte inversión en el sector petrolero.

Otro indicador que podemos utilizar para tratar de dimensionar la presencia de la IED en los países de la región son las participaciones que tienen los afiliados extranjeros en el volumen total de ventas, activos, utilidades, empleos, exportaciones e importaciones en algunos sectores e industrias particulares en algunos pocos países receptores. Naturalmente, la importancia de las actividades de las empresas transnacionales varía dependiendo del país y de la industria en cuestión, pero es particularmente pronunciada en vehículos motorizados y equipos eléctricos en los países más grandes de la región, tal es el caso de Brasil, México y Argentina. También en los sectores de productos químicos y derivados del petróleo la concentración es muy alta extendiéndose a países de tamaño medio como Colombia. Para todas estas industrias, todos los indicadores del Cuadro No. 11 adoptan valores superiores a 40%, menos en exportaciones e importaciones, para este conjunto seleccionado de países de América Latina y el Caribe.

Cuadro No. 10

PARTICIPACION DE LOS FLUJOS DE IED EN LA FORMACION BRUTA DE CAPITAL
promedios anuales, 1980-1982 y 1988-1990

(Porcentajes)

Paises	1980-1982	1988-1990
Paises de ALADI		
Argentina	2.4	5.4 <i>a/</i>
Bolivia	7.7	11.3
Brasil	4.2	1.6
Chile	8.5	22.6
Colombia	1.9	1.9 <i>c/</i>
Ecuador	2.0	2.4
México	2.6	...
Paraguay	2.5	3.4 <i>a/</i>
Perú	1.1	0.2
Uruguay	...	5.1 <i>b/</i>
Venezuela	1.0	7.4
Paises de Centro América		
Costa Rica	6.5	10.5
El Salvador	1.5	0.9
Guatemala	0.4	...
Honduras	5.3	5.0 <i>b/</i>
Panamá	2.8	0.0 <i>b/</i>
Paises del Caribe		
Bahamas	38.1	25.2 <i>c/</i>
República Dominicana	0.7	3.4
Trinidad and Tobago	9.4	13.4

Fuente: Unidad Conjunta CEPAL/DDES sobre Empresas Transnacionales

a/ 1989.*b/* 1987-1989.*c/* 1988-1989.

Cuadro No. 11

**INDICADORES DE LA IMPORTANCIA DE LAS ACTIVIDADES DE LAS EMPRESAS
TRANSNACIONALES EN LA ECONOMIA RECEPTORA**

(Porcentaje de los afiliados extranjeros)

	Argentina (1988)	Brasil (1987)					Brasil (1990)		
	Ventas	Ventas	Empleo	Utilidades	Exportaciones	Importaciones	Ventas	Empleo	Exportaciones
PRIMARIO	...	22.8	10.4	164.5
Agricultura	...	2.7	3.7	...	34.8
Explotación minas y canteras	...	34.0	20.8
Producc. petróleo crudo y gas	29.7
SECUNDARIO	...	34.2	24.3	118.4	26.7	24.2	35.6	25.0	44.1
Alimento, bebida y tabaco	26.4	17.7	10.1	51.2	26.7	21.4	18.5	14.4	33.9
Textiles, cuero y vestuario	5.3	11.7	7.0	20.7	3.3	8.2	13.4	9.0	13.0
Papel y derivados	42.5	19.4	11.8	67.2	43.4	4.2	15.5	11.0	50.1
Prod. químicos y derivados	61.4	38.9	39.1	67.7	35.5	23.9	50.9	51.5	58.9
Carbón y prod. petroleros	...	30.0	15.9	61.0	1.0	8.7	27.2	11.3	11.7
Prod. de caucho y plástico	...	44.7	27.0	73.8	16.4	22.7	35.3	21.6	94.8
Prod. minerales no metálicos	79.4	35.7	25.5	45.4	18.6	13.5	32.6	22.3	55.2
Metales	51.5	34.2	27.2	...	32.4	57.1	29.3	25.3	36.1
Equip. mecánicos no	9.7	46.6	34.2	...	20.8	7.2	45.2	35.9	82.6
Equipos eléctricos	83.5	50.9	45.7	163.5	12.3	14.5	48.9	46.4	87.7
Vehículos motorizados	100.0	80.6	69.0	76.0	79.4	79.2	67.1	56.6	68.2
Otros equipos de transporte	...	15.3	18.7
Otras manufacturas	...	12.7	12.2	...	3.3	5.4	15.4	12.1	36.1
TERCIARIO	...	8.3	4.4	22.6
Construcción	36.1	5.1	6.8	8.0
Comercio	34.9	11.2	4.2	49.2
Transporte y almacenamiento	...	2.1	2.0
Comunicación
Finanzas y seguros	...	8.5	...	20.5
Inmuebles	...	9.2	2.8
Otros servicios	...	9.6	6.0	15.9
TOTAL	...	17.7	16.2	43.3

(Cuadro 11, cont. 1)

	México				Paraguay	Uruguay	
	Activos (1986)	Valor Agregado (1979)	Empleo (1985)	Exportaciones (1986)	(1988) Exportaciones	Ventas (1986)	Empleo
PRIMARIO	47.6	4.1	3.8	0.4	29.8
Agricultura	...	0.1	0.1	3.5
Explotación minas y canteras	...	12.6	6.5
Produc. petróleo crudo y gas
SECUNDARIO	75.8	29.8	20.2	58.0	46.3	14.1	11.8
Alimento, bebida y tabaco	...	16.3	6.5	6.9	...	10.5	11.6
Textiles, cuero y vestuario	...	5.0	5.7	35.8	...	9.5	10.7
Papel y derivados	...	18.8	8.4	59.9
Prod. químicos y derivados	...	77.9	44.7	65.6	...	24.2	21.9
Carbón y prod. petroleros	...	3.6	3.2	6.9	...	32.8	6.2
Prod. de caucho y plástico	...	47.8	...	49.8
Prod. minerales no metálicos	...	22.3	...	80.3	...	14.6	7.7
Metales	...	24.4	10.6	68.4	...	19.4	45.3
Equip. mecánicos no eléctrico	...	65.8	32.1
Equipos eléctricos	...	64.1	45.6	28.9
Vehículos motorizados	...	65.7	96.4	97.0	...	27.8	14.2
Otros equipos de transporte	87.7	...	11.6	10.7
Otras manufacturas	...	7.4	35.2	10.9	...	4.0	15.6
TERCIARIO	33.9	2.2
Construcción	53.7	1.4
Comercio	27.9	3.2	2.3
Transporte y almacenamiento	95.8	0.5
Comunicación	15.5
Finanzas y seguros	33.4	6.0	45.0
Inmuebles	51.7
Otros servicios	51.3	0.1	3.2	1.3
TOTAL	58.4	8.8	10.9	27.1	20.1

	Bolivia (1989)							Colombia (1987)		
	Activos	Ventas	Valor Agregado	Empleo	Utilidades	Exportaciones	Importaciones	Valor Agregado	Empleo	Exportaciones
PRIMARIO	25.6	30.6	6.0	9.7	23.9	31.7	9.8
Agricultura
Explotación minas y canteras	...	32.1	...	10.0	34.0	31.7
Produc. petróleo crudo y gas	25.6	22.1	6.0	6.8	17.2	0.0	9.8
SECUNDARIO	4.1	7.1	2.3	8.0	1.7	7.2	7.0	17.8	8.4	14.4
Alimento, bebida y tabaco	7.0	10.7	2.0	6.8	4.2	16.2	10.7	8.0	4.6	0.7
Textiles, cuero y vestuario	5.0	15.5	4.0	14.7	22.0	2.9	17.0	7.3	2.8	2.3
Papel y derivados	1.0	3.9	1.0	0.8	5.9	50.0	4.0	17.4	7.5	27.2
Prod. químicos y derivados	8.0	8.7	7.0	10.0	2.8	0.0	7.8	32.0	20.3	19.7
Carbón y prod. petroleros	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Prod. de caucho y plástico	6.0	12.4	6.0	9.2	21.8	0.0	11.1
Prod. minerales no metálicos	2.0	7.1	2.0	6.3	13.3	0.0	6.9	9.6	5.5	1.2
Metales	5.0	8.1	5.0	7.1	10.2	0.0	7.8	20.9	7.0	98.1
Equip. mecánicos no	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Equipos eléctricos	22.0	16.7	21.0	15.6	0.0	100.0	17.2	32.0	12.9	14.7
Vehículos motorizados	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Otros equipos de transporte	9.0	18.7	8.0	2.5	1.2	0.0	24.2	24.8	12.0	22.8
Otras manufacturas	4.0	4.8	4.0	6.0	3.1	7.6	4.9
TERCIARIO	12.2	11.6	11.7	14.8	13.8
Construcción
Comercio
Transporte y almacenamiento
Comunicación
Finanzas y seguros	12.2	11.6	11.7	14.8	13.8
Inmuebles	42.0	39.4
Otros servicios
TOTAL	13.1	13.0	4.1	9.4	8.8	21.1	7.3

(Cuadro No. 11, conclusión)

	Perú (1988)			Perú (1989)		
	Ventas	Valor Agregado	Empleo	Activos	Ventas	Utilidades
PRIMARIO	39.4	39.3
Agricultura	69.3	138.3
Explotación minas y canteras	39.4	39.3	...	74.3	12.3	21.7
Produce. petróleo crudo y gas
SECUNDARIO	11.8	17.9	6.5
Alimento, bebida y tabaco	19.2	40.6	10.6	31.1	26.4	37.7
Textiles, cuero y vestuario	3.5	4.5	2.1	13.1	9.7	18.7
Papel y derivados	0.0	0.0	0.0
Prod. químicos y derivados	25.5	29.9	20.1	56.2	55.1	51.2
Carbón y prod. petroleros	1.2	1.4	2.9
Prod. de caucho y plástico	26.9	24.0	10.7
Prod. minerales no metálicos	3.8	5.8	1.9
Metales	6.8	5.8	4.2
Equip. mecánicos no	0.0	0.0	0.0	42.5	61.5	169.5
Equipos eléctricos	24.5	27.6	15.7
Vehículos motorizados	31.1	27.8	13.5
Otros equipos de transporte	11.7	16.1	5.3
Otras manufacturas	2.3	4.6	1.0
TERCIARIO
Construcción	15.4	41.0	71.9
Comercio	41.2	20.6	21.8
Transporte y almacenamiento	4.2	16.8	142.5
Comunicación
Finanzas y seguros
Inmuebles	36.5	45.1	65.6
Otros servicios
TOTAL	13.5

Fuente: Unidad Conjunta CEPAL/DDES sobre Empresas Transnacionales.

3. Distribución geográfica de la inversión extranjera directa.

El interés de las empresas transnacionales y de los inversionistas extranjeros en América Latina y el Caribe no ha sido distribuido en forma homogénea a través de toda la región. En los países de ALADI se concentra el 75.6% de los flujos de IED durante el período de 1970-1990, donde destacan Brasil con un 28.9% del total regional y México con un 24.4%, y entre ambos concentran el 70.6% del total de la subregión. Por otro lado, los países del Pacto Andino (Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela) son receptores del 10.7% de los flujos de IED a la subregión, los cuales se concentran en Colombia.

En este grupo de países se han producido importantes cambios en el período 1970-90 (ver Gráfico No. 14). Durante la década de los setenta Brasil era el principal receptor de IED de la región y del mundo en desarrollo, concentrando más del 50% de todos los flujos que llegaban a América Latina y el Caribe. Sin embargo ya en la primera mitad de los ochenta bajó al 34.2%, para luego caer al 15% en el período 1985-1990. Caso contrario es el de México que ha mantenido más o menos constante su participación en los flujos hacia la región en el orden del 25%. También un caso interesante es el de Chile que durante la segunda mitad de los años ochenta alcanzó un 9% de los flujos regionales constituyéndose en el país que ha registrado el más alto crecimiento en esta materia.

Los países de América Central concentran un porcentaje menos significativo de los flujos regionales, los cuales llegaron a un 37% para el período 1970-1990, porcentaje que ha ido disminuyendo durante la década de los ochenta, producto de la inestabilidad política y económica de la subregión. Los países más importantes son Guatemala y Costa Rica con 46.4% y 31.1% respectivamente.

Los países del Caribe sin considerar los centros financieros o paraísos fiscales son receptores del 4.6% de los flujos totales que llegaron a la región en el período 1970-1990. Trinidad y Tobago y la República Dominicana concentran la mayoría de estas inversiones con un 43.7% y un 26.9% respectivamente.

Sin lugar a dudas, un grupo de países que han tenido una singular dinámica, especialmente durante los años ochenta y en particular en el período 1985-1990 son los llamados paraísos fiscales que concentraron el 25.2% de los flujos regionales. A Bermudas llegó el 56.4% y a Islas Caimán el 40.5%.

Al mismo tiempo la distribución geográfica a partir de las fuentes nacionales de registro de inversión extranjera directa refleja importantes tendencias que pueden ser resumidas como sigue:

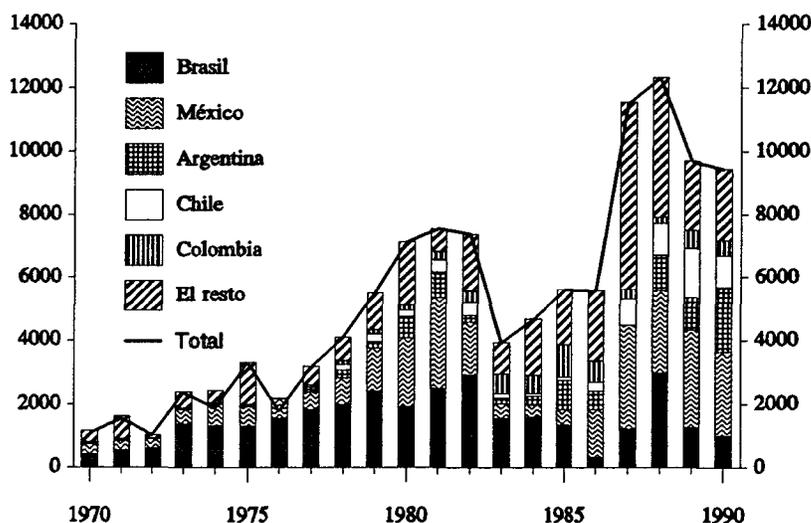
Los países desarrollados constituyen de manera creciente la fuente más importante de IED para América Latina y el Caribe; y consecuentemente el mundo en desarrollo tiene una significación escasa. Por otro lado de los flujos de IED hacia los países de América Latina y el Caribe que tienen sus origen en el mundo en desarrollo, un alto porcentaje proviene de la misma región.

A pesar que los flujos de IED cuyo origen esta en los países desarrollados no muestran un aumento significativo de su participación en la región es necesario hacer el siguiente comentario (ver Cuadro No. 13). Un análisis más cuidadoso de los flujos totales hacia la región no indica que centros

financieros y paraísos fiscales son el origen de una parte importante de ellos. Las inversiones provenientes de Panamá, Islas Caimán, Bermudas y Antillas Holandesas constituyen para la mayoría de los países casi la totalidad de las inversiones provenientes de la misma región; es así como representan en Argentina el 63.1%, en Bolivia el 56.3%, en Brasil el 84.3%, en Colombia el 52.5%, en Chile el 74.7%, en Ecuador el 42.3%, en Perú el 68.3%, en Uruguay el 36.5% y en Venezuela el 81.4%. Pero también es cierto que los inversionistas extranjeros de los países desarrollados utilizan las ventajas ofrecidas por estos centros financieros para canalizar sus recursos a terceros países en condiciones más rentables que las existentes en sus países de origen. Por lo tanto, si se hace la salvedad que los fondos provenientes de estos centros financieros y paraísos fiscales tienen en su mayoría el origen en países desarrollados, los recursos provenientes de estos últimos han aumentado su importancia relativa en la región.

GRAFICO No. 14

Concentración de los flujos de IED en América Latina y el Caribe
(montos en millones de dólares corrientes)



Fuente: Unidad Conjunta CEPAL/DDES sobre Empresas Transnacionales, en base a información de Estadísticas de Balanza de Pagos del Fondo Monetario Internacional.

La gran importancia de los países desarrollados como fuente de recursos para América Latina y el Caribe esta muy concentrada en los Estados Unidos.

En los países medianos y pequeños el predominio norteamericano es muy grande, alcanzando más del 65% del total de los flujos provenientes de países desarrollados. La única excepción a esta regla es México que producto de su frontera común con Estados Unidos, su importante industria maquiladora y el estar en vísperas de ratificar un Acuerdo de Libre Comercio, la inversión extranjera directa es mayoritariamente norteamericana.

En los países de mayor tamaño y por ende con mercados internos más atractivos, existe también una mayor competencia entre los inversionistas extranjeros, lo que da como resultado un stock de IED más diversificado. Tal es el caso de Argentina, donde Europa Occidental en su conjunto tiene una presencia levemente superior a la norteamericana, pero en franca declinación como consecuencia del deterioro de su economía en la década de los ochenta y la salida de capitales de origen inglés luego de la guerra de las Malvinas. En el caso de Brasil la situación es similar, pero Europa Occidental ha aumentado significativamente su presencia, principalmente en el sector manufacturero, donde Alemania es el país más importante con grandes inversiones en el sector químico y automotriz.

A pesar que tradicionalmente las inversiones norteamericanas han sido las más importantes en la región, en los años ochenta, estas han caído, aumentando su importancia las inversiones procedentes de Japón y Europa Occidental, principalmente del Reino Unido y Alemania, y de nuevas fuentes como Nueva Zelandia, Arabia Saudita y Australia. Esto último se ha dado con especial fuerza en el caso de Chile.

Otro fenómeno reciente de gran importancia es la llegada masiva de inversionistas del Sureste de Asia, especialmente de Corea y Taiwán, a los países de América Central. Estos flujos han crecido mucho más rápido que las inversiones norteamericanas, tradicionalmente la principal fuente de recursos de la subregión, triplicándose en los últimos cinco años. Las empresas asiáticas han encontrado en América Central una base de operaciones muy atractiva, con regímenes muy liberales e interesantes incentivos tributarios, bajos costos de mano de obra, además de cercanía y favorables cuotas de exportación a Estados Unidos dentro de la Iniciativa de la Cuenca del Caribe (ICC). Desde 1989, casi 100 empresas coreanas se han mudado a Centroamérica, invirtiendo unos US\$ 100 millones. Inversionistas coreanos son la comunidad de negocios con más alto crecimiento en Honduras, con cerca de 19 fábricas nuevas; en Guatemala se esta construyendo un parte industrial totalmente coreano y existen en operación más de 55 empresas maquiladoras; en Costa Rica los coreanos tienen en operación 14 empresas. También inversionistas de origen taiwanes promueven parques industriales en los lados del Canal de Panamá.

Los programas de conversión de deuda externa en capital fueron mayoritariamente aprovechados por inversionistas norteamericanos, sin embargo tuvieron una mayor diversificación que los flujos normales de IED. A través de estos mecanismos llegaron a la región nuevos inversionistas de orígenes poco tradicionales, tal es el caso de Chile, que a pesar de estar dominado por Estados Unidos (37%), inversiones de Reino Unido (11.8%), Nueva Zelandia (10.9%) y España (9.8%) marcaron la nueva tendencia. En México también la mayor parte de la nueva inversión extranjera provino sólo de los Estados Unidos (47.8%), sin embargo el resto exhibió una considerable diversificación por país de origen, con Reino Unido (13.8%), Alemania (5.7%), Japón (3.7%), Francia (3%) y España (2.9%). En el caso de Brasil también existió bastante dispersión, concentrándose en Estados Unidos (29.9%), centros financieros (8.9%), Reino Unido (4.9%) y Suiza (4.5%). El caso de Argentina marcó una diferencia, ya que las empresas de origen norteamericano aprovecharon del mecanismo más que su tendencia histórica en el país, superando el 50%.

Los flujos intraregionales son poco significativos en América Latina y el Caribe, especialmente si se tiene cuidado con el origen de las inversiones. Es así como Panamá en la mayoría de los países es la fuente principal de recursos a nivel regional, lo cual puede conducir a error. Como dijimos anteriormente, estos centros financieros y paraísos fiscales son utilizados para canalizar recursos a terceros países por inversionistas de países desarrollados en condiciones más rentables que en sus

Cuadro No. 12

DISTRIBUCION GEOGRAFICA DEL STOCK DE INVERSION EXTRANJERA DIRECTA EN AMERICA LATINA Y EL CARIBE

(Porcentajes)

Año	Países Desarrollados (Porcentaje del stock total)	Países Desarrollados				Países en Desarrollo	
		Norteamérica	Europa Occidental	Japón	Otros países desarrollados	Países en Desarrollo (Porcentaje del stock total)	América Latina y el Caribe (Porcentaje del stock de los países en desarrollo)
(Porcentaje del stock de los países desarrollados)							
Países de ALADI							
Argentina							
1989	94.0	47.9	51.0	1.3	0.0	5.9	93.6
1985	95.5	47.8	51.2	0.9	0.1	4.4	91.7
1980	95.4	44.0	55.3	0.7	0.0	4.5	98.4
1976	94.6	46.6	53.0	0.4	0.0	5.3	99.7
Bolivia							
1990	82.6	87.3	12.4	0.2	0.0	17.3	95.8
1985	86.8	86.3	13.4	0.3	0.0	13.1	99.2
1980	84.9	83.6	16.1	0.3	0.0	15.1	99.1
1975	76.2	73.0	26.5	0.5	0.0	23.8	99.9
Brasil							
1990	92.7	36.2	53.6	10.0	0.2	7.3	71.9
1985	88.6	40.9	48.5	10.5	0.1	11.4	68.8
1980	90.0	35.9	52.5	11.0	0.7	10.0	71.2
1975	92.1	41.7	45.5	12.5	0.2	7.9	87.7
Chile							
1990	70.9	66.4	26.9	4.5	2.2	29.1	91.2
1985	84.2	59.0	37.3	2.9	0.8	15.6	81.6
1980	86.8	69.3	26.2	4.0	0.0	13.1	93.5
1975	82.8	60.9	39.1	0.0	0.0	17.2	61.1
Colombia							
1990	90.6	79.8	18.8	1.3	0.1	9.4	99.8
1985	90.3	74.0	24.0	1.9	0.1	9.7	99.4
1980	83.0	70.0	28.6	1.3	0.1	17.0	99.6
1975	80.1	72.9	26.2	0.8	0.1	19.9	99.5
Ecuador							
1990	74.5	72.6	25.7	1.7	0.0	25.5	98.7
1985	74.6	72.6	25.7	1.7	0.0	25.4	98.8
1980	72.2	75.2	22.8	2.0	0.0	27.8	97.1
1975	82.0	79.3	15.6	5.0	0.0	18.0	43.9
México							
1990	94.4	68.2	26.7	5.1	...	5.6	...
1985	98.8	69.7	24.1	5.6	...	1.2	...
1980	99.5	70.9	23.2	5.9	...	0.5	...
1975	95.1	79.5	18.4	2.1	...	4.9	...

Año	Países Desarrollados (Porcentaje del stock total)	Países Desarrollados				Países en Desarrollo		
		Norteamérica	Europa Occidental	Japón	Otros países desarrollados	Países en Desarrollo (Porcentaje del stock total)	América Latina y el Caribe (Porcentaje del stock de los países en desarrollo)	
(Porcentaje del stock de los países desarrollados)								
Paraguay								
1988	63.0	22.4	74.2	3.5	0.0	37.0	80.7	
1984	54.8	31.5	65.3	3.2	0.0	45.2	87.4	
Perú								
1990	75.4	65.8	29.8	4.4	0.0	22.9	99.9	
1985	81.7	65.8	28.9	5.3	0.0	17.1	99.9	
1980	84.3	69.8	26.1	4.1	0.0	15.5	99.9	
1975	84.8	72.8	24.2	2.9	0.0	14.9	100.0	
Uruguay								
1989	73.8	26.7	70.2	1.5	1.6	26.2	93.2	
1986	71.3	25.6	70.8	1.8	1.8	28.7	90.2	
1978	92.9	75.2	24.8	0.0	0.0	7.0	100.0	
Venezuela								
1990	80.2	65.9	35.6	5.3	0.0	12.5	77.6	
1985	85.7	68.3	28.3	3.4	0.1	14.3	98.1	
1980	82.6	78.2	21.0	0.7	0.1	17.4	96.3	
1977	80.8	77.9	21.3	0.8	0.1	19.1	96.2	
Países de Centro América								
El Salvador								
1990	75.4	65.3	23.2	11.4	0.1	24.6	98.5	
1985	77.7	64.2	22.9	12.7	0.1	22.3	98.3	
1980	74.9	65.7	18.9	15.2	0.1	25.1	98.2	
1975	71.4	60.1	20.8	19.1	0.0	28.6	100.0	
Guatemala								
1985	67.4	42.6	32.5	0.0	24.9	32.6	87.0	
1980	47.7	96.4	3.5	0.0	0.1	52.3	86.9	
1975	56.0	99.4	0.6	0.0	0.0	44.0	80.1	
Honduras								
1989	92.4	87.4	5.0	7.6	0.0	7.6	100.0	
Panamá								
1989	93.3	87.2	8.8	4.0	0.0	6.7	100.0	
1985	93.4	89.6	7.1	3.3	0.0	6.6	100.0	
1980	95.7	92.3	7.6	0.2	0.0	4.3	98.1	
1975	90.9	93.9	6.1	0.0	0.0	9.1	0.0	
Países del Caribe								
República Dominicana								
1990	87.8	92.6	7.1	0.0	0.2	12.2	19.9	

Fuente: Unidad Conjunta CEPAL/DDES sobre Empresas Transnacionales, en base a informaciones oficiales.

países de origen. Pero también es cierto, pero menos importante, que inversionistas nacionales utilizan estos centros financieros para gozar de algunos de los beneficios otorgados a los inversionistas extranjeros en sus país de origen; o para repatriar capitales fugados durante la crisis, practica común en los últimos años con la recuperación económica de varias economías de la región.

Sin embargo, existen algunos casos relevantes como son las inversiones brasileras en Argentina; las venezolanas en Colombia; las argentinas y brasileras en Paraguay; las argentinas en Uruguay y las chilenas en Argentina. La mayoría de estos flujos tienen un patrón común heredado de procesos informales de integración económica que hoy se busca consolidar a través de iniciativas como la del Mercado Común del Sur (MERCOSUR). En los países centroamericanos, existe una mayor proporción de flujos intraregionales, producto de iniciativas de integración de larga data, proximidades territoriales y complementariedades económicas.

4. Distribución sectorial de la inversión extranjera directa.

La mayor parte de la inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe se ha dirigido al sector manufacturero. En las economías más grandes, como Brasil y México, el sector manufacturero representa más del 70% del stock de IED, mientras que en Venezuela casi el 80% en el año 1990, y en Argentina es un poca más del 60%. Esta concentración en el sector manufacturero tiene su origen en el interés de muchas empresas transnacionales por tener una alta participación en mercados protegidos de bienes de consumo en los países más grandes de la región. Las políticas nacionales proteccionistas que fomentaban la sustitución de importaciones de bienes de consumo fue hasta hace muy poco tiempo el principal, aún cuando económicamente ineficiente, factor para dirigir la IED a América Latina y el Caribe.

Además, las restricciones a las inversiones en recursos naturales, especialmente minería y petróleo, y las existentes para el sector financiero en muchos países de la región han contribuido a la gran concentración de la IED en el sector manufacturero. Estas restricciones surgieron durante las décadas del sesenta y setenta cuando se pensaba que la IED en los sectores primario y terciario no eran ventajosas para los países receptores. Originalmente, las inversiones en recursos naturales, hoy base de muchas economías latinoamericanas, fueron desarrolladas con importantes aportes de inversión extranjera, tal es el caso de Chile, Ecuador, México, Perú y Venezuela. Posteriormente, los gobiernos nacionalizaron las inversiones existentes en petróleo y minería a lo largo de toda la región. La última gran nacionalización fue la compra de las participaciones de inversionistas extranjeros en Petróleos de Venezuela (PDVSA) en 1976.

Entrando a la década de los ochenta, la actitud de los gobiernos hacia la IED en recursos naturales fue cambiando, en muchos países se levantaron las restricciones para las inversiones en petróleo y minería. También, muchos países relajaron las restricciones para concesiones, arrendamientos y explotación conjunta de depósitos minerales con empresas nacionales. Chile y Colombia han sido los principales receptores de inversiones en el sector minero en los últimos años, particularmente en cobre y minerales no ferrosos en Chile y en carbón y petróleo en Colombia. Las inversiones en petróleo y minería representan más del 45% del stock de IED en estos dos países.

Inversiones en servicios tuvieron un rezago mayor quedando detrás de otros sectores. Las nuevas inversiones en banca comercial tuvieron prohibiciones en Argentina, Brasil, Colombia, Costa

Cuadro No. 13

DISTRIBUCION SECTORIAL DEL STOCK DE INVERSION EXTRANJERA DIRECTA EN AMERICA LATINA Y EL CARIBE

(Porcentajes)

Año	Inversión extranjera directa			Inversión nacional en el extranjero		
	Primario	Secundario	Terciario	Primario	Secundario	Terciario
Países de ALADI						
Argentina						
1989	14.0	60.4	25.6
1985	14.4	61.2	24.4
1980	14.9	62.8	22.3
1976	3.6	71.4	25.0
Bolivia						
1990	71.3	13.2	15.4
1985	71.6	14.1	14.3
1980	67.2	14.8	18.0
1975	62.8	14.3	22.9
Brasil						
1990	2.9	69.3	27.8
1985	3.8	74.7	21.5
1980	3.7	74.4	21.9
1975	2.5	76.3	21.2
Chile						
1990	55.9	13.5	30.6
1985	45.2	25.1	29.7
1980	48.6	30.7	20.7
1975	34.5	40.6	24.9
Colombia						
1990	45.9	42.4	11.7	5.9	18.8	75.4
1985	33.5	50.5	15.9	2.8	22.5	75.4
1980	6.1	70.7	23.2	2.6	9.8	87.6
1975	3.4	67.5	29.1	1.8	23.4	74.8
Ecuador						
1990	24.9	44.3	30.8
1985	24.9	44.3	30.9
1980	27.9	38.1	34.0
1975	51.4	26.3	22.3
México						
1990	1.9	62.3	35.8
1985	1.9	77.8	20.3
1980	5.1	77.6	17.4
1975	4.3	77.6	18.1
Paraguay						
1988	13.1	39.6	47.3
Perú						
1990	34.7	34.2	31.1	1.5	11.7	86.8
1985	36.7	34.2	29.1	1.9	13.1	84.9
1980	43.8	34.3	21.9	19.5	74.0	6.4
1975	45.5	33.8	20.8

Año	Inversión extranjera directa			Inversión nacional en el extranjero		
	Primario	Secundario	Terciario	Primario	Secundario	Terciario
Uruguay						
1989	-0.3	47.6	52.7
1986	0.9	52.0	47.1
Venezuela						
1990	5.0	78.0	17.0
1985	2.5	73.7	23.8
1980	1.8	61.7	36.6
1975	2.1	54.1	43.8
Países de Centro América						
Costa Rica						
1989	51.2	37.5	11.3
1985	53.4	36.5	10.1
1980	45.6	43.1	11.3
1975	52.8	36.6	10.6
El Salvador						
1990	1.3	54.2	44.5
1985	1.5	56.8	41.7
1980	1.7	52.8	45.5
1975	2.5	61.1	36.5
Guatemala						
1985	23.6	1.9	74.5
1980	38.0	3.0	59.1
1975	46.9	3.6	49.5
Honduras						
1984	78.8	13.2	8.0
Panamá						
1989	9.0	25.1	65.9
1985	11.8	29.9	58.2
1980	14.3	50.3	35.4
1975	17.9	50.3	31.8
Países del Caribe						
República Dominicana						
1990	3.5	37.6	58.8
1985	7.6	44.3	48.1
1980	8.4	44.8	46.8
1975	12.1	49.1	38.8
Trinidad y Tobago						
1990	79.9	7.5	12.6
1985	83.0	7.0	10.0
1980	83.6	6.3	10.1
1975	95.1	7.2	-2.3
1975						

Fuente: Unidad Conjunta CEPAL/DEES sobre Empresas Transnacionales, en base a informaciones oficiales.

Rica, México, Perú y Venezuela. Recientemente, algunas excepciones a las restricciones permitieron que entidades extranjeras realizaran nuevas inversiones en el sector bancario en Argentina, además las restricciones fueron eliminadas en Colombia y México. Participaciones minoritarias extranjeras en bancos comerciales son ahora permitidas en ambos países.

Para un análisis más detallado podemos recurrir a la distribución sectorial entregada por las fuentes nacionales de registro de la inversión extranjera directa. Esta información nos indica que la IED en América Latina y el Caribe ha sufrido interesantes cambios en su estructura sectorial.

La inversión extranjera directa en el sector primario es poco significativa en la mayoría de los países de la región. A pesar que la mayoría de las economías de América Latina y el Caribe están basadas en una abundante reserva de recursos naturales, la presencia de capital extranjero no es tan importante. Esto tiene su origen en el gran número de nacionalizaciones realizadas a lo largo de toda la región especialmente durante las décadas del sesenta y setenta. Los gobiernos de la época buscaron tener el control de la propiedad de los recursos naturales, con el fin de lograr una independencia económica que les permitiera financiar estrategias basadas en la sustitución de importaciones. Esto alejó el interés de los inversionistas extranjeros para iniciar nuevos negocios en la región por muchos años. Sin embargo, con la liberalización de las políticas nacionales sobre la IED, la implementación de políticas orientadas hacia el mercado, la reestructuración del Estado y los programas de privatización de empresas públicas, los países de la región vuelven a ser atractivos para los inversionistas extranjeros. En este nuevo escenario, hacia fines de los ochenta se han realizado grandes inversiones en recursos naturales, donde destacan las inversiones en minería en Chile y Colombia.

Un caso interesante y de gran proyección es el del sector hidrocarburos, ya que América Latina y el Caribe es una región exportadora neta de petróleo, con una producción que alcanza aproximadamente al 12% de la producción mundial, con México y Venezuela dominando en la región, seguidos de Brasil, Argentina y Colombia. También en la región se ha extendido la producción de gas natural, la cual está dominada por México, Venezuela y Argentina, seguidos de Trinidad y Tobago, Colombia, Bolivia y Brasil.

Hasta hace muy poco el sector de hidrocarburos en la mayoría de los países de la región estaba cerrado a la inversión privada, tanto nacional como extranjera, por las Leyes de Hidrocarburos y por la Constitución, como en Brasil y México. En muchos países, las empresas petroleras nacionales son las únicas responsables de hacer inversiones y operar en todos en todos los sectores de esta industria. Sin embargo, en la actualidad, como una manera de aminorar la exposición al riesgo y deudas del gobierno, estas empresas petroleras nacionales están haciendo sustanciales reestructuraciones en las que se incluyen la división de estas empresas, la eliminación de los monopolios estatales y en algunos casos la privatización.

El proceso de racionalización en curso promueve la competitividad de las nuevas estructuras. Es claro que las entidades privadas juegan un rol crecientemente importante para financiar el desarrollo y crecimiento del sector de hidrocarburos en la región. Sin embargo, las oportunidades para la participación de inversión extranjera directa difieren de país en país (ver Cuadro No. 14). Las inversiones son principalmente necesarias para el desarrollo y modernización de infraestructura, tales como plantas procesadoras, redes y medios de transporte para la distribución. También el desarrollo del comercio regional de gas se verá facilitado por los Acuerdos de Libre Comercio recientemente acordados, tales como el NAFTA (Canadá, Estados Unidos y México), MERCOSUR (Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay) y el G-3 (Colombia, México y Venezuela).

Cuadro No. 14

INVERSION EXTRANJERA DIRECTA EN EL SECTOR DE HIDROCARBUROS

	Argentina	Bolivia	Brasil	Chile	Colombia	Ecuador	México	Perú	Trinidad y Tobago	Venezuela
Exploración y Producción	SI	SI	NO <u>a/</u>	SI	SI	SI	NO	SI	SI	SI <u>b/</u>
Refinación	SI	NO	NO <u>c/</u>	SI <u>d/</u>	NO	SI <u>e/</u>	NO	SI	NO	SI <u>d/</u>
Petroquímica	SI	NO	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI

Fuente: "The Gush for Oil. Privatizing the Petroleum Industry", *LatinFinance*, No. 38, junio de 1992.

- a/ Excepto aquellos contratos de riesgo que estén en vigencia firmados con antelación a 1988, año de la dictación de la nueva Constitución del Brasil.
- b/ Limitado al mejoramiento de la recuperación de crudo y gas pesado o extra pesado.
- c/ Restricciones que serán levantadas próximamente.
- d/ Permitido, pero no existe inversión extranjera en este sector a la fecha.
- e/ La planta de Texaco, la única refinería de propiedad extranjera, regresa a PETROECUADOR en junio de 1992.

Durante la década de los ochenta el sector manufacturero ha disminuido la participación como receptor de capital extranjero. En la última década, no existieron nuevas y grandes inversiones en el sector manufacturero, más bien los flujos de inversión, muchas veces financiados a través de reinversión, fueron destinados a la mantención, ampliación y modernización de las empresas existentes. Una cifra elocuente de la situación vivida, nos indica que las reinversiones de las empresas norteamericanas en América Latina durante el período 1986-88 correspondieron al 95% de los flujos totales de IED procedente de los Estados Unidos. La disminución de la IED en el sector manufacturero es reflejo de las profundas dificultades por las que atravesaron la mayoría de los países de la región. La crisis de la deuda externa y el agotamiento del modelo de sustitución de importaciones, fuente de gran parte de la IED llegada a la región desde la década de los sesenta, sumió a las economías latinoamericanas en un profundo estancamiento, lo que significó un replantamiento generalizado de sus estrategias de desarrollo. Hacia fines de los años ochenta los gobiernos de la región introducen importantes cambios en sus políticas con el fin de buscar una mayor competitividad internacional, para lo cual entre otros aspectos se ha buscado atraer la IED. Sin duda estos cambios de la política han comenzado a mostrar sus frutos en el caso de México y su industria automotriz, con cambios importantes en la estrategia de las empresas transnacionales.

Dadas las diferencias entre los sistemas de clasificación industrial utilizados por los países de América Latina y el Caribe, es difícil identificar y describir los cambios en la composición de la IED en el sector manufacturero. Sin embargo, una característica notable es que en los países donde las actividades extractivas son muy importantes, pero donde el capital extranjero no tiene presencia significativa como en México, Argentina, Brasil y Venezuela, actividades relacionadas, como la de productos químicos y derivados del petróleo son muy significativas. También es importante destacar la presencia creciente de IED en sectores manufactureros basados en recursos naturales, como en el caso de Chile en la agroindustria y en los sectores forestal y pesquero.

Cuadro No. 15
COMPOSICION DEL STOCK DE CAPITAL EXTRANJERO EN EL SECTOR SECUNDARIO
 (porcentajes)

Industrias manufactureras más importantes como receptoras del stock de inversión extranjera directa				
Países de ALADI				
Argentina		Vehículos motorizados	Prod. químicos	Alimento, bebida y tabaco
	1976	13.2	14.6	10.6
	1980	23.6	14.7	9.8
	1985	21.4	18.5	12.0
	1989	20.5	17.9	13.1
Bolivia		Papel y derivados	Alimento, bebida y tabaco	Textiles, cuero y vestuario
	1975	57.7	8.2	17.4
	1980	35.6	18.1	18.9
	1985	33.4	17.4	17.7
	1990	33.6	21.5	15.2
Brasil		Prod. químicos	Equipos eléctricos	Equipos mecánicos no eléctricos
	1975	20.3	11.1	9.2
	1980	21.3	10.7	13.1
	1985	20.3	10.3	12.3
	1990	20.2	12.2	11.8
Chile		Prod. químicos	Alimento, bebida y tabaco	Equipos mecánicos no eléctricos
	1975	76.3	2.7	7.5
	1980	23.0	32.1	10.6
	1985	34.8	26.6	14.5
	1990	30.2	25.1	15.4
Colombia		Prod. químicos	Equipos mecánicos no eléctricos	Alimento, bebida y tabaco
	1975	46.6	16.0	9.1
	1980	38.5	25.4	10.4
	1985	43.8	18.4	14.1
	1990	39.7	22.2	14.3
México a/		Vehículos motorizados	Prod. químicos	Alimento, bebida y tabaco
	1975	11.0	34.2	10.9
	1980
	1985	20.4	18.7	11.0
	1990	23.9	21.8	12.5
Paraguay		Alimento, bebida y tabaco	Textiles, cuero y vestuario	Prod. químicos
	1988	39.9	36.0	8.3
Perú		Alimento, bebida y tabaco	Prod. químicos	Equipos eléctricos
	1975	26.4	21.6	10.4
	1980	26.4	20.1	12.4
	1985	26.3	22.2	14.1
	1990	26.0	22.5	12.8

Industrias manufactureras más importantes como receptoras del stock de inversión extranjera directa				
Uruguay		Alimento, bebida y tabaco	Textiles, cuero y vestuario	Prod. químicos
	1978	21.6	32.3	10.2
	1986	22.4	38.6	20.3
	1989	28.6	28.3	23.5
Venezuela		Equipos mecánicos no eléctricos	Prod. químicos	Alimento, bebida y tabaco
	1975	25.6	27.0	25.9
	1980	29.7	24.7	23.5
	1985	28.1	28.2	23.9
	1990	40.6	25.8	20.4
Países de Centro América				
El Salvador		Textiles, cuero y vestuario	Prod. químicos	Equipos eléctricos
	1975	29.6	19.3	8.5
	1980	31.3	13.7	15.1
	1985	25.0	20.1	15.5
	1990	22.9	22.8	14.3
Guatemala		Prod. químicos	Alimento, bebida y tabaco	Otras manufacturas
	1975	83.0	12.9	2.4
	1980	83.4	12.7	2.3
	1985	82.6	12.4	2.6
Honduras		Alimento, bebida y tabaco	Carbón y productos petroleros	
	1984	50.8	49.2	
Países del Caribe				
República Dominicana		Alimento, bebida y tabaco	Prod. químicos	Equipos eléctricos
	1975	78.3	16.9	3.3
	1980	72.7	20.0	4.1
	1985	70.9	19.0	6.2
	1990	50.2	38.0	10.0

Fuente: Unidad Conjunta CEPAL/DDES sobre Empresas Transnacionales.

a/ Para los años 1985 y 1990 se tiene información de la distribución sectorial solamente de la inversión norteamericana.

Por otro lado, en la mayoría de los países de la región la IED se radica en actividades intensivas en mano de obra, como en los sectores de alimento, bebidas y tabaco; y en el de textiles, cueros y vestuario. Esta situación se da generalmente en la industria de alimentos para el consumo masivo y en agroindustrias intensivas en recursos naturales renovables para la exportación, por ejemplo en el caso de Chile en el sector agrícola (vinos y frutas) y pesquero. En el caso del sector textiles, cueros y vestuario es muy importante en los países de Centro América y el Caribe, ya que muchas empresas transnacionales han decidido iniciar sus actividades en la región aprovechando las ventajas de los regímenes de Zonas de Procesamiento de Exportaciones y el acceso por cuotas preferenciales al mercado de los Estados Unidos. Sin embargo, muchas de estas empresas han mantenido altos grados de movilidad, en caso de que decidan trasladarse a otros países que ofrezcan mejores condiciones. Gran presencia de este tipo de inversiones se encuentran en la industria de vestuario en Honduras, República Dominicana y Costa Rica dentro de sus regímenes de maquilas.

En los países de mayor tamaño e importancia relativa como México, Brasil y en alguna medida en Argentina existe importante presencia de IED en los sectores manufactureros más sofisticados, como la industria automotriz. Sin embargo, solamente en México el sector automotriz ha tenido un crecimiento significativo (67.6%) durante la década de los ochenta (ver Cuadro No. 16), la proximidad con Estados Unidos, la eliminación de las restricciones a la IED, los menores costos de producción, ha atraído a grandes empresas transnacionales de este sector, como es el caso de Chrysler, Volkswagen, General Motors, Ford y Nissan. En el caso de Brasil y Argentina, cuyas economías sufrieron con mayor intensidad y duración la grave crisis de la deuda y sus consecuencias, el sector automotriz a sobrevivido gracias a la existencia de mercados protegidos. Frente a esta situación se buscaron nuevas y creativas soluciones para enfrentar la crisis, como el acuerdo de complementariedad que culminó con la creación de la empresa binacional Autolatina, formada por Ford y Volkswagen. También, con más fuerza en el caso de Argentina se busco la especialización en la fabricación de autopartes. El resto de la industria automotriz que existía en la región a comienzos de la década prácticamente desapareció, siendo reemplazada por una industria ensambladora.

Otro elemento de relativa significación es la creciente presencia de IED en la industria electrónica, básicamente de ensamblaje en México y algunos países de Centro América, aprovechando la cercanía al mercado de los Estados Unidos y las ventajas otorgadas por las Zonas de Procesamiento de Exportaciones y regímenes de maquila. Sin embargo, fuera de estos regímenes de excepción también existe un presencia importante de grandes empresas transnacionales del sector electrónico concentradas en los países más grandes de la región. México se ha constituido en una interesante base de acción para las operaciones hemisféricas de muchas de estas empresas, tales como IBM, Ericsson, Xerox, Hewlett Packard y Motorola entre otras. Brasil, ha perdido parte de su dinamismo inicial, pero aún conserva una gran base industrial que abastece principalmente a su mercado interno, hasta ahora muy protegido. La apertura de sus mercados y la eliminación de los subsidios, como en el caso de los computadores, ha hecho que las transnacionales radicadas en Brasil estén realizando cambios importantes para enfrentar la nueva competencia externa. En Brasil empresas como IBM, Philips, Unisys, Siemens y Xerox tienen un presencia importante principalmente en la producción de computadores y electrodomésticos.

Cuadro No. 16

PRODUCCION DE VEHICULOS EN AMERICA LATINA

(miles de unidades)

	1980	1982	1985	1988	1990
Brasil	1165	859	967	1069	915
México	490	473	459	513	821
Argentina	282	132	138	164	99
Venezuela	155	155	115	114	43
Colombia	43	36	39	61	49
Chile	29	10	5	10	11
Perú	18	22	9	6	4
Ecuador	3	4	6	12	17
Uruguay	18	6	6	13	11
Total	2203	1697	1744	2012	1970

Fuente: Unidad Conjunta CEPAL/DDES sobre Empresas Transnacionales en base a información oficial de las asociaciones empresariales nacionales.

Finalmente, es interesante destacar que los recursos provenientes de los programas de conversión de deuda externa en capital, en la mayoría de los casos, fueron canalizados hacia actividades prioritarias de las economías nacionales, logrando interesantes avances en el estímulo de las exportaciones, el mejoramiento del clima para la inversión y atrayendo inversiones nuevas que en otras condiciones no se hubieran realizado. En el caso de Chile casi tres cuartas partes de estas nuevas inversiones correspondieron a sectores de bienes transables como la industria (36.6%), especialmente la vinculada al sector forestal; la agricultura, la silvicultura y la pesca (24.4%) y la minería (13.1%), teniendo un efecto muy positivo en los resultados de las exportaciones chilenas, además permitió crear un ambiente muy propicio para nuevas inversiones de origen extranjero. En México la inversión se concentró también en sectores prioritarios como el turismo (29.1%), la industria automotriz (16.9%) y las industrias maquiladoras (11.5%), destacando el rol fundamental que jugaron en el gran aumento de las exportaciones de bienes manufacturados, especialmente automóviles. Sector que constituye en la actualidad el corazón de la economía mexicana y base del Acuerdo de Libre Comercio (NAFTA). En el caso de Argentina y Brasil, también estas inversiones fueron dirigidas a sectores prioritarios, pero sin lograr tan buenos resultados como los exhibidos por Chile y México. En ambos casos el entorno macroeconómico no permitió canalizar estas inversiones con proyección de largo plazo, más bien fueron utilizadas para operaciones de corto plazo con un alto componente especulativo.

Cuadro No. 17
COMPOSICION DEL STOCK DE CAPITAL EXTRANJERO EN EL SECTOR TERCIARIO
 (porcentajes)

Industrias de servicios más importantes como receptoras del stock de inversión extranjera directa				
Países de ALADI				
		Finanzas y seguros	Otros servicios	Comercio
Argentina				
	1976	31.7	33.6	23.5
	1980	40.3	28.0	20.2
	1985	48.7	23.3	17.7
	1989	46.0	27.3	17.0
Bolivia		Otros servicios	Finanzas y seguros	Comercio
	1975	55.7	42.2	2.1
	1980	41.9	44.9	11.9
	1985	39.5	46.3	12.6
	1990	54.6	35.1	9.1
Brasil		Otros servicios	Finanzas y seguros	Comercio
	1975	58.8	25.0	13.1
	1980	62.3	17.2	16.8
	1985	59.3	19.3	18.0
	1990	60.2	22.7	43.9
Chile		Finanzas y seguros	Comunicación	Comercio
	1975	80.0	0.0	11.7
	1980	54.8	0.0	17.3
	1985	67.9	0.2	10.5
	1990	65.4	15.1	8.4
Colombia		Comercio	Finanzas y seguros	Construcción
	1975	36.0	53.1	1.7
	1980	39.6	41.8	1.3
	1985	39.2	46.2	0.7
	1990	41.7	39.2	5.6
Ecuador		Comercio	Finanzas y seguros	Construcción
	1975	51.8	20.0	23.3
	1980	43.2	28.0	23.4
	1985	41.9	30.6	17.3
	1990	34.8	24.0	14.3
México		Otros servicios	Comercio	Finanzas y seguros
	1975	...	38.1	51.2
	1980	48.7	51.3	...
	1985	62.1	37.9	...
	1990	81.0	19.0	...

Industrias de servicios más importantes como receptoras del stock de inversión extranjera directa				
Paraguay		Finanzas y seguros	Comercio	Transporte y almacenamiento
	1988	68.9	15.7	14.4
Perú		Comercio	Finanzas y seguros	Otros servicios
	1975	42.1	33.6	18.6
	1980	46.4	25.5	22.1
	1985	49.7	28.2	15.7
	1990	50.4	25.5	17.0
Uruguay		Finanzas y seguros	Comercio	Otros servicios
	1978	0.0	0.0	0.0
	1986	88.8	0.1	9.5
	1989	91.9	2.9	2.6
Venezuela		Comercio	Inmuebles	Finanzas y seguros
	1975	29.5	18.4	36.2
	1980	25.7	18.9	36.9
	1985	19.7	20.8	37.2
	1990	41.3	25.7	18.3
Países de Centro América				
Costa Rica		Otros servicios	Comercio	
	1975	54.4	45.6	
	1980	71.1	28.9	
	1985	61.2	38.8	
	1989	53.9	46.1	
El Salvador		Comercio	Otros servicios	Finanzas y seguros
	1975	54.8	17.2	17.7
	1980	45.5	32.6	15.1
	1985	48.7	30.4	14.3
	1990	48.3	24.3	20.6
Guatemala		Comercio	Otros servicios	Construcción
	1975	7.8	2.5	58.7
	1980	25.7	3.8	48.7
	1985	35.3	25.7	24.3
Países del Caribe				
República Dominicana		Transporte y almacenamiento	Finanzas y seguros	Comercio
	1975	13.2	48.2	38.6
	1980	14.5	49.7	35.8
	1985	20.8	47.6	31.6
	1990	62.4	23.7	13.8

Fuente: Unidad Conjunta CEPAL/DDES sobre Empresas Transnacionales.

En América Latina y el Caribe, como consecuencia del estancamiento en el crecimiento del sector manufacturero, aumentó la participación del capital extranjero en el sector terciario. Inicialmente, la necesidad de un apoyo para las actividades de las empresas transnacionales en el sector manufacturero a través de la provisión de actividades de servicios relacionados como el comercio, el transporte y comunicaciones atrajeron a la IED al sector terciario. La liberalización en muchos países de políticas restrictivas para el acceso al sector servicios, particularmente en bienes raíces, finanzas y seguros, se han convertido en un importante factor que ha contribuido al reciente crecimiento de la IED en estos sectores. En los países más grandes de la región, como Brasil y México, la participación del sector terciario creció en forma muy significativa. Estos aumentos fueron muy importantes en México, donde además de crecer la IED en el turismo, aumentó en el sector de telecomunicaciones, al igual que en Argentina, Chile y Venezuela donde empresas transnacionales participaron activamente en el proceso de privatizaciones de este sector (ver Cuadro N. 9). Otro de los sectores que ha sufrido procesos de desregulación y privatización de las empresas que estaban en poder del Estado, fue el de transporte aéreo (ver Cuadro No. 9). Donde destaca la agresiva estrategia de la aerolínea española Iberia que en poco más de un año, ha adquirido participaciones en Aerolíneas Argentinas (30%), la venezolana VIASA (45%) y la chilena Ladeco (35%), además de estar negociando la adquisición de un 40% de Dominicana de Aviación, una participación en Líneas Aéreas Paraguayas (LAP) y estar interesada en la uruguaya Pluma, en la Ecuatoriana de Aviación y en un 14% de Lan Chile.

Producto de la falta de uniformidad y desagregación de las clasificaciones a nivel nacional es difícil establecer cambios con mucho nivel de detalle. Sin embargo, es claro que la IED en los sectores financiero y de seguros en muchos países, como Argentina, Brasil, Chile, Paraguay y Uruguay han aumentado considerablemente. Este sector fue probablemente uno de los más afectados, desde la perspectiva de los inversionistas extranjeros, por la crisis de la deuda externa y por el proceso de nacionalizaciones bancarias, entre las que destacan la de México en 1982 y la de Perú en 1989. Situación que hasta la fecha a limitado las inversiones en este sector en los países andinos, Brasil y México, a pesar del proceso de privatizaciones donde los inversionistas extranjeros prácticamente no participaron.

Por otro lado las actividades comerciales, la construcción y otros servicios, entre los que se incluye el turismo han crecido en la mayoría de los países. En este último sector destacan las inversiones realizadas en México y Chile a través de operaciones de conversión de deuda externa, y en la zona del Caribe, donde Cuba es un caso interesante de flexibilización de la políticas y desarrollo de una adecuada infraestructura turística en asociación con capitales españoles.

Sin dudas el proceso de reestructuración del Estado en casi todos los países de la región, el cual va acompañado de políticas de liberación de sectores restringidos y privatización de empresas públicas, muchas de ellas en el sector de servicios, hará en el corto plazo incrementar aún más la participación del capital extranjero en estos sectores.

5. Un perfil de los afiliados de Empresas Transnacionales en América Latina y el Caribe.

Como ya hemos dicho, las empresas transnacionales (ETs) históricamente han invertido en América Latina y el Caribe estimuladas por sus mercados internos. Este interés fue acentuado gracias a la existencia de políticas proteccionistas, basadas en la sustitución de importaciones tendientes a desarrollar en las economías regionales una base industrial. En este esquema las empresas transnacionales aprovechando la experiencia desarrollada en sus países de origen se situaron en mercados con características oligopólicas que les permitieron lograr una posición sólida y cómoda en las economías receptoras de la región. Paralelamente, las restricciones introducidas a los sectores primario y al de servicios, significó la concentración de que las actividades de las ETs en el sector manufacturero. En los países más grandes, y por ende de mercados más interesantes y competitivos, las empresas transnacionales estuvieron presentes en actividades más intensivas en tecnología, básicamente en la industria automotriz y maquinaria eléctrica. En países medianos y pequeños estas empresas se radican en actividades intensivas en mano de obra como las de los sectores de alimento, bebidas y tabaco y, en textiles y vestuario. También en forma casi generalizada se radicaron en actividades relacionadas a los recursos naturales, especialmente las vinculadas al petróleo, como los sectores de productos químicos y derivados donde existe una gran presencia de estas empresas a lo largo de toda la región.

Sin embargo, con la crisis de la deuda externa y sus consecuencias que afectaron a las economías de la región durante toda la década de los ochenta, los gobiernos se vieron obligados a implementar duros procesos de ajuste. Los prolongados períodos de recesión interna hizo que las economías latinoamericanas fueran muy poco atractivas para los inversionistas extranjeros. Las ETs con grandes inversiones en la región conservaron sus intereses manteniéndose a la expectativa de un cambio favorable en el panorama económico. Este período sin grandes inversiones, sobre todo en aquellos sectores de permanente reposición tecnológica, vio disminuir la competitividad internacional a muchas de estas empresas.

La implementación de políticas de apertura comercial, financiera y de tratamiento a los capitales extranjeros, asociadas al período de ajuste estructural llevado cabo por muchos países de la región obligó a las ETs ha enfrentar nuevas condiciones, como la de tener que competir en los mercados internos con importaciones. Sin embargo, estas empresas rápidamente se han adaptado a este nuevo escenario. Tal es el caso de el gran desarrollo de la industria con capital extranjero en México, que abandonó el sesgo antiexportador para transformarse en la economía más dinámica de la región en término de exportaciones de manufacturas, particularmente en el sector automotriz (ver Cuadro No. 20). En otras economías más pequeñas como la de Chile, en la cual se hicieron los ajustes más drásticos a nivel regional, las ETs abandonaron gran parte de sus actividades manufactureras sustitutivas de importaciones y se centraron en actividades vinculadas a los recursos naturales, de altas ventajas comparativas, y en muchas ocasiones en alianza con inversionistas locales. En este caso, aprovechando el nuevo entorno de la política liberal del gobierno y haciendo uso de incentivos incluidos en el programa de conversión de la deuda, las ETs le dieron un gran dinamismo a las exportaciones del país, especialmente en los sectores de minería, agroindustria, pesquero y forestal. Por otro lado, en economías como la de Brasil y Argentina, con prolongados períodos de inestabilidad macroeconómica, las ETs estuvieron a la expectativa esperando mejores condiciones. Mientras no se resolviera esta situación las ETs no realizaron nuevas inversiones, solo trataron de mantener su participación en los mercados internos, realizando ajustes que no involucraran mayores costos, como aquellos de corte organizacional y administrativo. Sin embargo, Argentina en el último

período parece haber logrado devolverles la confianza a los inversionistas extranjeros, los cuales han vuelto principalmente para aprovechar las oportunidades del programa de privatización. Sin embargo el parque industrial existente está en una etapa de reestructuración, especialmente en el sector automotriz.

Un caso muy aclarador de la estrategia de las ETs en la región lo constituye lo que esta pasando en Brasil, ya que aparentemente estas empresas no ha perdido sus participaciones de mercado y sus niveles de rentabilidad, a pesar de la grave crisis económica del país, ya que de las 500 empresas más grandes de la región donde 143 son ETs representando el 26.9% de las ventas totales, las ETs brasileñas tienen el 62% con 87 empresas (ver Cuadro No. 18). Las condiciones de mercados protegidos y la diversificación hacia algunas actividades de tipo financiero han permitido a estas empresas sobrellevar el período de crisis, sin embargo mientras esta situación no se supere es difícil pensar que realicen profundas reestructuraciones que haga más competitiva su producción local. Otro elemento que explica la presencia de ETs en Brasil es su tratamiento continental, la gran diversificación sectorial de la IED y el paulatino copiamiento de estos sectores, lo que explica por un lado la mantención de los volúmenes de ventas y por otro la disminución de los flujos de IED.

Esta situación contrasta con la de las empresas exportadoras, donde las brasileras no tienen un desempeño tan protagónico a nivel regional como en las ventas. Si analizamos el volumen de exportaciones de los 200 más grandes de la región el 23.1% corresponde a ETs, donde las 25 más grandes (Cuadro No. 20) concentran el 77.5%. Pero lo más interesante se descubre cuando se comprueba que las 5 empresas del sector automotriz mexicano concentran más del 50% de las exportaciones de este grupo de las mayores. Esto sin duda nos indica que las ETs en México, a pesar de estar muy concentradas en el sector automotriz, son capaces de adaptarse y competir internacionalmente en buenas condiciones.

Otra característica de las empresas transnacionales en la región es que tienen un origen predominantemente norteamericano y europeo (ver Cuadro No. 18), modelos que en la actualidad están en desventaja en relación al impuesto por las grandes empresas japonesas. Una de las razones del éxito de las nuevas economías industrializadas justamente ha sido la gran presencia de las empresas japonesas y su integración, a través de redes de abastecimiento, a las economías locales. Sin dudas una pregunta cuya respuesta queda pendiente es porque en América Latina Japón no tiene una presencia más activa.

CUADRO No. 18
DISTRIBUCION DE LAS SUBSIDIARIAS MAS IMPORTANTES EN AMERICA LATINA Y EL CARIBE
(montos en millones de dólares corrientes) g/

	Estados Unidos	Reino Unido	Alemania	Francia	Suiza	Holanda	Japón	Otros	TOTAL
AMERICA LATINA									
Petróleo	1534.0 2	1331.4 1							2865.4 3
Alimentos	624.2 1							428.4 1	1052.6 2
Tabaco	727.3 1	802.6 1							1529.9 2
Química		243.1 1						257.1 1	500.2 2
Higiene		198.7 1							198.7 1
Fieléctrico	493.0 1		181.5 1	501.7 1					674.5 2
Automotriz	414.1 1			237.0 1					915.8 2
Comercio									237.0 1
Aerolíneas								624.3 1	624.3 1
TOTAL	3792.6 6	2575.8 4	181.5 1	738.7 2	0.0 0	0.0 0	0.0 0	1309.8 3	8598.4 16
EUROPA									
Hierro			171.3 1		171.2 1				640.7 3
Petróleo	5451.9 3	3330.4 2		181.2 1	1609.9 1				8782.3 5
Alimentos	1063.3 3							1225.4 3	4079.8 8
Tabaco	492.4 1	2890.6 1							3383.0 2
Textil		214.3 1							214.3 1
Papel	356.6 1								356.6 1
Química	1524.4 6	192.7 1	1677.9 4	673.8 1	468.6 1			647.5 3	5184.9 16
Higiene	216.5 1	1632.8 1						464.4 2	2313.7 4
Petroquímica	790.5 2							210.0 1	1000.5 3
Neumáticos	932.3 2			168.7 1				600.8 1	1701.8 4
Metalurgia	563.2 1	191.2 1						497.6 1	1839.9 5
Eléctrico	3555.0 7		587.9 2			1579.4 2		1315.5 4	6755.9 14
Automotriz	8872.6 7		306.0 1						9158.6 16
Fotografía	337.7 1		2115.7 4				537.9 2	2202.3 3	337.7 1
Comercio			209.3 1	1832.4 1		957.4 2			2999.1 4
TOTAL	24156.4 35	8482.0 7	5068.1 13	2856.1 4	2249.7 3	2536.8 4	537.9 2	7461.7 19	53316.7 87
AFRICA									
Hierro	462.0 2								462.0 2
Petróleo	377.0 1	350.0 1							727.0 2
Alimentos	298.7 1								298.7 1
Telecom.			0.0 0	0.0 0	0.0 0	0.0 0	0.0 0	398.0 1	398.0 1
TOTAL	1137.7 4	350.0 1	0.0 0	0.0 0	0.0 0	0.0 0	0.0 0	398.0 1	1885.7 6

	Estados Unidos	Reino Unido	Alemania	Francia	Suiza	Holanda	Japón	Otros	TOTAL
COLOMBIA									
Minería	276.3 1							177.1 1	453.4 2
Petróleo	571.1 1							345.7 1	916.8 2
Petroquímica							253.7 1	214.0 1	214.0 1
Automotriz	318.4 1								572.1 2
Comercio	428.9 1								428.9 1
TOTAL	1594.7 4	0.0 0	0.0 0	0.0 0	0.0 0	0.0 0	253.7 1	736.8 3	2585.2 8
MEXICO									
Alimentos	282.4 1				816.2 1				1098.6 2
Tabaco	379.4 1								379.4 1
Química					206.5 1				206.5 1
Petroquímica	306.9 1								306.9 1
E. eléctrico	1541.0 4		214.1 1		355.7 1				2110.8 6
Automotriz	6370.9 3		1766.3 1	229.6 1			761.7 1		9128.5 6
Fotografía	197.4 1								197.4 1
Finanzas	444.1 1		180.3 1						624.4 2
TOTAL	9522.1 12	0.0 0	2160.7 3	229.6 1	1378.4 3	0.0 0	761.7 1	0.0 0	14052.5 20
PANAMA									
Químicas	1349.4 1								1349.4 1
Maquinaria	2719.4 1								2719.4 1
TOTAL	4068.8 2	0.0 0	0.0 0	0.0 0	0.0 0	0.0 0	0.0 0	0.0 0	4068.8 2
PERU									
Minería	874.1 1								874.1 1
TOTAL	874.1 1	0.0 0	0.0 0	0.0 0	0.0 0	0.0 0	0.0 0	0.0 0	874.1 1
VENEZUELA									
Alimentos		259.5 1							205.6 1
Tabaco									259.5 1
E. eléctrico	179.5 1								179.5 1
TOTAL	365.1 2	259.5 1	0.0 0	0.0 0	0.0 0	0.0 0	0.0 0	0.0 0	644.6 3
TOTAL	4553.5 66	11637.3 13	7410.3 17	3824.4 7	3628.1 6	2536.8 4	1553.3 4	9906.3 26	86028.0 143

Fuente: Unidad Conjunta CEPAL/ODES sobre Empresas Transnacionales, en base a "Las 500 de América Economía, Las empresas más grandes de América Latina", América Economía, Número Especial, Diciembre de 1991.

Para cada país de origen de la casa matriz de la subsidiaria latinoamericana se presenta el valor de las ventas totales para el año 1990 y el número de empresas correspondiente a cada sector de acuerdo a la clasificación original hecha por América Economía.

CUADRO No. 19
LAS 50 EMPRESAS EXTRANJERAS MAS IMPORTANTES DE AMERICA LATINA POR VENTAS
(montos en millones de dólares corrientes)

Rank Extr.	Rank90	Empresa	País	Ventas	Sector	Origen
1	4	AUTOLATINA (Ford & VW)	Brasil	5430.9	Automotriz	Estados Unidos
2	9	SHELL	Brasil	3142.3	Petróleo	Reino Unido
3	10	SOUZA CRUZ (BAT)	Brasil	2890.6	Tabacos	Reino Unido
4	14	MCDERMOTT	Panamá	2719.4	Maquinaria	Estados Unidos
5	16	GENERAL MOTORS	México	2486.3	Automotriz	Estados Unidos
6	17	GENERAL MOTORS	Brasil	2394.2	Automotriz	Estados Unidos
7	18	CHRYSLER	México	2307.3	Automotriz	Estados Unidos
8	20	ESSO	Brasil	2213.1	Petróleo	Estados Unidos
9	22	CARREFOUR	Brasil	1832.4	Comercio	Francia
10	25	VOLKSWAGEN	México	1766.3	Automotriz	Alemania
11	27	TEXACO	Brasil	1691.2	Petróleo	Estados Unidos
12	30	GESSY LEVER	Brasil	1632.8	Higiene	Reino Unido
13	31	NESTLE	Brasil	1609.9	Alimentos	Suiza
14	33	FORD a/	México	1577.3	Automotriz	Estados Unidos
15	34	ATLACTIC	Brasil	1547.6	Petróleo	Estados Unidos
16	38	IBM	Brasil	1448.8	Computación	Estados Unidos
17	39	MERCEDES BENZ	Brasil	1419.8	Automotriz	Alemania
18	42	SYNTEX a/	Panamá	1349.4	Química	Estados Unidos
19	45	SHELL	Argentina	1331.4	Petróleo	Reino Unido
20	47	FIAT	Brasil	1291.6	Automotriz	Italia
21	49	ESSO	Argentina	1236.5	Petróleo	Estados Unidos
22	60	PHILLIPS	Brasil	1075.7	Electrónica	Holanda
23	68	SOUTHERN PERU COPPER a/	Perú	874.1	Minería	Estados Unidos
24	74	IBM	México	825.8	Computación	Estados Unidos
25	75	NESTLE	México	816.2	Alimentos	Suiza
26	78	NOBLEZA PICCARDO (BAT)	Argentina	802.6	Tabacos	Reino Unido
27	83	NISSAN	México	761.7	Automotriz	Japón
28	88	MASSALIN (PHILIP MORRIS)	Argentina	727.3	Tabacos	Estados Unidos
29	92	GOODYEAR	Brasil	691.6	Neumáticos	Estados Unidos
30	93	MAKRO	Brasil	683.6	Comercio	Holanda
31	96	RHODIA	Brasil	673.8	Química	Francia
32	106	AEROLINEAS ARGENTINAS	Argentina	624.3	Aerolíneas	España
33	107	CARGILL	Argentina	624.2	Agroindustria	Estados Unidos
34	113	PIRELLI PNEUS	Brasil	600.8	Neumáticos	Italia
35	120	ESSO	Colombia	571.1	Petróleo	Estados Unidos
35	122	ALCOA	Brasil	563.2	Metalurgia	Estados Unidos
37	126	HOECHST	Brasil	536.4	Química	Alemania
38	128	SANBRA	Brasil	534.0	Alimentos	Argentina

Rank Extr.	Rank90	Empresa	País	Ventas	Sector	Origen
39	131	WHITE MARTINS	Brasil	523.4	Petroquímica	Estados Unidos
40	140	PHILIPS DA AMAZONIA	Brasil	503.7	Electrónica	Holanda
41	142	RENAULT	Argentina	501.7	Automotriz	Francia
42	144	SCANIA	Brasil	500.0	Automotriz	Suecia
43	146	ALCAN	Brasil	497.6	Metalurgia	Canadá
44	149	IBM	Argentina	493.0	Computación	Estados Unidos
45	150	XEROX INDUSTRIAL	Brasil	493.0	Electrónica	Estados Unidos
46	151	PHILIP MORRIS	Brasil	492.4	Tabacos	Estados Unidos
47	157	CIBA GEIBY	Brasil	468.6	Química	Suiza
48	161	REF.DE MILHO	Brasil	458.9	Alimentos	Estados Unidos
49	167	AMERICAN EXPRESS	México	444.1	Financiero	Estados Unidos
50	172	CODI MOBIL	Colombia	428.9	Comercio	Estados Unidos
TOTAL				86028.0		

Fuente: Unidad Conjunta CEPAL/DDES sobre Empresas Transnacionales, en base a "Las 500 de América Economía, las empresas más grandes de América Latina", América Economía, Número Especial, Diciembre de 1991.

a/ Cifras de 1989.

CUADRO No. 20
LAS 25 EMPRESAS EXTRANJERAS EXPORTADORAS MAS IMPORTANTES DE LA REGION
(montos en millones de dólares corrientes) a/

Rank Extr.	Rank90	Empresa	País	Exportaciones	Sector	Origen
1	3	General Motors	México	2332.1	Automotriz	Estados Unidos
2	5	Ford	México	1400.0	Automotriz	Estados Unidos
3	7	Chrysler	México	1176.0	Automotriz	Estados Unidos
4	15	Volkswagen	México	614.0	Automotriz	Alemania
5	18	Southern Perú Copper	Perú	519.0	Minería	Estados Unidos
6	23	La Escondida	Chile	471.1	Minería	Estados Unidos
7	24	Fiat Automoveis	Brasil	449.0	Automotriz	Italia
8	25	Ford New Holland	Brasil	441.0	Automotriz	Estados Unidos
9	27	IBM	México	413.0	Electrónica	Estados Unidos
10	31	Cargill	Argentina	379.0	Alimentos	Estados Unidos
11	36	Volkswagen	Brasil	319.0	Automotriz	Alemania
12	37	Alcoa	Brasil	310.0	Aluminio	Estados Unidos
13	43	Shell	Colombia	262.1	Petróleo	Reino Unido
14	46	Samarco Mineracao	Brasil	253.0	Minería	...
15	47	Occidental	Colombia	248.7	Petróleo	...
16	50	Renault	México	236.0	Automotriz	Francia
17	52	General Motors	Brasil	224.0	Automotriz	Estados Unidos
18	55	Souza Cruz Trading	Brasil	208.0	Trading	Reino Unido
19	60	Intercor	Colombia	189.7	Minería	...
20	61	Billiton Metais	Brasil	188.5	Minería	...
21	62	Cargill Agrícola	Brasil	188.5	Alimentos	Estados Unidos
22	70	Ferteco Mineracao	Brasil	172.0	Minería	...
23	74	Du Pont	México	164.0	Petroquímica	Estados Unidos
24	75	IBM	Brasil	158.0	Electrónica	Estados Unidos
25	77	Motorola	México	153.0	Electrónica	Estados Unidos
TOTAL				11468.7		

Fuente: Unidad Conjunta CEPAL/DDES sobre Empresas Transnacionales, en base a "Los 200 mayores exportadores de América Latina", *América Economía*, No. 65, septiembre de 1992.

a/ Cifras de 1991.

IV. CONCLUSIONES

A pesar de los grandes cambios que se han producido en América Latina y el Caribe durante la década de los ochenta en el sentido de liberalizar los regímenes nacionales de inversión extranjera directa, modificándolos desde políticas restrictivas a promocionales, el capital extranjero no ha llegado en los volúmenes esperados. Además, los incentivos creados no constituyen cambios significativos en estas tendencias, con las excepciones de los programas de conversión de la deuda y la privatización de empresas públicas.

Sin lugar a dudas dentro de este nuevo esquema de la economía mundial, los reales atractivos que puede otorgar una región como América Latina y el Caribe es que sus economías nacionales avancen hacia procesos de estabilización, crecimiento y apertura dentro de condiciones de mercado. En casos recientes de algún éxito en materia de captación de inversión extranjera directa nueva, como Chile y México, rescatamos precisamente estos elementos, y donde las variables fundamentales de política económica son la tasa de cambio y la política comercial. Esto es especialmente claro para países de tamaño pequeño y medio, pues no tienen el atractivo para los capitales extranjero de grandes mercados internos, como el caso de Brasil, México y en alguna medida Argentina.

Hacia fines de los ochenta e inicios de los noventa, luego de casi una década de estancamiento, los flujos hacia la región vuelven a activarse. Este renovado interés esta directamente relacionado con la vuelta del crecimiento económico en algunos países de la región, la posibilidad de consolidación de iniciativas de integración económica regional como NAFTA y MERCOSUR, y las reformas económicas con orientación de mercado han hecho bajar las barreras comerciales y permitir un amplio acceso a los inversionistas extranjeros a los recursos y mercados de la región. El Acuerdo de Libre Comercio entre Canadá, Estados Unidos y México y la Iniciativa de las Américas del Presidente Bush concebidas para facilitar el comercio y la inversión así como para reducir el peso de la deuda externa ampliarán las ventajas de localización de las economías de América Latina y el Caribe para los inversionistas extranjeros. Proceso que ya empieza a mostrar sus primeros resultados concretos, especialmente en el caso de México.

Sin embargo, esta relativa recuperación es extremadamente concentrada, a pesar que los cinco principales países receptores (Brasil, México, Argentina, Colombia y Chile) concentran el 65.4% de los flujos acumulados totales hacia la región durante los últimos 20 años, las nueva inversión ha acentuado el carácter selectivo histórico de la IED en la región, concentrándose en unos pocos países, como México y Chile.

Este nuevo atractivo de la región también trae asociado un cambio en la estrategia de las empresas transnacionales, que han buscado identificar negocios en actividades vinculadas a los productos de exportación y en el desarrollo de los servicios. En este nuevo panorama inversiones en recursos naturales han aumentado su importancia relativa al alejarse el peligro de las nacionalizaciones que se generalizaron en la década anterior, las grandes empresas norteamericanas, y muchas de orígenes poco comunes para la región procedentes de Nueva Zelanda, Australia y Japón, han realizado importantes inversiones en el sector minero y productos agrícolas de exportación, donde destaca claramente el caso de Chile. Otro rasgo interesante es que en los últimos años los flujos de IED se han dirigido principalmente hacia el sector servicios, concentrándose muchas de estas operaciones en paraísos fiscales, las cuales suelen tener un carácter especulativo.

América Latina y el Caribe es la región del mundo en desarrollo que tiene los mayores volúmenes de inversiones extranjeras directas, acumulados a través de varias décadas. Sin embargo, especialmente en el sector manufacturero de mayor sofisticación tecnológica, estas inversiones están muy desactualizadas y con pocas posibilidades de competir internacionalmente. Este es justamente el desafío pendiente para las empresas transnacionales en la región, con un nuevo entorno político a nivel nacional, regional y mundial, solo tienen una alternativa reestructurarse.

V. BIBLIOGRAFIA

América Economía, varios números.

Banco Centroamericano de Integración Económica (BCIE), Inversiones en Centro América y Panamá, 1985, Tegucigalpa, Honduras.

Banco Centroamericano de Integración Económica (BCIE), Apendice Informativo sobre la Reglamentación de Capitales Extranjeros y Oportunidades de Inversión en Centroamérica, PLAN-016/EE/06/Ver.1, Area de Planificación Económica, 22 de octubre de 1985, Tegucigalpa, Honduras.

Bouzas, Roberto y Ricardo Ffrench-Davis, Conversión de Deuda Externa y Financiamiento del Desarrollo en América Latina, Grupo Editor Latinoamericano, Colección Estudios Internacionales, Buenos Aires, Argentina, 1990.

Business International, 101 Checklists for Doing Business in Latin America. A Comprehensive Handbook for Managers of Latin American Operations, 1990.

Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), Políticas Industriales de Centroamerica y Panamá, LC/MEX/R.314/Rev.1, 30 de agosto de 1991, Ciudad de México, México.

Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), El Regreso de Países Latinoamericanos al Mercado Internacional de Capitales Privados: Una Nota Preliminar, LC/E.991/Rev.1, 1 de junio de 1991, Santiago, Chile.

Comisión Económica para América latina y el Caribe (CEPAL), Latin American and Caribbean Trade and Investment Relations with the United States in the 1980's, LC/WAS/L.13, 23 de septiembre de 1991, Washington D.C., Estados Unidos.

Comité de Inversiones Extranjeras, El Nuevo Marco Juridico de la Inversión Extranjera en América Latina, abril de 1992, Santiago, Chile.

Fuentes, Juan Alberto, Panorama de la Inversión Europea en América Latina, documento presentado en el curso "Iberoamérica y la Unión Europea", como parte de los Cursos de Verano de la Universidad Complutense, 6 al 10 de julio de 1992, Madrid, España.

Latin Finance, varios números.

Mortimore, Michael, "Conversión de la Deuda Externa en Capital", Revista de la CEPAL No. 44, agosto de 1991, Santiago, Chile.

Oman, Charles, Trends in Global FDI and Latin America, documento preparado para la reunión "Inter-American Dialogue" realizado entre el 18 y 20 de diciembre de 1991 en Washington D.C..

Pfeffermann Guy y Andrea Madarassy, Trends in Private Investment in Developing Countries, 1992 Edition, International Finance Corporation (IFC), Discussion Paper Number 14, The World Bank, abril 1992, Washington D.C..

Sistema Económico Latinoamericano (SELA), La Iniciativa para las Américas en el Contexto de las Relaciones de América Latina y el Caribe con los Estados Unidos, documento de la Reunión de Consulta sobre las Relaciones de América Latina y el Caribe con los Estados Unidos de América, SP/RC-IA/DT No. 2, 22-24 de abril de 1991, Caracas, Venezuela.

Sistema Económico Latinoamericano (SELA), Tendencias Globales de la Inversión Extranjera Directa en la Década de los Ochenta: Implicaciones para América Latina, Serie de Estudios sobre Desarrollo ED/9, agosto 1990, Caracas, Venezuela.

The Institute of International Finance, Fostering Foreign Direct Investment in Latin America, julio de 1990, Washington, D.C., Estados Unidos.

Transnational Corporations and Management Division, Department of Economic and Social Development, World Investment Report 1992: Transnational Corporations as Engines of Growth, ST/CTC/130, United Nations, New York, 1992.

Turner, Philip, "Foreign direct investment in the developing world: the experience of the 1980's", Money Affairs, Volume V, No. 2, july-december 1991.

United Nations Centre on Transnational Corporations, World Investment Report 1991: The Triad in Foreign Direct Investment, ST/CTC/118, United Nations, New York, 1991.

United Nations Centre on Transnational Corporations and International Chamber of Commerce, Bilateral Investment Treaties: 1959-1991, advance copy, United Nations, February 1992.

United Nations Centre on Transnational Corporations World Investment Directory 1992: Foreign Direct Investment, Legal Framework and Corporate Data. Volume I: Asia and the Pacific, ST/CTC/66, United Nations, New York, 1992.

U.S. Department of Commerce, International Direct Investment: Global Trends and the U.S. Role, 1988 Edition, International Trade Administration, noviembre 1988, Washington D.C., Estados Unidos.

Anexo 1**ESTUDIOS PUBLICADOS POR LA UNIDAD CONJUNTA CEPAL/DDES
SOBRE EMPRESAS TRANSNACIONALES DESDE 1989 A 1992 ***

1. El comportamiento de los bancos transnacionales y la crisis internacional de endeudamiento, marzo 1989, 177 pp., Estudios e Informes de la CEPAL No. 76 (LC/G.1553 Rev.1-P).
2. La apertura financiera en Chile y el comportamiento de los bancos transnacionales, diciembre 1989, 132 pp., Estudios e Informes de la CEPAL No. 78 (LC/G.1599-P).
3. Foreign Banks in the Brazilian Economy in the 1980s, diciembre 1989, 55 pp., LC/L.547.
4. La inversión extranjera directa y el desarrollo económico de México, diciembre 1989, 88 pp., LC/R.847.
5. Evolución de la inversión extranjera en Colombia durante los años ochenta, diciembre 1989, 94 pp., LC/R.866.
6. Conversión de la deuda externa en inversión: Guía para el personal directivo, octubre 1990, 194 pp., LC/L.595.
7. Informe sobre la modernización industrial en México. Resultados de la encuesta a las principales empresas con capital extranjero del sector manufacturero realizada en mayo-junio de 1990, marzo 1991, 30 pp., LC/L.613.
8. Las empresas transnacionales y la inversión extranjera en Brasil, mayo 1991, 207 pp., LC/L.619.
9. Perspectivas del comportamiento tecnológico de las empresas nacionales y transnacionales en la industria del Brasil, septiembre 1991, 39 pp., LC/R.1050.
10. Empresas transnacionales y reestructuración industrial en Colombia, septiembre 1991, 46 pp., LC/R.1052.
11. Cooperación industrial entre países desarrollados y en desarrollo: un estudio de caso en Chile, septiembre 1991, 93 pp., LC/R.1054.
12. El papel de las empresas transnacionales en la reestructuración industrial de Colombia: una síntesis, diciembre 1991, 106 pp., LC/R.1055.
13. Capital extranjero en el sector industrial: caso peruano, agosto 1992, 33 pp., LC/R.1053.

14. Reestructuración y desarrollo de la industria automotriz mexicana en los años ochenta. Evolución y perspectivas, 1992, 193 pp., Estudios e Informes de la CEPAL No. 83 (LC/G.1672-P).
15. Inversión extranjera y empresas transnacionales en la economía de Chile (1974-1989). Proyectos de inversión y estrategias de las empresas transnacionales, 1992, 275 pp., Estudios e Informes de la CEPAL No. 85 (LC/G.1677-P).
16. Inversión extranjera y empresas transnacionales en la economía de Chile (1974-1989). El papel del capital extranjero y la estrategia nacional de desarrollo, 1992, 163 pp. Estudios e Informes de la CEPAL No. 86 (LC/G.1678-P).

o Documentos publicados hasta agosto de 1992.

22

22

Anexo 2**ORGANISMOS NACIONALES COMPETENTES EN AMERICA LATINA Y EL CARIBE**

Secretaría de Programación Económica
Ministerio de Economía
Buenos Aires, Argentina

The Exchange Control Department
The Central Bank of the Bahamas
Nassau, Bahamas

Departamento de Fiscalización y Registro de los Capitales Extranjeros (FIRCE)
Banco Central de Brasil
Brasilia, D.F., Brasil

Ministerio de Industria, Comercio y Turismo
La Paz, Bolivia

Departamento Nacional de Planeación (DNP)
División Especial de Inversiones Extranjeras
Santa Fe de Bogotá, D.C., Colombia

Oficina de Cambios
Banco de la República
Santa Fe de Bogotá, D.C., Colombia

Centro de Promoción de Exportaciones e Inversiones (CENPRO)
San José, Costa Rica

Coalición Costarricense de Iniciativas para el Desarrollo (CINDE)
San José, Costa Rica

Banco Central de Costa Rica
San José, Costa Rica

Comité de Inversiones Extranjeras
Ministerio de Economía
Santiago, Chile

Dirección General de Inversiones Extranjeras y Tecnología
Ministerio de Industria, Comercio, Integración y Pesca (MICIP)
Quito, Ecuador

División de Promoción de Inversiones y Transferencias de Capital
Dirección de Exportaciones e Inversiones
Ministerio de Economía
San Salvador, El Salvador

Dirección de Política Industrial
Ministerio de Economía
Ciudad de Guatemala, Guatemala

Banco de Guatemala
Ciudad de Guatemala, Guatemala

Dirección General de Inversiones
Ministerio de Economía y Comercio
Tegucigalpa, Honduras

Dirección General de Inversión Extranjera
Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI)
México D.F., México

Comité de Inversiones Extranjeras
Ministerio de Economía y Desarrollo
Managua, Nicaragua

Instituto Panameño de Comercio Exterior (IPCE)
Ciudad de Panamá, Panamá

Pro-Paraguay
Ministerio de Industria y Comercio
Asunción, Paraguay

Comisión Nacional de Inversiones y Tecnologías Extranjeras (CONITE)
Lima, Perú

Directorio de Inversiones Extranjeras
Banco Central de la República Dominicana
Santo Domingo, República Dominicana

Industrial Development Corporation (IDC)
Port of Spain, Trinidad & Tobago

Central Bank of Trinidad & Tobago
Port of Spain, Trinidad & Tobago

Unidad Asesora de Inversión Extranjera (UAIE)
Ministerio de Economía y Finanzas
Montevideo, Uruguay

Superintendencia de Inversiones Extranjeras (SIEX)
Ministerio de Hacienda
Caracas, Venezuela

1
2
3

4
5
6

