

INT-1325

15 de mayo de 1993

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

*/ Este documento fue preparado por el señor Alvaro Calderón funcionario de la Unidad Conjunta Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL)/Departamento de Desarrollo Económico y Social de Naciones Unidas (DDES) sobre Empresas Transnacionales. El presente documento fue preparado para el Seminario "Inversión extranjera directa en el tercer mundo", organizado por el Instituto de Relaciones Europeo-Latinoamericanas (IRELA), Madrid, 10 y 11 de junio de 1993. El autor agradece los comentarios en 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/DDES sobre Empresas Transnacionales. Este documento no ha sido sometido a revisión editorial.

0

1

2

3

INDICE

	<u>Página</u>
I. CARACTERÍSTICAS DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN UNA ECONOMÍA GLOBALIZADA	1
II. EVOLUCION DE LA POLITICA SOBRE INVERSION EXTRANJERA DIRECTA EN AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE	6
A. EN EL PLANO NACIONAL	6
B. EN EL PLANO INTERNACIONAL	8
III. EVOLUCION DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE	11
A. CARACTERÍSTICAS DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE	11
B. DISTRIBUCION GEOGRAFICA DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE	23
C. DISTRIBUCION SECTORIAL DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE	28
D. LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES EN AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE	32
IV. CONCLUSIONES	35
NOTAS	38

	<u>Página</u>
ANEXOS	50
Anexo 1: Inversión extranjera directa: Marco legal en América Latina y el Caribe	51
Anexo 2: Países de América Latina y el Caribe que han firmado acuerdo y convenios multilaterales sobre inversión	58
Anexo 3: Convenios suscritos para evitar la doble tributación	60
Anexo 4: Flujos de inversión extranjera directa	61
Anexo 5: Distribución geográfica del stock de inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe	62
Anexo 6: Distribución sectorial del stock de inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe	64
Anexo 7: Composición del stock de capital extranjero en el sector industrial	66
Anexo 8: Las 25 empresas extranjeras exportadoras más importantes de la región	68

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

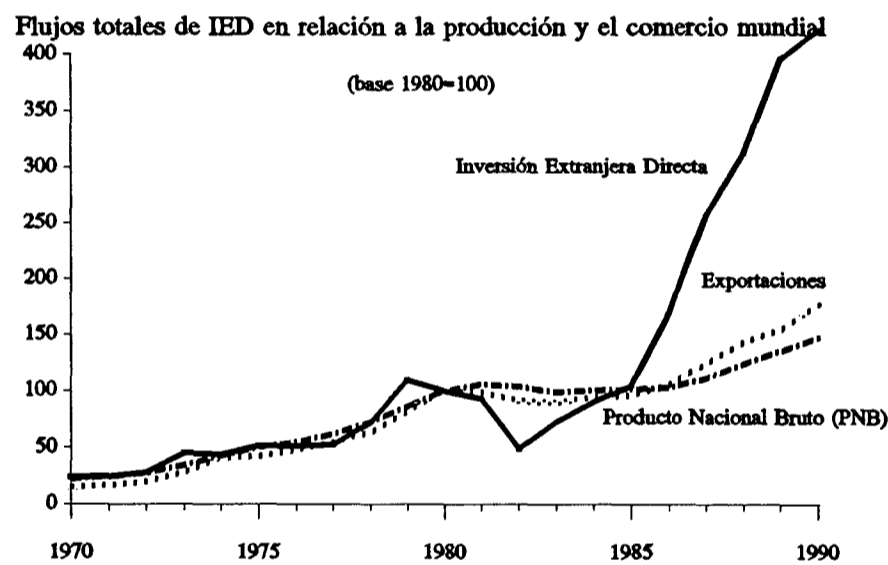
A medida que el proceso de globalización e integración de la economía mundial se hace más evidente, la inversión extranjera directa (IED) ha comenzado a jugar un papel cada vez más importante, constituyéndose en una de las variables que hace más evidente este fenómeno. Es así como, como desde 1985, los flujos de IED a nivel mundial han crecido a una tasa promedio anual de 27%, o sea tres veces más rápido que el ritmo de crecimiento de las exportaciones y cuatro veces el de la producción mundial 1/ (ver Gráfico No. 1). Este hecho nos indicaría que la participación de la IED en la producción mundial es cada vez mayor. Las razones que dieron inicio a este crecimiento espectacular de la IED, se pueden sintetizar en los siguientes puntos:

- a) La recuperación de la economía mundial en la segunda mitad de los años ochenta 2/.
- b) La creciente competencia tecnológica y el número cada vez mayor de empresas de países desarrollados que comienzan a realizar inversiones en el exterior, disminuyendo la hegemonía establecida por Estados Unidos y el Reino Unido en esta materia 3/.
- c) El aumento de la importancia del sector servicios en la economía mundial, y de la desregulación del movimiento de capitales en este sector.

Este crecimiento de la inversión extranjera directa de la segunda mitad de los ochenta, cambió el patrón bipolar (Norte-Sur) por otro denominado como la "triada" formada por los Estados Unidos, la Comunidad Económica Europea y Japón, que constituyen aproximadamente el 80% de los flujos de IED a nivel mundial 4/. Los miembros de la "triada", que concentran aproximadamente el 70% de las entradas y el 83% de las salidas de los flujos de IED a nivel mundial, han estado invirtiendo también, en gran medida, dentro de la propia "triada" y cada vez más en sus propias regiones. Cada polo de la "triada" busca también fortalecer sus vínculos con algunos países en desarrollo que generalmente pertenecen a su misma región. Es el caso de la predominancia de inversiones de los Estados Unidos en los países latinoamericanos y en algunos asiáticos como Filipinas y Pakistán; de Japón en Singapur y la Provincia China de Taiwán; y de los países miembros de la Comunidad Económica Europea en Europa Central y Oriental, Africa y algunos países asiáticos con los que poseen fuertes lazos históricos, como la India, Sri Lanka y Viet Nam (ver Gráfico No. 2). Pero sin dudas, esta creciente proporción de inversiones "intra-triada" refleja una orientación estratégica de las empresas transnacionales procedentes de la "triada" hacia otros integrantes de la misma o sus países satélites, como una forma de asegurarse el acceso a los mercados pese a la creación de bloques regionales de comercio e inversión (ver Gráfico No. 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 los ochenta se comprueba que el comercio intra-regional se ha expandido con mayor rapidez que el comercio mundial 5/. Esto lleva a pensar que existe una estrecha relación entre el aumento de los flujos de inversión extranjera directa y el comercio intraregional. 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 "triada", quizás sea causa importante de la expansión del comercio intraregional 6/. En particular, se presenta el caso de las empresas transnacionales japonesas que están buscando crear redes autosuficientes y regionalmente sostenibles de afiliadas en cada uno de los países miembros de la "triada".

Sin embargo, dentro de este proceso las regiones en desarrollo perdieron dinamismo en relación a los flujos mundiales de IED (ver Cuadro No. 1), producto de la creciente preferencia mostrada por las empresas transnacionales por radicar sus operaciones en los países desarrollados. En particular, el efecto sobre América Latina y el Caribe fue aún más dramático, producto de la prolongada crisis de deuda externa, y los efectos colaterales en términos de estancamiento económico que ella provocó.

GRÁFICO No. 1



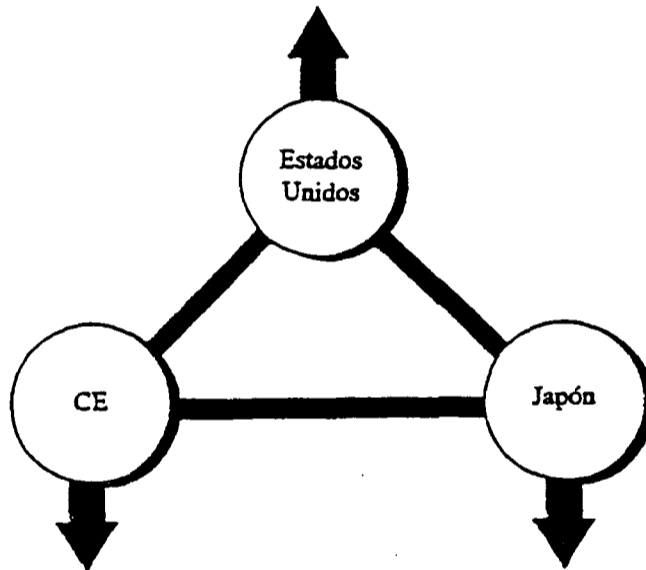
Fuente: Unidad Conjunta CEPAL/DDES sobre Empresas Transnacionales en base a información sobre los flujos de IED publicados en Balance of Payments Statistics Yearbook del Fondo Monetario Internacional (FMI); exportaciones publicadas en Direction of Trade Statistics del FMI; y Producto Nacional Bruto calculado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

GRÁFICO No. 2

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

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

<i>América Latina</i>		<i>Asia</i>	<i>Otros países</i>
Argentina	Guatemala	Bangladesh	Arabia Saudita
Bolivia	México	Filipinas	Papua Nueva Guinea
Chile	Panamá	Pakistán	
Colombia	Paraguay		
El Salvador	Venezuela		

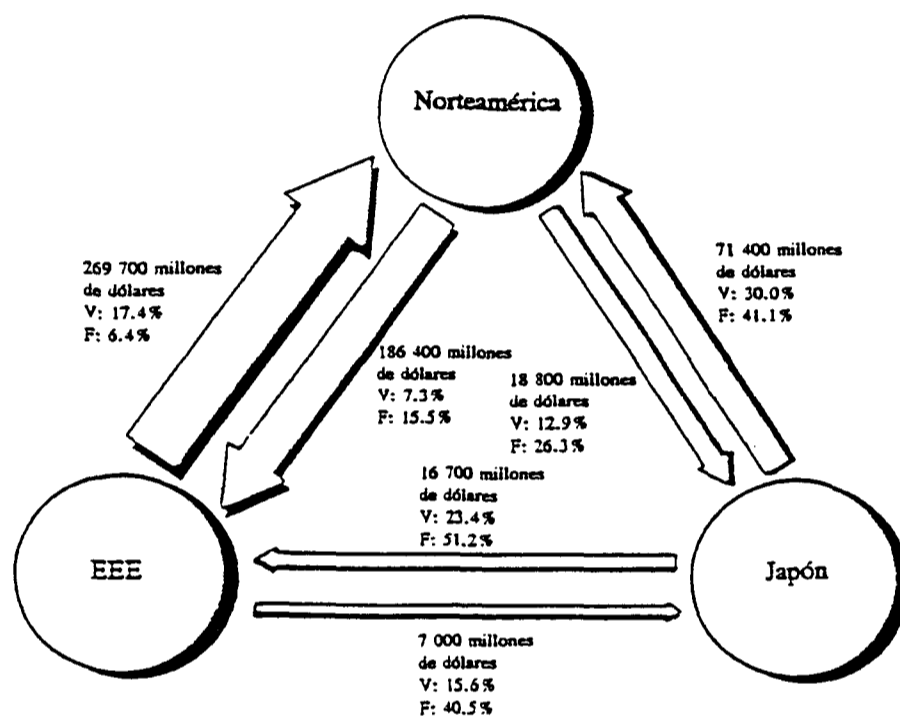


<i>Otros países</i>	<i>América Latina</i>	<i>Asia</i>
Checoslovaquia	Brasil	Provincia china de Taiwán
Hungría		República de Corea
Polonia	<i>Asia</i>	Singapur
URSS	India	Tailandia
Yugoslavia	Sri Lanka	
	Viet Nam	
<i>Africa</i>		<i>Otros países</i>
Ghana		Fiji
Marruecos		

Fuente: División de Empresas Transnacionales y Gestión, *World Investment Report 1992: Transnational Corporations as Engines of Growth* (publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: E.92.II.A.19).

GRÁFICO No. 3

INVERSION EXTRANJERA DIRECTA DENTRO DE LA TRIADA, 1989



V = Volumen total acumulado (stocks)
F = Flujos

Fuente: División de Empresas Transnacionales y Gestión, *World Investment Report 1992: Transnational Corporations as Engines of Growth* (publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: E.92.II.A.19).

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 la inversión dentro del EEE ha sido expresada en cifras netas. Los porcentajes muestran las tasas medias de crecimiento anual para el volumen total acumulado (stocks) (1980-1989) y los flujos (1985-1990). Norteamérica incluye a Canadá y los Estados Unidos. El Espacio Económico Europeo incluye a la Comunidad Europea (CE) y la Asociación Europea de Libre Comercio (AELC), excluidos Islandia y Liechtenstein.

Cuadro No. 1

FLUJOS DE INVERSION EXTRANJERA DIRECTA POR REGIONES RECEPTORAS

	1970-75 a/	1976-80 a/	1981-85 a/	1986	1987	1988	1989	1990	1991	Flujos acumulados 1970-1991
(montos en 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 Eco. Europea	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 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 Sureste	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
estructura 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 Eco. Europea	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 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 Sureste	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/DDES sobre Empresas Transnacionales, en base a información de *Balance of Payments Statistics* del Fondo Monetario Internacional, estimaciones de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE) y fuentes nacionales.

a/ Flujos promedio para los períodos mencionados.

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

A. EN EL PLANO NACIONAL.

Durante la década de los ochenta América Latina y el Caribe ha experimentado una profunda reorientación de su estrategia de desarrollo, lo que trajo asociado, entre muchos otros factores, una redefinición de su relación con los capitales de origen extranjero. Estos cambios se deben principalmente al nuevo entorno de la economía internacional, y a las condiciones que tuvieron que enfrentar los países en desarrollo, especialmente los de la región, tales como:

a) La creciente vulnerabilidad externa de los países de la región y la casi absoluta desaparición del financiamiento voluntario de la banca comercial 7/.

b) El agotamiento del modelo de sustitución de importaciones imperante en la mayoría de los países de la región 8/. La evidente crisis del patrón regional de industrialización e inserción en la economía mundial, especialmente en contraposición con otras áreas del mundo en desarrollo como el sudeste asiático, lo cual ha resaltado la potencial contribución de la inversión extranjera directa a la modernización, la actualización tecnológica y la inserción más activa en los flujos del comercio internacional 9/.

c) Producto de la vulnerabilidad externa, ha existido una creciente influencia de los organismos financieros multilaterales, en la implementación de nuevas políticas 10/ tradicionalmente partidarios de la desregulación de los flujos de comercio y capital.

d) La evidencia de que la mayoría de los países en desarrollo, y especialmente las economías de América Latina y el Caribe, han sido progresivamente marginadas de los flujos de inversión extranjera directa a nivel mundial 11/, han estimulado intentos por contrarrestar este aparente desinterés con marcos regulatorios más favorables o promocionales a la operación de la inversión extranjera directa 12/.

e) Un nuevo escenario mundial, donde luego de la caída del muro de Berlín y la desintegración de las 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 13/ y Europa del Este, que de resolver sus graves problemas internos en el terreno económico y político se convertirá en el futuro, en una región muy atractiva para invertir.

Entrando a la década de los noventa, de manera generalizada los países de América Latina y el Caribe han eliminado los elementos más restrictivos e incrementado sus componentes de promoción en sus políticas relacionadas con el capital extranjero (ver Anexo No.1) 14/. 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 Políticas 15/ de los países de la región.

b) Los proceso de autorización previa ha sido eliminado de la mayoría de los regímenes nacionales 16/, manteniéndose el registro de la inversión extranjera directa como un 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 medios de comunicación masivos, defensa y seguridad nacional, energía atómica, algunos medios de transporte, y en determinados casos en actividades vinculadas a la minería, los hidrocarburos y el sector financiero.

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 17/. 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 18/.

Paralelamente a estos cambios de políticas, producto de la intensidad y gravedad de la crisis de la deuda externa durante la década de los ochenta y las presiones de los acreedores externos condujeron a muchos países de la región a implementar programas de conversión de deuda externa en inversiones. Estos programas fueron acompañado de fuertes subsidios, de los cuales se beneficiaron, en gran medida, los inversionistas extranjeros. En este mismo contexto, la reformulación del rol del Estado por parte de muchos gobiernos de la región, ha significado la implementación de 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 su 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 los ochenta la mayoría de los países de América Latina y el Caribe incorporaron atractivos programas que contemplaban la creación de Zonas de Procesamiento de Exportaciones y Zonas Francas Industriales. Este tipo de incentivos tuvieron diferente suerte en la región, pero sin duda donde mejores resultados alcanzaron fue en Centro América y parte del Caribe, donde destaca 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 al mercado de los Estados Unidos existentes en el contexto de la Iniciativa de la Cuenca del Caribe (ICC).

B. EN EL PLANO INTERNACIONAL.

En la actualidad las acciones de políticas específicas a nivel nacional, han sido complementadas por una variedad de convenios intergubernamentales de carácter bilateral, regional y multilateral. El enorme interés que existe hoy en todos los países por atraer inversiones extranjeras 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 Multilateral Investment Guarantee Agency (MIGA), del Banco Mundial y a sistemas de solución de conflictos, como el Centro Internacional de Arreglos de Diferencias Relativas a Inversiones (CIADI) o (ICSID). Del mismo modo, cada vez son más los países de la región contemplados en los sistemas nacionales de garantías de inversión, como la Corporación para la Inversión Privada en el Extranjero, (Overseas Private Investment Corporation), más conocida por las siglas OPIC, del Gobierno de los Estados Unidos, que proporciona, entre otros servicios, pólizas contra riesgos de tipo político (ver Anexo No. 2).

Este tipo de acuerdos se han ratificado con gran velocidad en los últimos años, lo que es una respuesta 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 al capital extranjero. Es así como al entrar a la década de los noventa la mayoría de los países se han suscrito o reincorporado a estos sistemas internacionales de garantías.

Otro elemento que ha adquirido gran importancia como un mecanismo para incentivar la inversión extranjera directa es la suscripción de tratados que eliminan la doble tributación (ver Anexo No. 3). 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. Es así como su número ha aumentado de manera muy considerable en la región durante los últimos años.

A nivel regional, la experiencia más significativa en el sentido de la coordinación de las políticas nacionales en relación al capital extranjero y con claros objetivos integracionistas fue llevada a cabo por los países miembros del Acuerdo de Cartagena (Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela). Inicialmente, a través de la dictación de la Decisión 24 el 30 de junio de 1971, este grupo de países buscó limitar la influencia financiera exterior y asegurar que el sector privado local contribuyera eficazmente al desarrollo económico de la región 19/. Luego de importantes modificaciones introducidas a la Decisión 24 durante sus dieciséis años de aplicación, finalmente fue reemplazada por la Decisión 220 el 13 de mayo de 1987. Este nuevo marco regional liberalizó en cierta medida el tratamiento de la inversión extranjera directa, aunque se mantuvieron muchos criterios proteccionistas 20/. Finalmente, la nueva actitud imperante en la región en relación al capital extranjero, 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, dictada el 21 de marzo de 1991. Esta nueva norma introdujo importantes modificaciones, tendientes a remover los obstáculos a la inversión extranjera y promover el flujo de capital y tecnologías foráneas hacia las economías andinas 21/. Sin embargo, esta iniciativa nunca alcanzó los niveles esperados de compromiso por parte de los actores involucrados.

También en América del Sur, otro proceso de integración económica promovido a través de políticas de sus países miembros es aquel que se está llevando a cabo por Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay, en el marco del llamado Mercado Común del Sur (MERCOSUR). Como parte de este proceso, en materia de inversiones, Brasil y Argentina firmaron un Protocolo que fija las reglas básicas para la creación de empresas binacionales. Luego de su aprobación por parte de los Parlamentos de ambos países una versión final de este documento fue firmado en julio de 1990, como un Tratado Bilateral 22/. En junio de 1992 los cuatro países miembros del MERCOSUR aprobaron un detallado cronograma de acción para la formación del Mercado Común antes de diciembre de 1994 23/. En el caso del futuro MERCOSUR es claro que las relaciones comerciales entre sus miembros tienen bases bastante importantes, sobre todo en términos relativos para los miembros más pequeños, Paraguay y Uruguay. En términos de inversiones directas la situación es bastante similar. Pero sin duda el elemento que condiciona la profundización de este proceso son los continuos desequilibrios macroeconómicos que enfrentan sus miembros, en especial Brasil, y en menor grado Argentina.

Otra iniciativa de carácter subregional digna de destacar es la Iniciativa de la Cuenca del Caribe (ICC). La ICC es la designación del mercado norteamericano como área de libre comercio para los productos provenientes de países de la Cuenca del Caribe declarados elegibles según la Ley para Fomentar la Recuperación Económica y Facilitar la Expansión de Oportunidades Económicas en la Región de la Cuenca del Caribe 24/. Esta iniciativa ha promovido la radicación de actividades productivas en los países de la subregión especialmente aprovechándola como plataforma exportadora hacia Estados Unidos.

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

Esta Iniciativa fue formulada en términos generales, sin embargo la crisis económica que ha afectado a los Estados Unidos los últimos tres años ha hecho que esta propuesta 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 los países de América Latina y el Caribe con los Estados Unidos. La Iniciativa no propone una estrategia para el desarrollo de la región, sino que constituye un mecanismo para acelerar las reformas económicas en curso, cuyos elementos principales han sido promovidos desde los organismos financieros multilaterales, con el apoyo del gobierno norteamericano 25/.

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 Acuerdo de Libre Comercio de América del Norte (NAFTA). En este proceso, se comprueba que mucho antes de esta iniciativa de carácter político ya existía entre México y los Estados Unidos, al igual que entre Estados Unidos y Canadá, un alto grado de integración económica, la cual ha avanzado vigorosamente por la acción de las empresas transnacionales durante la década de los ochenta 26/. Este incremento

de las relaciones comerciales, fundamentalmente intrafirma, y de radicación de inversiones directas, se debió en parte importante a la política de apertura comercial llevada a cabo por México, a pesar que estas medidas no estaban especialmente orientadas a promover un proceso de integración. La introducción de estas políticas de corte más liberal, significó la entrada masiva de nueva inversión extranjera directa en sectores anteriormente reservados y promovió la reestructuración de la producción de muchas subsidiarias hacia los mercados externos, superando un fuerte sesgo antiexportador.

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

En este nuevo escenario, donde México adquiere un gran atractivo para capitales procedentes de otros orígenes diferentes al norteamericano ha incorporado nuevos elementos a la discusión del tratado del NAFTA. En este sentido, uno de los principales problemas en las negociaciones relacionadas con la inversión extranjera directa tuvo que ver con las reglas de origen y el contenido local que establecen la cantidad mínima de valor agregado en Norteamérica para optar a la liberalización de aranceles 27/. Sobre este punto, prevalecieron los criterios promovidos por las empresas ya establecidas en México, en particular las del sector automotriz, y que fueron la base de este proceso de integración, que posteriormente está siendo ratificado a nivel político 28/.

En el presente, en pleno proceso de negociación del acuerdo final del NAFTA, podemos comprobar que las empresas transnacionales, especialmente aquellas de origen norteamericano, ya han logrado un alto grado de integración a nivel de la producción, a través de sus inversiones directas y sus vigorosos flujos comerciales. De esta manera, podemos concluir que la aprobación del NAFTA, 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 Acuerdo de Libre Comercio entre Canadá, Estados Unidos y México ha abierto las esperanzas de algunos países de América Latina, especialmente Chile, para iniciar negociaciones con el fin de lograr acuerdos de similares características. También para los países de Centroamérica, la concreción de este Tratado de Libre Comercio adquiere especial importancia, pues la conexión con México es un camino para detener el desplazamiento comercial desde el NAFTA y ganar acceso al mercado norteamericano.

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

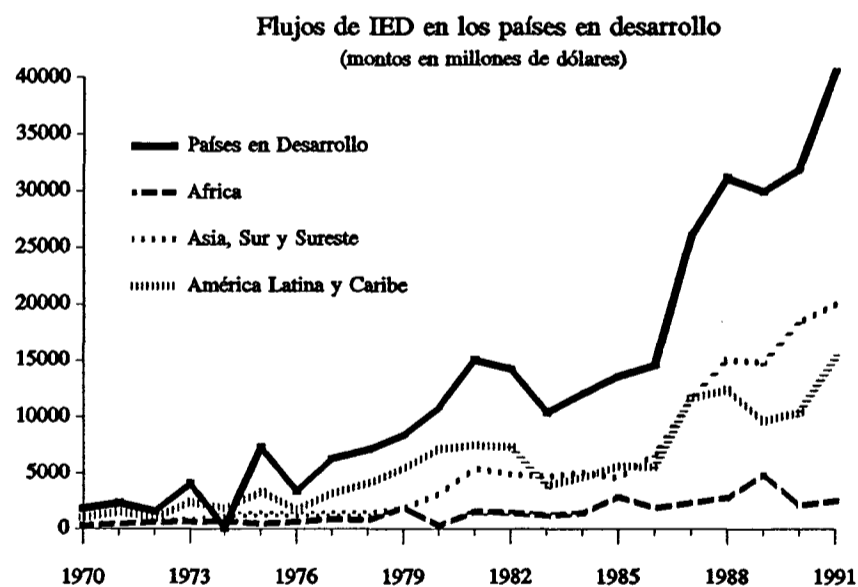
III. EVOLUCION DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE.

A. CARACTERÍSTICAS DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE.

América Latina y el Caribe fue históricamente el receptor de más del 50% de los flujos de inversión extranjera directa que estaban destinados a los países en desarrollo, situación que durante la década de los ochenta fue totalmente revertida. Como una manera de ilustrar este hecho podemos decir que, del total de los flujos al mundo en desarrollo, América Latina y el Caribe cayó del 49% al 37% entre la primera y segunda mitad de la década, mientras que la correspondiente participación del Sur y Sureste de Asia se incrementaba de 37% a 50% 29/.

El Sur y Sureste de Asia sobrepasó definitivamente a América Latina y el Caribe en 1986, constituyéndose entonces en la principal receptora de capital extranjero en el mundo en desarrollo 30/.

GRÁFICO No. 4



Fuente: Unidad Conjunta CEPAL/DDES sobre Empresas Transnacionales, en base a información de Balance of Payments Statistics del Fondo Monetario Internacional, estimaciones de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE) y fuentes nacionales.

Este retroceso de América Latina y el Caribe, durante la década de los ochenta 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 el patrón regional de los flujos de IED, básicamente de origen estadounidense (ver anexo No. 4) 31/, estaba orientado en los mercados internos, y no tanto a la producción de bienes de exportación, salvo aquéllos vinculados a los recursos naturales, la recesión interna casi generalizada de la economías latinoamericanas desincentivó las inversiones en actividades productivas que podrían haber abastecido los mercados locales. Este estancamiento de los flujos de IED, significó que las empresas transnacionales con actividades en la región, financiaran sus operaciones en una proporción importante con la reinversión de utilidades 32/, y en algunos casos aprovechando los grandes incentivos de los programas de conversión de deuda externa, que en determinadas ocasiones dieron lugar a inversiones de carácter especulativo más que productivo 33/.

La región ha contado con el mayor stock de capital extranjero del mundo en desarrollo, sin embargo tuvo muy baja renovación durante la década de los ochenta 34/. Las inversiones, básicamente en el sector manufacturero (ver Anexos Nos. 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 35/, quizás con la única excepción de la industria automotriz mexicana 36/, de gran desarrollo en los últimos años.

En América Latina y el Caribe, sin lugar a dudas el elemento más significativo que marcó y condicionó la realidad económica de la mayoría de los países de la región fue la crisis de la deuda externa y sus consecuencias. En primer lugar, las dificultades de servicio de la deuda estaban totalmente relacionadas con el deterioro de las condiciones internas de la mayoría de las economías nacionales 37/. Las grandes transferencias negativas de recursos a los bancos acreedores, fundamentalmente por concepto de pago de intereses y a la renuencia cada vez mayor por parte de los bancos a otorgar nuevos créditos, hizo necesario adoptar políticas para contraer la demanda interna a fin de generar excedentes de exportación. Además, las dificultades de balanza de pagos obligaron a muchos países a racionalizar las divisas, mediante controles arancelarios y cambiarios.

La crisis de la deuda, no solo afectó al crecimiento, sino que también las expectativas de los inversionistas extranjeros, en el sentido que esta crisis continuaría restringiendo la disponibilidad de divisas en el largo plazo, y que las remesas de utilidades y capital tendrían dificultades crónicas en el futuro. América Latina y el Caribe durante la crisis de la deuda externa es una evidencia perfecta del carácter procíclico de los flujos de IED.

Como una manera de aliviar el problema de la deuda, fueron promovidos por los países desarrollados, particularmente por la banca transnacional de los países más expuestos, programas de conversión de deuda externa en capital. Estos mecanismos se establecieron como una fórmula para disminuir el nivel de deuda y al mismo tiempo aumentar el volumen de nuevas inversiones, y de esta manera estimular el proceso de crecimiento, alentar la IED e inducir el regreso del capital fugado. Los mecanismos fueron muy variados en los distintos países de la región, destacando los de México, Brasil, Argentina y Chile 38/.

En América Latina y el Caribe la conversión de deuda fue utilizada principalmente para la compra de empresas existentes a valores de recesión. La mayoría no representaba nueva IED sino

un cambio de propiedad de estos activos ^{39/}. Sin embargo, muchas de estas operaciones traían asociado un saneamiento, reorganización y modernización de las empresas, incorporación de nuevas técnicas de administración, nuevas tecnologías y en algunos casos inversiones adicionales.

Durante la aplicación de estos mecanismos de conversión, ellos concentraron la mayor parte de los flujos de IED hacia la región, especialmente en Chile, Brasil y México, donde representaron el 74.6%, 54.7% y 31.4% de los flujos totales para el período 1985-90 (ver Gráficos No. 5, 6, 7, 8 y 9). El uso intensivo de estos programas traía asociado el peligro que se estuvieran realizando inversiones que se habrían efectuado de todas maneras, pero también es cierto que los incentivos, vía descuento, fueron tan importantes que lo más probable es que se hicieron muchas inversiones que de otra manera no se habrían realizado.

A pesar de los problemas generados por estos programas, permitieron crear un clima favorable para las inversiones extranjeras. Casos significativos fueron los de Chile y México donde luego de exitosos procesos de ajuste, los programas de conversión de deuda desaparecieron por "muerte natural" y los flujos de IED siguieron creciendo, sin necesidad de este incentivo.

Para muchos países este instrumento perdió su relevancia entrando en la década de los noventa, los programas fueron suspendidos y reemplazados por nuevas iniciativas de privatización de empresas estatales, las cuales explican en gran medida el incremento que ha registrado la inversión extranjera directa en la región (ver Cuadro No. 2 y No. 3; y los Gráficos No. 5 al No. 9).

Cuadro No. 2

*Privatizaciones en algunos países de América Latina**(montos en millones de dólares)*

	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	Total
Argentina ^{a/}	-	-	-	-	-	2105	2901	5501	10507
Brasil	-	-	-	-	-	-	1646	2400	4046
Chile	10	230	310	560	235	0	430	-	1775
Colombia	-	-	-	-	50	75	690	...	815
México	115	100	170	520	730	3205	10550	6527	21917
Perú	-	-	-	-	-	-	-	261	261
Venezuela	-	-	-	-	-	2	2300	141	2443
Total	125	330	480	1080	1015	5387	18517	14830	41764

Fuente: Elaboración propia con base en Devlin, Robert, "Las privatizaciones y el bienestar social", *Revista de la CEPAL* No. 49, abril 1993; "Privatization in Latin America 1993", suplemento de *Latin Finance*, marzo de 1993.

^{a/} En el caso de Argentina donde el programa de privatizaciones ha estado convalidado con el de conversión de deuda externa, las transacciones en las cuales fue utilizado este último instrumento fueron valoradas a precios de mercado. Es decir al valor de los papeles de deuda externa en el mercado secundario.

GRÁFICO No. 5

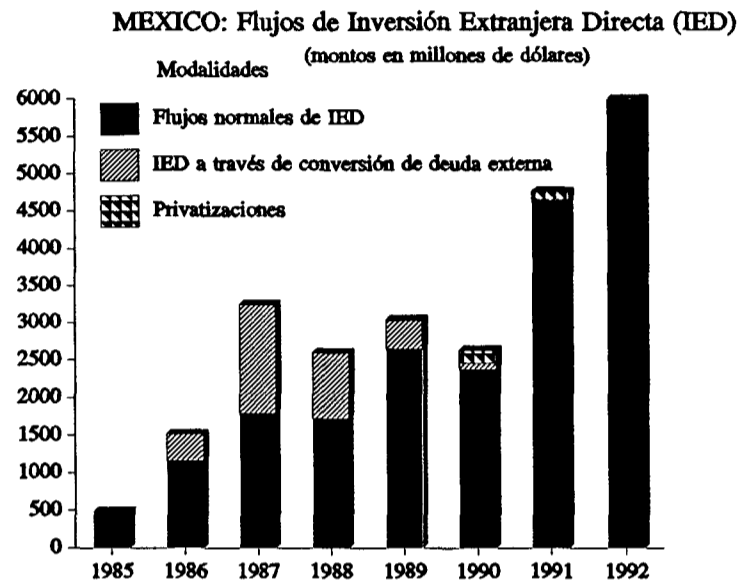
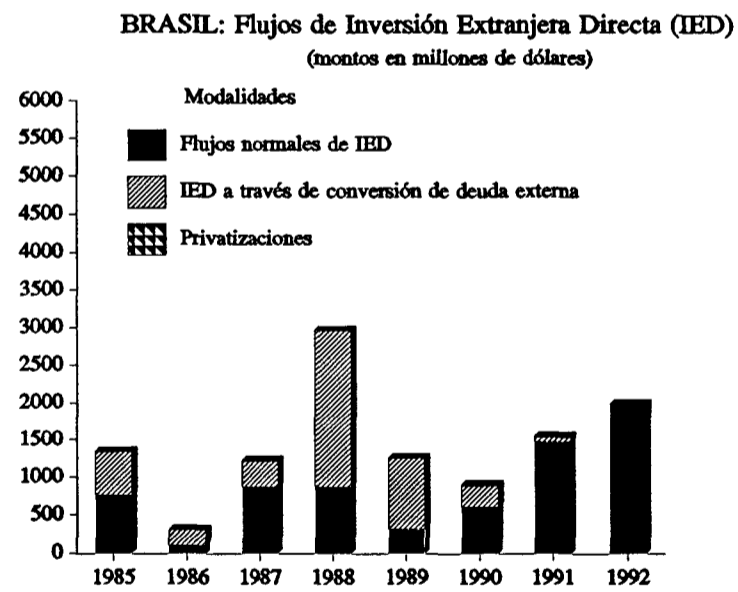
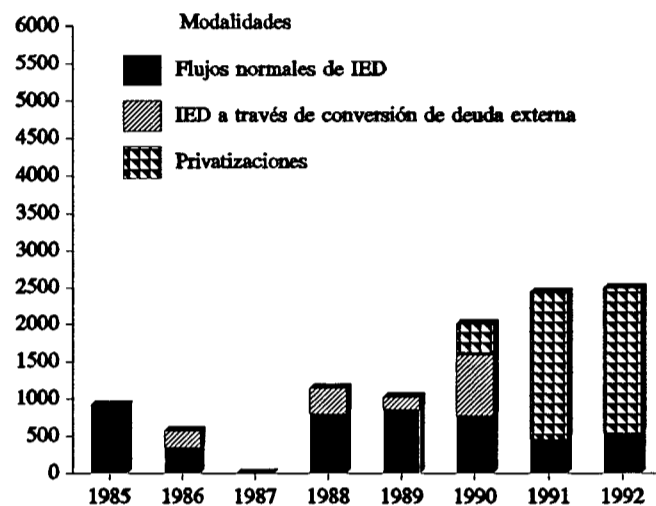


GRÁFICO No. 6



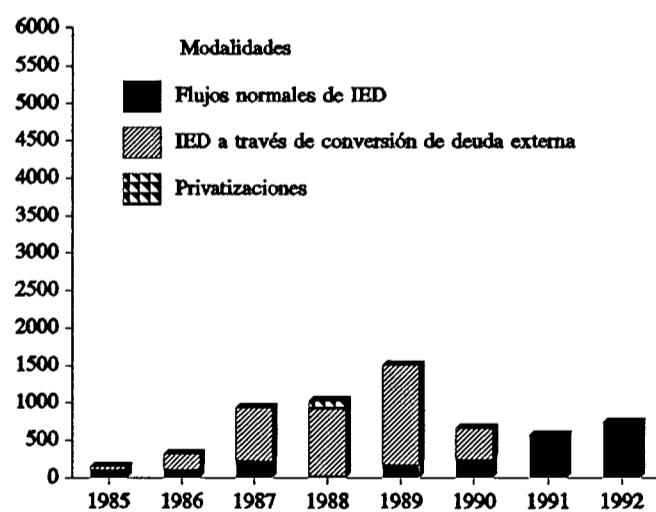
Fuente: Unidad Conjunta CEPAL/DDES sobre Empresas Transnacionales, véase Anexo No. 4.

GRÁFICO No. 7

ARGENTINA: Flujos de Inversión Extranjera Directa (IED)
(montos en millones de dólares)

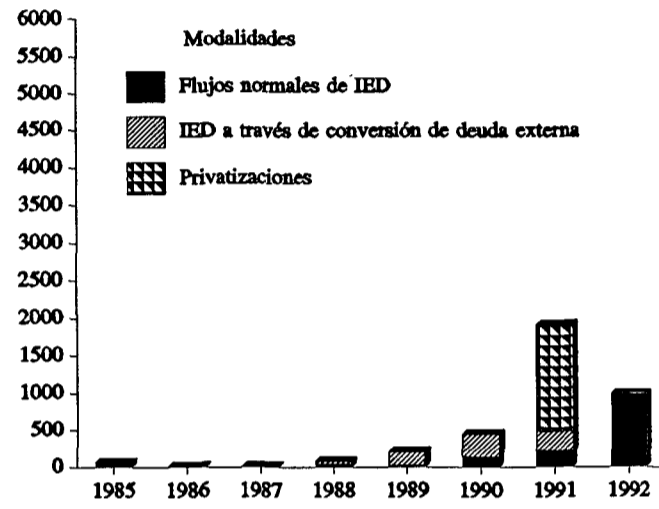
a/ Todos los flujos de IED ingresados a la Argentina durante el período 1990-1992, a través de conversión de deuda, son parte del programa de privatizaciones. Los flujos de IED correspondientes a privatizaciones y conversión de la deuda fueron estimados por la Unidad Conjunta CEPAL/DDES sobre Empresas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

GRÁFICO No. 8

CHILE: Flujos de Inversión Extranjera Directa (IED)
(montos en millones de dólares)

Fuente: Unidad Conjunta CEPAL/DDES sobre Empresas Transnacionales, véase Anexo No. 4.

GRÁFICO No. 9

VENEZUELA: Flujos de Inversión Extranjera Directa (IED)
(montos en millones de dólares)

Fuente: Unidad Conjunta CEPAL/DDES sobre Empresas Transnacionales, véase Anexo No. 4.

a/ Dentro de las estimaciones hechas para el año 1992, destacan las inversiones por más de US\$ 500 millones ejecutadas, en la compañía telefónica venezolana CANTV (privatizada en 1991), por el consorcio encabezado por la empresa norteamericana GTE Corp.

Cuadro No. 3

PRINCIPALES EMPRESAS PRIVATIZADAS EN AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE

(montos en millones de dólares)

Empresa Privatizada	País	Sector	Participación extranjera	Precio de venta	Año
Banamex	México	Finanzas		3131	1991
Bancomer	México	Finanzas		2515	1991
Gas del Estado	Argentina	Energía	SI a/	2380	1992
Teléfonos de México (TELEMEX)	México	Telecomunicaciones	SI b/	2227	1990-92
Compañía de Teléfonos de Venezuela (CANTV)	Venezuela	Telecomunicaciones	SI c/	1855	1991
Yacimientos Petrolíferos Fiscales (YPF)	Argentina	Petróleo	SI d/	1846	1990-92
Empresa Nacional de Telecomunicaciones (ENTEL)	Argentina	Telecomunicaciones	SI e/	1594	1990
Usinas Siderúrgicas de Minas Gerais (USIMINAS)	Brasil	Siderurgia		1491	1991
Servicios Eléctricos del Gran Buenos Aires (SEGBA)	Argentina	Electricidad	SI f/	1121	1992
Banca Serfín	México	Finanzas		912	1992
Multibanco Comermex	México	Finanzas		872	1992
Compañía Petroquímica do Sul (COPEL)	Brasil	Petroquímica		797	1992
Aerolíneas Argentinas	Argentina	Transporte aéreo	SI 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	México	Finanzas		475	1992
Banco Mexicano Somex	México	Finanzas		475	1992
Compañía Minera de Cananea	México	Minería		475	1990
Banco del Atlántico	México	Finanzas		472	1992
Companhia Aços Especiais Itabira (ACESITA)	Brasil	Siderurgia	...	465	1992
Compañía Siderúrgica de Tubarao (CST)	Brasil	Siderurgia	SI h/	347	1992
Banca Promex	México	Finanzas		345	1992
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	SI i/	270	1992
Banca Cremi	México	Finanzas		241	1991
PETROFLEX	Brasil	Químico		234	1992
Siderúrgica Lázaro Cárdenas Truchas (SICARTSA)	México	Siderurgia		212	1992
Multibanco Mercantil	México	Finanzas		197	1991
FOSFERTIL	Brasil	Fertilizantes	SI j/	182	1992
Banpaís	México	Finanzas		176	1991
Fertilizantes Mexicanos (FERTIMEX)	México	Fertilizantes		175	1992

Empresa Privatizada	País	Sector	Participación extranjera	Precio de venta	Año
Compañía Siderúrgica SOMISA	Argentina	Siderurgia	SI k/	152	1992
VIASA	Venezuela	Transporte aéreo	SI l/	145	1991
Altos Hornos de México S.A. de C.V. (AHMSA)	México	Siderurgia		145	1991
Teléfonos de Larga Distancia (TLD)	Puerto Rico	Telecomunicaciones	SI m/	142	1992
Bancrecer	México	Finanzas		136	1991
Hierro Perú	Perú	Minería	SI n/	120	1992
Compañía de Teléfonos de Chile (CTC)	Chile	Telecomunicaciones	SI o/	114	1986-88
Acos Finos Piratini	Brasil	Siderurgia		108	1992
Telefonía Móvil Celular (TELECEL)	Venezuela	Telecomunicaciones	SI p/	104	1991
Concesiones camineras	Argentina	Transporte		100	1991-92
Ramal General Mitre (Ferrocarriles)	Argentina	Transporte		98	1991
CELMA	Brasil	Material de transporte q/		91	1991
Central Guemes	Argentina	Electricidad		86	1992
Companhía Nacional de Alcalis (CNA)	Brasil	Químico		81	1992
Banco de Oriente (BANCORIENTE)	México	Finanzas		72	1991
POLISUL	Brasil	Petroquímica	SI r/	63	1992
Banco del Comercio	Colombia	Finanzas		63	1992
Banco República	Venezuela	Finanzas		60	1991
Companhía Industrial de Polipropileno (PPH)	Brasil	Petroquímico		59	1992
Banco Italo-Venezolano	Venezuela	Finanzas		55	1991
Manufacturas Ferroviarias S.A. (MAFERSA)	Brasil	Ferrocarriles		49	1991
Línea Aérea Nacional de Chile (LAN CHILE)	Chile	Transporte aéreo	SI s/	42	1989

Fuente: Unidad Conjunta CEPAL/DDES sobre Empresas Transnacionales.

- a/ En diciembre de 1992, la empresa Gas del Estado fue vendida dividida en ocho empresas distribuidoras y en dos empresas de transporte. La privatización de esta empresa supuso en una primera estimación el desembolso de unos US\$ 680 millones en efectivo y otros US\$ 3600 millones en títulos de deuda externa e interna, con un valor de mercado de unos US\$ 1700 millones, lo que significaría una operación del orden de los US\$ 2380 millones. De las empresas transportadoras se vendió el 70% de sus acciones, mientras que de las distribuidoras el 90%, menos la Distribuidora de Gas Cuyana de la cual se traspasó el 60%. La Transportadora de Gas del Sur, fue adjudicada al consorcio formado por el grupo argentino Pérez Companc y las norteamericanas Enron y Citicorp, por US\$ 561 millones, US\$ 100 millones en efectivo, US\$ 256 millones en deuda externa y el compromiso de pagar US\$ 205 millones de deuda de corto plazo al momento de asumir el control. La Transportadora de Gas del Norte fue adjudicada al consorcio formado por la italiana Novacorp International (30%), y los grupos argentinos Soldati (20%) y Techint (20%) por US\$ 248 millones, US\$ 28 millones en efectivo, US\$ 182 millones en deuda externa y el compromiso de pagar US\$ 38 millones de deuda de corto plazo al momento de asumir el control. La Distribuidora de Gas Metropolitana fue adjudicada al consorcio formado por la británica British Gas y las argentinas Pérez Compac, Astra y APDT por US\$ 300 millones, US\$ 44 millones en efectivo y US\$ 256 millones en deuda externa. La Distribuidora de Gas de Buenos Aires Norte fue adjudicada al consorcio formado por las empresas españolas Gas Natural de España y Manra y la argentina Discogas del grupo Soldati por US\$ 156 millones, US\$ 28 millones en efectivo y US\$ 128 millones en deuda externa. La Distribuidora de Gas Pampeana fue adjudicada consorcio formado mayoritariamente por el grupo italiano Camuzzi por US\$ 235 millones, US\$ 18 millones en efectivo y US\$ 217 millones en deuda externa. La Distribuidora de Gas del Sur fue adjudicada también por el grupo italiano Camuzzi por US\$ 148 millones, US\$ 14 millones en efectivo y US\$ 134

millones en deuda externa. La Distribuidora de Gas del Noroeste fue adjudicada 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%) en US\$ 72 millones, US\$ 10 millones en efectivo y US\$ 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 US\$ 122 millones, US\$ 26 millones en efectivo y US\$ 96 millones en deuda externa; y la segunda por US\$ 138 millones, US\$ 18 millones en efectivo y US\$ 120 millones en deuda externa. Finalmente la Distribuidora de Gas del Litoral fue adjudicada al consorcio formado por las empresas locales Tractabel, Iberdrola y Bemberg por US\$ 117 millones, US\$ 14 millones en efectivo, US\$ 90 millones en deuda externa y compromisos adicionales por US\$ 13 millones.

- b/ En diciembre de 1990 se vendió el 20.4% del capital social de Teléfonos de México (TELEMEX) en US\$ 1760 millones al grupo mexicano Carso, asociado con las firmas France Cable et Radio (Francia) y Southwestern Bell (Estados Unidos), ambas con 5% de las acciones con derecho a voto. Durante 1991 se vendieron otras pequeñas participaciones, Southwestern Bell compro un 5% adicional, esta vez acciones sin derecho a voto, pagando unos US\$ 467 millones.
- c/ El 15 de noviembre de 1991 el consorcio formado por AT&T (Estados Unidos), GTE Corp., (Estados Unidos), La Electricidad de Caracas, Telefónica de España (España) y el Banco Mercantil, se adjudicaron la oferta de compra del 40% del capital social de la Compañía Anónima de Teléfonos de Venezuela (CANTV). El gobierno venezolano posee actualmente sólo el 49%, mientras que el 11% restante se ha adjudicado a los 20 mil trabajadores de CANTV. Asimismo, el 40% de acciones privatizadas se han repartido de la siguiente manera: GTE Corp. (51%), AT&T (5%), Electricidad de Caracas (16%), Telefónica de España (16%) y el Banco Mercantil (12%).
- 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 a obtenido (a diciembre de 1992) US\$ 1387.4 millones por las ventas de áreas petrolíferas centrales y US\$ 458.3 millones por las zonas secundarias. En los concursos resultaron ganadores varios de los más poderosos grupos argentinos como Pérez Compac, Techint, Soldati, Astra y Bidas, los cuales en muchos casos se presentaron a las licitaciones en asociación con inversionistas extranjeros. Destacando la presencia en las Areas Central 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. También en la Cuenca Austral las norteamericanas 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, destacan la australiana Amplotex con 25% de Aguaragüe; y las canadienses Norcen y Donwon con 17.85% y 14% de Plamar Largo. Durante el año 1993, se privatizará en etapas sucesivas el resto de los activos de YPF, los cuales abarcan destilerías, plataformas marinas de extracción y la red de estaciones de venta de combustibles, entre otras instalaciones. Las primeras estimaciones de la privatización total de esta empresa predicen ingresos para el Estado del orden de US\$ 8000 millones.
- e/ Durante 1990 el gobierno argentino vendió el 60% de la Empresa Nacional de Telecomunicaciones (ENTEL) en dos partes, a los consorcios encabezados por Telefónica de España (Zona Sur) y por Stet-France Cables et Radio (Zona Norte). El monto de la inversión comprometida fue de US\$ 214 millones en efectivo, US\$ 5028 millones en títulos de la deuda externa (con valor de mercado de 20%) y US\$ 380 millones en documentos de mediano plazo, lo que significó una operación del orden de US\$ 1594 millones, si se considera que el valor de la deuda argentina en el mercado secundario alcanzaba a la fecha un 20% de su valor nominal. La Zona Sur se denominó Telefónica Argentina S.A., y el 60% de su propiedad se distribuye como sigue: Telefónica de España (España) 10%, Citicorp (Estados Unidos) 40.1%, Inversiones Catalina (grupo local formado por más de 30 empresas) 9.9%. La Zona Norte se denominó Telecom S.A., y el 60% de su propiedad se distribuye como sigue: France Cable et Radio (Francia) 18%, Stet-Societa Finanziaria Telefónica PA (Italia) 18%, Cía. Naviera Pérez Compac (grupo local) 18%, y Banco J.P Morgan Guaranty Trust (Estados Unidos) 6%. Durante 1991, de acuerdo a lo estipulado en el Decreto No. 778/91, el 30% restante de las acciones de Telefónica Argentina S.A. y de Telecom Argentina S.A. fueron públicamente ofrecidas. Estas acciones fueron adquiridas mayormente por inversionistas institucionales, lo que significó entradas adicionales para el Estado argentino del orden de US\$ 850 millones por la primera y US\$ 1200 millones por la segunda.
- f/ La Empresa Servicios Eléctricos del Gran Buenos Aires S.A. (SEGBA) fue dividida en cuatro empresas para su privatización, dos generadoras y dos distribuidoras. La primera en ser vendida fue Central Puerto S.A., que agrupaba las centrales térmicas de Puerto Nuevo y Nuevo Puerto. El 60% de su capital accionario fue adjudicado, a fines de marzo de 1992, al consorcio formado por las empresas chilenas Chilgener (49.5%) y Chilectra Quinta Región (10.5%) en US\$ 92.1 millones. La segunda empresa generadora (formada por 7 unidades termoeléctricas) es la llamada Central Costanera, cuyo 60% fue adjudicado, en mayo de 1992, al consorcio formado por las empresas chilenas Endesa (30%), Enersis (9%) y Chilectra (3%), el grupo argentino Pérez Compac (15%) y la norteamericana Public Services of Indiana (3%), en US\$ 90.1 millones. Las dos empresas generadoras fueron canceladas en efectivo, sin la utilización de conversión de deuda externa. En ambos 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, un 10% será ofrecido a los trabajadores y un 30% colocado 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 el área de operación en Buenos Aires. La primera de las dos fue adjudicada en julio de 1992 al mismo consorcio que se llevó Costanera que canceló US\$ 511 millones (US\$ 30 millones en efectivo y US\$ 481 millones en deuda externa). Esta vez las participaciones fueron diferentes, es decir las chilenas Chilectra (10.2%), Enersis (9.9%) y Endesa (5.1%), la argentina Pérez Compac (20.6%) y la norteamericana Public Services of Indiana (5.1%). Finalmente, también en julio, la Zona Norte de SEGBA (Edenor) fue adjudicada por el 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 en US\$ 428 millones (US\$ 30 millones en efectivo y US\$ 398 millones en deuda externa).

- g/ En 1990, el gobierno argentino vendió el 85% de Aerolíneas Argentinas a un consorcio liderado por Iberia Líneas Aéreas de España S.A. La inversión involucró US\$ 130 millones en efectivo, otros US\$ 130 millones financiados en diez cuotas semestrales y US\$ 2010 millones en títulos de la deuda externa, lo que significó una operación del orden de US\$ 660 millones. Con esta operación Iberia (España) es dueña del 49% de la empresa.
- h/ La Compañía Siderúrgica de Tubarao (CST), es una de las más grandes productoras del mundo de planchas de acero, representando un 40% de la producción mundial. La venta de CST se realizó a través de dos licitaciones, en julio de 1992, las cuales fueron ganadas por 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.
- i/ El grupo Caribbean Isapat Group de la India adquirió un 29% de la mina Peña Colorada en aproximadamente US\$ 270 millones.
- j/ 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 Bond.
- k/ En noviembre de 1992, el consorcio formado por el grupo argentino Techint, la empresa chilena Compañía de Aceros del Pacífico (CAP), y las empresas brasileñas Usiminas y Valle Torrio Doce compraron el 80% de la siderúrgica en US\$ 152 millones.
- l/ La oferta inicial por parte del consorcio formado por Iberia (España) y el Banco Provincial de Venezuela fue de US\$ 242 millones, la cual posteriormente fue reducida a US\$ 145 millones producto de la situación financiera de Viasa. Iberia finalmente se quedó con el 45% de la empresa pagando unos US\$ 60 millones.
- m/ 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 US\$ 141.6 millones y el Gobierno de Puerto Rico conservó el 20% de la propiedad.
- n/ En noviembre de 1992, la empresa china Shougang Corporation se adjudicó el 100% de las acciones de la compañía minera Hierro Perú, por la cual canceló en efectivo un total de US\$ 120 millones. Además la empresa china se comprometió a invertir al menos US\$ 150 millones en los próximos tres años y asumir deudas de Hierro Perú por US\$ 41.8 millones.
- o/ Hasta 1972, International Telephone and Telegraph (ITT) de Estados Unidos era propietaria del 80% de CTC. En ese año es intervenida, y finalmente en 1976 tras acuerdo con ITT el Estado paso a tomar el control de la empresa. Tras su privatización por etapas, en 1988 Bond Corporation de Australia controlaba el 49% de la empresa. Finalmente luego de la quiebra del grupo australiano, sus acciones fueron traspasadas a Telefónica de España.
- p/ La venta para la comercialización de una banda de telefonía celular fue adjudicada por el consorcio encabezado por la empresa norteamericana 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 Hoeschst 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. Aún un 21.7% corresponde al Estado a través de la Corporación de Fomento de la Producción (CORFO) y un 17% esta en manos del grupo local Icarosán.

Durante los últimos años los gobiernos latinoamericanos recaudaron más de US\$ 40 mil millones por la venta de casi mil de sus empresas estatales, lo que equivale a casi el 10% de la deuda externa de la región (ver Cuadro No. 2). En este proceso las empresas transnacionales tuvieron un rol muy importante (ver Cuadro No. 3). El primer país en implementar un programa de privatizaciones fue Chile a comienzos de la década de los ochenta. Le siguieron, hacia fines de la década, México, Brasil, Argentina y Venezuela. En Argentina, donde el programa de privatizaciones

está combinado con el de conversión de deuda, se inició con las controvertidas ventas de ENTEL y Aerolíneas Argentinas 40/, 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 41/. Otro caso interesante es el de Venezuela que entre las ventas más importantes, a capitales externos, están la aerolínea VIASA y la Compañía de Teléfonos de Venezuela (CANTV) 42/. 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, específicamente la empresa estatal Telefónica de España y la aerolínea Iberia 43/. 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, se han constituido también en un importante atractivo para el capital extranjero 44/. 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) 45/ para la colocación de nuevas acciones en los mercados bursátiles del mundo, especialmente en Estados Unidos. Empresas argentinas, brasileras, chilenas, mexicanas y venezolanas han financiado a través de estos aumentos de capital importantes nuevas inversiones 46/.

Sin embargo, la llegada de nuevos flujos de inversión extranjera directa a América Latina y el Caribe, más allá de incentivos coyunturales, están directamente relacionados 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 47/. Las reformas económicas con orientación de mercado han disminuido las barreras comerciales y han permitido un amplio acceso a los inversionistas extranjeros a los recursos y mercados de la región. Esto es especialmente claro para países de tamaño pequeño y medio, pues no tienen el atractivo para los capitales extranjeros de grandes mercados internos, como el caso de Brasil, México y en alguna medida Argentina. El Acuerdo de Libre Comercio entre Canadá, Estados Unidos y México (NAFTA) y propuestas del estilo de la Iniciativa de las Américas concebidas para facilitar el comercio y la inversión así como para reducir el peso de la deuda externa, han creando un clima ventajoso para la localización de nuevas inversiones en las economías de América Latina y el Caribe. Proceso que ya empieza a mostrar sus primeros resultados concretos, especialmente en el caso de México y Chile.

Este nuevo atractivo de la región también trae asociado un cambio en la estrategia de las empresas transnacionales, que han buscado reestructurar y diversificar su actual presencia en la economía latinoamericana identificando negocios en actividades vinculadas a los productos de exportación 48/ y en el desarrollo de los servicios donde destacan Argentina, Venezuela, México y Chile. En este nuevo panorama, 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 norteamericanas, y muchas de orígenes poco comunes para la región procedentes de Nueva Zelanda, Australia y Japón, han realizado importantes inversiones en el sector minero y productos agrícolas de exportación, donde destaca claramente el caso de Chile 49/.

Sin embargo, esta relativa recuperación es extremadamente concentrada, a pesar que los cinco

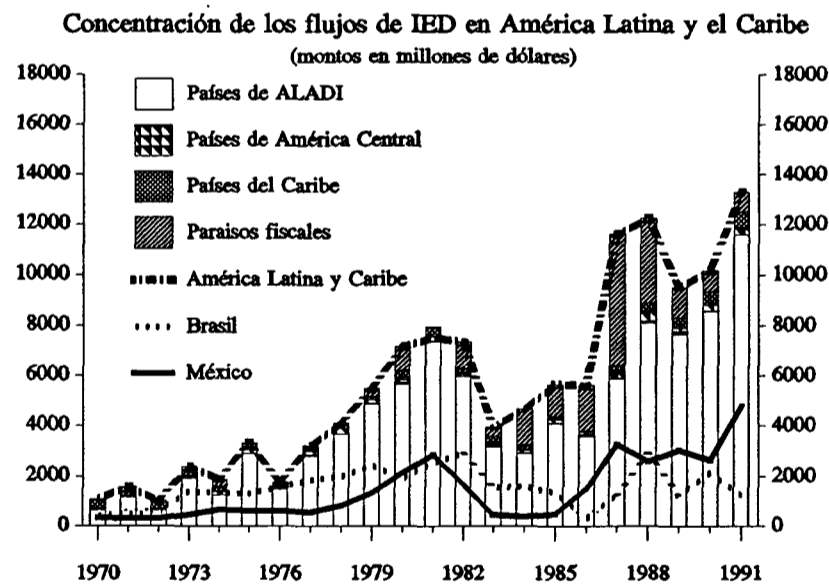
principales países receptores (Brasil, México, Argentina, Colombia y Chile) concentran el 65.4% de los flujos acumulados totales hacia América Latina y el Caribe durante los últimos 20 años, la nueva inversión ha acentuado el carácter selectivo histórico de la IED en la región, concentrándose en unos pocos países, que cumplen con las condiciones anteriormente enunciadas.

B. DISTRIBUCIÓN GEOGRÁFICA DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE

La inversión extranjera directa, representada principalmente por las empresas transnacionales, no ha tenido un interés homogéneo por todos los países de América Latina y el Caribe. El principal atractivo se concentró en los países de ALADI ^{50/} con el 75% de los flujos de IED durante el período de 1970-1991, donde destacan Brasil y México con un 26.4% y 25% del total regional, respectivamente.

En este grupo de países se han producido importantes cambios en el período 1970-91 (véase Gráfico No. 7 y Cuadro No. 4). Durante la década de los setenta 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 ochenta bajó al 34.1%, para luego caer al 12.7% en el período 1986-1991 y finalmente sólo siendo receptor de un 10.2%. Caso contrario es el de México que ha mantenido más o menos constante su participación en los flujos hacia la región en el orden del 25%, para finalmente sobrepasar el 30% entrando a la década de los noventa. Casos interesantes son también los de 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.

GRÁFICO No. 7



Fuente: Unidad Conjunta CEPAL/DDES sobre Empresas Transnacionales, en base a información de Balance of Payments Statistics del Fondo Monetario Internacional, estimaciones de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE) y fuentes nacionales.

Otras subregiones como los países de América Central y el Caribe, a pesar de su cercanía de los Estados Unidos y formar parte de iniciativas de fomento al comercio y la inversión, no han despertado gran interés de los inversionistas extranjeros. Especialmente durante la década de los ochenta la continua inestabilidad política y económica de muchos de estos países contribuyó a deteriorar la imagen internacional de esta subregión. Sin embargo, hacia fines de la década la masiva creación de Zonas de Procesamiento de Exportaciones, con importantes incentivos arancelarios y tributarios han revertido parcialmente esta tendencia 51/.

Sin lugar a dudas, un grupo de países que han tenido una singular dinámica, especialmente durante los años ochenta y en particular en el período 1986-1991 son los llamados centros financieros o paraísos fiscales que concentraron el 27.4% de los flujos regionales. A Bermudas llegó el 13.6% y a Islas Caimán el 10.9% del total de los flujos hacia América Latina y el Caribe. Estos flujos, en la mayoría de los casos, no representan inversiones directas en dichos países, sino más bien constituyen capitales en tránsito que aprovechan las garantías tributarias allí ofrecidas. Hacia fines de la década de los ochenta y entrando en la de los noventa el aumento en la suscripción de acuerdo para evitar la doble tributación, ha significado la disminución en 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 identificar algunas importantes tendencias en relación al 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; y 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 52/.

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 norteamericanas tienen una importante presencia en la región, especialmente en el sector manufacturero. Durante la profunda crisis de los ochenta, fueron estas mismas empresas que utilizaron más activamente los programas de conversión de deuda externa en inversión 53/, principal instrumento de captación de capitales extranjeros durante ese período. Una excepción a esta regla la constituyen los países atlánticos (Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay) donde Europa Occidental en su conjunto constituye la fuente más importante.

c) En los países medianos y pequeños el predominio de las inversiones de los **Estados Unidos** es muy grande, alcanzando 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, lo que da como resultado un stock de IED más diversificado. Tal es el caso de Argentina, donde Europa Occidental en su conjunto, tiene una presencia levemente superior a la norteamericana. En el caso de Brasil, la situación es similar pero Europa Occidental ha aumentado significativamente su presencia, principalmente en el sector manufacturero donde Alemania es el país más importante con grandes inversiones en el sector químico y automotriz. La única excepción a esta regla es México que producto de su frontera común con Estados Unidos, su importante industria maquiladora y la inminente ratificación del Acuerdo de Libre Comercio (NAFTA), la inversión extranjera directa es

mayoritariamente norteamericana.

d) A pesar que tradicionalmente las inversiones norteamericanas han sido las más importantes en la región, en los años ochenta, estas han caído, aumentando su importancia 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, especialmente en el caso de Chile; y de Corea y 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, representando más del 35% del stock total regional de IED. Durante la década de los ochenta 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 deuda externa en inversión, especialmente en México y Brasil donde, respectivamente, los bancos ingleses y franceses tenían un grado de exposición 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 recibiendo más del 50% del stock 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. Entrando a la década de los noventa, ante el estancamiento o retroceso de las actividades manufactureras, las empresas europeas tuvieron un rol más activo en el sector servicios, aprovechando las oportunidades creadas a través de los programas de privatizaciones de empresas públicas 54/.

f) América Latina y el Caribe en su conjunto no se ha beneficiado del importante crecimiento que experimentaron las inversiones extranjeras directas de **Japón** 55/ y de algunos otros países asiáticos. Los pequeños volúmenes de inversiones japonesas dirigidas hacia 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, en que las inversiones extranjeras japonesas no sobrepasan el 4% del total. Por consiguiente, la región no parece desempeñar una función estratégica en la inversión extranjera directa del Japón hacia el exterior, también es cierto que la gran distancia geográfica entre Japón y la región y las importantes diferencias culturales y de idioma han hecho más difícil el acercamiento.

De la misma manera, en la región no se han registrado inversiones extranjeras directas significativas provenientes de otros países asiáticos, en particular de las economías recientemente industrializadas. Sin embargo, en los últimos años en los países centroamericanos se ha producido una importante llegada de inversionistas asiáticos, especialmente de Corea y Taiwán. Estos flujos han crecido mucho más rápido que las inversiones norteamericanas, tradicionalmente la principal fuente de recursos de la subregión, triplicándose en los últimos cinco años. Las empresas asiáticas han encontrado en Centroamérica una base de operaciones muy atractiva, con regímenes liberales e interesantes incentivos tributarios, bajos costos de mano de obra, además de cercanía y favorables cuotas de exportación a Estados Unidos dentro de la Iniciativa de la Cuenca del Caribe (ICC) 56/.

g) Por otro lado, las inversiones **intraregionales** constituyen un componente de las inversiones extranjeras directas hacia los países de la región que es interesante destacar. A pesar que este tipo de flujos son poco importantes en América Latina y el Caribe (ver Anexo No. 5), constituyen un elemento potencialmente estimulador de procesos de integración, tal como ocurre en el Sur y Sureste de Asia donde dichas inversiones son un componente importante del total de la inversión 57/. En América Latina y el Caribe este tipo de inversiones han sido muy escasas y se han concentrado en algunos países y sectores 58/. Destacando inversiones realizadas por empresas mexicanas en Centroamérica 59/; empresas argentinas, como la Bunge y Borg y Alpargatas, estableciendo sucursales en otros países de la región; también empresas argentinas que han realizado exploraciones petrolíferas y empresas brasileras de ingeniería y construcción que ejecutaron importantes obras a través de 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 tienen un patrón común heredado de procesos informales de integración económica que hoy se busca consolidar a través de iniciativas como la del Mercado Común del Sur (MERCOSUR). En los países centroamericanos existe una mayor proporción de flujos intraregionales, producto de iniciativas de integración, proximidades territoriales y complementariedades económicas. Por otro lado, entrando en la década de los noventa, la mayor recuperación de algunas de las economías de la región ha estimulado las inversiones hacia el exterior, donde un porcentaje creciente se concentra en la misma región 60/. A pesar que este es un proceso muy incipiente, varias empresas líderes están aprovechando las oportunidades creadas en sus países vecinos, especialmente a través de los programas de privatización 61/. En este último punto destaca el activo rol 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.

Cuadro No. 4

FLUJOS DE INVERSION EXTRANJERA DIRECTA EN AMERICA LATINA Y EL CARIBE

(estructura porcentual)

	1970-75 a/	1976-80 a/	1981-85 a/	1986	1987	1988	1989	1990	1991	Flujos acumulados 1970-1991
América Latina y Caribe	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Países de 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 Centro América	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
Belice	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 Tobago	4.9	2.9	2.4	-0.3	0.3	0.5	1.5	1.0	1.1	1.9
Otros del Caribe b/	0.0	0.4	0.8	0.3	0.5	0.9	0.9	3.0	1.2	0.8
Paraisos fiscales	6.2	6.4	12.9	32.4	44.6	27.2	12.4	19.5	15.1	17.1
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
Antillas Holandesas	2.1	1.5	-1.7	0.0	0.0	0.1	0.2	0.0	0.0	0.1
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/DDES sobre Empresas Transnacionales, en base a información de Balance of Payments Statistics del Fondo Monetario Internacional, estimaciones de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE) y fuentes nacionales.

a/ Flujos promedio para los períodos mencionados

b/ Incluye Antigua y Barbuda, Aruba, Dominica, Grenada, San Cristobal y Neville, San Vicente, Santa Lucía, Suriname e Islas Vírgenes.

C. DISTRIBUCIÓN SECTORIAL DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE.

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% del stock de IED, mientras que en Venezuela casi el 80% en el año 1990 ^{62/} 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, aún cuando económicamente ineficiente, para dirigir la IED hacia América Latina y el Caribe. Adicionalmente, 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 ^{63/}.

Entrando a la década de los ochenta, la actitud de los gobiernos latinoamericanos hacia la IED en recursos naturales fue cambiando, en muchos países se levantaron las restricciones para las inversiones en petróleo y minería. También, muchos países relajaron las restricciones para concesiones, arrendamientos y explotación conjunta de depósitos minerales y petrolíferos.

Inversiones en servicios tuvieron un rezago mayor quedando detrás de otros sectores. Las nuevas inversiones en banca comercial tuvieron prohibiciones en Argentina, Brasil, Colombia, Costa Rica, México, Perú y Venezuela. En la actualidad la mayoría de estas limitaciones fueron levantadas y salvo algunas situaciones específicas la banca extranjera tiene total libertad para operar en la región. Adicionalmente, con la masificación de los programas de privatización, se ha permitido el libre acceso a los capitales extranjeros a sectores anteriormente reservados a empresas públicas.

Si recurrimos a las fuentes nacionales de registro de la inversión extranjera directa de los países receptores, se pueden identificar algunas importantes tendencias en relación al 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 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. Esto tiene su origen en el gran número de nacionalizaciones realizadas a lo largo de toda la región especialmente durante las décadas del sesenta y setenta. Los gobiernos de la época buscaron tener el control de la propiedad de los recursos naturales, con el fin de lograr una independencia económica que les permitiera financiar estrategias basadas en la sustitución de importaciones. Esto alejó el interés de los inversionistas extranjeros para iniciar nuevos negocios en la región por muchos años. Sin embargo, con la liberalización de las políticas nacionales sobre la IED, la implementación de políticas orientadas hacia el mercado, la 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 ochenta se han realizado grandes inversiones en recursos naturales. Chile y Colombia han sido los principales receptores de inversiones en el sector minero en los últimos años, particularmente en cobre y minerales no ferrosos en Chile y en carbón y petróleo en Colombia. Las inversiones en

petróleo y minería representan más del 45% del stock de IED en estos dos países 64/. El sector de hidrocarburos estuvo reservado a las empresas petroleras nacionales las cuales eran las únicas responsables de hacer inversiones y operar en todos los sectores de esta industria. Sin embargo, en la actualidad, como una manera de aminorar la exposición al riesgo y deudas del gobierno, estas empresas petroleras nacionales están haciendo sustanciales reestructuraciones en las que se incluyen la división de estas empresas, la eliminación de los monopolios estatales y en algunos casos la privatización. Entrando a la década de los noventa, dentro de esta misma tendencia, Argentina, Ecuador y Venezuela, han comenzado a otorgar concesiones de áreas petroleras no explotadas a inversionistas privados 65/. El proceso de racionalización en curso promueve la competitividad de las nuevas estructuras. Es claro que las entidades privadas juegan un rol crecientemente importante para financiar el desarrollo y crecimiento del sector de hidrocarburos en la región 66/. Sin embargo, las oportunidades para la participación de inversión extranjera directa difieren de país en país 67/.

b) Durante la década de los ochenta el sector **manufacturero** ha disminuido su participación como receptor de capital extranjero. En la última década, no existieron nuevas y grandes inversiones en el sector industrial, más bien los flujos de inversión, muchas veces financiados a través de reinversión, fueron destinados a la mantención, ampliación y modernización de las empresas existentes 68/. La disminución de la IED en el sector manufacturero es reflejo de las profundas dificultades por las que atravesaron la mayoría de los países de la región. La crisis de la deuda externa y el agotamiento del modelo de sustitución de importaciones, fuente de gran parte de la IED llegada a la región desde la década de los sesenta, sumió a las economías latinoamericanas en un profundo estancamiento, lo que significó un replanteamiento generalizado de sus estrategias de desarrollo. Hacia fines de los años ochenta los gobiernos de la región introducen importantes cambios en sus políticas con el fin de buscar una mayor competitividad internacional, para lo cual entre otros aspectos se buscó atraer la IED, especialmente a través de los programas de conversión de deuda externa en capital 69/. Hasta la fecha, los mejores resultados los ha obtenido México, presentando la IED 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 en Argentina existe importante presencia de IED en los sectores manufactureros más sofisticados, como la industria automotriz y la electrónica. En el sector automotriz, solamente México ha tenido un crecimiento significativo (67.6%) durante la década de los ochenta 70/. En el caso de Brasil y Argentina, cuyas economías sufrieron con mayor intensidad y duración la grave crisis de la deuda y sus consecuencias, el sector automotriz a sobrevivido gracias a la existencia de mercados protegidos. Frente a esta situación se buscaron nuevas y creativas soluciones para enfrentar la crisis, como el acuerdo de complementariedad que culminó con la creación de la empresa binacional Autolatina, formada por Ford y Volkswagen. También, con más fuerza en el caso de Argentina, se buscó la especialización en la fabricación de autopartes 71/. El resto de la industria automotriz que existía en la región a comienzos de la década prácticamente desapareció, siendo reemplazada por una industria ensambladora. En la industria electrónica, también ha sido México quien ha tenido mejores resultados, constituyéndose en una interesante base de acción para las operaciones hemisféricas de muchas empresas transnacionales, tales como IBM, Ericsson, Xerox, Hewlett Packard y Motorola, entre otras. Brasil, ha perdido parte de su dinamismo inicial, pero aún conserva una gran base industrial que abastece principalmente a su mercado interno, hasta ahora muy protegido. La apertura de sus mercados y la eliminación de los subsidios, como en el caso de los computadores, ha hecho que las transnacionales radicadas en Brasil estén realizando cambios importantes para enfrentar la

nueva competencia externa. En Brasil empresas como IBM, Philips, Unisys, Siemens y Xerox tienen una presencia importante principalmente en la producción de computadores y electrodomésticos.

Otro elemento de relativa significación es la creciente presencia de IED en la industria electrónica, básicamente de ensamblaje 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 regímenes de maquila. También dentro de estos regímenes especiales, la presencia de 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 que decidan trasladarse a otros países que ofrezcan mejores condiciones. Gran presencia de este tipo de inversiones se encuentran en la industria de vestuario en Costa Rica, Guatemala, Honduras, Panamá y República Dominicana dentro de sus regímenes de maquilas.

Sin embargo, en la mayoría de los países de la región el capital extranjero sigue encontrándose en aquellas industrias productoras de bienes de consumo masivo destinados a los mercados internos, tales como los sectores de alimentos, bebidas y tabacos; química básica; metalmecánicos, etc.. También es importante destacar la presencia creciente de IED en sectores manufactureros basados en recursos naturales, tal es 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 conjuntamente 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 a través de la provisión de actividades de servicios relacionados como el comercio, el transporte y comunicaciones atrajeron a la IED al sector terciario. La liberalización en muchos países de políticas restrictivas para el acceso al sector servicios, particularmente en bienes raíces, finanzas y seguros, se han convertido en un importante factor que ha contribuido al reciente crecimiento de la IED en estos sectores. En los países más grandes de la región, como Brasil y México, la participación del sector terciario creció en forma muy significativa. Estos aumentos fueron muy importantes en México, donde además de crecer la IED en el turismo, aumentó en el sector de telecomunicaciones, al igual que en Argentina, Chile y Venezuela donde empresas transnacionales participaron activamente en el proceso de privatizaciones de este sector (véase Cuadro No. 3). Otro de los sectores que ha sufrido procesos de desregulación y privatización de las empresas que estaban en poder del Estado, fue el de transporte aéreo. Donde destaca la agresiva estrategia de la aerolínea española Iberia que en poco más de un año, ha adquirido participaciones en Aerolíneas Argentinas (30%), la venezolana VIASA (45%) y la chilena Ladeco (35%), además de estar negociando la adquisición de un 40% de Dominicana de Aviación, una participación en Líneas Aéreas Paraguayas (LAP) y estar interesada en la uruguaya Pluma, en la Ecuatoriana de Aviación y en un 14% de Lan Chile 72/.

Por otra parte, la IED en los sectores financieros y de seguros en muchos países, como Argentina, Brasil, Chile, Paraguay y Uruguay han aumentado considerablemente. Este sector fue probablemente uno de los más afectados, desde la perspectiva de los inversionistas extranjeros, por la crisis de la deuda externa y por el proceso de nacionalizaciones bancarias, entre las que destacan la de México en 1982 y la de Perú en 1989. Situación que hasta la fecha ha limitado las inversiones en este sector en los países andinos, Brasil y México, a pesar del proceso de privatizaciones donde los inversionistas extranjeros prácticamente no participaron 73/.

Por otro lado las actividades comerciales, la construcción y otros servicios, entre los que se

incluye el turismo han crecido en la mayoría de los países. En este último sector destacan las inversiones realizadas en México y Chile a través de operaciones de conversión de deuda externa, y en la zona del Caribe, donde Cuba es un caso interesante de flexibilización de la política y desarrollo de una adecuada infraestructura turística en asociación con capitales españoles 74.

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

D. LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES EN AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE.

Como ya hemos dicho, las empresas transnacionales (ETs) históricamente han invertido en América Latina y el Caribe estimuladas por sus mercados internos. Este interés fue acentuado gracias a la existencia de políticas proteccionistas, basadas en la sustitución de importaciones tendientes a desarrollar en las economías regionales una base industrial. En este esquema las empresas transnacionales, aprovechando la experiencia desarrollada en sus países de origen, se situaron en mercados con características oligopólicas que les permitieron lograr una posición sólida y cómoda en las economías receptoras de la región. Paralelamente, las restricciones introducidas a los sectores primario y de servicios, significó 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 más intensivas en tecnología, básicamente en la industria automotriz y maquinaria eléctrica. En países medianos y pequeños estas empresas se dedicaron a la producción de bienes de consumo masivo. También en forma casi generalizada se radicaron en actividades industriales relacionadas a 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 los ochenta, 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 con grandes inversiones en la región conservaron sus intereses manteniéndose a la expectativa de un cambio favorable en el panorama económico. Este período sin grandes inversiones, sobre todo en aquellos sectores de permanente reposición tecnológica, vio disminuir la competitividad internacional a muchas de estas empresas.

La implementación de políticas de apertura comercial, financiera y de tratamiento a los capitales extranjeros, asociadas al período de ajuste estructural llevado cabo por muchos países de la región obligó a las ETs a enfrentar nuevas condiciones, como la de tener que competir en los mercados internos con las importaciones. Estas empresas rápidamente se han adaptado a este 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 término de exportaciones de manufacturas, particularmente en el sector automotriz ^{75/} (véase Cuadro No. 5 y Anexo No. 8). En otras economías más pequeñas como la chilena, en la cual se hicieron los ajustes más severos a nivel regional, las ETs abandonaron gran parte de sus actividades manufactureras sustitutivas de importaciones y se centraron en actividades vinculadas a los recursos naturales, en muchas ocasiones en alianza con inversionistas locales. En este caso, aprovechando el nuevo entorno de la política liberal del gobierno y haciendo uso de incentivos incluidos en el programa de conversión de la deuda externa en inversión, las ETs le dieron un gran dinamismo a las exportaciones del país, especialmente en los sectores minero, agroindustrial, pesquero y forestal ^{76/}. Por otro lado, en economías como la de Brasil y Argentina, con prolongados períodos de inestabilidad macroeconómica, las ETs se mantuvieron a la expectativa esperando mejores condiciones. Mientras no se resolviera esta situación las ETs no realizaron importante nuevas inversiones, sólo trataron de mantener su participación en los mercados internos, realizando ajustes que no involucraran mayores costos, como aquellos de corte organizacional y administrativo ^{77/}. Sin embargo, Argentina en el último período parece haber logrado devolverle la confianza a los inversionistas extranjeros, los cuales 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 automotriz 78/.

CUADRO No. 5

LAS 60 EMPRESAS EXTRANJERAS MAS IMPORTANTES DE AMÉRICA LATINA

(montos en millones de dólares corrientes)

Rank91	Empresa	País	Sector	Ventas 91	Exportaciones 91	País de origen
1	8 Autolatina Brasil S.A.	Brasil	Automotriz	4169.7	319.0	Estados Unidos Alemania
2	9 General Motors de México	México	Automotriz	3381.5	2332.1	Estados Unidos
3	11 Ford Motor Company (México)	México	Automotriz	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	Automotriz	2657.0	1176.0	Estados Unidos
7	21 General Motors do Brasil Ltda., GMB	Brasil	Automotriz	2268.5	224.0	Estados Unidos
8	23 Volkswagen de México	México	Automotriz	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	Automotriz	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	Brasil	Petróleo	1472.7	-	Estados Unidos
16	44 Cía. Atlantic de Petróleo	Brasil	Petróleo	1457.5	-	Estados Unidos
17	47 Fiat Automoveis S.A.	Brasil	Automotriz	1351.0	449.0	Italia
18	48 Industria Gessy Lever Ltda.	Brasil	Higiene/Limpieza	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	Automotriz	1290.5	-	Japón
21	61 Telefónica de Argentina S.A.	Argentina	Telecomunicaciones	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,	Argentina	Telecomunicaciones	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

Rank91	Empresa	País	Sector	Ventas 91	Exportaciones 91	País de origen
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	Automotriz	641.8	59.0	Estados Unidos Alemania
35	117 Goodyear do Brasil Productos 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	Financiero	585.0	-	Estados Unidos
38	132 Sociedade Algodoeira do Nordeste	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	Telecomunicaciones	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	Automotriz	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	Estado 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 Vehículos	Brasil	Automotriz	386.8	-	Suecia
56	200 Refinações 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: Unidad Conjunta CEPAL/DDES sobre Empresas Transnacionales, en base a América Economía 1000 on Disk, América Economía, 1993.

IV. CONCLUSIONES

1.- A pesar de los grandes cambios que se han producido en América Latina y el Caribe durante la década de los ochenta en el sentido de liberalizar los regímenes nacionales de inversión extranjera directa, modificándolos desde políticas restrictivas a promocionales, el capital extranjero no ha llegado en los volúmenes esperados. Además, los incentivos creados no 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 por parte de algunos países de la región de su crisis externa y la adopción de políticas pragmáticas orientadas hacia el mercado han vuelto a despertar el interés de los inversionistas extranjeros, especialmente en México y Chile. Este proceso no generalizado se podría potenciar con iniciativas para la integración económica, como el reciente Acuerdo de Libre Comercio entre Canadá, Estados Unidos y México (NAFTA), y su posible extensión a otros países de la región (Chile), y el Acuerdo de Asunción que busca crear un mercado común entre Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay (MERCOSUR). Sin embargo, es claro que estas iniciativas de carácter político van a lograr 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 presencia creciente de capitales intra y extra regionales, como está sucediendo en México, visualizando los beneficios de los mercados ampliados y de las redes regionales de abastecimiento permitirán estimular estas iniciativas.

3.- Frente a este panorama, los flujos de inversión extranjera directa en la región en los últimos años se puede conceptualizar en términos de cuatro elementos independientes, pero relacionados entre si:

a) Flujos de inversión extranjera directa para racionalizar subsidiarias 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 subsidiarias 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 en nuevas actividades de exportación, generalmente con la llegada de **nuevas** empresas transnacionales en sectores de recursos naturales.

d) Flujos de inversión extranjera directa hacia los recientemente liberalizados sectores de servicios, 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 servicios (turismo, telecomunicaciones, etc.). Chile es el más claro ejemplo de flujos de IED en nuevas actividades exportadoras en el sector de los recursos naturales (productos forestales, pesqueros, minería de oro, etc.) combinada con inversión extranjera directa en 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 están muy

concentrados en los servicios, especialmente a través de la privatización de empresas públicas (telecomunicaciones, transporte aéreo, energía eléctrica en el caso argentino, etc.). Finalmente, 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, las subsidiarias de un gran número de empresas transnacionales se vieron obligadas a efectuar fuertes procesos de ajuste. Estos estuvieron basados 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.- De acuerdo a las características y 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 NAFTA, está muy lejos de ser una realidad. La experiencia de Japón en el Sur y Sureste 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 subsidiarias 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 obedecían 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, han significado un fuerte aumento de los capitales externos en recursos naturales y en servicios en desmedro del sector manufacturero, lo cual ha modificado el patrón histórico regional, impidiendo una mayor complementación económica, a través de las inversiones. Sin embargo, la esperada recuperación económica del Brasil, históricamente el principal receptor de capital extranjero de la región, y la proyección de iniciativas como la del MERCOSUR entregaría un nuevo contexto más fructífero para un proceso de integración promovido por las inversiones directas.

5.- La experiencia del Sur y Sureste 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 en 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 de el Sur y Sureste 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 maximizar la utilización de 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 a lo largo 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. Identificandola como un factor crucial para

promocionar la eficiencia del sector doméstico de la economía y la capacidad para absorber, por parte de las empresas locales, la tecnología y técnicas organizacionales extranjeras.

*

*

*

*

2011

NOTAS

1/ United Nations Centre on Transnational Corporations, World Investment Report 1991. The Triad in foreign direct investment, ST/CTC/118, New York, agosto 1991; Transnational Corporations and Management Division, United Nations Department of Economic and Social Development, World Investment Report 1992. Transnational corporations as engines of growth, ST/CTC/130, New York, junio 1992.

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

3/ El más importante de estos nuevos inversionistas externos es Japón, quien aumentó sus inversiones externas a una tasa promedio anual de 47% entre 1985 y 1990. Esto debido a la importante apreciación de Yen en relación a otras monedas, el fuerte superávit en su cuenta corriente y el aumento del proteccionismo en sus mercados de exportación. Una situación similar a la de Japón se presentó también en las nuevas economías industrializadas como Singapur, República de Corea, Hong Kong y Taiwán. En el caso de la Comunidad Económica Europea (CEE) es un poco diferente, ya que estos países han centrado su atención en el incremento de la inversión entre los países miembros.

4/ Véase United Nations Centre on Transnational Corporations, World Investment Report 1991. The Triad in Foreign Direct Investment, ST/CTC/118, New York, agosto 1991. Sin embargo, al entrar a la década de los noventa, la "triada" está compuesta específicamente por Japón, América del Norte (Canadá y Estados Unidos) y el espacio económico europeo (Comunidad Económica Europea más la Asociación Europea de Libre Intercambio), Transnational Corporations and Management Division, United Nations Department of Economic and Social Development, World Investment Report 1992. Transnational Corporations as Engines of Growth, ST/CTC/130, Nueva York, junio de 1992.

5/ Bollard, Alan y David Mayer, "Regionalism and the Pacific Rim", Journal of Common Market Studies, Vol. XXX, No. 2, junio de 1992.

6/ Tal es el caso de la Comunidad Económica Europea, donde la inversión extranjera directa ha aumentado con mayor velocidad que el comercio intrarregional, véase World Investment Report 1991. Situaciones similares se comprueban para las relaciones entre Estados Unidos y Canadá; como así mismo entre los países asiáticos, incluido Japón.

7/ Unidad Conjunta CEPAL/CET de las Naciones Unidas sobre las Empresas Transnacionales, "El comportamiento de los bancos transnacionales y la crisis internacional de endeudamiento", Estudios e Informes de la CEPAL, No. 76, Santiago de Chile, 1989.

8/ "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". Comisión Económica para

América Latina y el Caribe (CEPAL), Transformación productiva con equidad. La tarea prioritaria de América Latina y el Caribe en los años noventa, LC/G.1601 (SES.23/4), Santiago de Chile, marzo de 1990, pp.12.

9/ Véase Transnational Corporations and Management Division of the United Nations, Department of Economic and Social Development, World Investment Report 1992. Transnational Corporations as Engines of Growth, ST/CTC/130, Nueva York, junio de 1992; Mortimore, Michael, "El nuevo orden industrial internacional", Revista de la CEPAL No. 48, Santiago de Chile, diciembre de 1992.

10/ A principios de la década de los ochenta era posible identificar dos modelos dominantes en el tratamiento de la inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe: a) El primero enfatizaba en aspectos regulatorios y de control, característico de los países miembros del Grupo Andino (Decisión 24), México, 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 objetivo de moderar algunos de sus efectos potencialmente negativos. Entre estos destacaban el riesgo a la desnacionalización del aparato productivo, la acumulación de un poder excesivo en manos de empresas extranjeras, la pérdida de capacidad para controlar el proceso de desarrollo e inserción internacional en función de las prioridades domésticas, y los impactos potencialmente desfavorables de las empresas transnacionales sobre el desarrollo de capacidades tecnológicas autónomas, la balanza de pagos, el empleo, la distribución del ingreso y el perfil de la oferta. b) El segundo se caracterizaba por su gran receptividad y estímulo hacia el capital extranjero, característico de la experiencia reciente de los países del Cono Sur, Argentina, Chile, Paraguay y Uruguay, y de las economías de América Central y el Caribe, con la excepción de República Dominicana.

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

12/ Comité de Inversiones Extranjeras de Chile y Unidad Conjunta CEPAL/CET sobre Empresas Transnacionales, Situación actual y evolución de la política sobre inversión extranjera en los países de ALADI, mimeo, Santiago de Chile, septiembre de 1991; Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo, Regulación de las inversiones extranjeras en América Latina y el Caribe, UNCTAD/ECDC/220, Ginebra, octubre de 1991.

13/ En 1991 China pasó a ser el mayor beneficiario de entradas de inversión entre todos los países en desarrollo. Las razones principales para este aumento son las mismas que para la región del Sur y Sureste 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 se percibe como 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, avances 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 de la concesión de condición de nación más favorecida por los Estados Unidos, también ha contribuido al aumento de la inversión extranjera directa. El actual aumento de los flujos de inversión sugiere también que se va desvaneciendo el efecto del incidente de la Plazo de Tiananmen.

14/ Calderón, Alvaro, 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 Económico y el Desarrollo de América Latina y el Caribe, CEPAL, Santiago de Chile, 19 al 21 de octubre de 1992.

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

16/ Tal es el caso de Argentina, Bolivia, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Perú, Trinidad y Tobago y Venezuela. Para algunos caso como Colombia y México, la autorización previa es requerida para un grupo limitado de actividades, generalmente vinculadas a los sectores de hidrocarburos y minería. Existen otros casos en los cuales se requiere de 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.

17/ Las excepciones a esta norma las constituyen los casos de Costa Rica, donde la remisión de utilidades quedan autorizadas después de los dos primeros años; República Dominicana donde las utilidades no pueden exceder del 25% de la inversión registrada; y en Argentina y Brasil, donde el gobierno, de presentarse una situación de crisis de balanza de pagos puede limitar este derecho.

18/ Con la excepción de Nicaragua y Uruguay, donde sólo pueden repatriarse luego de transcurridos tres años contados desde el ingreso del capital; de Chile donde esta limitación se extiende por un año; de Argentina y Brasil, donde el gobierno, en casos calificados puede limitar este derecho; y de Costa Rica donde se puede repatriar capital después de transcurridos dos años a partir del ingreso del capital, y a razón de un 25% durante cada uno de los 4 años siguientes.

19/ 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.

20/ Entre los que destacan la eliminación de la obligación de presentar solicitud al organismo nacional competente; la eliminación de la prohibición de los países miembros de autorizar inversión extranjera directa destinada a la adquisición de acciones, participaciones o derechos de propiedad de inversionistas nacionales o subregionales; fue ampliado el derecho a la reexportación del capital; fue suprimida la restricción que impedía a las empresas extranjeras acceder a crédito interno de largo plazo; se eliminaron los sectores reservados a nivel común y se dio más libertad a los países para que legislaran sobre esta materia.

21/ Se suprime, de esta manera, toda referencia a las autorizaciones previas, dejando únicamente el requisito del registro ante el organismo nacional competente, con lo cual se simplifica el trámite para la radicación de los capitales en la subregión. También se consagra a nivel normativo el principio de la "igualdad de trato" estableciéndose que no habrá discriminación entre empresas extranjeras, mixtas y nacionales. En esta misma línea, se establece el reconocimiento a la libre remesa de utilidades y la reexportación de capitales, sin establecer topes máximos; además se otorga a las empresas extranjeras acceso al mercado ampliado con goce de todas las ventajas arancelarias vigentes en la subregión. En lo relativo a la transferencia de tecnología, se flexibilizaron los criterios para su evaluación y posterior registro. Finalmente, es importante destacar que la Decisión 291 admite la posibilidad de capitalizar las contribuciones tecnológicas intangibles, lo que permitiría atraer tecnologías de punta.

22/ Este acuerdo, establece que el capital proveniente de terceros países es admitido a participar en estas empresas, sin sobrepasar el 20% del capital social.

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

24/ La exención de derechos arancelarios extendida a los países beneficiarios (todos los países de Centro América 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 el programa ahora es permanente. Esta iniciativa presenta incentivos al comercio y la inversión y un programa de asistencia económica por US\$ 350 millones para los países de la subregión. En relación a la inversión, el gobierno de los Estados Unidos, a través de un crédito fiscal por cinco años, que consiste en una reducción de las obligaciones tributarias totales de las empresas norteamericana o con participación de capital norteamericano, por un monto igual al 10% de la nueva inversión en planta y equipo en los países beneficiarios de la ICC. El crédito sólo es aplicable a equipo nuevo o usado que no haya sido previamente empleado en el país beneficiario. Aquellas empresas que formen joint ventures pueden beneficiarse del crédito fiscal en la parte proporcional a su participación en la inversión. Los productos realizados a través de maquila, no son aceptadas como beneficiarias de la ICC, aun cuando cumplan con el mínimo de las normas vigentes. Sin embargo, califican para efectos de la ICC los productos elaborados en las Zonas Francas, siempre y cuando cumplan con dichas obligaciones. En definitiva, tanto los países centroamericanos y caribeños como los inversionistas extranjeros se pueden beneficiar significativamente de la ventaja que otorga la ICC, al aprovechar en mayor escala el mercado interno de los Estados Unidos.

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

26/ Estados Unidos es el inversionista extranjero más importante en Canadá y México, con un stock de capital para el año 1991 de US\$ 68510 millones y US\$ 11570 respectivamente. Representando Canadá y México, el 18% del stock de capital invertido por Estados Unidos en el exterior, y el 12% de los flujos anuales. Por otro lado, las inversiones directas de Canadá y México en los Estados Unidos, alcanzaron en 1991 US\$ 30000 y US\$ 600 millones respectivamente, es decir el 7.5% de total de inversión extranjera directa en los Estados Unidos (véase United State Department of Commerce, Bureau of Economic Analysis, Survey of Current Business, Washington, agosto de 1992). Entre 1982 y 1989, las subsidiarias 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 subsidiarias norteamericanas en México aumentaron en más de 40%, casi todo comercio intrafirma.

27/ Driscoll, Anne, "Key Provisions of the North American Free Trade Agreement", Business America. The Magazine of International Trade, Vol. 113, No. 21, U.S. Department of Commerce, octubre 1992.

28/ "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 Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI), 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, Ciudad de México, México, 1992.

29/ Estas estimaciones fueron realizadas por la Unidad Conjunta CEPAL/DDES sobre Empresas Transnacionales, en base a 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 Económico (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 promedios anuales hacia la región aumentaron en términos absolutos de US\$ 6146 millones a US\$ 9030 millones entre los períodos 1980-84 y 1985-90, su participación en los flujos mundiales cayó de 12.3% a 7.5%.

30/ Este incremento de los flujos de IED en el Sur y Sureste de Asia, del orden del 27% anual para el período 1985-90, se debió principalmente al gran crecimiento de sus economías, en especial de las nuevas economías industrializadas, los bajos costos de producción, los mercados internos cada vez más atractivos, y los grandes logros en materia de capacitación, eficiencia y competitividad de sus empresas. Por otro lado, en el Sur y Sureste de Asia, en un contexto de visión estratégica común entre Estado y sector privado, el gran crecimiento de los flujos de IED, especialmente después de 1985 y con creciente participación japonesa, 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 aquella 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 se puede consultar United Nations Centre on Transnational Corporations World Investment Directory 1992. Foreign Direct Investment, Legal Framework and Corporate Data. Volume I: Asia and the Pacific, ST/CTC/66, Nueva York, Febrero 1992.

31/ Con la excepción de los países Atlánticos, es decir Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay, donde los capitales de origen europeo son los dominantes.

32/ The Institute of International Finance, Inc. Fostering Foreign Direct Investment in Latin America, Washington, USA, julio 1990, pp.7.

33/ Mortimore, Michael, "Conversión de la deuda externa en capital", Revista de la CEPAL, No. 44, Santiago de Chile, agosto de 1991.

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

35/ Mortimore, Michael y Torben Huss, 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, Comisión Económica para América Latina y el Caribe, LC/L.613/Rev.1, Santiago, Chile, Noviembre de 1991; Misas, Gabriel y Michael Mortimore, Análisis de la encuesta sobre empresas con inversión extranjera directa en la industria colombiana, Unidad Conjunta CEPAL/DDES sobre Empresas Transnacionales, mimeo, Santiago, Chile, julio 1992; Calderón, Alvaro, Informe de la encuesta sobre transformación productiva de la industria manufacturera chilena: Opiniones de las principales empresas manufactureras con capital extranjero (octubre-enero 1993), Unidad Conjunta CEPAL/DDES sobre Empresas Transnacionales, Santiago, Chile, en preparación; Bielschowsky, Ricardo, 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, Unidad Conjunta CEPAL/DDES sobre Empresas Transnacionales, Santiago, Chile, septiembre 1992.

36/ De María y Campos, Mauricio, "Reestructuración y desarrollo de la industria automotriz mexicana en los años ochenta: evolución y perspectivas", Estudios e Informes de la CEPAL, No. 83, LC/G.1672-P, Santiago de Chile, agosto de 1992.

37/ La deuda externa en América Latina y el Caribe aumento de US\$ 230 mil millones en el año 1980 a US\$ 400 mil millones en 1985 (en 1992 alcanza los US\$ 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 alcanzaba al 23.7%, llegando 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.

38/ Comisión Económica para América Latina y Caribe, Conversión de la deuda externa en inversión. Guía para el personal directivo, LC/L.595, Santiago, Chile, octubre 1990; Debt-equity swaps and Development, publicación de Naciones Unidas, próxima a aparecer.

39/ Véase Ffrench-Davis, Ricardo, "Conversión deuda-capital en Chile", Cuadernos de Economía, No. 82, año 27, Santiago, Chile, diciembre 1990, pp. 407-427; Montoya, Iván, Disposiciones sobre conversión de deuda externa en Chile. Principales características y resultados, Banco Central de Chile, mimeo, Santiago, Chile, agosto 1988; Rozas, Patricio, "Inversión extranjera y empresas transnacionales en la economía de Chile (1974-1989). Proyectos de inversión y estrategias de las empresas transnacionales", Estudios e Informes de la CEPAL No. 85, LG/G.1677-P, Comisión Económica para

América Latina y el Caribe, Santiago, Chile, agosto de 1992; Fuchs, Mariana, Los programas de capitalización de la deuda externa argentina, LC/BUE/R.153, Comisión Económica para América Latina y el Caribe, Oficina de la CEPAL en Buenos Aires, Buenos Aires, Argentina, junio de 1990; Azpiázú, Daniel, Las empresas transnacionales en una economía en transición. La experiencia argentina en los años ochenta, Unidad Conjunta CEPAL/DDES sobre Empresas Transnacionales, Santiago, Chile, septiembre de 1992; Debt-equity Swap Programs: The Mexican Experience, Ministerio de Finanzas, Subsecretaría de Asuntos Financieros Internacionales, mimeo, Ciudad de México, septiembre 1990; Godínez, Victor e Inder J. Ruprah, "En busca del descuento del mercado: México y el enfoque no convencional de la deuda externa", en Conversión de deuda externa y financiamiento del desarrollo en América Latina, Roberto Bouzas y Ricardo Ffrench-Davis, Programa Rial, Grupo Editor Latinoamericano, Colección Estudios Internacionales, Buenos Aires, Argentina, febrero de 1990.

40/ Ver Herrera, Alejandra, "La privatización de la telefonía argentina", Revista de la CEPAL, No. 47, Santiago, Chile, agosto de 1992; "Sigue polémica por venta de Aerolíneas Argentinas", Estrategia, No. 1144, Santiago, Chile, 26 de noviembre de 1992; "Sigue conflicto en Aerolíneas Argentinas" Estrategia No. 1163, Santiago, Chile, 24 de diciembre de 1992; "Analizan sanciones contra Aerolíneas Argentinas", Estrategia No. 1166, Santiago, Chile, 30 de diciembre de 1992.

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

42/ Según estimaciones hechas por la Unidad Conjunta CEPAL/DDES sobre 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, correspondieron a compras realizadas por inversionistas extranjeros.

43/ Ver "Dialing for Dollars", Latin Finance, No. 36, abril 1992; "Ajustarse los cinturones", América Economía No. 57, Santiago, Chile, diciembre 91 - enero 92.

44/ Comisión Económica para América Latina y el Caribe, El regreso de países latinoamericanos al mercado internacional de capitales privados: una nota preliminar, LC/R.991/Rev.1, Santiago de Chile, julio de 1991.

45/ Los ADR's 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 ADR's se requiere la aprobación tanto de la Securities and Exchange Commission (SEC), entidad que reglamenta el mercado de valores en los Estados Unidos, como de la bolsa específica donde se pretende transar los certificados.

46/ Desde comienzos de 1991, han habido 33 ofertas internacionales de acciones de América Latina, lo que han significado unos US\$ 8000 millones. La oferta de US\$ 1900 millones en acciones de Teléfonos de México (TELEMEX) en mayo de 1991 fue el punto clave para las emisiones 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 TELEMEX, 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.

47/ Aspe, Pedro, Bianchi, Andrés y Domingo Cavallo, Sea Changes in Latin America, Group of Thirty, Washington, 1992.

48/ 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 véase Wilson Peres, Foreign Direct Investment and Industrial Development in Mexico, OCDE, Centro de Desarrollo, París, Francia, 1990; De María y Campos, Mauricio, "Reestructuración y desarrollo de la industria automotriz mexicana en los años ochenta: evolución y perspectivas", Estudios e Informes de la CEPAL, No. 83, LC/G.1672-P, Comisión Económica para América Latina y el Caribe, Santiago, Chile, agosto 1992.

49/ Véase Roberto Behrens, "Inversión extranjera directa y empresas transnacionales en la economía de Chile (1974-1989). El papel del capital extranjero y la estrategia nacional de desarrollo", Estudios e Informes de la CEPAL, No. 86, LC/G.1678-P, Santiago, Chile, agosto 1992; Rozas, Patricio, "Inversión extranjera directa y empresas transnacionales en la economía de Chile (1974-1989). Proyectos de inversión y estrategias de empresas transnacionales", Estudios e Informes de la CEPAL, No. 85, LC/G.1677-P, Santiago, Chile, agosto 1992; Zabala, Ricardo, "Inversión extranjera directa en Chile 1954-1986", Estudios Públicos, No. 28, primavera 1987, Centro de Estudios Públicos, Santiago, Chile, 1987; Desormeaux, Jorge, "La inversión extranjera y su rol en el desarrollo de Chile", Documento de Trabajo No. 119, Universidad Católica de Chile, Instituto de Economía, Santiago, Chile, julio de 1989.

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

51/ Destacan, por su particular éxito, las existentes en Costa Rica, Guatemala, Honduras, Panamá y República Dominicana. Donde los principales rubros de operación se concentran en los de textiles y vestuario.

52/ A pesar que los flujos de IED cuyo origen está en los países desarrollados no muestran un aumento significativo de su participación en la región es necesario hacer el siguiente comentario (véase Anexo No. 5). Un análisis más cuidadoso de los flujos totales hacia la región no indica que centros financieros y paraísos fiscales son el origen de una parte importante de ellos. Las inversiones provenientes de Panamá, Islas Caimán, Bermudas y Antillas Holandesas constituyen para la mayoría de los países casi la totalidad de las inversiones provenientes de la misma región; es así como representan en Argentina el 63.1%, en Bolivia el 56.3%, en Brasil el 84.3%, en Colombia el 52.5%, en Chile el 74.7%, en Ecuador el 42.3%, en Perú el 68.3%, en Uruguay el 36.5% y en Venezuela el 81.4%. Pero también es cierto que los inversionistas extranjeros de los países desarrollados utilizan las ventajas ofrecidas por estos centros financieros para canalizar sus recursos a terceros países en condiciones más rentables que las existentes en sus países de origen. Por lo tanto, si se hace la salvedad que los fondos provenientes de estos centros financieros y paraísos fiscales tienen en su mayoría el origen en países desarrollados, los recursos provenientes de estos últimos han aumentado su importancia relativa en la región.

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

54/ Para mayor detalle consultar, Fuentes, Juan Alberto, "La inversión europea en América Latina: un panorama", Revista de la CEPAL, No. 48, Santiago de Chile, diciembre de 1992.

55/ Para el año 1991 de los US\$ 41584 millones que invirtió Japón en el exterior tan solo US\$ 3337 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 concentrando cerca del 60%. Brasil fue el principal receptor latinoamericano de estos capitales, concentrando más del 15% de los flujos japoneses hacia la región.

56/ Desde 1989, casi 100 empresas coreanas se han mudado a Centroamérica, invirtiendo unos US\$ 100 millones. Inversionistas coreanos son la comunidad de negocios con más alto crecimiento en Honduras, con cerca de 19 fábricas nuevas; en Guatemala se está construyendo un parque industrial totalmente coreano y existen en operación más de 55 empresas maquiladoras; en Costa Rica los coreanos tienen en operación 14 empresas. También inversionistas de origen taiwanes promueven parques industriales en los lados del Canal de Panamá. Para mayor información consultar "Asian tigers leap into Central America", Business Latin America, 16 de diciembre de 1991, pp. 401-402; "Aquí vienen los tigres", América Economía, No. 54, pp. 20, septiembre de 1991; y "Bienvenidos, invasores", América Economía, No. 65, pp. 77, septiembre de 1992.

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

58/ De acuerdo con un estudio reciente de la CEPAL se establece que 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 se relaciona también con una fuerte concentración por sector económico de destino. 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 autopartes, confecciones y compañías comercializadoras. Finalmente se establece que las inversiones en el exterior de empresas latinoamericanas se han desarrollado en un marco temporal que difiere significativamente de un país a otro. Véase Peres, Wilson, "Internacionalización de las empresas industriales latinoamericanas", Revista de la CEPAL, No. 49, abril 1993.

59/ "Las empresas globales de México", Revista Expansión, No. 589, Vol. XXIV, 29 de abril de 1992, Ciudad de México, México.

60/ Un caso diferente es el de México, donde sus empresas líderes han realizado importantes inversiones en el exterior, las cuales se han concentrado en los Estados Unidos y más recientemente en Europa.

61/ 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 Aceros del Pacífico (CAP), y las empresas brasileras Usiminas y Valle Torrio Doce. Una situación similar se produjo con la compra frustrada de Hierro Perú por parte de un consorcio que integraban la empresa chilena CAP, la Mitsubishi Corporation de Japón y la empresa mexicana Pacific Steel Mill.

62/ Antes de la privatización de la Compañía de Teléfonos de Venezuela (CANTV) en 1991.

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

64/ Calderón, Alvaro, Inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe 1970-1990, 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 de 1992.

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

66/ Las inversiones son principalmente necesarias para el desarrollo y modernización de infraestructura, tales como plantas procesadoras, redes y medios de transporte para la distribución. También el desarrollo del comercio regional de gas se verá facilitado por los Acuerdos de Libre Comercio recientemente acordados, tales como el NAFTA (Canadá, Estados Unidos y México), MERCOSUR (Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay) y el G-3 (Colombia, México y Venezuela).

67/ En la actualidad el acceso de la inversión extranjera directa a la explotación y producción de hidrocarburos está abierta en la mayoría de los países de la región, salvo en el caso de Brasil y México donde está prohibido por la Constitución Política. 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 Tobago 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 consultar "The gush for oil. Privatizing the petroleum industry", Latin Finance, No. 38, junio de 1992.

68/ Una cifra elocuente de la situación vivida, nos indica que las reinversiones de las empresas norteamericanas en América Latina durante el período 1986-88 correspondieron al 95% de los flujos totales de IED procedente de los Estados Unidos. Véase The Institute of International Finance, Inc., Fostering Foreign Direct Investment in Latin America, Washington, julio 1990, pp.7.

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

70/ México aumentó su producción de vehículos de 490 mil unidades en el año 1980 a 821 mil en 1990. Brasil no tuvo aumentos de producción y se mantuvo en el orden del millón de unidades por año. Países como Argentina y Venezuela que tuvieron al comienzo de la década un volumen de producción interesante, esta disminuyó mucho entrando a los noventa. Argentina en 1980 producía 282 mil unidades y en 1990 tan solo 100 mil, por otra parte Venezuela bajo de 155 mil a 43 mil unidades en el mismo período.

71/ Kosacoff, Bernardo, Jorge Todesca y Adolfo Vispo, La transformación de la industria automotriz argentina. Su integración con Brasil, LC/BUE/R.158, CEPAL Buenos Aires, Buenos Aires, Argentina, junio de 1991.

72/ Véase "Ajustarse los cinturones", América Economía, No. 57, Santiago, Chile, diciembre 1991 - enero 1992.

73/ Destaca la ausencia de inversionistas extranjeros en la privatización de bancos comerciales en México y Venezuela. Quizás en el futuro capitales externos participen de las próximas privatizaciones de bancos en Colombia y Perú.

74/ 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 Cubanacan, que culminó con el inicio de las operaciones del Hotel Sol Palmeras, ubicado en Varadero, en mayo de 1990. La inversión ascendió a US\$ 60 millones. Posteriormente, se acordó realizar la asociación Hocusa para la construcción de un hotel de cinco estrellas con 462 habitaciones, en mayo de 1992. Véase Fittipaldi, Santiago, Developing Business Strategies for Cuba, Business International Corporation, marzo de 1992.

75/ 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 los 1000 empresas más grandes de la región el 20.1% corresponde a ETs, donde las 25 exportadoras más grandes concentran el 77.4%. Pero lo más interesante se descubre cuando se comprueba que 5 empresas del sector automotriz mexicano (General Motors, Ford, Chrysler, Volkswagen y Renault) concentran más del 8% de las exportaciones de las 1000 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 automotriz, son capaces de adaptarse y competir internacionalmente en buenas condiciones.

76/ Rozas, Patricio, "Inversión extranjera y empresas transnacionales en la economía chilena (1974-1989). Proyectos de inversión y estrategias de las empresas transnacionales", Estudios e Informes de la CEPAL, No. 85, LC/G.1677-P, Santiago, Chile, agosto 1992; Behrens Roberto, "Inversión extranjera y empresas transnacionales en la economía chilena (1974-1989). El papel del capital extranjero y la estrategia nacional de desarrollo", Estudios e Informes de la CEPAL, No. 86, LC/G.1678-P, Santiago, Chile, agosto 1992.

77/ 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 1000 empresas más grandes de la región 264 eran extranjeras, representando el 25.3% de las ventas totales, las empresas transnacionales brasileras tenían el 54.8%, con 143 empresas. Las condiciones de mercados protegidos y la diversificación hacia algunas actividades de tipo financiero les permitieron a las ETs sobrellevar el período de crisis, sin tener pérdidas importantes de sus participaciones de mercado. Sin embargo, frente a la política de apertura comercial, las ETs brasileras han comenzado a realizar ajustes en sus operaciones locales, principalmente de tipo administrativos y organizacionales. 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 nivel 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.

78/ Véase Kosacoff Bernardo y Daniel Azpiazu, La industria argentina: desarrollo y cambios estructurales, Centro Editor de América Latina/CEPAL, Buenos Aires, Argentina, abril 1989; Azpiazu, Daniel, Las empresas transnacionales en una economía en transición. La experiencia argentina en los años ochenta, DSC/8, documento presentado en el Simposio de Alto Nivel sobre la Contribución de las Empresas Transnacionales al Crecimiento y el Desarrollo de América Latina y el Caribe, Santiago de Chile, 19 al 21 de octubre de 1992.

ANEXOS

Anexo No. 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	<p><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.</p> <p><u>Ley No. 23697</u>, Ley de Emergencia Nacional, del 1 de septiembre de 1989, elimina la autorización previa.</p> <p><u>Decreto No. 1225</u> del 9 de noviembre de 1989, reglamenta el Régimen de Inversiones Extranjeras establecido por la Ley No. 21382 y modificado por la Ley No. 23697.</p>	<p>Tratamiento al inversionista extranjero: En Argentina, el inversionista extranjero tiene los mismos derechos y obligaciones que los inversionistas nacionales.</p> <p>Proceso de autorización: No se requiere autorización previa. Además se establece que todas las inversiones extranjeras cualquiera sea su monto o destino pueden inscribirse en el Registro de Inversiones Extranjeras del Ministerio de Economía. Este último trámite no es obligatorio y unido a la libertad cambiaria es poco utilizado.</p> <p>Restricciones sectoriales: No se especifican restricciones sectoriales al capital extranjero, con la excepción de los medio de comunicación masivos. Las restricciones anteriores vigentes fueron eliminadas con el programa de privatizaciones de empresas del Estado.</p> <p>Restricciones a la remisión: Los inversionistas extranjeros pueden transferir al exterior las utilidades netas provenientes de sus inversiones, así como repatriar su inversión sin restricciones. Sin embargo, en el caso de existir una situación de dificultad en los pagos externos, el Gobierno tiene la facultad de instruir al Banco Central para que entregue títulos de la deuda pública externa (BONEX) nominativos en moneda extranjera por el monto correspondiente a las remisiones. Pero al dictarse a principios de 1990 la libertad cambiaria, unido al hecho de la no obligatoriedad del registro, las limitaciones a la repatriación de utilidades y capital, en la práctica, desaparecieron.</p> <p>Incentivos: La conversión de la deuda externa asociada al proceso de privatización de empresas del Estado constituye un importante incentivo en la actualidad. Las privatizaciones deberían terminar durante 1993.</p>
Bolivia	<p><u>Decisión 291</u>, Régimen Común de Tratamiento a los Capitales Extranjeros y sobre Marcas, Patentes, Licencias y Regalías, del 21 de marzo de 1991.</p> <p><u>Ley No. 1182</u> del 11 de septiembre de 1990.</p>	<p>Tratamiento al inversionista extranjero: Se reconoce al inversionista extranjero y a la empresa o sociedad en que éste participe, los mismos derechos, deberes y garantías que se le otorguen a los inversionistas nacionales, sin otras limitaciones que las establecidas por la Ley.</p> <p>Proceso de autorización: La inversión privada, tanto nacional como extranjera, no requiere de autorización previa ni registro adicional.</p> <p>Restricciones sectoriales: La Ley No. 1182 garantiza la libertad de producción y comercialización de bienes y servicios en el país, sin embargo existen algunas restricciones en el sector de minería, hidrocarburos y forestal.</p> <p>Restricciones a la remisión: Existe libertad cambiaria e irrestricta remisión al exterior de dividendos, intereses y regalías por transferencia de tecnología u otros conceptos mercantiles, así como la libre entrada y salida de capitales, previo pago de los impuestos que la Ley establezca.</p> <p>Incentivos: 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.</p>
Brasil	<p><u>Ley No. 4131</u>, del 3 de septiembre de 1962. Esta Ley fue modificada por la Ley No. 4390 del 29 de agosto de 1964.</p> <p><u>Decreto No. 55762</u> del 17 de febrero de 1965, reglamenta la Ley No. 4131.</p> <p>En Brasil esta en discusión un Proyecto de Ley (Ley No. 4647) que reemplazaría la actual legislación.</p>	<p>Tratamiento al inversionista extranjero: En Brasil, el capital extranjero es objeto de un tratamiento jurídico idéntico al concedido al capital nacional en iguales condiciones, siendo vedada cualquier discriminación no prevista por la Ley.</p> <p>Proceso de autorización: No se requiere de autorización previa. Sin embargo toda inversión o reinversión que se realice en el país debe registrarse en el FIRCE del Banco Central, para obtener los derechos a la remisión de utilidades y capital.</p> <p>Restricciones sectoriales: La inversión extranjera directa esta prohibida en el transporte aéreo; la exploración, explotación de recursos minerales y el aprovechamiento de la energía hidroeléctrica; 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.</p> <p>Restricciones a la remisión: Es necesario registrar en el Banco Central para obtener los derechos de remisión. Existen algunas limitación que se pueden aplicar en períodos de crisis.</p> <p>Incentivos: Existen incentivos estatales disponibles para inversiones en zonas de bajo desarrollo. Además existen nuevas Zonas de Procesamiento de Exportaciones con tratamiento preferencial tributario y arancelario. 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.</p>

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. Este 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.	<p>Tratamiento al inversionista extranjero: La inversión extranjera y las empresas en que ésta participe están sujetas al régimen jurídico común aplicable a la inversión nacional, no pudiendo discriminarse respecto a ellas.</p> <p>Proceso de autorización: Debe presentarse una solicitud ante 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.</p> <p>Restricciones sectoriales: Existen muy pocas restricciones al capital extranjero en el país, entre las que destacan las concesiones de radio y televisión, transporte marítimo dentro del territorio nacional e industrias que afectan la seguridad nacional. Adicionalmente existen algunas restricciones menores en la minería y el petróleo.</p> <p>Durante 1992 fue aprobada una Ley que permite la creación de "joint ventures" entre el Estado y empresas mineras del sector privado.</p> <p>Restricciones a la remisión: Los inversionistas extranjeros pueden transferir al exterior sus capitales y las utilidades que ellos generen. Sin embargo, el capital solo puede ser 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.</p> <p>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 esta prácticamente inactivo. Chile dispone además del sistema de draw back para la promoción de exportaciones para algunos productos.</p>
Colombia	<p>Decisión 291, Régimen Común de Tratamiento a los Capitales Extranjeros y sobre Marcas, Patentes, Licencias y Regalías, del 21 de marzo de 1991.</p> <p>Ley No. 09 del 17 de enero de 1991, establece normas generales para regular los cambios internacionales.</p> <p>Resolución No. 51 del Consejo Nacional de Política Económica y Social (CONDES) del 22 de octubre de 1991, Estatuto de Inversiones Internacionales de Colombia.</p>	<p>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.</p> <p>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.</p> <p>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.</p> <p>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.</p> <p>Incentivos: Existen exoneraciones tributarias para actividades de exportación (draw back) y para aquellas empresas que se radiquen en las nuevas Zonas Francas Industriales.</p>
Ecuador	<p>Decisión 291, Régimen Común de Tratamiento a los Capitales Extranjeros y sobre Marcas, Patentes, Licencias y Regalías, del 21 de marzo de 1991.</p> <p>Decreto No. 415 del 8 de enero de 1993, reglamenta internamente la Decisión 291.</p>	<p>Tratamiento al inversionista extranjero: Los inversionistas extranjeros gozan de los mismos derechos y tienen el mismo tratamiento que los inversionistas nacionales.</p> <p>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.</p> <p>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.</p> <p>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.</p> <p>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.</p>
México	<p>Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera del 16 de febrero de 1973.</p> <p>Reglamento de la Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera del 15 de mayo de 1989.</p>	<p>Tratamiento al inversionista extranjero: En México, a pesar de tener una Ley muy restrictiva al capital extranjero, su Reglamento a avanzado en el proceso de desregulación, simplificando las reglas y procedimiento, y levantando muchas de las limitaciones anteriormente existentes.</p> <p>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.</p> <p>Restricciones sectoriales: Siete sectores estas reservados al Estado (petróleo y petroquímica básica, minerales radioactivos, acuñación de monedas, generación y transmisión de energía eléctrica, ferrocarriles, telégrafos y bancos); y diez a mexicanos (silvicultura, comercio de gas líquido, servicios financieros, medios de comunicación, notarias, administración de puertos, y transporte terrestre, marítimo y aéreo). En otros sectores el capital extranjero puede tener solamente participaciones minoritarias (explotación de carbón mineral, hierro, azufre y roca fosfórica, petroquímica secundaria, autopartes, pesca, banca, etc.). Adicionalmente existe un último grupo de actividades abiertas totalmente al capital extranjero previa autorización del CNIE (agricultura, ganadería, periódicos y revistas, construcción, etc.).</p> <p>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.</p> <p>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.</p>

País	Ley / regulación	Aspectos sobresalientes de la Ley / regulación
Paraguay	<p><u>Ley No. 60</u> del 20 de diciembre de 1990, Régimen de Incentivos Fiscales para la Inversión de Capital Nacional y Extranjero. Esta Ley aprueba con modificaciones el Decreto Ley No. 27 del 31 de marzo de 1990, por el cual se modifica y amplía el Decreto No. 19 del 28 de abril de 1989.</p> <p><u>Decreto No. 6361</u> del 10 de julio de 1990, reglamenta el Decreto Ley No. 27.</p> <p><u>Ley No. 117</u> del 7 de enero de 1992, Ley de Inversiones.</p>	<p>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.</p> <p>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.</p> <p>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.</p> <p>Restricciones a la remisión: La repatriación de capitales y utilidades no tiene limitación de tiempo y monto.</p> <p>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.</p>
Perú	<p><u>Decisión 291</u>, Régimen Común de Tratamiento a los Capitales Extranjeros y sobre Marcas, Patentes, Licencias y Regalías, del 21 de marzo de 1991.</p> <p><u>Resolución de CONITE No. 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.</p> <p><u>Decreto Legislativo No. 662</u> del 2 de septiembre de 1991, Régimen de Estabilidad Jurídica a las Inversiones Extranjeras.</p> <p><u>Decreto 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.</p> <p><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.</p>	<p>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.</p> <p>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.</p> <p>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.</p> <p>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.</p> <p>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.</p>
Uruguay	<p><u>Ley No. 14179</u> del 28 de marzo de 1974, Ley de Inversiones Extranjeras, modificada por la Ley No. 14244 del 26 de julio de 1974.</p> <p><u>Decreto No. 808</u> del 10 de octubre de 1974, reglamenta la Ley No. 14179.</p>	<p>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.</p> <p>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 Ley No. 14179 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.</p> <p>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 Ley No. 14179, para algunos sectores se requiere autorización expresa del Poder Ejecutivo, como es el caso de electricidad, hidrocarburos, petroquímica básica, energía atómica, explotación de minerales estratégicos, actividades agropecuarias, industria frigorífica, intermediación financiera, ferrocarriles, telecomunicaciones, radio, prensa y televisión.</p> <p>Restricciones a la remisión: De acuerdo a la Ley No. 14179, mediante la autorización de la inversión extranjera el Estado garantiza la remesa de utilidades en las proporciones y condiciones pactadas contractualmente. La reexportación de capital también esta garantizada por el contrato, pero éstas no pueden hacerse antes de finalizar el tercer año a partir de la fecha radicación y transcurrido un año de la última capitalización de utilidades.</p> <p>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 Ley de Promoción Industrial, que otorga exoneraciones fiscales a los proyectos favorecidos; el Sistema General de Exportaciones que prevé, a través del régimen de Admisión Temporal y la Ley de Zonas Francas, 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.</p>

País	Ley / regulación	Aspectos sobresalientes de la Ley / regulación
Venezuela	<p><u>Decisión 291</u>, Régimen Común de Tratamiento a los Capitales Extranjeros y sobre Marcas, Patentes, Licencias y Regalías, del 21 de marzo de 1991.</p> <p><u>Decreto No. 2095</u> del 13 de febrero de 1992, ratifica e incorpora a la legislación nacional la Decisión 291.</p>	<p><u>Tratamiento al inversionista extranjero</u>: Se le reconoce al inversionista extranjero y a la empresa o sociedad en que éste participe, los mismos derechos, deberes y garantías que las Leyes y los Reglamentos otorguen a los inversionistas nacionales, sin otras limitaciones que las establecidas por la Ley.</p> <p><u>Proceso de autorización</u>: La inversión extranjera es autorizada automáticamente, siempre que no contravengan disposiciones de la legislación nacional. Toda inversión extranjera debe ser registrada ante la SIEX, dentro de los 60 días posteriores a la incorporación en el Registro Mercantil.</p> <p><u>Restricciones sectoriales</u>: Se reserva a empresas nacionales los siguientes sectores de actividad económica: televisión y radiodifusión, periódicos en idioma castellano y los servicios profesionales. Además las actividades petrolera y minera están reservadas al Estado.</p> <p><u>Restricciones a la remisión</u>: Los inversionista extranjeros tienen el derecho a remitir, previo pago de los impuestos correspondientes, la totalidad de las utilidades obtenidas al cierre del ejercicio económico, los dividendos o derechos correspondientes a las acciones, cuotas, participaciones o derechos de propiedad. Además tienen el derecho de remitir al exterior el producto de la venta de sus acciones, participaciones o derechos, así como los montos provenientes de la reducción de capital, o liquidación de empresas.</p> <p><u>Incentivos</u>: Venezuela presenta un programa de conversión de deuda externa bastante atractivo y un programa de privatizaciones, los cuales se han visto comprometidos por la inestabilidad política de Venezuela durante 1992.</p>
II. Países de Centro América		
Costa Rica	<p><u>Artículo No. 15 de la Sesión No. 3795-85</u> 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.</p> <p><u>Reglamento para la Aplicación del Régimen Cambiario</u> del 3 de agosto de 1982.</p>	<p><u>Tratamiento al inversionista extranjero</u>: La Constitución consagra la igualdad de derechos y obligaciones individuales y sociales de extranjeros y nacionales.</p> <p><u>Proceso de autorización</u>: La inversión extranjera en Costa Rica no requiere de autorización previa. Sin embargo, es necesario el registro, en el Banco Central de Costa Rica, de aquellos capitales propios, o procedentes de préstamos que se utilicen para desarrollar proyectos en el país.</p> <p><u>Restricciones sectoriales</u>: Existe prohibición para el capital extranjero en las siguientes actividades: banca comercial, seguros, servicios públicos, transporte remunerado de personas y medios de comunicación. Además existen restricciones en el sector minero e hidrocarburos.</p> <p><u>Restricciones a la remisión</u>: Las remesas de dividendos al exterior quedan autorizadas, después de los 2 primeros años, por un monto equivalente al promedio diario de la tasa U.S. Prime para el año en que se generen las utilidades, aplicada al saldo del registro de capital, y siempre que las remesas no sean superiores a los dividendos que muestren los estados financieros. El inversionista extranjero puede repatriar su capital después de transcurridos dos años a partir de la fecha del registro, y a razón de un 25% durante cada uno de los 4 años siguientes.</p> <p><u>Incentivos</u>: En Costa Rica existen múltiples incentivos de carácter tributario y arancelario que se concentran en el Régimen de Zonas Francas, Régimen de Admisión Temporal (Industria Maquiladora) y los Contratos de Exportación normados en la Ley de Impuestos a la Renta.</p>
El Salvador	<p><u>Decreto No. 960</u> 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.</p> <p><u>Decreto No. 1</u> del 9 de enero de 1990, establece el Reglamento de la Ley de Fomento y Garantía de la Inversión Extranjera.</p>	<p><u>Tratamiento al inversionista extranjero</u>: Al inversionista extranjero se le otorga la libertad para remitir capital y utilidades al exterior, para la administración de su inversión y acceso al crédito interno.</p> <p><u>Proceso de autorización</u>: La autorización es automática, salvo que en proceso de registro el Ministerio de Economía presente objeciones, para lo cual tiene un plazo de 30 días hábiles.</p> <p><u>Restricciones sectoriales</u>: Inversiones extranjeras pueden realizarse en cualquier sector de la economía, celebrando contratos o adquiriendo, a cualquier título, de conformidad a las leyes aplicables, bienes muebles e inmuebles o cualquier otro derecho que tenga un valor económico. Sin embargo esta prohibido para los inversionistas extranjeros el comercio, la industria y la prestación de servicios minoristas, y pesca de baja profundidad. Además existen algunas restricciones para las actividades mineras, petroleras y banca comercial.</p> <p><u>Restricciones a la remisión</u>: Se puede remitir libremente al exterior las utilidades netas generadas por la inversión. Sin embargo, en las inversiones realizadas en actividades comerciales y de servicios, sólo se puede remitir al exterior las utilidades netas obtenidas por un monto equivalente al 50% de la inversión registrada. También se puede remitir libremente los fondos provenientes de la liquidación total o parcial de las empresas, en la proporción que corresponda a la participación del capital extranjero.</p> <p><u>Incentivos</u>: En El Salvador existen incentivos de carácter tributario y arancelario donde destacan los otorgados por el Régimen de Zonas Francas y Recintos Fiscales, Ley de Reactivación de las Exportaciones y el Programa de Privatizaciones, el cual esta en etapa de implementación.</p>
Guatemala	<p>Guatemala no cuenta con una legislación específica que regule al capital extranjero. Sin embargo, algunas normas sectoriales crean ciertos incentivos y obligaciones a la inversión tanto nacional como extranjera, es caso de:</p> <p><u>Decreto No. 29</u> del 23 de mayo de 1989, Ley de Fomento y Desarrollo de la Actividad Exportadora y de Maquila.</p> <p><u>Decreto No. 65</u> del 14 de noviembre de 1989, Ley de Zonas Francas.</p>	<p><u>Tratamiento al inversionista extranjero</u>: Las leyes otorgan igual trato para inversionistas nacionales y extranjeros y garantizan el derecho de propiedad de las inversiones nacionales y extranjeras, sin otra limitación que las establecidas en las mismas leyes.</p> <p><u>Proceso de autorización</u>: La inversión extranjera no requiere de autorización previa. No existe un registro sistemático de la inversión extranjera, pues hay un libre acceso al mercado de divisas y no existe reglamentación que obligue a realizar este trámite.</p> <p><u>Restricciones sectoriales</u>: Los inversionistas extranjeros pueden invertir en cualquier sector de la economía. Sin embargo, esta prohibida las actividades de compañías de seguros extranjeras. Además existen algunas limitaciones para las actividades mineras, petroleras, y de banca comercial.</p> <p><u>Restricciones a la remisión</u>: Guatemala cuenta con un régimen cambiario libre que permite a los inversionistas extranjeros acceder a divisas sin ningún inconveniente.</p> <p><u>Incentivos</u>: Existen incentivos tributarios y arancelarios contenidos en la Ley de Fomento y Desarrollo de la Actividad Exportadora y de Maquila, y la Ley de Zonas Francas.</p>

País	Ley / regulación	Aspectos sobresalientes de la Ley / regulación
Honduras	<p>Decreto No. 80-92 del 29 de mayo de 1992, Ley de Inversiones.</p> <p>Acuerdo No. 345-92 del 10 de septiembre de 1992, el cual reglamenta la Ley de Inversiones.</p>	<p>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.</p> <p>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.</p> <p>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.</p> <p>Restricciones a la remisión: No existe restricción alguna para las remesas al exterior de dividendos, intereses, regalías y repatriación de capital.</p> <p>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.</p>
Nicaragua	<p>Ley No. 127 del 12 de abril de 1991, Ley de Inversiones Extranjeras.</p> <p>Decreto No. 30-92 del 10 de junio de 1992.</p>	<p>Tratamiento al inversionista extranjero: La inversión extranjera es protegida mediante la celebración de un Contrato de Inversión con las autoridades nacionales. Los inversionistas extranjeros están sujetos a las leyes y tribunales del país.</p> <p>Proceso de autorización: La autorización de las inversiones extranjeras es formalizada en un Contrato de Inversión celebrado por el Comité de Inversiones Extranjeras y el inversionista extranjero. Asimismo, toda inversión extranjera que se realice en Nicaragua debe contar con la autorización del Instituto Nicaragüense de Recursos Naturales y del Ambiente. Una vez suscrito el Contrato, el inversionista extranjero deberá negociar con el Banco Central las divisas que constituyan el capital que se va a invertir en el país. Luego, la Secretaría Ejecutiva del Comité efectuará el registro correspondiente en el Registro de Inversiones a su cargo.</p> <p>Restricciones sectoriales: Los inversionistas extranjeros pueden efectuar en Nicaragua inversiones de capital con cualquier objeto lícito que no este reservado al Estado o a sus nacionales por una Ley especial.</p> <p>Restricciones a la remisión: Los inversionistas extranjeros tienen derecho a la remisión de las utilidades netas generadas por el capital registrado, así como a la repatriación del capital neto, menos las pérdidas sufridas la cual no puede ser realizada antes de los tres años de haber ingresado al país.</p> <p>Incentivos: En la actualidad en Nicaragua existe la voluntad de realizar profundas transformaciones económicas entre las que destacan la creación de Zonas Francas Industriales de Exportación, crear incentivos para las exportaciones y definir un programa de privatizaciones.</p>
Panamá	<p>En Panamá, no existe una legislación específica que regule a la inversión extranjera directa. Sin embargo, existen una serie de normas legales que proporcionan interesantes incentivos a la inversión, a los que se pueden acoger, tanto nacionales como extranjeros.</p> <p>Ley No. 2 del 20 de marzo de 1986, por la cual se establecen medidas e incentivos en favor de la producción y exportaciones agropecuarias.</p> <p>Ley No. 3 del 20 de marzo de 1986, Régimen de Incentivos para el Fomento y Desarrollo de la Industria Nacional y de las Exportaciones.</p> <p>Ley No. 16 del 6 de noviembre de 1990, Régimen Especial de Incentivos para la Creación de Zonas Procesadoras para la Exportación.</p> <p>Ley No. 108 del 30 de diciembre de 1974, por la cual se otorgan incentivos a la exportación de productos no tradicionales.</p>	<p>Tratamiento al inversionista extranjero: La Constitución otorga igual trato a inversionistas nacionales como a los extranjeros.</p> <p>Proceso de autorización: La inversión extranjera no requiere de autorización previa. Sin embargo, los inversionistas que deseen acogerse al sistema de incentivos para empresas industriales y exportadoras deben dirigirse a la Comisión Técnica de Incentivos a las Exportaciones.</p> <p>Restricciones sectoriales: Los inversionistas extranjeros pueden invertir en cualquier sector de la economía, salvo algunas actividades como el comercio minorista, la pesca y la radiodifusión que están reservados a ciudadanos panameños. Además existen disposiciones que algunos servicios públicos estén en manos del Estado.</p> <p>Restricciones a la remisión: Panamá no tiene circulante en billetes nacionales y por lo mismo no tiene controles de cambio. El dólar de los Estados Unidos es utilizado como principal medio de cambio. En este contexto, no existen restricciones en cuanto a la repatriación de utilidades, dividendos o capital.</p> <p>Incentivos: Existen una serie de incentivos para el desarrollo de ciertos sectores productivos como la industria, las exportaciones, la agricultura y el turismo, destacando la Ley No. 3 que crea un régimen de incentivos para el fomento y desarrollo de la industria nacional y de las exportaciones, la Ley No. 16 por la que se crean Zonas Procesadoras para la Exportación.</p>

País	Ley / regulación	Aspectos sobresalientes de la Ley / regulación
III. Países del Caribe		
Bahamas	<u>Ley de Compañías Extranjeras de 1891.</u> <u>Ley de Compañías de 1866.</u> <u>Ley de Licencias de Negocios de 1980.</u> <u>Ley de Compañías de Negocios Internacionales de 1989.</u> <u>Ley de Regulación y Control de Cambios de 1956.</u>	<p>Tratamiento al inversionista extranjero: No existe discriminación entre los inversionistas extranjeros y nacionales.</p> <p>Proceso de autorización: En Las Bahamas no se considera el trámite de autorización. Sin embargo, todos los potenciales inversionistas pueden ser vetados por el Consejo Económico Nacional y la Oficina de Inversión Extranjera. Para poder operar normalmente, las empresas deben contar con el "Status Aprobado" que otorga el Banco Central. Para obtenerlo es necesario presentar evidencias que los fondos invertidos o por invertirse, en moneda extranjera, fueron transferidos desde el exterior y que han sido convertidos en moneda local, con este trámite el inversionista contará con las garantías para repatriar utilidades o capital.</p> <p>Restricciones sectoriales: Inversionista extranjeros no pueden participar en las siguientes actividades: comercio mayorista y minorista y empresas de construcción con ventas de hasta US\$ 2 millones anuales; periódicos y revistas; hoteles hasta un máximo de 25 camas; transporte público por tierra, aire y agua; operación de cines, teatros, clubes nocturnos y restaurantes; corredores de propiedades; agricultura en propiedades de hasta 25 acres; pesca; servicios de seguridad; y artesanía. En otras actividades se exige por lo menos un 60% de capital nacional, es el caso de comercio mayorista y minorista y empresas de construcción con ventas superiores a US\$ 2 millones anuales; hoteles con capacidad de entre 26 y 100 camas; transporte aéreo y marítimo internacional; seguros de deudas; agricultura en terrenos entre 26 y 500 acres, industrias orientadas al mercado interno; y generación y distribución de electricidad y agua.</p> <p>Restricciones a la remisión: No existe ninguna restricción a la remisión de utilidades y capitales al exterior, siempre que cuente con el "Status Aprobado". Para ejercer este derecho, se debe informar al Banco Central y obtener la autorización para convertir las utilidades generadas en moneda local a moneda de libre convertibilidad.</p> <p>Incentivos: En Las Bahamas no existe ningún Impuesto a la Renta. Además, para algunos sectores como la industria, el turismo, la agricultura, la navegación y las actividades orientadas a las exportaciones existen incentivos adicionales de exoneración tributaria hasta por un máximo de 20 años.</p>
Belice	<u>Código de Inversiones de octubre de 1985.</u>	<p>Tratamiento al inversionista extranjero: Tratamiento no discriminatorio.</p> <p>Proceso de autorización: El Ministerio de Desarrollo Económico realiza la autorización de las solicitudes de inversión, previa consulta a otros Ministerios. Además concede una serie de exoneraciones aduaneras y fiscales que varían caso a caso. En el Banco Central se efectúa un registro de la inversión extranjera.</p> <p>Restricciones sectoriales: No pueden realizarse inversiones extranjeras en actividades comerciales de distribución, pesca comercial dentro de la frontera marítima, cultivo de azúcar y caña, transporte interno, apicultura, restaurantes y bares, manufacturas de souvenirs, operaciones de buceo y tours turísticos.</p> <p>Restricciones a la remisión: Los inversionistas extranjeros tienen garantizado su derecho a la libre repatriación de capitales, beneficios y dividendos, siempre que el capital invertido haya sido registrado en el Banco Central de Belice.</p> <p>Incentivos: En Belice se conceden exoneraciones tributarias desde 3 a 15 años para la industria y el turismo, hasta 25 años para la agricultura, procesamiento de alimentos, acuicultura y actividades intensivas en mano de obra para la exportación. Además existen Zonas de Procesamiento de Exportaciones con beneficios tributarios y arancelarias.</p>
Cuba	<u>Ley No. 50 sobre Asociaciones Económicas entre Entidades Cubanas y Extranjeras, del 15 de febrero de 1982.</u> <u>Resolución No. 6 del 15 de septiembre de 1982.</u>	<p>Tratamiento al inversionista extranjero: Una vez constituida una empresa mixta en Cuba, ésta adquiere personalidad jurídica propia y, con ella, independencia del Estado.</p> <p>Proceso de autorización: La Ley contempla el establecimiento de una comisión facultada para autorizar que empresas estatales y otras organizaciones nacionales se una en asociación económica con empresas extranjeras. Al otorgar cada autorización, dicha comisión establece las condiciones a que deberán someterse las asociaciones económicas.</p> <p>Restricciones sectoriales: La legislación cubana no establece específicamente reserva por parte del Estado o el capital nacional, en cuanto a la realización de inversiones en ciertos sectores de actividad económica.</p> <p>Restricciones a la remisión: El Estado garantiza al socio extranjero la libre transferencia al exterior, en moneda libremente convertible, a través del Banco Nacional de Cuba, de los dividendos y utilidades netas que obtenga, del pago que reciba de la parte cubana en caso de trasferir a éste todo o parte de su aporte, así como la parte que le corresponda de la liquidación de dicha asociación.</p> <p>Incentivos: En Cuba existen incentivos interesantes en el sector turístico.</p>
Islas Caimán	<u>Ley de Control de las Compañías Locales.</u> <u>Ley de Licencias para el Comercio y Negocios.</u>	<p>Tratamiento al inversionista extranjero: No existe ninguna discriminación contra los inversionistas extranjeros en favor de los inversionistas nacionales.</p> <p>Proceso de autorización: Las empresas nacionales, como las extranjeras (más de 40% de capital extranjero), que deseen establecerse en las Islas Caimán, requieren de un licencia emitida por el Consejo de Protección de las Islas Caimán. Estas exentas de este requisito los bancos e instituciones financieras y compañías de seguros.</p> <p>Restricciones sectoriales: La legislación no establece en forma explícita restricciones sectoriales al capital extranjero.</p> <p>Restricciones a la remisión: Existe total libertad para la remisión al exterior de utilidades y capital, en moneda libremente convertible.</p> <p>Incentivos: Existen exoneraciones para incentivar la inversión en la industria y otras áreas de desarrollo de las Islas.</p>

País	Ley / regulación	Aspectos sobresalientes de la Ley / regulación
República Dominicana	Ley No. 861 del 22 de julio de 1978, modificada por la Ley No. 138 del 24 de junio de 1983.	<p>Tratamiento al inversionista extranjero: No se concede a los inversionistas extranjeros ningún tratamiento más favorable que el que otorgan las Leyes a los inversionistas nacionales.</p> <p>Proceso de autorización: Las inversiones extranjeras pueden realizarse en el país previa autorización del Directorio de Inversión Extranjera. Luego de su aprobación, la inversión debe registrarse en el Banco Central.</p> <p>Restricciones sectoriales: Solamente el Estado puede realizar inversiones en los servicios públicos; la explotación de materiales radioactivos, minas e hidrocarburos; y la adquisición de acciones, participaciones o derechos de propiedad de inversionistas nacionales. Además se consideran reservadas a empresas nacionales la producción de materiales y equipos vinculados a la defensa nacional; medios de comunicación masivos; transporte terrestre y aéreo interno; transporte marítimo de cabotaje; y explotación forestal. Finalmente se considera de dominio de empresas nacionales y mixtas la explotación agrícola, avícola y ganadera; la pesca; los bancos comerciales y otras instituciones financieras; y compañías de seguros.</p> <p>Restricciones a la remisión: Las utilidades netas de cada año fiscal pueden ser remesadas 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.</p> <p>Incentivos: Existen exoneraciones tributarias para aquellas empresas establecidas en Zonas Francas, en la industria manufacturera y de exportación.</p>
Trinidad y Tobago	Ley No. 16 del 17 de agosto de 1990, Ley de Inversiones Extranjeras.	<p>Tratamiento al inversionista extranjero: No existe ninguna diferencia entre los inversionistas nacionales y extranjeros. Tienen acceso a todos los incentivos y sectores económicos salvo prohibición expresa.</p> <p>Proceso de autorización: No existe el trámite de autorización de la inversión extranjera. Sin embargo deben registrarse los movimientos de capital en el Banco Central. El estatus de inversión al capital extranjero lo entrega el Banco Central y se basa en la información entregada por el inversionista.</p> <p>Restricciones sectoriales: No existen restricciones a la entrada de capitales extranjeros a cualquier sector de la economía.</p> <p>Restricciones a la remisión: Los inversionistas extranjeros tienen permitida la repatriación de capitales, utilidades, dividendos e intereses, sin embargo las condiciones bajo las cuales se hacen estas repatriaciones están reguladas por el Banco Central y en concordancia con el estatus asignado a la inversión.</p> <p>Incentivos: Existen incentivos para la industria manufacturera, el turismo y los sectores energéticos. Estos incentivos consisten en exoneraciones tributarias totales o parciales dependiendo del caso.</p>

Fuente: Unidad Conjunta CEPAL/DDES sobre Empresas Transnacionales.

Anexo No. 2

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

	Multilateral Investment Guarantee Agency (MIGA) 11/10/85	Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones (CIADI o ICSID) 18/03/65	Convenio sobre Garantías de Inversiones Estadounidenses (10/06/58). Administrado por la Corporación Privada de Inversiones en el Extranjero (OPIC).	Convención Internacional para la Protección de la Propiedad Industrial (Convenio de París de 1883)	Convenios Bilaterales sobre Promoción y Protección de Inversiones 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*), 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 Centro América					
Costa Rica		1981	1968	...	Francia (1984*), Reino Unido (1982*) y Suiza (1966).
El Salvador	1991	1982	1960 j/	...	Francia (1978*).

	Multilateral Investment Guarantee Agency (MIGA) 11/10/85	Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones (CIADI o ICSID) 18/03/65	Convenio sobre Garantías de Inversiones Estadounidenses (10/06/58). Administrado por la Corporación Privada de Inversiones en el Extranjero (OPIC).	Convención Internacional para la Protección de la Propiedad Industrial (Convenio de París de 1883)	Convenios Bilaterales sobre Promoción y Protección de Inversiones a/
Guatemala	1991 <u>k/</u>		1960 <u>j/</u>		
Honduras	1992	1988	1966	...	Suiza (1966*) <u>l/</u>
Nicaragua	1992		1990	...	Taiwán (1992) <u>m/</u>
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 Tobago			1962	...	Alemania (1988), Canadá (1974) y Estados Unidos (1963).

Fuente: Unidad Conjunta CEPAL/DDES sobre Empresas Transnacionales, en base a información oficial proporcionada por los países.

- a/ El año acompañado del símbolo * significa que el tratado o convenio a sido suscrito, pero no ratificado por el Congreso nacional.
- b/ Argentina firmó la adhesión al CIADI en 1991 y se encuentra para su ratificación por parte del Congreso.
- c/ Firmo el OPIC en 1959 y fue ratificado por la Ley No. 15803/61. En mayo de 1990 se firmó un Protocolo anexo.
- d/ Bolivia mediante la Ley No. 1126 de 1990 ratificó el convenio constitutivo del organismo multilateral de garantía de inversiones (MIGA), presentado por los gobiernos de la junta de gobernadores del Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento, suscrito por Bolivia el 5 de mayo de 1986 en Washington.
- e/ El 19 de diciembre de 1985 Bolivia suscribió el acuerdo sobre garantías de inversiones con el gobierno de los Estados Unidos, representado por la Overseas Private Investment Corporation (OPIC) para la promoción de inversiones privadas.
- f/ Chile suscribió en 1960 un convenio bilateral con la agencia antecesora de OPIC. Este acuerdo se suspendió en 1971 luego que el gobierno de la Unidad Popular decidiera nacionalizar las minas de cobre. Las negociaciones se reanudaron en 1981 y concluyeron con la firma de un nuevo tratado en 1983. En 1986 nuevamente OPIC canceló el programa por considerar que no se cumplían íntegramente los estándares internacionales de derecho laboral. En octubre de 1990 el gobierno de EE.UU. determinó que Chile había reestablecido los derechos de los trabajadores y reactivó sus actividades en el país.
- g/ Durante 1993 Chile esta negociando un total de siete tratados de protección de inversiones con Bolivia, Brasil, Dinamarca, Noruega, Perú, Suecia y Venezuela.
- h/ Perú esta en negociaciones, bastante avanzadas, con Alemania, Bélgica, Corea, España, Estados Unidos, Francia, Holanda, Reino Unido, Rumania y Suecia.
- i/ Uruguay esta en negociaciones para la suscripción de tratados de protección y fomento de inversiones con Estados Unidos, Francia y Suecia. Además ha recibido propuestas para suscribir tratados de este tipo de Bulgaria, China, Corea y la Federación Rusa. Finalmente, Uruguay ha efectuado propuestas a Australia, Chile, Hong Kong e Israel.
- j/ En El Salvador y Guatemala cubre pérdidas convertibilidad y expropiación, pero no riesgos de guerra.
- k/ Esta en proceso de ratificación. El proceso de adhesión de Guatemala al MIGA se inició el 15 de octubre de 1991, durante la Reunión Anual de Gobernadores del FMI y el BIRF, realizada en Bangkok, Tailandia, donde se firmó ad-referéndum el convenio constitutivo de dicha agencia, habiendo quedado pendiente su ratificación.
- l/ Existen tres acuerdos que contemplan aspectos relacionados con el comercio, inversión e integración económica, que ya han sido suscritos, faltando que sean ratificados por los Congresos de los respectivos países. Estos acuerdos son los suscritos con Guatemala (28 de abril de 1992) y El Salvador (12 de mayo de 1992).
- m/ En Nicaragua están pendientes para su suscripción tratados bilaterales de promoción y protección de inversiones con los gobiernos de España, Estados Unidos y Reino Unido.

CONVENIOS SUSCRITOS PARA EVITAR LA DOBLE TRIBUTACION

	Argentina	Barbados	Brasil	Bolivia	Chile	Colombia	Ecuador	México	Paraguay	Perú	Trinidad & Tobago	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 e/	

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

FLUJOS DE INVERSION EXTRANJERA DIRECTA (IED).

(montos en millones de dólares)

	Modalidades	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992 (p)	Total 85-91
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

Source: Unidad Conjunta CEPAL/DDES sobre Empresas Transnacionales, Santiago, Chile.

a/ Todos los flujos de IED ingresados a la Argentina en el periodo 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/DDES sobre Empresas Transnacionales.

Anexo No. 5

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

(Porcentajes)

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

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

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

Anexo No. 6

**DISTRIBUCION SECTORIAL DEL STOCK DE INVERSION EXTRANJERA DIRECTA EN
AMERICA LATINA Y EL CARIBE
(Porcentajes)**

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

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

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

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

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

Fuente: Unidad Conjunta CEPAL/DDES sobre Empresas Transnacionales.

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

Anexo No. 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: Unidad Conjunta CEPAL/DDES sobre Empresas Transnacionales, en base a América Economía on Disk, América Economía, 1993.

•

•

•

•

