

COMISIÓN ECONÓMICA PARA AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE

DESARROLLO PRODUCTIVO

Nº 19

TENDENCIAS RECIENTES DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: ELEMENTOS DE POLÍTICAS Y RESULTADOS

Alvaro Calderón

RED DE EMPRESAS TRANSNACIONALES E INVERSIÓN EXTRANJERA



NACIONES UNIDAS

COMISIÓN ECONÓMICA PARA AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE

**TENDENCIAS RECIENTES DE LA INVERSIÓN
EXTRANJERA DIRECTA EN
AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE:
ELEMENTOS DE POLÍTICAS Y RESULTADOS**

Alvaro Calderón



Naciones Unidas

DIVISIÓN DE DESARROLLO PRODUCTIVO Y EMPRESARIAL

Santiago de Chile, 1994

LC/G.1851
Diciembre de 1994

El presente documento fue preparado por el señor Alvaro Calderón, funcionario de la Unidad Conjunta CEPAL/UNCTAD de Empresas Transnacionales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial, para el seminario "Inversión extranjera directa en el Tercer Mundo", organizado por el Instituto de Relaciones Europeo-Latinoamericanas (IRELA) y celebrado en Madrid el 10 y 11 de junio de 1993. El autor agradece los comentarios, respecto de versiones previas, de los señores Joseph Ramos, Director de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial de la CEPAL, y Michael Mortimore, funcionario de la Unidad Conjunta CEPAL/UNCTAD de Empresas Transnacionales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial.

Nota explicativa

Desarrollo Productivo es la continuación, pero con otro nombre, de la serie *Industrialización y Desarrollo Tecnológico* (IDT), en ambos casos de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial de la CEPAL. Se ha adoptado este nuevo nombre para representar más correctamente la problemática que este contendrá. En efecto, los artículos que se publicarán se agruparán en torno a al menos tres temas: i) reestructuración y competitividad; ii) empresas transnacionales e inversión extranjera; y iii) desarrollo agropecuario y rural, que en términos generales responden a la organización interna de la División (Unidad Conjunta CEPAL/ONUDI de Desarrollo Industrial y Tecnológico, Unidad Conjunta CEPAL/UNCTAD de Empresas Transnacionales y Unidad de Desarrollo Agrícola) y a las redes de instituciones públicas y privadas vinculadas a éstas.

Esta serie está abierta a la colaboración de todos los funcionarios del sistema de la CEPAL y de las Naciones Unidas, y sobre todo a miembros de las instituciones integrantes de las redes así como a prestigiosos profesionales de América Latina y el Caribe y de fuera de la región.

Finalmente, cabe señalar que las personas a quienes les hacíamos llegar la publicación con el anterior nombre mantendrán la recepción de la "Red de reestructuración y competitividad" de la serie *Desarrollo Productivo*, pero no siempre recibirán la de los temas de las redes de empresas transnacionales e inversión extranjera y de desarrollo agropecuario y rural, cuya distribución coincide sólo parcialmente a la del antiguo IDT. Por ello, los receptores de cada una de estas redes de la serie recibirán números de esta publicación en forma variable.

ÍNDICE

	<i>Página</i>
I. CARACTERÍSTICAS DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN UNA ECONOMÍA GLOBALIZADA	5
II. EVOLUCIÓN DE LA POLÍTICA SOBRE INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE	11
A. EN EL PLANO NACIONAL	11
B. EN EL PLANO INTERNACIONAL	12
III. EVOLUCIÓN DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE	17
A. CARACTERÍSTICAS	17
B. DISTRIBUCIÓN GEOGRÁFICA	28
C. DISTRIBUCIÓN SECTORIAL	32
D. LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES EN AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE	35
IV. CONCLUSIONES	39
Notas	41
BIBLIOGRAFÍA	49
ANEXOS	53

I. CARACTERÍSTICAS DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN UNA ECONOMÍA GLOBALIZADA

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 tener cada vez más importancia y se ha constituido en una de las variables que confirman este fenómeno. Es así como, desde 1985, los flujos de IED a nivel mundial han crecido a una tasa media anual de 27%, o sea tres veces más rápido que el ritmo de crecimiento de las exportaciones y cuatro veces más que el de la producción mundial (véase el gráfico 1) (Naciones Unidas, 1991 y 1992a). Este hecho nos indicaría que la participación de la IED en la producción mundial es cada vez mayor. Las razones que explican este crecimiento espectacular de la IED son las siguientes:

a) La recuperación de la economía mundial en la segunda mitad de los años ochenta;¹

b) La creciente competencia tecnológica y el número cada vez mayor de empresas de países desarrollados que comienzan a invertir en el exterior, disminuyendo la hegemonía de los Estados Unidos y el Reino Unido en esta materia; y²

c) El aumento de la importancia del sector servicios en la economía mundial y de la desregulación del movimiento de capitales en dicho sector.

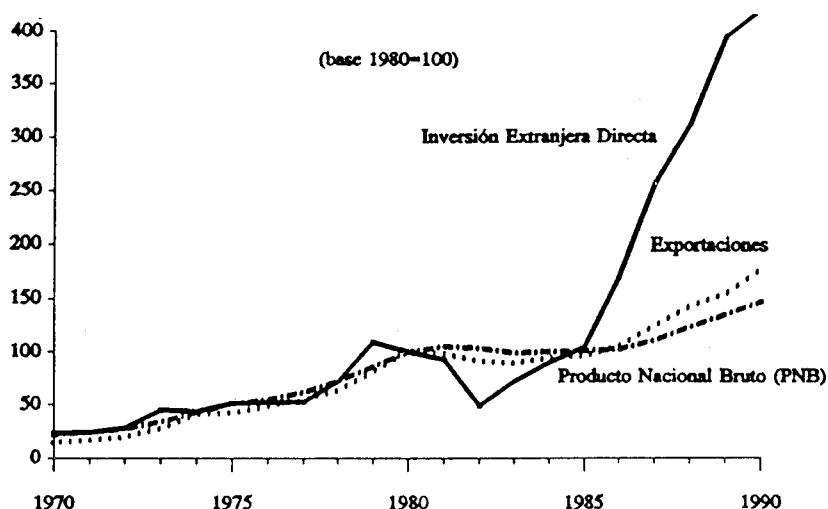
Este crecimiento de la inversión extranjera directa en la segunda mitad del decenio de 1980, cambió el patrón bipolar (Norte-Sur) por otro denominado la "tríada", formada por los Estados Unidos, la Comunidad Económica Europea y Japón, a los que corresponde aproximadamente el 80% de los flujos de IED a nivel mundial (Naciones Unidas, 1991).³ Los miembros de la "tríada", que concentran aproximadamente el 70% de las entradas y el 83% de las salidas de los flujos de IED a nivel mundial, también han estado invirtiendo, en gran medida dentro de la "tríada" y en sus propias regiones. Además, cada polo de la "tríada" busca 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 Económica Europea en Europa Central y Oriental, África y algunos países asiáticos con los que poseen fuertes lazos históricos, como la India, Sri Lanka y Viet Nam (véase el gráfico 2). Sin dudas, esta creciente proporción de inversiones "intra-tríada" refleja una orientación estratégica de las empresas transnacionales procedentes de la "tríada" hacia otros integrantes de ella 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 (véase gráfico 3). El interés declarado por una mayor integración regional de Norteamérica con América Latina y de Europa Occidental y Oriental no hace sino fomentar esta tendencia. Al examinar las modalidades de comercio durante la década de 1980 se comprueba que el comercio intrarregional se ha expandido con mayor rapidez que el comercio mundial (Bollard y Mayer, 1992). Esto lleva a pensar que existe una estrecha relación entre el aumento de los flujos de inversión extranjera directa y el comercio intrarregional. Concretamente, las estrategias de las empresas transnacionales

de establecer redes de filiales independientes, integradas en el plano regional en torno a uno de los tres miembros de la "tríada", quizás sea una causa importante de la expansión del comercio intrarregional.⁴ En particular, se presenta el caso de las empresas transnacionales japonesas, que están buscando crear redes autosuficientes y regionalmente sostenibles de filiales en cada uno de los países miembros de la "tríada".

Sin embargo, dentro de este proceso las regiones en desarrollo perdieron dinamismo en relación con los flujos mundiales de IED (véase el cuadro 1), debido a la creciente preferencia manifestada por las empresas transnacionales por establecer sus operaciones en los países desarrollados. En particular, el impacto sobre América Latina y el Caribe fue aún más pronunciado, dada la prolongada crisis de la deuda externa y los efectos colaterales de estancamiento económico que provocó.

Gráfico 1

FLUJOS TOTALES DE IED EN RELACIÓN A LA PRODUCCIÓN
Y EL COMERCIO MUNDIAL

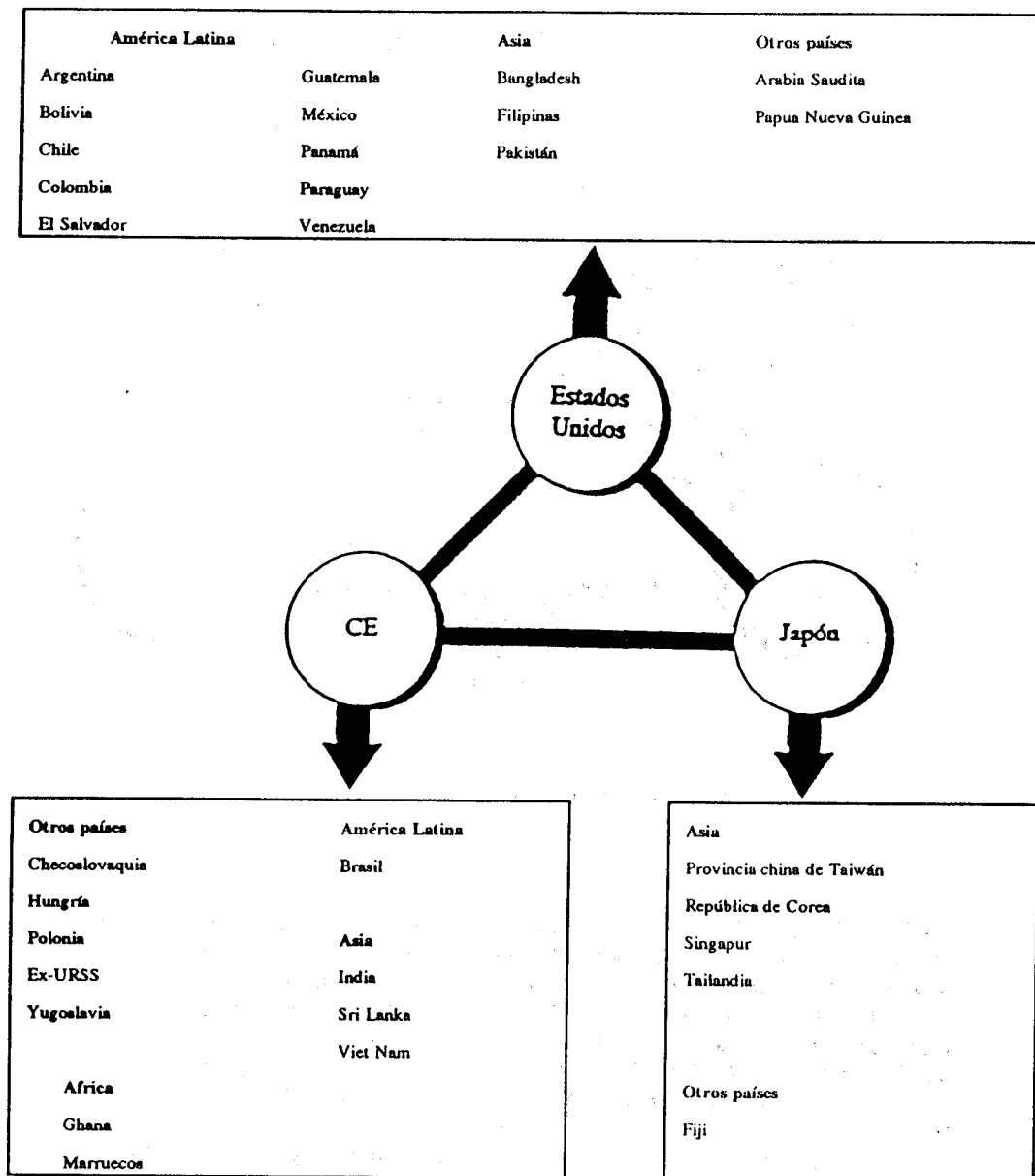


Fuente: CEPAL, sobre la base de la información respecto de las corrientes de IED, publicada en *Balance of Payments Statistics Yearbook* del Fondo Monetario Internacional (FMI); las exportaciones, publicada en *Direction of Trade Statistics* del FMI; y el producto nacional bruto, calculado por el Banco Mundial.

Gráfico 2

CONGLOMERADOS DE INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA DE LOS MIEMBROS DE LA TRIADA, 1986-1989

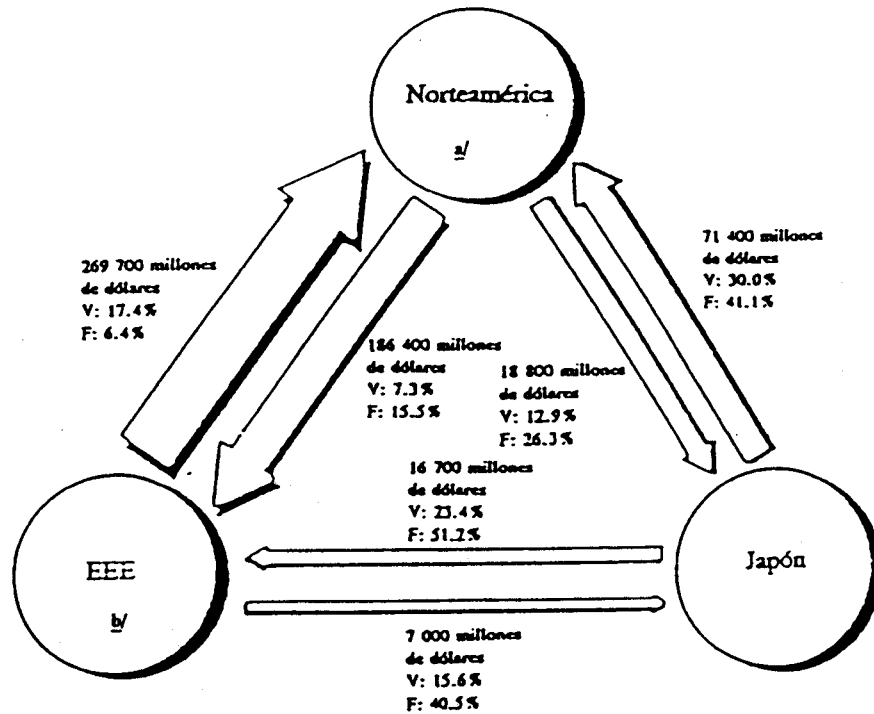
(Economías en que un miembro de la TRIADA domina las
afluencias de inversión anual media)



Fuente: Naciones Unidas, División de Empresas Transnacionales y Gestión, *Informe sobre la inversión en el mundo, 1992. Las empresas transnacionales como motores del crecimiento* [World Investment Report 1992: Transnational Corporations as Engines of Growth (ST/CTC/130), publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: E.92.II.A.19]. La traducción del original inglés circuló en un número limitado de ejemplares para ser distribuido en el Simposio de Alto Nivel sobre la Contribución de las Empresas Transnacionales al Crecimiento y el Desarrollo de América Latina y el Caribe.

Gráfico 3

INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA DENTRO DE LA TRÍADA, 1989



V = Volumen total acumulado (stock)
F = Flujos

Fuente: Naciones Unidas, División de Empresas Transnacionales y Gestión, *Informe sobre la inversión en el mundo, 1992. Las empresas transnacionales como motores del crecimiento* [World Investment Report 1992: Transnational Corporations as Engines of Growth (ST/CTC/130), publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: E.92.II.A.19]. La traducción del original inglés circuló en un número limitado de ejemplares para ser distribuido en el Simposio de Alto Nivel sobre la Contribución de las Empresas Transnacionales al Crecimiento y el Desarrollo de América Latina y el Caribe.

^a Norteamérica incluye a Canadá y Estados Unidos.

^b El Espacio Económico Europeo (EEE) comprende la Comunidad Europea (CE) y la Asociación Europea de Libre Intercambio (AELI), excluidos Islandia y Liechtenstein.

Nota: Las cifras en dólares muestran el valor estimado del volumen total de inversión extranjera directa basado en los datos sobre entrada y salida de inversiones entre Norteamérica y el Espacio Económico Europeo (EEE), excluidos Islandia y Liechtenstein. La inversión dentro de Norteamérica y dentro del EEE ha sido expresada en cifras netas. Los porcentajes muestran las tasas medias de crecimiento anual para el volumen total acumulado (stock) (1980-1989) y los flujos (1985-1990).

Cuadro 1

FLUJOS DE INVERSION EXTRANJERA DIRECTA POR REGIONES RECEPTORAS

	1970-75 a/	1976-80 a/	1981-85 a/	1986	1987	1988	1989	1990	1991	Corrientes acumuladas 1970-1991
(Millones de dólares)										
Países desarrollados	13055.7	26313.6	37127.9	62543.5	109455.0	129856.0	167505.0	171907.0	107793.0	1144601.6
Europa Occidental	8216.5	14713.8	15551.5	24379.5	41482.0	60489.0	88250.0	108822.0	84065.0	608113.6
Comunidad Económica	7776.3	13993.2	14187.4	19658.0	37644.0	57263.0	81069.0	99020.0	75186.0	557401.0
Norteamérica	3276.2	9847.6	18653.2	33907.0	62418.0	61065.0	70753.0	52158.0	16034.0	458496.0
Otros países desarrollados	1563.0	1752.2	2923.2	4257.0	5555.0	8302.0	8502.0	10927.0	7694.0	77992.0
Países en desarrollo	2891.5	7220.0	13081.8	14577.8	26028.1	31116.7	29998.7	31926.7	40480.7	292987.0
Africa	525.6	886.8	1681.1	1849.2	2344.0	2796.5	4813.9	2084.7	2514.4	32395.7
Asia, Sur y Sudeste	779.1	1791.1	4930.2	6727.7	11635.5	15025.0	14774.4	18453.6	19967.4	124864.4
Asia Oriental	-310.8	106.0	445.0	282.8	249.1	690.4	446.7	493.5	794.3	3847.3
Europa en desarrollo	9.9	24.1	33.6	-5.9	26.6	62.9	60.7	112.6	152.0	756.8
América Latina y Caribe	1875.5	4340.4	5835.1	5608.1	11657.0	12335.6	9660.5	10430.4	15135.1	126957.4
Oceanía	12.2	53.7	138.6	99.9	103.9	191.3	231.5	262.9	124.5	2048.4
Europa del Este	0.0	18.0	18.2	16.0	12.0	15.0	11.0	89.0	1793.0	2117.0
Total	15947.2	33533.7	50209.8	77121.3	135483.1	160972.7	197503.7	203833.7	148273.7	1437588.6
Composición porcentual										
Países desarrollados	81.9	78.5	73.9	81.1	80.8	80.7	84.8	84.3	72.7	79.6
Europa Occidental	51.5	43.9	31.0	31.6	30.6	37.6	44.7	53.4	56.7	42.3
Comunidad Económica	48.8	41.7	28.3	25.5	27.8	35.6	41.0	48.6	50.7	38.8
Norteamérica	20.5	29.4	37.2	44.0	46.1	37.9	35.8	25.6	10.8	31.9
Otros países desarrollados	9.8	5.2	5.8	5.5	4.1	5.2	4.3	5.4	5.2	5.4
Países en desarrollo	18.1	21.5	26.1	18.9	19.2	19.3	15.2	15.7	27.3	20.4
Africa	3.3	2.6	3.3	2.4	1.7	1.7	2.4	1.0	1.7	2.3
Asia, Sur y Sudeste	4.9	5.3	9.8	8.7	8.6	9.3	7.5	9.1	13.5	8.7
Asia Oriental	-1.9	0.3	0.9	0.4	0.2	0.4	0.2	0.2	0.5	0.3
Europa en desarrollo	0.1	0.1	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.1	0.1
Oceanía	0.1	0.2	0.3	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1
América Latina y Caribe	11.8	12.9	11.6	7.3	8.6	7.7	4.9	5.1	10.2	8.8
Europa del Este	0.0	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	1.2	0.1
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Fuente: Unidad Conjunta CEPAL/UNCTAD de Empresas Transnacionales, sobre la base de la información que figura en *Balance of Payments Statistics Yearbook*, del Fondo Monetario Internacional, estimaciones de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE) y fuentes nacionales.

a/ Flujos medios para los períodos mencionados.

II. EVOLUCIÓN DE LA POLÍTICA SOBRE INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE

A. EN EL PLANO NACIONAL

Durante la década de 1980 América Latina y el Caribe experimentó una profunda reorientación de su estrategia de desarrollo, que trajo aparejada, entre muchos otros factores, una redefinición de su relación con los capitales de origen extranjero. Estos cambios se debieron 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 (CEPAL, 1989);

b) El agotamiento del modelo de sustitución de importaciones imperante en la mayoría de los países de la región⁵ y la evidente crisis de la tendencia regional de industrialización e inserción en la economía mundial, especialmente en contraposición a otras áreas del mundo en desarrollo, como el sudeste asiático, crisis que ha destacado la contribución potencial de la inversión extranjera directa a la modernización, la actualización tecnológica y la inserción más activa en los flujos del comercio internacional (Naciones Unidas, 1992a; Mortimore, 1992);

c) Debido a la vulnerabilidad externa, se ha advertido una influencia cada vez mayor de los organismos financieros multilaterales, tradicionalmente partidarios de la desregulación de los flujos de comercio y capital, en la implementación de nuevas políticas;⁶

d) La evidencia de que la mayoría de los países en desarrollo, especialmente las economías de América Latina y el Caribe, ha sido progresivamente marginada de los flujos de inversión extranjera directa a nivel mundial (Naciones Unidas, 1991), lo que ha dado lugar a intentos por contrarrestar este aparente desinterés con marcos regulatorios más favorables o promocionales para la operación de la inversión extranjera directa (Comité de Inversiones Extranjeras, Unidad Conjunta CEPAL/UNCTAD de Empresas Transnacionales, 1991; UNCTAD, 1991); y

e) Un nuevo escenario mundial en que, tras la caída del muro de Berlín y la desintegración de la ex URSS, surgen nuevas regiones potencialmente muy atractivas para el capital extranjero. Tal es el caso de China, que ha concentrado el interés de los inversionistas en los últimos años,⁷ y de Europa del Este, que, de resolver sus graves problemas internos en el terreno económico y político, se convertirá en una región muy atractiva para invertir.

A principios de la década de 1990 los países de América Latina y el Caribe en general eliminaron los elementos más restrictivos e incrementaron los componentes de promoción de sus políticas relacionadas con el capital extranjero (véase el anexo 1) (Calderón, 1992), donde destacan:

a) El derecho a la no discriminación del inversionista extranjero se ha establecido explícitamente en casi todas las reglamentaciones e incluso en algunas Constituciones Políticas⁸ de los países de la región;

b) Los procesos de autorización previa se han eliminado en la mayoría de los regímenes nacionales,⁹ y se mantiene el registro de la inversión extranjera directa como trámite obligatorio para gozar de los derechos a remisión de capital y utilidades. Sin embargo, con la introducción de políticas cambiarias liberales, este último trámite pierde todo incentivo para los inversionistas extranjeros;

c) Las políticas nacionales han reducido paulatinamente los sectores reservados al Estado y a los inversionistas nacionales. En la actualidad se mantienen algunas restricciones que se concentran básicamente en los medios de comunicación masivos, la defensa y seguridad nacionales, la energía atómica, algunos medios de transporte y, en determinados casos, las actividades vinculadas a la minería, los hidrocarburos y el sector financiero; y

d) En la actualidad en los países de América Latina y el Caribe prácticamente 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.¹⁰ Para la mayoría de los países este proceso se puede llevar a cabo siempre y cuando las inversiones se encuentren debidamente registradas. De este mismo modo, el capital puede reexportarse sin casi ninguna limitación en todos los países de la región.¹¹

Paralelamente a estos cambios de políticas, producto de la intensidad y gravedad de la crisis de la deuda externa durante la década de 1980 y las presiones de los acreedores externos, muchos países de la región implementaron programas de conversión de la deuda externa en inversiones. Estos programas fueron acompañados de fuertes subsidios, de los cuales se beneficiaron en gran medida los inversionistas extranjeros. En este mismo contexto, la reformulación del papel del Estado por parte de muchos gobiernos de la región ha significado aplicar programas masivos de privatización de empresas públicas. Estos dos instrumentos de política se constituyeron en los mayores incentivos para reactivar el movimiento de capitales, en forma de inversiones directas, hacia la región.

En el mismo plano de los incentivos, pero sin la fuerza de los anteriores, hacia fines de la década de 1980 la mayoría de los países de América Latina y el Caribe incorporaron atractivos programas que incluían la creación de zonas de procesamiento de exportaciones y zonas francas industriales. Estos tipos de incentivos corrieron distinta suerte en la región, pero sin duda los mejores resultados se alcanzaron en Centroamérica y parte del Caribe, donde se destaca la República Dominicana. En esta subregión los inversionistas extranjeros utilizaron intensivamente este tipo de plataformas exportadoras, aprovechando los bajos costos de la mano de obra local y el acceso a las cuotas de importaciones del mercado de los Estados Unidos en el contexto de la Iniciativa para la Cuenca del Caribe.

B. EN EL PLANO INTERNACIONAL

En la actualidad las medidas de políticas específicas a nivel nacional se han complementado con 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 ha generado la preocupación de protegerlas debidamente. América Latina y el Caribe no ha estado ajena a este proceso; algunos países han creado interesantes mecanismos de protección jurídica interna, como los contratos-leyes en Chile, los contratos de inversión en Nicaragua o los convenios de estabilidad en Perú, al mismo tiempo que

han ido adhiriendo a sistemas internacionales de garantías, como el Organismo Multilateral de Garantía de Inversiones (OMGI) del Banco Mundial, y a sistemas de solución de conflictos, como el Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones (CIADI). Del mismo modo, cada vez son más los países de la región contemplados en los sistemas nacionales de garantías de inversión, como la Corporación de Inversiones Privadas en el Extranjero, más conocida por la sigla OPIC, del Gobierno de los Estados Unidos, que proporciona, entre otros servicios, pólizas contra riesgos de tipo político (véase el anexo 2).

Este tipo de acuerdos se ha ratificado con gran velocidad en los últimos años, lo que responde a la superación de las condiciones más críticas en el orden económico y a la nueva actitud de los países de la región en relación con el capital extranjero. Es así como a principios de la década de 1990 la mayoría de los países se han suscrito o reincorporado a estos sistemas internacionales de garantías.

Otro elemento que ha adquirido gran importancia como mecanismo para incentivar la inversión extranjera directa es la suscripción de tratados que eliminan la doble tributación (véase el anexo 3). Se trata de un elemento de política bilateral que permite una mayor transparencia en la concreción de las inversiones, disminuyendo el uso de los paraísos fiscales para evitar la doble tributación. Cabe señalar que su número ha aumentado de manera muy considerable en la región durante los últimos años.

A nivel regional, la experiencia más significativa en cuanto a la coordinación de las políticas nacionales respecto del capital extranjero y con claros objetivos integracionistas estuvo a cargo de los países miembros del Acuerdo de Cartagena (Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela). Inicialmente, a través de la adopción 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.¹² Tras introducir importantes modificaciones a la Decisión 24 durante sus 16 años de aplicación, finalmente se la reemplazó 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.¹³ Por último, la nueva actitud hacia el capital extranjero imperante en la región se materializó 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, adoptada el 21 de marzo de 1991. Esta nueva norma introdujo importantes modificaciones, tendientes a eliminar los obstáculos a la inversión extranjera y promover la corriente de capital y tecnologías foráneas hacia las economías andinas.¹⁴ Sin embargo, esta iniciativa nunca alcanzó los niveles de compromiso esperados de los participantes.

También en América del Sur, otro proceso de integración económica promovido a través de las políticas de sus países miembros es el que se está llevando a cabo en Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay, en el marco del llamado Mercado Común del Sur (MERCOSUR). Como parte de este proceso, en materia de inversiones, Brasil y Argentina firmaron un protocolo, en que se fijan las reglas básicas para la creación de empresas binacionales. Una vez aprobado por los parlamentos de ambos países, se firmó una versión final de este documento en julio de 1990, como un tratado bilateral.¹⁵ En junio de 1992 los cuatro países miembros del MERCOSUR aprobaron un detallado cronograma de acción para establecer el Mercado Común antes de diciembre de 1994.¹⁶ En el caso del futuro MERCOSUR, es claro que las relaciones comerciales entre sus miembros tienen bases importantes, sobre todo en términos relativos para los miembros más pequeños, Paraguay y Uruguay. En cuanto a las inversiones directas, la situación es bastante similar. Sin duda el elemento que condiciona la profundización de este proceso es el continuo

desequilibrio macroeconómico que enfrentan sus miembros, en especial Brasil y, en menor grado, Argentina.

Otra iniciativa de carácter subregional digna de destacar es la Iniciativa para la Cuenca del Caribe. Se trata de la designación del mercado norteamericano como área de libre comercio para los productos provenientes de los países de la Cuenca del Caribe que reúnen las condiciones que dispone la Ley de Recuperación Económica de la Cuenca del Caribe.¹⁷ Esta iniciativa ha promovido la radicación de actividades productivas en los países de la subregión, aprovechándola especialmente como plataforma exportadora hacia Estados Unidos.

También a nivel regional, la Iniciativa para las Américas, lanzada por el Presidente Bush en junio de 1990, despertó el interés de la mayoría de los países de América Latina y el Caribe, justificado por dos hechos. En primer lugar, porque la Iniciativa propone acciones en tres áreas clave para el desarrollo de los países de la región, como 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 Estados Unidos y, en especial, de su política económica internacional.

Esta Iniciativa fue formulada en términos generales, pero la crisis económica que ha afectado a Estados Unidos en los últimos tres años hizo que perdiera su dinamismo inicial. Sin embargo, en sus orígenes no constituía un instrumento unilateral predeterminado. Por el contrario, pretendía dar inicio a un proceso de más largo alcance, orientado a mejorar el marco de las relaciones económicas entre Estados Unidos y los países de América Latina y el Caribe. 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 estadounidense.¹⁸

Pero sin duda la experiencia que despierta mayor interés en América Latina y el Caribe es la que está llevando a cabo México al negociar con Estados Unidos y Canadá el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLC). En este proceso se comprueba que mucho antes de esta iniciativa de carácter político ya existía entre México y Estados Unidos, al igual que entre Estados Unidos y Canadá, un alto grado de integración económica, que ha avanzado vigorosamente por la acción de las empresas transnacionales durante la década de los 1980.¹⁹ Este incremento de las relaciones comerciales, fundamentalmente en el interior de las empresas, y de radicación de inversiones directas se debió en gran parte a la política de apertura comercial que aplicó México, a pesar de que tales medidas no estaban especialmente orientadas a promover un proceso de integración. La introducción de estas políticas de corte más liberal, provocó la entrada masiva de nueva inversión extranjera directa en sectores anteriormente reservados y promovió la reorientación de la producción de muchas filiales hacia los mercados externos, superando un fuerte sesgo antiexportador.

Esta creciente integración ha tenido además otros efectos, entre ellos el creciente atractivo que adquiere México, para inversionistas de múltiples orígenes, como plataforma exportadora de productos manufacturados, especialmente hacia el mercado estadounidense, donde destacan las decisiones adoptadas por Volkswagen y Nissan. Además, podría significar la reorientación y traslado de las operaciones de algunas filiales de empresas estadounidenses de Asia hacia México y el desarrollo muy vigoroso de la industria maquiladora de exportación en la frontera con Estados Unidos.

En este nuevo escenario, en que México adquiere un gran atractivo para los capitales procedentes de orígenes diferentes del estadounidense, se han incorporado nuevos elementos al debate del TLC. En este sentido, uno de los principales problemas

en las negociaciones relacionadas con la inversión extranjera directa tuvo que ver con las normas de origen y las prescripciones en materia de contenido nacional que establecen la cantidad mínima de valor agregado en Estados Unidos para optar a la liberalización de aranceles (Driscoll, 1992). Sobre este punto, prevalecieron los criterios promovidos por las empresas ya establecidas en México, en particular las del sector automotor. Dichas empresas fueron la base de este proceso de integración, que posteriormente se ha ratificado a nivel político.²⁰

Actualmente, en pleno proceso de negociación del acuerdo final del TLC, podemos comprobar que las empresas transnacionales, especialmente las de origen estadounidense, ya han logrado un alto grado de integración en cuanto a la producción, a través de sus inversiones directas y sus vigorosos flujos comerciales. De esta manera, podemos concluir que la aprobación del TLC no será otra cosa que la ratificación y posterior profundización de un proceso de integración ya existente e iniciado en gran medida por decisiones de carácter estratégico adoptadas por las empresas transnacionales.

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

En el plano bilateral se han producido interesantes avances, entre ellos el Acuerdo de Complementación Económica entre Chile y México, suscrito en septiembre de 1991, y las actuales negociaciones que están celebrando en forma separada Chile y México con Venezuela y Colombia, para suscribir acuerdos similares.

III. EVOLUCIÓN DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE

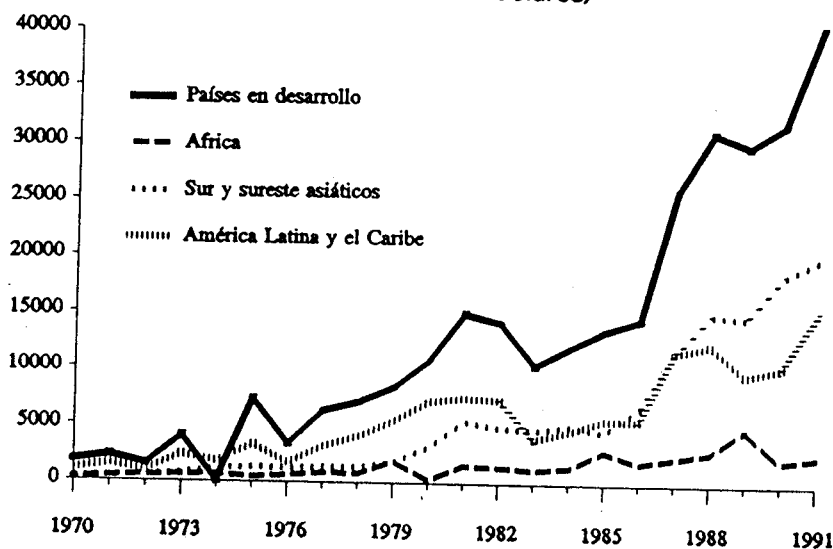
A. CARACTERÍSTICAS

Históricamente América Latina y el Caribe ha sido el receptor de más del 50% de las corrientes de inversión extranjera directa destinadas a los países en desarrollo, situación que se revirtió totalmente durante la década de 1980. Para ilustrar este hecho podemos decir que, del total de corrientes destinadas al mundo en desarrollo, la proporción correspondiente a América Latina y el Caribe cayó del 49% al 37% entre la primera y la segunda mitad de la década, mientras que la participación del Sur y Sudeste de Asia se incrementaba de 37% a 50%.²¹

El Sur y Sudeste de Asia superó definitivamente a América Latina y el Caribe en 1986, constituyéndose entonces en el principal receptor de capital extranjero en el mundo en desarrollo.²²

Gráfico 4

FLUJOS DE IED EN LOS PAÍSES EN DESARROLLO (En millones de dólares)



Fuente: CEPAL, sobre la base de la información que figura en *Balance of Payments Statistics Yearbook*, del Fondo Monetario Internacional, estimaciones de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE) y fuentes nacionales.

Este retroceso de América Latina y el Caribe durante la década de 1980 se debió a la difícil situación por la que atravesaron sus economías nacionales. 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 la tendencia regional de los flujos de IED, básicamente de origen estadounidense (véase el anexo 4),²³ se orientaba a los mercados internos y no tanto a la producción de bienes de exportación, salvo los 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 llevó a que las empresas transnacionales con actividades en la región financiaran sus operaciones en una proporción importante con la reinversión de utilidades (Instituto de Finanzas Internacionales, 1990, p. 7), y en algunos casos aprovechando los grandes incentivos de los programas de conversión de la deuda externa, que en determinadas ocasiones dieron lugar a inversiones de carácter especulativo más que productivo (Mortimore, 1991).

La región ha contado con la mayor masa de capital extranjero del mundo en desarrollo, pero tuvo muy baja renovación durante la década de 1980.²⁴ Las inversiones, básicamente en el sector manufacturero (véanse los anexos 6 y 7), 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 (Mortimore y Huss, 1991; Misas y Mortimore, 1992; Calderón, 1993; y Bielschowsky, 1992), quizás con la única excepción de la industria automotriz mexicana (De Marfa y Campos, 1992), de gran desarrollo en los últimos años.

Sin lugar a dudas, el elemento más significativo que marcó y condicionó la realidad económica de la mayoría de los países de América Latina y el Caribe 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 nacionales.²⁵ Las grandes transferencias negativas de recursos a los bancos acreedores, fundamentalmente por concepto de pago de intereses, y la renuencia cada vez mayor de los bancos a otorgar nuevos créditos, hicieron necesario adoptar políticas para contraer la demanda interna a fin de generar excedentes de exportación. Además, las dificultades en la balanza de pagos obligaron a muchos países a racionalizar las divisas mediante controles arancelarios y cambiarios.

La crisis de la deuda, no solo afectó al crecimiento, sino también a las expectativas de los inversionistas extranjeros de 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. La situación de América Latina y el Caribe durante la crisis de la deuda externa demuestra perfectamente el carácter procíclico de las corrientes de IED.

Para aliviar el problema de la deuda, los países desarrollados, particularmente la banca transnacional de los países más expuestos, promovieron programas de conversión de la deuda externa en capital. Estos mecanismos se establecieron como una fórmula para disminuir el nivel de la deuda y al mismo tiempo aumentar el volumen de nuevas inversiones, a fin de estimular el proceso de crecimiento, alentar la IED e inducir el regreso del capital fugado. Los mecanismos variaron mucho de un país a otro y se destacan los de México, Brasil, Argentina y Chile (CEPAL, 1990 y Naciones Unidas, 1993).

En América Latina y el Caribe la conversión de la deuda se utilizó 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 (French-Davis, 1990, pp. 407-427; Montoya, 1988; Rozas, 1992; Fuchs, 1990; Azpiroz, 1992; México,

Ministerio de Finanzas, Subsecretaría de Asuntos Financieros, 1992; Godínez y Rupiah, 1990). Sin embargo, muchas de estas operaciones traían aparejado un proceso de saneamiento, reorganización y modernización de las empresas, la incorporación de nuevas técnicas de administración, nuevas tecnologías y en algunos casos inversiones adicionales.

Durante la aplicación de estos mecanismos de conversión, la mayor parte de los flujos de IED hacia la región, se concentraron especialmente en Chile, Brasil y México, donde representaron el 74.6%, 54.7% y 31.4% de los flujos totales para el período 1985-1990 (véanse los gráficos 5, 6, 7, 8 y 9). El uso intensivo de estos programas planteaba el peligro de que se estuvieran realizando inversiones que se habrían efectuado de todas maneras, pero también es cierto que los incentivos, mediante el descuento, fueron tan importantes que lo más probable es que se hubieran hecho muchas inversiones que de otro modo no se habrían realizado.

A pesar de los problemas generados por estos programas, se creó un clima favorable para las inversiones extranjeras. Dos casos significativos fueron los de Chile y México, países en que, tras exitosos procesos de ajuste, los programas de conversión de la deuda desaparecieron por "muerte natural" y los flujos de IED siguieron creciendo, sin necesidad de este incentivo.

Para muchos países este instrumento perdió su relevancia al principio de la década de 1990. Los programas se suspendieron y reemplazaron por nuevas iniciativas de privatización de empresas estatales, que explican en gran medida el incremento que ha registrado la inversión extranjera directa en la región (véanse los cuadros 2 y 3 y los gráficos 5 a 9).

Cuadro 2

PRIVATIZACIONES EN ALGUNOS PAÍSES DE AMÉRICA LATINA
(En millones de dólares)

	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	Total
Argentina*	-	-	-	-	-	2 105	2 901	5 501	10 507
Brasil	-	-	-	-	-	-	1 646	2 400	4 046
Chile	10	230	310	560	235	0	430	-	1 775
Colombia	-	-	-	-	50	75	690	...	815
México	115	100	170	520	730	3 205	10 550	6 527	21 917
Perú	-	-	-	-	-	-	-	261	261
Venezuela	-	-	-	-	-	2	2 300	141	2 443
Total	125	330	480	1080	1 015	5 387	18 517	14 830	41 764

Fuente: Elaboración propia sobre la base de Robert Devlin, "Las privatizaciones y el bienestar social", *Revista de la CEPAL*, N° 49 (LC/G.1757-P), Santiago de Chile, abril de 1993; "Privatization in Latin America 1993", suplemento de *Latin Finance*, marzo de 1993.

* En el caso de Argentina, donde el programa de privatizaciones se ha combinado con el de conversión de la deuda externa, las transacciones en que se utilizó este último instrumento se valoraron a precios de mercado, es decir, al valor de los títulos de deuda externa en el mercado secundario.

Cuadro 3

PRINCIPALES EMPRESAS PRIVATIZADAS EN AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE
(En millones de dólares)

Empresa privatizada	País	Sector	Participación extranjera	Precio de venta	Año
Banco Nacional de México	México	Finanzas		3 131	1991
Banco de Comercio	México	Finanzas		2 515	1991
Gas del Estado	Argentina	Energía	sf ^a	2 380	1992
Teléfonos de México (TELMEX)	México	Telecomunicaciones	sf ^b	2 227	1990-92
Compañía Anónima Nacional de Teléfonos de Venezuela (CANTV)	Venezuela	Telecomunicaciones	sf ^c	1 855	1991
Yacimientos Petrolíferos Fiscales (YPF)	Argentina	Petróleo	sf ^d	1 846	1990-92
Empresa Nacional de Telecomunicaciones (ENTEL)	Argentina	Telecomunicaciones	sf ^e	1 594	1990
Usinas Siderúrgicas de Minas Gerais (UsIMINAS)	Brasil	Siderurgia		1 491	1991
Servicios Eléctricos del Gran Buenos Aires (SEGBA)	Argentina	Electricidad	sf ^f	1 121	1992
Banca Serfin	México	Finanzas		912	1992
Banco Comercial Mexicano (COMERMEX)	México	Finanzas		872	1992
Companhia Petroquímica do Sul (COPESUL)	Brasil	Petroquímica		797	1992
Aerolíneas Argentinas (AA)	Argentina	Transporte aéreo	sf ^g	660	1990
Banco Banoro	México	Finanzas		637	1992
Empresa Nacional de Electricidad (ENDESA)	Chile	Electricidad		590	1986-89
Banco Mercantil del Norte (BANORTE)	México	Finanzas		567	1992
Banco Internacional (BISA)	México	Finanzas		475	1992
Banco Mexicano Somex	México	Finanzas		475	1992
Compañía Minera de Cananea	México	Minería		475	1990
Banco del Atlántico (BANATLAN)	México	Finanzas		472	1992
Companhia de Aços Especiais de Itabira (ACESITA)	Brasil	Siderurgia	...	465	1992
Companhia Siderúrgica de Tubarão (CST)	Brasil	Siderurgia	sf ^h	347	1992
Banca Promex	México	Finanzas		345	1992
Siderúrgica Mexicana (SIDERMEX)	México	Siderurgia		340	1992
Banco de Crédito Hipotecario S.A. (BCH)	México	Finanzas		283	1991
Banco del Centro (BANCEN)	México	Finanzas		277	1992
Compañía Peña Colorada	México	Minería	sf ⁱ	270	1992
Banca Cremi	México	Finanzas		241	1991
PETROFLEX	Brasil	Química		234	1992

Cuadro 3 (cont. 1)

Empresa privatizada	País	Sector	Participación extranjera	Precio de venta	Año
Siderúrgica Lázaro Cárdenas Las Truchas (SICARTSA)	México	Siderurgia		212	1992
Multibanco Mercantil	México	Finanzas		197	1991
Fertilizantes Fosfatados (FOSFERTIL)	Brasil	Fertilizantes	sf ¹	182	1992
Banco Nacional del País (BANPAIS)	México	Finanzas		176	1991
Fertilizantes Mexicanos (FERTIMEX)	México	Fertilizantes		175	1992
Sociedad Mixta Siderúrgica Argentina (SOMISA)	Argentina	Siderurgia	sf ²	152	1992
Venezolana Internacional de Aviación S.A. (VIASA)	Venezuela	Transporte aéreo	sf ¹	145	1991
Altos Hornos de México S.A. (AHMSA)	México	Siderurgia		145	1991
Teléfonos de Larga Distancia (TLD)	Puerto Rico	Telecomunicaciones	sf ^m	142	1992
Bancrecre	México	Finanzas		136	1991
Empresa Minera del Hierro del Perú (HIERROPERU)	Perú	Minería	sf ⁿ	120	1992
Compañía de Teléfonos de Chile (CTC)	Chile	Telecomunicaciones	sf ^o	114	1986-88
Aços Finos Piratini	Brasil	Siderurgia		108	1992
Telefonía Móvil Celular (TELECEL)	Venezuela	Telecomunicaciones	sf ^p	104	1991
Concesiones camineras	Argentina	Transporte		100	1991-92
Ramal General Mitre (Ferrocarriles)	Argentina	Transporte		98	1991
Companhia Electromecânica (CELMA)	Brasil	Material de transporte ^q		91	1991
Central Güemes	Argentina	Electricidad		86	1992
Companhia Nacional de Alcalis (CNA)	Brasil	Química		81	1992
Banco de Oriente (BANCORIENTE)	México	Finanzas		72	1991
POLISUL	Brasil	Petroquímica	sf ^r	63	1992
Banco del Comercio (BANDELCO)	Colombia	Finanzas		63	1992
Banco República	Venezuela	Finanzas		60	1991
Companhia Industrial de Polipropileno (PPH)	Brasil	Petroquímica		59	1992
Banco Italo-Venezolano	Venezuela	Finanzas		55	1991
Manufaturas Ferroviárias S.A. (MAFERSA)	Brasil	Ferrocarriles		49	1991
Línea Aérea Nacional de Chile (LAN CHILE)	Chile	Transporte aéreo	sf ^s	42	1989

Fuente: CEPAL, sobre la base de información oficial.

* En diciembre de 1992, la empresa Gas del Estado se vendió dividida en ocho empresas distribuidoras y dos de transporte. La privatización de esta empresa supuso en una primera estimación el desembolso de unos 680 millones de dólares en efectivo y otros 3 600 millones en títulos de deuda externa e interna, con un valor de mercado de unos 1 700 millones de dólares, lo que significaría una operación del orden de los 2 380 millones de dólares. Se vendió el 70% de las acciones de las empresas transportadoras y el 90% de

Cuadro 3 (cont. 2)

- las distribuidoras, salvo la Distribuidora de Gas Cuyana, de la cual se traspasó el 60%. La Transportadora de Gas del Sur se adjudicó al consorcio formado por el grupo argentino Pérez Companc y las empresas estadounidenses Enron y Citicorp, por 561 millones de dólares: 100 millones en efectivo, 256 millones en deuda externa y el compromiso de pagar 205 millones de deuda de corto plazo al momento de asumir el control. La Transportadora de Gas del Norte se adjudicó al consorcio formado por la empresa italiana Novacorp International (30%) y los grupos argentinos Soldati (20%) y Techint (20%), por 248 millones de dólares: 28 millones en efectivo, 182 millones en deuda externa y el compromiso de pagar 38 millones de deuda de corto plazo al momento de asumir el control. La Distribuidora de Gas Metropolitana se adjudicó al consorcio formado por la empresa británica British Gas y las argentinas Pérez Companc, Astra y APDT, por 300 millones de dólares: 44 millones en efectivo y 256 millones en deuda externa. La Distribuidora de Gas de Buenos Aires Norte se adjudicó al consorcio formado por las empresas españolas Gas Natural de España y Manra y la argentina Discogás, del grupo Soldati, por 156 millones de dólares: 28 millones en efectivo y 128 millones en deuda externa. La Distribuidora de Gas Pampeana se adjudicó al consorcio formado mayoritariamente por el grupo italiano Camuzzi, por 235 millones de dólares, 18 millones en efectivo y 217 millones en deuda externa. La Distribuidora de Gas del Sur se adjudicó también al grupo italiano Camuzzi, por 148 millones de dólares, 14 millones en efectivo y 134 millones en deuda externa. La Distribuidora de Gas del Noroeste se adjudicó al consorcio formado por la empresa chilena Gasco (40%) y las argentinas José Cartellone Construcciones Civiles (40%) y Banco Francés del Río de la Plata (20%), por 72 millones de dólares: 10 millones en efectivo y 62 millones en deuda externa. Las Distribuidoras de Gas Cuyana y del Centro se adjudicaron al consorcio formado por la empresa italiana Italgas y el grupo argentino Macri, la primera por 122 millones de dólares, 26 millones en efectivo y 96 millones en deuda externa y la segunda por 138 millones de dólares, (18 millones en efectivo y 120 millones en deuda externa). Por último, la Distribuidora de Gas del Litoral se adjudicó al consorcio formado por las empresas locales Tractabel, Iberdrola y Bemberg, por 117 millones de dólares: 14 millones en efectivo, 90 millones en deuda externa y compromisos adicionales por 13 millones.
- ^b En diciembre de 1990 se vendió el 20.4% del capital social de Teléfonos de México (TELMEX) en 1 760 millones de dólares al grupo mexicano Carso, asociado a las firmas France Câble et Radio (Francia) y Southwestern Bell (Estados Unidos), ambas con 5% de las acciones con derecho a voto. Al venderse en 1991 otras pequeñas participaciones, Southwestern Bell compró un 5% adicional, esta vez en acciones sin derecho a voto, por las que pagó unos 467 millones de dólares.
 - ^c El 15 de noviembre de 1991 el consorcio formado por AT&T (Estados Unidos), GTE Corp. (Estados Unidos), Electricidad de Caracas, Telefónica de España (España) y Banco Mercantil se adjudicó la oferta de compra del 40% del capital social de la Compañía Anónima Nacional de Teléfonos de Venezuela (CANTV). El Gobierno de Venezuela posee actualmente sólo el 49% de las acciones, mientras que el 11% restante se ha adjudicado a los 20 000 trabajadores de CANTV. Asimismo, el 40% de las acciones privatizadas se han repartido de la siguiente manera: GTE Corp., 51%, AT&T, 5%, Electricidad de Caracas, 16%, Telefónica de España, 16%, y Banco Mercantil, 12%.
 - ^d La venta de bienes de YPF fue iniciada por el gobierno del Presidente Menem en 1990, con la licitación de cuencas y áreas ya explotadas. Desde que comenzó la privatización de esta empresa, el Gobierno ha obtenido (hasta diciembre de 1992) 1387.4 millones de dólares por las ventas de áreas petrolíferas centrales y 458.3 millones de dólares por las zonas secundarias. En los concursos resultaron ganadores varios de los más poderosos grupos argentinos, como Pérez Companc, Techint, Soldati, Astra y Bidas, que en muchos casos se presentaron a las licitaciones en asociación con inversionistas extranjeros. Cabe destacar la presencia en las áreas centrales de Repsol de España, con un 45% de Vizcacheras, Santa Fé Energy de Estados Unidos, con un 18% de El Tordillo, y Total Austral de Francia, con el 70% de El Huemul. En la Cuenca Austral cabe mencionar a las empresas transnacionales Quintana y M. Rich, con 23.33% cada una de Santa Cruz I, y las canadienses Coastal y Chauvco, con 10% y 23.34% de Tierra del Fuego. Finalmente, en la Cuenca Noroeste, se destacan la empresa australiana Amplotex, con 25% de Aguaragüe, y las canadienses Norcen y Donwon, con 17.85% y 14% de Plamar Largo. Para el año 1993, estaba prevista la privatización en etapas sucesivas del resto de los activos de YPF, que abarcan destilerías, plataformas marinas de extracción y la red de estaciones de venta de combustibles, entre otras instalaciones. Según las primeras estimaciones de la privatización total de esta empresa, se prevén ingresos para el Estado del orden de 8 000 millones de dólares.
 - ^e Durante 1990 el Gobierno de Argentina vendió el 60% de la Empresa Nacional de Telecomunicaciones (ENTEL), en dos partes, a los consorcios encabezados por Telefónica de España (Zona Sur) y Stet-France Câble et Radio (Zona Norte). El monto de la inversión comprometida fue de 214 millones de dólares en efectivo, 5 028 millones en títulos de la deuda externa (con valor de mercado de 20%) y 380 millones endocumentos de mediano plazo, lo que significó una operación del orden de 1 594 millones de dólares, 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

Cuadro 3 (cont. 3)

- (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 Câble et Radio (Francia), 18%, Stet-Societa Finanziaria Telefónica PA (Italia), 18%, Cía. Naviera Pérez Companc (grupo local), 18%, y Banco J.P. Morgan Guaranty Trust (Estados Unidos), 6%. Durante 1991, según lo estipulado en el Decreto N° 778/91, se ofreció públicamente el 30% restante de las acciones de Telefónica Argentina S.A. y de Telecom Argentina S.A. Estas acciones fueron adquiridas mayormente por instituciones inversionistas, lo que significó entradas adicionales para el Estado argentino del orden de los 850 millones de dólares por la primera y 1 200 millones por la segunda.
- ¹ La empresa Servicios Eléctricos del Gran Buenos Aires S.A. (SEGBA) fue dividida para su privatización en cuatro empresas, dos generadoras y dos distribuidoras. La primera en venderse fue Central Puerto S.A., que agrupaba las centrales térmicas de Puerto Nuevo y Nuevo Puerto. El 60% de su capital accionario se adjudicó, a fines de marzo de 1992, al consorcio formado por las empresas chilenas Chilgener (49.5%) y Chilectra Quinta Región (10.5%), por 92.1 millones de dólares. La segunda empresa generadora (formada por 7 unidades termoeléctricas) es la llamada Central Costanera, cuyo 60% se adjudicó en mayo de 1992 al consorcio formado por las empresas chilenas Endesa (30%), Enersis (9%) y Chilectra (3%), el grupo argentino Pérez Companc (15%) y la empresa estadounidense Public Services of Indiana (3%), por 90.1 millones de dólares. El pago de ambas empresas generadoras se hizo en efectivo, sin utilizar conversión de deuda externa. En los dos casos el Estado argentino se reservó temporalmente el 40%, y se estima que en un plazo no superior a un año desde el momento de la venta se ofrecerá un 10% a los trabajadores y un 30% se colocará en la Bolsa. La segunda etapa de la privatización de SEGBA consistió en la venta del 51% de las empresas distribuidoras, Edesur y Edenor, según la zona de operación en Buenos Aires. La primera de las dos se adjudicó en julio de 1992 al mismo consorcio que se llevó Costanera, por 511 millones de dólares (30 millones en efectivo y 481 millones en deuda externa). Esta vez las participaciones fueron diferentes, a saber, las empresas chilenas Chilectra, 10.2%, Enersis, 9.9% y Endesa, 5.1%, la argentina Pérez Companc, 20.6% y la norteamericana Public Services of Indiana, 5.1%. Finalmente, también en julio, la Zona Norte de SEGBA (Edenor) se adjudicó al consorcio formado por la empresa argentina Astra (20.4%), Electricité de France (15.3%) que es la operadora, y la Empresa Nacional de Electricidad (15.3%) de España, por 428 millones de dólares (30 millones en efectivo y 398 millones en deuda externa).
- ² 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 supuso el pago de 130 millones de dólares en efectivo, otros 130 millones financiados en diez cuotas semestrales y 2 010 millones en títulos de la deuda externa, lo que significó una operación del orden de 660 millones de dólares. Con esta operación Iberia (España) es dueña del 49% de la empresa.
- ³ La Companhia Siderúrgica de Tubarão (CST) es una de las más grandes productoras del mundo de planchas de acero y representa un 40% de la producción mundial. La venta de CST se realizó en julio de 1992 a través de dos licitaciones, que ganaron inversionistas locales. Sin embargo, originalmente esta empresa contaba con la participación de la empresa japonesa Kawasaki Steel y la italiana Ilva, cada una con el 13% de las acciones con derecho a voto.
- ⁴ El grupo Caribbean Isapat Group de la India adquirió un 29% de la mina Peña Colorada por aproximadamente 270 millones de dólares.
- ⁵ En agosto de 1992, la empresa FOSFERTIL fue adquirida por un consorcio llamado FERTIFOZ, compuesto por bancos y otras empresas del sector de fertilizantes, y por el grupo argentino Bunge y Born.
- ⁶ En noviembre de 1992 el consorcio formado por el grupo argentino Techint, la empresa chilena Compañía de Acero del Pacífico (CAP) y las empresas brasileñas Usiminas y Valle Torrio Doce compró el 80% de la siderúrgica por 152 millones de dólares.
- ⁷ La oferta inicial del consorcio formado por Iberia (España) y el Banco Provincial de Venezuela fue de 242 millones de dólares, que posteriormente se redujo a 145 millones, por la situación financiera de Viasa. Finalmente Iberia se quedó con el 45% de la empresa por unos 60 millones de dólares.
- ⁸ La empresa española Telefónica de España adquirió una participación mayoritaria del 80% al momento de privatizar la sociedad pública portorriqueña TLD. El monto de la transacción fue de 141.6 millones de dólares y el Gobierno de Puerto Rico conservó el 20% de la propiedad.
- ⁹ En noviembre de 1992, la empresa china Shougang Corporation se adjudicó el 100% de las acciones de la compañía minera HIERROPERU, por la cual pagó en efectivo un total de 120 millones de dólares. Además, la empresa china se comprometió a invertir al menos 150 millones de dólares en los próximos tres años y asumir deudas de HIERROPERU por 41.8 millones de dólares.
- ¹⁰ Hasta 1972, International Telephone and Telegraph (ITT) de Estados Unidos era propietaria del 80% de CTC. En ese año fue intervenida y finalmente en 1976, tras un acuerdo con ITT, el Estado pasó a tomar el control de la empresa. Después de su privatización por etapas, en 1988, Bond Corporation de Australia controlaba

Cuadro 3 (concl.)

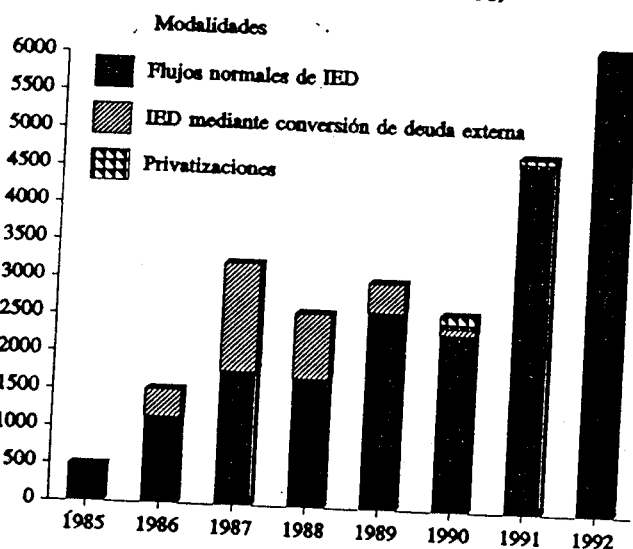
el 49% de la empresa. A partir de la quiebra del grupo australiano, sus acciones pasaron a Telefónica de España.

- ^p La venta para la comercialización de una banda de telefonía celular se adjudicó al consorcio encabezado por la empresa estadounidense Bell South Enterprises.
- ^q Empresa productora de motores para aviones.
- ^r Empresa que formaba parte del sistema de Petroquímica, la cual fue adquirida en septiembre de 1992 por la empresa alemana Hoechst y el grupo local Ipiranga.
- ^s Luego de su privatización, la aerolínea de origen sueco Scandinavian Airlines System (SAS) controla la empresa con un 36% de su capital social. Un 21.7% corresponde aún al Estado a través de la Corporación de Fomento de la Producción (CORFO) y un 17% está en manos del grupo local Icarosán.

En los últimos años los gobiernos latinoamericanos recaudaron más de 40 mil millones de dólares por la venta de casi mil de sus empresas estatales, lo que equivale a casi el 10% de la deuda externa de la región (véase el cuadro 2). En este proceso las empresas transnacionales desempeñaron un papel muy importante (véase el cuadro 3). El primer país que implementó un programa de privatizaciones fue Chile, a comienzos de la década de 1980. Le siguieron, hacia fines de la década, México, Brasil, Argentina y Venezuela. En Argentina, el programa de privatizaciones está combinado con el de conversión de la deuda y se inició con las controvertidas ventas de ENTEL y Aerolíneas Argentinas (Herrera, 1992; *Estrategia*, 1992a, 1992b y 1992c), para posteriormente continuar con los Servicios Eléctricos del Gran Buenos Aires (SEGBA), Gas del Estado y parte de Yacimientos Petrolíferos Fiscales (YPF), empresas que quedaron en su gran mayoría en manos de inversionistas extranjeros.²⁶ Otro caso interesante es el de Venezuela, entre cuyas ventas más importantes, a capitales externos, están la aerolínea VIASA y la Compañía Anónima Nacional de Teléfonos de Venezuela (CANTV).²⁷ Lo que llama la atención en todas las privatizaciones en los sectores de telecomunicaciones y transporte aéreo, con la excepción de la mexicana TELEMEX, es la presencia de capitales españoles, concretamente la empresa estatal Telefónica de España y la aerolínea Iberia (*Latin Finance*, 1992a; y *América Economía*, 1991a). Otros países de la región también han iniciado el proceso de privatización de sus empresas estatales, destacando los casos de Bolivia, Colombia, Costa Rica, Ecuador, Honduras, Panamá, Perú, República Dominicana y Uruguay.

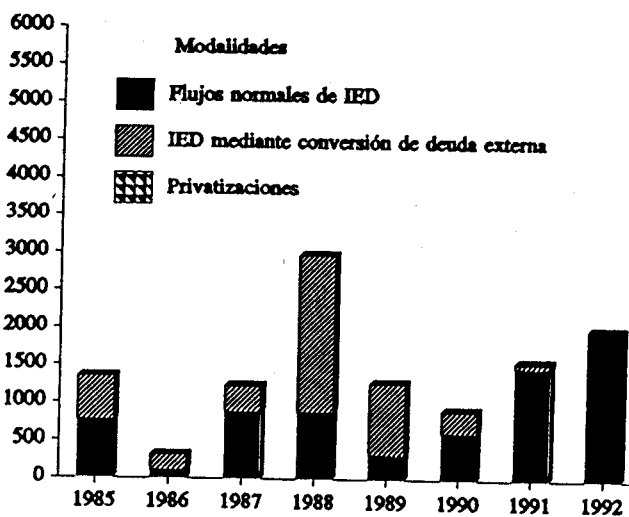
Los mercados de capitales en varios países de la región, especialmente en Argentina, Brasil, Chile, Colombia, México y Perú, han pasado a ser también un importante atractivo para el capital extranjero (CEPAL, 1991). Las facilidades en los controles de cambios y la eliminación de otras restricciones para la participación extranjera han permitido un significativo impulso y rápido crecimiento en las inversiones en acciones, y en alguna medida un impacto positivo sobre el crecimiento de la inversión extranjera directa en las economías de América Latina y el Caribe. Asimismo, algunas empresas líderes de la región han utilizado el mecanismo de los American Depositary Receipts (ADR) o títulos de depósitos en el mercado estadounidense²⁸ para la colocación de nuevas acciones en los mercados bursátiles del mundo, especialmente en Estados Unidos. Empresas argentinas, brasileñas, chilenas, mexicanas y venezolanas han financiado importantes nuevas inversiones mediante estos aumentos de capital.²⁹

Gráfico 5
MÉXICO: FLUJOS DE INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA (IED)
(En millones de dólares)



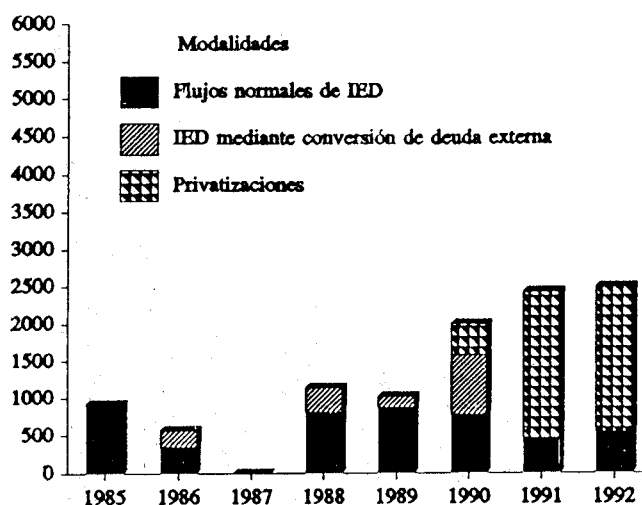
Fuente: CEPAL, sobre la base de información oficial.

Gráfico 6
BRASIL: FLUJOS DE INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA (IED)
(En millones de dólares)



Fuente: CEPAL, sobre la base de información oficial.

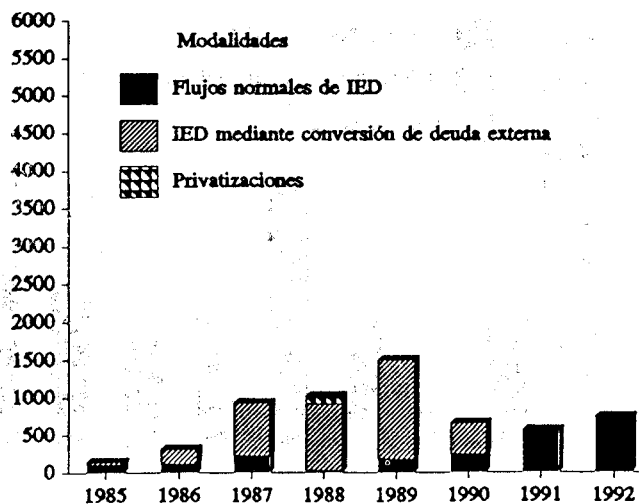
Gráfico 7
ARGENTINA: FLUJOS DE INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA (IED)*
(En millones de dólares)



Fuente: CEPAL, sobre la base de información oficial.

- * Todos los flujos de IED mediante conversión de deuda que ingresaron a Argentina durante el período 1990-1992 forman parte del programa de privatizaciones. La estimación de los montos de IED correspondientes, respectivamente, a conversión de deuda y a privatizaciones fue realizada por la Unidad Conjunta CEPAL/UNCTAD de Empresas Transnacionales.

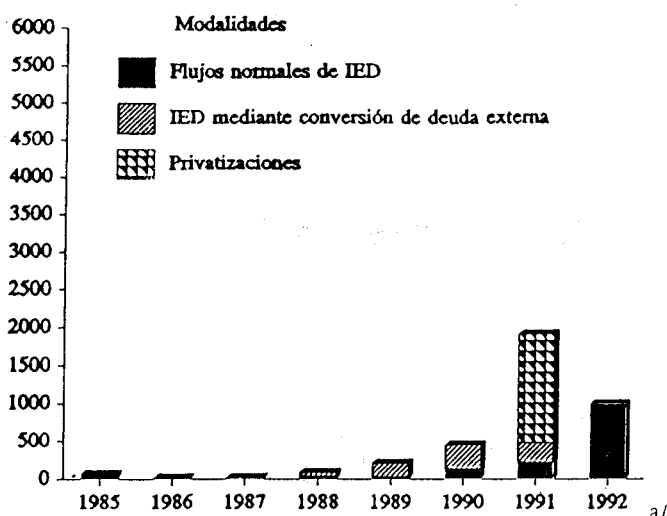
Gráfico 8
CHILE: FLUJOS DE INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA (IED)
(En millones de dólares)



Fuente: CEPAL, sobre la base de información oficial.

Gráfico 9

VENEZUELA: FLUJOS DE INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA (IED)
(En millones de dólares)



Fuente: CEPAL, sobre la base de información oficial.

* En la estimación de los montos de IED correspondientes a 1992 predomina la inversión de más de 500 millones de dólares efectuada por el consorcio que encabeza la empresa estadounidense GTE Corporation en la Compañía Anónima Nacional de Teléfonos de Venezuela (CANTV), privatizada en 1991.

Sin embargo, la llegada de nuevas corrientes de inversión extranjera directa a América Latina y el Caribe, más allá de incentivos coyunturales, está directamente relacionadas con la implementación de políticas de liberalización y apertura, el éxito de los programas de ajuste y el retorno a procesos de crecimiento económico en algunos países de la región (Aspe, Bianchi y Cavallo, 1992). Las reformas económicas con orientación de mercado han reducido las barreras comerciales y han dado a los inversionistas extranjeros un amplio acceso a los recursos y mercados de la región. Esto es especialmente evidente para los países de tamaño pequeño y medio, que no tienen para los capitales extranjeros el atractivo de los grandes mercados internos, como el caso de Brasil, México y en alguna medida Argentina. El Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLC) y las propuestas del estilo de la Iniciativa para las Américas, concebidas para facilitar el comercio y la inversión así como para reducir el peso de la deuda externa, han creado un clima ventajoso para atraer nuevas inversiones a las economías de América Latina y el Caribe, proceso que ya empieza a dar sus primeros resultados concretos, especialmente en el caso de México y Chile.

Este nuevo atractivo de la región también trae aparejado un cambio en la estrategia de las empresas transnacionales, que han procurado reestructurar y diversificar su actual presencia en la economía latinoamericana, realizando negocios en actividades vinculadas a los productos de exportación³⁰ y en el desarrollo de los servicios, donde se destacan Argentina, Venezuela, México y Chile. En este nuevo panorama, las inversiones en recursos naturales han aumentado su importancia relativa al alejarse el peligro de las

nacionalizaciones que se generalizaron en décadas anteriores; las grandes empresas estadounidenses, y muchas de orígenes poco comunes para la región, procedentes de Nueva Zelandia, Australia y Japón, han realizado importantes inversiones en el sector minero y de productos agrícolas de exportación, destacando claramente el caso de Chile (Behrens, 1992; Rozas, 1992; Zabala, 1987; Desormeaux, 1989).

Sin embargo, esta relativa recuperación es extremadamente concentrada y, a pesar de que los cinco principales países receptores (Brasil, México, Argentina, Colombia y Chile) concentran el 65.4% del total de los flujos destinados a América Latina y el Caribe en los últimos 20 años, la nueva inversión ha acentuado el carácter selectivo histórico de la IED en la región, favoreciendo a unos pocos países que cumplen con las condiciones anteriormente enunciadas.

B. DISTRIBUCIÓN GEOGRÁFICA

La inversión extranjera directa, representada principalmente por las empresas transnacionales, no ha tenido un interés homogéneo en todos los países de América Latina y el Caribe. El principal atractivo se concentró en los países de la ALADI,³¹ que recibieron el 75% de los flujos de IED durante el período 1970-1991, sobre todo en Brasil y México, con un 26.4% y 25% del total regional, respectivamente.

En este grupo de países se produjeron importantes cambios en el período 1970-1991 (véanse el gráfico 7 y el cuadro 4). Durante la década de 1970 Brasil era el principal receptor de IED de la región y del mundo en desarrollo, concentrando cerca del 50% de todos los flujos que llegaban a América Latina y el Caribe. Sin embargo, ya en la primera mitad de los años ochenta bajó al 34.1%, para luego caer al 12.7% en el período 1986-1991 y finalmente sólo a un 10.2%. Un caso distinto es el de México, que ha mantenido más o menos constante su participación en los flujos hacia la región, en el orden del 25%, para superar el 30% a principios de los años noventa. También son casos interesantes Argentina y Chile, que durante el período 1986-1991 alcanzaron un 11.1% y 7.7% de los flujos regionales, constituyéndose éste último en el país que ha registrado el más alto crecimiento en esta materia.

Otras subregiones, como los países de América Central y el Caribe, a pesar de estar cerca de los Estados Unidos y formar parte de iniciativas de fomento al comercio y la inversión, no han despertado un gran interés de los inversionistas extranjeros. Especialmente durante los ochenta, la continua inestabilidad política y económica de muchos de estos países contribuyó a deteriorar la imagen internacional de la subregión. Sin embargo, hacia fines de la década la masiva creación de zonas de procesamiento de exportaciones, con importantes incentivos arancelarios y tributarios, ha revertido parcialmente esta tendencia.³²

Sin lugar a dudas, algunos territorios han tenido una singular dinámica, especialmente durante los años ochenta y en particular en el período 1986-1991; son los llamados centros financieros o paraísos fiscales, que concentraron el 27.4% de los flujos regionales. A las Bermudas llegó el 13.6% y a las Islas Caimán el 10.9% del total de los flujos hacia América Latina y el Caribe. En la mayoría de los casos, estos flujos no representan inversiones directas en dichos territorios, sino más bien capitales en tránsito que aprovechan las garantías tributarias allí ofrecidas. Hacia fines de la década de 1980 y principios de la siguiente, el aumento en la suscripción de acuerdos para evitar la doble tributación ha reducido el uso de estos llamados paraísos fiscales.

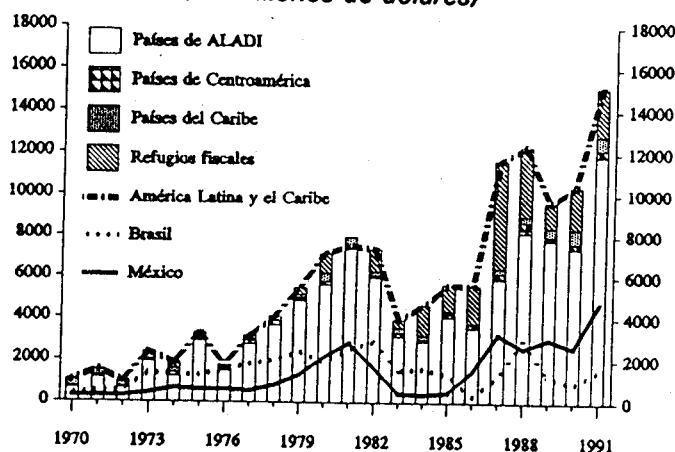
Si recurrimos a las fuentes nacionales de registro de la inversión extranjera directa de los países receptores, se pueden reconocer algunas importantes tendencias en relación con el origen geográfico de las inversiones:

a) Los países desarrollados constituyen de manera creciente la fuente más importante de IED para América Latina y el Caribe; consecuentemente, el mundo en desarrollo tiene muy escasa significación. Por otro lado, de los flujos de IED hacia los países de América Latina y el Caribe que tienen su origen en el mundo en desarrollo, un alto porcentaje proviene de la misma región.³³

b) La gran importancia de los países desarrollados como fuente de recursos para América Latina y el Caribe está muy concentrada en los Estados Unidos. Las empresas transnacionales estadounidenses tienen una importante presencia en la región, especialmente en el sector manufacturero. Durante la profunda crisis de los años ochenta, fueron estas mismas empresas las que utilizaron más activamente los programas de conversión de la deuda externa en inversión,³⁴ principal instrumento de captación de capitales extranjeros en ese período. Constituyen una excepción a esta regla los países atlánticos (Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay), para los cuales Europa Occidental en su conjunto constituye la fuente más importante de recursos.

c) En los países medianos y pequeños el predominio de las inversiones de los Estados Unidos es muy grande y alcanza más del 65% del total de los flujos provenientes de países desarrollados. En los países de mayor tamaño, y por ende con mercados internos más atractivos, existe también una mayor competencia entre los inversionistas extranjeros, con lo cual la masa de IED resulta más diversificada. Tal es el caso de Argentina, país donde Europa Occidental en su conjunto tiene una presencia levemente superior a la estadounidense. En el caso de Brasil, la situación es similar, pero Europa Occidental ha aumentado significativamente su presencia, sobre todo en el sector manufacturero, donde Alemania es el país más importante, con grandes inversiones en el sector químico y automotor. La única excepción a esta regla es México, que gracias a su frontera común con Estados Unidos, su importante industria maquiladora y la inminente ratificación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLC), recibe inversión extranjera directa mayoritariamente estadounidense.

Gráfico 10
CONCENTRACIÓN DE LOS FLUJOS DE IED EN AMÉRICA LATINA
Y EL CARIBE
(En millones de dólares)



Fuente: CEPAL, sobre la base de la información que figura en *Balance of Payments Statistics Yearbook*, del Fondo Monetario Internacional, estimaciones de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE) y fuentes nacionales.

d) A pesar de que tradicionalmente las inversiones estadounidenses han sido las más importantes en la región, en los años ochenta disminuyeron, aumentando su importancia relativa las inversiones procedentes de Japón y Europa Occidental, principalmente del Reino Unido, Alemania y España, y de *nuevas fuentes* como Nueva Zelanda, Arabia Saudita y Australia, en el caso de Chile; y la República de Corea y la provincia China de Taiwán en los países centroamericanos.

e) *Europa Occidental* en su conjunto ha sido la segunda fuente más importante de inversiones extranjeras directas para América Latina y el Caribe y ha representado más del 35% de la masa total regional de IED. Durante la década de 1980 Alemania se mantuvo, sin grandes variaciones, como el país europeo con mayor inversión, aportando cerca del 25% de la inversión total europea en la región. El Reino Unido y Francia aumentaron su importancia relativa dentro del total de inversión europea y en ambos casos se debió en gran parte a que hicieron uso intensivo de los programas de conversión de la deuda externa en inversión, especialmente en México y Brasil donde, respectivamente, los bancos ingleses y franceses tenían un grado de concentración crediticia importante. La inversión europea se concentró en el sector manufacturero de los países de mayor tamaño y desarrollo relativo. Brasil fue el principal receptor de estas inversiones y recibió más del 50% de la masa de las inversiones europeas; México y Argentina le siguieron en importancia. Sin embargo, durante la década de crisis, la inversión europea en la región no experimentó grandes modificaciones, ya que privilegió el mantenimiento o la modernización de las plantas existentes en mayor medida que la ejecución de nuevos proyectos. A principios de la década de 1990, ante el estancamiento o retroceso de las actividades manufactureras, las empresas europeas tuvieron un papel más activo en el sector servicios, aprovechando las oportunidades creadas a través de los programas de privatizaciones de empresas públicas (Fuentes, 1992).

f) La región de América Latina y el Caribe en su conjunto no se ha beneficiado del importante crecimiento que experimentaron las inversiones extranjeras directas de Japón³⁶ y algunos otros países asiáticos. Los pequeños volúmenes de inversiones japonesas dirigidas a América Latina y el Caribe en años recientes se han concentrado en algunas actividades, siendo las más importantes la industria maquiladora y la automotriz en México (Nissan) y algunos proyectos de minería, silvicultura y pesca en Chile y Venezuela, donde las inversiones extranjeras japonesas no superan el 4% del total. Por consiguiente, la región no parece desempeñar una función estratégica en la inversión extranjera directa de Japón hacia el exterior, aunque también es cierto que la gran distancia geográfica que media entre Japón y la región, así como las importantes diferencias culturales y de idioma, han hecho más difícil el acercamiento.

Tampoco se han registrado inversiones extranjeras directas significativas provenientes de otros países asiáticos, en particular de las economías de reciente industrialización. Sin embargo, en los últimos años se ha producido en los países centroamericanos una importante llegada de inversionistas asiáticos, especialmente de la República de Corea y la provincia china de Taiwán. Estas corrientes han crecido mucho más rápido que las inversiones estadounidenses, que tradicionalmente eran la fuente principal de recursos de la subregión, triplicándose en los últimos cinco años. Las empresas asiáticas han encontrado en Centroamérica una base de operaciones muy atractiva, con regímenes liberales, interesantes incentivos tributarios y bajos costos de mano de obra, además de cercanía y favorables cuotas de exportación a Estados Unidos dentro de la Iniciativa para la Cuenca del Caribe (ICC).³⁸

g) Por otro lado, las inversiones *intrarregionales* constituyen un componente de las inversiones extranjeras directas hacia los países de la región que es interesante destacar. A pesar de que este tipo de flujos es poco importante en América Latina y el Caribe

Cuadro 4

**FLUJOS DE INVERSION EXTRANJERA DIRECTA EN AMERICA LATINA Y
EL CARIBE**
(Composición porcentual)

	1970- 1975 ^{a/}	1976- 1980 ^{a/}	1981- 1985 ^{a/}	1986	1987	1988	1989	1990	1991	Flujos acumulados 1970-1991
América Latina y el Caribe	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Países de la ALADI	75.7	84.9	80.5	63.5	50.8	66.3	80.7	71.0	78.5	75.0
Argentina	0.5	5.9	8.3	10.2	-0.2	9.3	10.6	19.3	16.1	8.6
Bolivia	0.0	0.4	0.4	0.2	0.3	-0.1	-0.3	0.3	0.3	0.2
Brasil	49.4	44.8	34.1	5.7	10.5	24.1	13.1	8.6	10.2	26.4
Chile	-5.8	3.0	3.9	5.6	8.0	8.3	15.6	6.3	3.5	4.8
Colombia	1.8	2.2	9.8	12.0	2.7	1.6	6.0	4.8	3.0	4.9
Ecuador	4.9	0.9	0.9	1.2	0.6	0.6	0.8	0.8	0.6	1.2
México	23.8	25.3	20.0	27.2	27.8	21.0	31.4	25.2	31.5	25.0
Paraguay	0.6	0.7	0.3	0.0	0.0	0.1	0.1	0.7	0.5	0.4
Perú	3.0	1.6	0.4	0.4	0.3	0.2	0.6	0.4	0.0	0.8
Uruguay	0.0	3.2	0.2	0.7	0.4	0.4	0.4	0.4	0.2	0.8
Venezuela	-2.5	-3.1	2.1	0.3	0.2	0.7	2.2	4.3	12.6	1.9
Países de Centroamérica	5.6	4.1	2.6	3.3	2.5	4.2	2.5	2.4	2.0	3.2
Costa Rica	2.0	1.2	1.0	1.1	0.7	1.0	1.0	1.6	0.9	1.1
El Salvador	0.5	0.2	0.2	0.4	0.2	0.1	0.1	0.0	0.2	0.2
Guatemala	2.1	2.1	1.2	1.2	1.3	2.7	0.8	0.5	0.6	1.4
Honduras	0.3	0.3	0.3	0.5	0.3	0.4	0.5	0.4	0.3	0.3
Nicaragua	0.7	0.2	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1
Países del Caribe	12.6	4.7	4.0	0.8	2.1	2.3	4.4	7.0	4.4	4.7
Belize	0.0	0.0	0.0	0.1	0.1	0.1	0.2	0.2	0.1	0.1
Guyana	-0.3	-0.1	0.0	-0.2	0.0	0.0	0.0	0.1	0.1	0.0
Haití	0.2	0.2	0.1	0.1	0.0	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1
Jamaica	4.8	-0.2	-0.1	-0.1	0.5	-0.1	0.6	1.3	0.8	0.6
República Dominicana	3.0	1.4	0.8	0.9	0.8	0.9	1.1	1.3	1.0	1.2
Trinidad y Tabago	4.9	2.9	2.4	-0.3	0.3	0.5	1.5	1.0	1.1	1.9
Otros países del Caribe ^{b/}	0.0	0.4	0.8	0.3	0.5	0.9	0.9	3.0	1.2	0.8
Paraísos fiscales	6.2	6.4	12.9	32.4	44.6	27.2	12.4	19.5	15.1	17.1
Antillas Neerlandesas	2.1	1.5	-1.7	0.0	0.0	0.1	0.2	0.0	0.0	0.1
Bahamas	2.1	0.3	0.0	-0.2	0.1	0.3	0.3	-0.2	0.0	0.3
Barbados	0.6	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.0	0.1
Bermuda	0.0	4.3	9.9	27.2	29.7	10.3	-8.0	10.9	14.4	10.0
Islas Caimán	0.0	0.1	4.2	6.4	14.2	16.8	19.5	9.0	1.1	6.6
Panamá	1.3	0.0	0.5	-1.1	0.5	-0.4	0.4	-0.3	-0.4	0.1

Fuente: Unidad Conjunta CEPAL/UNCTAD de Empresas Transnacionales, sobre la base de la información que figura en *Balance of Payments Statistics Yearbook*, del Fondo Monetario Internacional, estimaciones de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE) y fuentes nacionales.

^{a/} Corrientes medios para los períodos mencionados.

^{b/} Se incluyen Antigua y Barbuda, Aruba, Dominica, Grenada, Islas Vírgenes, Saint Kitts y Nevis, San Vicente, Santa Lucía y Suriname.

(véase el anexo 5), representa un elemento potencialmente estimulador de los procesos de integración, tal como ocurre en el Sur y Sudeste de Asia, donde dichas inversiones son un componente importante del total de la inversión.³⁷ En América Latina y el Caribe las inversiones de este tipo han sido muy escasas y se han concentrado en algunos países y sectores.³⁸ Se destacan las inversiones realizadas por empresas mexicanas en Centroamérica (*Revista Expansión*, 1992), empresas argentinas, como la Bunge y Born y Alpargatas, que han establecido sucursales en otros países de la región, otras empresas argentinas, que han realizado exploraciones petrolíferas, y empresas brasileñas de ingeniería y construcción, que ejecutaron importantes obras en toda la región. Sin embargo, en estos últimos dos casos las empresas prestaron servicios y no aportaron al financiamiento de la inversión. La mayoría de estos flujos tiene una modalidad en común, heredada de procesos informales de integración económica que hoy se busca consolidar a través de iniciativas como el Mercado Común del Sur (MERCOSUR). En los países centroamericanos existe una mayor proporción de flujos intrarregionales, gracias a iniciativas de integración, proximidades territoriales y complementariedades económicas. Por otro lado, a principios de la década de 1990, la mayor recuperación de algunas economías de la región ha estimulado las inversiones hacia el exterior y un porcentaje creciente de ellas se concentra en la misma región.³⁹ A pesar de que se trata de un proceso muy incipiente, varias empresas líderes están aprovechando las oportunidades creadas en sus países vecinos, especialmente mediante los programas de privatización.⁴⁰ En este último punto destaca el activo papel que han tenido algunas empresas chilenas en la privatización de las grandes empresas públicas de servicios en Argentina, y el declarado interés que han demostrado en los recién iniciados procesos privatizadores en Perú y Ecuador.

C. DISTRIBUCIÓN SECTORIAL

En la región de América Latina y el Caribe la mayor parte de la inversión extranjera directa se ha dirigido hacia el sector manufacturero. En las economías más grandes, como Brasil y México, el sector industrial representa más del 70% de la masa de IED, mientras que en Venezuela alcanzó casi el 80% en el año 1990⁴¹ y en Argentina es un poco 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 fue hasta hace muy poco tiempo el principal factor, aun cuando resultaba económicamente ineficiente, para dirigir la IED hacia América Latina y el Caribe. Además, las restricciones a las inversiones en recursos naturales, especialmente en minería y petróleo, y las existentes para el sector financiero en muchos países de la región contribuyeron a esta gran concentración de la IED en el sector manufacturero.⁴²

A principios de los años ochenta, la actitud de los gobiernos latinoamericanos hacia la IED en recursos naturales fue cambiando y en muchos países se levantaron las restricciones para las inversiones en petróleo y minería. Asimismo, muchos países moderaron las restricciones para las concesiones, los arrendamientos y la explotación conjunta de depósitos minerales y petrolíferos.

Las inversiones en servicios registraron un rezago mayor y quedaron detrás de otros sectores. Las nuevas inversiones en la banca comercial tropezaron con prohibiciones en Argentina, Brasil, Colombia, Costa Rica, México, Perú y Venezuela. En la actualidad la

mayoría de estas limitaciones ya no están vigentes y, salvo algunas situaciones aisladas, la banca extranjera tiene total libertad para operar en la región. Además, con la masificación de los programas de privatización, se ha permitido a los capitales extranjeros el libre acceso a sectores anteriormente reservados para las empresas públicas.

Si recurrimos a las fuentes nacionales de registro de la inversión extranjera directa de los países receptores, podemos reconocer algunas importantes tendencias en relación con el destino sectorial de las inversiones:

a) La inversión extranjera directa en el *sector primario* es poco significativa en la mayoría de los países de la región. A pesar de que muchas economías de América Latina y el Caribe están basadas en la existencia de abundantes recursos naturales, la presencia de capital extranjero no es tan importante. Este hecho se debe al gran número de nacionalizaciones realizadas en toda la región, especialmente durante las décadas de 1960 y 1970. Los gobiernos de la época buscaron tener control sobre los recursos naturales, con el fin de lograr una independencia económica que les permitiera financiar estrategias basadas en la sustitución de importaciones. Así provocaron el alejamiento de los inversionistas extranjeros, que durante años no manifestaron interés en iniciar nuevos negocios en la región. Sin embargo, con la liberalización de las políticas nacionales de IED, la implementación de políticas orientadas hacia el mercado, la consolidación de los procesos de ajuste, 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 años ochenta se realizaron grandes inversiones en recursos naturales. Chile y Colombia fueron 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% de la masa de IED en estos dos países (Calderón, 1992). El sector de hidrocarburos estuvo reservado para las empresas petroleras nacionales, únicas responsables de hacer inversiones y operar en todos los sectores de esta industria. Actualmente, sin embargo, con el fin de aminorar la exposición al riesgo y las deudas del gobierno, estas empresas petroleras nacionales están haciendo reestructuraciones sustanciales en las que se incluyen la división de estas empresas, la eliminación de los monopolios estatales y en algunos casos la privatización. A principios de la década de 1990, siguiendo esta misma tendencia, Argentina, Ecuador y Venezuela comenzaron a otorgar concesiones de zonas petroleras no explotadas a inversionistas privados.⁴³ El proceso de racionalización en curso promueve la competitividad de las nuevas estructuras. Es obvio que las entidades privadas cumplen una función cada vez más importante en la financiación del desarrollo y el crecimiento del sector de hidrocarburos en la región.⁴⁴ No obstante, las oportunidades para la participación de la inversión extranjera directa difieren de un país a otro.⁴⁵

b) Durante la década de 1980 el *sector manufacturero* redujo su participación como receptor de capital extranjero. En la última década no hubo nuevas y grandes inversiones en el sector industrial; más bien los flujos de inversión, muchas veces financiadas a través de la reinversión, se destinaron a la mantención, ampliación y modernización de las empresas existentes.⁴⁶ 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 1960, sumió a las economías latinoamericanas en un profundo estancamiento, lo que significó un replanteamiento generalizado de sus estrategias de desarrollo. Hacia fines de los años ochenta los gobiernos de la región introdujeron importantes cambios en sus políticas con el fin de buscar una mayor competitividad internacional, para lo cual entre otros aspectos se buscó

atraer la IED, especialmente a través de los programas de conversión de la deuda externa en capital.⁴⁷ Hasta la fecha, los mejores resultados se han obtenido en México, donde la IED revela un gran dinamismo en el sector industrial, especialmente en la producción de automóviles para la exportación.

En los países de mayor tamaño e importancia relativa, como México, Brasil y en alguna medida Argentina, existe una importante presencia de la IED en los sectores manufactureros más sofisticados, como la industria automotriz y la electrónica. En el sector automotor, solamente México tuvo un crecimiento significativo (67.6%) durante la década de 1980.⁴⁸ 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 automotor sobrevivió 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. Además, con más fuerza en el caso de Argentina, se buscó la especialización en la fabricación de repuestos (Kosacoff, Toderca y Vispo, 1991). El resto de la industria automotriz que existía en la región a comienzos de la década prácticamente desapareció, y lo que quedó fue una industria de montaje. En la industria electrónica también es México el país que ha tenido mejores resultados, ya que se ha constituido en una interesante base de acción para las operaciones hemisféricas de muchas empresas transnacionales, 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 hacer frente a la nueva competencia externa. Algunas empresas —como IBM, Philips, Unisys, Siemens y Xerox— tienen una presencia importante en Brasil, principalmente en la producción de computadores y electrodomésticos.

Otro elemento de relativa significación es la creciente presencia de la IED en la industria electrónica, básicamente de montaje en México y algunos países de Centroamérica, aprovechando la cercanía al mercado de los Estados Unidos y las ventajas otorgadas por las zonas de procesamiento de exportaciones y los regímenes de maquila. También en el marco de estos regímenes especiales, la presencia de la IED en el sector textiles y vestuario es muy importante en los países centroamericanos y caribeños. 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 encuentra en la industria del vestuario en Costa Rica, Guatemala, Honduras, Panamá y República Dominicana, en virtud de sus regímenes de maquila.

No obstante, en la mayoría de los países de la región el capital extranjero sigue encontrándose en las industrias productoras de bienes de consumo masivo destinados a los mercados internos, como los sectores de alimentos, bebidas y tabacos, química básica, metalmecánicos, etc. También es importante destacar la presencia creciente de la IED en sectores manufactureros basados en recursos naturales, como en el caso de Chile en la agroindustria y en los sectores forestal y pesquero.

c) En América Latina y el Caribe, la nueva IED en servicios, junto con el estancamiento en el crecimiento del sector manufacturero, aumentó la participación relativa del capital extranjero en el *sector terciario*. Inicialmente la necesidad de un apoyo para las actividades de las empresas transnacionales en el sector manufacturero mediante la provisión de actividades de servicios relacionados como el comercio, el transporte y las comunicaciones atrajo a la IED al sector terciario. La liberalización en muchos países de

las políticas restrictivas para el acceso al sector de los servicios, particularmente en bienes raíces, finanzas y seguros, se ha convertido en un importante factor que ha contribuido al reciente crecimiento de la IED en este sector. En los países más grandes de la región, como Brasil y México, la participación del sector terciario subió 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 las telecomunicaciones, al igual que en Argentina, Chile y Venezuela, donde las empresas transnacionales participaron activamente en el proceso de privatizaciones de este sector (véase el cuadro 3). Otro de los sectores que ha sufrido procesos de desregulación y privatización de las empresas que estaban en poder del Estado fue el del transporte aéreo, en que cabe mencionar la dinámica estrategia de la aerolínea española Iberia, que en poco más de un año ha adquirido participaciones en Aerolíneas Argentinas (30%), la línea aérea venezolana VIASA (45%) y la chilena Ladeco (35%), además de negociar la adquisición de un 40% de Dominicana de Aviación y una participación en Líneas Aéreas Paraguayas (LAP) e interesarse en la uruguaya Pluna, en la Ecuatoriana de Aviación y en Lan Chile (*América Economía*, 1991a).

Por otra parte, la IED en los sectores financieros y de seguros de muchos países, como Argentina, Brasil, Chile, Paraguay y Uruguay, ha aumentado considerablemente. Estos sectores probablemente estuvieron entre 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, de 1982, y la de Perú, de 1989. Esta situación hasta la fecha ha limitado las inversiones en estos sectores en los países andinos, Brasil y México, a pesar del proceso de privatizaciones en que los inversionistas extranjeros prácticamente no participaron.⁴⁹

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 cabe mencionar las inversiones realizadas en México y Chile, mediante operaciones de conversión de la deuda externa, y en la zona del Caribe, donde Cuba es un caso interesante de flexibilización de la política y desarrollo de una adecuada infraestructura turística en asociación con capitales españoles.⁵⁰

Sin dudas el proceso de reestructuración del Estado en casi todos los países de la región, acompañado de políticas de liberación de sectores restringidos y privatización de empresas públicas, muchas de ellas en el sector de los servicios, significará que en el corto plazo se incrementará aún más la participación del capital extranjero en estos sectores. Tal situación ya se está viviendo en Argentina, con la masiva venta de empresas generadoras y distribuidoras de electricidad y gas y con las concesiones de ferrocarriles y carreteras. Otros países, como Perú y Ecuador, también están siguiendo el mismo camino.

D. LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES EN AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE

Como ya hemos dicho, históricamente las empresas transnacionales (ETs) han invertido en América Latina y el Caribe estimuladas por sus mercados internos. Este interés se acentuó gracias a las políticas proteccionistas fundadas en la sustitución de importaciones tendientes a desarrollar en las economías regionales una base industrial. En este esquema las empresas transnacionales, aprovechando la experiencia adquirida 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 de servicios provocaron la concentración de 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 tecnológicamente más intensivas, sobre todo en la industria automotriz y la maquinaria eléctrica. En países medianos y pequeños estas empresas se ocuparon de la producción de bienes de consumo masivo. También en forma casi generalizada se dedicaron a actividades industriales relacionadas con los recursos naturales, especialmente las vinculadas al petróleo, como los sectores de productos químicos y derivados.

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 1980, los gobiernos se vieron obligados a implementar duros procesos de ajuste. Los prolongados períodos de recesión interna hicieron que las economías latinoamericanas fueran muy poco atractivas para los inversionistas extranjeros. Las ETs que tenían grandes inversiones en la región conservaron sus intereses, manteniéndose a la expectativa de un cambio favorable en el panorama económico. En este período sin grandes inversiones, sobre todo en los sectores de permanente reposición tecnológica, disminuyó la competitividad internacional de 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 aplicado por muchos países de la región, obligó a las ETs a enfrentar nuevas condiciones, como tener que competir en los mercados internos con las importaciones. Estas empresas rápidamente se han adaptado al nuevo escenario. Tal es el caso del interesante 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 materia de exportaciones de manufacturas, particularmente en el sector automotor⁵¹ (véanse el cuadro 5 y el anexo 8). En otras economías más pequeñas, como la chilena, en que se hicieron los ajustes más severos a nivel regional, las ETs abandonaron gran parte de sus actividades manufactureras sustitutivas de importaciones y se concentraron en actividades vinculadas a los recursos naturales, en muchas ocasiones en asociación 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 externa en inversión, las ETs dieron gran dinamismo a las exportaciones del país, especialmente en los sectores minero, agroindustrial, pesquero y forestal (Rozas, 1992; y Behrens, 1992). Por otro lado, en economías como la de Brasil y Argentina, con prolongados períodos de inestabilidad macroeconómica, las ETs se mantuvieron a la espera de mejores condiciones. Mientras no se resolviera esta situación, las ETs no realizaron nuevas inversiones importantes y sólo trataron de mantener su participación en los mercados internos, realizando ajustes que no impusieran mayores costos, como los de corte organizacional y administrativo.⁵² Sin embargo, en el último período Argentina parece haber logrado devolver la confianza a los inversionistas extranjeros, que han vuelto principalmente para aprovechar las oportunidades del programa de privatización. Mientras tanto, el parque industrial existente está en una etapa de reestructuración, especialmente en el sector automotor (Kosacoff y Aspiazu, 1989; y Aspiazu, 1992).

Cuadro 5

LAS 60 EMPRESAS EXTRANJERAS MÁS IMPORTANTES DE AMÉRICA LATINA

(En millones de dólares corrientes)

Rank 91	Empresa	País	Sector	Ventas 91	Exporta- ciones 91	País de origen
1	8 Autolatina Brasil S.A.	Brasil	Automotores	4169.7	319.0	Estados Unidos Alemania
2	9 General Motors de México	México	Automotores	3381.5	2332.1	Estados Unidos
3	11 Ford Motor Company (México)	México	Automotores	2996.4	1400.0	Estados Unidos
4	12 Companhia de Cigarros Souza Cruz	Brasil	Tabaco	2823.6	-	Reino Unido
5	13 Shell Brasil S.A.	Brasil	Petróleo	2810.4	70.3	Reino Unido
6	17 Chrysler de México	México	Automotores	2657.0	1176.0	Estados Unidos
7	21 General Motors do Brasil Ltda., GMB	Brasil	Automotores	2268.5	224.0	Estados Unidos
8	23 Volkswagen de México	México	Automotores	2065.7	614.0	Alemania
9	25 Sabritas S.A. de C.V.	México	Alimentos	2000.0	-	Estados Unidos
10	29 Esso Brasileira de Petróleo Ltda.	Brasil	Petróleo	1734.1	64.1	Estados Unidos
11	32 Mercedes-Benz do Brasil S.A.	Brasil	Automotores	1673.9	98.2	Alemania
12	33 Carrefour Comercial e Industrial S.A.	Brasil	Comercio	1662.6	-	Francia
13	39 Nestlé Industrial e Comercial Ltda.	Brasil	Alimentos	1517.4	-	Suiza
14	42 IBM do Brasil	Brasil	Computación	1483.2	158.0	Estados Unidos
15	43 Texaco Brasil S.A. Productos de Petróleo	Brasil	Petróleo	1472.7	-	Estados Unidos
16	44 Cía. Atlantic de Petróleo	Brasil	Petróleo	1457.5	-	Estados Unidos
17	47 Fiat Automóveis S.A.	Brasil	Automotores	1351.0	449.0	Italia
18	48 Industria Gessy Lever Ltda.	Brasil	Higiene/Limpie	1315.8	114.0	Reino Unido
19	51 Shell Compañía Argentina de Petróleo	Argentina	Petróleo	1291.1	-	Reino Unido
20	52 Nissan Mexicana, S.A. de C.V.	México	Automotores	1290.5	-	Japón
21	61 Telefónica de Argentina S.A.	Argentina	Telecomunica	1112.2	-	España
22	65 Esso S.A. Petrolera Argentina	Argentina	Petróleo	1048.2	74.0	Estados Unidos
23	68 IBM de México	México	Computación	1015.5	413.0	Estados Unidos
24	70 Philips do Brasil Ltda.	Brasil	Electrónica	1013.2	81.6	Holanda
25	71 Compañía Nestlé, S.A. de C.V.	México	Alimentos	1002.9	-	Suiza
26	75 Massalin Particulares S.A.	Argentina	Tabaco	953.8	-	Estados Unidos
27	76 Nobleza-Piccardo S.A.I.C.F.	Argentina	Tabaco	947.9	-	Reino Unido
28	85 Telecom Argentina Stet-France, Telecom	Argentina	Telecomunica	871.1	-	Francia
29	92 Xerox do Brasil Ltda.	Brasil	Electrónica	774.5	58.0	Estados Unidos
30	100 Makro Atacadista S.A.	Brasil	Comercio	714.9	-	Holanda
31	102 Unilever	México	Química	700.0	-	Reino Unido
32	107 Cargill S.A.C.I.	Argentina	Alimentos	679.4	379.0	Estados Unidos
33	109 Rhodia S.A.	Brasil	Petroquímica	659.0	-	Francia
34	113 Autolatina Argentina S.A.	Argentina	Automotores	641.8	59.0	Estados Unidos Alemania

Cuadro 5 (concl.)

Rank 91	Empresa	País	Sector	Ventas 91	Exporta- ciones 91	País de origen
35	117 Goodyear do Brasil Produtos de Borracha Ltda.	Brasil	Neumáticos	626.9	63.8	Estados Unidos
36	119 Du Pont	México	Química	612.0	164.0	Estados Unidos
37	126 American Express Co., S.A. de C.V.	México	Finanzas	585.0	-	Estados Unidos
38	132 Sociedade Algodoeira do Nordeste Brasi	Brasil	Alimentos	554.5	166.0	...
39	134 Esso Colombiana Limited	Colombia	Petróleo	550.0	-	Estados Unidos
40	138 Alcoa Aluminio S.A.	Brasil	Metalurgia	534.3	310.0	Estados Unidos
41	142 Southern Perú Copper Corporation S.A.	Perú	Minería	519.5	519.0	Estados Unidos
42	143 Philip Morris Marketing S.A.	Brasil	Tabaco	515.2	107.0	Estados Unidos
43	144 Pirelli Pneus S.A.	Brasil	Neumáticos	514.5	81.1	Italia
44	146 Hoechst do Brasil Química e Farm. S.A.	Brasil	Química	508.2	-	Alemania
45	147 Cía. de Teléfonos de Chile S.A., CTC	Chile	Telecomunica	506.2	-	España
46	153 IBM Argentina S.A.	Argentina	Computación	477.9	133.0	Estados Unidos
47	156 Minera La Escondida Ltda.	Chile	Minería	471.1	471.1	Australia - Reino Unido - Japón
48	157 Saab-Scania do Brasil S.A.	Brasil	Automotor	470.9	90.0	Suecia
49	160 Teleindustria Ericsson	México	Electrónica	459.0	25.0	Suecia
50	161 Aerolíneas Argentinas S.A.	Argentina	Aerolíneas	455.4	-	España
51	163 Cargill Agrícola S.A.	Brasil	Alimentos	454.8	188.5	Estados Unidos
52	167 Colombianos Distribuidores de Combustibles	Colombia	Petróleo	444.0	-	Estados Unidos
53	186 Bayer do Brasil S.A.	Brasil	Química	406.6	-	Alemania
54	190 Alcan Aluminio do Brasil	Brasil	Metalurgia	398.4	67.4	Canadá
55	198 Volvo do Brasil Veículos	Brasil	Automotores	386.8	-	Suecia
56	200 Refinacoes de Milho, Brasil	Brasil	Alimentos	384.8	-	...
57	202 Texas Petroleum Company	Colombia	Petróleo	378.0	-	Estados Unidos
58	206 White Martins Industriais	Brasil	Química	368.8	-	Estados Unidos
59	213 Ciba-Geigy Química S.A.	Brasil	Química	346.5	82.6	Suiza
60	214 Ford Electrónica Ind. e Com.	Brasil	Electrónica	345.0	99.0	Estados Unidos

Fuente: CEPAL, sobre la base de *América Economía 1000 on Disk*, Nueva York, 1993.

IV. CONCLUSIONES

1. A pesar de los grandes cambios experimentados en América Latina y el Caribe durante la década de 1980 para liberalizar los regímenes nacionales de inversión extranjera directa, modificando las políticas restrictivas y volviéndolas promocionales, el capital extranjero no ha llegado en los volúmenes esperados. Los incentivos creados no representaron cambios significativos en estas tendencias, con las excepciones de los programas de conversión de la deuda y la privatización de empresas públicas.
 2. El control de algunos países de la región sobre 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 México y Chile. Este proceso no generalizado se podría potenciar con iniciativas para la integración económica, como el reciente Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLC), y su posible extensión a otros países de la región (Chile), y el Tratado de Asunción, que busca crear un mercado común entre Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay (MERCOSUR). Sin embargo, es obvio que estas iniciativas de carácter político sólo lograrán resultados concretos si los países adherentes logran consolidar sus procesos de recuperación económica (en especial Brasil) y de este modo crear un clima de confianza para la acción del sector privado, tanto nacional como extranjero. La creciente presencia de capitales de dentro y de fuera de la región, como está sucediendo en México, donde se visualizan los beneficios de los mercados ampliados y de las redes regionales de abastecimiento, permitirá estimular estas iniciativas.
 3. Frente a este panorama, los flujos de inversión extranjera directa que ha recibido la región en los últimos años pueden conceptualizarse en cuatro elementos independientes, pero relacionados entre sí:
 - a) Flujos de inversión extranjera directa para racionalizar filiales de empresas transnacionales *existentes* en el sector manufacturero con el fin de defender su posición de mercado o simplemente sobrevivir a una competencia creciente de las importaciones, resultante de la liberalización comercial;
 - b) Flujos de inversión extranjera directa para reestructurar filiales de empresas transnacionales *existentes* en el mercado local, con el fin de hacerlas internacionalmente competitivas, es decir, transformarlas en plataformas exportadoras;
 - c) Flujos de inversión extranjera directa destinadas a nuevas actividades de exportación, generalmente con la llegada de *nuevas* empresas transnacionales en sectores de recursos naturales;
 - d) Flujos de inversión extranjera directa destinadas a los sectores de servicios recién liberalizados, a través de la llegada de *nuevas* empresas transnacionales.
- El caso de México es el mejor ejemplo donde los flujos de IED estuvieron directamente dirigidos a la reestructuración de la industria automotriz y al ingreso en los sectores de los servicios (turismo, telecomunicaciones, etc.). Chile es el más claro ejemplo de flujos de IED destinados a nuevas actividades exportadoras en el sector de los recursos naturales (productos forestales, pesqueros, minería de oro, etc.) combinados con la inversión extranjera directa en los servicios (finanzas, transporte aéreo,

telecomunicaciones, etc.) y nuevas grandes inversiones en los sectores tradicionales (minería de cobre). El reciente incremento de los flujos de IED en Argentina y Venezuela está muy concentrado en los servicios, especialmente a través de la privatización de empresas públicas (telecomunicaciones, transporte aéreo, energía eléctrica en el caso argentino, etc.). Por último, Brasil se caracteriza por el limitado éxito en sus resultados macroeconómicos y por bajos niveles de inversión extranjera directa en relación al tamaño de su economía, ya que las filiales de un gran número de empresas transnacionales se vieron obligadas a aplicar fuertes procesos de ajuste. Dichos procesos se basaron en la racionalización de las operaciones manufactureras existentes, con el objeto de hacer frente a la competencia creciente de las importaciones como consecuencia del nuevo escenario de liberalización comercial.

4. Según las características y la dinámica que ha adoptado el capital extranjero en América Latina y el Caribe durante los últimos años, la creación de un sistema integrado de producción, basado en la inversión extranjera directa, salvo la experiencia de México en el contexto del TLC, está muy lejos de hacerse realidad. La experiencia de Japón en el Sur y Sudeste de Asia es muy significativa en este aspecto. La inversión extranjera directa y sus principales actores, las empresas transnacionales, han mantenido estrategias de producción y comercialización de gran cautela frente al desarrollo de los acontecimientos en la región. Salvo la experiencia de Brasil, México y Argentina, avalados por el gran potencial de sus mercados internos, donde el establecimiento de filiales de empresas transnacionales tuvo una influencia determinante en los procesos de industrialización y un impacto positivo en la integración, las inversiones productivas extranjeras hacia otros países de la región han sido más modestas y obedecieron casi siempre al deseo de afirmar su presencia en mercados nacionales fuertemente protegidos. La implementación de políticas de corte más liberal adoptadas en la región, ha significado un fuerte aumento de los capitales externos en recursos naturales y en servicios, en desmedro del sector manufacturero, lo que ha modificado el patrón histórico regional, impidiendo una mayor complementación económica a través de las inversiones. Sin embargo, la esperada recuperación económica de Brasil, históricamente el principal receptor de capital extranjero de la región, y la proyección de iniciativas como la del MERCOSUR entregarían un nuevo contexto más fructífero para un proceso de integración promovido por las inversiones directas.

5. La experiencia del Sur y Sudeste de Asia contrasta con la verificada en los países de América Latina y el Caribe. El factor crucial que explica esta diferencia no es tanto el país de origen y el tipo de empresas transnacionales que han ido a estas dos regiones del mundo en desarrollo, sino las estrategias de desarrollo y el ambiente económico interno de los países receptores. La experiencia de los países del Sur y Sudeste de Asia sugiere que los siguientes factores han sido determinantes en el impacto positivo de las empresas transnacionales sobre las economías receptoras:

a) La estrategia de desarrollo adoptada por los países receptores ha sido fundamental. La implementación de estrategias orientadas hacia la exportación crea un ambiente económico menos protegido y obliga a las empresas transnacionales a aprovecharse al máximo sus recursos con el fin de mantener un alto grado de competitividad internacional;

b) Los países asiáticos implementaron políticas para maximizar los efectos de encadenamiento y transmisión del conocimiento creados por las empresas transnacionales. Esto garantiza una integración total de las empresas locales en el sector de la inversión extranjera con el transcurso del tiempo, a fin de prevenir la formación de un enclave dominado por el capital externo con un creciente grado de dependencia externa;

c) Los países asiáticos, a diferencia de lo ocurrido en América Latina, han reconocido el valor de la inversión en capital humano. Admiten que es un factor crucial para promover la eficiencia del sector interno de la economía y la capacidad de las empresas locales para absorber la tecnología y las técnicas organizacionales extranjeras.

Notas

¹ En el período 1985-1989, el producto geográfico bruto (PGB) (a precios constantes) de los países desarrollados y en desarrollo creció a tasas anuales de 3.5% y 3.4% respectivamente, lo que constituye un progreso evidente si lo comparamos con el período 1980-1984, en que su crecimiento fue de 2.2% y 1.7% respectivamente. A ello se suma el mejoramiento de las condiciones en que se hallaban muchos países en desarrollo, particularmente los que tropezaron con problemas de servicio de su deuda externa y restricciones cambiarias.

² El más importante de estos nuevos inversionistas externos es Japón, que aumentó sus inversiones externas a una tasa media anual de 47% entre 1985 y 1990. Este fenómeno se debió a la importante apreciación del yen en relación con 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 la provincia china de Taiwán. 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.

³ Sin embargo, al entrar en la década de 1990, la "tríada" está compuesta por Japón, América del Norte (Canadá y Estados Unidos) y el espacio económico europeo (la Comunidad Económica Europea más la Asociación Europea de Libre Comercio) (Naciones Unidas, 1992a).

⁴ Tal es el caso de la Comunidad Económica Europea, en que la inversión extranjera directa ha aumentado con mayor velocidad que el comercio intrarregional (Naciones Unidas, 1991). Situaciones similares se comprueban para las relaciones entre Estados Unidos y Canadá y entre los países asiáticos, incluido Japón.

⁵ "La década de los ochenta constituyó, en términos históricos, un punto de inflexión entre el patrón de desarrollo precedente en América Latina y el Caribe y una fase, aún no completamente perfilada pero sin duda diferente, que marcará el desarrollo futuro de la región" (CEPAL, 1990b, p. 12).

⁶ A principios de la década de 1980 se podían reconocer dos modelos dominantes en el trato de la inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe. El primero, que enfatizaba aspectos regulatorios y de control, era característico de los países miembros del Grupo Andino (Decisión 24), México, República Dominicana y, por cortos períodos de tiempo, Argentina y Brasil. Estos regímenes tenían como principal característica regular la radicación y operación de la inversión extranjera directa con el objeto de moderar algunos de sus efectos potencialmente negativos. Entre estos destacaban el riesgo de 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 nacionales y el impacto potencialmente desfavorable de las empresas transnacionales sobre el desarrollo de la capacidad tecnológica autónoma, la balanza de pagos, el empleo, la distribución del ingreso y el perfil de la oferta. El segundo se distinguía por su gran receptividad y estímulo hacia el capital extranjero, característico de la experiencia reciente de los países del Cono Sur, a saber Argentina, Chile, Paraguay y Uruguay, y de las economías de América Central y el Caribe, con la excepción de la República Dominicana.

⁷ En 1991 China pasó a ser el país en desarrollo que recibió mayor volumen de inversiones. Las razones principales de este aumento son las mismas que se aplican para la región del Sur y Sudeste de Asia en su conjunto, es decir, altas tasas de crecimiento, unidas a un gran mercado interno e ingresos en aumento. Al contar con un gran suministro de mano de obra a bajo costo, China también es considerada una base de producción de poco costo para mercaderías que se han de exportar al extranjero. Una actitud más liberal para con la inversión extranjera directa en el sector de los servicios y los progresos alcanzados hacia la normalización de las relaciones de China con

algunos de sus vecinos (Indonesia, Singapur y la provincia china de Taiwán), sumados a la renovación por parte de los Estados Unidos de la condición de nación más favorecida, también han contribuido al aumento de la inversión extranjera directa. Asimismo, el actual aumento de los flujos de inversión parece indicar que se va desvaneciendo el efecto del incidente de la Plaza de Tiananmen.

⁸ Tal es el caso de las Constituciones Políticas de Colombia y Perú.

⁹ Tal es el caso de Argentina, Bolivia, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Perú, Trinidad y Tabago y Venezuela. Para algunos casos como Colombia y México, se requiere autorización previa para un grupo limitado de actividades, generalmente vinculadas a los sectores de hidrocarburos y minería. En otros casos se requiere autorización previa para gozar de algunos incentivos promocionales otorgados por la legislación, por ejemplo, Panamá y Paraguay. En algunos países como Chile y Uruguay persiste la autorización como trámite obligatorio.

¹⁰ Constituyen excepciones a esta norma los casos de Costa Rica, donde la remisión de utilidades queda autorizada después de los dos primeros años; la República Dominicana, donde las utilidades no pueden exceder el 25% de la inversión registrada; y Argentina y Brasil, donde el gobierno, de presentarse una situación de crisis de balanza de pagos, puede limitar este derecho.

¹¹ Con la excepción de Nicaragua y Uruguay, donde sólo pueden repatriarse al cabo de tres años contados desde el ingreso del capital; Chile, donde esta limitación se extiende por un año; Argentina y Brasil, donde el gobierno, en casos calificados puede limitar este derecho; y 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 cuatro años siguientes.

¹² 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.

¹³ 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, la ampliación del derecho a la reexportación del capital, la supresión de la restricción que impedía a las empresas extranjeras acceder a crédito interno de largo plazo; la eliminación de los sectores reservados a nivel común y la mayor libertad otorgada a los países para que legislaran sobre esta materia.

¹⁴ De esta manera, se suprime toda referencia a las autorizaciones previas, dejando únicamente el requisito del registro ante el organismo nacional competente, lo que 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", con lo cual se dispone 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 fijar 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 flexibilizan 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 vanguardia.

¹⁵ Este acuerdo establece que se admite la participación en estas empresas del capital proveniente de terceros países, siempre que no sobrepase el 20% del capital social.

¹⁶ Según 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 destinadas a reducir las restricciones a los movimientos de capital, especialmente lo que tiene que ver con las remisiones.

¹⁷ La exención de derechos arancelarios extendida a los países beneficiarios (todos los países de Centroamérica y el Caribe, con la excepción de Cuba) 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, ahora el programa es permanente. Esta iniciativa presenta incentivos al comercio y la inversión y un programa de asistencia económica por 350 millones de dólares para los países de la subregión. En relación con la inversión, el Gobierno de los Estados Unidos, otorga un crédito fiscal por cinco años, que consiste en una reducción de las obligaciones tributarias totales de las empresas estadounidenses o con participación de capital estadounidense por un monto igual al 10% de la nueva inversión en planta y equipo en los países beneficiarios de la Iniciativa para la Cuenca del Caribe. El crédito sólo se puede aplicar a equipo nuevo o usado que no se haya empleado previamente en el país beneficiario. Las compañías que formen empresas mixtas pueden beneficiarse del crédito fiscal en la parte proporcional a su participación en la inversión. Los productos realizados a través de maquila no se aceptan como beneficiario, aun cuando cumplan con el mínimo de las normas vigentes. Sin embargo, para efectos de la Iniciativa se admiten 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 Iniciativa, al aprovechar en mayor escala el mercado interno de los Estados Unidos.

¹⁸ En lo referente a las inversiones, en virtud de la Iniciativa para las Américas se otorga autorización y se efectúan las asignaciones para que el Secretario del Tesoro aporte 500 millones de dólares en cinco cuotas anuales iguales al Fondo para las Américas (FPA). Dicho Fondo será administrado por el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), el cual hará 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 utilizarán para financiar la asistencia técnica necesaria para privatizar las industrias del gobierno, la infraestructura comercial y los planes de educación y capacitación del personal.

¹⁹ Estados Unidos es el inversionista extranjero más importante en Canadá y México, con una masa de capital para el año 1991 de 68 510 y 11 570 millones de dólares respectivamente. Canadá y México representan el 18% de la masa de capital invertido por Estados Unidos en el exterior y el 12% de los flujos anuales. Por otro lado, en 1991 las inversiones directas de Canadá y México en los Estados Unidos alcanzaron 30 000 y 600 millones de dólares respectivamente, es decir 7.5% del total de inversión extranjera directa en Estados Unidos (véase Estados Unidos, Departamento de Comercio, 1992). Entre 1982 y 1989, las filiales de empresas norteamericanas con operaciones en México aumentaron su participación en las exportaciones mexicanas a los Estados Unidos casi cuatro veces, y llegaron a representar más del 25% del total. Por otro lado, las importaciones de las filiales estadounidenses en México experimentaron un aumento de más de 40%, correspondiente casi en su totalidad al comercio intrafirma.

²⁰ "En relación a las reglas de origen el NAFTA prevé la eliminación de todas las tasas arancelarias sobre los bienes que sean originarios de México, Canadá y Estados Unidos. Las reglas de origen disponen que los bienes se considerarán originarios de la región cuando se produzcan en su totalidad en los países de América del Norte. Los bienes que contengan materiales que no provengan de la zona también se considerarán originarios, siempre y cuando los materiales ajenos a la región sean transformados en cualquier socio del NAFTA. Dicha transformación deberá ser suficiente para modificar su clasificación arancelaria conforme a las disposiciones del Tratado. En algunos casos, además de satisfacer el requisito de clasificación arancelaria, los bienes deberán incorporar un porcentaje específico de contenido regional".... "El porcentaje de contenido regional podrá ser calculado utilizando el método del valor de transacción o el de costo neto".... "Para que los productos de la industria automotriz puedan obtener trato arancelario preferencial, deberán cumplir con un determinado porcentaje de contenido regional basado en la fórmula de costo neto (que ascenderá a 62.5% para automóviles de pasajeros y camiones ligeros, así como motores y transmisiones para este tipo de vehículos; y a 60% para los demás vehículos y autopartes)". Para mayor detalle, véase SECOFI (1992).

²¹ Estas estimaciones fueron realizadas por la Unidad Conjunta CEPAL/UNCTAD de Empresas Transnacionales, sobre la base de la única información homogénea y comparable sobre los flujos de inversión extranjera directa compilada por el Fondo Monetario internacional, y publicada en *Balance of Payments Statistics Yearbook*. Para algunos países no miembros del FMI, se recurrió a estimaciones realizadas por la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE) y a la consulta directa de algunas fuentes nacionales. La marginación de América Latina y el Caribe del proceso de globalización de la economía mundial es aún más claro, si tomamos como indicador los flujos de inversión extranjera directa. A pesar de que los flujos medios anuales hacia la región aumentaron, en términos absolutos, de 6 146 millones de dólares a 9 030 millones entre los períodos 1980-1984 y 1985-1990, su participación en los flujos mundiales se redujo de 12.3% a 7.5%.

²² Este incremento de los flujos de IED en el Sur y Sudeste de Asia, del orden del 27% anual para el período 1985-1990, 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 el Sur y Sudeste 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, fue canalizado hacia sectores manufactureros altamente sofisticados. En los últimos años esta tendencia se ha reforzado con la implementación de políticas más selectivas para el ingreso de la IED, fomentando la inversión que lleva a actividades manufactureras de mayor valor agregado y tecnológicamente más avanzadas. 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 material de transporte y equipos eléctricos. Para mayores detalles, véase Naciones Unidas (1992b).

²³ Con la excepción de los países atlánticos, es decir Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay, donde dominan los capitales de origen europeo.

²⁴ Principalmente por la importante base industrial, creada por capitales extranjeros, en Brasil, México y Argentina.

²⁵ La deuda externa en América Latina y el Caribe aumentó de 230 mil millones de dólares en el año 1980 a 400 mil millones de dólares en 1985 (en 1992 ascendió a 451 mil millones), comprometiendo la capacidad de maniobra de los gobiernos de la región. Aproximadamente un 68% de esta deuda correspondía a la banca comercial, lo que hizo las negociaciones más duras y difíciles. Un indicador del impacto de este problema se puede ver en la relación entre los intereses totales devengados y las exportaciones de bienes y servicios, que en 1980 fue 23.7% y llegó a su punto más alto en 1986, con 36.6%. En la actualidad el problema de la deuda para muchos países de la región comienza a tener dimensiones manejables, lo que se refleja a través del mismo indicador anterior con un 19.6% en 1992.

²⁶ De acuerdo con informaciones del Ministerio de Economía de Argentina, durante 1992 el 59.75% de los ingresos por la venta de empresas públicas correspondió a compras realizadas por inversionistas extranjeros. De éstos destacan los provenientes de España (14.76%), Estados Unidos (11.96%), Italia (8.76%), Francia (6.92%), Chile (5.89%), Canadá (2.58%) y el Reino Unido (2.3%).

²⁷ Según estimaciones hechas por la Unidad Conjunta CEPAL/UNCTAD de Empresas Transnacionales, más del 62% del total de los ingresos que obtuvo el Gobierno de Venezuela por la venta de sus empresas en el año 1991 correspondió a compras realizadas por inversionistas extranjeros.

²⁸ Los ADRs son certificados negociables emitidos por bancos estadounidenses (llamados "bancos depositarios") que representan acciones de una empresa no norteamericana. Facilitan el acceso de emisoras extranjeras al mercado de valores de los Estados Unidos, ya que se transan libremente en aquel país, son cotizados en dólares y sus dividendos son repartidos en la misma moneda. Para efectuar una emisión de ADRs se requiere la aprobación tanto de la Comisión de Bolsa y Valores (SEC), entidad que reglamenta el mercado de valores en los Estados Unidos, como de la bolsa en que se pretende transar los certificados.

²⁹ Desde comienzos de 1991, ha habido 33 ofertas internacionales de acciones de América Latina, que han significado unos 8 000 millones de dólares. La oferta de 1 900 millones en acciones de Teléfonos de México (TELMEX) en mayo de 1991 fue el punto clave para la emisión de acciones de empresas latinoamericanas. La Compañía de Teléfonos de Chile (CTC) ya había colocado a América Latina en la Bolsa de Nueva York por primera vez desde la crisis de la deuda. La emisión mucho mayor de TELMEX puso a trabajar a las principales instituciones financieras del mundo en la promoción de acciones, al principio sólo mexicanas, pero luego de toda la región.

³⁰ En este sentido, destaca muy claramente el desarrollo reciente que ha tenido la industria automotriz mexicana, basada en la presencia de empresas de origen extranjero (General Motors, Ford, Chrysler, Nissan, Renault y Volkswagen). Para más antecedentes, véanse Peres (1990) y De María y Campos (1992).

³¹ Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), integrada por Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Ecuador, México, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela.

³² Destacan, por su particular éxito, las existentes en Costa Rica, Guatemala, Honduras, Panamá y República Dominicana, donde los principales rubros de operación son los de textiles y vestuario.

³³ A pesar de que los flujos de IED originarios de los países desarrollados no muestran un aumento significativo de su participación en la región, cabe hacer el siguiente comentario (véase el anexo 5). Un análisis más cuidadoso de los flujos totales hacia la región nos indica que los centros financieros y paraísos fiscales son el origen de una parte importante de ellos. Las inversiones provenientes de Panamá, las Islas Caimán, las Bermudas y las Antillas Neerlandesas 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 que ofrecen estos centros financieros para canalizar sus recursos a terceros países en condiciones más rentables que las que rigen en sus países de origen. Por lo tanto, si se hace la salvedad de que la mayoría de los fondos provenientes de estos centros financieros y paraísos fiscales tienen su origen en países desarrollados, se puede afirmar que los recursos provenientes de estos últimos han aumentado su importancia relativa en la región.

³⁴ Los programas de conversión de la deuda externa en capital fueron mayoritariamente aprovechados por inversionistas estadounidenses, aunque 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%), recibió inversiones del Reino Unido (11.8%), Nueva Zelandia (10.9%) y España (9.8%) que marcaron una nueva tendencia. También en México la mayor parte de la nueva inversión extranjera provino de los Estados Unidos (47.8%); sin embargo, el resto de esa inversión exhibió una considerable diversificación por país de origen, con el 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 estadounidense aprovecharon el mecanismo más que su tendencia histórica en el país, superando el 50%.

³⁵ En el año 1991, de los 41 584 millones de dólares que invirtió Japón en el exterior tan solo 3 337 millones (8%) llegaron a América Latina y el Caribe. Por otro lado, si analizamos los flujos acumulados para el período 1951-1991, la región fue destino de 12.4% de todas las inversiones japonesas en el exterior; sin embargo, gran parte de estos flujos llegaron a Panamá e Islas Caimán, que concentraron cerca del 60%. Brasil fue el principal receptor latinoamericano de estos capitales, ya que atrajo más del 15% de los flujos japoneses hacia la región.

³⁶ Desde 1989, casi 100 empresas coreanas se han mudado a Centroamérica, invirtiendo unos 100 millones de dólares. Los inversionistas coreanos constituyen la comunidad comercial de más alto crecimiento en Honduras, con cerca de 19 fábricas nuevas; en Guatemala se está construyendo un parque industrial totalmente coreano y existen más de 55 empresas maquiladoras en funcionamiento; en Costa Rica los coreanos tienen 14 empresas en operación. También se advierte

la presencia de inversionistas de origen taiwanés, que promueven parques industriales, a los lados del Canal de Panamá (véanse *Business Latin America*, 1991, pp. 401-402; *América Economía*, 1991b, p. 20; y *América Economía*, 1992, p. 77).

³⁷ Los flujos intrarregionales son poco significativos en América Latina y el Caribe, especialmente si se tiene cuidado con el origen de las inversiones. Es así como en la mayoría de los países Panamá es la fuente principal de recursos a nivel regional, lo cual puede inducir a error.

³⁸ De acuerdo con un estudio reciente de la CEPAL, hay una clara concentración de la inversión directa desde América Latina en los Estados Unidos, particularmente de la proveniente de Brasil, México y Venezuela. En segundo lugar, la concentración por país receptor está estrechamente ligada al destino de la inversión por sector económico. Tal es el caso de las inversiones venezolanas en Estados Unidos en la refinación de petróleo e industrias anexas, las inversiones mexicanas en la manufactura de minerales no metálicos, y las inversiones brasileñas en la producción de repuestos para automóviles, confecciones y compañías comercializadoras. Finalmente, se establece en ese estudio que las inversiones en el exterior de empresas latinoamericanas se han desarrollado en un marco temporal que difiere significativamente de un país a otro (Peres, 1993).

³⁹ Un caso diferente es el de México, cuyas empresas líderes han realizado importantes inversiones en el exterior, sobre todo en los Estados Unidos y más recientemente en Europa.

⁴⁰ Tal es el caso de la compra del 80% de la empresa argentina Somisa por parte de un consorcio formado por el grupo argentino Techint, la empresa chilena Compañía de Acero del Pacífico (CAP), y las empresas brasileñas Usinas Siderúrgicas de Minas Gerais (Usiminas) y Valle Torrio Doce. Una situación similar se produjo con la compra frustrada de la Empresa Minera del Hierro del Perú (Hierroperú) por parte de un consorcio que integraban la empresa chilena CAP, la Mitsubishi Corporation de Japón y la empresa mexicana Pacific Steel Mill.

⁴¹ Antes de la privatización de la Compañía Anónima Nacional de Teléfonos de Venezuela (CANTV) en 1991.

⁴² Estas restricciones surgieron durante las décadas de 1960 y 1970, 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, se desarrollaron con importantes aportes de inversión extranjera, como en 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, S.A. (PDVSA) en 1976.

⁴³ 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. México y Venezuela son los principales productores, seguidos por Brasil, Argentina y Colombia. También en la región se ha extendido la producción de gas natural, dominada por México, Venezuela y Argentina, seguidos por Trinidad y Tabago, Colombia, Bolivia y Brasil.

⁴⁴ Las inversiones son necesarias principalmente para el desarrollo y la modernización de la 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 suscritos, como el TLC (Canadá, Estados Unidos y México), el MERCOSUR (Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay) y el G-3 (Colombia, México y Venezuela).

⁴⁵ En la actualidad el acceso de la inversión extranjera directa a la explotación y producción de hidrocarburos está abierto en la mayoría de los países de la región, salvo en el caso de Brasil y México, donde está prohibido por la Constitución. En el caso de Venezuela el acceso está limitado al mejoramiento de la recuperación del crudo y gas pesado o extra pesado. En el caso de la refinación de hidrocarburos, Bolivia, Brasil, Colombia, México y Trinidad y Tabago mantienen fuertes restricciones al capital extranjero; en cambio, Chile y Venezuela, a pesar de no tener limitaciones, no han despertado el interés de empresas extranjeras. Finalmente, en la petroquímica, salvo Bolivia, todos los demás países no presentan restricciones. (Para mayores antecedentes véase *Latin Finance*, 1992.)

⁴⁶ Un índice elocuente de la situación vivida es el hecho de que las reinversiones de las empresas estadounidenses en América Latina durante el período 1986-1988 correspondieron al 95% de los flujos totales de IED procedente de los Estados Unidos. (Véase Instituto de Finanzas Internacionales, 1990, p. 7.)

⁴⁷ 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, con lo cual se lograron interesantes avances en el estímulo de las exportaciones y el mejoramiento del clima para la inversión y se atrajeron 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, especialmente la vinculada al sector forestal (36.6%), la agricultura, silvicultura y pesca (24.4%) y la minería (13.1%), teniendo un efecto muy positivo en los resultados de las exportaciones chilenas; además, permitieron 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 papel fundamental que les cupo en el gran aumento de las exportaciones de bienes manufacturados, especialmente automóviles. En el caso de Argentina y Brasil, estas inversiones también se destinaron a sectores prioritarios, pero sin lograr tan buenos resultados como los registrados en Chile y México. En ambos casos el entorno macroeconómico no permitió canalizar estas inversiones con proyección a largo plazo; más bien se utilizaron para operaciones de corto plazo, con un alto componente especulativo.

⁴⁸ México aumentó su producción de vehículos de 490 000 unidades en el año 1980 a 821 000 en 1990. Brasil no tuvo aumentos de producción y se mantuvo en el orden del millón de unidades por año. En países como Argentina y Venezuela, que al comienzo de la década registraron un volumen de producción interesante, se produjo una marcada reducción a principios de los años noventa. En 1980 Argentina producía 282 000 unidades y en 1990 tan solo 100 000; por otra parte, Venezuela bajó de 155 000 a 43 000 unidades en el mismo período.

⁴⁹ Cabe destacar la ausencia de inversionistas extranjeros en la privatización de bancos comerciales en México y Venezuela. Quizás participen capitales externos en las futuras privatizaciones de bancos en Colombia y Perú.

⁵⁰ El primer contrato de asociación económica exitoso llevado a cabo en este sector fue el firmado por el Grupo Sol de España y la empresa turística cubana Cubanacán, que culminó con el inicio de las operaciones del Hotel Sol Palmeras, ubicado en Varadero, en mayo de 1990. La inversión ascendió a 60 millones de dólares. Posteriormente se acordó formar la asociación Hocusa para la construcción de un hotel de cinco estrellas con 462 habitaciones, en mayo de 1992. (Véase Fittipaldi, 1992.)

⁵¹ Las empresas transnacionales mexicanas están en pleno proceso de expansión, con fuertes volúmenes de inversión y una clara disposición de mejorar su participación en el mercado mundial, especialmente en Estados Unidos. Si analizamos el volumen de exportaciones de las 1 000 empresas más grandes de la región, el 20.1% corresponde a ETs, y de ese porcentaje las 25 principales exportadoras concentran el 77.4%. Pero lo más interesante se descubre cuando se comprueba que cinco empresas del sector automotor mexicano (General Motors, Ford, Chrysler, Volkswagen y Renault) concentran más del 8% de las exportaciones de las 1 000 mayores y más del 40% de todas las extranjeras. Esto sin duda nos indica que las ETs en México, a pesar de estar muy concentradas en el sector automotor, son capaces de adaptarse y competir internacionalmente en buenas condiciones.

⁵² Brasil es un caso interesante para analizar la estrategia de las empresas transnacionales en la región durante un período de crisis. En el año 1991, de las 1 000 empresas más grandes de la región, 264 eran extranjeras y representaban el 25.3% de las ventas totales. Las empresas transnacionales brasileñas tenían el 54.8%, con 143 empresas. Las condiciones de mercados protegidos y la diversificación hacia algunas actividades de tipo financiero permitieron que las ETs sobrellevaran el período de crisis, sin tener pérdidas importantes de sus participaciones en el mercado. Sin embargo, frente a la política de apertura comercial, las ETs brasileñas han comenzado a realizar ajustes en sus operaciones locales, principalmente de tipo administrativo y organizacional. La prolongación de la crisis económica ha significado que estas reestructuraciones no tengan un

carácter más intenso y de proyección hacia el mercado mundial, lo que se ha traducido en muy bajos niveles de inversión. La recesión interna ha obligado a las empresas extranjeras a aumentar sus exportaciones, pero la eliminación de los subsidios y su debilitada competitividad internacional no les ha permitido alcanzar los éxitos deseados.

BIBLIOGRAFÍA

- América Economía* (1992), "Bienvenidos, invasores", N° 65, Santiago de Chile, septiembre.
- _____ (1991a), "Ajustarse los cinturones", N° 57, Santiago de Chile.
- _____ (1991b), "Aquí vienen los tigres", N° 54, Santiago de Chile, septiembre.
- Aspe, Pedro, Andrés Bianchi y Domingo Cavallo (1992), *Sea Changes in Latin America*, Washington, D.C., Grupo de los Treinta.
- Azpiazú, Daniel (1992), "Las empresas transnacionales en una economía en transición. La experiencia argentina en los años ochenta", Santiago de Chile, CEPAL, Unidad Conjunta CEPAL/UNCTAD de Empresas Transnacionales, septiembre.
- Behrens, Roberto (1992), *Inversión extranjera y empresas transnacionales en la economía chilena (1974-1989). El papel del capital extranjero y la estrategia nacional de desarrollo*, serie Estudios e informes de la CEPAL, N° 86 (LC/G.1678-P), Santiago de Chile, CEPAL, agosto. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.92.II.G.8.
- Bielschowsky, Ricardo (1992), *Transnational Corporations and Industrial Modernization in Brazil: Results of a questionnaire administered to the largest foreign-owned companies in the manufacturing sector during November 1991/January 1992*, Santiago de Chile, CEPAL, Unidad Conjunta CEPAL/UNCTAD de Empresas Transnacionales, septiembre.
- Bollard, Alan y David Mayer (1992), "Regionalism and the Pacific Rim", *Journal of Common Market Studies*, vol. 30, N° 2, junio.
- Business Latin America* (1991), "Asian tigers leap into Central America", diciembre.
- Calderón, Alvaro (1993), "Informe de la encuesta sobre transformación productiva de la industria manufacturera chilena: opiniones de las principales empresas manufactureras con capital extranjero (octubre 1992-enero 1993)", Santiago de Chile, CEPAL, Unidad Conjunta CEPAL/DDES sobre Empresas Transnacionales, en preparación.
- _____ (1992), "Inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe 1970-1990. Volumen I: panorama regional" (DSC/1), documento presentado al 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.
- CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe) (1991), *El regreso de países latinoamericanos al mercado internacional de capitales privados: una nota preliminar* (LC/R.991/Rev.1), Santiago de Chile, julio.
- _____ (1990a), *Conversión de la deuda externa en inversión. Guía para el personal directivo* (LC/L.595), Santiago de Chile, octubre.
- _____ (1990b), *Transformación productiva con equidad. La tarea prioritaria del desarrollo de América Latina y el Caribe en los años noventa* (LC/G.1601-P), Santiago de Chile, marzo. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.90.II.G.6.
- _____ (1989), *El comportamiento de los bancos transnacionales y la crisis internacional de endeudamiento*, serie Estudios e informes de la CEPAL, N° 76 (LC/G.1553/Rev.1-P), Santiago de Chile, julio. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.89.II.G.12.

- Comité de Inversiones Extranjeras y Unidad Conjunta CEPAL/UNCTAD de Empresas Transnacionales (1991), "Situación actual y evolución de la política sobre inversión extranjera en los países de ALADI", Santiago de Chile, septiembre, inédito.
- De María y Campos, Mauricio (1992), *Reestructuración y desarrollo de la industria automotriz mexicana en los años ochenta: evolución y perspectivas*, serie Estudios e informes de la CEPAL, N° 83 (LC/G.1672-P), Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), agosto. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.92.II.G.11.
- Desormeaux, Jorge (1989), "La inversión extranjera y su rol en el desarrollo de Chile", *Documento de trabajo*, N° 119, Santiago de Chile, Universidad Católica de Chile, Instituto de Economía, julio.
- Driscoll, Anne (1992), "Key provisions of the North American Free Trade Agreement", *Business America. The Magazine of International Trade*, vol. 113, N° 21, Departamento de Comercio de Estados Unidos, octubre.
- Estados Unidos, Departamento de Comercio (1992), *Survey of Current Business*, Washington, D.C., agosto.
- Estrategia (1992a), "Analizan sanciones contra Aerolíneas Argentinas", N° 1166, Santiago de Chile, diciembre.
- _____ (1992b), "Sigue conflicto en Aerolíneas Argentinas", N° 1163, Santiago de Chile, diciembre.
- _____ (1992c), "Sigue polémica por venta de Aerolíneas Argentinas", N° 1144, Santiago de Chile, noviembre.
- Ffrench-Davis, Ricardo (1990), "Conversión deuda-capital en Chile", *Cuadernos de Economía*, N° 82, año 27, Santiago de Chile, diciembre.
- Fittipaldi, Santiago (1992), *Developing Business Strategies for Cuba*, Nueva York, Business International Corporation, marzo.
- FMI (Fondo Monetario Internacional), *Balance of Payments Statistics Yearbook*, Washington, D.C., varios números.
- Fuchs, Mariana (1990), Los programas de capitalización de la deuda externa argentina (LC/BUE/R.153), Buenos Aires, Oficina de la CEPAL en Buenos Aires.
- Fuentes, Juan Alberto (1992), "La inversión europea en América Latina: un panorama", *Revista de la CEPAL*, N° 48 (LC/G.1748-P), Santiago de Chile, diciembre.
- Godínez, Víctor e Inder J. Ruprah (1990), "En busca del descuento del mercado: México y el enfoque no convencional de la deuda externa", *Conversión de deuda externa y financiamiento del desarrollo en América Latina*, Roberto Bouzas y Ricardo Ffrench-Davis (comps.), Buenos Aires, Grupo Editor Latinoamericano, Colección Estudios Internacionales, febrero.
- Herrera, Alejandra (1992), "La privatización de la telefonía argentina", *Revista de la CEPAL*, N° 47 (LC/G.1739-P), Santiago de Chile, agosto.
- Instituto de Finanzas Internacionales (1990), *Fostering Foreign Direct Investment in Latin America*, Washington, D.C., julio.
- Kosacoff, Bernardo, Jorge Todesca y Adolfo Vispo (1991), La transformación de la industria automotriz argentina. Su integración con Brasil (LC/BUE/R.158), Buenos Aires, Oficina de la CEPAL en Buenos Aires, junio.
- Kosacoff, Bernardo y Daniel Azpiazu (1989), *La industria argentina: desarrollo y cambios estructurales*, Buenos Aires, Centro Editor de América Latina/CEPAL, abril.
- Latin Finance (1992a), "Dialing for dollars", N° 36, abril.
- _____ (1992b), "The gush for oil. Privatizing the petroleum industry", N° 38, junio.

- México, Ministerio de Finanzas, Subsecretaría de Asuntos Financieros (1990), "Debt-equity Swap Programs: The Mexican Experience", México, D.F., septiembre, inédito.
- Misas, Gabriel y Michael Mortimore (1992), "Análisis de la encuesta sobre empresas con inversión extranjera directa en la industria colombiana", Santiago de Chile, CEPAL, Unidad Conjunta CEPAL/UNCTAD de Empresas Transnacionales, julio, inédito.
- Montoya, Iván (1988), "Disposiciones sobre conversión de deuda externa en Chile. Principales características y resultados", Santiago de Chile, Banco Central de Chile, agosto, inédito.
- Mortimore, Michael (1992), "El nuevo orden industrial internacional", *Revista de la CEPAL*, N° 48 (LC/G.1748-P), Santiago de Chile, diciembre.
- _____ (1991), "Conversión de la deuda externa en capital", *Revista de la CEPAL*, N° 44 (LC/G.1667), Santiago de Chile, agosto.
- Mortimore, Michael y Torben Huss (1991), Informe sobre modernización industrial en México. Resultados de la encuesta a las principales empresas con capital extranjero del sector manufacturero realizada en mayo-junio de 1990 (LC/L.613/Rev.1), Santiago de Chile, CEPAL, noviembre.
- Naciones Unidas (1993), *Debt-equity Swaps and Development* (ST/CTC/126), Nueva York, mayo. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: E.93.II.A.7.
- _____ (1992a), *World Investment Report 1992. Transnational Corporations as Engines of Growth* (ST/CTC/130), Nueva York, División de Empresas Transnacionales y Gestión, junio.
- _____ (1992b), *World Investment Directory 1992. Foreign Direct Investment, Legal Framework and Corporate Data. Volume I: Asia and the Pacific* (ST/CTC/66), Nueva York, Centro de las Naciones Unidas sobre las Empresas Transnacionales, febrero.
- _____ (1991), *World Investment Report 1991. The Triad in Foreign Direct Investment* (ST/CTC/118), Nueva York, Centro de las Naciones Unidas sobre las Empresas Transnacionales, agosto.
- Peres, Wilson (1993), "Internacionalización de las empresas industriales latinoamericanas", *Revista de la CEPAL*, N° 49 (LC/G.1757-P), Santiago de Chile, abril.
- _____ (1990), *Foreign Direct Investment and Industrial Development in Mexico*, París, Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE).
- Revista expansión* (1992), "Las empresas globales de México", vol. 24, N° 589, México, D.F., abril.
- Rozas, Patricio (1992), *Inversión extranjera directa y empresas transnacionales en la economía de Chile (1974-1989). Proyectos de inversión y estrategias de empresas transnacionales*, serie Estudios e informes de la CEPAL, N° 85 (LC/G.1677-P), Santiago de Chile, CEPAL, agosto. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.92.II.G.7.
- SECOFI (Secretaría de Comercio y Fomento Industrial) (1992), *Tratado de Libre Comercio de América del Norte. Resumen*, documento elaborado por los Gobiernos de Estados Unidos Mexicanos, Canadá y los Estados Unidos de América, México, D.F.
- UNCTAD (Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo) (1991), *Regulación de las inversiones extranjeras en América Latina y el Caribe* (UNCTAD/ECD/C/220), Ginebra, octubre.
- Zabala, Ricardo (1987), "Inversión extranjera directa en Chile 1954-1986", *Estudios públicos*, N° 28, Santiago de Chile, Centro de Estudios Públicos.

ANEXOS

Anexo 1

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	<u>Ley No. 21382</u>, Ley de Inversiones Extranjeras del 12 de agosto de 1976, modificada por la Ley No. 22208 del 11 de abril de 1980. <u>Ley No. 23697</u>, Ley de Emergencia Nacional, del 1 de septiembre de 1989, elimina la autorización previa. <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.	Tratamiento al inversionista extranjero: En Argentina, el inversionista extranjero tiene los mismos derechos y obligaciones que los inversionistas nacionales. 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. 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. 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. Incentivos: La conversión de la deuda externa asociada al proceso de privatización de empresas del Estado constituye un importante incentivo en la actualidad. Las privatizaciones deberían terminar durante 1993.
Bolivia	<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. <u>Ley No. 1182</u> del 11 de septiembre de 1990.	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 otorguen a los inversionistas nacionales, sin otras limitaciones que las establecidas por la Ley. Proceso de autorización: La inversión privada, tanto nacional como extranjera, no requiere de autorización previa ni registro adicional. 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. 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. Incentivos: En 1992 Bolivia ha implementado un programa de privatizaciones de empresas públicas. Se han modificado la Ley de Hidrocarburos y el Código de Minería con el fin de levantar antiguas restricciones a la actividad privada. En 1990 se han creado las bases institucionales para la promoción de actividades en zonas francas, a través de la dictación de un régimen de importación temporal y maquila. Conjuntamente se ha creado un régimen de promoción de exportaciones introduciendo el sistema de draw back.
Brasil	<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. <u>Decreto No. 55762</u> del 17 de febrero de 1965, reglamenta la Ley No. 4131. En Brasil está en discusión un Proyecto de Ley (Ley No. 4647) que reemplazaría la actual legislación.	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. 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. Restricciones sectoriales: La inversión extranjera directa está prohibida en el transporte aéreo; la exploración, explotación de recursos minerales y el aprovechamiento de la energía hidroeléctrica; producción de combustibles basados en alcohol; los medios de comunicación masivos; desarrollo de energía nuclear; 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 desaparecieron en octubre de 1992. 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. 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. Desde 1991 Brasil tiene un programa de privatizaciones de empresas públicas, el cual ha tenido bastantes problemas en su implementación, producto de presiones sindicales, políticas y a las dificultades de tipo económico por las cuales ha pasado el país. En el programa de privatizaciones los inversionistas extranjeros no han sido especialmente favorecidos.

Anexo 1 (cont. 1)

País	Ley/regulación	Aspectos sobresalientes de la ley/regulación
Chile	Decreto Ley No. 600 del 13 de julio de 1974, Estatuto de la Inversión Extranjera. Esta norma fue modificada por las Leyes No. 18065, No. 18474, No. 18682, No. 18840, No. 18904 y No. 19207 del 10 de diciembre de 1981, del 30 de noviembre de 1985, del 31 de diciembre de 1987, del 10 de octubre de 1989, del 25 de enero de 1990 y del 25 de marzo de 1993, respectivamente.	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. Proceso de autorización: Debe presentarse una solicitud ante el Comité de Inversiones Extranjeras. Si no existen reparos fundamentales de orden jurídico, la solicitud será aprobada, por el Vicepresidente 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. 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. Durante 1992 fue aprobada una Ley que permite la creación de "joint ventures" entre el Estado y empresas mineras del sector privado. Restricciones a la remisión: Los inversionistas extranjeros pueden transferir al exterior sus capitales y las utilidades que ellos generen. Sin embargo, el capital sólo puede ser remesado luego de un año de su ingreso. En el caso de aumentos de capital realizados con utilidades susceptibles de remesas, podrán hacerse sin restricciones. Incentivos: En Chile los inversionistas extranjeros suscriben un Contrato-Ley con el Estado donde se fijan las condiciones de la inversión, destacando la invariabilidad tributaria. De esta manera los inversionistas extranjeros pueden elegir entre el régimen común de tributación de 35% o el de invariabilidad tributaria que llega al 42%. El mayor incentivo que ofrecía Chile era el programa de conversión de deuda externa (Capítulo XIX), sin embargo en la actualidad está prácticamente inactivo. Chile dispone además del sistema de draw back para la promoción de exportaciones para algunos productos.
Colombia	Decisión 291, Régimen Común de Tratamiento a los Capitales Extranjeros y sobre Marcas, Patentes, Licencias y Regalías, del 21 de marzo de 1991. Ley No. 09 del 17 de enero de 1991, establece normas generales para regular los cambios internacionales. Resolución No. 51 del Consejo Nacional de Política Económica y Social (CONDES) del 22 de octubre de 1991, Estatuto de Inversiones Internacionales de Colombia.	Tratamiento al inversionista extranjero: 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. Proceso de autorización: 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. Restricciones sectoriales: Pueden realizarse inversiones extranjeras en cualquier proporción en todos los sectores de la economía, respetando lo 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. Restricciones a la remisión: 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. Incentivos: Existen exoneraciones tributarias para actividades de exportación (draw back) y para aquellas empresas que se radiquen en las nuevas Zonas Francas Industriales.
Ecuador	Decisión 291, Régimen Común de Tratamiento a los Capitales Extranjeros y sobre Marcas, Patentes, Licencias y Regalías, del 21 de marzo de 1991. Decreto No. 415 del 8 de enero de 1993, reglamenta internamente la Decisión 291.	Tratamiento al inversionista extranjero: Los inversionistas extranjeros gozan de los mismos derechos y tienen el mismo tratamiento que los inversionistas nacionales. Proceso de autorización: Las inversiones extranjeras pueden efectuarse en todos los sectores económicos sin previa autorización del MICIP. El registro de la inversión extranjera se realiza en el Banco Central. Restricciones sectoriales: Las inversiones extranjeras pueden efectuarse en todos los sectores económicos, sin autorización previa de ningún organismo del Estado y en las mismas condiciones que rigen para las inversiones ecuatorianas. Restricciones a la remisión: Los inversionistas extranjeros tienen el derecho a transferir al exterior, en divisas libremente convertibles, las utilidades netas que provengan de su inversión registrada. Incentivos: 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. Con la llegada al Gobierno del Presidente Sixto Durán, dentro de un proceso generalizado de reformas de corte liberal, Ecuador inició en octubre de 1992 un programa de privatización de empresas públicas.

Anexo 1 (cont. 2)

País	Ley/regulación	Aspectos sobresalientes de la ley/regulación
México	<u>Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera</u> del 16 de febrero de 1973. <u>Reglamento de la Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera</u> del 15 de mayo de 1989.	Tratamiento al inversionista extranjero: En México, a pesar de tener una Ley muy restrictiva al capital extranjero, su Reglamento ha avanzado en el proceso de deregulación, simplificando las reglas y procedimiento, y levantando muchas de las limitaciones anteriormente existentes. Proceso de autorización: 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. Restricciones sectoriales: 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.). Restricciones a la remisión: 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. Incentivos: El Programa de Privatizaciones, especialmente activo desde 1989, la Industria Maquiladora en la frontera con los Estados Unidos, el Régimen de Importación Temporal en otras regiones interiores del país, la próxima ratificación del Acuerdo de Libre Comercio con los Estados Unidos y Canadá (NAFTA), constituyen en la actualidad los principales incentivos para el capital extranjero.
Paraguay	<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. <u>Decreto No. 6361</u> del 10 de julio de 1990, reglamenta el Decreto Ley No. 27. <u>Ley No. 117</u> del 7 de enero de 1992, Ley de Inversiones.	Tratamiento al inversionista extranjero: Los inversionistas extranjeros y las empresas o sociedades en que participen, tienen las mismas garantías, derechos y obligaciones que las Ley y Reglamentos otorgan a los inversionistas nacionales, sin otra limitación que las establecidas por Ley. Proceso de autorización: Para invertir en Paraguay y gozar de los beneficios otorgados por la Ley No. 60 se requiere solicitar la autorización del Consejo de Inversiones (integrado por representantes de los Ministerios vinculados con la producción y por representantes del sector privado, presidido por el representante del Ministerio de Industria y Comercio). Los proyectos son aprobados en un plazo de 45 días. El capital extranjero ingresado al país al amparo de la Ley No. 60 debe registrarse en el Banco Central, asimismo, cuando las inversiones se financian con préstamos externos, el contrato de préstamo debe registrarse en el Banco Central. Restricciones sectoriales: 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. Restricciones a la remisión: La repatriación de capitales y utilidades no tiene limitación de tiempo y monto. Incentivos: La Ley No. 60 ofrece una amplia gama de exoneraciones tributarias y arancelarias. La Ley No. 117 autoriza la libre contratación de seguros de inversión en el país o en el exterior y permite el establecimiento de empresas de riesgo compartido ("joint ventures"). En Paraguay recientemente se ha dictado un marco legal que permitirá transferir al sector privado empresas estatales.
Perú	<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. <u>Resolución de CONITE No. 005-91-EF/35</u> del 2 de octubre de 1991. Se aprueba a nivel nacional la Decisión 291, reemplazando a las Resoluciones de CONITE No. 003-91-EF/35, y No. 004-91-EF/35. <u>Decreto Legislativo No. 662</u> del 2 de septiembre de 1991, Régimen de Estabilidad Jurídica a las Inversiones Extranjeras. <u>Decreto Ley No. 25555</u> del 19 de junio de 1992, Programa de Migración-Inversión, modificó el Decreto Legislativo No. 663 del 2 de septiembre de 1991. <u>Decreto Legislativo No. 757</u> del 8 de noviembre de 1991, Ley Marco para el Crecimiento de la Inversión Privada, reglamentado por el Decreto Supremo No. 162-92-EF del 12 de octubre de 1992.	Tratamiento al inversionista extranjero: 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. Proceso de autorización: Las inversiones extranjeras que se efectúan en el país quedan autorizadas automáticamente. Sin embargo, una vez efectuada la inversión debe registrarse ante CONITE. Restricciones sectoriales: 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. Además, a través del Decreto Legislativo No. 757, Artículo No. 13, se levanta la prohibición incluida en la Constitución Política del Perú que restringía las actividades de inversionistas extranjeros en las zonas fronterizas. Restricciones a la remisión: Los inversionistas extranjeros pueden transferir al exterior, en divisas libremente convertibles, sin autorización previa el 100% de sus capitales provenientes de inversiones registradas en 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. Incentivos: En primer lugar, el Decreto Legislativo No. 662 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, que pretende antes de 1995, traspasar al sector privado todas las empresas estatales.

Anexo 1 (cont. 3)

País	Ley/regulación	Aspectos sobresalientes de la ley/regulación
Uruguay	<u>Ley No. 14179</u> del 28 de marzo de 1974, <i>Ley de Inversiones Extranjeras</i>, modificada por la <i>Ley No. 14244</i> del 26 de julio de 1974. <u>Decreto No. 808</u> del 10 de octubre de 1974, reglamenta la <i>Ley No. 14179</i>.	Tratamiento al inversionista extranjero: El inversionista extranjero es tratado por la legislación uruguaya en forma idéntica al inversionista local, no requiriendo ninguna autorización específica para instalarse en el país, para importar o exportar, para hacer depósitos y operaciones bancarias en cualquier moneda, para acceder a créditos o recibir beneficios promocionales. Proceso de autorización: Dada la posibilidad de repatriación de capital y utilidades en cualquier momento y la absoluta libertad de cambios, de acuerdo al sistema vigente en el país, son muy pocas las inversiones extranjeras que se han acogido al régimen opcional que la <i>Ley No. 14179</i> prevé. Sin embargo, dentro de este régimen, 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, lo que le otorga garantías para la repatriación de capital y utilidades. Restricciones sectoriales: La inversión extranjera tiene acceso a todos los sectores de la economía. Sin embargo, a los efectos del contrato de radicación que prevé la <i>Ley No. 14179</i>, 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. Restricciones a la remisión: De acuerdo a la <i>Ley No. 14179</i>, 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 está 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. Incentivos: El marco uruguayo para las inversiones se basa en un sistema de economía de mercado abierto. Donde además destaca la no existencia de Impuesto a la Renta Personal, el secreto bancario que protege todo el sistema financiero y la no fijación administrativa de precios en la casi totalidad de los bienes. Existen varios mecanismos de promoción donde destacan la <i>Ley de Promoción Industrial</i>, que otorga exoneraciones fiscales a los proyectos favorecidos; el <i>Sistema General de Exportaciones</i> que prevé, a través del régimen de Admisión Temporal y la <i>Ley de Zonas Francas</i>, exoneraciones fiscales; existen además regímenes especiales para diferentes sectores tales como pesca, productos lácteos, minería, hotelería, etc. Finalmente existe un programa de conversión de deuda externa, con resultados modestos hasta la fecha, y otro de privatización de empresas públicas, el cual fue sometido a referéndum en diciembre de 1992, derogándose 5 de sus artículos comprometiendo seriamente las metas del Gobierno.
Venezuela	<u>Decisión 291</u>, Régimen Común de Tratamiento a los Capitales Extranjeros y sobre Marcas, Patentes, Licencias y Regalias, del 21 de marzo de 1991. <u>Decreto No. 2095</u> del 13 de febrero de 1992, ratifica e incorpora a la legislación nacional la Decisión 291.	Tratamiento al inversionista extranjero: Se le reconoce al inversionista extranjero y a la empresa o sociedad en que éste participe, los mismos derechos, deberes y garantías que las <i>Leyes</i> y los <i>Reglamentos</i> otorguen a los inversionistas nacionales, sin otras limitaciones que las establecidas por la <i>Ley</i>. Proceso de autorización: La inversión extranjera es autorizada automáticamente, siempre que no contravengan disposiciones de la legislación nacional. Toda inversión extranjera debe ser registrada ante la <i>SIEX</i>, dentro de los 60 días posteriores a la incorporación en el Registro Mercantil. Restricciones sectoriales: 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. Restricciones a la remisión: Los inversionistas 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. Incentivos: Venezuela presenta un programa de conversión de deuda externa bastante atractivo y un programa de privatizaciones, los cuales se han visto comprometidos por la inestabilidad política de Venezuela durante 1992.
II. Países de Centro América		

Anexo 1 (cont. 4)

País	Ley/regulación	Aspectos sobresalientes de la ley/regulación
Costa Rica	<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> <u>Reglamento para la Aplicación del Régimen Cambiario del 3 de agosto de 1982.</u>	<u>Tratamiento al inversionista extranjero:</u> La Constitución consagra la igualdad de derechos y obligaciones individuales y sociales de extranjeros y nacionales. <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. <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. <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. <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.
El Salvador	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. Decreto No. 1 del 9 de enero de 1990, establece el Reglamento de la Ley de Fomento y Garantía de la Inversión Extranjera.	<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. <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. <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. <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. <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, el cual esta en etapa de implementación.
Guatemala	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: Decreto No. 29 del 23 de mayo de 1989, Ley de Fomento y Desarrollo de la Actividad Exportadora y de Maquila. Decreto No. 65 del 14 de noviembre de 1989, Ley de Zonas Francas.	<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. <u>Proceso de autorización:</u> La inversión extranjera no requiere de autorización previa. 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. <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. <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. <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.

Anexo 1 (cont. 5)

País	Ley/regulación	Aspectos sobresalientes de la ley/regulación
Honduras	<u>Decreto No. 80-92</u> del 29 de mayo de 1992, Ley de Inversiones. <u>Acuerdo No. 345-92</u> del 10 de septiembre de 1992, el cual reglamenta la Ley de Inversiones.	Tratamiento al inversionista extranjero: 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. Proceso de autorización: La autorización es automática. En caso de las actividades que requieren autorización previa se deben presentar todos los antecedentes ante la Ventanilla Única. Sin embargo, toda inversión, independiente de la nacionalidad de los inversionistas, debe ser registrada en la Secretaría de Economía y Comercio, la cual emite un "Certificado de Inversión". Las inversiones que se hayan establecido en el país con anterioridad al Decreto No. 80-92, deben inscribirse en el Registro de Inversión de la Secretaría de Economía y Comercio. Restricciones sectoriales: Los inversionistas nacionales o extranjeros pueden invertir en todas las actividades económicas, sin requerimiento de autorización o permiso previo. Sin embargo, los inversionistas extranjeros no pueden dedicarse a la industria y el comercio en pequeña escala, excepto aquellos que hayan adquirido la carta de naturalización como hondureños. Además es necesario contar con autorización previa del Gobierno para invertir en los siguientes sectores: salud; telecomunicaciones; generación, transmisión y distribución de energía eléctrica; transporte aéreo; caza, pesca y acuicultura; explotación de bosques; e investigación, exploración y explotación de yacimientos de minas, canteras, hidrocarburos y demás sustancias asociadas. Restricciones a la remisión: No existe restricción alguna para las remesas al exterior de dividendos, intereses, regalías y repatriación de capital. Incentivos: En la Secretaría de Economía y Comercio, funciona una Ventanilla Única para asistir al inversionista en todo lo relacionado con la operación de sus inversiones. Existen incentivos de carácter tributario y arancelario incluidos en el Régimen de Importación Temporal, la Ley de Fomento de las Exportaciones, la Ley Constitutiva de las Zonas Industriales de Procesamiento para Exportaciones (ZIP), la Ley de las Zonas Libres Turísticas (ZOLT), y la Ley de Incentivos a la Producción Bananera. Además existen los Programas de Conversión de Deuda Externa y Privatizaciones en plena actividad.
Nicaragua	<u>Ley No. 127</u> del 12 de abril de 1991, Ley de Inversiones Extranjeras. <u>Decreto No. 30-92</u> del 10 de junio de 1992.	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. 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. Restricciones sectoriales: Los inversionistas extranjeros pueden efectuar en Nicaragua inversiones de capital con cualquier objeto lícito que no esté reservado al Estado o a sus nacionales por una ley especial. 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. 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.
Panamá	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. <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. <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. <u>Ley No. 16</u> del 6 de noviembre de 1990, Régimen Especial de Incentivos para la Creación de Zonas Procesadoras para la Exportación. <u>Ley No. 108</u> del 30 de diciembre de 1974, por la cual se otorgan incentivos a la exportación de productos no tradicionales.	Tratamiento al inversionista extranjero: La Constitución otorga igual trato a inversionistas nacionales como a los extranjeros. 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. 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. 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. 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.

Anexo I (cont. 6)

País	Ley/regulación	Aspectos sobresalientes de la ley/regulación
III. Países del Caribe		
Bahamas	<u>Ley de Compañías Extranjeras</u> de 1891. <u>Ley de Compañías</u> de 1866. <u>Ley de Licencias de Negocios</u> de 1980. <u>Ley de Compañías de Negocios Internacionales</u> de 1989. <u>Ley de Regulación y Control de Cambios</u> de 1956.	<u>Tratamiento al inversionista extranjero:</u> No existe discriminación entre los inversionistas extranjeros y nacionales. <u>Proceso de autorización:</u> 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. <u>Restricciones sectoriales:</u> 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. <u>Restricciones a la remisión:</u> 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. <u>Incentivos:</u> 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.
Belice	<u>Código de Inversiones</u> de octubre de 1985.	<u>Tratamiento al inversionista extranjero:</u> Tratamiento no discriminatorio. <u>Proceso de autorización:</u> 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. <u>Restricciones sectoriales:</u> 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. <u>Restricciones a la remisión:</u> 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. <u>Incentivos:</u> 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 arancelarios.
Cuba	<u>Ley No. 50</u> sobre Asociaciones Económicas entre Entidades Cubanas y Extranjeras, del 15 de febrero de 1982. <u>Resolución No. 6</u> del 15 de septiembre de 1982.	<u>Tratamiento al inversionista extranjero:</u> Una vez constituida una empresa mixta en Cuba, ésta adquiere personalidad jurídica propia y, con ella, independencia del Estado. <u>Proceso de autorización:</u> La Ley contempla el establecimiento de una comisión facultada para autorizar qué 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. <u>Restricciones sectoriales:</u> 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. <u>Restricciones a la remisión:</u> 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. <u>Incentivos:</u> En Cuba existen incentivos interesantes en el sector turístico.

Anexo 1 (concl.)

País	Ley/regulación	Aspectos sobresalientes de la ley/regulación
Islas Caimán	<u>Ley de Control de las Compañías Locales.</u> <u>Ley de Licencias para el Comercio y Negocios.</u>	<u>Tratamiento al inversionista extranjero:</u> No existe ninguna discriminación contra los inversionistas extranjeros en favor de los inversionistas nacionales. <u>Proceso de autorización:</u> 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. Están exentos de este requisito los bancos e instituciones financieras y compañías de seguros. <u>Restricciones sectoriales:</u> La legislación no establece en forma explícita restricciones sectoriales al capital extranjero. <u>Restricciones a la remisión:</u> Existe total libertad para la remisión al exterior de utilidades y capital, en moneda libremente convertible. <u>Incentivos:</u> Existen exoneraciones para incentivar la inversión en la industria y otras áreas de desarrollo de las Islas.
República Dominicana	<u>Ley No. 861 del 22 de julio de 1978,</u> <u>modificada por la Ley No. 138 del 24</u> <u>de junio de 1983.</u>	<u>Tratamiento al inversionista extranjero:</u> No se concede a los inversionistas extranjeros ningún tratamiento más favorable que el que otorgan las leyes a los inversionistas nacionales. <u>Proceso de autorización:</u> 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. <u>Restricciones sectoriales:</u> 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. <u>Restricciones a la remisión:</u> 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 venda sus participaciones, acciones o derecho, o cuando se produzca la liquidación de la empresa en la cual realizó su inversión. <u>Incentivos:</u> Existen exoneraciones tributarias para aquellas empresas establecidas en Zonas Francas, en la industria manufacturera y de exportación.
Trinidad y Tobago	<u>Ley No. 16 del 17 de agosto de 1990,</u> <u>Ley de Inversiones Extranjeras.</u>	<u>Tratamiento al inversionista extranjero:</u> No existe ninguna diferencia entre los inversionistas nacionales y extranjeros. Tienen acceso a todos los incentivos y sectores económicos salvo prohibición expresa. <u>Proceso de autorización:</u> 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. <u>Restricciones sectoriales:</u> No existen restricciones a la entrada de capitales extranjeros a cualquier sector de la economía. <u>Restricciones a la remisión:</u> 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. <u>Incentivos:</u> Existen incentivos para la industria manufacturera, el turismo y los sectores energéticos. Estos incentivos consisten en exoneraciones tributarias totales o parciales dependiendo del caso.

Fuente: CEPAL, sobre la base de información oficial proporcionada por los países.

Anexo 2

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

	OMGI	CIADI	OPIC	Convención de París para la Protección de la Propiedad Industrial (1883)	Convenios bilaterales sobre promoción y protección de inversiones a/
I. Países de ALADI					
Argentina	1990	1991 b/	1961 c/	SI	Alemania (1991), Austria (1992*), Canadá (1992), Chile (1992*), China (1992*), España (1992), Estados Unidos (1992), Egipto (1992*), Francia (1992), Reino Unido (1993), Italia (1992), Holanda (1992*), Polonia (1992), Suiza (1992), Suecia (1992), Bélgica- Luxemburgo (1992), Túnez (1992*) y Turquía (1992*).
Bolivia	1990 d/		1964 e/		Alemania (1990), Bélgica-Luxemburgo (1990*), China Popular (1992*), España (1990*), Estados Unidos (1990*), Francia (1989*), Italia (1990*), Holanda (1992*), Reino Unido (1990), Suecia (1990*) y Suiza (1991).
Brasil	...	...	SI	SI	...
Chile	SI	SI	1960 f/	SI	Argentina (1992*), Alemania (1964*), España, Suiza (1991*), Francia, Finlandia (1993*), Suecia (1993*), Bélgica-Luxemburgo y Malaysia (1992*) g/.
Colombia	1986	En estudio	1985		Alemania (1965*)
Ecuador	SI	SI	SI		Alemania (1966) y Suiza (1969)
México				SI	...
Paraguay	1992	1982	1992		Bélgica-Luxemburgo (1992*), China (1992), Corea (1992), Francia (1980), Holanda (1992*), Reino Unido (1992), Sud Africa (1974) y Suiza (1992).
Perú	1991	1991	1992		Suiza (1991*) y Tailandia (1992*) h/.
Uruguay	1986	1992	1983	1979	Alemania (1990), Bélgica (1991*), Canadá (1991*), España (1992*), Holanda (1991), Hungría (1991), Italia (1990*), Polonia (1991*), Reino Unido (1991*), Rumania (1990*) y Suiza (1991) i/.
Venezuela	...	...	...		Italia (1990*).
II. Países de Centroamérica					
Costa Rica		1981	1968	...	Francia (1984*), Reino Unido (1982*) y Suiza (1966).
El Salvador	1991	1982	1960 j/	...	Francia (1978*).
Guatemala	1991 k/		1960 j/		

Anexo 2 (concl.)

	OMGI	CIADI	OPIC	Convención de París para la Protección de la Propiedad Industrial (1883)	Convenios bilaterales sobre promoción y protección de inversiones ^{a/}
Honduras	1992	1988	1966	...	Suiza (1966*) ^{j/}
Nicaragua	1992		1990	...	Taiwán (1992) ^{m/}
Panamá	...	...	1961	...	Alemania (1989), Estado Unidos (1982*), Francia (1985), Reino Unido (1983) y Suiza (1985).
III. Países del Caribe					
Belice	...	...	SI	...	Reino Unido (1982)
República Dominicana	En estudio		1962	...	
Trinidad y Tabago			1962	...	Alemania (1988), Canadá (1974) y Estados Unidos (1963).

Fuente: CEPAL, sobre la base de información oficial.

- a/ El signo * significa que el tratado o convenio ha sido suscrito, pero el Congreso Nacional aún no lo ratifica.
- b/ Argentina adhirió al Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones (CIADI) en 1991, decisión que está en trámite de ser sancionada por el Congreso.
- c/ El país suscribió el Convenio sobre Garantías de Inversiones Estadounidenses, administrado por la Corporación de Inversiones Privadas en el Extranjero (OPIC) en 1959, lo que fue ratificado por Ley 15803/61. En mayo de 1990 se firmó un Protocolo anexo.
- d/ En Bolivia, la Ley 1126 de 1990 vino a ratificar el convenio constitutivo del Organismo Multilateral de Garantía de Inversiones (OMGI), presentado por los gobiernos de la junta de gobernadores del Banco Mundial, firmado por el país el 5 de mayo de 1986, en Washington, D.C.
- e/ El 19 de diciembre de 1985 Bolivia suscribió el acuerdo sobre garantía de inversiones con el Gobierno de Estados Unidos, representado por la Corporación de Inversiones Privadas en el Extranjero (OPIC).
- f/ En 1960, Chile firmó un acuerdo bilateral con el organismo que precedió a la OPIC. Este convenio fue suspendido en 1971, luego de que el gobierno de Salvador Allende decidiera nacionalizar las minas de cobre. Las negociaciones se reanudaron en 1981 y concluyeron con la firma de un nuevo tratado en 1983. Este fue terminado nuevamente por la OPIC en 1986, por considerar que en el país no se cumplían plenamente los estándares internacionales de derecho laboral. En octubre de 1990, el Gobierno de Estados Unidos determinó que tal situación había sido superada y restableció sus relaciones con Chile en este ámbito.
- g/ Actualmente, en 1993, Chile está en proceso de negociar acuerdos de protección de inversiones con siete países: Bolivia, Brasil, Dinamarca, Noruega, Perú, Suecia y Venezuela.
- h/ Perú tiene negociaciones en curso, bastante avanzadas, con Alemania, Bélgica, Corea, España, Estados Unidos, Francia, Holanda, Reino Unido, Rumania y Suecia.
- i/ Uruguay está negociando la suscripción de tratados protección y fomento de inversiones con Estados Unidos, Francia y Suecia. Además, ha recibido propuesta para acordar convenios de este tipo con Bulgaria, China, Corea y la Federación de Rusia. Por otra parte, ha presentado propuestas en este sentido a Australia, Chile, Hong Kong e Israel.

- j/ En el Salvador y Guatemala, el convenio con la OPIC cubre pérdidas relacionadas con convertibilidad y expropiación, pero no con riesgos de guerra.
- k/ El proceso de adhesión de Guatemala al OMGI se inició el 15 de octubre de 1991, durante la Reunión Anual de Gobernadores del FMI y el BIRF, realizada en Bangkok, Tailandia, durante la cual se firmó ad referendum el convenio constitutivo de dicho organismo. La ratificación del mismo, que había quedado pendiente, está ahora en vías de realización.
- l/ Existen acuerdos ya suscritos que contemplan aspectos relativos al comercio, la inversión y la integración económica, pero que aún no han sido ratificados por los Congresos de los respectivos países. Se trata de los convenios con Guatemala (28 de abril de 1992) y El Salvador (12 de mayo de 1992).
- m/ En Nicaragua está pendiente la suscripción de tratados bilaterales de promoción y protección de inversiones con los gobiernos de España, Estados Unidos y Reino Unido.

Anexo 3

CONVENIOS SUSCRITOS PARA EVITAR LA DOBLE TRIBUTACION

	Argentina	Barbados	Brasil	Bolivia	Chile	Colombia	Ecuador	México	Paraguay	Perú	Trinidad & Tabago	Uruguay	Venezuela
Argentina			X	1979	1985	1970 b/							
Brasil	1982						X						
Bolivia	1979					1971 c/							
Chile	1985					1972 b/			1992 d/				
Ecuador			X			1971 c/							
Perú						1971 c/							
Venezuela						1971 c/							
Alemania	1976		X	1992		1970 b/	X				1976	1990	
Austria	1983		X										
Bélgica			X										
Canadá		X	X					X			1966	1993 e/	
Dinamarca			X								1969		
España	1992 a/		X									1992	
E.E.U.U.	1981 a/	X				1988 b/					1971		
Finlandia		X	X										
Francia	1981		X			1988 b/					1987		
Holanda			X										X
Italia	1983		X			1981 b/					1971		
Japón			X										
Luxemburgo			X										
Noruega			X								1969		
Portugal			X										
R. Unido		X									1983		
Suecia	1963	X	X							X	1984		
Suiza		X									1973		
Hungría			X										
Polonia												1993 g/	

Fuente: CEPAL, sobre la base de información oficial proporcionada por los países.

- a/ Suscrito, pero no ratificado.
b/ Colombia ha celebrado convenios para eliminar la doble tributación en las actividades de transporte aéreo y marítimo.
c/ Convenios de eliminación de la doble tributación en el contexto del Acuerdo de Cartagena.
d/ Convenio entre la República de Paraguay y la República de Chile para evitar la doble tributación en relación con el transporte aéreo y terrestre.
e/ Suscrito pero aún no confirmados por el Congreso Nacional.

Anexo 4

FLUJOS DE INVERSION EXTRANJERA DIRECTA (IED)

(Montos en millones de dólares)

	Modalidades	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992 (p)	Total 1985-1991
ARGENTINA ^{a/}	Flujos normales de IED	919.0	354.5	-19.0	807.4	868.9	777.0	465.0	550.0	4172.8
	IED a través de conversión de deuda externa	0.0	219.5	0.0	339.6	159.1	815.0	0.0	0.0	1533.2
	IED a través de privatizaciones	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	416.0	1974.0	1950.0	2390.0
	Total	919.0	574.0	-19.0	1147.0	1028.0	2008.0	2439.0	2500.0	8096.0
BRASIL	Flujos normales de IED	766.0	114.0	882.0	882.0	321.0	618.0	1482.1	...	5065.1
	IED a través de conversión de deuda externa	581.2	205.9	343.6	2087.3	945.6	283.0	67.8	...	4514.4
	IED a través de privatizaciones	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	...	0.0
	Total	1347.2	319.9	1225.6	2969.3	1267.0	901.0	1549.9	2000.0	9579.5
CHILE	Flujos normales de IED	114.3	116.6	228.9	26.7	184.2	248.7	562.0	738.9	1481.4
	IED a través de conversión de deuda externa	30.0	198.9	701.4	886.0	1321.4	441.9	-36.9	-31.5	3512.7
	IED a través de privatizaciones	0.0	0.0	0.0	114.0	0.0	0.0	0.0	0.0	114.0
	Total	144.3	315.5	930.3	1026.7	1505.6	660.6	525.1	707.4	5108.1
MEXICO	Flujos normales de IED	491.0	1160.0	1796.0	1726.5	2648.0	1686.1	4342.3	...	14828.3
	IED a través de conversión de deuda externa	0.0	363.2	1449.6	868.1	388.9	84.7	19.2	...	3173.7
	IED a través de privatizaciones	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	862.4	400.0	...	1262.4
	Total	491.0	1523.2	3245.6	2594.6	3036.9	2633.2	4761.5	6000.0	18086.0
VENEZUELA	Flujos normales de IED	68.0	16.0	21.0	39.0	30.0	148.0	230.0	...	552.0
	IED a través de conversión de deuda externa	0.0	0.0	0.0	50.0	183.0	303.0	256.0	...	792.0
	IED a través de privatizaciones	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	1428.0	...	1428.0
	Total	68.0	16.0	21.0	89.0	213.0	451.0	1914.0	1000.0	2772.0
TOTAL	Flujos normales de IED	2358.3	1761.1	2908.9	3481.6	4052.1	4164.2	7373.4		26099.6
	IED a través de conversión de deuda externa	611.2	987.5	2494.6	4231.0	2998.0	1897.6	306.1		13526.0
	IED a través de privatizaciones	0.0	0.0	0.0	114.0	0.0	592.0	3510.0		4216.0
	Total	2969.5	2748.6	5403.5	7826.6	7050.5	6653.8	11189.5	12207.4	43641.6

Fuente: CEPAL, sobre la base de información oficial.

a/ Todos los flujos de IED ingresados a la Argentina en el período 1990-1992, a través de conversión de deuda externa, son parte del programa de privatizaciones. Los flujos de IED correspondientes a privatizaciones y conversión de la deuda fueron estimados por la Unidad Conjunta CEPAL/UNCTAD de Empresas Transnacionales.

Anexo 5

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

(Porcentajes)

Año	Países desarrollados (% del stock total)	Países desarrollados				Países en desarrollo	
		Norteamérica	Europa occidental	Japón	Otros países desarrollados	Países en desarrollo (% del stock total)	América Latina y el Caribe (% 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	...

Anexo 5 (concl.)

Año	Países desarrollados (% del stock total)	Países desarrollados				Países en desarrollo	
		Norteamérica	Europa occidental	Japón	Otros países desarrollados	Países en desarrollo (% del stock total)	América Latina y el Caribe (% 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 Centroamérica							
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: CEPAL, sobre la base de informaciones oficiales.

Anexo 6

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

(Porcentajes)

Año	Inversión extranjera directa			Inversión nacional en el extranjero		
	Sector primario	Sector secundario	Sector terciario	Sector primario	Sector secundario	Sector 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

Anexo 6 (concl.)

Año	Inversión extranjera directa			Inversión nacional en el extranjero		
	Sector primario	Sector secundario	Sector terciario	Sector primario	Sector secundario	Sector terciario
1975	45.5	33.8	20.8	...	...	...
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 Centroamérica						
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 Tabago						
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: CEPAL, sobre la base de informaciones oficiales.

Anexo 7

COMPOSICION DEL STOCK DE CAPITAL EXTRANJERO EN EL SECTOR INDUSTRIAL

(Porcentajes)

Industrias manufactureras más importantes como receptoras del stock de inversión extranjera directa				
Países de ALADI				
Argentina		Vehículos motorizados	Productos 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		Productos 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		Productos 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		Productos 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	Productos 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	Productos químicos
	1988	39.9	36.0	8.3
Perú		Alimento, bebida y tabaco	Productos 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

Anexo 7 (concl.)

Industrias manufactureras más importantes como receptoras del stock de inversión extranjera directa				
Uruguay		Alimento, bebida y tabaco	Textiles, cuero y vestuario	Productos 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	Productos 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 Centroamérica				
El Salvador		Textiles, cuero y vestuario	Productos 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		Productos 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	Productos 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: CEPAL, sobre la base de informaciones oficiales.

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

Anexo 8

LAS 25 EMPRESAS EXTRANJERAS EXPORTADORAS MAS IMPORTANTES DE LA REGION

(Montos en millones de dólares corrientes)

Rank Extr.	Rank 91	Empresa	País	Exportaciones 91	Sector	Origen
1	9	General Motors de México	México	2332.1	Automotriz	Estados Unidos
2	11	Ford Motor Company	México	1400.0	Automotriz	Estados Unidos
3	17	Chrysler de México	México	1176.0	Automotriz	Estados Unidos
4	23	Volkswagen de México	México	614.0	Automotriz	Alemania
5	142	Southern Perú Copper Corp.	Perú	519.0	Minería	Estados Unidos
6	156	Minera La Escondida Ltda.	Chile	471.1	Minería	Australia Reino Unido Japón
7	47	Fiat Automoveis S.A.	Brasil	449.0	Automotriz	Italia
8	68	IBM de México	México	413.0	Computación	Estados Unidos
9	107	Cargill S.A.C.I.	Argentina	379.0	Alimentos	Estados Unidos
10	8	Autolatina Brasil S.A.	Brasil	319.0	Automotriz	Estados Unidos Alemania
11	138	Alcoa Aluminio S.A.	Brasil	310.0	Aluminio	Estados Unidos
12	275	Starexport Trading S.A.	Brasil	282.6	Trading	Estados Unidos
13	322	Occidental de Colombia	Colombia	249.0	Petróleo	Estados Unidos
14	337	Renault Industrias Mexicanas	México	236.0	Automotriz	Francia
15	21	General Motors do Brasil Ltda.	Brasil	224.0	Automotriz	Estados Unidos
16	273	International Colombia Resources Corporation INTERCOR S.A.	Colombia	189.7	Minería	Estados Unidos
17	163	Cargill Agrícola S.A.	Brasil	188.5	Alimentos	Estados Unidos
18	329	Billiton Metais S.A.	Brasil	188.5	Metalurgia	...
19	446	Souza Cruz Trading S.A.	Brasil	181.8	Trading	Reino Unido
20	476	Ferteco Mineracao S.A.	Brasil	171.1	Minería	...
21	132	Sociedade Algodoeira do Nordeste Brasileiro S.A. SANBRA	Brasil	166.0	Alimentos	Argentina
22	119	Du Pont	México	164.0	Petroquímica	Estados Unidos
23	42	IBM do Brasil	Brasil	158.0	Computación	Estados Unidos
24	530	Motorola de México	México	153.0	Electrónica	Estados Unidos
25	343	Cía. Minera Disputada de Las Condes S.A.	Chile	145.0	Minería	Estados Unidos

Fuente: CEPAL sobre la base de América Economía on Disk, América Economía, 1993.