

NACIONES UNIDAS

**COMISION ECONOMICA
PARA AMERICA LATINA
Y EL CARIBE - CEPAL**



Distr.
LIMITADA
LC/L.782
11 de noviembre de 1993
ORIGINAL: ESPAÑOL

**EL FOMENTO DE INVERSIONES EUROPEAS DIRECTAS EN AMERICA LATINA
Y EL CARIBE: UN CAMPO DE COOPERACION ***

* Este documento fue preparado por la División de Comercio Internacional, Transporte y Financiamiento de la CEPAL.

No ha sido sometido a revisión editorial.

INDICE

	<u>Página</u>
I. INTRODUCCION	1
II. UN DIAGNOSTICO RESPECTO DE LA INVERSION EUROPEA EN AMERICA LATINA Y EL CARIBE	4
A. LA INVERSION EXTRANJERA DIRECTA (IED) EUROPEA EN AMERICA LATINA Y EL CARIBE EN EL CONTEXTO INTERNACIONAL	4
B. RASGOS GENERALES DE LA IED EN AMERICA LATINA Y EL CARIBE	5
C. PRINCIPALES RASGOS DE LA IED EUROPEA EN LA REGION	9
III. EI NUEVO PARADIGMA DE PRODUCCION: VENTAJAS DE LA REGION PARA LAS INVERSIONES EUROPEAS	14
A. LA LIBERALIZACION COMERCIAL	14
B. LOS PROGRAMAS DE CONVERSION DE DEUDA EXTERNA Y LA PRIVATIZACION	15
C. ZONAS DE PROCESAMIENTO DE EXPORTACIONES Y ZONAS FRANCAS INDUSTRIALES	17
D. GLOBALIZACION Y REGIONALIZACION DE LAS EMPRESAS	19
E. LA INTEGRACION REGIONAL Y LA IED	21
IV. LEGISLACIONES INTERNACIONALES Y LATINOAMERICANAS PARA LA PROMOCION DE INVERSIONES	24
A. EL MARCO REGULATORIO INTERNACIONAL	24
B. LOS DERECHOS DE PROPIEDAD INTELECTUAL RELACIONADOS AL COMERCIO	25
C. EL ESTATUTO DE LOS REGLAMENTOS SOBRE LA IED EN AMERICA LATINA	27

V.	LA COOPERACION INTERREGIONAL ENTRE LA CE Y AMERICA LATINA EN FINANCIAMIENTO DEL DESARROLLO	31
A.	ESQUEMAS DE LA CE	32
1.	European Community Investment Partners Facility (ECIP)	32
2.	El Banco Europeo de Inversiones (BEI)	34
3.	Programa marco de cooperación industrial y fomento de las inversiones (AL-INVEST)	35
4.	La cooperación con el ACP (Africa, el Caribe y el Pacífico)	37
B.	PROMOCION DE INVERSIONES POR PARTE DE INSTITUCIONES FINANCIERAS DEL DESARROLLO (IFD)	38
C.	OTROS ESQUEMAS DE COOPERACION	39
VI.	RESUMEN Y CONCLUSIONES	40
	ANEXOS	45
	BIBLIOGRAFIA	62

I. INTRODUCCION

En la Tercera Reunión Ministerial de la Comunidad Europea y el Grupo de Río, celebrada en Copenhague los días 23 y 24 de abril de 1993, se destacó la importancia de las inversiones extranjeras para un desarrollo económico y social sostenido y, al mismo tiempo, se expresó la aspiración de incrementar las inversiones europeas en América Latina y el Caribe. Con miras a lograr tal objetivo, se subrayó la necesidad de seguir mejorando el clima para las inversiones extranjeras. Más concretamente, se mencionaron la celebración entre las dos partes de acuerdos de promoción y protección de las inversiones, la adopción de convenios para evitar la doble tributación y la protección de los derechos de propiedad intelectual (punto 28 del comunicado oficial).

La inversión extranjera directa (IED) se ha convertido en una de las fuentes de capital más importantes para los países en desarrollo. Los flujos de la IED dirigidos a la región de América Latina y el Caribe superan a los de la asistencia oficial para el desarrollo (AOD) provenientes de los miembros del Comité de Asistencia para el Desarrollo (CAD) de la OCDE. En efecto, las corrientes de la IED hacia los países en desarrollo ascendieron a 39 mil millones de dólares en 1991 y a 40 mil millones de dólares en 1992. De estas sumas, la región de América Latina y el Caribe absorbió 15 mil millones en 1991 y 16 mil millones de dólares en 1992, lo que representa un aumento significativo en comparación con el promedio anual de 9 mil millones de dólares durante de la segunda mitad del decenio de 1980 (UNCTAD, 1993b). Se estima que durante el período de 30 meses hasta el final de 1992, los flujos de la IED constituyeron una fuente equivalente a 46% de todos los ingresos de capitales que tuvieron como destino a América Latina y el Caribe, los que alcanzaron a cerca de 100 mil millones de dólares (Jaspersen y Ginarte, 1993). Por ende, la región como receptora de la IED, ha demostrado un marcado dinamismo.

En términos convencionales, desde el punto de vista de los países en desarrollo, la IED aporta un conjunto integral de activos tangibles e intangibles --capital, tecnología, especialidades, etc.-- que funcionan no sólo como un estímulo para el crecimiento, sino también como vehículo de demostración y aprendizaje para los países receptores. Además, las empresas transnacionales han adquirido cada vez mayor relevancia como protagonistas claves del comercio mundial, estableciendo una relación simbiótica entre el comercio y la IED. Se calcula que las empresas transnacionales se hacen cargo de entre 30 y 40% del comercio mundial (Naciones Unidas, 1992).^{1/} Asimismo, la IED promovida por las empresas transnacionales está ingresando en el pujante comercio intraindustrial. En la actualidad está claro no sólo que las transnacionales han cumplido un papel de creciente importancia en la conducción de los países en desarrollo hacia los mercados internacionales de las

^{1/} Con respecto a América Latina y el Caribe, las empresas transnacionales, especialmente las de origen estadounidense, también han contribuido significativamente al aumento de las exportaciones desde la región. Conforme a los datos del Departamento de Comercio de los Estados Unidos, cerca de 20% de las exportaciones latinoamericanas al mercado norteamericano se realizan como comercio intra-firma por las empresas transnacionales. Además, el comercio intra-firma está concentrado sectorialmente en las industrias automotriz y de artículos eléctricos y electrónicos, en las que la globalización productiva ha sido muy destacada y universal. Cabe señalar que gran parte de esas transacciones intra-firma se caracterizan por la producción compartida, en la cual los insumos estadounidenses tienden a constituir una proporción importante del precio final del producto. En conclusión, algunos países en la región ya están respondiendo a la llamada de la estrategia de globalización, formulada especialmente por empresas transnacionales de origen estadounidense.

manufacturas,^{2/} sino que existen también grandes posibilidades de una rápida expansión exportadora por parte de empresas en las que no hay una participación accionaria de las transnacionales, que es el caso de la subcontratación con algunas empresas locales. Como una respuesta al llamamiento en pro de la globalización, las empresas transnacionales han adoptado una estrategia de descentralizar y subdividir geográficamente la producción para aprovechar ventajas en materia de recursos, costos, localización y tamaño del mercado local o regional que ofrecen los distintos países.

A diferencia de la década anterior, ahora las inversiones dependen menos de los préstamos bancarios extranjeros. Por esta razón, se estima para el futuro un rol más protagónico de la IED como fuente de la formación de capital.

Por otro lado, se ha observado una relativa marginalización de América Latina y el Caribe en el proceso globalizador e integrador de las empresas europeas. Además, existe preocupación en la región con respecto a la posible desviación de la inversión europea. Los motivos para esa inquietud son la creación del mercado único en Europa, la reunificación de Alemania, el apoyo brindado a Europa central y oriental, la futura incorporación de los países de la Asociación Europea de Libre Comercio (AELC) a la CE, y la aparición de nuevos países de gran importancia como receptores de capital de riesgo, como la República Popular China, India y otras naciones asiáticas. Estos nuevos acontecimientos tienden a provocar "desviaciones de inversión" para los países latinoamericanos y caribeños.^{3/}

Al definir una estrategia de colaboración con los países europeos, América Latina y el Caribe deben tener en cuenta dos premisas básicas. En primer lugar, que la región no debe esperar oportunidades comerciales o de inversión que no brinden beneficios directos para los países europeos. Las crecientes necesidades de recursos financieros para apoyar a los países con menor desarrollo relativo de la CE y a los de Europa central y oriental y de África --gracias a las afinidades étnicas e históricas y al latente desborde migratorio-- hacen difícil que estos recursos provenientes de Europa aumenten a la par de las necesidades acuciantes de la región.

La segunda, que América Latina y el Caribe tiene atractivos suficientes para que haya interés de colaboración de los países de la CE. La región ofrece un vasto mercado de 450 millones de habitantes, cuyo poder de compra tiende a crecer. Goza tanto de economías con capacidades productivas diversificadas como de una abundante disponibilidad de materias primas, incluso recursos

^{2/} Las empresas transnacionales han hecho un aporte significativo al crecimiento de los países en desarrollo mediante el mejoramiento de los resultados en materia de exportaciones. La propensión a exportar de las filiales estadounidenses en el sector manufacturero de los países en desarrollo aumentó de 22% en 1982 a 33% en 1989 y la de las filiales japonesas, de 33% a casi 40% durante el mismo período (Naciones Unidas, 1992).

^{3/} Desde el punto de vista de los países del Tercer Mundo, la desviación de inversión podría resultar de: i) que las empresas de origen europeo decidieran mantener sus inversiones en Europa; ii) que otros países industrializados cambiaran sus destinos de inversión desde los países en desarrollo hacia Europa; o iii) que los países en desarrollo mismos decidieran invertir en Europa. Los efectos potenciales son particularmente importantes para los países latinoamericanos y los del sudeste asiático, los cuales han sido importantes receptores de la IED y cuyo tamaño industrial y complejidad compiten directamente con las empresas europeas, especialmente de las zonas en Europa de menor desarrollo, para conseguir fondos de inversión. Es factible que los países en desarrollo sean afectados negativamente por el proceso unificador del mercado europeo, porque gran parte del aumento de la producción de la CE como resultado del mercado único provendría de costos de producción reducidos, y la atracción principal de los países en desarrollo como receptor de la IED está relacionada justamente con bajos costos de producción (Hallett, 1992).

energéticos. Por último, pero no menos importante, dispone de una cantidad importante de empresas europeas ya instaladas. Paralelamente, posee una imagen positiva gracias a un panorama económico más favorable en comparación con la década anterior, sus esfuerzos por consolidar la democracia y reformar sus estructuras económicas, la apertura de sus mercados, la búsqueda de una inserción competitiva en los flujos internacionales de comercio y de inversión, y sus procesos de integración regional y subregional.

El repunte en los flujos recientes de la IED se explica en buena parte por el éxito logrado por la mayoría de los países de la región en materia de ajuste y estabilización económica. Ello se ha traducido en una reducción significativa de la inflación, el mejoramiento de las finanzas públicas, un mayor nivel de inversión y ahorro, tipos de cambio más estables y un régimen comercial más abierto. Se hace deseable mantener un manejo macroeconómico adecuado y una estabilidad política, cuyas señales favorezcan la atracción de la IED mediante reglas del juego claras que generen un clima favorable al desarrollo de los flujos comerciales y financieros. Por lo tanto, lo que se afirma es que no es suficiente aplicar una política de "precios correctos" para incrementar los flujos de la IED.

Por otra parte, para que la IED contribuya al proceso de transformación productiva de los distintos países, ella tiene que servir como instrumento para la incorporación deliberada y sistemática del progreso técnico, en el contexto de una mayor competitividad internacional, con miras a lograr crecientes niveles de productividad. En este contexto, los agentes económicos de la región deberán asegurarse de que estos nuevos flujos contribuyan positivamente al desarrollo económico en general y, concretamente, a la reestructuración de sectores específicos. Esto debería efectuarse con criterios claros sobre los beneficios y costos que trae la IED, sin caer en una "guerra de otorgamiento de incentivos" entre los propios países.

El objeto del presente documento es analizar el comportamiento reciente de la IED de origen europeo en América Latina y el Caribe y formular algunas proposiciones para lograr que éste se incremente.

Después de esta parte introductoria, en el capítulo II se hace un diagnóstico de la IED europea en la región en un contexto internacional y se señalan sus principales rasgos. En el siguiente capítulo se examinan algunos acontecimientos recientes, como la liberalización comercial, los programas de privatización, el esquema de producción internacional más globalizada y la integración regional, que se consideran los atractivos para atraer a la IED. En el capítulo IV se analiza el estatuto de los reglamentos sobre la IED en América Latina, y se destaca una significativa flexibilización con respecto a ella en los últimos años. En el capítulo V se examinan algunos mecanismos multilaterales existentes entre ambas regiones, con el objeto de aprovecharlos más eficientemente y mejorarlos. En el último capítulo se resumen las principales conclusiones y recomendaciones del presente trabajo.

II. UN DIAGNOSTICO RESPECTO DE LA INVERSION EUROPEA EN AMERICA LATINA Y EL CARIBE

A. LA INVERSION EXTRANJERA DIRECTA (IED) EUROPEA EN AMERICA LATINA Y EL CARIBE EN EL CONTEXTO INTERNACIONAL

Durante 1985-1990 los flujos de la IED a nivel mundial han crecido a una tasa promedio anual de 34%, superando con largueza el ritmo de crecimiento de las exportaciones mundiales de mercancías (13%) y del producto interno bruto mundial (12%). Cabe anotar que la IED destinada a los países en desarrollo alcanzó a cerca de 40 mil millones de dólares, en 1992, nivel cuatro veces mayor al alcanzado a mediados de la década pasada, y 50% más alto si se compara con los dos años anteriores. Así, la IED se ha convertido en la forma más importante de los flujos financieros destinados a las economías del Tercer Mundo y en la fuente principal del capital privado para los países en desarrollo de menor ingreso, aportando cerca de la cuarta parte de los flujos netos de esos países y superando los flujos de deuda externa de largo plazo (Banco Mundial, 1993). Vale reiterar que los flujos de la IED dirigidos al Tercer Mundo aumentaron sustancialmente en la década de los noventa, cuando los dirigidos a los países desarrollados se han desacelerado. Con el dinamismo mostrado, según las cifras compiladas por la UNCTAD (1993b), la participación de los países en desarrollo como receptores de la IED a nivel mundial subió a 32%, en 1992, desde un 19%, en 1987.

A este dinamismo contribuyeron la globalización de las operaciones de empresas e industrias, el progreso técnico, la creciente importancia de los servicios, y el proceso de integración regional. Además, desde el punto de la vista latinoamericano, los mejores desempeños macroeconómicos, las reformas económicas en marcha, el proceso de la liberalización y desregulación, la privatización de las empresas públicas y el aumento de la importancia del mercado como consecuencia del protagonismo del sector privado, han sido elementos relevantes en el repunte de los flujos de la IED hacia la región.

Sin embargo, como en períodos anteriores, los países desarrollados siguen atrayendo la mayoría de la IED mundial. Así, durante 1986-1991 más de cuatro quintos de ella fueron absorbidos por esos países. Además, los miembros de la "tríada" --formada por la CE, los Estados Unidos, Japón-- han estado invirtiendo cada vez más en sus propias regiones. Cada polo de la "tríada" fortalece también sus vínculos con determinados países en desarrollo que suelen pertenecer --aunque no necesariamente-- a su propia región.

Los Estados Unidos es el inversionista dominante en la mayoría de los países latinoamericanos y en algunos asiáticos. Los miembros de la CE siguen siendo los inversionistas principales en Europa Central y Oriental, Africa y algunas naciones asiáticas con las que poseen fuertes lazos históricos. Japón, en conjunto con los inversionistas provenientes de Singapur, la República de Corea y la provincia china de Taiwán, está creando redes de especialización productiva dentro del este y el sudeste de Asia, a través de la IED. Como resultado, existe una tendencia por parte de las empresas transnacionales hacia la creación de redes autosustentables, pero integradas regionalmente, en torno a cada uno de los tres polos. Sus operaciones están llevando a la integración económica en el plano mundial, de manera que los sistemas de producción se extienden no sólo dentro de los límites regionales, sino a través de los "bloques" regionales. En tal sentido, "la regionalización de la economía

mundial es, paradójicamente, corolario de una mayor globalización; e influye también en la nueva configuración del medio en que se desenvuelven los países en desarrollo". (Naciones Unidas, 1992, p. 113). Esta tendencia, por supuesto, tendrá fuerte impacto sobre el crecimiento del comercio inter e intrarregional, incluso en lo relacionado con Europa.

Cabe recalcar que durante la segunda mitad de los ochenta, los países asiáticos sobrepasaron a América Latina como receptores de la IED en el Tercer Mundo. Además, los flujos intrarregionales asiáticos de la IED por parte de los países en desarrollo se han incrementado en tal manera que en algunos países asiáticos esos flujos provenientes de los países en vías de desarrollo superan los correspondientes a Japón o los Estados Unidos. Reflejando el desempeño económico muy favorable, Asia en desarrollo sobrepasó a América Latina en 1986 en términos de afluencia de la IED, y continuó atrayendo en 1990, 1991 y 1992 el grueso de la inversión de esta índole destinada a los países en desarrollo (58%, 49% y 53%, respectivamente) (UNCTAD, 1993b, capítulo II). Asimismo, la región asiática siguió siendo una exportadora de la IED, dirigiéndola principalmente a las economías desarrolladas y sus vecinos de la misma área geográfica. Así, para la República de Corea y la provincia china de Taiwán, las salidas superaron a las entradas, un rasgo que suele ser característico de los países desarrollados.

Pese a la declinación relativa en la década pasada, como una respuesta parcial a su repunte en el crecimiento económico, en los años recientes América Latina y el Caribe recibieron una creciente cuota de la IED: de acuerdo a las cifras compiladas por la UNCTAD (1993b, capítulo II), 33%, 38% y 40% de todas las IED dirigidas a los países en desarrollo en 1990, 1991 y 1992, respectivamente.

Frente a un panorama económico alentador y el proyecto del Acuerdo de Libre Comercio de América del Norte (ALCAN) y la Iniciativa para las Américas, se podría pensar que los flujos hacia México y otros países en la región estarían aumentando de manera dinámica, al aprovechar el acceso libre al mercado estadounidense. El ALCAN debería impulsar nuevas oportunidades de inversión en México para las empresas transnacionales, así también desplaza hacia esa región parte de la inversión que se efectúa en Asia en el montaje de productos y componentes que requieren gran densidad de mano de obra. El mismo tratado también ofrece a las empresas transnacionales de origen no norteamericano un incentivo adicional para expandir la producción y agregar más valor en México, al satisfacer las exigencias de que las exportaciones posean un alto contenido "norteamericano". Asimismo, los esquemas de integración subregionales, las reformas económicas en marcha y la armonización de las reglas relacionadas a la IED entre distintos países de la región, tenderán a incentivar corrientes futuras de la IED de origen no sólo estadounidense sino también europeo y asiático. En efecto, de acuerdo con la información preparada por la Comisión de la CE, en los años recientes aproximadamente 40% de los flujos de la IED de los países miembros comunitarios hacia los países en desarrollo se concentraron en América Latina (Bataller, 1993).

B. RASGOS GENERALES DE LA IED EN AMERICA LATINA Y EL CARIBE

Un aspecto inquietante de la IED en América Latina y el Caribe a lo largo de los ochenta era que su importancia relativa como receptores de la IED desde los países industrializados se había reducido. Esta observación se aplicaba a la IED provenientes no sólo de los Estados Unidos y Japón sino también de los principales países inversionistas europeos como Alemania y Francia. En el caso del

Reino Unido, se había mantenido la importancia relativa. Sólo para España la región se presentaba como destino con cierto dinamismo, aprovechando principalmente las oportunidades de los programas de privatización. En general, se evidenciaba la relativa falta de dinamismo de la IED europea en la región, en comparación con el comportamiento dinámico de la IED estadounidense en Europa y con el aumento muy significativo dentro de la propia Comunidad Europea. Lo anterior tendía a apuntar a una reducción de la importancia relativa de las economías latinoamericanas para Europa, no sólo en el campo comercial, sino también en el área de las inversiones.

Sin embargo, en términos nominales, de acuerdo a los datos sobre la IED^{4/} del BID/IRELA (1993), basados principalmente en el registro de los países de origen del capital --es decir de los miembros de la OCDE, complementados por los datos nacionales europeos--, las corrientes de capital de esta índole desde los países industrializados hacia América Latina y el Caribe se han incrementado sustancialmente, en particular en los años recientes. Por origen, los Estados Unidos han sido el principal fuente de la IED dirigida a la región durante el período de 1979-1990, seguidos por Europa Occidental ^{5/} y Japón. Excluyendo a los flujos hacia los "paraísos fiscales" ^{6/} y los provenientes de Suiza,^{7/} cuya magnitud es difícil de precisar, los flujos de la IED de origen europeo invertidos en la región durante el período (14.9 mil millones de dólares) alcanza aproximadamente a 90% de aquellos de origen estadounidense (16.5 mil millones de dólares) (véase el Cuadro 1). A pesar de que los Estados Unidos ha sido un dominante país inversor en algunos países, Europa ha sido el mayor inversionista en América Latina en su totalidad, si se excluyen las corrientes de la IED estadounidenses a México. En contraste, América Latina y el Caribe en su conjunto no ha sido importante receptora de la IED de Japón y de algunos otros países asiáticos. Las relativamente pequeñas IED procedentes de Japón en los últimos años (4.0 mil millones de dólares durante el mismo período) se concentran en algunas actividades. Las más importantes son las industrias maquiladora y automotriz, en México, y algunos proyectos de minería, silvicultura y pesca en Chile y Venezuela, en que las inversiones japonesas no sobrepasan 4% del total (Calderón, 1993). Dada su importancia relativa, la IED europea ha sido un elemento clave en el proceso de formación de capital en las economías de la región.

^{4/} Respecto a la IED dirigida a América Latina y el Caribe, se observan sustanciales discrepancias en su magnitud entre las distintas fuentes. Estas discrepancias se originan de la diferente cobertura de los países y de tipos de flujos. Por ejemplo, el Fondo Monetario Internacional excluye las Islas de Cayman y Bermúda, centros "paraísos fiscales" muy importantes pero países no miembros de la institución, mientras el Banco Mundial excluye Bahamas y Barbados. Los datos de las Naciones Unidas sí incluyen a las Islas de Cayman y Bermúda en su cobertura geográfica de la región.

^{5/} En este estudio, Europa Occidental se compone de los ocho principales países inversionistas: Bélgica, Francia, Alemania, Italia, los Países Bajos, España, Suiza, y el Reino Unido.

^{6/} Durante el período en cuestión, los flujos hacia los "paraísos" han aumentado sustancialmente: La participación promedio de flujos europeos destinados a estos países fue 19% de flujos totales, para 1979-1982. Subió a 49%, para 1983-1987 y a 55%, para 1987-1990 (BID/IRELA, 1993, p. 4).

^{7/} Se estima que los flujos suizos hacia América Latina y el Caribe alcanzaron 752 millones de dólares (1979-1982), 885 millones de dólares (1982-1986), y 7 mil millones de dólares (1987-1990) (BID/IRELA, 1993, p. 4). Por ende, la exclusión de los datos suizos del análisis significa que los flujos europeos hacia América Latina y el Caribe son sistemáticamente subestimados.

Cuadro 1

**FLUJOS DE IED A AMERICA LATINA Y EL CARIBE DESDE EUROPA,
ESTADOS UNIDOS Y JAPON, 1979-1990 */**
(En millones de dólares)

	1979-1982	1983-1986	1987-1990	Total
Europa**/	5,097	3,506	6,314	14,917
Estados Unidos	8,524	-415	8,412	16,521
Japón	2,058	555	1,364	3,977
Total	15,679	3,646	16,090	35,415

Fuente: Banco Interamericano de Desarrollo/Instituto de Relaciones Europeo-Latinoamericanas (BID/IRELA), *Foreign Direct Investment in Latin America and the Caribbean: An Overview of Flows from Europe, Japan and the United States, 1979-1990*, cuadro 1, Madrid, 1993, p.3

Notas: */ Se excluyen los flujos a los "paraísos fiscales".
 **/ Se excluyen los flujos provenientes desde Suiza.

Para el último subperíodo (1987-1990) los datos del BID/IRELA indican una tendencia alcista en los flujos hacia la región desde esos tres grupos de países industrializados. Los flujos anuales de la IED provenientes de ellos, excluyendo los relacionados a los "paraísos fiscales" y los provenientes de Suiza, aumentaron a 5.5 mil millones de dólares, en 1990, desde un modesto nivel de 2.2 mil millones de dólares, en 1987. En comparación con los subperíodos anteriores, durante los últimos cuatro años (1987-1990) la participación de la IED dirigida hacia los "paraísos fiscales" en el total ha disminuido, aportando más a los sectores productivos. Además, los flujos europeos realizados durante este período han sido más estables que los provenientes de los Estados Unidos o de Japón. En contraste al caso de la IED estadounidense, que aumentó bruscamente desde el año 1989, los de Europa mantuvieron flujos anuales del rango de 1.3 a 1.7 mil millones de dólares. (Para mayores detalles sobre los flujos europeos hacia la región, véase Anexo Cuadro 1).

Durante el lapso de doce años en cuestión (1979-1990), entre los países europeos, el Reino Unido ha sido la fuente más importante de la IED, responsabilizándose de un tercio del total. Le sigue Alemania, que absorbió una cuarta parte. Luego se ubica Francia, que aportó 14%. El Reino Unido y Francia aumentaron su importancia relativa dentro del total (BID/IRELA, 1993), como resultado de intensivos usos de los programas de conversión de deuda en inversión, especialmente en México y Brasil, donde, respectivamente, los bancos ingleses y franceses tenían un grado de exposición significativa (Fuentes, 1992). Entre otros países europeos, Suiza, Suecia, España, Holanda, Finlandia, etc. en su conjunto aportan una parte importante del stock total europeo (BID/IRELA, 1993).

Como se señaló, la implementación de los programas de conversión de deuda externa ha sido uno de los vehículos principales para la captación de capitales extranjeros a contar de la segunda mitad de los ochenta. Las empresas transnacionales, especialmente las de origen estadounidense, los

utilizaron más activamente. Cabe señalar que a través de dichos mecanismos llegaron también a la región nuevos inversionistas de orígenes menos tradicionales. Tal es el caso de Chile. Pese a que allí tiene preponderancia la inversión dirigida por Estados Unidos (37%), inversiones del Reino Unido (11.8%), Nueva Zelandia (10.9%) y España (9.8%) marcaron la nueva tendencia. En México, mientras la mayor parte de la nueva IED provino del vecino país del norte (47.8%), el resto exhibió una considerable diversificación por país de origen, como lo señala la participación que tuvieron el Reino Unido (13.8%), Alemania (5.7%), Japón (3.7%), Francia (3.0%) y España (2.9%). En el caso de Brasil también participaron algunos países europeos, tales como el Reino Unido (4.9%) y Suiza (4.5%) (Calderón, 1993, nota 53).

Según el mismo BID/IRELA, durante el período de 1979-1990 los flujos netos de la IED dirigidos a América Latina y el Caribe se han concentrado en un número limitado de países destinatarios (véase el Cuadro 2). Los principales receptores, Brasil y México, captaron aproximadamente 76% de la IED desde los países miembros del Comité de Asistencia para el Desarrollo (DAC) de la OCDE. Junto con Argentina y Chile, absorbieron no menos de 95% de flujos totales. Los países receptores más dinámicos en los últimos años han sido México y Chile, dos economías que se han destacado por su estabilización y las reformas económicas. En el caso del primero, la IED proveniente principalmente de los Estados Unidos, Europa y Japón, aumentó desde 630 millones de dólares, en 1983-1986, a 5.112 millones de dólares durante 1987-1990. En el segundo, se cuadruplicó, al aumentar desde 390 millones de dólares hasta 1.578 millones de dólares. No obstante, a pesar de la situación macroeconómica inestable, Brasil ha atraído la mayoría de los flujos --9.589 millones de dólares del total de 16.090 millones de dólares--, debido probablemente a su tamaño de mercado y a las perspectivas de largo plazo que ello mismo proyecta.

A pesar de la escasa significación que posee el mundo en desarrollo en general, para América Latina un alto porcentaje de la IED proviene de la misma región. Los flujos de inversiones recíprocas han aumentado considerablemente, en particular a partir de Argentina, Brasil, Chile y México. Ciertos países pequeños, como Bolivia, Paraguay, Uruguay, y algunos centroamericanos, tienen proporciones mas altas de inversión provenientes de los países latinoamericanos mayores y más cercanos (Peres, 1993). Estos acontecimientos sugieren la posibilidad de un mayor dinamismo y de cambios cualitativos en el proceso de integración regional, dando lugar a una creciente interdependencia comercial y productiva.

Un indicador que evidencia la importancia de la IED en las economías receptoras es la participación de esos flujos en la formación bruta de capital. Los niveles de este indicador para los países de la ALADI, salvo algunos casos, aumentaron hacia fines de la década de los ochenta, en comparación con el período anterior a la crisis de la deuda externa (Calderón, 1992, pp. 47-48). Este incremento suele tener relación con los profundos ajustes estructurales llevados a cabo por muchos de esos países, la eliminación de los sesgos discriminatorios al capital extranjero, la adopción de políticas orientadas hacia el mercado, la conversión de la deuda externa y la privatización de empresas públicas. Otros indicadores tales como los coeficientes que tienen los afiliados de empresas transnacionales en el volumen total de ventas, activos, utilidades, empleos, exportaciones e importaciones son sustancialmente altos. Los casos particularmente pronunciados son vehículos motorizados y equipos electrónicos en los países más grandes de la región. Tal es el caso de Brasil, México y Argentina. También en los sectores de productos químicos y derivados de petróleo los coeficientes son elevados, extendiéndose a países de tamaño medio como Colombia.

Cuadro 2

**PRINCIPALES RECEPTORES LATINOAMERICANOS Y CARIBEÑOS, DESDE EUROPA,
ESTADOS UNIDOS Y JAPON, 1979-1990**
(En millones de dólares)

	1979-1982	1983-1986	1987-1990	Total (neto)
Brasil	5,452	3,279	9,589	18,320
México	3,442	630	5,112	9,183
Argentina	2,693	777	784	4,254
Chile	712	390	1,578	2,681
Colombia	932	-168	-1307	-543
Venezuela	764	-719	649	694
Perú	1,056	-369	-538	149
Guatemala	214	213	-15	412
Ecuador	141	178	-6	313
Uruguay	40	58	126	224
Otros países	233	-623	118	-272
Total	15,679	3,646	16,090	35,415

Fuente: Banco Interamericano de Desarrollo/Instituto de Relaciones Europeo-Latinoamericanas (BID/IRELA), Foreign Direct Investment in Latin America and the Caribbean: An Overview of Flows from Europe, Japan and the United States, 1979-1990, cuadro 1, Madrid, 1993, p. 3.

C. PRINCIPALES RASGOS DE LA IED EUROPEA EN LA REGION

Como se señaló anteriormente, Europa Occidental en su conjunto ha sido la segunda fuente más importante. Mientras Brasil continua siendo el principal destinatario de la IED europea, recibiendo más de la mitad del acervo total, México desplazó a Argentina del segundo lugar. De tal manera, la proporción correspondiente a Argentina bajó de 20%, en 1980, a alrededor de 10%, en 1989-1990, mientras la correspondiente a México aumentó de 14% a 23%. Se observa un aumento, pero en menor medida, en la importancia relativa como destinatarios de la IED europea para Venezuela y Chile (Fuentes, 1992, p. 70). A continuación se examina brevemente la situación de la IED en los países receptores mayores de la región.

Durante el período 1979-1990, **Argentina** recibió desde los tres grupos de países industrializados, la IED equivalente a 4.3 mil millones de dólares. Europa fue la mayor inversionista (53%), seguida por los Estados Unidos (44%) y Japón (4%) (BID/IRELA, 1993, p. 7). Sin embargo, casi dos tercios de ella se realizó en el lapso 1979-1982, y después (1983-1986) los flujos disminuyeron notoriamente. A pesar del repunte observado hacia fines de los ochenta, el nivel no alcanzó a superar el del período antes de la crisis, debido a fuertes desinversiones estadounidenses.

En contraste, la IED de origen europeo más que se dobló durante 1987-1990. Alemania fue el principal inversionista en este período, mientras la IED de origen español y francés aumentó sustancialmente en 1990. Los principales sectores seleccionados para la IED europea fueron la agroindustria, el automotriz y los farmacéuticos, por medio de los programas de conversión de la deuda externa. Se ha registrado un considerable aumento en los primeros años de la década de los noventa (Jaspersen y Ginarte, 1993), debido fundamentalmente a los programas de privatización. Dada la situación económica actual caracterizada por la estabilización económica, la reducción de la deuda, la desregulación del régimen legal sobre la IED, y el ambicioso proceso de privatización, se podría pensar que la IED proveniente de Europa se eleve sustancialmente en el mediano plazo.

Durante el mismo período de doce años, en **Brasil** la IED proveniente de los tres grupos alcanzó a 18 mil millones de dólares, siendo lejos el país receptor más importante de la región (BID/IRELA, 1993, p. 7). En los últimos cuatro años de este período, los flujos aumentaron esencialmente. En 1991, se realizó la IED por cerca de 1.6 mil millones de dólares, equivalente a 0.4% y 2% del producto interno bruto (PIB) y la inversión interna bruta del país, respectivamente (Banco Mundial, 1993). Se estima que en 1992 el monto fue aún mayor. A pesar de que los Estados Unidos ha sido el país inversionista más destacado (44.1%), Europa también ha jugado un rol relevante, contribuyendo con 41.3% del total. Los países europeos principales han sido el Reino Unido (16.9%) y Alemania (9.9%). Los sectores preferidos son la industria automotriz, en la cual las empresas transnacionales se responsabilizan del 95% de las ventas locales; la electrónica y comunicaciones (90%); los farmacéuticos (80%); y el químico (74%) (BID/IRELA, 1993). Aparte de sustanciales inversiones estadounidenses en el sector de telecomunicaciones, se ha anunciado también la llegada de importantes flujos europeos. Se puede estimar que el proceso de estabilización, de privatización y de reformas promoverá fuertemente las corrientes futuras de la IED desde Europa.

México ha mostrado el dinamismo mayor como receptor de la IED en la región y la IED ha aumentado enormemente en los últimos años: Según fuentes nacionales, la IED alcanzó a 3.7 mil millones de dólares en 1990, 7.0 mil millones de dólares en 1991 y 5.7 mil millones de dólares en 1992 (UNCTAD, 1993e). La última cifra de 1991 constituyó 1.7% del PIB, 7.4% de la inversión interna bruta del país (Banco Mundial, 1993). El stock de la IED a fines de 1991 se situó alrededor de 35 mil millones de dólares, dentro del cual Europa contribuyó con una cuarta parte, con Alemania como líder (6%), seguida del Reino Unido (5.9%), Francia (4.3%) y Suiza (4.2%) (BID/IRELA, 1993, p. 14). En años recientes, la IED dirigida al sector de servicios ha aumentado. También, se ha registrado un alza sustancial de flujos de capital relacionados con los fondos de co-inversiones y los títulos de depósito en el mercado estadounidense (American Depositary Receipts) (véase el capítulo V). La estabilización de la economía, junto con la liberalización de la legislación sobre la IED en 1989 y la desregulación de los sectores --salvo los casos de monopolio estatal como la extracción de petróleo y gas, petroquímicos básicos, etc.--, han incentivado la IED hacia ese país. La concreción del Acuerdo de Libre Comercio de América del Norte (ALCAN) fortalecería aún más estos incentivos.

De igual manera, **Chile** ha atraído flujos crecientes de la IED, no sólo de los Estados Unidos sino también de Europa y Japón, con la participación respectiva, durante 1979-1990 de 56%, 40% y 4% de los flujos totales. Entre los países europeos, el Reino Unido y España han sido los mayores inversionistas. Durante la década anterior, el sector minero ha absorbido casi la mitad de la IED, seguido por los servicios. En el lapso de 1985-1989 específicamente, alrededor de 80% de los flujos hacia el país se realizaron a través de los programas de conversión de la deuda externa, pero para los años subsiguientes la importancia de este programa como motor de la IED casi ha desaparecido (Calderón, 1993), mientras los flujos bajo el régimen DL 600 han aumentado.

Venezuela, que experimentó una disminución importante de inversiones por parte de las empresas transnacionales estadounidenses durante 1983-1986, recuperó el nivel de flujos de la IED en los años siguientes. En este proceso de recuperación, Europa jugó un rol protagónico. Aportó 56% del total entre 1987 y 1990, superando a los Estados Unidos (27%) y al Japón (17%).

Colombia también experimentó baja en las inversiones de las empresas transnacionales estadounidenses, pero los flujos de origen europeo siguieron manteniéndose durante la crisis y repuntaron sustancialmente en la etapa posterior. En esa esfera, el Reino Unido y España han sido principales actores.

Históricamente, las empresas transnacionales han invertido en América Latina y el Caribe por sus mercados internos. Este sesgo fue acentuado gracias a la existencia de políticas basadas en la sustitución de importaciones, aplicadas más fuertemente en los países de mayor desarrollo con economías internas suficientemente grandes. En este esquema, las empresas transnacionales, aprovechando la experiencia desarrollada en sus países de origen, se situaron en los mercados internos con características oligopólicas que les permitieron lograr una posición sólida en las economías receptoras de la región. Paralelamente, las restricciones introducidas a los sectores primario y al de servicios, significó la concentración de las actividades de las empresas transnacionales en el sector manufacturero.

A lo largo de los ochenta, sin embargo, el sector manufacturero ha disminuido su participación como receptor de la IED. No existieron nuevas ni grandes inversiones en dicho sector, sólo se han sostenido los flujos de reinversión, destinados a la mantención, ampliación y modernización de los activos existentes. A modo de ilustración, las reinversiones de las empresas transnacionales estadounidenses en la región durante el período 1986-1988 representaron 95% de los flujos totales de la IED procedentes --excluyendo las relacionadas a la conversión de deuda-- de ese país (Instituto de Finanzas Internacionales, 1990).^{8/} La IED europea durante la década de los ochenta también privilegió al sector industrial, de tal manera que al final de la década recibía alrededor de 90% de su stock. En la práctica no hubo modificaciones sustanciales de la IED europea en la región, poniéndose énfasis sobre el mantenimiento o la modernización de las plantas existentes en mayor medida que en la ejecución de nuevos proyectos. Las causas para este estancamiento fueron el inestable desempeño macroeconómico, parcialmente relacionado con la crisis de la deuda externa, el agotamiento del modelo de desarrollo basado en la sustitución de importaciones, y la falta de reglamentos e incentivos claros para la IED.

^{8/} El mismo Instituto de Finanzas Internacionales señala que durante los años ochenta las reinversiones financiadas por las utilidades retenidas fueron responsables de 34% de las IED totales en la región. Esta estimación, basada en las cifras de 10 países, incluye las operaciones de conversión de deuda (Instituto de Finanzas Internacionales, 1990, p.7).

No obstante, hacia fines de la década los cambios de política en tales áreas, con el nuevo enfoque acerca del mejoramiento en la competitividad internacional a través de las exportaciones, incentivaron nuevos flujos. En este escenario, México, por ejemplo, al haber abandonado gran parte de sus actividades manufactureras sustitutivas de importaciones, transformó algunas industrias, como la automotriz y la electrónica, en importantes sectores exportadores. En otras economías más pequeñas como la chilena, en la cual se hicieron los ajustes más severos a nivel regional, las empresas transnacionales concentran sus actividades cada vez más en las áreas relacionadas con recursos naturales, en muchos casos en alianza con inversionistas locales. En economías como la de Brasil y Argentina, con prolongados períodos de inestabilidad macroeconómica, las empresas transnacionales sólo trataron de mantener su participación en los mercados internos, realizando ajustes que no involucraran mayores costos y riesgos, como aquellos de corte organizacional y administrativo. Sin embargo, en el último tiempo, el ajuste macroeconómico junto con las reformas llevadas a cabo en Argentina logró restablecer la confianza de ciertos inversionistas extranjeros, los cuales han aprovechado principalmente el programa de privatización.

Respecto al sector manufacturero, en los países de mayor importancia relativa como México, Brasil y en alguna medida Argentina, existe importante presencia de la IED en los sectores más sofisticados, como la industria automotriz y la electrónica. En el primer sector, México ha tenido un crecimiento significativo, mientras en otros países, salvo la creación de la empresa binacional Autolatina (formada por Ford y Volkswagen) y la fabricación de autopartes, la industria casi ha desaparecido, siendo reemplazado por una industria ensambladora. En la electrónica México también ha tomado el liderazgo, constituyéndose en una interesante base de acción para las operaciones hemisféricas de empresas transnacionales. Las empresas transnacionales radicadas en Brasil y Argentina igualmente están realizando cambios importantes para enfrentar la nueva competencia internacional.

La causa principal de la creciente presencia de la IED en la industria electrónica, básicamente de ensamblaje en México y algunos países de Centroamérica, se relaciona al mejor aprovechamiento de la cercanía al mercado estadounidense y las ventajas otorgadas por las zonas de procesamiento para la exportación (ZPE) y regímenes de maquila. Los mismos incentivos han promovido la creciente presencia de las empresas transnacionales procedentes de los Estados Unidos y otros, incluso de la provincia china de Taiwán y de la República de Corea, en los países centroamericanos y caribeños.

Para la mayoría de los países de la región, la IED en el sector primario es poco significativa, a pesar de la rica dotación de recursos naturales. Esto tiene su origen en el proceso de nacionalización que tuvo lugar en los años sesenta y setenta. Sin embargo, con la liberalización de las políticas nacionales sobre la IED, la eliminación de los monopolios estatales, y los programas de privatización de las compañías públicas, algunos países vuelven a ser atractivos para los inversionistas extranjeros. Como ejemplos, hacia fines de los ochenta se han realizado grandes inversiones en recursos naturales, donde destacan el cobre y los minerales no ferrosos en Chile y el carbón y el petróleo en Colombia. Las IED en esos sectores representan más de 45% del stock total. También, como en los casos de Argentina, Ecuador y Venezuela, las entidades privadas juegan un rol de creciente importancia para financiar el desarrollo y crecimiento del sector de hidrocarburos. En gran medida, la IED europea en la región se mantuvo ausente del sector de los recursos naturales, destino importante de la IED en varios países de la región. En los países que muestran una mayor proporción y crecimiento del total de la IED en el sector minero, como Chile, Colombia, Bolivia, la IED europea se concentró en los sectores secundario y terciario, sin alcanzar la dinámica del resto de la IED en

el sector primario de estos países y, por consiguiente, perdiendo presencia en ellos (Fuentes, 1992, p. 70).

En contraste, la nueva IED en servicios, con el estancamiento en el crecimiento del sector manufacturero, aumentó la participación relativa del sector terciario. Distinto a los períodos anteriores en los cuales la IED en dicho sector se concentraba en los servicios relacionados a las actividades manufactureras, la liberalización de políticas restrictivas en muchos países, junto con los programas de conversión de la deuda externa y la privatización de empresas públicas, abrió nuevos campos, como el turismo, telecomunicaciones, transporte aéreo, y actividades financieras y de seguros. En cuanto a la IED europea, llama la atención la presencia de empresas europeas estatales, así como el crecimiento de la IED española en las telecomunicaciones, el transporte aéreo y los servicios financieros. De esta manera, la ponderación de los sectores no transables ha aumentado sustancialmente, especialmente en los que involucran a los servicios públicos.

Las empresas transnacionales de origen europeo suelen mostrar el desempeño menos favorable desde el punto de vista de sus exportaciones (Fuentes, 1992, p. 73). Al examinar el comportamiento de las 60 empresas extranjeras más importantes de América Latina en 1991, se descubre que entre ellas, incluyendo algunas de capitales mixtas, 25 son de origen europeo y realizan importantes volúmenes de ventas, las cuales a veces alcanzan a más de 1.000 millones de dólares por año. Sin embargo, la mayoría de ellas no son importantes exportadoras, y en comparación con las contrapartes estadounidenses, aún en el mismo sector --como en el caso de la industria automotriz--, las compañías de origen europeo son menos orientadas a las exportaciones (Calderón, 1993, Anexo Cuadro 5).

El relativamente bajo coeficiente de exportaciones por parte de esas empresas está relacionada a la limitada participación en la IED en recursos naturales y alimentos básicos, los cuales tradicionalmente se han orientado a la exportación. Otra explicación es que el ritmo de la estabilización, liberalización comercial y crecimiento de las exportaciones ha sido más lento en países como Argentina y Brasil, donde las empresas europeas tienen una mayor presencia, en comparación con México en el cual los estímulos para competir y aumentar las exportaciones han sido mayores, además de que la IED de origen estadounidense se beneficia enormemente de las actividades maquiladoras.

El rasgo europeo menos pro-exportador podría cambiarse conforme con la evolución estratégica de las empresas transnacionales. Como se detallará más adelante, la intensificación de la competencia obliga progresivamente a las empresas transnacionales a buscar innovaciones y economías de costos en toda cadena de actividades dentro de cada bloque regional. De este modo, el emplazamiento de las actividades estará sujeto al lugar en que resulten más eficientes en relación con el costo, ya sea en el país de origen o en el extranjero. Simultáneamente, las políticas que reducen las restricciones al comercio y la inversión extranjera unilateralmente, aquéllas destinadas a crear mecanismos de "zonas de libre comercio" o de "integración regional", fortalecerán aún más los atractivos de los mercados latinoamericanos y caribeños.

III. EL NUEVO PARADIGMA DE PRODUCCION: VENTAJAS DE LA REGION PARA LAS INVERSIONES EUROPEAS

A. LA LIBERALIZACION COMERCIAL

En años recientes, un fenómeno bastante generalizado en América Latina y el Caribe lo han constituido las reformas comerciales liberalizadoras, las que a veces podrían catalogarse de drásticas y abruptas. En la mayoría de los países en la región se han implementado el dismantelamiento de las restricciones cuantitativas, una rebaja substancial de los aranceles, y una disminución radical de la dispersión de la protección efectiva.^{9/} Según la lógica tradicional, la liberalización a través de la rebaja arancelaria reduce las IED que al soslayar los aranceles tratan sólo de conservar la participación en el mercado local.

Sin embargo, el nuevo pensamiento es diferente: con la liberalización se busca exponer a los productores de importables, hasta entonces frecuentemente beneficiados por fuerte protección, a la competencia externa. Esta los llevaría a mejorar la productividad reduciendo la ineficiencia, incorporando nuevas tecnologías y aumentando la especialización. El abandono general de las políticas de comercio exterior marcadas por el proteccionismo y la orientación al mercado interior y su sustitución por un comercio más liberalizado, coloca a las industrias nacionales en una situación de competencia cada vez mayor con las importaciones. Por consiguiente, la rivalidad por atraer la IED podría hacerse más feroz, ya que los países verán en la IED un medio de afianzar la competitividad de sus industrias. Adicionalmente, las exportaciones serán incentivadas, por la vía del abaratamiento y ampliación del espectro de insumos importables y la eventual depreciación monetaria. Respecto de la IED, si las importaciones de las empresas transnacionales se complementaran con producción interna competitiva --ya sea de las filiales extranjeras o de las empresas nacionales-- éstas podrían aliviar aún más las restricciones de la oferta interna que afectan a los bienes intermedios y de capital. En la medida en que la propensión a importar de las empresas transnacionales obedezca a consideraciones relativas al costo y a la calidad, las políticas de los gobiernos deberían estimular las vinculaciones entre las filiales extranjeras y las empresas nacionales. Ello podría contribuir al desarrollo de industrias nacionales eficientes. De todas maneras, cierta selectividad tiene que ser adoptada para que el nivel de las importaciones asociadas a las operaciones de las empresas transnacionales se sitúe dentro de un límite manejable desde el punto de vista de la cuenta corriente.

La lista indicativa de **medidas comerciales relacionadas con las inversiones** involucra, entre otras, la reducción de aranceles aduaneros y restricciones cuantitativas de las importaciones, el comercio administrado por sectores, incluida la aplicación de restricciones voluntarias a las exportaciones, los acuerdos regionales de libre comercio, las políticas relacionadas con las normas de origen y las especificaciones de contenido local, requisitos de exportación, equilibrio entre exportaciones e importaciones, normas que condicionan el acceso a las divisas al cumplimiento de ciertas metas de exportación o producción, la aplicación de "trato nacional", y los reglamentos sobre

^{9/} A modo de ilustración, Chile tiene un arancel uniforme, situado en este momento en 11%. Bolivia se acerca a este caso al haber establecido sólo dos tramos, con un máximo de 10%. En los otros países existe un rango de aranceles, con tasas máximas entre 20% y 40%, promedios ubicados entre 10% y 20%.

la seguridad, la salud y el medio ambiente.^{10/} Nuevas orientaciones más claras sobre ellas y sus implementaciones, las cuales se observan gradualmente en América Latina y el Caribe, podrían resultar en un otorgamiento más ordenado de políticas dirigidas a la IED. Se evitaría así una "competencia de incentivos y preferencias" para atraer a la IED procedente de distintos países en diferentes sectores.

La armonización de las políticas comerciales y de inversión suele desencadenar un proceso de integración productiva, por medio de la liberalización de las **medidas de inversión relacionadas con el comercio** (TRIMs), que está en negociación en el ámbito del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT). Los temas principales de TRIMs se han relacionado a los requisitos de funcionamiento.^{11/} También se sugirió que los incentivos para la inversión, las medidas tomadas en el país de origen --por ejemplo, limitaciones a la exportación de las filiales extranjeras, impuestos preferenciales para los ingresos sobre las inversiones--, las medidas empresariales --prácticas comerciales restrictivas-- se consideraran TRIMs, en el grado en que influyen sobre las modalidades de comercio e inversión. El Proyecto de Acta Final de la Ronda Uruguay de Negociaciones Comerciales Multilaterales de 1991 del GATT (el Informe Dunkel) contiene una lista ilustrativa de las TRIMs en la esfera del comercio de bienes que son "incompatibles con los Artículos III (trato nacional) y XI (eliminación general de las restricciones cuantitativas) del Acuerdo General". Entre ellas, figuran las prescripciones en materia de contenido nacional y las medidas que restringen el volumen o el valor de las importaciones o lo relacionan con el nivel de las exportaciones, incluido el acceso a divisas.^{12/} Un acuerdo general sobre estos elementos contribuiría al establecimiento de un campo de competencia igualitario (level playing field) a nivel internacional.

B. LOS PROGRAMAS DE CONVERSION DE DEUDA EXTERNA Y LA PRIVATIZACION

En América Latina y el Caribe la conversión de deuda fue utilizada principalmente para la compra de empresas existentes a valores de descuento. Por lo tanto, la mayoría de los casos no representaba nuevas inversiones sino un cambio de propiedad de activos. Un porcentaje significativo de las conversiones de deuda-capital ha estado asociado a la privatización de empresas o industrias públicas. Esto significó que en algunos casos los bancos acreedores fueron capaces de convertir riesgosos

^{10/} Para mayores detalles sobre las medidas comerciales relacionadas con las inversiones, distintas a la TRIMs, véase (Naciones Unidas, 1992).

^{11/} Estos son: i) requisitos de participación de capitales locales; ii) requisitos de licencia; iii) restricción de remesas; iv) restricciones cambiarias; v) limitaciones de manufactura; vi) exigencias de transferencia de tecnología; vii) exigencias de ventas internas; viii) exigencias de manufactura; ix) exigencias de tipo de producto; x) exigencias de equilibrio comercial; xi) exigencias de contenido local; xii) exigencias de exportación; y xiii) exigencias de sustitución de importaciones (CET, 1991).

^{12/} Según el proyecto de decisión, esas medidas habría que notificarlas, y hecho esto, eliminarlas en el plazo de dos años para los países desarrollados, de cinco años para los países en desarrollo, y de siete para los países menos adelantados. Los países en desarrollo estarían autorizados a no aplicar temporalmente las disposiciones contenidas en el proyecto de decisión en los casos en que fueran compatibles con el Artículo XVIII del Acuerdo General, es decir, cuando haya que adoptar medidas en materia de inversiones relacionadas con el comercio por problemas de balanza de pagos o para proteger industrias incipientes o estimular el desarrollo.

préstamos en rentable capital accionario, con ciertos tratos preferenciales en comparación con los inversionistas locales (Ffrench-Davis, 1990).

No obstante, muchas de esas operaciones traían asociado un saneamiento, reorganización, modernización de las empresas involucradas, incorporación de nuevas técnicas de administración, y nuevas tecnologías. Permitieron también recrear un clima favorable para la IED en general. Esas operaciones fueron especialmente significantes en Chile, Brasil y México, donde representaron 74.6%, 54.7% y 31.4% de los flujos totales para el período 1985-1990 (Calderón, 1993). Al entrar en la década de los noventa, para muchos países este instrumento perdió su relevancia, los programas fueron suspendidos y reemplazados por nuevas iniciativas de privatización de empresas públicas.

Durante el período 1988-1992, activos equivalentes por lo menos a 206 mil millones de dólares fueron privatizados a nivel mundial y las transacciones relacionadas a la privatización en los países en desarrollo llegó a 56 mil millones de dólares. Una cuarta parte de este monto (14 mil millones de dólares) fueron financiados por flujos financieros extranjeros y el resto por los programas de conversión de deuda externa y fuentes locales. La infraestructura y los servicios financieros fueron los sectores principales de esas operaciones, absorbiendo 75% de ellos (Banco Mundial, 1993).

Entre 1990 y 1992, los gobiernos de la región latinoamericana recaudaron más de 40 mil millones de dólares por la venta de casi mil de sus empresas, lo que equivale a casi 10% de la deuda externa de la región. Esto significa que en el Tercer Mundo la región latinoamericana ha sido de lejos más activa en materia de la privatización. Y dentro de ella, México privatizó activos por cerca de 22 mil millones de dólares. Mayores programas de privatización se realizaron en el sector de servicios, a menudo con la participación de las empresas transnacionales. Así, entre 1989 y 1991, en torno al 88% del valor de las empresas privatizadas de México correspondía a bancos, telecomunicaciones y transporte aéreo. Telecomunicaciones, transporte aéreo y transporte terrestre comprendían 95% de las operaciones en Venezuela, y alrededor de 72% en Argentina durante el mismo período (Devlin, 1993).^{13/} Sólo en Colombia y Brasil, con programas de privatización relativamente menos ambiciosos, hubo proporciones correspondientes al sector manufacturero entre 1989 y 1991.

El primer país en implementar un programa de privatizaciones fue Chile, seguido por México, Brasil, Venezuela y Argentina. Cabe señalar que otras naciones de la región también han iniciado el proceso de privatización de sus empresas estatales. Destacan los casos de Bolivia, Costa Rica, Ecuador, Honduras, Panamá, Perú, República Dominicana y Uruguay. Aunque puede haber una base ideológica en muchas iniciativas de privatización, la razón principal parece ser pragmática, es decir, reducir los déficit del sector público, desarrollar la capacidad empresarial requerida para un crecimiento económico sostenido, y la necesidad de mejorar el abastecimiento de bienes y servicios para satisfacer una demanda latente. A menudo los países en desarrollo muestran un déficit considerable de capacidad para absorber y hacer funcionar las empresas del sector público.

Por ello, la IED se convierte en elemento fundamental para el éxito de los programas de privatización. Además, la privatización con la inversión extranjera facilitan el acceso de empresas privadas a la tecnología, el capital y las relaciones de mercado requeridas para llegar a competir

^{13/} Es interesante observar que en todas las privatizaciones en los sectores de telecomunicaciones y transporte aéreo en la región, con la excepción de la mexicana Teléfonos de México (TELMEX), participan los capitales españoles, específicamente la empresa estatal Telefónica de España y la aerolínea Iberia.

internacionalmente. Las vinculaciones son de especial importancia en aquellas economías que al mismo tiempo que los programas de privatización, inician una apertura hacia el exterior. Asimismo, cabría esperar que ante el proceso de desregulación o de privatización en curso, que contribuye a ampliar el mercado y permite aprovechar sus afinidades culturales, habría un aumento o una racionalización de la IED en el sector de servicios, crecientemente en función de una cobertura regional y no sólo nacional.

Sin embargo, dada la alta ponderación de empresas privatizadas en los sectores no transables, especialmente en los de servicios públicos, el gobierno del país receptor tiene que velar por los intereses públicos de conseguir el precio equitativo de venta, de asegurar el bienestar de los trabajadores desplazados, y de garantizar la calidad y precios justos de los servicios otorgados a través de la regulación pública.

Cabe recalcar que las conversiones deuda-capital, que son estrechamente ligadas a los programas de privatización, involucran un cambio en la composición de las cuentas externas netas de los países deudores; los pagos de intereses son reemplazados por remesas de utilidades y las amortizaciones de capital principal por reservas de depreciación y retiros de capital. Esta transferencia de activos tiende a traer algunas consecuencias negativas para los países deudores (Ffrench-Davis, 1990). Para que la IED vinculada a las conversiones de deuda-capital y los programas de privatización contribuya más positivamente al proceso de desarrollo económico, las autoridades deberían considerar políticas para que inversionistas extranjeros aporten fondos "nuevos", y que las transacciones se concentren en aumentar la capacidad productiva, principalmente invirtiendo en la producción de bienes exportables.

C. ZONAS DE PROCESAMIENTO DE EXPORTACIONES Y ZONAS FRANCAS INDUSTRIALES ^{14/}

Aunque no se dispone de información completa, la IED en esas zonas, a pesar de su tamaño relativamente pequeño, ha sido uno de los sectores más dinámicos en atraer la IED en los últimos diez años. En la actualidad existen más de 200 zonas en 60 países en desarrollo y hay más en construcción o en fase de planificación. Aproximadamente la mitad del número total están ubicadas en Asia, 80 en América Latina y el Caribe y más de 20 en Africa. En esas zonas se han creado cerca de 2.4 millones de puestos de trabajo, y aproximadamente la mitad de ellos corresponde a América Latina y el Caribe (UNCTAD, 1993c).

Esas zonas han contribuido significativamente a la expansión de las exportaciones, especialmente de productos manufacturados. La transferencia de tecnología y de conocimientos técnicos han sido aportes importantes al desarrollo, especialmente cuando se trata de las empresas conjuntas. En algunas zonas se observa un creciente uso de la automatización y de métodos de producción más complejos. Las empresas extranjeras que se han localizado en esas zonas, en general no son empresas transnacionales muy conocidas a nivel internacional sino entidades de menor tamaño, que a menudo empiezan a expandir sus operaciones en el exterior por primera vez.

^{14/} Para mayores detalles sobre este tema desde la perspectiva latinoamericana, véase (Calderón, 1992).

El carácter semi-extraterritorial de esas zonas consiste en el otorgamiento de distintos incentivos y concesiones. Ellos incluyen, entre otros, incentivos fiscales y financieros que podrían revestir la forma de exención de impuestos sobre sociedades --exención fiscal--, exención de los derechos de aduana sobre la maquinaria y los factores de producción importados, exención de algunas restricciones cuantitativas de las importaciones, franquicias a la exportación de los productos elaborados en la zona, subvenciones de los precios de los servicios públicos de gas y electricidad y de los alquileres, y exención de control de divisas. Este tipo de incentivos ha corrido suerte diferente en la región, pero sin duda los mejores resultados se han dado en Centro América y parte del Caribe. En esas subregiones los inversionistas extranjeros han utilizado 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 para la Cuenca del Caribe o el programa de maquiladora en México.

Los países sudamericanos, sin embargo, no han sido ajenos a tales iniciativas. Por contrario, hacia fines de los ochenta y comienzos de los noventa, muchos países en esa subregión iniciaron la implementación de programas para crear Zonas de Procesamiento de Exportaciones (ZPE), Zonas Francas, Regímenes de Importación Temporal e Industrias Maquiladoras. Tal es el caso de Brasil, que en 1988 creó las zonas de ZPE, otorgando franquicias cambiarias y tributarias, como la disponibilidad de las divisas generadas por las exportaciones y exoneración del impuesto a la renta. Argentina también incorporó, en 1992, el esquema de ZPE, que permite la importación libre de impuestos de mercancías a ser procesadas para una eventual reexportación.

Los Regímenes de Importación Temporal tienen ciertas ventajas sobre el de Zonas Francas, ya que permiten la instalación de plantas de ensamble o maquila de insumos importados para la exportación, en cualquier parte del país. De esta manera pueden aprovechar la infraestructura existente, sin necesidad de inversiones costosas en nuevos parques industriales.

En cuanto a los Regímenes de Zonas Francas Industriales, la mayoría de los países sudamericanos, especialmente los andinos, los han incorporado. Ecuador fue el primero en promover este tipo de incentivos, creando en 1985 el Régimen de Zona Franca en la Provincia de Esmeraldas y complementado en el año 1990 con la Ley de Régimen de Admisión Temporal Especial de Maquila. En ambos casos, con exoneraciones arancelarias y tributarias. Casos similares existen en Bolivia, Perú, Colombia y Chile (Calderón, 1992).

Con estos nuevos esquemas de incentivos implantados, posibles acuerdos de libre comercio de alcance hemisférico que involucren a los Estados Unidos, el costo de la mano de obra alcista en los países asiáticos y la falta de infraestructura en dichos países, se podría pensar que se aumenten y/o se desvíen los flujos de la IED de esta índole hacia la región latinoamericana. Esas operaciones también tienen ventajas de atraer inversiones de compañías extranjeras de tamaño medio y pequeño.

Las actividades que tienen lugar bajo estos regímenes en la región en general se han caracterizado por su reducido contenido local y su poco eslabonamiento con las industriales en las economías nacionales. En el Asia Oriental y Sudoriental, en cambio, las plantas armadoras dejaron de ser únicamente zonas de procesamiento para la exportación para convertirse en parte integral de la capacidad productiva nacional (Kuwayama, 1993). Por ende, los países de la región deberían implementar políticas que promueven la creación de eslabonamientos industriales en dichas economías y la absorción de tecnología.

D. GLOBALIZACION Y REGIONALIZACION DE LAS EMPRESAS

En el pasado predominó el paradigma cuyos motores de crecimiento eran los sectores automotriz, petróleo y productos químicos, acompañados de sistemas gerenciales centralizados y estructuras institucionales especializadas. El paradigma emergente, en cambio, combina la revolución microelectrónica con el modelo flexible de organización y gestión empresarial. Por medio de una reestructuración técnica y organizativa, en la que prima un cambio de lo estandarizado y rígido a lo flexible, hoy en día la interrelación sistemática entre distintas matrices de las compañías asume primordial importancia. Esas innovaciones han producido un poderoso efecto horizontal que incide sobre el conjunto de los bienes de consumo duradero y no duradero, el sector automotriz, los sectores intermedios de uso difundido tales como acero y petroquímica, una amplia gama de bienes de capital, y los servicios de mayor dinamismo tales como la banca, los seguros, el comercio, y las telecomunicaciones. También favorecen la mayor eficiencia en el uso de los recursos naturales. Asimismo, la difusión de las tecnologías de información en los ámbitos del diseño, la producción, la distribución y la comercialización, permiten acortar los plazos entre el diseño y la producción y responder con mayor rapidez que antes a nuevas demandas reales o inducidas. Por lo tanto, la competición internacional en los sectores en los cuales América Latina ha mostrado un cierto grado de competitividad, tales como automotriz, textiles, hierro y acero, y químicos, se han asumido las características antes comunes sólo en las industrias de tecnologías de punta --microelectrónica, telecomunicaciones, biotecnología, etc.

Si bien por un lado esas innovaciones tienden a erosionar las ventajas comparativas apoyadas exclusivamente en recursos naturales y mano de obra barata, por otro, introducen nuevas oportunidades en productos y procesos, aplicables a industrias nuevas y existentes. Cabría mencionar también que las relaciones más estrechas entre distintas etapas de producción y entre complejas redes de suministradores y compradores de insumos privilegian la proximidad geográfica, elemento que tendrá un lugar cada vez más determinante en la toma de decisiones de las empresas transnacionales y latinoamericanas.

Las nuevas innovaciones basadas principalmente en la microelectrónica están aminorando la ventaja comparativa tradicional de los países en desarrollo, basada en mano de obra barata y materias primas naturales en varias esferas. Así, el mundo se ha tornado intensamente competitivo, y la manera tradicional de ordenar las relaciones económicas internacionales, basadas en las reglas aplicables en las fronteras entre los países, han tendido a perder relevancia. La forma de una integración regional y/o de alcance hemisférico tendrá que aprovechar esas oportunidades ofrecidas por el proceso simultáneo de la regionalización y de la globalización.

Como una ilustración del nuevo paradigma en práctica, se destaca la integración productiva y regional en el Asia Oriental y Sudoriental. Tradicionalmente, la división regional del trabajo tenía carácter vertical, con arreglo al cual Japón exportaba productos semielaborados a los países asiáticos y éstos reexportaban gran parte de los productos terminados al mercado estadounidense. Actualmente, la novedad consiste en propender a una creciente horizontalización de la división del trabajo, como resultado del incremento de las exportaciones de manufacturas de esos países asiáticos y a la incorporación de China al flujo de intercambios de manufacturas en la región. Mientras Japón ha liderado el proceso de regionalización hacia la globalización, los países de reciente industrialización (PRI) han constituido el eslabón intermedio, que hoy provoca un efecto similar en los países de la

Asociación de Naciones del Asia Sudoriental (ASEAN) al que el Japón generó en los PRI, hace al menos dos décadas.

Al alcanzar una etapa más avanzada de desarrollo con acumulación de mano de obra calificada y tecnología apropiada, las exportaciones de los PRI desplazan las del Japón en ciertos mercados, mientras que ese país se sitúa en un nivel superior de tecnología. Al mismo tiempo, la elevación de los costos laborales, sumada a la apreciación de sus monedas y a las crecientes restricciones comerciales que han debido enfrentar, han dejado fuera a los PRI asiáticos de los mercados principales de productos intensivos en factor trabajo, lo que ha permitido a los países de la ASEAN introducirse en estos mercados abandonados por los primeros. Por lo tanto, la integración productiva en la región asiática, a través de la IED de distintos países, muestra que es posible promover la reestructuración espacial en una región, lo cual estimula flujos comerciales de dos o tres vías entre los países inversionistas y varias economías receptoras. Este fenómeno se observa más nítidamente en los sectores eléctrico y electrónico y automotriz, donde la competitividad internacional se logra cada vez más por la especialización regional.

La década de los ochenta evidenció un cambio importante en cuanto a los factores determinantes de la IED dirigidas a los países en desarrollo. Una faceta de dicho proceso se relaciona a la globalización de las empresas transnacionales: el cambio en la configuración geográfica de sus operaciones, que ha reemplazado el tradicional esquema en el cual las subsidiarias relativamente autónomas prestan servicios a los mercados nacionales segmentados, por uno nuevo con un alto grado de integración entre diferentes operaciones interrelacionadas en distintas localidades.

Por otra parte, la creciente IED proviene del proceso de ajuste estructural de los países desarrollados y algunos en vía de desarrollo. Es provocada por rápidos cambios en la competitividad internacional entre industrias localizadas en distintos países, debido a agudas fluctuaciones en el tipo de cambio y/o a sustanciales subidas en el costo de mano de obra. Estos dos procesos tienden a estimular a las empresas transnacionales y otras empresas, de origen latinoamericano o externas, a que establezcan plantas nuevas, de acuerdo a las ventajas de largo plazo, determinadas fundamentalmente por la interacción del grado de capacidad tecnológica, los factores de producción que incluyen la mano de obra calificada, el potencial del mercado local o regional, la disponibilidad y la calidad de infraestructura, y nada menos, las políticas de integración.

En suma, para la toma de decisiones sobre la IED, la proximidad geográfica jugará una importancia cada vez mayor: las economías vecinas pueden beneficiarse de las complementariedades potenciales en recursos y producción, así como de un mercado más amplio. Los esquemas de integración subregional y regional o de alcance hemisférico, en conjunto con la liberalización, podrían aumentar los flujos de inversión, motivando las empresas transnacionales ya establecidas en la región a que reestructuraran sus operaciones regionales, o a que las nuevas empresas transnacionales y otras empresas atraigan una serie de inversiones con la estrategia de producción integrada.

Las operaciones comerciales internacionales tradicionalmente se han dividido en dos grandes categorías: las negociaciones en pie de igualdad (arm's-length transactions) y las intra-firma. Sin embargo, en los últimos años ha surgido una variedad de operaciones comerciales interempresariales que ocupan una categoría intermedia entre las dos mencionadas. Las experiencias asiáticas muestran distintas formas de asociación empresarial, acudiendo más a las nuevas formas de inversión, tales como las empresas conjuntas, la subcontratación, la licencia, el otorgamiento de concesiones, etc. donde se tiende a lograr un mayor grado del desarrollo tecnológico endógeno, con más vínculos hacia

adelante y hacia atrás. Por ello, se tendría que aprovechar no sólo la forma intra-firma sino otras modalidades de los vínculos comerciales y productivos con las empresas transnacionales (Kuwayama, 1993).^{15/} Contrariamente a la imagen general, las actividades que se realizan bajo la subcontratación involucran las exportaciones de productos tecnológicamente complejos, tales como piezas de repuestos de computadoras, semiconductores y componentes de aeronaves. En los casos donde se han logrado avances importantes en algunas de esas áreas podrían adquirir sólo activos absolutamente necesarios para un determinado proyecto de inversión, que no puedan obtenerse en el país a un costo razonable. Como el caso de la República de Corea, al restringir la IED tradicional y depender de medios indirectos para adquirir tecnología (licencias) y acceso al mercado (subcontratación), los países en desarrollo pueden emprender con éxito la producción para exportar.

E. LA INTEGRACION REGIONAL Y LA IED

En la región se han registrado numerosos acuerdos bilaterales y multilaterales para formar zonas de libre comercio recíproco y uniones aduaneras. El denominador común de ellos es que tienden a favorecer el comercio, la inversión privada y la cooperación recíproca. El fortalecimiento de los mecanismos involucrados podrían facilitar aún más el creciente comercio y la inversión intrarregional que se está observando desde el comienzo de los años noventa.

La creación de zonas de libre comercio o de unión aduanera atraería una variedad de efectos sobre el bienestar del consumidor y sobre la eficiencia de las estructuras productivas.^{16/} Como en el caso del comercio, distintas formas de integración económica llevan consigo efectos dinámicos que influyen sobre la estructura de costo de producción, el patrón de competencia, y la creación y la difusión de la tecnología. Un realineamiento arancelario al momento de la integración podría reducir la atracción de la exportación como medio óptimo para servir el mercado que se está unificando. Este sería el caso cuando, por ejemplo, estén presentes fuertes desviaciones de comercio. Asimismo, las ganancias dinámicas en eficiencia y la reducción del costo de producción generado por la integración, hace a las empresas transnacionales más sensibles a las diferencias en el costo de producción y convierte la producción interna en una fuente atractiva de abastecimiento para las empresas transnacionales. De manera similar, la creación de comercio aumentaría el atractivo local de la producción, como resultado de los cambios en las ventajas comparativas de varios lugares relativos

^{15/} A modo de ejemplo, el ítem de exportación más importante de Brasil a los Estados Unidos durante la segunda mitad de los ochenta, ha sido el calzado, su valor, en 1991, llegó cerca de 1.000 millones de dólares. Las transacciones de este rubro se realizan a través de la subcontratación con agentes, quienes se relacionan con los fabricantes locales. En Colombia, durante el período 1986-1990, el mayor crecimiento de las exportaciones se registró en industrias tales como las de vestuario, calzado y otros productos de cuero. Precisamente en aquellas en que predomina la subcontratación.

^{16/} En términos generales, las nuevas oportunidades emergentes de creación de comercio podrían involucrar una reubicación de la producción, o más bien la redistribución de distintos lugares de producción, por parte de las subsidiarias dentro del mercado común, incrementándose así el comercio intra-firma. Este tipo de reacción que queda de manifiesto en la inversión frente a la creación de comercio se puede llamar "desviación de inversión". Por otro lado, la desviación de comercio implicaría una pérdida de mercado para los exportadores de terceros países, sirviendo la unión aduanera desde las plantas ubicadas fuera del área. Una posible respuesta por parte del exportador de un tercer país es la IED dirigida al área preferencial, con el fin de suministrar al mercado local. Este efecto podría llamarse la "creación de inversión". Cabe señalar que mientras la desviación de inversión es esencialmente complementaria a la exportación, promoviendo más el comercio de tipo inter-industrial o intra-industrial, la creación de inversión más bien reemplaza el comercio por la inversión.

a otros dentro de la región. Además, el aumento de la demanda emergente de los efectos dinámicos de la integración intensifica más las ventajas locales del área como lugar de producción.

Igualmente, el mercado unificado abre amplias oportunidades para explotar mejor la economía de escala. La intensificación de competencia creada por la liberalización y la eliminación de mercados fragmentados reducirían la X-ineficiencia de numerosas compañías que habían sido protegidas de la competencia real. La expansión del mercado también ofrece oportunidades para la investigación y el desarrollo más racionalizados. Esto facilitaría nuevas actividades innovativas y elevaría la competitividad tecnológica de las empresas que estén operando dentro de la unión aduanera (Yannopoulos, 1992).

Obviamente, tales efectos dinámicos no serán los resultados exclusivos de las actividades de las empresas latinoamericanas; las empresas transnacionales de otros orígenes deberían facilitar esos procesos. En efecto, la reducción o la eliminación de las barreras comerciales facilitará una nueva división de trabajo dentro de la región, promovida por las distintas formas de asociaciones con las empresas transnacionales. Por lo tanto, existen amplias perspectivas de cooperación regional en cuanto a los esfuerzos selectivos orientados más a la generación de externalidades positivas que a tratamientos especiales por producto o sector.

Como se examinará más adelante, los países están liberalizando los regímenes que regulan el acceso del capital extranjero, imponiendo cada vez menos exigencias en cuanto a su origen, su participación en el mercado nacional y a la repatriación de utilidades y del mismo capital. A su vez, los esquemas subregionales buscan facilitar la inversión intrarregional y tienden a suavizar la regulación de la inversión proveniente desde fuera de la región. Todas estas medidas destinadas a facilitar la inversión intrarregional y la inversión proveniente desde fuera de la región crean para los inversionistas una señal inequívoca sobre las perspectivas.

En tal sentido, conviene asegurar la no discriminación por origen del capital y simplificar sus condiciones de salida en las diversas economías. Dado que todavía existen grandes divergencias en las regulaciones sobre la IED entre países, los programas de integración regional promovidos por la IED pueden considerarse como pasos de construcción de un sistema multilateral ejerciendo presiones para la creación de marcos regionales de política, que establece la base para una mayor convergencia y armonización de políticas en el plano multilateral. Este proceso permite a los países en desarrollo ajustar sus políticas a las de los miembros de las asociaciones regionales y a las de los países desarrollados.

Aparte del campo productivo, la integración subregional o regional podría contribuir a la mayor eficiencia en la distribución y la comercialización conjunta hacia terceros países. La integración subregional o regional facilitará la eficiencia al eliminar trabas de orden administrativo y mejorar la infraestructura física, de transporte y de telecomunicaciones. Por ejemplo, una articulación más estrecha de los sistemas de transporte, los avances en la creación de un mercado de transporte terrestre, marítimo y aéreo, crecientemente integrado y abierto, donde exista igualdad de condiciones de operación, será un apoyo importante para elevar la competitividad. Asimismo, la cooperación energética a través de la interconexión eléctrica, el uso compartido de facilidades portuarias, el desarrollo de centros comunes para capacitación, educación e investigación, podrían tener un impacto sobre los costos de producción. A fin de alcanzar las cantidades y las variedades mayores que el mercado internacional demanda, los empresarios de diversos países pueden reunir sus limitadas capacidades financieras, de gestión y de infraestructura de comercialización para abordar en conjunto

mercados internacionales. Asimismo, una definición más homogénea y su liberalización gradual en los temas de servicios, inversión, propiedad intelectual, y la movilidad de los factores contribuirán a la inserción internacional de la región.

Adicionalmente, para crear un entorno favorable a la producción y a la inversión, con el objeto de impulsar la regionalización abierta en América Latina y el Caribe, es deseable que los gobiernos y los organismos regionales y subregionales otorguen una serie de apoyos al sector privado. Entre los más destacables cabe mencionar:

i) el establecimiento de un amplio sistema de información sobre el comercio exterior, como se ha planteado el Sistema Integral de Información y Apoyo al Comercio (SIIACE) del Sistema Económico Latinoamericano (SELA); ii) el perfeccionamiento de las regulaciones nacionales para proteger el buen funcionamiento de los mercados e impedir comportamientos anticompetitivos; iii) la promoción de la cooperación regional en materia de normalización técnica; iv) la creación de un marco jurídico que facilite los acuerdos de integración en materia de comercio e inversiones; v) la promoción de la inversión entre los países mediante acuerdos de protección de la misma y que impidan la doble tributación; vi) la cooperación regional en materia sanitaria y fitosanitaria, y vii) la creación de los mecanismos de financiamiento de apoyo a la integración (SELA, 1992).

Por ende, las políticas que permiten "una regionalización abierta" avanzan mucho más allá en la integración de las economías nacionales y en los sistemas de regulación que las políticas destinadas a apoyar el comercio y la inversión intrarregional, ya que el ajuste a un sistema de producción regional supone armonizar (o al menos reconocer y coordinar) un gran abanico de prácticas y políticas nacionales, y no tan solo liberalizar el comercio y la inversión. En efecto, las políticas destinadas a promover un sistema de producción regional pueden extenderse a la armonización de las políticas fiscales, monetarias e industriales entre los países miembros y a la adaptación de normas comunes en gran variedad de materias, como el trabajo, la salud, y la seguridad (Naciones Unidas, 1992, p. 38).

En general, las experiencias de integración en América Latina y el Caribe se han realizado a través de políticas (government-led) dentro del marco institucional, en particular la liberalización y la desregulación de las relaciones comerciales. En cambio, hoy en día se observa un rol creciente del sector privado como vehículo real de integración (market-led). Las iniciativas de empresas por medio de cambios estructurales productivos y las políticas intergubernamentales son mutuamente fortalecedoras de integración regional.

IV. LEGISLACIONES INTERNACIONALES Y LATINOAMERICANAS PARA LA PROMOCION DE INVERSIONES

A. EL MARCO REGULATORIO INTERNACIONAL

Uno de los antiguos acuerdos multilaterales es el Convenio de París para la Protección de la Propiedad Industrial, firmado en París en 1883. Otorga protección transfronteriza a patentes y otros derechos de propiedad intelectual. Es particularmente significativa para las empresas transnacionales, porque la mayoría de ellas operan en campos de alta tecnología y los activos tecnológicos que poseen constituyen típicamente ventajas específicas importantes para ellas. Con la excepción de los Estados Unidos, todos los países desarrollados son signatarios de dicha Convención.

La Convención de Berna para la protección de las obras literarias y artísticas, firmada en Berna en 1886, constituye otro pilar para el desarrollo de la IED. Otorga protección por la vía de derechos de autor y otros instrumentos. La Convención de Berna, y sus addendum, han sido firmados por todos los países desarrollados salvo los Estados Unidos. Una importante adición a los precedentes ha sido la conclusión de un acuerdo sobre la Protección de Derechos de Propiedad Intelectual en los circuitos integrados (Naciones Unidas, 1993c, vol. III, p. 2).

Otra medida de seguridad y protección fue concedida por la Convención de Nueva York sobre el reconocimiento y ejecución de las sentencias arbitrales extranjeras, concluida en 1958. Este acuerdo internacional sobre arreglos de reclamaciones y disputas relacionados con la inversión extranjera tiene como signatarios, a mediados del año 1992, a todos los países desarrollados, con la excepción de Portugal. Ha sido fortalecida por el acuerdo acerca del establecimiento del Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones (CIADI), en 1966.

En estos marcos internacionales, los países en desarrollo han otorgado completo reconocimiento y un sentido práctico al locus standi de los inversionistas, para resolver diferencias con los países inversores fuera de las cortes de países receptores. A mediados de 1992, 21 países desarrollados --las excepciones son Canadá, la República de Africa del Sur, y España-- lo han firmado (Naciones Unidas, 1993c, vol. III, pp. 4-5).

En años más recientes se han creado varias organizaciones internacionales, tales como la Corporación Financiera Internacional (CFI) y el Organismo Multilateral de Garantía de Inversiones (OMGI) del Banco Mundial, las que participan en actividades relacionadas con el cofinanciamiento de empresas mixtas, la realización de estudios de factibilidad, el otorgamiento de garantías a las inversiones y/o el suministro de información, promoción o asistencia técnica.

EL OMGI, por ejemplo, otorga garantías, incluidos coaseguros y reaseguros contra riesgos no comerciales, respecto de inversiones realizadas en un país miembro y provenientes de otros países miembros. Garantiza inversiones admisibles contra una pérdida que resulte de uno o más de los siguientes riesgos: i) transferencia de moneda; ii) expropiación y medidas similares; iii) incumplimiento de contrato, y iv) guerra y disturbios civiles. Al garantizar una inversión, el organismo debe estar satisfecho de que ella contribuya al desarrollo del país receptor, y que sea consistente con los objetivos y prioridades declarados por el gobierno receptor. Hasta mediados de 1992, 19 países

desarrollados habían firmado el acuerdo. Las excepciones son Austria, Australia, Nueva Zelandia, Bélgica y la República de Africa del Sur, que han iniciado el proceso de acreditación.

Algunos países en la región han ido adhiriendo a sistemas internacionales de **garantías**, como el OMGI,^{17/} y a sistemas de solución de conflictos, como el CIADI.^{18/} De la misma forma, cada vez son más los países de la región contemplados en los sistemas nacionales de garantías de inversión, como la Corporación de Inversiones Privadas en el Extranjero, más conocidas por su sigla OPIC, Organismo del Gobierno de los Estados Unidos, que proporciona, entre otros servicios, pólizas contra riesgos de tipo político (Calderón, 1993).

Los marcos internacionales de reglamentación descritos arriba han sido complementados por una variedad de convenciones intergubernamentales más recientes, de carácter bilateral, regional y multilateral. En cuanto a los acuerdos bilaterales de inversión, la red de dichos acuerdos firmados por los países de la OCDE para la promoción y la protección de la IED sigue expandiéndose, hasta llegar a un total de 506 al principio del año 1993. En relación a América Latina y el Caribe, sólo durante la década de los ochenta y primeros dos años de los noventa, se firmaron más de 50 acuerdos --entre mediados de 1991 y hasta fines de 1992, 22 acuerdos-- de inversión entre los países de la región y los Estados occidentales (Naciones Unidas, 1992; UNCTAD, 1993b). La firma de tratados bilaterales de inversión por naciones como Argentina, Bolivia, Chile, Perú y Venezuela, marcó un viraje importante en la política de esos países hacia los inversionistas extranjeros. Hasta hace muy poco, los países de esa región habían rechazado los tratados de inversión bilaterales por incompatibles con la doctrina Calvo.^{19/}

B. LOS DERECHOS DE PROPIEDAD INTELECTUAL RELACIONADOS AL COMERCIO

Los cambios recientes en las legislaciones nacionales en América Latina y el Caribe apuntan al fortalecimiento y la expansión de los derechos de propiedad intelectual (DPI). Esta tendencia es consistente con los nuevos estándares buscados en el marco de la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (OMPI) y las negociaciones del GATT. Si bien las implicaciones de estos

^{17/} Hasta mediados de 1992, se han acogido al OMGI los siguientes países de la región: Bolivia, Colombia, Chile, Ecuador, Perú y Uruguay (Comité de Inversiones Extranjeras, 1992).

^{18/} La participación en el CIADI es todavía bastante reducida ya que sólo Chile, Ecuador y Perú lo han firmado.

^{19/} La doctrina Calvo (denominada así por el jurista argentino que la formuló) ha determinado tradicionalmente la práctica de los Estados latinoamericanos. Afirma que, de acuerdo a la legislación internacional, los Estados deben acordar para los extranjeros el mismo trato que dan a sus nacionales según la legislación nacional; que las reclamaciones de los extranjeros contra el Estado anfitrión deben ser derimidas exclusivamente por las cortes de ese Estado; y que una filial extranjera no tiene el derecho de protección diplomática por parte de su Estado de origen.

cambios sobre la IED no son obvios ni directos,^{20/} los titulares de tales derechos tendrán más libertad para optar por la IED u otros canales de internacionalización para acceder al mercado mundial.

La falta de protección de los DPI suele ser un factor limitante para aumentar el comercio promovido por la IED. Con este trasfondo se está negociando, por primera vez con carácter general en una ronda del GATT, la vinculación de los DPI relacionados con el comercio. El proyecto de acuerdo que se discute en el GATT modificaría profundamente la reglamentación internacional de los DPI. En particular, contiene disposiciones detalladas y casuísticas en todas las esferas de los DPI que implican una mejora en la armonización internacional de las normas de protección de la propiedad intelectual en todos los países, independientemente de su nivel de desarrollo. El proyecto establece normas y reglas sustantivas mínimas para la protección de los DPI. Entre ellas, la obligación de cumplir las disposiciones del Acta de Estocolmo de la Convención de Berna, la Convención de Roma y el Tratado sobre la Propiedad Intelectual respecto de los circuitos Integrados (Tratado de Washington). El texto propuesto también reafirma el principio del trato nacional para asegurar su aplicación a los derechos no explícitamente incluidos en los convenios existentes. Además, introduce el principio de nación más favorecida, que hasta ahora no se ha aplicado a la concesión de los DPI. También incluye una innovación que introduce por primera vez un acuerdo internacional para los derechos de arrendamiento (UNCTAD, 1993a).

Respecto a **patentes**, el Proyecto del GATT plantea que las Partes estarían obligadas a facilitar protección mediante patentes a todas las invenciones. Esto sería válido para productos o procedimientos, en todos los campos de la tecnología, siempre que sean nuevos, entrañen una actividad inventiva y sean susceptibles de aplicación industrial. No discrimina por el lugar de la invención, o el hecho de que los productos sean importados o producidos en el país. Algunas excepciones a la patentabilidad incluyen los métodos de diagnóstico, terapéuticos y quirúrgicos, para el tratamiento de personas, animales y plantas, incluidos los procesos biológicos para su producción. Se otorgaría protección a todas las creaciones de híbridos vegetales, mediante patentes o a través de un sistema sui generis. La protección se extendería también a los alimentos, los productos químicos y farmacéuticos y los procesos para su fabricación.

En cuanto a las disposiciones relativas a **marcas de fábrica**, complementarían los acordados bajo el Convenio de París para la protección de la Propiedad Industrial, especialmente en lo que se refiere a: i) tratamiento igualitario tanto para los bienes como para los servicios; ii) el requisito del uso previo, que es una condición necesaria para la inscripción en el registro pero no para la solicitud de la inscripción, y iii) la protección de las marcas de fábrica o de comercio muy conocidas.

En el campo de los **derechos de autor y de reproducción**, el texto del Proyecto no limita las obligaciones a las derivadas de la Convención de Berna: sigue el criterio denominado "Berna-más",

^{20/} La evidencia disponible sobre la industria farmacéutica, que ha sido un área muy problemática, no da suficiente apoyo a la tesis que la existencia de patentes de productos (no necesariamente los procesos) es una condición necesaria para la IED. Los datos correspondientes a Argentina, Brasil y Turquía tienden a indicar que en ausencia de esa protección, la IED habría sido mayor. Por otro lado, el otorgamiento de protección por medio de patentes no es suficiente para que se realice la IED, como mostrado en el caso de Nigeria, pero es un factor promovedor, como en Italia. Los vínculos entre las protecciones otorgadas por otros DPI y el fomento de la IED suelen ser aún más débiles en tales áreas como el software y el semi-conductor (Naciones Unidas, 1993b).

en cuya virtud se complementa a dicho convenio en esferas tales como los programas de computación, las bases de datos y los derechos de arrendamiento.

Si bien la futura implementación de las nuevas políticas corresponde a cada país, a través de sus propias legislaciones, la reglamentación más transparente y más homogénea obviamente facilitará crear el clima de inversión más seguro y promover la IED a la región latinoamericana.

C. EL ESTATUTO DE LOS REGLAMENTOS SOBRE LA IED EN AMERICA LATINA 21/

Al inicio de 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 (para mayores detalles, ver Anexo Cuadros 2 y 3).

En general, en todas las disposiciones reglamentarias existentes en América Latina y el Caribe --tal vez con la única excepción de aquellos asuntos relacionados con la transferencia de recursos al exterior-- la IED es tratada de igual forma que las inversiones nacionales (**trato nacional**). El derecho a la no discriminación del inversionista extranjero se ha establecido explícitamente en casi todas las reglamentaciones e incluso en algunas Constituciones Políticas de los países, como es caso de Colombia y Perú.

En la mayoría de los países de la región, los **aportes** posibles pueden estar constituidos por moneda extranjera, bienes físicos en todas sus formas o estados, tecnología, créditos asociados a una inversión extranjera, y capitalizaciones tanto de créditos y de deudas externas como de utilidades con derecho a ser remitidas al exterior. Tampoco existen restricciones para que los inversionistas extranjeros puedan tener **acceso al crédito** tanto interno como externo.

El proceso de **autorización previa** ha sido eliminado de la mayoría de los regímenes nacionales, manteniéndose el **registro** de la IED como un trámite obligatorio para gozar de los derechos a remisión de capital y utilidades. La regla general es que todas las inversiones deban registrarse. La eliminación de autorización previa se aplica en Argentina, Bolivia, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Perú, Trinidad y Tabago, y Venezuela. En Chile y Uruguay persiste la autorización previa como trámite obligatorio. En Colombia y México, la autorización es requerida para un grupo limitado de actividades vinculadas a los hidrocarburos y minería. En Panamá y Paraguay, se requiere de la misma para gozar de algunos incentivos promocionales otorgados por la legislación.

Los **sectores reservados** al Estado y a los inversionistas nacionales se han reducido marcadamente. En la actualidad se mantienen algunas restricciones en aquellos sectores relacionados a medios de comunicación masivos, defensa y seguridad nacional, energía atómica, algunos medios

21/ Para mayores detalles sobre los reglamentos latinoamericanos y caribeños, véase Calderón (1992 y 1993) y Comité de Inversiones Extranjeras (1992).

de transporte, y en determinados casos en actividades vinculadas a la minería, los hidrocarburos y el sector financiero.

No existen limitaciones sobre las **remesas de utilidades**, tan pronto como se produzcan y sin límite de monto,^{22/} siempre y cuando las inversiones se encuentren debidamente registradas. Del mismo modo, la **re-exportación del capital** se permite sin casi ninguna limitación.^{23/}

Respecto al **pago de regalías**, entre los países de la región existe una variedad de alternativas, las que en general son liberales. En México, que anteriormente se limitaban a valores en torno a 3-6% de las ventas, se eliminaron patrones oficiales o valores máximos de dicho pago. Tampoco en Argentina existe un porcentaje máximo, si bien estos derechos deben ser consistentes con las tasas prevalecientes para tecnología equivalente, y el pago de regalías y marcas de fábrica no son permitidos para empresas relacionadas. El esquema chileno determina el pago de regalías basado en el valor de las ventas netas menos impuestos, lo que represente 5% para el uso de patentes y know-how, 3% por uso de marca de fábrica y algunos procesos, y 1% por uso de marcas exclusivamente.

En cuanto a los procedimientos relacionados con transferencia de tecnología y protección a **la propiedad intelectual**, se observa la creciente eliminación de restricciones y la simplificación de los trámites administrativos. No obstante, existen diferencias importantes entre países de la región que en ciertos casos han tenido cambios significativos en el pasado reciente (para algunos países véase Anexo Cuadro 4). En Chile, por ejemplo, con el registro ante el Banco Central se puede efectuar todo tipo de contratos, incluidos aquellos entre empresas extranjeras y sus subsidiarias locales. Las patentes son concedidas por 5, 10 y 15 años, con 5 años de renovación para patentes de 5 y 10 años. Las marcas de fábrica son válidas por 10 años, renovables indefinidamente. Argentina también ofrece tratos liberales a la transferencia de tecnología.^{24/} En el caso de México, los contratos son aprobados automáticamente en el Registro Nacional de Transferencia de Tecnología. Ellos no tienen plazos fijos --previamente, el plazo era de 10 años--. Las patentes son válidas por un período no renovable de 20 años --previamente, 14 años-- y deben ser explotadas en un plazo de 3 años. Las marcas de fábrica son establecidas por 10 años --antes 5 años-- y pueden ser renovadas. Los diseños y modelos industriales son protegidos por 10 años.

El grado de protección otorgada a la propiedad intelectual en la región en ciertas circunstancias se considera insuficiente. La mayoría de los países está incluida en la "watch list" bajo

^{22/} La excepción de esta norma se refiere a los casos de Costa Rica, donde la remisión de utilidades queda autorizada después de los dos primeros años; República Dominicana, donde las utilidades no pueden exceder de 25% de la inversión registrada; y en Argentina y Brasil, donde el gobierno, de presentarse una situación de crisis en balanza de pagos, puede limitar este derecho.

^{23/} Existen algunos casos de excepción: Nicaragua y Uruguay, donde sólo pueden repatriarse luego de transcurridos tres años contados desde el ingreso del capital; Chile, donde esta limitación se extiende por un año; Argentina y Brasil, donde el gobierno, en casos que estime convenientes, puede limitar este derecho; y Costa Rica, donde se puede repatriar el capital después de transcurridos dos años a partir del ingreso del capital, y a una tasa de 25% durante cada uno de los años siguientes.

^{24/} Los únicos contratos que requieren autorización del gobierno son los suscritos entre subsidiarias locales y su casa matriz, los cuales son rápidamente aprobados si los derechos cobrados corresponden a las tasas promedio de mercado para tecnologías equivalentes. Las marcas de fábrica tienen una vigencia de 10 años, y las patentes 5, 10 y 15 años. Los términos de las licencias son no restrictivos.

la provisión "Special 301" del Trade Act of 1974 de los Estados Unidos (USITC, 1992). Chile, país que ha avanzado sustancialmente en el campo, es, por ejemplo, signatario de muchos acuerdos internacionales de derechos de autor, pero su estándar no siempre cumple el nivel acordado mundialmente. A modo de ilustración, el término de protección de los derechos de autor en dicho país es la vida del autor, más 30 años, mientras el acuerdo correspondiente bajo la Convención de Berna asegura ese derecho por más 50 años después del fallecimiento del autor. El sistema de Costa Rica exhibe la falencia de protección por períodos cortos, licencia mandatoria perversa, numerosas excepciones en cuanto a la patentabilidad y uso generalizado de pirateo en campo de derechos de autor y marcas de fábrica. Este país no es signatario de la Protección de Propiedad Industrial bajo el Convenio de París (USITC, 1992, capítulo 8, p. 6).

Sin embargo, en los últimos años se han introducido cambios importantes en las legislaciones relacionadas con el tema. En 1991, Colombia acordó reemplazar la Decisión 85 del Pacto Andino, que gobernaba la propiedad industrial, por la Decisión 311 --enmendada después por la Decisión 313--, que otorga más protección. Esta decisión elimina la mayor parte de las excepciones de patentabilidad que existía antes. Además, la duración de patentes será extendida de 5 a 15 años, y el uso de licencias mandatorias será más restringida. Asimismo, la duración de marcas de fábrica se flexibilizará (USITC, 1992, p. 6-11). Venezuela se compromete también a una futura legislación sobre la propiedad intelectual, que garantiza su fortalecimiento, de acuerdo a la Decisión 311 y 313 del Grupo Andino. Igualmente aspira a ser signatario de la Convención de París (USITC, 1992, p. 6-19).

De manera similar, en enero de 1990 Chile estableció un precedente al convertirse, junto con México, en uno de los pocos países de América Latina en ofrecer protección al uso de marcas y patentes para los productos farmacéuticos. Brasil, país que ha sido criticado a menudo por los Estados Unidos por su insuficiente protección de la propiedad industrial, recién adoptó una legislación que compensará dicha debilidad en el sector. Bajo el nuevo sistema, por primera vez en 30 años los productos farmacéuticos son protegidos.^{25/} Se reconocerán automáticamente las marcas de fábrica bien conocidas a nivel mundial (EIU, 1993).

El sistema tributario presenta un panorama regional más diverso y complejo. Las cifras porcentuales de la carga impositiva alta no necesariamente significa una tasa efectiva elevada, puesto que ésta estará determinada, además de la tasa, por la forma en que se determina la base imponible, los créditos deducibles, etc.^{26/} Por consiguiente, las comparaciones entre países deben hacerse sobre la base de la carga tributaria efectiva total.

Otro elemento que ha adquirido gran importancia como un mecanismo para incentivar la IED es la suscripción de tratos que eliminan **la doble tributación**. Como se puede apreciar en el Anexo Cuadro 5, salvo algunos casos (e.g., Brasil, Argentina y Colombia), hay pocas naciones de la región

^{25/} Sin embargo, bajo esta legislación, las patentes se otorgarán sólo a los productos y procesos nuevos, los cuales no han sido patentados anteriormente en Brasil u otra parte. Adicionalmente, son patentables los productos que no hubieran sido comercializados fuera del país. También son elegibles aquellos productos cuyas patentes han sido solicitadas pero no se han otorgado todavía en otros países. Según la misma, los organismos vivos no son patentables, con la excepción de micro-organismos, siempre y cuando ellos formen parte de un proceso específico o generen productos específicos.

^{26/} Por ejemplo, en lo que se refiere a la retención por remesas de utilidades al extranjero, Chile tiene una tasa elevada, pero si se considera que a dicha tasa hay que descontar el crédito por lo ya pagado como impuesto a las rentas generadas por la empresa, la carga tributaria disminuye considerablemente (Comité de Inversiones Extranjeras, 1992).

que han suscrito estos convenios con los países europeos. En tal sentido, avanzar en la negociación de acuerdos que eviten la doble tributación es un paso adicional para incentivar las corrientes de la IED no sólo entre las dos regiones, sino también dentro de América Latina y el Caribe. Asimismo, esto ayudaría a mejorar la competitividad y el fortalecimiento de la base empresarial latinoamericana y caribeña.

Además de los códigos y los tratados bilaterales sobre inversiones extranjeras, muchos países receptores han aplicado medidas especiales para proporcionar **incentivos** o exigir determinados requisitos a los inversionistas extranjeros. Como se examinó anteriormente, los países de la región recurren a estos incentivos para atraer a la IED. Los principales incluyen: i) medidas fiscales --tipos impositivos preferenciales, moratorias fiscales, exenciones fiscales, desgravaciones fiscales, depreciación acelerada, otras medidas relacionadas con las cotizaciones a la seguridad social, y descuentos por reservas destinadas a reinversión--; ii) medidas financieras --donaciones, créditos en condiciones preferenciales y garantías de créditos--; iii) concesiones arancelarias --barreras arancelarias y no arancelarias a los productos finales producidos por los inversionistas extranjeros, y exención de los derechos de aduana de los factores de producción importados--; iv) canjes de deuda por capital social, con posibles beneficios de los descuentos de la deuda externa; v) zonas francas industriales, y vi) otras medidas no financieras --tales como ayuda para infraestructura, contratos del Estado en condiciones preferenciales, y provisión de ciertos servicios.

Así, a diferencia de lo que ocurría en períodos pasados, la política latinoamericana sobre la IED muestra gran receptividad y enorme interés para su promoción. Se están eliminando los elementos más restrictivos, en tales esferas como el trato nacional, la autorización previa, los sectores reservados al Estado y a los nacionales, las remesas de utilidades, el pago de regalías, etc. También se ha fortalecido la protección jurídica de la inversión extranjera, al tiempo que los países de la región han ido adhiriendo a sistemas internacionales de garantías y de protección de la propiedad intelectual. Este proceso de liberalización refleja una posición comprometida de los países de la región sobre la promoción de la IED.

Esta tendencia liberalizadora, sin embargo, no significa un abandono de la regulación sobre la IED. En ciertos casos, se justifica la mantención de un sistema regulatorio riguroso y su aplicación. Por ejemplo, al contrario de la imagen generalizada de que las utilidades remesadas por las empresas transnacionales suelen tener un efecto estabilizador o contracíclico, --las utilidades son más sensibles al ciclo económico, tendiendo a caer en períodos de recesión--, la proporción remesada del total de las utilidades tiende a ser procíclica (Ffrench-Davis, 1990). Este comportamiento podría dificultar el manejo macroeconómico de las autoridades. También, cierta selectividad tiene que ser aplicada en cuanto a los sectores --los transables vs. no transables, los exportables vs. no exportables, y algunas industrias estratégicas--, de acuerdo con las prioridades establecidas a nivel nacional y sectorial. Por estas razones, es deseable crear una fuente de información precisa que permita fiscalizar eficientemente las actividades de las empresas transnacionales. Dado que la IED entra y sale del país receptor en distintas modalidades --vías formales e informales--, incluyendo las reinversiones o créditos asociados, las autoridades deben examinar las ventajas y desventajas que ofrece cada modalidad, sin restringir demasiado sus incentivos de atracción potencial.

V. LA COOPERACION INTERREGIONAL ENTRE LA CE Y AMERICA LATINA EN FINANCIAMIENTO DEL DESARROLLO

Es obvio que los tratados nacionales, bilaterales y multilaterales antes mencionados son esenciales para crear el ambiente favorable para atraer a la IED. No obstante, lo normal es que estos tratados se inclinen más por imponer la obligación de estimular a la IED sólo al país receptor, en vez de una obligación mutua entre receptores y exportadores de capital. Es decir, los países de origen parten de la base de que, de conformidad con el tratado, no les corresponde incentivar a sus nacionales a invertir en el otro país. Sin embargo, para incentivar a la IED hacia las naciones en desarrollo, no es suficiente legislar y formular políticas por parte de las autoridades del país receptor. De acuerdo con el principio de reciprocidad, en los mismos tratados deben incluirse otras medidas de promoción tales como el fomento de capital, no sólo para el capital de inversión y seguros, sino también para la identificación de proyectos factibles, infraestructura, mejoramiento de las condiciones materiales, abastecimiento de energía, etc.

En los últimos años, la Comunidad Europea viene definiendo unas bases jurídicas e institucionales que le permiten reforzar su cooperación económica con los países de América Latina. El nuevo enfoque de cooperación comunitaria, en comparación con el de los períodos anteriores, se ha manifestado en cambios no sólo cualitativos sino también cuantitativos en los flujos de asistencia al desarrollo hacia América Latina, a lo largo de los últimos 15 años. Durante el período 1976-1988, la CE aportó ayudas financieras y técnicas por 1.150 millones de ECUs --a la fecha de septiembre de 1993, un dólar estadounidense es equivalente a 0.85 ECUs aproximadamente--. Para los tres años siguientes, subió a 785 millones de ECUs, mientras para el año 1992 llegó solamente a 375 millones de ECUs (Bataller, 1993). A este respecto, cabe destacar lo siguiente:

a) Las orientaciones para la cooperación con los países de América Latina y Asia definidas por el Consejo para el período 1991-1995, que hacen especial hincapié en la cooperación económica de interés mutuo [COM (90) 654 final]. La cooperación industrial y el fomento de las inversiones son ámbitos prioritarios en este contexto, cuya ejecución debe basarse en los agentes económicos y sus intermediarios (Cámaras de Comercio, asociaciones profesionales, organismos de fomento de las inversiones, etc.);

b) El Reglamento (CE) N° 443/92 del Consejo, de 25.2.1992 (DO N° L 52 de 27.2.1992), relativo a la ayuda financiera y técnica y a la cooperación económica con los países en vías de desarrollo de América Latina y Asia;

c) Los acuerdos de cooperación firmados con la mayoría de los países o regiones de América Latina, los más recientes de los cuales se denominan de "tercera generación";

d) La creación del European Community Investment Partners (ECIP) (Socios Inversionistas de la Comunidad Europea) en 1988. Se trata de un instrumento financiero de apoyo a la creación de empresas conjuntas con los países en desarrollo de Asia, América Latina y el Mediterráneo, y la consolidación de este instrumento durante cuatro años más (1992-1995); y

e) La decisión de la Comisión (de 11.5.1993) relativa al programa "AL-INVEST" de cooperación industrial y fomento de las inversiones en favor de los países de América Latina. Este programa, cuya duración es de dos años, pretende promover planes de cooperación industrial a partir

de la iniciativa del sector privado y sus intermediarios, tanto en América Latina como en la CE, con el fin de contribuir a incrementar la capacidad competitiva de las economías latinoamericanas y alentar y apoyar los esfuerzos de internacionalización de las pequeñas y medianas empresas europeas.

En los años recientes, la CE ha suscrito con varios países de la región sendos acuerdos de cooperación de "tercera generación". Se denominan así porque proporcionan un ámbito en la acción conjunta, que incluye importantes disposiciones financieras que contrastan con los acuerdos iniciales de cooperación de la CE con América Latina. Cubren en la actualidad a la totalidad de los países del subcontinente. Como antecedente ilustrativo, Chile firmó el primer acuerdo de este tipo en diciembre de 1990. En él se contempla la cooperación en los sectores energético, minero, agrícola, pesquero, forestal, y, en particular, la cooperación científico-tecnológica en esferas como la informática, microelectrónica y telecomunicaciones.

Aparte de estos acuerdos con países individuales, existen otros que respaldan proyectos de carácter regional, cuyo objetivo es la integración, como la Junta del Acuerdo de Cartagena (JUNAC), el Banco Centroamericano de Integración Económica (BCIE) y la Organización Latinoamericana de Energía (OLADE). Recientemente, dentro del Comité Consultivo conjunto Comisión Europea/Grupo del Mercado Común del Mercosur, la Comisión anunció el otorgamiento de 15 millones de ECUs para la realización de programas de cooperación en los sectores aduaneros, de normas técnicas y agricultura. También, firmó dos Convenciones para sostener el Secretariado Administrativo y la Presidencia del Mercosur (Stocchiero, 1993). A continuación, se examinarán algunos esquemas innovadores en campos de cooperación financiera europea, los cuales tendrán impactos cualitativos sobre los futuros flujos de la IED europea en la región.

A. ESQUEMAS DE LA CE

1. European Community Investment Partners Facility (ECIP) 27/

En la década de los ochenta surgió la necesidad de crear un instrumento flexible capaz de ayudar a las empresas privadas que desearan invertir en países en desarrollo y de dar respuesta al interés creciente expresado por empresas de estos países de crear empresas mixtas con sociedades europeas. Así surgió un esquema de cooperación con la Comunidad Europea, que se denomina European Community Investment Partners. La cobertura geográfica del instrumento comprende a 28 países de Asia, América Latina y el Mediterráneo. El éxito del ECIP durante el período experimental (1988-1992) ha hecho que se le de una base jurídica y presupuestaria formal con la aprobación por parte del Consejo de Ministros del Reglamento (CE), de 3 de febrero de 1992. El Reglamento prevé un período adicional de tres años y un incremento de los recursos presupuestarios de 39.15 millones de ECUs, para 1993. Cabe recordar que la primera asignación fue de 30 millones de ECUs para el período inicial de 1988-1991.

27/ Para mayores detalles sobre el ECIP, véase (CEE, 1993a).

Durante el lapso de cinco años (1988-1992) se había aprobado la asistencia financiera a 456 casos, con un aporte de más de 48 millones de ECUs.^{28/} De ellos, 154 casos correspondían a América Latina, con un monto cerca de 17 millones de ECUs. El esquema no aplica cuotas regionales. El mayor beneficiario regional del esquema es México con un monto de 4.6 millones de ECUs, seguido por Brasil, con 3.5 millones de ECUs (Bataller, 1993).

El apoyo se otorga por medio de cuatro dispositivos de financiación, cada uno de los cuales se destina a una fase distinta pero relacionada en la creación de dichas empresas mixtas. En lo concreto, la financiación del ECIP consiste en: i) la identificación de socios potenciales y proyectos, siendo sus beneficiarios instituciones financieras, cámaras de comercio, asociaciones profesionales y organismos públicos (Dispositivo 1); ii) las operaciones previas al establecimiento de empresas conjuntas, tales como la realización de estudios de factibilidad, análisis de mercado, negociaciones de contratos, etc., teniendo como beneficiarios a las empresas locales o europeas que deseen llevar a cabo un proyecto de inversión conjunta (Dispositivo 2); iii) arreglos relacionados a la participación de capital o préstamos de capital (Dispositivo 3); y iv) la financiación al desarrollo de recursos humanos y la asistencia a la formación y la gestión (Dispositivo 4).

Dependiente del dispositivo se otorgan diferentes tipos de financiación con distintos límites, desde subvenciones con el máximo de 100.000 ECUs para el Dispositivo 1, el suministro de anticipos libres de intereses para fines de capacitación, asistencia técnica o técnicas de gestión para una suma de 250.000 ECUs (Dispositivo 4), hasta la participación de capital o préstamos de capital con el máximo de 1 millones de ECUs para el Dispositivo 3. Durante los cinco años de gestión (1988-1992), casi la mitad de los proyectos y la financiación aprobados correspondía al Dispositivo 2, aunque el Dispositivo 3 también aportó cerca de 29% de la financiación total.

La asignación de fondos por sectores indica que independientes de las tres regiones, hay una preferencia por las actividades industriales, de transformación básica y agrícola/ganadero. El sector de los servicios tiene un porcentaje inferior, tanto en proyectos como en fondos asignados.

Aunque el instrumento está a disposición de los interesados de todos los países beneficiarios y todos los Estados miembros en igualdad de condiciones, se tiende a preferir a los proyectos involucrados en los países que han demostrado ser más receptivos a la inversión exterior. Asimismo, da prioridad a la pequeña y mediana empresa, si bien entre los beneficiarios pueden encontrarse algunas empresas más grandes, con exclusión de las multinacionales. Por regla general, el ECIP promueve las actividades relacionadas con la identificación de proyectos y las operaciones previas al establecimiento de empresas y al desarrollo de recursos humanos, y la participación de capital o préstamos se otorga en aquellos casos en los que no surjan otras fuentes de financiación. Por lo tanto, el ECIP no pretende emular a la Corporación Financiera Internacional (CFI) o a las instituciones europeas de financiación del desarrollo mediante la creación de una cartera de inversiones.

Un aspecto novedoso del ECIP es que funciona de manera descentralizada, mediante una red de instituciones financieras tanto de origen europeo como las de países en desarrollo que involucran

^{28/} En sólo 1992, se presentaron 253 proyectos al Comité de Gestión. De ellos se aprobaron 186 por un aporte total de 20.27 millones de ECUs. En el período 1988-enero de 1991, se aceptaron 171 proyectos de los 202 presentados.

a bancos oficiales de desarrollo, bancos de inversión del sector privado o instituciones multilaterales.^{29/} Estas entidades promueven la utilización del mecanismo entre los clientes, reciben y evalúan las propuestas de proyectos y las solicitudes de financiamiento, sirven de intermedios financieros entre la Comunidad Europea y los beneficiarios finales, actúan como asociados de los proyectos y aseguran la realización de las actividades complementarias y la vigilancia de los proyectos. A fines de diciembre de 1992, la red comprendía 73 instituciones financieras localizadas en Estados miembros de la CE y en los países en desarrollo beneficiarios. A tal fecha, por lo menos 8 instituciones de América Latina estaban asociadas.^{30/} El establecimiento de instrumentos como el ECIP sirve de estímulo para incentivar la creación de las empresas mixtas y también para valorizar las ventajas competitivas de los sectores o países en cuestión.

2. El Banco Europeo de Inversiones (BEI)

Esta institución financiera fue creada por el Tratado de Roma, con el objeto de contribuir al desarrollo equilibrado de la CE. Dispone para ello de recursos propios, que provienen de aportes de los Estados miembros de la Comunidad y de aquellos que obtiene en los mercados internacionales. En sus estatutos queda definido como una institución sin fines de lucro. Pero, como cualquier banco, está obligado a mantener un estricto equilibrio financiero. Es financieramente independiente y no recibe aportes presupuestarios comunitarios. Concede préstamos y garantía a los Estados miembros y a las empresas para proyectos de inversión en la CE, o en determinados terceros países. Con la primera clase de rating "AAA", el banco dispone sus préstamos en términos favorables, al costo más 0.15% para cubrir gastos administrativos (Naciones Unidas, 1993a).

Como parte de la política de cooperación, ha financiado una serie de proyectos en los países en desarrollo, en particular los de Europa Central y Oriental. Allí ha otorgado préstamos para proyectos de los sectores público y privado, con énfasis en aquellos relacionados con la infraestructura, los cuales jugarán un rol importante en la nueva orientación de desarrollo basada en la promoción de exportaciones y la reestructuración de la capacidad industrial --e.g., la energía, las telecomunicaciones y el transporte, el medio ambiente--. Da preferencia a aquellos que se realizan con las empresas conjuntas con las contrapartes europeas.

El BEI lleva a cabo evaluaciones sobre la viabilidad económica, técnica y financiera de cada proyecto presentado, dentro del marco establecido de la reestructuración de la economía en cuestión. Otorga préstamos hasta 50% del costo del proyecto y puede co-financiar inversiones con otras instituciones financieras, como la CFI.

Interesa destacar que con la nueva disposición del ECIP antes mencionada --el apartado 5 del artículo 8 del nuevo Reglamento--, se ha aumentado la coordinación y la cooperación entre el BEI y el ECIP. A través de ella, se establece la coordinación sistemática y el intercambio de

^{29/} Entre las instituciones financieras de la CEE se encuentran todos los miembros de las instituciones europeas de financiación del desarrollo.

^{30/} Entre las instituciones latinoamericanas que tienen acuerdos con la Comisión, se destacan: el Banco Banex, S.A., de Costa Rica; la Corporación de Fomento de la Producción (CORFO), de Chile; el Instituto de Fomento Industrial (IFI), de Colombia; la Corporación Privada de Inversiones de Centroamérica, de Panamá; Nacional Financiera, S.N.C., de México; y el Banco de la Provincia de Buenos Aires, de Argentina. Destacan también los acuerdos firmados por la Corporación Andina de Fomento (CAF) y la Corporación Interamericana de Inversiones (CII) (ALADI, 1992, p. 934).

información sobre propuestas de financiación, proyectos e instituciones financieras de la región del Mediterráneo. El acuerdo formaliza la transparencia institucional en la región, especialmente en lo relacionado a las propuestas de capital de riesgo, en la que se ha decidido que las relaciones de capital riesgo del BEI tendrán prioridad ante el ECIP. Ello concuerda con la política de éste de concentrarse en los Dispositivos 1, 2 y 4, anteriormente señalados.

Por lo que se refiere a la ampliación de las actividades del BEI a América Latina y a una mejor vinculación entre las dos partes, se decidió que la Comunidad pusiera en práctica el acuerdo de principio alcanzado anteriormente y fijara el marco de la actuación efectiva del BEI en los países latinoamericanos con los que la CE ha celebrado acuerdos de cooperación. Los Ministros del Grupo de Río han acogido muy favorablemente esta importante decisión y esperan que el BEI desempeñará un papel significativo en América Latina en la ejecución de proyectos con efectos multiplicadores e integracionistas, en virtud de la Decisión del Consejo, adoptada el 15 de febrero de 1993. El monto disponible para los préstamos de la BEI a los países latinoamericanos es de 250 millones de ECUs (Stocchiero, 1993, p. 21).

Estos acontecimientos suponen un reconocimiento del nuevo interés que tienen los inversionistas europeos respecto de la región. Es testimonio de la voluntad de la Comunidad de dotarse de medios para ampliar e intensificar su cooperación con América Latina y de desempeñar un rol activo en sus esfuerzos de modernización industrial de la región. Por supuesto, el éxito de las operaciones del BEI dependerá también del uso eficaz e imaginativo del programa por parte de los países latinoamericanos.

3. Programa marco de cooperación industrial y fomento de las inversiones (AL-INVEST) 31/

El objeto de este programa, que se inscribe en el marco de las orientaciones quinquenales 1991-1995 definidas para la cooperación CE-América Latina, consiste en promover una serie de actividades de cooperación industrial basadas en la iniciativa del sector privado y sus intermediarios, tanto en América Latina como en Europa. Ello se hace con la finalidad de contribuir al incremento de la capacidad competitiva de las economías latinoamericanas y de fomentar y acompañar los esfuerzos de internacionalización de las pequeñas y medianas empresas europeas.

El programa marco se orienta a expandir las experiencias realizadas en el ámbito de cooperación industrial y a lograr un mayor acercamiento de empresas de ambas regiones, tanto en

31/ Sobre este programa, véase CEE (1993b).

Europa (e.g., programas BC-Net,^{32/} BRE,^{33/} Europartenariat, INTERPRISE) como en América Latina (e.g., Reuniones de industriales). En tal sentido, AL-INVEST contribuirá a facilitar el acceso al ECIP para las empresas latinoamericanas. El programa está dirigido a todos los países de América Latina que hayan celebrado acuerdos de cooperación con la CEE. Consta de dos componentes principales, algunos detalles de los cuales se describen a continuación.

El primer pilar de AL-INVEST es la iniciación y multiplicación de los contactos a nivel de las empresas. Al mismo tiempo apoya la elaboración de proyectos de cooperación, integrando redes de agentes de América Latina en las redes existentes en la Comunidad Europea. Se trata, en consecuencia, de una extensión de los instrumentos operativos. Por un lado otorga un programa de reuniones industriales organizadas a nivel sectorial, en ambas regiones, movilizand o a los diferentes agentes e intermediarios, especialmente en el marco de ferias internacionales especializadas. Los agentes disponen de dos programas complementarios. Uno de organización de reuniones en la CEE (CEE-AL-INTERPRISE) y otro de reuniones en América Latina (AL-CEE-INTERPRISE). Además, se coopera en el fortalecimiento del mecanismo de subcontratación (AL-SUBCONTRATACION). Es el que permite una mejor participación de los agentes de ambas partes en las bolsas de subcontratación y en las ferias de ambas regiones. Por último, se trata de identificar a los organismos de países latinoamericanos capaces de utilizar óptimamente tales mecanismos como el BC-Net, las BRE y la red COOPECO,^{34/} con la intención de localizar interlocutores.

^{32/} Frente a la eventual creación del mercado único europeo, dentro del marco del Programa de Acción de la Comisión de la CE, se estableció en 1988 la Business Cooperation Network (BC-Net o red de cooperación empresarial). Principalmente ha sido un instrumento para facilitar contactos entre las empresas europeas, pero se ha extendido a los países latinoamericanos de mayor avance económico. Consiste en un banco de datos sobre empresas que están interesadas en posibles asociaciones en materia de asistencia técnica, empresas conjuntas, capacitación, licencias, redes de distribución, etc. Este programa ayuda sobre todo a las pequeñas y medianas empresas a identificar otras empresas con el fin de establecer una cooperación sobre una base interregional. Las empresas se ponen en contacto mediante una búsqueda confidencial realizada por una red internacional de asesores de empresa. Ya tienen acceso actualmente a este instrumento México, Brasil, Chile, Argentina y Uruguay. El programa trata de afianzar las experiencias realizadas y de facilitar el acceso al BC-Net para los países que todavía no están conectados.

^{33/} Las BRE (Bureau de rapprochement des entreprises) (Oficina de Cooperación Empresarial) son unos organismos que facilitan el acercamiento entre empresas de distintos países. Utilizan una red de corresponsales que abarca unos 50 países y son accesibles directamente para las empresas. Existen actualmente en México, Venezuela, Colombia, Perú, Brasil, Argentina y Chile. Este mecanismo tiene por objeto examinar todos los medios que fomentan la promoción y colaboración entre las empresas de mediano tamaño de ambas regiones, a través de los flujos de inversión y tecnología europea hacia el país con el que se celebre un acuerdo. Se concibe como un mecanismo privado consultivo compuesto por empresarios, quienes a título personal puedan aportar su experiencia en el mercado del país latinoamericano y sobre la mejor forma de promover la inversión directa y las empresas conjuntas. Más específicamente, las tareas principales son: i) examinar los medios reales para incrementar la entrada de tecnología e inversión europea al país; ii) revisar y hacer sugerencias respecto a la situación de la inversión privada en el país; iii) formular propuestas para intensificar la cooperación industrial en áreas importantes, tales como la capacitación, estándares industriales, tecnología y cooperación en la inversión, así como la promoción de contactos entre los agentes económicos de ambas regiones (ALADI, 1992, p. 934).

^{34/} Esta red se dirige exclusivamente a América Latina. Está formada por miembros europeos de las redes BC-Net, BRE, Europartenariat y Sprint. La COOPECO está constituida actualmente por 130 miembros que desean participar en el fortalecimiento de las relaciones interempresariales con América Latina. Tiene por objeto principal difundir, a nivel europeo, datos generales sobre la realidad de América Latina y sus posibilidades en materia de cooperación industrial/fomento de las inversiones. De esta manera, la red sirve como punto de apoyo europeo para la organización de reuniones industriales sectoriales.

El segundo pilar del AL-INVEST es el establecimiento y su dinamización, para todos los países de América Latina, de una red de "puntos focales" de cooperación industrial y fomento de las inversiones. Por un lado, se trata de la intensificación de los "puntos focales" a través de varias iniciativas, entre las cuales incluyen la creación de la "Fundación Empresarial CEE-Chile", un centro de transferencia de tecnología en Colombia, y la creación de un centro de oportunidades de inversiones en México. Por otra parte, se trata del fortalecimiento de los sistemas de información latinoamericanos en la dimensión Sur-Sur --fortalecimiento del sistema TIPS "Technological Information Pilot System"^{35/} y apoyo a los procesos de integración--, y en las relaciones con sus contrapartes de la CEE al servicio de empresas que se esfuerzan por internacionalizarse. Conforme con las decisiones adoptadas en la Segunda Reunión Ministerial Institucionalizada entre La Comunidad Europea y el Grupo de Río, en Santiago de Chile en mayo de 1992, los servicios del sistema TIPS se extenderán a todas las naciones de América Latina.

El AL-INVEST tiene dos años de duración y está dotado de más de 18 millones de ECUs, de los que la Comunidad financia la mitad y el sector privado latinoamericano la otra mitad. A pesar de la cantidad relativamente modesta, el AL-INVEST está especialmente dirigido a América Latina y es una clara demostración del interés de la Comunidad de que se fortalezca la vinculación industrial con la región latinoamericana, a través de la promoción de inversiones, en particular de las pequeñas y medianas empresas europeas.

Una novedad adicional del AL-INVEST es que su funcionamiento permitirá una mayor colaboración entre el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) y la CE. Efectivamente, la Comisión de la CE y el BID están desarrollando una estrategia conjunta. De esta forma, se trata que AL-INVEST y BOLIVAR-ENLACE, un programa de cierta semejanza que está poniendo en marcha el Banco, no dupliquen esfuerzos, sino que, por el contrario, aprovechen las sinergias mutuas (Anacoreta, 1993).

4. La cooperación con el ACP (Africa, el Caribe y el Pacífico)

Respecto del Caribe, vale la pena destacar una serie de medidas de fomento incorporadas en los tratados bilaterales europeos de inversión, que involucran los Estados de Africa, el Caribe y el Pacífico (ACP). La cuarta Convención de Lomé, suscrita por la Comunidad Europea y Estados del ACP, especifica, entre otros, los siguientes elementos: i) el estímulo a los flujos de información sobre las oportunidades de inversión y la naturaleza y disponibilidad de garantías de éstas; ii) el otorgamiento de asistencia a las empresas medianas y pequeñas para concebir y obtener financiamiento de capital y préstamos; iii) la realización de estudios de distintos proyectos de inversión, con la finalidad de eliminar o reducir los riesgos que plantean al país receptor; iv) el suministro de asistencia para fortalecer la capacidad del país receptor de mejorar la calidad de los estudios de factibilidad y la preparación de los proyectos; v) la elaboración de mecanismos de gestión integral que abarquen la totalidad del ciclo de gestión del proyecto dentro del programa de desarrollo del Estado receptor; y vi) la institucionalización de deliberaciones periódicas entre inversionistas privados cualquiera y el país receptor. Por ende, como en el caso del comercio, en que los países

^{35/} El sistema TIPS tiene por objeto principal intensificar los intercambios de información, (tanto comercial, de tecnología, así como de oportunidad de cooperación) entre los países del Sur (América Latina, Asia y Africa). Aunque la vocación del sistema es la promoción de los intercambios Sur-Sur, los centros TIPS también prestan apoyo a las actividades de cooperación comercial, industrial o de inversión con la CE.

signatarios de la Convención de Lomé tienen acceso en condiciones superiores a las previstas en el Sistema Generalizado de Preferencias (SGP), en la esfera de la inversión también la CE les otorga incentivos especiales (Comisión de las Comunidades Europeas, 1990).

B. PROMOCION DE INVERSIONES POR PARTE DE INSTITUCIONES FINANCIERAS DEL DESARROLLO (IFD)

Aparte de los programas de cooperación en materia de financiamiento otorgados a nivel comunitario, existen aquellos que se realizan bilateralmente entre entidades financieras de ambas partes. La tarea de la promoción de inversiones no corresponde sólo a las iniciativas asumidas por los países europeos.^{36/} En la misma tarea, las IFD de la región deben fortalecer su capacidad de desarrollar nuevas opciones. Ello, con el objeto de fortalecer la capacidad productiva de los países de la región,^{37/} y también para atraer capitales extranjeros, como son los programas de conversión de la deuda o de la privatización, y la creación de empresas conjuntas bilaterales, entre otros.

Tal es el caso del establecimiento de **los fondos de coinversiones**, los cuales han cobrado gran impulso en los países latinoamericanos de mayor desarrollo. A modo de ilustración, México los ha creado con la Banca Comercial Italiana (ITAMEX) y con el Banco Hispano Americano, de España (HISPAMEX). Estos fondos son fideicomisos establecidos entre la Nacional Financiera, S.N.C. (NAFIN), de México, y bancos del exterior, cuya participación puede ascender hasta el 33% del capital social de proyectos conjuntos.

Otra nueva modalidad, más bien de carácter de inversiones de cartera, inicialmente realizada por NAFIN en México, es el establecimiento de **fondos de inversión binacionales** (country funds), con el objeto de catalizar inversiones en proyectos italo-mexicanos. Estos fondos se pueden inscribir en los mercados de valores respectivos.^{38/} Igualmente, ha emergido un nuevo instrumento, "**capital neutro**", bajo el sistema del Fideicomiso Global de Acciones para la Inversión Extranjera, auspiciado por NAFIN. Por medio de él, los inversionistas extranjeros pueden adquirir acciones reservadas para mexicanos de la serie "A" y representadas por certificados de participación ordinaria (CPO). Los CPO

^{36/} En materia de IFD, cabe hacer notar que en algunos países europeos existen organismos cuya finalidad es fomentar la inversión en el Tercer Mundo. Tal es el caso de la Sociedad Financiera Alemana para las Inversiones en Países en Desarrollo (DEG), o la Compañía de Financiamiento al Desarrollo (COFIDES), de España. Los fondos de la primera están constituidos tanto por las asignaciones del Gobierno, préstamos de instituciones financieras, la venta de acciones como por ingresos propios. La última se constituyó en 1988, con el fin de promover la presencia del sector privado español en los países en desarrollo, para incentivar la producción de éstos y para promover la penetración de bienes, servicios y tecnología española (Stocchiero, 1993).

^{37/} Los ejemplos de cooperación de esta índole incluyen la Corporación Financiera Nacional (CFN), de Ecuador, que ha desarrollado programas de apoyo a la capacitación laboral, y de asistencia crediticia y técnica al microempresario, con la cooperación financiera de dos entidades europeas: el Kreditanstalt für Wiederaufbau de Alemania (Instituto de Crédito para la Reconstrucción) y la Corporación Financiera Holandesa (FMO).

^{38/} Como resultados concretos de estos programas de coinversiones italo-mexicanas, se puede destacar el caso de el consorcio Aminamex, S.A. de C.V., proyecto de una planta productora de muebles de madera para exportación, en Zapopan, Jalisco. En ello, NAFIN participa con un monto de 1.6 millones de dólares, que representan 25% del capital social, los empresarios nacionales con 38% y los italianos con 37% (ALADI, 1992, p. 938).

pueden adquirirlos directamente inversionistas o entidades extranjeras en el mercado bursátil de México, por cuenta propia o de terceros. Al cierre de 1990 las inversiones mediante este instrumento alcanzaron a 682 millones de dólares, mientras en marzo de 1992 llegaban a 1.670 millones de dólares (ALADI, 1992, p. 938).^{39/}

C. OTROS ESQUEMAS DE COOPERACION

Además de acuerdos de carácter bilateral, se podrían mencionar dos programas conexos que está llevando a cabo el Banco Interamericano de Desarrollo, del cual algunos países europeos son miembros. Uno es el programa de préstamos al sector de inversiones y el otro es el fondo multilateral de inversión. Estos programas surgen de la Iniciativa para las Américas. El primero otorga préstamos de ajuste a los países que se comprometen a eliminar los obstáculos a las inversiones y a fomentar regímenes abiertos respecto de ellos. El último trata de facilitar reformas en este campo a través del financiamiento a título de donación y de préstamos de créditos, dirigidos principalmente: i) al suministro de asistencia técnica para definir y poner en práctica los cambios de política necesarios para transformar el medio de inversión; ii) al desarrollo de los recursos humanos para satisfacer las necesidades de un sector privado más grande; y iii) al financiamiento de créditos y de capital y el suministro de asistencia técnica a la empresa pequeña.

A modo de conclusión, se puede señalar que en sus relaciones económicas con los países de América Latina, la Comunidad ha empezado a poner en práctica planes de cooperación concretos. Estos planes tienen cada vez más en cuenta la posibilidad de las acciones de cooperación industrial y fomento de las inversiones, poniendo el acento en las relaciones entre las empresas.

Una evaluación de los efectos de la cooperación comunitaria con la región en campos de financiamiento no deberá hacerse tomando como base la comparación de sus montos y las necesidades globales. A pesar de los montos relativamente pequeños, en términos de los efectos multiplicadores de sus resultados y continuidad, el aporte de la CE podría convertirse en una importante contribución para el desarrollo. En tal sentido, los países de América Latina deberían no sólo aprovechar eficazmente las ventajas que ellos ofrecen sino también participar en estos esquemas constructivamente para que sus beneficios aumenten y los ámbitos de sus operaciones se amplíen en el futuro.

^{39/} Además, como otro mecanismo de captación de recursos externos, empresas argentinas, brasileras, chilenas, mexicanas y venezolanas han financiado importantes inversiones a través del mecanismo de los títulos de depósito en el mercado estadounidense (American Depositary Receipts (ADRs)), colocando nuevas acciones en los mercados bursátiles del mundo, especialmente en los Estados Unidos. Desde comienzos de 1991, se han registrado más de 30 ofertas internacionales de acciones de América Latina, los que han significado unos 8.000 millones de dólares (Calderón, 1993, nota 46). El país que más ha aprovechado los ADR es México, que captó capital fresco por un monto de 3.500 millones de dólares en 1992.

VI. RESUMEN Y CONCLUSIONES

Durante la década de 1980, los países de América Latina y el Caribe perdieron importancia relativa como receptores de la IED tanto a nivel mundial como entre los países en desarrollo. No obstante, en términos nominales, las corrientes de capital de esta índole desde los países industrializados hacia la región se han incrementado sustancialmente. En especial en los primeros años de 1990, la región absorbió una cantidad creciente de la IED: 15 mil millones de dólares, en 1991 y 16 mil millones de dólares en 1992. Una fuente indica que durante un período de 30 meses que concluye al final de 1992, el total de ingresos de capital a la región alcanzó a 100 mil millones de dólares, y que la IED corresponde cerca del 46% de ese total. La conclusión obvia es que América Latina y el Caribe, en conjunto, se han convertido en un destino atractivo para la IED.

Por origen, los Estados Unidos han sido la principal fuente de la IED dirigida a la región durante el período 1979-1990, seguidos por Europa occidental y Japón. Excluidos los flujos hacia los "paraísos fiscales" y los provenientes de Suiza, cuya magnitud es difícil de precisar, los flujos de origen europeo invertidos en la región durante el período (14 900 millones de dólares) representan aproximadamente el 90% de los de origen estadounidense: 16 500 millones de dólares. En tal sentido, la IED europea ha sido un elemento clave en el proceso de formación de capital en las economías de la región. Además, los flujos europeos realizados durante este período han sido más estables que los provenientes de los Estados Unidos o de Japón.

Durante el período 1987-1990, se observa un auge de la IED de origen europeo en comparación con los períodos anteriores. Asimismo, la participación de la IED europea dirigida hacia los "paraísos fiscales" ha disminuido, aportando más a los sectores productivos. En ese período, la IED proveniente de Europa mantuvo flujos anuales de un rango de 1 300 a 1 700 millones de dólares. Cifras estimativas confirman que la tendencia alcista de la IED europea hacia la región continuó en 1991 y 1992.

Durante la mayor parte de los años ochenta, los países de América Latina y el Caribe experimentaron una profunda reorientación en su estrategia de desarrollo económico, lo cual se ha reflejado en un aumento sustancial en los flujos de IED dirigidos a su región. Entre los hechos esenciales que cabe mencionar en este sentido, destacan los siguientes: i) la puesta en práctica 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; ii) la casi absoluta desaparición del financiamiento voluntario de la banca comercial, que constituía la mayor parte de los flujos financieros durante la década anterior; iii) el agotamiento del modelo de sustitución de importaciones; iv) la evidencia de que la mayoría de los países en la región han sido progresivamente marginados de los flujos de la IED a nivel mundial, lo que motivó contrarrestar esa tendencia con marcos regulatorios más favorables o promocionales; v) la implementación de programas de conversión de deuda externa y privatización; y vi) la amenaza actual y potencial de desviación de los flujos financieros hacia otras partes del mundo, como Europa del Este y algunos países asiáticos con grandes oportunidades, entre ellos la República Popular de China, la cual promueve con mayor énfasis el proceso de desreglamentación de la IED.

La aplicación de políticas de apertura comercial y financiera y de tratamiento de los capitales extranjeros, asociadas al proceso de ajuste estructural llevado a cabo por muchos países de la región, ofrece tanto desafíos como oportunidades para las empresas transnacionales que operan en la misma

región. En cierta medida, las reformas económicas en marcha obligan a los países y a las empresas transnacionales a enfrentar nuevas condiciones. Esas compañías compiten en los mercados internos con las importaciones y, al mismo tiempo, dejan de experimentar el sesgo antiexportador que existía en la época de la sustitución de importaciones.

A diferencia de los períodos anteriores, en los cuales se ponía énfasis en el control sobre la radicación y operación de las empresas foráneas con el objeto de moderar algunos de sus efectos potencialmente negativos, hoy la política sobre la IED se caracteriza por una gran receptividad y estímulo hacia ella. Junto con los procesos de apertura comercial, se han eliminado los elementos más restrictivos de las políticas aplicables al capital extranjero, a la vez que han aumentado las actividades de promoción. Así, en la mayoría de los casos se ha establecido el derecho a la no discriminación del inversionista extranjero, se han suprimido los procesos de autorización previa, se han reducido paulatinamente los sectores reservados al Estado y a los inversionistas nacionales, y se han eliminado las limitaciones para que los inversionistas puedan enviar remesas al exterior. También se ha fortalecido la protección jurídica interna de la inversión foránea. Al mismo tiempo, los países de la región han ido adhiriendo a sistemas internacionales de garantías y suscrito tratados que eliminan la doble tributación, dando lugar a una mayor transparencia en el tratamiento de las inversiones.

En el pasado, los esfuerzos integradores en América Latina y el Caribe se caracterizaron fundamentalmente por políticas de variada índole. Se basaban en compromisos gubernamentales, en contraste con la integración promovida por empresas a través de inversiones directas. Mientras que la integración por medio de políticas implica que el marco institucional --particularmente, liberalizar y desreglamentar las relaciones en el plano comercial-- precede a la integración efectiva de la producción, en los procesos impulsados por la inversión son las empresas, y no las políticas, los principales actores de la integración. Las experiencias observadas en otras partes del mundo muestran que estos dos estilos de integración no son mutuamente excluyentes. Como ha sido el caso de la integración efectiva en el Asia Oriental y Sudoriental, en América Latina y el Caribe también la apertura de los regímenes comerciales y la complementariedad de sus economías tienden a facilitar los flujos de la IED y de comercio intrarregionales.

Existe una relación estrecha entre el proceso de integración regional y la globalización de las empresas transnacionales. Las iniciativas gubernamentales, sean en favor o en contra de la integración, influyen en las estrategias locales de tales compañías. Pero estas estrategias también afectan la capacidad de los gobiernos para lograr los objetivos de integración. Considerando el significativo volumen de la inversión directa europea en la región, las reformas económicas en marcha y la clara tendencia a la regionalización y globalización del proceso productivo, América Latina y el Caribe ofrecen un mercado interesante a las empresas de origen europeo.

Una faceta del proceso de globalización se relaciona con el cambio en la configuración geográfica de las operaciones de las empresas transnacionales, que han reemplazado el tradicional esquema de filiales relativamente autónomas que prestan servicios a los mercados nacionales segmentados por un nuevo esquema con un alto grado de integración entre las operaciones diversas pero interrelacionadas, ubicadas en distintos lugares de producción.

La integración productiva en la región asiática, por conducto de la IED de distintos países, muestra que es posible promover la reestructuración espacial en una región, estimulando flujos comerciales de dos o tres vías entre los países inversionistas y varias economías receptoras. Este fenómeno se observa más nítidamente en los sectores eléctrico, electrónico y automotor, donde la

competitividad internacional se logra cada vez más por la especialización regional. Conforme al nuevo esquema, se asigna a cada filial de la empresa transnacional un rol específico dentro de la estrategia global, de acuerdo con el nivel de la mano de obra, su grado de capacitación, el costo del transporte, las condiciones de infraestructura, la estabilidad política, etc.

Una consecuencia política que cabe señalar es que un país en desarrollo que aspira a atraer inversiones directas debe explotar los factores no sólo nacionales sino regionales en su promoción de la IED. Para la toma de decisiones sobre la IED, desempeñarán un papel cada vez más importante factores tales como la complementariedad potencial en materia de recursos y producción a nivel regional, un mercado más amplio, y la preferencia por una producción más cerca de los consumidores y de las fuentes de suministro de insumos, que permita la existencia de inventarios mínimos. Así, las economías vecinas pueden beneficiarse de una división del trabajo a nivel regional, aprovechando las ventajas comparativas de los distintos países y permitiendo simultáneamente la penetración a mercados de terceros países. De esa manera, la transformación productiva promovida en parte por la IED y las políticas macroeconómicas y sectoriales apropiadas podrían tener como resultado que las exportaciones con un contenido de alto valor tecnológico aumenten dentro de la región e inter-regionalmente.

Por consiguiente, las IED de origen europeo podrían facilitar el proceso globalizador de las empresas ya instaladas o de las por crearse. La IED tiene que ser funcional no sólo al desarrollo económico del país receptor, sino también a la meta principal de adquirir competitividad internacional, sobre todo por medio de la dinamización de las exportaciones. Asimismo, las actividades de las empresas transnacionales tendrían que apoyar la generación de conocimientos, tanto en el plano interno --merced a la educación, la capacitación, el respaldo a la investigación y desarrollo, etc.-- como respecto de la fundamental absorción de tecnologías del exterior por conducto de políticas de apertura comercial. La IED debería proporcionar un conjunto de elementos de dinamismo, como el proceso de aprendizaje, la inversión en tecnologías de rendimiento creciente, la consecución de tecnologías incorporadas a través de las importaciones, la adquisición de experiencia en materia de exportaciones y el aprovechamiento de los efectos externos de la promoción comercial.

Importa anotar que las conversiones por sí mismas reducen la deuda, pero no proveen financiamiento en la cuenta de capital. Si hay una conversión deuda-capital con una compañía local ya existente, no se produce ningún efecto directo en la inversión interna global. Además, la venta de los pagarés en el mercado secundario local tiende a presionar las tasas de interés al alza y a desplazar a los inversionistas nacionales. Asimismo, en varios casos la conversión deuda-capital ha involucrado a firmas que producen bienes y servicios no comercializables. El traspaso de activos de productores de bienes no transables no necesariamente implica un aporte importante del inversionista extranjero para que mejore el acceso a los mercados de exportación. Por ende, para que la IED forme parte del proceso de formación de capital, las conversiones de deuda deberían traer consigo nuevos flujos de capitales, especialmente en el campo de los bienes transables para exportación.

Dentro del proceso de privatización, se destaca la creciente participación de las empresas transnacionales en los sectores no transables, especialmente en las actividades relacionadas con los servicios públicos. Mientras que la responsabilidad de estas compañías es la prestación eficiente de servicios, el incentivo principal de su inversión es el aprovechamiento de una rentabilidad apreciable asegurada por altas tarifas, debido a que explotan posiciones monopólicas en el mercado local. Luego, es importante velar por que las actividades de las empresas transnacionales atiendan progresivamente a los intereses comunes y a las necesidades de largo plazo de los consumidores. Este objetivo podría

lograrse mediante, entre otras cosas, la maximización del precio de venta de las empresas privatizadas, la compensación integral a los trabajadores desplazados y una reglamentación pública más efectiva sobre sus operaciones.

Hasta ahora, se han hecho relativamente pocas inversiones europeas en el campo de los recursos naturales, a pesar de la rica dotación de ellos con que cuenta la región latinoamericana. Sin embargo, hoy se presentan amplias oportunidades en las industrias de gas y petroleras, forestal y papelera, pesquera, minera y de metales, y en la agroindustria. La lógica de la inversión en esos sectores siempre ha sido la explotación de una ventaja natural del país, pero el objetivo actual es exportar no sólo al mercado mundial, sino también al mercado ampliado regional. Además, desde el punto de vista del país receptor, es importante asegurar que las nuevas inversiones contribuyan a crear encadenamientos hacia producciones de mayor valor agregado y a promover el establecimiento de redes de comercialización, transporte y otros servicios más eficientes. También es importante que estas iniciativas de las empresas transnacionales sean compatibles con las normas establecidas sobre el medio ambiente en el país.

Es deseable examinar en detalle los mecanismos que se aplican actualmente a nivel nacional, bilateral y multilateral, a fin de aprovecharlos mejor para aumentar las corrientes de la IED desde Europa hacia América Latina. Más concretamente, en la actualidad existen varias posibilidades de fortalecer un servicio multilateral de la IED encargado del otorgamiento de créditos a los países de la región. Un servicio de esa naturaleza consiste en un fondo de capital de inversión y un fondo para el financiamiento de otras actividades. En tal sentido, un instrumento como el European Community Investment Partners (ECIP) o el financiamiento desde el Banco Europeo de Inversiones (BEI) ofrecen progresivamente a los agentes económicos de América Latina y el Caribe la posibilidad de desarrollar las políticas de cooperación económica de la CE y especialmente asociarse con sus contrapartes europeas en empresas conjuntas.

El financiamiento de otras actividades abarcará la prestación de asistencia técnica, la realización de actividades informativas, la preparación de evaluaciones sobre los países y el establecimiento de contactos entre posibles inversionistas extranjeros y empresas del país receptor (AL-INVEST, BRE, BC-Net, etc). Además, se podrían incluir créditos a los países para la creación de zonas francas industriales, centros científicos y parques de servicios e instalaciones análogas que ayudarían a atraer a la IED hacia la región. Lo fundamental es que todas estas actividades cuenten con recursos adecuados y que estén a cargo de un organismo que pueda administrarlos eficazmente y proporcionar una gama de servicios integrados que guarden armonía con las perspectivas de los países receptores, de los países de origen y de las empresas transnacionales.

En los últimos años, la CE ha venido ofreciendo programas concretos de cooperación, especialmente en la esfera financiera. Entre ellos, cabe señalar la ampliación de las operaciones del ECIP y del Banco Europeo de Inversiones (BEI) a América Latina y la implementación de un nuevo programa AL-INVEST destinado sólo a la región. Estos acontecimientos suponen un reconocimiento del interés de los inversionistas europeos en esta parte del mundo y constituyen el testimonio de la voluntad de la Comunidad de procurarse los medios para ampliar e intensificar su cooperación con América Latina y poder desempeñar un papel activo en sus esfuerzos de modernización industrial de la región.

La experiencia de los últimos años suele indicar que en comparación con los grandes proyectos presentados por el Estado, los inversionistas extranjeros son más receptivos a los proyectos

planteados más bien a nivel sectorial. Las actividades promocionales sobre la IED con el enfoque sectorial podrían ser muy efectivas, especialmente si se trata de medianas y pequeñas empresas, en las áreas en que ya están operando y dando algunos resultados concretos. En tal sentido, las iniciativas europeas recientes planteadas por los países de la CE podrían ser un gran aporte para lograr un mayor acercamiento empresarial entre ambas regiones. Como es natural, el éxito de tales programas dependerá también del uso eficaz e imaginativo que hagan de ellos los países latinoamericanos y caribeños.

ANEXOS

ANEXO CUADRO 1
FLUJOS DE IED DESDE EUROPA HACIA AMERICA LATINA Y EL CARIBE
(En millones de dólares estadounidenses)

	1979- 1982	1983- 1986	1987- 1990	1985	1986	1987	1988	1989	1990
Argentina	1,003	366	878	98	116	304	200	190	184
Barbados	24	-18	-6	4	-3	-27	14	11	-4
Bolivia	2	2	-3	1	1	0	-3	0	0
Brasil	2,398	1,915	3,253	268	473	688	969	722	874
Chile	278	234	626	63	45	87	182	201	156
Colombia	73	71	175	6	15	-38	24	101	88
Costa Rica	45	-1	13	-1	0	1	3	6	3
Rep. Dominicana	13	16	27	5	3	1	5	7	14
Ecuador	40	2	53	1	-1	10	20	63	-40
El Salvador	2	0	-6	0	0	-3	-3	0	0
Guatemala	213	211	-15	148	9	-13	0	3	-5
Guyana	4	1	13	5	-9	5	2	-2	8
Haití	4	-3	0	0	0	1	0	0	-1
Honduras	0	0	2	0	0	1	0	0	1
Jamaica	16	-13	59	-8	-5	11	10	30	8
México	629	407	752	77	57	406	187	-172	331
Nicaragua	0	0	-3	0	0	3	0	-7	1
Paraguay	53	11	18	-11	7	2	3	7	6
Perú	40	47	68	27	6	16	25	6	21
Suriname	0	74	-78	2	72	-44	-34	0	0
Trinidad/Tabago	34	-1	-3	-5	8	3	9	-15	0
Uruguay	31	56	127	3	5	10	13	47	57
Venezuela	196	128	363	48	40	103	155	70	35
Sub-total	5,097	3,506	6,314	733	838	1,526	1,783	1,269	1,736
"paraísos fiscales"	1,194	3,357	7,516	769	791	1,320	2,783	1,166	2,248
dentro de cuales:									
Bahamas	62	215	767	88	95	20	487	143	117
Panamá	121	195	719	1	51	47	463	119	190
Otros flujos	1,046	2,345	7,663	1,503	459	-233	2063	1,867	3,966
Total	7,337	9,207	21,493	3,005	2,088	2,613	6,628	4,302	7,950

Fuente: Banco Interamericano de Desarrollo/Instituto de Relaciones Europeo-Latinoamericanas (BID/IRELA), *Foreign Direct Investment in Latin America and the Caribbean: An Overview from flows from Europe, Japan and the United States, 1979-1990*, cuadro 34, Madrid 1993, p. 55.

Notas: Las cifras de España no son estrictamente compatibles con las de la OCDE. Los datos de Suiza están incluidos sólo en Otros flujos y Total. Los datos de Reino Unido para 1983 están incluidos en Otros flujos y Total.

ANEXO CUADRO 2
INVERSION EXTRANJERA DIRECTA: MARCO LEGAL EN AMERICA LATINA Y EL CARIBE

País	Ley / regulación	Aspectos sobresalientes de la Ley / regulación
I. Países de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI)		
Argentina	<u>Ley N° 21382</u>, Ley de Inversiones Extranjeras del 12 de agosto de 1976, modificada por la Ley N° 22208 del 11 de abril de 1980. <u>Ley N° 23697</u>, Ley de Emergencia Nacional, del 1 de septiembre de 1989, elimina la autorización previa. <u>Decreto N° 1225</u> del 9 de noviembre de 1989, reglamenta el Régimen de Inversiones Extranjeras establecido por la Ley N° 21382 y modificado por la Ley N° 23697.	Tratamiento al inversionista extranjero: En Argentina, el inversionista extranjero tiene los mismos derechos y obligaciones que los inversionistas nacionales. Proceso de autorización: No se requiere autorización previa. Además se establece que todas las inversiones extranjeras cualquiera sea su monto o destino pueden inscribirse en el Registro de Inversiones Extranjeras del Ministerio de Economía. Este último trámite no es obligatorio y unido a la libertad cambiaria es poco utilizado. Restricciones sectoriales: No se especifican restricciones sectoriales al capital extranjero, con la excepción de los medio de comunicación masivos. Las restricciones anteriores vigentes fueron eliminadas con el programa de privatizaciones de empresas del Estado. Restricciones a la remisión: Los inversionistas extranjeros pueden transferir al exterior las utilidades netas provenientes de sus inversiones, así como repatriar su inversión sin restricciones. Sin embargo, en el caso de existir una situación de dificultad en los pagos externos, el Gobierno tiene la facultad de instruir al Banco Central para que entregue títulos de la deuda pública externa (BONEX) nominativos en moneda extranjera por el monto correspondiente a las remisiones. Pero al dictarse a principios de 1990 la libertad cambiaria, unido al hecho de la no obligatoriedad del registro, las limitaciones a la repatriación de utilidades y capital, en la práctica, desaparecieron. Incentivos: La conversión de la deuda externa asociada al proceso de privatización de empresas del Estado constituye un importante incentivo en la actualidad. Las privatizaciones deberían terminar durante 1993.
Bolivia	<u>Decisión 291</u>, Régimen Común de Tratamiento a los Capitales Extranjeros y sobre Marcas, Patentes, Licencias y Regalías, del 21 de marzo de 1991. <u>Ley N° 1182</u> del 11 de septiembre de 1990.	Tratamiento al inversionista extranjero: Se reconoce al inversionista extranjero y a la empresa o sociedad en que éste participe, los mismos derechos, deberes y garantías que se le otorguen a los inversionistas nacionales, sin otras limitaciones que las establecidas por la Ley. Proceso de autorización: La inversión privada, tanto nacional como extranjera, no requiere de autorización previa ni registro adicional. Restricciones sectoriales: La Ley N° 1182 garantiza la libertad de producción y comercialización de bienes y servicios en el país, sin embargo existen algunas restricciones en el sector de minería, hidrocarburos y forestal. Restricciones a la remisión: Existe libertad cambiaria e irrestricta remisión al exterior de dividendos, intereses y regalías por transferencia de tecnología u otros conceptos mercantiles, así como la libre entrada y salida de capitales, previo pago de los impuestos que la Ley establezca. Incentivos: En 1992 Bolivia ha implementado un programa de privatizaciones de empresas públicas. Se han modificado la Ley de Hidrocarburos y el Código de Minería con el fin de levantar antiguas restricciones a la actividad privada. En 1990 se han creado las bases institucionales para la promoción de actividades en zonas francas, a través de la dictación de un régimen de importación temporal y maquila. Conjuntamente se ha creado un régimen de promoción de exportaciones introduciendo el sistema de draw back.
Brasil	<u>Ley N° 4131</u>, del 3 de septiembre de 1962. Esta Ley fue modificada por la Ley N° 4390 del 29 de agosto de 1964. <u>Decreto N° 55762</u> del 17 de febrero de 1965, reglamenta la Ley N° 4131. En Brasil esta en discusión un Proyecto de Ley (Ley N° 4647) que reemplazaría la actual legislación.	Tratamiento al inversionista extranjero: En Brasil, el capital extranjero es objeto de un tratamiento jurídico idéntico al concedido al capital nacional en iguales condiciones, siendo vedada cualquier discriminación no prevista por la Ley. Proceso de autorización: No se requiere de autorización previa. Sin embargo toda inversión o reinversión que se realice en el país debe registrarse en el Departamento de Fiscalización y Registro de Capitales Extranjeros (FIRCE) del Banco Central, para obtener los derechos a la remisión de utilidades y capital. 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. Restricciones a la remisión: Es necesario registrar en el Banco Central para obtener los derechos de remisión. Existen algunas limitación que se pueden aplicar en períodos de crisis. Incentivos: Existen incentivos estatales disponibles para inversiones en zonas de bajo desarrollo. Además existen nuevas Zonas de Procesamiento de Exportaciones con tratamiento preferencial tributario y arancelario. Desde 1991 Brasil tiene un programa de privatizaciones de empresas públicas, el cual ha tenido bastantes problemas en su implementación, producto de presiones sindicales, políticas y a las dificultades de tipo económico por las cuales ha pasado el país. En el programa de privatizaciones los inversionistas extranjeros no han sido especialmente favorecidos.

País	Ley / regulación	Aspectos sobresalientes de la Ley / regulación
Chile	<u>Decreto Ley N° 600</u> del 13 de julio de 1974, Estatuto de la Inversión Extranjera. Esta norma fue modificada por las Leyes N° 18065, N° 18474, N° 18682, N° 18840, N° 18904 y N° 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.	<u>Tratamiento al inversionista extranjero:</u> 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. <u>Proceso de autorización:</u> 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. <u>Restricciones sectoriales:</u> Existen muy pocas restricciones al capital extranjero en el país, entre las que destacan transporte marítimo dentro del territorio nacional e industrias que afecten la seguridad nacional. Adicionalmente existen algunas restricciones menores en la minería y el petróleo. Durante 1992 fue aprobada una Ley que permite la creación de "joint ventures" entre la Corporación Nacional del Cobre de Chile (CODELCO) y empresas mineras del sector privado. <u>Restricciones a la remisión:</u> 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. <u>Incentivos:</u> 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.
Colombia	<u>Decisión 291</u>, Régimen Común de Tratamiento a los Capitales Extranjeros y sobre Marcas, Patentes, Licencias y Regalías, del 21 de marzo de 1991. <u>Ley N° 09</u> del 17 de enero de 1991, establece normas generales para regular los cambios internacionales. <u>Resolución N° 51</u> del Consejo Nacional de Política Económica y Social (CONPES) del 22 de octubre de 1991, Estatuto de Inversiones Internacionales de Colombia.	<u>Tratamiento al inversionista extranjero:</u> De acuerdo a la Constitución, y con la excepción de aquellos asuntos referentes a la transferencia de recursos al exterior, la inversión extranjera es tratada, para todos los efectos, de igual forma que la inversión de nacionales. <u>Proceso de autorización:</u> La autorización es automática, salvo en algunas actividades como la prestación de servicios públicos y medios de comunicación masivos donde se requiere la autorización del Departamento Nacional de Planeación (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. <u>Restricciones sectoriales:</u> 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. <u>Restricciones a la remisión:</u> Los inversionistas extranjeros pueden remitir al exterior en moneda libremente convertible el 100% de las utilidades netas comprobadas, como así mismo las sumas recibidas producto de la enajenación de la inversión en el país, o de la liquidación de la empresa o de la reducción de su capital. <u>Incentivos:</u> Existen exoneraciones tributarias para actividades de exportación (draw back) y para aquellas empresas que se radiquen en las nuevas Zonas Francas Industriales.
Ecuador	<u>Decisión 291</u>, Régimen Común de Tratamiento a los Capitales Extranjeros y sobre Marcas, Patentes, Licencias y Regalías, del 21 de marzo de 1991. <u>Decreto N° 415</u> del 8 de enero de 1993, reglamenta internamente la Decisión 291.	<u>Tratamiento al inversionista extranjero:</u> Los inversionistas extranjeros gozan de los mismos derechos y tienen el mismo tratamiento que los inversionistas nacionales. <u>Proceso de autorización:</u> Las inversiones extranjeras pueden efectuarse en todos los sectores económicos sin previa autorización del Ministerio de Industrias, Comercio, Integración y Pesca (MICIP). El registro de la inversión extranjera se realiza en el Banco Central. <u>Restricciones sectoriales:</u> 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. <u>Restricciones a la remisión:</u> Los inversionistas extranjeros tienen el derecho a transferir al exterior, en divisas libremente convertibles, las utilidades netas que provengan de su inversión registrada. <u>Incentivos:</u> Existen mecanismos de promoción y desarrollo del sector privado, a través de una serie de incentivos que alientan la inversión nacional y extranjera, tales como exoneración de impuestos y aranceles y beneficios por localización zonal de los proyectos. 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.

	Ley / regulación	Aspectos sobresalientes de la Ley / regulación
México	<u>Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera</u> del 16 de febrero de 1973. <u>Reglamento de la Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera</u> del 15 de mayo de 1989.	Tratamiento al inversionista extranjero: En México, a pesar de tener una Ley muy restrictiva al capital extranjero, su Reglamento a avanzado en el proceso de desregulación, simplificando las reglas y procedimiento, y levantando muchas de las limitaciones anteriormente existentes. Proceso de autorización: Existe autorización automática para la mayoría de los sectores de la economía. En México existe la denominada autorización en silencio de la administración, la que obliga a la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras (CNIE) a entregar un pronunciamiento en un plazo de 30 días, en caso contrario la solicitud es automáticamente aprobada. 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.). Restricciones a la remisión: Para la reexportación de capital y la remisión de utilidades, la legislación vigente no especifica restricciones, sin embargo los inversionistas extranjeros deben, previamente, acreditar el cumplimiento de los compromisos contraídos con la CNIE. Incentivos: El Programa de Privatizaciones, especialmente activo desde 1989, la Industria Maquiladora en la frontera con los Estados Unidos, el Régimen de Importación Temporal en otras regiones interiores del país, la próxima ratificación del Acuerdo de Libre Comercio de América del Norte (ALCAN) con los Estados Unidos y Canadá (NAFTA), constituyen en la actualidad los principales incentivos para el capital extranjero.
Paraguay	<u>Ley N° 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 N° 27 del 31 de marzo de 1990, por el cual se modifica y amplía el Decreto N° 19 del 28 de abril de 1989. <u>Decreto N° 6361</u> del 10 de julio de 1990, reglamenta el Decreto Ley N° 27. <u>Ley N° 117</u> del 7 de enero de 1992, Ley de Inversiones.	Tratamiento al inversionista extranjero: Los inversionistas extranjeros y las empresas o sociedades en que participen, tienen las mismas garantías, derechos y obligaciones que las Ley y Reglamentos otorgan a los inversionistas nacionales, sin otra limitación que las establecidas por Ley. Proceso de autorización: Para invertir en Paraguay y gozar de los beneficios otorgados por la Ley N° 60 se requiere solicitar la autorización del Consejo de Inversiones (integrado por representantes de los Ministerios 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 N° 60 debe registrarse en el Banco Central, asimismo, cuando las inversiones se financian con préstamos externos, el contrato de préstamo debe registrarse en el Banco Central. Restricciones sectoriales: Existen algunas limitaciones para la explotación de yacimientos petrolíferos, los medios de comunicación masivos, el transporte marítimo y fluvial, la banca y los servicios de ingeniería. Restricciones a la remisión: La repatriación de capitales y utilidades no tiene limitación de tiempo y monto. Incentivos: La Ley N° 60 ofrece una amplia gama de exoneraciones tributarias y arancelarias. La Ley N° 117 autoriza la libre contratación de seguros de inversión en el país o en el exterior y permite el establecimiento de empresas de riesgo compartido ("joint ventures"). En Paraguay recientemente se ha dictado un marco legal que permitirá transferir al sector privado empresas estatales.
Perú	<u>Decisión 291</u>, Régimen Común de Tratamiento a los Capitales Extranjeros y sobre Marcas, Patentes, Licencias y Regalías, del 21 de marzo de 1991. <u>Resolución de CONITE N° 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 N° 003-91-EF/35, y N° 004-91-EF/35. <u>Decreto Legislativo N° 662</u> del 2 de septiembre de 1991, Régimen de Estabilidad Jurídica a las Inversiones Extranjeras. <u>Decreto Ley N° 25555</u> del 19 de junio de 1992, Programa de Migración-Inversión, modificó el Decreto Legislativo N° 663 del 2 de septiembre de 1991. <u>Decreto Legislativo N° 757</u> del 8 de noviembre de 1991, Ley Marco para el Crecimiento de la Inversión Privada, reglamentado por el Decreto Supremo N° 162-92-EF del 12 de octubre de 1992.	Tratamiento al inversionista extranjero: Los inversionistas extranjeros y las empresas en las que éstos participan tienen los mismos derechos y obligaciones que los inversionistas y empresas nacionales, sin más excepciones que las establecidas en la Constitución. Proceso de autorización: Las inversiones extranjeras que se efectúan en el país quedan autorizadas automáticamente. Sin embargo, una vez efectuada la inversión debe registrarse ante la Comisión Nacional de Inversiones y Tecnologías Extranjeras (CONITE). Restricciones sectoriales: En Perú el Estado promueve y garantiza las inversiones extranjeras en todos los sectores de la economía. Esta política se ve respaldada por la privatización de empresas estatales y las reformas tendientes a la eliminación de los monopolios y prácticas restrictivas al comercio aplicadas por el Estado. Además, a través del Decreto Legislativo N° 757, Artículo N° 13, se levanta la prohibición incluida en la Constitución Política del Perú que restringía las actividades de inversionistas extranjeros en las zonas fronterizas. Restricciones a la remisión: Los inversionistas extranjeros pueden transferir al exterior, en divisas libremente convertibles, sin autorización previa el 100% de sus capitales provenientes de inversiones registradas en CONITE y el 100% de los dividendos y utilidades comprobadas provenientes de su inversión, y las regalías y contraprestaciones por el uso y transferencia de tecnología autorizada por CONITE. Incentivos: En primer lugar, el Decreto Legislativo N° 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.

País	Ley / regulación	Aspectos sobresalientes de la Ley / regulación
Uruguay	<u>Ley N° 14179</u> del 28 de marzo de 1974, <u>Ley de Inversiones Extranjeras</u>, modificada por la <u>Ley N° 14244</u> del 26 de julio de 1974. <u>Decreto N° 808</u> del 10 de octubre de 1974, reglamenta la <u>Ley N° 14179</u>.	Tratamiento al inversionista extranjero: El inversionista extranjero es tratado por la legislación uruguaya en forma idéntica al inversionista local, no requiriendo ninguna autorización específica para instalarse en el país, para importar o exportar, para hacer depósitos y operaciones bancarias en cualquier moneda, para acceder a créditos o recibir beneficios promocionales. Proceso de autorización: Dada la posibilidad de repatriación de capital y utilidades en cualquier momento y la absoluta libertad de cambios, de acuerdo al sistema vigente en el país, son muy pocas las inversiones extranjeras que se han acogido al régimen opcional que la <u>Ley N° 14179</u> prevé. Sin embargo, dentro de este régimen, los inversionistas extranjeros deben solicitar una autorización de radicación ante el Ministerio de Economía y Finanzas. Las solicitudes aprobadas quedan legalizadas mediante la firma de un contrato entre el inversionista extranjero y el Estado, lo que le otorga garantías para la repatriación de capital y utilidades. Restricciones sectoriales: La inversión extranjera tiene acceso a todos los sectores de la economía. Sin embargo, a los efectos del contrato de radicación que prevé la <u>Ley N° 14179</u>, para algunos sectores se requiere autorización expresa del Poder Ejecutivo, como es el caso de electricidad, hidrocarburos, petroquímica básica, energía atómica, explotación de minerales estratégicos, actividades agropecuarias, industria frigorífica, intermediación financiera, ferrocarriles, telecomunicaciones, radio, prensa y televisión. Restricciones a la remisión: De acuerdo a la <u>Ley N° 14179</u>, mediante la autorización de la inversión extranjera el Estado garantiza la remesa de utilidades en las proporciones y condiciones pactadas contractualmente. La reexportación de capital también está garantizada por el contrato, pero éstas no pueden hacerse antes de finalizar el tercer año a partir de la fecha radicación y transcurrido un año de la última capitalización de utilidades. Incentivos: El marco uruguayo para las inversiones se basa en un sistema de economía de mercado abierto. Donde además destaca la no existencia de Impuesto a la Renta Personal, el secreto bancario que protege todo el sistema financiero y la no fijación administrativa de precios en la casi totalidad de los bienes. Existen varios mecanismos de promoción donde destacan la 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.
Venezuela	<u>Decisión 291</u>, Régimen Común de Tratamiento a los Capitales Extranjeros y sobre Marcas, Patentes, Licencias y Regalias, del 21 de marzo de 1991. <u>Decreto N° 2095</u> del 13 de febrero de 1992, ratifica e incorpora a la legislación nacional la <u>Decisión 291</u>.	Tratamiento al inversionista extranjero: Se le reconoce al inversionista extranjero y a la empresa o sociedad en que éste participe, los mismos derechos, deberes y garantías que las Leyes y los Reglamentos otorguen a los inversionistas nacionales, sin otras limitaciones que las establecidas por la Ley. Proceso de autorización: La inversión extranjera es autorizada automáticamente, siempre que no contravengan disposiciones de la legislación nacional. Toda inversión extranjera debe ser registrada ante la Superintendencia de Inversiones Extranjeras (SIEIX), dentro de los 60 días posteriores a la incorporación en el Registro Mercantil. Restricciones sectoriales: Se reserva a empresas nacionales los siguientes sectores de actividad económica: televisión y radiodifusión, periódicos en idioma castellano y los servicios profesionales. Además las actividades petrolera y minera están reservadas al Estado. Restricciones a la remisión: Los inversionista extranjeros tienen el derecho de remitir, previo pago de los impuestos correspondientes, la totalidad de las utilidades obtenidas al cierre del ejercicio económico, los dividendos o derechos correspondientes a las acciones, cuotas, participaciones o derechos de propiedad. Además tienen el derecho de remitir al exterior el producto de la venta de sus acciones, participaciones o derechos, así como los montos provenientes de la reducción de capital, o liquidación de empresas. Incentivos: Venezuela presenta un programa de conversión de deuda externa bastante atractivo y un programa de privatizaciones, los cuales se han visto comprometidos por la inestabilidad política de Venezuela durante 1992.
II. Países de Centro América		
Costa Rica	<u>Artículo N° 15</u> de la <u>Sesión N° 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. <u>Reglamento para la Aplicación del Régimen Cambiario</u> del 3 de agosto de 1982.	Tratamiento al inversionista extranjero: La Constitución consagra la igualdad de derechos y obligaciones individuales y sociales de extranjeros y nacionales. Proceso de autorización: 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. Restricciones sectoriales: 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. Restricciones a la remisión: 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. Incentivos: 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.

País	Ley / regulación	Aspectos sobresalientes de la Ley / regulación
El Salvador	<u>Decreto N° 960</u> del 28 de abril de 1988, <i>Ley de Fomento y Garantía de la Inversión Extranjera</i>. Esta norma fue modificada por el Decreto Legislativo N° 189 del 1 de marzo de 1989 y por el Decreto Legislativo N° 413 del 8 de diciembre de 1989. <u>Decreto N° 1</u> del 9 de enero de 1990, establece el Reglamento de la Ley de Fomento y Garantía de la Inversión Extranjera.	<u>Tratamiento al inversionista extranjero:</u> Al inversionista extranjero se le otorga la libertad para remitir capital y utilidades al exterior, para la administración de su inversión y acceso al crédito interno. <u>Proceso de autorización:</u> La autorización es automática, salvo que en proceso de registro el Ministerio de Economía presente objeciones, para lo cual tiene un plazo de 30 días hábiles. <u>Restricciones sectoriales:</u> Inversiones extranjeras pueden realizarse en cualquier sector de la economía, celebrando contratos o adquiriendo, a cualquier título, de conformidad a las leyes aplicables, bienes muebles e inmuebles o cualquier otro derecho que tenga un valor económico. Sin embargo esta prohibido para los inversionistas extranjeros el comercio, la industria y la prestación de servicios minoristas, y pesca de baja profundidad. Además existen algunas restricciones para las actividades mineras, petroleras y banca comercial. <u>Restricciones a la remisión:</u> Se puede remitir libremente al exterior las utilidades netas generadas por la inversión. Sin embargo, en las inversiones realizadas en actividades comerciales y de servicios, sólo se puede remitir al exterior las utilidades netas obtenidas por un monto equivalente al 50% de la inversión registrada. También se puede remitir libremente los fondos provenientes de la liquidación total o parcial de las empresas, en la proporción que corresponda a la participación del capital extranjero. <u>Incentivos:</u> En El Salvador existen incentivos de carácter tributario y arancelario donde destacan los otorgados por el Régimen de Zonas Francas y Recintos Fiscales, Ley de Reactivación de las Exportaciones y el Programa de Privatizaciones, el cual esta en etapa de implementación.
Guatemala	Guatemala no cuenta con una legislación específica que regule al capital extranjero. Sin embargo, algunas normas sectoriales crean ciertos incentivos y obligaciones a la inversión tanto nacional como extranjera, es caso de: <u>Decreto N° 29</u> del 23 de mayo de 1989, <i>Ley de Fomento y Desarrollo de la Actividad Exportadora y de Maquila</i>. <u>Decreto N° 65</u> del 14 de noviembre de 1989, <i>Ley de Zonas Francas</i>.	<u>Tratamiento al inversionista extranjero:</u> Las leyes otorgan igual trato para inversionistas nacionales y extranjeros y garantizan el derecho de propiedad de las inversiones nacionales y extranjeras, sin otra limitación que las establecidas en las mismas leyes. <u>Proceso de autorización:</u> La inversión extranjera no requiere de autorización previa. No existe un registro sistemático de la inversión extranjera, pues hay un libre acceso al mercado de divisas y no existe reglamentación que obligue a realizar este trámite. <u>Restricciones sectoriales:</u> Los inversionistas extranjeros pueden invertir en cualquier sector de la economía. Sin embargo, esta prohibida las actividades de compañías de seguros extranjeras. Además existen algunas limitaciones para las actividades mineras, petroleras, y de banca comercial. <u>Restricciones a la remisión:</u> Guatemala cuenta con un régimen cambiario libre que permite a los inversionistas extranjeros acceder a divisas sin ningún inconveniente. <u>Incentivos:</u> Existen incentivos tributarios y arancelarios contenidos en la Ley de Fomento y Desarrollo de la Actividad Exportadora y de Maquila, y la Ley de Zonas Francas.
Honduras	<u>Decreto N° 80-92</u> del 29 de mayo de 1992, <i>Ley de Inversiones</i>. <u>Acuerdo N° 345-92</u> del 10 de septiembre de 1992, el cual reglamenta la Ley de Inversiones.	<u>Tratamiento al inversionista extranjero:</u> El capital extranjero recibe igual tratamiento que el nacional y goza de los mismos derechos y privilegios, no existe restricción alguna que limite las remesas al exterior de dividendos, intereses, regalías y repatriación de capital. <u>Proceso de autorización:</u> 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 N° 80-92, deben inscribirse en el Registro de Inversión de la Secretaría de Economía y Comercio. <u>Restricciones sectoriales:</u> 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. <u>Restricciones a la remisión:</u> No existe restricción alguna para las remesas al exterior de dividendos, intereses, regalías y repatriación de capital. <u>Incentivos:</u> En la Secretaría de Economía y Comercio, funciona una Ventanilla Única para asistir al inversionista en todo lo relacionado con la operación de sus inversiones. Existen incentivos de carácter tributario y arancelario incluidos en el Régimen de Importación Temporal, la Ley de Fomento de las Exportaciones, la Ley Constitutiva de las Zonas Industriales de Procesamiento para Exportaciones (ZIP), la Ley de las Zonas Libres Turísticas (ZOLT), y la Ley de Incentivos a la Producción Bananera. Además existen los Programas de Conversión de Deuda Externa y Privatizaciones en plena actividad.
Nicaragua	<u>Ley N° 127</u> del 12 de abril de 1991, <i>Ley de Inversiones Extranjeras</i>. <u>Decreto N° 30-92</u> del 10 de junio de 1992.	<u>Tratamiento al inversionista extranjero:</u> 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. <u>Proceso de autorización:</u> 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. <u>Restricciones sectoriales:</u> 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. <u>Restricciones a la remisión:</u> 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. <u>Incentivos:</u> 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.

País	Ley / regulación	Aspectos sobresalientes de la Ley / regulación
Panamá	En Panamá, no existe una legislación específica que regule a la inversión extranjera directa. Sin embargo, existen una serie de normas legales que proporcionan interesantes incentivos a la inversión, a los que se pueden acoger, tanto nacionales como extranjeros. <u>Ley N° 2</u> del 20 de marzo de 1986, por la cual se establecen medidas e incentivos en favor de la producción y exportaciones agropecuarias. <u>Ley N° 3</u> del 20 de marzo de 1986, Régimen de Incentivos para el Fomento y Desarrollo de la Industria Nacional y de las Exportaciones. <u>Ley N° 16</u> del 6 de noviembre de 1990, Régimen Especial de Incentivos para la Creación de Zonas Procesadoras para la Exportación. <u>Ley N° 108</u> del 30 de diciembre de 1974, por la cual se otorgan incentivos a la exportación de productos no tradicionales.	<u>Tratamiento al inversionista extranjero:</u> La Constitución otorga igual trato a inversionistas nacionales como a los extranjeros. <u>Proceso de autorización:</u> 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. <u>Restricciones sectoriales:</u> 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. <u>Restricciones a la remisión:</u> 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. <u>Incentivos:</u> 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 N° 3 que crea un régimen de incentivos para el fomento y desarrollo de la industria nacional y de las exportaciones, la Ley N° 16 por la que se crean Zonas Procesadoras para la Exportación.
III. Países del Caribe		
Bahamas	<u>Ley de Compañías Extranjeras</u> de 1891. <u>Ley de Compañías</u> de 1866. <u>Ley de Licencias de Negocios</u> de 1980. <u>Ley de Compañías de Negocios Internacionales</u> de 1989. <u>Ley de Regulación y Control de Cambios</u> de 1956.	<u>Tratamiento al inversionista extranjero:</u> No existe discriminación entre los inversionistas extranjeros y nacionales. <u>Proceso de autorización:</u> En Las Bahamas no se considera el trámite de autorización. Sin embargo, todos los potenciales inversionistas pueden ser vetados por el Consejo Económico Nacional y la Oficina de Inversión Extranjera. Para poder operar normalmente, las empresas deben contar con el "Status Aprobado" que otorga el Banco Central. Para obtenerlo es necesario presentar evidencias que los fondos invertidos o por invertirse, en moneda extranjera, fueron transferidos desde el exterior y que han sido convertidos en moneda local, con este trámite el inversionista contará con las garantías para repatriar utilidades o capital. <u>Restricciones sectoriales:</u> Inversionista extranjeros no pueden participar en las siguientes actividades: comercio mayorista y minorista y empresas de construcción con ventas de hasta US\$ 2 millones anuales; periódicos y revistas; hoteles hasta un máximo de 25 camas; transporte público por tierra, aire y agua; operación de cines, teatros, clubes nocturnos y restaurantes; corredores de propiedades; agricultura en propiedades de hasta 25 acres; pesca; servicios de seguridad; y artesanía. En otras actividades se exige por lo menos un 60% de capital nacional, es el caso de comercio mayorista y minorista y empresas de construcción con ventas superiores a US\$ 2 millones anuales; hoteles con capacidad de entre 26 y 100 camas; transporte aéreo y marítimo internacional; seguros de deudas; agricultura en terrenos entre 26 y 500 acres, industrias orientadas al mercado interno; y generación y distribución de electricidad y agua. <u>Restricciones a la remisión:</u> No existe ninguna restricción a la remisión de utilidades y capitales al exterior, siempre que cuente con el "Status Aprobado". Para ejercer este derecho, se debe informar al Banco Central y obtener la autorización para convertir las utilidades generadas en moneda local a moneda de libre convertibilidad. <u>Incentivos:</u> En Las Bahamas no existe ningún Impuesto a la Renta. Además, para algunos sectores como la industria, el turismo, la agricultura, la navegación y las actividades orientadas a las exportaciones existen incentivos adicionales de exoneración tributaria hasta por un máximo de 20 años.
Belice	<u>Código de Inversiones</u> de octubre de 1985.	<u>Tratamiento al inversionista extranjero:</u> Tratamiento no discriminatorio. <u>Proceso de autorización:</u> El Ministerio de Desarrollo Económico realiza la autorización de las solicitudes de inversión, previa consulta a otros Ministerios. Además concede una serie de exoneraciones aduaneras y fiscales que varían caso a caso. En el Banco Central se efectúa un registro de la inversión extranjera. <u>Restricciones sectoriales:</u> No pueden realizarse inversiones extranjeras en actividades comerciales de distribución, pesca comercial dentro de la frontera marítima, cultivo de azúcar y caña, transporte interno, apicultura, restaurantes y bares, manufacturas de souvenirs, operaciones de buceo y tours turísticos. <u>Restricciones a la remisión:</u> Los inversionistas extranjeros tienen garantizado su derecho a la libre repatriación de capitales, beneficios y dividendos, siempre que el capital invertido haya sido registrado en el Banco Central de Belice. <u>Incentivos:</u> En Belice se conceden exoneraciones tributarias desde 3 a 15 años para la industria y el turismo, hasta 25 años para la agricultura, procesamiento de alimentos, acuicultura y actividades intensivas en mano de obra para la exportación. Además existen Zonas de Procesamiento de Exportaciones con beneficios tributarios y arancelarios.

País	Ley / regulación	Aspectos sobresalientes de la Ley / regulación
Cuba	<u>Ley N° 50</u> sobre Asociaciones Económicas entre Entidades Cubanas y Extranjeras, del 15 de febrero de 1982. <u>Resolución N° 6</u> del 15 de septiembre de 1982.	<u>Tratamiento al inversionista extranjero:</u> Una vez constituida una empresa mixta en Cuba, ésta adquiere personalidad jurídica propia y, con ella, independencia del Estado. <u>Proceso de autorización:</u> La Ley contempla el establecimiento de una comisión facultada para autorizar 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. <u>Restricciones sectoriales:</u> La legislación cubana no establece específicamente reserva por parte del Estado o el capital nacional, en cuanto a la realización de inversiones en ciertos sectores de actividad económica. <u>Restricciones a la remisión:</u> El Estado garantiza al socio extranjero la libre transferencia al exterior, en moneda libremente convertible, a través del Banco Nacional de Cuba, de los dividendos y utilidades netas que obtenga, del pago que reciba de la parte cubana en caso de trasferir a éste todo o parte de su aporte, así como la parte que le corresponda de la liquidación de dicha asociación. <u>Incentivos:</u> En Cuba existen incentivos interesantes en el sector turístico.
Islas Caimán	<u>Ley de Control de las Compañías Locales.</u> <u>Ley de Licencias para el Comercio y Negocios.</u>	<u>Tratamiento al inversionista extranjero:</u> No existe ninguna discriminación contra los inversionistas extranjeros en favor de los inversionistas nacionales. <u>Proceso de autorización:</u> Las empresas nacionales, como las extranjeras (más de 40% de capital extranjero), que deseen establecerse en las Islas Caimán, requieren de un licencia emitida por el Consejo de Protección de las Islas Caimán. Estas exentos de este requisito los bancos e instituciones financieras y compañías de seguros. <u>Restricciones sectoriales:</u> La legislación no establece en forma explícita restricciones sectoriales al capital extranjero. <u>Restricciones a la remisión:</u> Existe total libertad para la remisión al exterior de utilidades y capital, en moneda libremente convertible. <u>Incentivos:</u> Existen exoneraciones para incentivar la inversión en la industria y otras áreas de desarrollo de las Islas.
República Dominicana	<u>Ley N° 861</u> del 22 de julio de 1978, modificada por la Ley N° 138 del 24 de junio de 1983.	<u>Tratamiento al inversionista extranjero:</u> No se concede a los inversionistas extranjeros ningún tratamiento más favorable que el que otorgan las Leyes a los inversionistas nacionales. <u>Proceso de autorización:</u> Las inversiones extranjeras pueden realizarse en el país previa autorización del Directorio de Inversión Extranjera. Luego de su aprobación, la inversión debe registrarse en el Banco Central. <u>Restricciones sectoriales:</u> Solamente el Estado puede realizar inversiones en los servicios públicos; la explotación de materiales radioactivos, minas e hidrocarburos; y la adquisición de acciones, participaciones o derechos de propiedad de inversionistas nacionales. Además se consideran reservadas a empresas nacionales la producción de materiales y equipos vinculados a la defensa nacional; medios de comunicación masivos; transporte terrestre y aéreo interno; transporte marítimo de cabotaje; y explotación forestal. Finalmente se considera de dominio de empresas nacionales y mixtas la explotación agrícola, avícola y ganadera; la pesca; los bancos comerciales y otras instituciones financieras; y compañías de seguros. <u>Restricciones a la remisión:</u> Las utilidades netas de cada año fiscal pueden ser 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. <u>Incentivos:</u> Existen exoneraciones tributarias para aquellas empresas establecidas en Zonas Francas, en la industria manufacturera y de exportación.
Trinidad y Tabago	<u>Ley N° 16</u> del 17 de agosto de 1990, Ley de Inversiones Extranjeras.	<u>Tratamiento al inversionista extranjero:</u> No existe ninguna diferencia entre los inversionistas nacionales y extranjeros. Tienen acceso a todos los incentivos y sectores económicos salvo prohibición expresa. <u>Proceso de autorización:</u> No existe el trámite de autorización de la inversión extranjera. Sin embargo deben registrarse los movimientos de capital en el Banco Central. El estatus de inversión al capital extranjero lo entrega el Banco Central y se basa en la información entregada por el inversionista. <u>Restricciones sectoriales:</u> No existen restricciones a la entrada de capitales extranjeros a cualquier sector de la economía. <u>Restricciones a la remisión:</u> Los inversionistas extranjeros tienen permitida la repatriación de capitales, utilidades, dividendos e intereses, sin embargo las condiciones bajo las cuales se hacen estas repatriaciones están reguladas por el Banco Central y en concordancia con el estatus asignado a la inversión. <u>Incentivos:</u> Existen incentivos para la industria manufacturera, el turismo y los sectores energéticos. Estos incentivos consisten en exoneraciones tributarias totales o parciales dependiendo del caso.

Fuente: Alvaro Calderón, Tendencias recientes de la inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe: elementos de políticas y resultados, documento presentado al Seminario "Inversión extranjera directa en el Tercer Mundo", organizado por el Instituto de Relaciones Europeo-Latinoamericanas (IRELA), Segovia, 10 y 11 de junio de 1993.

ANEXO CUADRO 3
PAISES DE AMERICA LATINA Y EL CARIBE QUE HAN FIRMADO ACUERDOS
Y CONVENIOS MULTILATERALES SOBRE INVERSION

	Organismo Multilateral de Garantía de Inversiones (OMGI) 11/10/85	Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones (CIADI) 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 (1992), España, Suiza (1991*), Francia, Finlandia (1993*), Holanda, Italia, Noruega, Dinamarca, Suecia (1993*), Bélgica-Luxemburgo, Malaysia (1992*) y Venezuela 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*).
Guatemala	1991 k/		1960 i/		

	Organismo Multilateral de Garantía de Inversiones (OMGI) 11/10/85	Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones (CIADI) 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/
Honduras	1992	1988	1966	...	Suiza (1966*) l/
Nicaragua	1992		1990	...	Taiwán (1992) m/
Panamá	...	...	1961	...	Alemania (1989), Estado Unidos (1982*), Francia (1985), Reino Unido (1983) y Suiza (1985).
III. Países del Caribe					
Belice	...	...	SI	...	Reino Unido (1982)
República Dominicana	En estudio		1962	...	
Trinidad y Tobago			1962	...	Alemania (1988), Canadá (1974) y Estados Unidos (1963).

Fuente: Alvaro Alvaro, Tendencias recientes de la inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe: elementos de políticas y resultados, documento presentado al Seminario "Inversión extranjera directa en el Tercer Mundo", organizado por el Instituto de Relaciones Europeo-Latinoamericanas (IRELA), Segovia, 10 y 11 de junio de 1993.

- 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/ Firmó el OPIC en 1959 y fue ratificado por la Ley N° 15803/61. En mayo de 1990 se firmó un Protocolo anexo.
- d/ Bolivia mediante la Ley N° 1126 de 1990 ratificó el convenio constitutivo del Organismo Multilateral de Garantía de Inversiones (OMGI), presentado por los gobiernos de la junta de gobernadores del Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento (BIRF), 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 Corporación de Inversiones Privadas en el Extranjero (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 Estados Unidos determinó que Chile había reestablecido los derechos de los trabajadores y reactivó sus actividades en el país.
- g/ Durante 1993 Chile está 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 OMGI 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.

ANEXO CUADRO 4
LOS REGIMENES DE LA PROPIEDAD INTELECTUAL EN ALGUNOS PAISES LATINOAMERICANOS

Argentina	el estatuto sobre la patente del año 1864 Ley de 1980, sobre marcas de fábrica Signatario de: la Convención de Berna para la protección de las obras literarias; la Convención Universal sobre Derecho de Autor; y la Convención para la protección de los productores de programas contra la reproducción no autorizada de sus fonogramas.	Patentes -Casi todas invenciones son patentables, salvo las composiciones farmacéuticas, ciertas plantas, las invenciones que son contrarias a la moral o las leyes argentinas. -Cobertura de patentes sobre productos industriales, procesos nuevos, y nuevas aplicaciones de procesos ya conocidos, con el objeto de conseguir un resultado o producto industrial, incluyendo los farmacéuticos. La patentabilidad de animales genéticamente producidos no está tratada en el estatuto. -Validez por períodos de 5, 10 o 15 años, dependiendo del juicio del gobierno sobre los méritos de la invención y la voluntad del solicitante. No son renovables. -Las patentes extranjeras podrían ser ratificadas por un período máximo de 10 años, pero la duración en Argentina no debe exceder la de la patente original. -La patente pierde su validez si no se ha trabajado dentro del plazo de 2 años a partir del otorgamiento de ella, o a menos que se haya interrumpido su utilización por un período. -Los dueños de "patentes de mejoramiento" tienen derecho a la licencia obligatoria de la patente en la cual sus mejoramientos se basan. Marca de fábrica -El uso es obligatorio, pero en el caso de que la marca esté registrada en múltiples clases, el uso de ella en sólo una clase es suficiente para asegurar su validez. Derechos de autor -Aunque no otorga explícitamente protección a los programas de computación, el <u>software</u> importado está protegida bajo Sección 13 de la Ley 11.723. -El cumplimiento de las normas y la vigilancia sobre ellas en general son débiles.
Bolivia	Ley de la Patente, 1914 Ley de Marcas de Fábrica, 1918 Una ley de 1947 otorga protección de derecho del autor	Patentes -Otorgamiento de patentes por un período de 15 años a partir de su concesión. -No protección al titular de patente de importación cuyos productos son producidos utilizando un proceso patentado. -La patente está sujeto a licencias obligatorias por parte de terceros si el dueño de la patente no produce el ítem patentado en Bolivia dentro del plazo de 2 años, a partir del otorgamiento de la misma. Las autoridades bolivianas podrían suspender una patente que no se ha utilizado por más de un año. Marca de fábrica -Las marcas internacionales no son reconocidas o protegidas por la Ley de 1918. Derechos de autor -Otorgamiento de derechos de autor sobre obras literarias, científicas, y artísticas, por la vida del autor, más un plazo de 30 años. Debe ser registrada dentro de plazo de un año después de la publicación para gozar tal protección.

Brasil	Nuevo proyecto de ley sobre la propiedad intelectual (1991) Signatario de: el Acta de La Haya de 1925 del Convenio de París; el Acta de Estocolmo de 1967; el Convenio que establece la Organización Mundial de Propiedad Intelectual; el Tratado de cooperación en materia de patentes; el Acuerdo de Estrasburgo relativo a la clasificación internacional de patentes; y el Convenio sobre invenciones, patentes, diseños y modelos industriales (Buenos Aires, 1910).	<u>Patentes</u> -La duración de la patente para los productos y los procesos será de 20 y 15 años, respectivamente. -Otorga patentes sólo a productos y procesos nuevos, los cuales no se han patentado en Brasil o fuera del país. Se exige que los productos no hayan sido comercializado ninguna parte del mundo. Aquellos productos que han solicitado patente pero no la han conseguido en otra parte del mundo son todavía elegibles para patentes en Brasil. -Los productos farmacéuticos estarán cubiertos. -Los organismos vivos estarán excluidos, con la excepción de micro-organismos. Los últimos serán patentables si ellos forman parte de un proceso específico o generan un producto específico. -Se requiere la producción local del ítem en cuestión dentro del plazo de 3 años a partir del otorgamiento de la patente. -Los productos simplemente importados no son patentables. Sin embargo, los productos patentados en Brasil podrían ser exportados a ese país por partes terceras en otros países, siempre y cuando ellos fueran comprados por agencias autorizadas. <u>Marca de fábrica</u> -Reconocimiento de las marcas internacionalmente conocidas, sin requerir ser registrado en Brasil.
Colombia	En noviembre de 1991 acordó reemplazar la Decisión 85 del Pacto Andino que gobernaba la propiedad industrial con la Decisión 311. Las autoridades están redactando legislaciones y implementando reglamentos que tienden a fortalecer más el nivel de protección vigente bajo la Decisión 311. Además, dicha Decisión ha sido enmendada por la Decisión 313, la cual, si se convierte en ley, mejorará aún más la protección sobre la patente y el derecho del autor. Signatario de la Convención de Berna para la protección de las obras literarias y la Convención Universal sobre Derecho de Autor.	<u>Patentes</u> -Decisión 311 elimina muchos casos de excepciones en patentes. El término de las patentes se extenderá de 5 a 15 años a partir del otorgamiento de la misma, y el uso de licencias obligatorias será restringido. -Bajo el presente sistema, los siguientes tipos de invenciones no son patentables: productos farmacéuticos, medicamentos, sustancias activas terapéuticas; bebidas y bienes para usos humanos, animales y vegetales; variedades vegetales o razas animales, esencialmente los procedimientos biológicos con el objeto de obtener vegetales o animales; las invenciones extranjeras para las cuales la patente es aplicada sólo un año después de presentar la demanda de patente en el exterior, aunque la patente extranjera no se haya otorgado; y las invenciones que son contrarias al orden público y las buenas costumbres. <u>Marcas de fábrica</u> -El sistema de protección de marcas de fábrica requiere su registro y uso. <u>Derecho del autor</u> -La adopción de Decisión 311 y 313 extenderá el plazo de protección de derechos del autor desde 5 a 10 años, con posibles renovaciones para subsiguientes períodos de 5 años (10 años máximos), siempre y cuando se verifique su uso en algún país miembro del Pacto Andino. -En cuanto a un acuerdo de licencia, el dueño de la marca no puede limitar la exportación de bienes que la lleva. Tampoco puede oponer a la importación de bienes con la marca desde otros países miembros del Acuerdo de Cartagena. -Otorgamiento de derechos del autor por un período de 30 años, sobre las obras legales (i.e., películas de cine, grabación auditiva, programas computacionales). El Decreto 1360, de julio de 1989 reconoce al <u>software</u> computacional como obra literaria específica, condición necesarias para registrarla.

Costa Rica	Ley de patente 1983 Ley de derecho del autor 1982	<u>Patentes</u> -Plazo de 12 años, sin excepciones. -En el caso de una invención ya patentada en el exterior, la duración de la patente es el período no expirado de la patente extranjera. No puede exceder a los 12 años. -Para ciertos tipos de invenciones (i.e., medicamentos, los farmacéuticos, químicos, fertilizantes, y todos tipos de alimentos y bebidas), se otorgan un plazo de sólo un año. -Licencias obligatorias para los patentes de mejoramiento. <u>Marca de fábrica</u> -El plazo de 10 años y es renovable por períodos adicionales (10 años cada uno). -La ausencia del requirement de "uso" y la falta de protección para marcas extranjeras. <u>Derechos de autor</u> -falta de protección para programas computacionales y base de datos. -Ambigüedad sobre las obras relacionadas con la transmisión por el satélite. -Provisiones excesivas sobre las relaciones contractuales entre los dueños y los usuarios de derechos de autor.
Chile	Ley sobre la Propiedad Industrial (Ley 19,039), Septiembre, 1991, que reemplaza el Decreto de Ley 958, de 1931. Signatario de: la Convención de Berna para la protección de las obras literarias y artísticas; la Convención Universal sobre Derecho de Autor; la Convención internacional para la protección de los artistas ejecutantes, los productores de programas y los organismos de radiodifusión; y la Convención para la protección de los productores de fonogramas contra la reproducción no autorizada de sus fonogramas.	<u>Patentes</u> -Otorgamiento de protección por 15 años, a partir de la fecha de la concesión de la patente, en lugar del estándar internacional de 20 años después de la solicitud de la misma. -Para la mayoría de las invenciones protegidas por patentes extranjeras o los casos de patentes extranjeras pendientes, otorgamiento de protección transicional por el período restante, si la patente no excede a más de 15 años. -Excepto en los casos de las invenciones farmacéuticas, los solicitantes extranjeros pueden demandar la autorización de una patente en Chile sin perder su originalidad, dentro de un año después de la primera solicitud hecha fuera del país. -Creación de una corte de arbitraje para los temas involucrados en la propiedad industrial. <u>Marca de fábrica</u> -Garantía sobre la propiedad y el uso exclusivo de la marca por 10 años -Es renovable indefinidamente. -Reconocimiento formal de las marcas de fábrica internacionalmente conocidas y extensión del período para su cancelación desde 2 a 5 años. <u>Derechos de autor</u> -Otorgamiento de derechos de autor durante la vida del mismo, más un plazo de 30 años. -Las cintas de videos y grabación de audio han sido protegidas bajo las leyes de derechos de autor. -Actualmente el <u>software</u> está protegido por un addendum a la Ley de Propiedad Intelectual.

México	Ley sobre la Promoción y la Protección de la Propiedad Industrial (LPIP) 1991	Patentes -La duración de patentes es de 20 años a partir de la fecha de presentación. Cubren todos los productos y procesos, incluyendo los químicos, las aleaciones, los farmacéuticos, la biotecnología y variedades de plantas. -Las invenciones ya patentadas en otros países las cuales todavía no son producidas o importadas califican para una patente nacional. -Licencias obligatorias, gracias a la falta de uso de la invención patentada, son restringidas para casos excepcionales. La importación a México de un producto patentado, o de un producto que se deriva del proceso patentado constituye el uso y por ende, una licencia obligatoria no se aplica. -Los secretos industriales y comerciales son bien protegidos. -Inversiones "pequeñas", que no son patentables, podrían calificarse para protección bajo "los modelos utilitarios". Marca de fábrica -Serán registradas para los bienes y los servicios, sin requerimiento del uso previo. El registro de marcas tridimensionales y colectivas es permitida. El período de protección es de 10 años desde la fecha de presentación. -Nombres comerciales podrán ser protegidos en el territorio nacional por un período renovable de 10 años. -Los acuerdos de <u>franchising</u> que involucran la licencia de las marcas de fábrica y nombres comerciales, con la transferencia de "know how" técnica y de gestión, están sujetos sólo al procedimiento simple de registro. -Nombres de origen (names of origin) son protegidos de acuerdo con el Acuerdo de Lisboa.
Venezuela	Se contempla una serie de legislaciones que actualizan las leyes pertinentes a la patente, la marca de fábrica y derechos del autor, las cuales tenderán que ser consistentes a las vigentes bajo la Decisión 311 y 313 del Pacto Andino.	Patentes -La duración de la patente es de 5 a 10 años. La opción es del solicitante, y es renovable indefinidamente. Una patente extranjera registrada tiene el plazo no expirado de la misma, pero no puede exceder el período protegido por las autoridades venezolanas. -No ofrece un período de gracia para entablar la demanda de una patente luego que la invención se haga pública. Sin embargo, es permitida una excepción de un año para las patentes extranjeras. -La ley actual no protege los productos alimenticios, preparaciones químicas, farmacéuticos, plantas, o micro-organismos. Procesos químicos son patentables. -Pierde la validez de la patente a menos que la obra comience dentro de 2 años a partir del otorgamiento de ella. -Una patente vigente requiere una producción local del producto patentado. Marcas de fábrica -La protección de una marca se basa en su registro y uso. Debe ser utilizada dentro del plazo de 2 años después de registrada. Los reclamos acerca del registro deben efectuarse dentro de 30 días después de que la marca se haga pública. Derechos de autor -Otorga protección a todos tipos de obras. Aunque el <u>software</u> no está mencionado explícitamente en el estatuto de derechos de autor, se puede conseguir la protección. -El cumplimiento de las leyes de derechos de autor tiende a ser débil y las penas son insuficientes como para que se detenga piratería.

Fuente: Comisión de Comercio Internacional (USITC), U.S. Market Access in Latin America: Recent Liberalization Measures and Remaining Barriers, USITC Publication, N° 2521, Washington, D.C., junio de 1992. En el caso de México, Case Study Submitted by Mexico (TD/B/WG.1/Misc.3/Add.1), para el Grupo Especial de Trabajo sobre Corrientes de Inversión y Financiación, Financiación para el Desarrollo No Creadora de Deuda y Nuevos Mecanismos para Aumentar las Corrientes de Inversión y de Financiación, 1993.

ANEXO CUADRO 5
CONVENIOS SUSCRITOS PARA EVITAR LA DOBLE TRIBUTACION

	Argentina	Barbados	Brasil	Bolivia	Chile	Colombia	Ecuador	México	Paraguay	Perú	Trinidad & Tabago	Uruguay	Venezuela
Argentina			X	1979	1985	1970 b/				X			
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		1975	1992		1970 b/	X				1976	1990	
Austria	1983		X										
Bélgica	X		1972										
Canadá	X	1980	1984					X			1966	1993 e/	
Dinamarca	X		1974								1969		
España	1992 a/		1974									1992	
E.E.U.U.	1981 a/	X	1967			1988 b/					1971		
Fialandia	X	X	1972										
Francia	1981		1971			1988 b/					1987		1978
Holanda	X		X										X
Italia	1983		1978			1981 b/					1971		
Japón			1967										
Luxemburgo	X		X										
Noruega			1967								1969		
Portugal			1971										
R. Unido	X	X									1983		1978
Suecia	1963	X	1975							X	1984		
Suiza		X									1973		
Hungría			X										
Polonia												1993 e/	

Fuente: Alvaro Calderón, Tendencias recientes de la inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe: elementos de políticas y resultados, documento presentado al Seminario "Inversión extranjera directa en el Tercer Mundo", organizado por el Instituto de Relaciones Europeo-Latinoamericanas (IRELA), Segovia, 10 y 11 de junio de 1993; y Naciones Unidas, World Investment Directory 1992: Foreign Direct Investment, Legal Framework and Corporate Data. Volume III: Developed Countries (ST/CTC/138), Nueva York, 1993. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: E.93.II.A.9.

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.

X Se ha firmado, pero la fecha no conocida.

BIBLIOGRAFIA

- ALADI (Asociación Latinoamericana de Integración) (1992), "La CE y el financiamiento en América Latina: El papel de los bancos de desarrollo", Comercio Exterior, vol. 42, N° 10, México, D.F., octubre.
- Anacoreta Correia, Miguel (1993), "Los por qué y cómo del fomento de las inversiones europeas y de la cooperación económica de la Comunidad Europea con América Latina", documento presentado al Seminario "Inversión extranjera directa en el Tercer Mundo", Segovia, Instituto de Relaciones Europeo-Latinoamericanas (IRELA), 11 de junio.
- Banco Mundial (1993), Global Economic Prospects and the Developing Countries: 1993, Washington D.C., abril.
- Bataller, Francisco (1993), "European Community initiatives targeted towards the promotion of European direct investment flows to Latin American countries", documento presentado al Seminario "Inversión extranjera directa en el Tercer Mundo", Segovia, Instituto de Relaciones Europeo-Latinoamericanas (IRELA), 11 de junio.
- BID/IRELA (Banco Interamericano de Desarrollo/Instituto de Relaciones Europeo-Latinoamericanas) (1993), Foreign Direct Investment in Latin America and the Caribbean: An Overview of Flows from Europe, Japan and the United States, 1979-1990, Madrid.
- Calderón, Alvaro (1992), Inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe 1970-1990. Volumen I: panorama regional (DSC/1), documento presentado al Simposio de alto nivel sobre la contribución de las empresas transnacionales al crecimiento y el desarrollo de América Latina y el Caribe, 19-21 de octubre, Santiago de Chile, CEPAL.
- _____ (1993), Tendencias recientes de la inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe: Elementos de políticas y resultados, documento presentado al Seminario "Inversión extranjera directa en el Tercer Mundo", organizado por el Instituto de Relaciones Europeo-Latinoamericanas (IRELA), Segovia, 10 y 11 de junio.
- CEE (Comunidad Económica Europea) (1993a), European Community Investment Partners (ECIP): Informe de ejecución 1992, COM (93) 200 final, Bruselas, 18 de mayo.
- _____ (1993b), Decisión de financiamiento con cargo al Artículo 73011 del presupuesto (VIII/134/93-es), Dirección General de Desarrollo, Bruselas.
- CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe) (1992), La política comercial de la Comunidad Europea después de 1992: implicaciones para América Latina (LC/R. 1139), Santiago de Chile, abril.
- CET (Centro de las Naciones Unidas sobre las Empresas Transnacionales) (1991), The Impact of Trade-related Investment Measures on Trade and Development: Theory, Evidence and Policy Implications (ST/CTC/120), Nueva York, Naciones Unidas. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: 91.II.A.19.

- CIE (Comité de Inversiones Extranjeras) (1992), El nuevo marco jurídico de la inversión extranjera en América Latina, Santiago de Chile, abril.
- Comisión de las Comunidades Europeas (1990), Le Courier: ACP-CEE, N° 120, Bruselas, marzo-abril.
- Devlin, Robert (1993), "Las privatizaciones y el bienestar social", Revista de la CEPAL, N° 49 (LC/G.1757-P), Santiago de Chile, CEPAL, abril.
- EIU (The Economist Intelligence Unit) (1993), "Patently insufficient", Business Latin America, 24 de mayo.
- Ffrench-Davis, Ricardo (1990), "Conversión de deuda-capital en Chile", Cuadernos de economía, N° 82, Santiago de Chile, diciembre.
- Fritsch, Winston (1992), Latin America in a Changing Global Environment, serie Technical Papers, N° 66 (OCDE/GD(92)85), Centro de Desarrollo, Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE), París, mayo.
- Fuentes, Juan Alberto K. (1992), "La inversión europea en América Latina: un panorama", Revista de la CEPAL, N° 48 (LC/G.1748-P), Santiago de Chile, CEPAL, diciembre.
- Hallett, Hughes, A.J. (1992), The Impact of EC-92 on Developing Countries' Trade: A Dissenting View, Policy Research Working Paper, N° 885, Banco Mundial, abril, Washington, D.C.
- Instituto de Finanzas Internacionales (1990), Fostering Foreign Direct Investment in Latin America, Washington D.C., julio.
- Jaspersen, Fred Z. y Juan Carlos Ginarte (1993), "Capital flows to Latin America 1982-92: Trends and prospects", documento presentado al Seminario "Latin America's Competitive Position in the Enlarged European Market", Hamburgo, Alemania, 24 y 25 de marzo.
- Kist, Wolfgang (1992), "Horizontes de la cooperación financiera de la CE con América Latina", Comercio exterior, vol. 42, N° 10, México, D.F., octubre.
- Kuwayama, Mikio (1993), "Nuevas formas de inversión en el comercio entre América Latina y Estados Unidos", Comercio exterior, vol. 43, N° 5, México, D.F., mayo.
- Naciones Unidas (1992), Informe sobre las inversiones en el mundo 1992: las empresas transnacionales como motores del crecimiento, División de Empresas Transnacionales y Gestión, Departamento de Desarrollo Económico y Social, Nueva York.
- _____ (1993a), Management Development in East-West Joint Ventures: A Guide for Managers in the Economies in Transition (ECE/TRADE/185), Nueva York. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: E.93.II.E.18.
- _____ (1993b), Intellectual Property Rights and Foreign Direct Investment (ST/CTC/SER.A/24), División de Empresas Transnacionales y Gestión, Departamento de Desarrollo Económico y Social, Nueva York. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: E.93.II.A.10.

- _____ (1993c), World Investment Directory 1992: Foreign Direct Investment, Legal Framework and Corporate Data. Volume III: Developed Countries (ST/CTC/138), Nueva York. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: E.93.II.A.9.
- Nieto Solís, José Antonio (1990) Introducción a la economía de la Comunidad Europea, Madrid, Siglo Veintiuno de España, S.A.
- Page, Sheila (1992), Some Implications of Europe 1992 for Developing Countries, serie Technical Papers, N° 60, (OCDE/GD(92)61), Centro de Desarrollo, Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE), París, abril.
- Peres Núñez, Wilson (1993), "Internacionalización de empresas industriales latinoamericanas", Revista de la CEPAL, N° 49 (LC/G.1757), Santiago de Chile, CEPAL, abril.
- Pio, Alessandro (1990), "The impact of the 1993 single European market on investment flows between the European Community and developing countries: The case of Latin America", The European Journal of Development Research, vol. 2, N° 2, diciembre.
- SELA (Sistema Económico Latinoamericano) (1992), Agenda sobre comercio exterior para América Latina y el Caribe (SP/CL/XVIII), O/DT, N° 11, Secretaría Permanente, presentado a la VIII Reunión Ordinaria del Consejo Latinoamericano, Caracas.
- Stocchiero, Andrea (1993), América Latina y las fuentes europeas de cooperación internacional (LC/R. 1279), Santiago de Chile, CEPAL, División de Comercio Internacional y Transporte, junio.
- Stopford, John, M. Offensive and Defensive Responses by European Multinationals to a World of Trade Blocs (OCDE/GD(92)78), serie Technical Papers, N° 64, Centro de Desarrollo, Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE), París, mayo.
- UNCTAD (Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo) (1993a), Acontecimientos ocurridos y cuestiones planteadas en la Ronda Uruguay de particular interés para los países en desarrollo (TD/B/39(2)/CRP.1), Nueva York, marzo.
- _____ (1993b), World Investment Report 1993: Transnational Corporations and Integrated International Production (STC/CTC/156), Nueva York. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: E.93.II.A.14.
- _____ (1993c), Export processing zones: Role of foreign direct investment and developmental impact (TD/B/WG.1/6), informe de la Secretaría de la UNCTAD, Nueva York, abril.
- _____ (1993d), Foreign direct investment in developing countries: Recent trends and policy issues (TD/B/WG.1/7), informe de la Ssecretaría de la UNCTAD, Nueva York, abril.
- _____ (1993e), Case Study Submitted by Mexico (TD/B/WG.1/Misc.3/Add.1), para el Grupo Especial de Trabajo sobre Corrientes de Inversión y Financiación, Financiación para el Desarrollo No Creador de Deuda y Nuevos Mecanismos para Aumentar las Corrientes de Inversión y de Financiación.

USITC (Comisión de Comercio Internacional) (1992), U.S. Market Access in Latin America: Recent Liberalization Measures and Remaining Barriers, USITC Publication, N° 2521, Washington D.C., junio.

Yannopoulos, George (1992), "The single market and foreign direct investment", Journal of Development Planning, N° 21.