

Distr.
RESTRINGIDA

LC/R.1623
5 de febrero de 1996

ORIGINAL: ESPAÑOL

CEPAL
Comisión Económica para América Latina y el Caribe

EVOLUCION Y PERSPECTIVAS DEL COMERCIO Y
LAS INVERSIONES INTRARREGIONALES */

*/ Este documento fue preparado por la Unidad de Comercio Internacional de la División de Comercio Internacional, Transporte y Financiamiento de la CEPAL. No ha sido sometido a revisión editorial.

INDICE

	<u>Página</u>
RESUMEN	1
I. DESARROLLO RECIENTE DE LOS PROCESOS DE INTEGRACION REGIONAL Y DEL COMERCIO INTRARREGIONAL	3
A. EL ESTADO DE LOS ESQUEMAS DE INTEGRACION	3
1. Introducción	3
2. MERCOSUR, Grupo Andino y ALADI	3
3. Mercado Común Centroamericano, CARICOM y Asociación de Estados del Caribe (AEC)	7
B. TENDENCIAS DEL COMERCIO INTRARREGIONAL E INTERSUBREGIONAL	8
1. El desarrollo global y sus causas	8
2. La distribución geográfica del intercambio regional	11
3. Principales características del comercio intrarregional	12
4. Perspectivas del comercio intrarregional	13
II. LA CRECIENTE IMPORTANCIA DE LA INVERSION EXTRANJERA DIRECTA Y EL DESPEGUE DE LA INVERSION INTRARREGIONAL	16
A. INTRODUCCION	16
B. TENDENCIAS DE LA INVERSION EXTRANJERA Y DE LA INVERSION INTRARREGIONAL	16
C. LIBERALIZACION Y PROMOCION DE LA INVERSION EXTRANJERA	18
D. LOS PRINCIPALES PAISES PROTAGONISTAS	19
E. SUMARIO Y PERSPECTIVAS	21
BIBLIOGRAFIA	23

CUADROS

1.	Acuerdos de alcance parcial de complementación económica suscritos por países de la ALADI	6
2.	América Latina y el Caribe: exportaciones totales y por esquemas subregionales de integración	9
3.	Inversiones chilenas en el exterior, período 1990-1995	20

ANEXO I - CUADROS 25

I-1	América Latina y el Caribe: exportaciones intrasubregionales y totales, por categorías de productos, 1990	27
I-2	América Latina y el Caribe: exportaciones intrasubregionales y totales, por categorías de productos, 1994	28
I-3	América Latina y el Caribe: exportaciones intrasubregionales y totales, por categorías de productos, 1990 (Distribución porcentual según categorías de productos)	29
I-4	América Latina y el Caribe: exportaciones intrasubregionales y totales, por categorías de productos, 1994 (Distribución porcentual según categorías de productos)	30
I-5	América Latina y el Caribe: exportaciones intrasubregionales y totales, por categorías de productos, 1994 (Distribución porcentual según destinos)	31

RESUMEN

Este informe presenta un breve análisis de la evolución recientemente registrada por dos fenómenos estrechamente vinculados con el avance de los procesos de integración en América Latina y el Caribe: el comercio y la inversión intrarregionales. Ofrece asimismo una visión de los principales factores que explican su dinámico desarrollo en la presente década e intenta aportar algunos elementos de juicio para su proyección futura.

Los datos aportados son los últimos disponibles y por eso a veces tienen un carácter preliminar, o se encuentran sólo disponibles a nivel agregado. No obstante, todos los antecedentes revisados, entre los cuales se encuentran varios estudios que se citan en la Bibliografía, apuntan en una misma dirección. A juzgar por la intensificación de las vinculaciones comerciales mutuas, el proceso de integración regional ha anotado un significativo avance en los últimos años, de suerte que la variable integración ahora es tomada en consideración para la formulación de las políticas nacionales. Por su parte, la inversión intrarregional se encuentra aún a un nivel incipiente, pero su repentina aparición y su gran impulso vaticinan un desarrollo importante para los próximos años.

El informe contempla dos capítulos, el primero es dedicado al análisis de la evolución del comercio intrarregional, y el segundo describe el despegue de la inversión entre los países de la región. Cada capítulo termina con una enumeración de los principales elementos influyentes en su desenvolvimiento futuro.

I. DESARROLLO RECIENTE DE LOS PROCESOS DE INTEGRACION REGIONAL Y DEL COMERCIO INTRARREGIONAL

A. EL ESTADO DE LOS ESQUEMAS DE INTEGRACION

1. Introducción

Durante el año 1995, el proceso de integración en la región tuvo que enfrentarse a algunos hechos externos a su quehacer, que en cierta medida se apartan de la coyuntura favorable registrada en los cuatro años anteriores. La irrupción de la crisis mexicana en diciembre de 1994, esta vez no llegó a marcar un punto de inflexión, pero mermó el flujo de los capitales extranjeros hacia varios países de la región, lo que les obligó a ajustar sus economías. Otra prueba dura de superar fue el desencadenamiento del conflicto bélico fronterizo entre Ecuador y Perú, lo que determinó el cierre de fronteras entre estos socios de integración. Simultáneamente, se pusieron en marcha dos uniones aduaneras en la región -MERCOSUR y Grupo Andino, y entró en vigencia el tratado de libre comercio del Grupo de los Tres.

Hasta la fecha los procesos de integración han sabido enfrentar con éxito estos desafíos, gracias principalmente al acervo de voluntad política ya acumulada en los primeros años de esta década. México y en menor medida también Brasil, devaluaron sus monedas y aumentaron temporalmente algunas tarifas clave de importación. Los ajustes de México afectaron principalmente sus importaciones desde su socio preponderante de integración, los Estados Unidos de América. Los socios de Brasil en el MERCOSUR lograron que dicho país les eximiera de las restricciones impuestas a la importación. Así, por ejemplo, el principal segmento del intercambio entre Argentina y Brasil, -el automotriz-, se sigue desarrollando mediante la modalidad de comercio administrado. En septiembre, Perú abrió nuevamente su frontera con Ecuador, condición esencial para la recuperación del intercambio entre ambos países.

Los países centroamericanos continúan enfrentándose a una difícil coyuntura económica, que entre otros factores se manifiesta en el elevado déficit que registran sus cuentas externas. Las dudas que persisten sobre la adecuación del modelo de integración escogido y la incierta perspectiva que ofrece el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), han causado una pérdida de cohesión en el proceso de integración zonal. Este mismo tipo de incertidumbres afecta a la CARICOM, que en estos momentos busca dar un impulso definitivo a la consolidación de su mercado común. Un recuento más detallado de estos acontecimientos se encuentra en un documento anterior (CEPAL, 1995 a).

2. MERCOSUR, Grupo Andino y ALADI

A partir del primero de enero de 1995, el MERCOSUR comenzó una nueva fase de su proceso de integración. En esa fecha instauró una organización institucional permanente y entró en vigencia el arancel externo común, que junto con la liberalización de lo esencial del intercambio mutuo, dio lugar a la unión aduanera. Sin embargo, tanto el arancel externo común como el

programa de liberalización están aún sujetos a excepciones, por lo que la unión aduanera funcionará de manera incompleta por algunos años más.

Los flujos comerciales recíprocos, particularmente los que se registran entre Argentina y Brasil, recientemente se han visto afectados por la realidad y la política económica de cada uno de esos países. El déficit comercial global que Brasil acumuló a principios del año y la recesión económica que afectó a Argentina desde la crisis mexicana hicieron que ambos países enfrentaran la necesidad de reducir sus importaciones. No obstante, en el transcurso del año Argentina logró en buena parte restablecer el equilibrio en su balance en cuenta corriente mediante un gran esfuerzo de exportación, mientras que Brasil eximió a sus socios de integración de las restricciones impuestas a la importación.

Otra área prioritaria que el MERCOSUR ha tenido que atender se centra en la proyección económica externa de la agrupación. La entrada en vigencia del arancel externo común indujo a negociaciones entre el MERCOSUR y sus socios de integración en el marco de la ALADI, a fin de conservar las preferencias comerciales existentes entre ellos. Estas negociaciones se están llevando a cabo con Chile y México por separado e, inicialmente, con los países del Acuerdo de Cartagena como grupo. Las negociaciones han resultado más complejas que lo esperado debido al elemento de multilateralización que abarcan. Finalmente, al instaurarse el MERCOSUR como entidad con personalidad jurídica internacional, se ha dado la condición básica para establecer un Acuerdo Marco Interregional de Cooperación con la Unión Europea, en el que se propone que ambas partes constituyan en el mediano plazo una asociación de libre comercio.

También en el caso del Grupo Andino se produjo un hito importante a principios de 1995: el primero de febrero entró en vigencia el arancel externo común, después de más de una década de negociaciones. El nuevo arancel contempla cinco tramos con un máximo de 20%, y cubre el 95% del universo arancelario. Este avance, junto con el hecho que cuatro de los países miembros ya habían alcanzado el libre comercio para lo esencial de su intercambio, convierte al esquema en otra unión aduanera de alcance subregional. No obstante, también este esquema adolece aún de varias imperfecciones. Perú y Bolivia aplican todavía sus respectivos aranceles nacionales, persisten aún excepciones al régimen de libre comercio, y Perú suspendió su participación en la unión aduanera hasta fines de enero de 1996, cuando evaluaría la posibilidad de su reincorporación plena a la agrupación. Otros avances de significación son la flexibilización del régimen comunitario de inversión extranjera y la liberalización del transporte aéreo y marítimo entre los países miembros.

Por otra parte, han surgido dudas sobre la cohesión interna de la agrupación, no sólo a partir del alejamiento parcial del Perú que ya dura desde principios de 1992, sino también porque Colombia y Venezuela junto con México han constituido el Grupo de los Tres desde el primero de enero de 1995, mientras que Bolivia ha intensificado sus esfuerzos de acercamiento al MERCOSUR. Con respecto a este último aspecto, vale destacar que los cinco países como Grupo Andino han tenido varias ruedas de negociación con el MERCOSUR, con el objeto ulterior de llegar a una zona de libre comercio que cubriría prácticamente toda la región sudamericana. En

primera instancia se busca celebrar un acuerdo marco, que serviría de sustento para efectuar negociaciones entre cada país miembro por separado y el MERCOSUR.

En septiembre de 1995, los cinco Presidentes celebraron su primera reunión cumbre desde fines de 1991, y fijaron un plan de acción para el año 1996, tendiente a transformar la Comisión en Secretaría General y ampliar las funciones del Tribunal Andino de Justicia. Los Presidentes acordaron asimismo reunirse anualmente e impulsar la proyección externa de la agrupación, entre otros elementos mediante el fomento de la integración física del continente.

El 1 de enero de 1995, después de dilatadas negociaciones, entró en vigencia el Tratado del Grupo de los Tres, mediante el cual Colombia, México y Venezuela se comprometen a llegar a una zona de libre comercio en el año 2005. De hecho, existe entre Colombia y Venezuela el libre comercio desde fines de 1991, como consecuencia de los avances registrados en el Grupo Andino. El intercambio con México se liberalizaría mediante un programa de desgravación arancelaria automática de 10% por año. Pero, la difícil situación económica prevaleciente en México y Venezuela no permitió que el esquema anotara mayores avances en el año 1995.

La ALADI ha seguido cumpliendo con su función de marco institucional y legal de los esquemas arriba tratados y, además, de los numerosos acuerdos bilaterales firmados entre sus países socios. Entre ellos han adquirido particular importancia los acuerdos de complementación económica firmados desde fines de la década pasada, y que se conocen como de "nueva generación". En cuanto a sus metas de liberalización comercial, éstos tienen un carácter mucho más ambicioso que los firmados a principios de los ochenta y que sirvieron para amparar el denominado patrimonio histórico de la ALALC. A continuación se presenta un listado de los Acuerdos de Complementación Económica suscritos en el marco de la ALADI, con indicación del grado de cobertura de sus listas de desgravación. Como se puede observar, a partir de la presente década han proliferado los acuerdos que esencialmente contemplan la desgravación general (véase el Cuadro 1).

Cuadro 1

**ACUERDOS DE ALCANCE PARCIAL DE COMPLEMENTACION ECONOMICA
SUSCRITOS POR PAISES DE LA ALADI**

Países acuerdos	Año de suscripción	Desgravación de lista positiva	Desgravación general con excepciones
AR-UR (ACE No. 1)	1982	X	
BR-UR (ACE No. 2)	1982	X	
AR-EC (ACE No. 3) a/	1984	X	
CH-UR (ACE No. 4)	1985	X	
ME-UR (ACE No. 5)	1986	X b/	X b/
AR-ME (ACE No. 6)	1986	X	
AR-BR (ACE No. 7) c/	1986	X	
ME-PE (ACE No. 8)	1987	X	
AR-PE (ACE No. 9)	1988	X	
AR-VE (ACE N). 10) d/	1988	X	
AR-CO (ACE No. 11)	1988	X	
AR-BR (ACE No. 12) c/	1988	X	
AR-PA (ACE No. 13)	1989	X	
AR-BR (ACE No. 14)	1990		X
BO-UR (ACE No. 15)	1991	X	
AR-CH (ACE No. 16)	1991	X	
CH-ME (ACE No. 17)	1991		X
MERCOSUR (ACE No. 18)	1991		X
AR-BO (ACE No. 19)	1989	X	
AR-VE (ACE No. 20)	1992	X	
AR-EC (ACE No. 21)	1993	X	
BO-CH (ACE No. 22)	1993	X	
CH-VE (ACE No. 23)	1993		X
CH-CO (ACE No. 24)	1993		X
BR-PE (ACE No. 25)	1993	X	
BO-BR (ACE No. 26)	1994	X	
BR-VE (ACE No. 27)	1994	X	
EC-UR (ACE No. 28)	1994		X
BO-PA (ACE No. 29)	1994	X	
EC-PA (ACE No. 30)	1994	X	
BO-ME (ACE No. 31)	1994		X
CH-EC (ACE No. 32)	1994		X
Co-Me-Ve (ACE No. 33) (Grupo de los Tres)	1995		X
MERCOSUR-BO (ACE No.34)	1995	X	

Fuente: CEPAL, sobre la base de información oficial.

Notas:

a/ Acuerdo absorbido por el Acuerdo de Complementación Económica (ACE) No. 21.

b/ Uruguay tiene una lista positiva para desgravar las importaciones que proceden de México, mientras que en el caso inverso la lista es negativa.

c/ Acuerdo absorbido por el ACE No. 14.

d/ Acuerdo absorbido por el ACE No. 20.

Ya se han presentado algunas situaciones conflictivas debido a la proliferación y superposición de los distintos tipos de acuerdos, que llevan a la perforación de los aranceles comunes de los esquemas subregionales y al vaciamiento de las preferencias anteriormente negociadas. Empero, los países interesados han atendido estas situaciones con una gran medida de pragmatismo. Con todo, el interrogante de cómo ensamblar todos estos acuerdos en un envolvente armónico y consistente no ha sido resuelto aún. En este sentido, tampoco ha brindado una vía de solución adecuada a la incierta perspectiva de una pronta integración a nivel hemisférico.

3. Mercado Común Centroamericano, CARICOM y Asociación de Estados del Caribe (AEC)

Desde principios de esta década, la integración centroamericana tomó un nuevo impulso al avanzar en el proceso de pacificación de la región. Los cinco presidentes acordaron desde 1990, reactivar y fortalecer el proceso de integración económica centroamericana, habiéndose adoptado el "Plan de acción económica para Centroamérica" (PAECA). Como resultado de dichas decisiones, los cinco países han fortalecido la zona de libre comercio al haber eliminado la mayoría de los obstáculos al comercio.

A partir de 1993 se cuenta además con un arancel uniforme centroamericano para el 55% de las fracciones arancelarias, con un techo de 20%, un piso fiscal del 5% y franjas intermedias de 10% y 15%. Dichos parámetros, se reducirán a partir del 1 de enero de 1996, a 15% y 0% con franjas intermedias de 10% y 5%. Asimismo, se está modernizando los reglamentos de normas de origen, prácticas desleales de comercio (dumping y subsidios), medidas de emergencia y solución de controversias, a la luz de los compromisos multilaterales derivados de la adhesión de los países centroamericanos a la OMC. De éstos, los dos primeros ya están en vigencia.

Por otra parte, durante la Cumbre de Guácimo (agosto de 1994), los países centroamericanos decidieron llevar a cabo negociaciones comerciales conjuntas con terceros países, a fin de avanzar hacia una inserción eficiente en el comercio internacional.

En lo que se refiere a la parte institucional, el Protocolo de Tegucigalpa (diciembre de 1991) modificó a la Carta de la Organización de Estados Centroamericanos (ODECA), actualizando así la estructura institucional de Centroamérica, y adaptándola a la realidad y necesidades actuales para alcanzar efectivamente la integración centroamericana. Para ese propósito establece y consolida el Sistema de la Integración Centroamericana que se encargará de dar seguimiento a todas las decisiones adoptadas en las reuniones de presidentes y coordinará su ejecución. En el referido Protocolo se establecen además los órganos del Sistema.

Dentro de este conjunto, la Secretaría Permanente del Tratado General de Integración Económica Centroamericana (SIECA), se ocupa de los asuntos económicos, conforme el Artículo 28 del mencionado Protocolo de Tegucigalpa.

Entre los últimos acontecimientos de la CARICOM, debe destacarse la intensificación de los esfuerzos llevados a cabo por los países miembros para remover todos los obstáculos al comercio mutuo. A mediados de 1995, este objetivo había sido alcanzado en gran parte, aunque algunos países todavía exigían licencias para la importación de ciertos bienes originarios de la CARICOM. A su vez, el arancel externo común revisado se encuentra en aplicación en casi todos los países, pero aún no se ha llegado a un acuerdo respecto a la armonización de los procedimientos aduaneros. Asimismo, se está elaborando un protocolo relativo al establecimiento y movimiento de capitales dentro del Mercado Común. Con respecto a la libre movilización de la mano de obra al interior de la CARICOM, se acordó que los profesionales universitarios gozarán de dicho derecho a partir de 1996, previa aceptación de sus credenciales por parte del Estado receptor.

El establecimiento de un mercado y economía unificados ha adquirido mayor urgencia, ya que los países de la CARICOM desean tener una participación más activa en los recientes desarrollos mundiales y hemisféricos. Ello hace prever que estos países perseguirán con más vigor aún los objetivos de su proceso de integración mutua. Sin embargo, se estimó que por ahora no es factible el establecimiento de una unión monetaria, y se acordó que un primer paso en ese sentido es que los países procedan a establecer la libre convertibilidad de sus monedas y la abolición de los controles cambiarios.

Un hecho destacable en el contexto de la cooperación entre las distintas subregiones fue la creación de la Asociación de Estados del Caribe (AEC), que congrega 25 países y 12 territorios ubicados en la Cuenca del Caribe. En la reunión cumbre de agosto de 1995, que instauró la Asociación, se adoptó asimismo un Plan de Acción que cubre, entre otras, las áreas de turismo, comercio y transporte, las que son consideradas cruciales para la integración en la cuenca caribeña. La sede de la Secretaría ha sido instalada en Trinidad y Tabago y fue nombrado el Secretario General, estando pendiente la aceptación de los aportes presupuestarios por parte de los países miembros.

B. TENDENCIAS DEL COMERCIO INTRARREGIONAL E INTERSUBREGIONAL

1. El desarrollo global y sus causas

Tal como se puede apreciar en el cuadro 2, a pesar de las recientes dificultades el comercio intrarregional ha continuado en su sendero de rápido crecimiento que le ha caracterizado en la presente década. Mientras que para la región en su conjunto el comercio recíproco alcanzó tan sólo a 16.1 mil millones de dólares en 1990, en los cinco años subsiguientes su valor se multiplicó por dos y media veces.^{1/} De hecho, en la presente década el comercio mutuo ha revelado tener un dinamismo muy superior a aquel registrado por las exportaciones al resto del mundo, por lo que su participación en las exportaciones totales se elevó de 13.1% en 1990 hasta

^{1/} Aunque no se dispone de datos para el MCCA y la CARICOM para el año 1995, se puede estimar que el comercio total entre los países latinoamericanos y del Caribe debe haber superado los 40 mil millones de dólares en este último año.

una cifra superior al 20% en 1995.^{2/} De este modo quedó en unos pocos años holgadamente superado el máximo histórico de 16.6% alcanzado en 1981, antes que se iniciara la crisis de los ochenta.

Han contribuido a esta elevación de la participación del comercio intrarregional, especialmente el comportamiento altamente dinámico del comercio intra-MERCOSUR e intra-Grupo Andino. Pero también en el caso del Mercado Común Centroamericano, el comercio entre sus países socios se ha recuperado de los estragos de la crisis de los ochenta y está superando sus niveles máximos históricos. Tan sólo en la CARICOM el comercio intrasubregional demuestra un comportamiento errático, y actualmente su valor apenas alcanza al 10% de las exportaciones totales de la agrupación.

Análisis más pormenorizados (CEPAL, 1994) demuestran que el comercio intrarregional no se distribuye homogéneamente sobre toda la región, sino que aún se concentra en determinados núcleos o ejes. Así, por ejemplo, dentro del MERCOSUR se ha desarrollado un eje dinámico de comercio entre Argentina y Brasil, mientras que Uruguay y Paraguay no han logrado impulsar mayormente sus exportaciones a los demás socios. Algo parecido ocurre en el seno del Grupo Andino, donde se ha desarrollado un eje de intercambio entre Colombia y Venezuela a partir de la puesta en vigencia de una zona de libre comercio entre ambos países. En el MCCA, son Guatemala, Costa Rica y El Salvador los principales proveedores de la subregión. Nuevamente, en el caso de la CARICOM el grueso del intercambio ocurre entre los cuatro países de mayor tamaño y mayor grado de industrialización en la subregión -Jamaica, Trinidad y Tabago, Barbados y Guyana-.

Varios son los factores que explican el renovado dinamismo del comercio intrarregional. Debe considerarse, en primer lugar, el impacto de los procesos de apertura comercial general llevado a cabo por casi todos los países en los últimos años. A todas vistas, actualmente son muchos más bajos los niveles promedios de protección arancelaria que hace unos seis o siete años, mientras que a la vez ha disminuido su grado de dispersión. Probablemente, tan importante como la rebaja de los niveles arancelarios ha sido la remoción de las restricciones no arancelarias a la importación, y la liberalización de los regímenes cambiarios. Como se señaló antes, coincidentemente han proliferado en la región los nuevos compromisos de integración que contemplan el libre intercambio de la mayor parte del universo arancelario. La disposición a celebrar este nuevo tipo de acuerdos exigentes, constituye otro reflejo de la determinación de los países a admitir la competencia desde el exterior. Por otra parte, el crecimiento de la confianza mutua a partir de la redemocratización de la región fue otro factor determinante en la aproximación entre los países.

Todos estos fenómenos se han ido desarrollando simultáneamente desde los últimos años de los ochenta, aunque algunos avanzaron más rápidamente que otros, y por la superposición de factores involucrados resulta prácticamente imposible establecer nítidamente causas y efectos.

^{2/} Este último porcentaje es inclusive mayor si no se incluyen las exportaciones de maquila de México en el monto de las exportaciones totales, tal como ocurría hasta el año 1992.

Además, el proceso de intensificación de las relaciones mutuas se ha ido fortaleciendo internamente, al avanzar los programas de desgravación y al consolidarse los compromisos de integración. Sin lugar a dudas, ha habido un efecto demostración, al reconocer las posibilidades que brinda la misma región, apoyadas por las ventajas que brinda la cercanía geográfica y cultural.

2. La distribución geográfica del intercambio regional

Mediante el juego de cuadros que figura en el Anexo I, es posible desarrollar un análisis más detallado del comercio intrarregional entre los años 1990 y 1994.^{3/} Una comparación entre los cuadros I-1 y I-2 demuestra, en primer lugar, el explosivo crecimiento registrado por el comercio al interior del MERCOSUR y del Grupo Andino en el período señalado. En estos casos, el comercio mutuo se multiplica en tan sólo cuatro años por un factor 2.9 y 2.6, respectivamente, mientras que en el MCCA dicha proporción alcanza a 1.9 veces.

En segundo lugar, es importante constatar que el comercio entre los distintos esquemas no sólo es comparativamente escaso, sino que además avanza mucho más lentamente que el comercio intra-esquemas. Así, por ejemplo, mientras que el comercio intra-MERCOSUR alcanzó a 12 mil millones de dólares en 1994, el intercambio entre los países del MERCOSUR y aquellos del Grupo Andino quedó por debajo de los 3 mil millones, contra 2.4 mil millones de dólares en 1990. La relación entre los países de la ALADI (incluyendo México), por un lado, y los del MCCA, por el otro, es aún tenue: 1.8 mil millones de dólares en 1995 (1.2 mil millones en 1990), de los cuales 1.5 mil millones de dólares corresponden a exportaciones de la ALADI al MCCA. Aunque no se dispone de datos recientes sobre exportaciones interregionales de los países de la CARICOM, es sabido que la relación entre éstos y los países latinoamericanos apenas consiste en limitadas exportaciones provenientes de países latinoamericanos ubicados en la Cuenca del Caribe, como México, Colombia, Venezuela y algunos países del MCCA.

Dentro de la misma región latinoamericana persisten también grandes diferencias. México coloca apenas 5% de sus exportaciones en los demás países de la ALADI y su coeficiente de abastecimiento desde la zona es aún más bajo. Bolivia tiene un intercambio más intenso con los países del MERCOSUR que con sus socios de integración en el Grupo Andino. Los países mayormente exportadores de productos básicos (Ecuador, Perú y Venezuela) mantienen una relación débil con el mercado regional. Los países de la costa atlántica de América del Sur se vinculan escasamente con aquellos que bordean la Cuenca del Pacífico. Más en general, el factor distancia geográfica continúa afectando fuertemente el intercambio entre los países de América Latina y el Caribe. Relaciones comerciales relativamente intensas suelen darse tan sólo entre países vecinos, mientras que tienden a disiparse entre países muy distantes. Pero que esta relación es reversible, lo demuestra el rápido desarrollo de la relación comercial entre Chile y México, a partir de la celebración de un ACE entre ambos países en 1991.

^{3/} Al redactar este informe, no se disponía aún de datos desagregados para el año 1995.

3. Principales características del comercio intrarregional

En cuanto a la composición del intercambio por grandes categorías de bienes, tal como definidas por la UNCTAD, (cuadros I-3 y I-4), se observa que las manufacturas ocupan una porción alta y creciente de las exportaciones intrarregionales (51% en 1990 y 57.8% en 1994). El peso de esta categoría de productos es menor en las exportaciones de la región al mundo (32.5% en 1990 y 50.2% en 1994; pero el último porcentaje es inflado por la inclusión de las exportaciones de maquila de México a Estados Unidos). Lógicamente, en términos absolutos el mercado extrarregional para los bienes manufacturados supera aún en más de tres veces el tamaño del mercado regional.

Por otra parte, estudios especializados han revelado que la ponderación del mercado regional se correlaciona de modo positivo con el grado de sofisticación tecnológica de los productos manufacturados. Más aún, las primeras exportaciones de productos manufacturados de alto contenido tecnológico suelen ser colocadas en los mercados regionales. La experiencia así obtenida es aprovechada para abordar gradualmente mercados extrarregionales. La función que de este modo cumple el mercado regional es conocida como la de "campo de ensayo" o "trampolín".

El mercado regional también es crecientemente apreciado porque ofrece mayores seguridades para desarrollar nuevas líneas de exportación que el mercado extrarregional. En la medida que crece la cobertura de acuerdos celebrados a nivel de gobiernos para promover la integración mutua, y a alcanzar el mercado de los socios de integración un peso significativo, resulta cada vez más vital para las partes involucradas resguardar estas corrientes de intercambio. Así lo demuestra la reciente experiencia del MERCOSUR, donde los conflictos comerciales internos han sido resueltos mediante consultas directas entre los países involucrados. Comparativamente, los mercados internacionales no solamente se caracterizan por una competencia más intensa, sino también por el poder que, con mayor discrecionalidad, pueden ejercer en ellos las grandes potencias.

Prácticamente todos los países de América Latina han incrementado notablemente sus vinculaciones con el mercado regional en los últimos años, y en varios casos éste absorbe una proporción preponderante de las exportaciones. Así, por ejemplo, se estima que en 1995 Argentina dirigió a sus socios de la ALADI el 46% de sus exportaciones, Bolivia el 35 %, Paraguay el 59% y Uruguay el 52%. Pero también naciones exportadores tan importantes como Brasil, Chile y Colombia ya colocan más de 20 % de sus respectivas exportaciones en dicho mercado. (CEPAL, 1994).

Además, la orientación hacia el mercado regional suele ser más alta mientras mayor es el grado de elaboración del producto exportado. Así, se puede observar en el cuadro I-5 que los países de América Latina y del Caribe en promedio destinan 22.4% de sus exportaciones de manufacturas a la misma región, contra 12.5% para metales y minerales, y alrededor del 17% para los productos agropecuarios (datos para el año 1994).

Las cifras aquí presentadas no revelan otro aspecto que suele ser característico del comercio entre socios de integración: la alta y creciente presencia de intercambio de tipo intraindustrial. Es sabido que el segmento más importante del intercambio entre Argentina y Brasil corresponde al sector automotriz. Los nuevos arreglos de integración entre ambos países han permitido un dinámico intercambio mutuo en automóviles terminados y partes y piezas automotrices. Pero también entre Argentina y Chile se ha detectado la existencia de varios flujos de comercio intraindustrial, tanto en industrias tradicionales como en industrias de oferta diversificada. La rebaja mutua de los aranceles y la eliminación de restricciones no arancelarias está facilitando este tipo de comercio, que en otras regiones como la Unión Europea ha revelado ser el más dinámico, conforme a los postulados de ciertas teorías del comercio internacional.

4. Perspectivas del comercio intrarregional

Resulta revelador constatar que durante el año 1995 el comercio intrarregional mantuvo el elevado dinamismo de los cuatro años anteriores, a pesar de las dificultades señaladas en la sección introductoria. Mediante grandes esfuerzos y un adecuado manejo de sus políticas macroeconómicas, la mayoría de los países ha continuado o consolidado su procesos de apertura y estabilización de sus economías. El aumento de los aranceles en Brasil y México afectó tan sólo un reducido grupo de productos y tiene además un carácter temporal. La contracción sufrida por la economía mexicana y la devaluación de la moneda del país no han tenido mayor impacto sobre el comercio intrarregional, ya que dicho país mantiene tan sólo vinculaciones comerciales débiles con el resto de la región.

Lo anterior no quiere decir que el reciente pasado no tuvo importantes desafíos para la región y su proceso de integración. No obstante, en contraste con lo ocurrido en la primera mitad de los ochenta, ahora los países han desplegado esfuerzos específicos para limitar el impacto que podrían tener sus programas de ajuste sobre sus importaciones desde la región. Ya se hizo referencia a las consultas habidas entre Brasil y Argentina tendientes a resguardar el comercio mutuo. Durante el conflicto fronterizo entre Ecuador y Perú fueron los empresarios de ambos países los que más bregaron por su rápido fin. Venezuela adoptó medidas específicas para evitar que la difícil coyuntura que aflige al país afectara negativamente su intercambio con Colombia, el cual se recuperó en la segunda mitad de 1995. Los Presidentes del Grupo Andino, preocupados por el efecto que pueden tener los incumplimientos y posibles conflictos sobre el proceso subregional, han decidido fortalecer la Corte Andina de Justicia. También los países del MCCA y de la CARICOM tratan de mantener la cohesión de sus políticas arancelarias con respecto a terceros países.

Mientras tanto los esquemas subregionales han proseguido con sus programas de liberalización del comercio mutuo. Como se indicó, tanto el MERCOSUR como el Grupo Andino constituyen uniones aduaneras incompletas o imperfectas, sujetas por varios años más a la eliminación de excepciones a sus aranceles externos comunes y sus regímenes de libre comercio.

También los acuerdos bilaterales de complementación económica se encuentran en diversas fases de perfeccionamiento, en cuanto a la negociación e implementación de sus programas de

liberalización comercial. Procediendo con los programas trazados surgirán nuevas oportunidades comerciales, aunque no hay que subestimar las dificultades involucradas en el perfeccionamiento, ya que abarcarán las áreas y productos más sensibles.

Más complejas de lo originalmente previstas, han resultado las negociaciones entre esquemas subregionales y entre éstos y países como Chile y Bolivia. En la medida que las negociaciones van involucrando más países y se pretenda multilateralizar las preferencias acordadas anteriormente entre pares de países, las negociaciones se vuelven intrincadas y difíciles de concluir satisfactoriamente para todas las partes.

Así se ha afirmado que la etapa "fácil" de la integración ya terminó y, consecuentemente, que los países tendrán que emprender esfuerzos adicionales para asegurar el continuado avance del comercio intrarregional. La primera opción que adquiere cada vez más importancia corresponde a la convergencia de los distintos procesos de integración. Aunque no corresponde a este informe examinar esta vía de acción, puede hacerse hincapié en algunos aspectos que ponen de manifiesto la importancia y la urgencia del tema.

Un reciente inventario de la Secretaria de la ALADI (ALADI, 1995a), revela que en el ámbito de dicha agrupación existen tan sólo cinco acuerdos de cobertura zonal; a los cuales se agregan 32 Acuerdos de Complementación Económica (ACE) celebrados entre pares de países; un ACE cuatrilateral (MERCOSUR) y otro trilateral (Grupo de los Tres); cuarenta Acuerdos de Renegociación del llamado "patrimonio histórico" -todos menos uno de corte bilateral-; 18 Acuerdos Comerciales que comprometen entre dos a seis países miembros; dos Acuerdos Agropecuarios; ocho Acuerdos de Promoción de Comercio; nueve de "otras modalidades de comercio", y 31 acuerdos celebrados entre un país miembro y otros países de la región latinoamericana y del Caribe. La mayor parte de estos acuerdos, aparte de tener un cobertura geográfica limitada, se aplican además a igualmente limitadas listas de productos y mediante intrincadas programas de desgravación. También la cohesión del Grupo Andino y del MCCA se ha recientemente visto afectada, como se relató en las primeras secciones de este capítulo. En estas condiciones difícilmente se puede hablar de un mercado transparente para el agente económico regional. Se está aún lejos de un mercado regional integrado, y al respecto la alternativa hemisférica tampoco parece ofrecer una solución viable en el futuro cercano. En general, la proyección externa de los esquemas plantea opciones estratégicas, incertidumbres y desafíos, que exigirán un gran esfuerzo en cuanto la coordinación de las posiciones de los distintos actores.

Una creciente coordinación requerirán también las políticas macroeconómicas, arancelarias y cambiarias de los socios de integración que participan en esquemas subregionales. Aunque es muy temprano todavía para pretender la completa armonización de éstas, en la medida que se incrementa la interdependencia mutua habrá que acercarse a una mayor formalización de los contactos y las modalidades de concertación entre los responsables de aquellas políticas.

El tema de la solución de controversias está estrechamente vinculado con el anterior, y para resguardar la confianza en el potencial de crecimiento de los mercados, parece aconsejable

que también se siga buscando una mayor formalización de los métodos utilizados hasta ahora para la solución de estos conflictos.

La facilitación del intercambio, inclusive la parte infraestructural, de los mecanismos de pagos y de financiamiento del comercio, son otros tantos temas que adquieren mayor interés y viabilidad al intensificarse las relaciones comerciales mutuas.

Por último, está el asunto de las demás normas que regulan el intercambio. En la medida que disminuya la protección arancelaria, estas normas alcanzan un rol mas estratégico en la regulación del comercio mutuo y del intercambio con terceros países. Ante este último aspecto, y por los compromisos adquiridos en los foros internacionales, resulta indispensable que las normas regionales tengan concordancia con lo aprobado a nivel internacional.

II. LA CRECIENTE IMPORTANCIA DE LA INVERSION EXTRANJERA DIRECTA Y EL DESPEGUE DE LA INVERSION INTRARREGIONAL

A. INTRODUCCION

Resulta casi imposible obtener una visión completa y detallada sobre la evolución reciente de la inversión intrarregional. Ante todo, porque la información de que se dispone es sólo fragmentaria, no comparable y muchas veces no supera el nivel anecdótico. De hecho, la disponibilidad de información sobre inversión extranjera directa (IED) y otras formas de financiamiento externo ha disminuido a la par con el avance de los procesos de desregulación financiera en la región.

Ya son varios los países que han suprimido la obligación del registro y aprobación de la inversión extranjera, en su afán de abrir sus economías y dar las máximas facilidades al ingreso de este factor productivo clave. Al no registrar más la entrada de inversiones extranjeras, se pierde casi toda posibilidad de analizar éstas en cuanto a su lugar de procedencia y a su destino sectorial. Cada vez son más los países que tienen tan sólo una noción global de los montos de recursos financieros que acuden desde afuera, a partir de los cálculos que efectúan para elaborar sus balances de pagos. Como es sabido, los formatos de los balances de pagos no contemplan un registro del origen de las distintas corrientes financieras que los componen.

Para obtener una visión más pormenorizada, resta tan sólo la posibilidad de hacer un levantamiento ad-hoc de las inversiones realizadas en el país en cuestión, idealmente a través de encuestas detalladas entre los agentes receptores y proveedores de dicha inversión. Huelga decir que se trata de un procedimiento laborioso y costoso, al cual se suman las dificultades inherentes a la comparación internacional de los resultados de las encuestas que necesariamente deben ser adaptadas a las realidades de cada uno de los países. Más expedita resulta la revisión de la prensa económica local donde suelen aparecer numerosas noticias sobre inversiones por realizar y en proceso de ejecución, con indicación de sus montos estimados, procedencia y destinos. La experiencia ha demostrado que esta última fuente adolece de grandes inexactitudes, a pesar de ser en muchos casos la única disponible sobre una base más o menos recurrente.

Hechas estas advertencias, se procede a presentar a continuación un brevísimo panorama de la evolución reciente de la IED en América Latina, y en especial de aquella proveniente de la misma región, basándose en una variedad de fuentes.

B. TENDENCIAS DE LA INVERSION EXTRANJERA Y DE LA INVERSION INTRARREGIONAL

Desde la segunda mitad del decenio pasado y especialmente en la presente década, se ha verificado en el ámbito internacional la creciente importancia de los flujos financieros que se transan entre países, al registrar éstos un crecimiento más rápido que el producto mundial e inclusive, que el comercio internacional. En algunos casos estos recursos han servido para saldar el balance de pagos, en otros han permitido suplementar el ahorro interno de modo significativo,

mientras que la IED se ha convertido en un importante vehículo para la incorporación de innovaciones tecnológicas y para obtener el acceso a nuevos mercados. Por último, se están dando cada vez más interacciones entre los flujos de comercio y de inversión. De ahí se desprende el interés demostrado por las grandes potencias de incluir el tema de las inversiones en las negociaciones comerciales internacionales.

En primer lugar, conviene tener presente que la mayor parte de la inversión proviene de los países desarrollados y que a su vez se dirige a estos mismos países. Así se ha estimado (UNCTAD, 1995), que en 1994 los países desarrollados en conjunto aún absorbieron un 60% de la IED a nivel mundial, aunque la participación de los países en desarrollo se está incrementando rápidamente en lo que va de la presente década. Como segundo destino de importancia se perfilan las economías emergentes del Sud-Este Asiático (inclusive China), que en estos momentos reciben el 68% de la IED que se dirige a los países en desarrollo. Los países latinoamericanos y del Caribe, como grupo se ubican en el tercer lugar con un 28% de la IED en países en desarrollo.

Después de la gran contracción sufrida en los años ochenta, América Latina nuevamente ha logrado un importante acceso a diversas fuentes de financiamiento externo, que de modo importante han facilitado el proceso de recuperación, crecimiento y apertura económico al cual la región se encuentra abocado en la presente década. Mientras que la expansión económica de fines de los setenta y principios de los ochenta se apoyaba mayormente en la amplia disponibilidad de crédito bancario internacional, en la presente fase de expansión varias economías latinoamericanas han logrado atraer a importantes montos de inversiones extranjeras directas, que se han ido sumando a los recursos obtenidas por las inversiones en cartera (emisiones de bonos y de acciones).

Al respecto, conviene también recordar que a principios de la presente década los programas de conversión de la deuda externa fueron reemplazados por sucesivos procesos de privatización en los distintos países, lo que determinó un cambio paralelo en cuanto al origen y el destino de los recursos que acudieron a la región. En estos momentos, los programas de privatización a su vez están perdiendo trascendencia como fuente de atracción de recursos externos, aunque se espera que en el caso de Brasil, Bolivia, Perú y Venezuela dicha modalidad de obtención de recursos tendrá vigencia por algún tiempo más. De este modo, va recayendo en la IED un rol de mayor importancia como fuente de recursos externos.

Se estima que en el período 1990-1993 las principales economías de la región obtuvieron ingresos por concepto de inversiones en cartera de unos 175 mil millones de dólares (CEPAL, 1995 c). Por su parte, la IED en la región en el período 1990-1993 alcanzaría a unos 50 mil millones de dólares (CEPAL, 1993). Son tan sólo unos pocos países - México, Brasil, Argentina y Chile- que hasta el momento han acaparado el grueso de la IED, aunque en este momentos

también Colombia y Perú se perfilan como destinos promisorios.^{4/} Brasil constituye un caso llamativo, al recibir en el año 1995 entradas de capital por 28 mil millones de dólares, de las cuales unos 18.2 mil millones corresponden a capital de corto plazo, y sólo 3.2 mil millones de dólares a IED (CEPAL, 1995 b).

Por otra parte, el componente intrarregional, es decir, la inversión entre los mismos países latinoamericanos, ocuparía apenas un 3% a 5% de toda la IED que este grupo de países recibe (ALADI, 1995 b), aunque su comportamiento se ha caracterizado por un gran dinamismo y por otros aspectos que le otorgan particular interés para el presente examen. El análisis de la inversión intrarregional en América Latina y el Caribe es dificultado por el hecho que es mayoritariamente proveniente de los denominados "paraísos fiscales" -Panamá, Islas Caimán, Bahamas y las Antillas Neerlandesas, principalmente-, lo cual en definitiva no permite establecer cuál es la nacionalidad de los propietarios del capital. Es por eso que el análisis de la inversión intrarregional suele limitarse a aquellos flujos donde el origen y el destino son claramente identificables. También en este caso, son un reducido número de países los que participan en este circuito: Argentina, Brasil, Chile, Colombia, México y Perú.

C. LIBERALIZACION Y PROMOCION DE LA INVERSION EXTRANJERA

Casi todos los países de la región han liberalizado su régimen de inversiones extranjeras. En muchos casos, éstas ahora gozan de los mismos derechos que la inversión nacional. Son cada vez menos los sectores reservados a la inversión de origen nacional. Los límites a la transferencia al extranjero de utilidades y capital han sido reducidos al mínimo, mientras que los regímenes cambiarios han sido liberados. Como se dijo, la aprobación previa de la inversión extranjera tiende a convertirse en una mera formalidad y en algunos casos ni se exige el registro de la inversión. Por otra parte, y con el objetivo de dar la mayor seguridad posible a la inversión extranjera, los países de la región están celebrando acuerdos bilaterales de protección y promoción de inversiones con sus principales proveedores de capital extranjero. En la presente década este tipo de acuerdos también están siendo celebrados entre pares de países latinoamericanos, como son Argentina-Chile (1991), Chile-Venezuela (1993), Perú-Bolivia (1993), Argentina-Bolivia (1994), Argentina-Ecuador (1994), Brasil-Chile (1994) y Perú-Paraguay (Di Filippo, 1994).

El Grupo Andino cuenta desde 1991 con las decisiones 291 y 292, que establecen el Régimen Común de Tratamiento a los Capitales Extranjeros y el Régimen Uniforme para las Empresas Andinas (EMA), respectivamente. La primera decisión instituye el trato nacional para los inversionistas extranjeros, "salvo lo dispuesto en las legislaciones nacionales de cada país miembro". Consagra también el principio de transferir al exterior, en divisas libremente

^{4/} No hay datos recientes disponibles sobre el destino de la IED en la región. Sin embargo, un compendio (CEPAL, 1993) revela que en el año 1993 Argentina absorbía el 41% del flujo de la IED en dicho año, México 32%, Chile 11%, Brasil y Colombia cada uno 6% y Venezuela 2%. Desde la irrupción de la crisis mexicana a fines de 1994 dicha distribución ha sufrido importantes cambios, al descender la importancia de los dos primeros países, y al elevarse la importancia de Brasil, Colombia y Perú.

convertibles y conforme las normas nacionales, las utilidades netas comprobadas que provengan de la inversión extranjera directa y a reexportar las sumas que se obtengan de la venta de acciones por reducción de capital o por liquidación de las empresas. Estas empresas gozarán también de las ventajas derivadas de la operación de la unión aduanera, para aquellos productos que cumplen con las normas de origen. Si bien las cláusulas de esta decisión están subordinadas a las legislaciones de cada país miembro, se trata de un interesante esfuerzo subregional para fomentar la inversión desde afuera en condiciones que resultan atractivas para la misma. La decisión referente a las EMA a su vez establece una serie de preferencias en favor de empresas multinacionales andinas. Estas son sociedades anónimas con aportación de capitales provenientes de la subregión que superan el 60% de su capital. De este modo se trata de facilitar y fomentar las inversiones entre los países miembros. Ambas decisiones dan lugar a un marco normativo moderno y flexible que en principio se conforma a los requisitos del regionalismo abierto, es decir, se ha liberalizada la inversión extranjera pero a la vez subsiste un elemento de preferencia para la inversión proveniente de la subregión.

En el MERCOSUR se cuenta con un régimen preferencial en materia de empresas conjuntas que deriva del acuerdo Argentina-Brasil sobre empresas binacionales de 1990. Después de establecer los requisitos a que estas empresas deben obedecer, enumera las preferencias de que gozan, entre ellas el trato nacional en su más amplio sentido y el derecho de libre transferencia de las ganancias y capitales a los países de origen. En el ámbito del MERCOSUR opera además otra normativa que favorece los acuerdos empresariales intrasubregionales, a saber, la decisión número 3 del Consejo de Ministros de 1991. Este decisión reglamenta los acuerdos sectoriales y su objetivo es favorecer la integración entre los sectores respectivos de cada país, promoviendo la racionalización y complementación entre mercados. Por último cabe mencionar, la suscripción del Protocolo para la Promoción y Protección Recíproca de Inversiones, en enero de 1994.

D. LOS PRINCIPALES PAISES PROTAGONISTAS

Tal vez el país más activo como exportador de capital hacia la región en los años noventa ha sido Chile, por lo menos si los flujos son ponderados por el tamaño de la economías originarias de la inversión . La elevada capacidad de inversión de Chile se explica por las altas tasas de crecimiento registradas en dicho país en los últimos diez años, a lo cual se suma el hecho que el país ha alcanzado la tasa de ahorro más elevada de la región, en especial a través de la capitalización en los fondos privados de pensiones. Desde principios de los noventa, Chile ha efectuado importantes inversiones en Argentina, tomando ventajas del proceso de privatización emprendido en este país vecino, y del hecho que tenía experiencia previa en la operación privada de las empresas generadoras y distribuidoras de energía eléctrica. Más recientemente, Chile ha empezado a realizar inversiones en Perú, nuevamente en el sector eléctrico y en menor medida en los fondos privados de pensiones que se están estableciendo en el país, siguiendo el ejemplo de Chile. Durante el año 1995, los inversionistas chilenos ha incrementado aún más su presencia en la región, como lo demuestra el Cuadro 3.

CUADRO 3**INVERSIONES CHILENAS EN EL EXTERIOR, PERIODO 1990-1995**

En los últimos cinco años, empresas chilenas invirtieron 8.925 millones de dólares en el exterior. Del monto invertido, un 62,2 por ciento (5.549 millones de dólares) correspondieron a proyectos en Argentina. Un 21,6 por ciento (1.925,1 millones de dólares) tuvo como destino Perú, principalmente en instalación de compañías filiales y participación en privatizaciones. Sólo en 1995 se invirtieron 4.350 millones de dólares, lo que mostró un aumento de 47 por ciento respecto del año anterior.

Durante el año pasado comenzó la participación de empresas chilenas en grandes privatizaciones en Brasil y Bolivia. En el primer país se han invertido 415 millones de dólares y en el segundo, 258 millones. En Colombia, los chilenos han invertido 157 millones de dólares, en Ecuador 73,2 millones, en Estados Unidos 65 millones y en Cuba 65 millones.

El líder en la salida de recursos chilenos al exterior es el sector energético que tan sólo en 1995 tuvo proyectos por 2.190 millones de dólares, sumando un total de 4.112 millones desde 1990. Le sigue el sector industrial con 2.540 millones en los últimos cinco años, el comercio con 700 millones y los bancos con 649 millones.

Un 34 por ciento de las inversiones del año pasado correspondieron a ampliaciones de capacidad, un 27 por ciento a la instalación de nuevas empresas, 23 por ciento a participación en privatizaciones y un 16 por ciento a fusiones y adquisiciones.

Las empresas chilenas han participado en la venta de 28 empresas estatales latinoamericanas, 26 de las cuales corresponden al sector energía. Solamente en Argentina, los chilenos estuvieron involucrados en 18 privatizaciones, con 1.726 millones de dólares y en Perú, tuvieron relación con siete privatizaciones por 583 millones.

De acuerdo al estudio del gremio, 197 compañías chilenas han emprendido negocios en el exterior.

FUENTE: Cámara de Comercio de Santiago, Inversión detectada de empresas chilenas en el exterior, Santiago de Chile, enero de 1996.

Otro eje importante de inversiones recíprocas que se está fortaleciendo es el existente entre Argentina y Brasil. Esta relación tiene un historial más largo, a partir de inversiones mutuas realizadas por grandes empresas de ambos países en décadas pasadas. No obstante, desde que los dos países firmaron sus primeros acuerdos de integración bilaterales en 1986, dicha tendencia se ha intensificado y se ha fortalecido aún más al consolidarse la unión aduanera del MERCOSUR.

Hasta hace poco México fue otro país receptor y exportador importante de capitales de la región. De hecho es este el país que mas IED ha recibido en el pasado reciente. También en este caso dichos flujos aún parecen responder a una lógica muy propia. Tanto en términos comerciales como de inversión México se relaciona tan sólo marginalmente con los demás países socios de la ALADI. Esta situación es algo distinta en la vinculación de dicho país con los países centroamericanos, pero el reducido tamaño de estos países impide que dichos flujos alcancen mayor dimensión en términos absolutos. Muy distinto es el caso de la vinculación bilateral entre México y los Estados Unidos de América. Desde hace décadas este último país ha efectuado inversiones importantes en México, en especial relacionadas con el establecimiento de filiales maquiladoras. Al adherirse México al Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) dichas inversiones se han vigorizado, pero también se ha podido observar la realización de algunas grandes inversiones mexicanas en Estados Unidos en sectores manufactureros como el del vidrio y del cemento.

Existen también algunos datos parciales que sugieren que la inversión de Colombia en Venezuela ha registrado un importante salto desde 1991 en adelante. Como ambos países conforman desde principios de 1992 una unión aduanera, ello ha dado lugar a una notable intensificación del intercambio comercial bilateral. Aparentemente, la apertura comercial preferencial mutua ha sido acompañada por el descubrimiento del otro país como un destino para inversiones, de modo similar al patrón ya detectado entre Argentina y Brasil.

E. SUMARIO Y PERSPECTIVAS

Aunque se puede afirmar que la inversión entre determinados países latinoamericanos se ha intensificado notablemente desde principios de la presente década, no es dable asegurar que dichos flujos de inversión ya estén jugando un papel clave en el proceso de integración mutua. Como se relatado, la región se ha transformado en un importante destino de inversiones desde países extrarregionales, y en comparación los volúmenes de inversión intrarregional sólo califican para el término incipiente. Por otra parte, existen indicaciones que algunas de las inversiones realizadas por terceros países en la región han sido impulsadas por los avances registrados en sus programas de integración, en especial en México al ingresar dicho país al TLCAN, y en Argentina y Brasil, al consolidarse el MERCOSUR. Los escasos datos globales disponibles parecen sugerir que la inversión intrarregional está incrementando su peso relativo en el total de las inversiones extranjeras, conforme a su carácter de un fenómeno reciente.

Lo que convierte la inversión intrarregional en un objeto para mayores estudios es justamente este carácter incipiente y a la vez dinámico. Mientras que hasta hace poco era prácticamente inexistente, en los últimos pocos años ha empezado a llamar la atención por su repentina aparición y comportamiento vigoroso. Estamos en presencia de un fenómeno nuevo de insospechadas proyecciones. Así se ha afirmado que el avance de un proceso de integración no puede estar solamente a merced de los cambiantes corrientes comerciales, sino que la verdadera integración de la economías se da cuando las estructuras productivas se adaptan a las oportunidades que brinda el mercado ampliado. Lógicamente, la inversión juega un papel esencial en la adaptación y ampliación de las capacidades productivas. Tal como ocurre en el caso del

productor latinoamericano, el inversionista latinoamericano cuenta con ciertas ventajas comparativas en la región. Sin lugar a dudas, el proceso de intensificación de los lazos comerciales, conjuntamente con el de la apertura de las economías, está ejerciendo un efecto de arrastre sobre la inversión mutua, cuyo iniciación recién se está presenciando. Es de prever que la intensificación de las inversiones recíprocas a su vez otorgue un impulso adicional a los flujos de comercio intrarregional, lo que podría dar lugar a una especie de círculo virtuoso que lleve a la necesaria consistencia al proceso de integración en la región.

Por otra parte, parece aún demasiado temprano para hablar del surgimiento de empresas multinacionales latinoamericanas. Como se relató, en la mayoría de los casos se trata tan sólo de algunas inversiones iniciales en un país vecino. Por cierto, existe una empresa como Bunge & Borg que desde hace décadas califica como empresa multinacional, pero esta excepción parece justificar la regla. Hay también importantes empresas brasileras de construcción que han ejecutado obras alrededor del mundo y en la región, pero en este caso se trata de una venta de servicios y no de inversión. Las grandes inversiones mexicanas por lo pronto no se dirigen a la región. En muchos casos las inversiones intralatinoamericanas fueron incentivadas por los procesos de privatizaciones en determinados sectores, en otros se trata del establecimiento de representaciones comerciales en mercados que se consideran clave por su potencial de integración. Sin embargo, también se han detectado casos donde se trata de una inversión en capacidad productiva nueva, lo que podría constituir el embrión de la empresa multinacional latinoamericana.

Para que el proceso de inversión mutua pueda proseguir e intensificarse deben satisfacerse varias condiciones. En primer lugar, los mismos procesos de integración deben seguir su avance sin grandes sobresaltos. La consolidación de un mercado regional integrado constituye de por sí el aliciente mayor para la inversión intrarregional. En este sentido, adquiere cada vez más importancia la convergencia de los esfuerzos subregionales y bilaterales de integración, ya que un mercado fragmentado y de inciertas proyecciones no ofrece un marco adecuado para inversiones de envergadura y a largo plazo. Obviamente, es indispensable también asegurar la estabilidad macro-económica y política de los países. En relación a los regímenes específicos de promoción y protección de las inversiones, los países han anotado grandes avances en los últimos años. Faltaría completar este proceso, mediante la culminación de la apertura de los sectores financieros en los países de la región, la celebración de acuerdos bilaterales o regionales de protección a la inversión y la consolidación de algunos elementos significativos de preferencia para la inversión intrarregional.

BIBLIOGRAFIA

- ALADI, 1995a, Secretaría General de la ALADI, "Acuerdos suscritos en el marco de la ALADI", en Estadísticas y Comercio, año 1, no. 4, Montevideo, agosto/octubre de 1995.
- ALADI, 1995b, Secretaría General, Estudios Sectoriales-Inversiones, ALADI/SEC/Estudio 89, 18 de octubre de 1995.
- CEPAL, 1993, Directorio sobre inversión extranjera en América Latina y el Caribe, LC/R.1325, Santiago de Chile, diciembre de 1993.
- CEPAL, 1994, El dinamismo reciente del comercio intrarregional de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), LC.R.1436, Santiago de Chile, 23 de agosto de 1994.
- CEPAL, 1995a, Desarrollo de los procesos de integración en América Latina y el Caribe, LC/R.1381, Santiago de Chile, 16 de mayo de 1995.
- CEPAL, 1995b, Balance Preliminar de la Economía de América Latina y el Caribe, 1995, Santiago de Chile, diciembre de 1995.
- CEPAL, 1995c, La inversión extranjera en América Latina y el Caribe-Informe 1995, LC/G.1890, 31 de octubre de 1995.
- DI FILLIPO, Armando, 1994, Regionalismo abierto e inversión extranjera en América Latina, Documento de Trabajo no.34, CEPAL, Santiago de Chile, diciembre de 1994.
- UNCTAD, 1995, World Investment Report, 1995, "The transnational corporations and competitiveness", Sales no. E.95.II.A.9, Nueva York y Ginebra, enero de 1996.

ANEXO I - CUADROS

Cuadro I-1

América Latina y el Caribe: exportaciones intrasubregionales y totales, por categorías de productos, 1990
(Millones de dólares corrientes)

Categorías de productos	Mercosur	G.Andino	ALADI	MCCA	A.Lat.y C.	Mundo
Mercosur						
Productos alimenticios	1 396	279	2 130	17	2 269	16 817
Materias primas agrícolas	256	60	363	0	366	2 254
Metales y minerales	163	60	262	9	295	4 607
Combustibles	141	9	240	0	245	1 669
Artículos manufacturados	2 167	1 028	4 416	131	4 776	20 655
Total	4 127	1 437	7 418	157	7 959	46 430
Grupo Andino						
Productos alimenticios	94	191	416	15	455	4 641
Materias primas agrícolas	22	82	124	0	125	590
Metales y minerales	133	150	357	23	386	3 311
Combustibles	537	273	1 173	308	2 097	18 910
Artículos manufacturados	105	622	920	148	1 551	4 250
Total	893	1 324	2 999	493	4 624	31 759
ALADI						
Productos alimenticios	1 614	551	2 795	44	3 014	26 479
Materias primas agrícolas	333	198	605	9	627	4 063
Metales y minerales	642	243	1 007	53	1 098	13 937
Combustibles	708	405	1 569	431	2 817	30 492
Artículos manufacturados	2 782	2 022	6 304	562	7 670	37 153
Total	6 085	3 434	12 303	1 100	15 249	113 056
MCCA						
Productos alimenticios	6	15	58	136	240	2 562
Materias primas agrícolas	1	5	23	22	51	221
Metales y minerales	0	1	3	14	18	54
Combustibles	0	0	1	7	12	52
Artículos manufacturados	2	8	31	436	566	908
Total	9	31	118	624	903	3 922
América Latina (ALADI + MCCA)						
Productos alimenticios	1 620	566	2 853	181	3 254	29 041
Materias primas agrícolas	333	203	628	32	677	4 284
Metales y minerales	642	245	1 010	67	1 116	13 991
Combustibles	708	405	1 570	439	2 829	30 543
Artículos manufacturados	2 784	2 031	6 334	998	8 236	38 061
Total	6 094	3 464	12 421	1 724	16 152	116 979

Fuente: CEPAL, sobre la base de información oficial.

Nota: A.Lat.y C. es América Latina y el Caribe y comprende los 11 países de la ALADI, 5 del MCCA, 12 de la Caricom, Haití, Rep. Dominicana, Panamá y Suriname.

Cuadro I-2

América Latina y el Caribe: exportaciones intrasubregionales y totales, por categorías de productos, 1994
(Millones de dólares corrientes)

Categorías de productos	Mercosur	G.Andino	ALADI	MCCA	A.Lat.y C.	Mundo
Mercosur						
Productos alimenticios	2 916	605	4 144	15	4 288	22 035
Materias primas agrícolas	355	79	508	1	517	2 248
Metales y minerales	240	42	349	9	399	4 426
Combustibles	999	52	1 468	1	1 484	2 453
Artículos manufacturados	7 517	1 918	11 698	263	12 180	30 266
Total	12 045	2 704	18 196	290	18 901	62 132
Grupo Andino						
Productos alimenticios	124	680	923	30	995	7 287
Materias primas agrícolas	53	70	154	2	158	819
Metales y minerales	203	256	632	17	658	3 125
Combustibles	649	274	1 314	393	3 253	16 022
Artículos manufacturados	231	2 196	2 865	190	3 362	6 688
Total	1 260	3 478	5 890	632	8 429	34 805
ALADI						
Productos alimenticios	3 347	1 525	5 722	105	6 030	36 582
Materias primas agrícolas	491	262	875	16	907	5 219
Metales y minerales	885	434	1 605	35	1 699	13 788
Combustibles	1 660	337	2 804	430	5 020	25 902
Artículos manufacturados	8 941	5 096	16 976	906	18 642	86 600
Total	15 353	7 678	28 041	1 494	32 364	170 269
MCCA						
Productos alimenticios	7	70	141	332	506	3 392
Materias primas agrícolas	1	6	27	23	60	210
Metales y minerales	3	3	9	23	34	55
Combustibles	0	0	1	10	14	44
Artículos manufacturados	4	27	92	820	1 049	1 490
Total	17	110	277	1 213	1 679	5 341
América Latina (ALADI + MCCA)						
Productos alimenticios	3 354	1 595	5 863	437	6 537	39 974
Materias primas agrícolas	491	268	902	38	967	5 428
Metales y minerales	888	437	1 613	59	1 733	13 843
Combustibles	1 660	337	2 806	440	5 034	25 946
Artículos manufacturados	8 945	5 124	17 068	1 727	19 691	88 090
Total	15 370	7 787	28 319	2 707	34 043	175 610

Fuente: CEPAL, sobre la base de información oficial.

Nota: A.Lat.y C. es América Latina y el Caribe y comprende los 11 países de la ALADI, 5 del MCCA, 12 de la Caricom, Haití, Rep. Dominicana, Panamá y Suriname.

Nota: MCCA 1994 con Costa Rica 1993.

Cuadro I-3

América Latina y el Caribe: exportaciones intrasubregionales y totales, por categorías de productos, 1990
(Distribución porcentual según categorías de productos)

Categorías de productos	Mercosur	G.Andino	ALADI	MCCA	A.Lat.y C.	Mundo
Mercosur						
Productos alimenticios	33.8	19.4	28.7	10.7	28.5	36.2
Materias primas agrícolas	6.2	4.2	4.9	0.1	4.6	4.9
Metales y minerales	4.0	4.2	3.5	5.7	3.7	9.9
Combustibles	3.4	0.7	3.2	0.0	3.1	3.6
Artículos manufacturados	52.5	71.5	59.5	83.4	60.0	44.5
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Grupo Andino						
Productos alimenticios	10.5	14.4	13.9	3.0	9.8	14.6
Materias primas agrícolas	2.5	6.2	4.1	0.1	2.7	1.9
Metales y minerales	14.9	11.4	11.9	4.6	8.4	10.4
Combustibles	60.1	20.6	39.1	62.3	45.4	59.5
Artículos manufacturados	11.8	47.0	30.7	30.0	33.5	13.4
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
ALADI						
Productos alimenticios	26.5	16.1	22.7	4.0	19.8	23.4
Materias primas agrícolas	5.5	5.8	4.9	0.8	4.1	3.6
Metales y minerales	10.5	7.1	8.2	4.8	7.2	12.3
Combustibles	11.6	11.8	12.8	39.2	18.5	27.0
Artículos manufacturados	45.7	58.9	51.2	51.1	50.3	32.9
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
MCCA						
Productos alimenticios	65.0	48.5	49.7	21.8	26.5	65.3
Materias primas agrícolas	6.5	14.9	19.2	3.6	5.6	5.6
Metales y minerales	0.0	4.6	2.5	2.3	2.0	1.4
Combustibles	0.2	0.9	0.5	1.1	1.3	1.3
Artículos manufacturados	23.1	27.3	26.1	69.8	62.7	23.1
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
América Latina (ALADI + MCCA)						
Productos alimenticios	26.6	16.3	23.0	10.5	20.1	24.8
Materias primas agrícolas	5.5	5.9	5.1	1.8	4.2	3.7
Metales y minerales	10.5	7.1	8.1	3.9	6.9	12.0
Combustibles	11.6	11.7	12.6	25.4	17.5	26.1
Artículos manufacturados	45.7	58.6	51.0	57.9	51.0	32.5
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Fuente: CEPAL, sobre la base de información oficial.

Nota: A.Lat.y C. es América Latina y el Caribe y comprende los 11 países de la ALADI, 5 del MCCA, 12 de la Caricom, Haití, Rep. Dominicana, Panamá y Suriname.

Cuadro I-4

América Latina y el Caribe: exportaciones intrasubregionales y totales, por categorías de productos, 1994
(Distribución porcentual según categorías de productos)

Categorías de productos	Mercosur	G.Andino	ALADI	MCCA	A.Lat.y C.	Mundo
Mercosur						
Productos alimenticios	24.2	22.4	22.8	5.1	22.7	35.5
Materias primas agrícolas	2.9	2.9	2.8	0.5	2.7	3.6
Metales y minerales	2.0	1.6	1.9	3.2	2.1	7.1
Combustibles	8.3	1.9	8.1	0.3	7.9	3.9
Artículos manufacturados	62.4	70.9	64.3	90.7	64.4	48.7
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Grupo Andino						
Productos alimenticios	9.8	19.6	15.7	4.7	11.8	20.9
Materias primas agrícolas	4.2	2.0	2.6	0.3	1.9	2.4
Metales y minerales	16.1	7.4	10.7	2.7	7.8	9.0
Combustibles	51.5	7.9	22.3	62.2	38.6	46.0
Artículos manufacturados	18.3	63.2	48.6	30.0	39.9	19.2
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
ALADI						
Productos alimenticios	21.8	19.9	20.4	7.0	18.6	21.5
Materias primas agrícolas	3.2	3.4	3.1	1.1	2.8	3.1
Metales y minerales	5.8	5.7	5.7	2.4	5.2	8.1
Combustibles	10.8	4.4	10.0	28.8	15.5	15.2
Artículos manufacturados	58.2	66.4	60.5	60.7	57.6	50.9
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
MCCA						
Productos alimenticios	41.2	63.8	50.8	27.4	30.2	63.5
Materias primas agrícolas	4.7	5.1	9.7	1.9	3.6	3.9
Metales y minerales	19.5	2.8	3.1	1.9	2.0	1.0
Combustibles	0.3	0.2	0.5	0.8	0.8	0.8
Artículos manufacturados	26.0	25.1	33.1	67.6	62.5	27.9
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
América Latina (ALADI + MCCA)						
Productos alimenticios	21.8	20.5	20.7	16.1	19.2	22.8
Materias primas agrícolas	3.2	3.4	3.2	1.4	2.8	3.1
Metales y minerales	5.8	5.6	5.7	2.2	5.1	7.9
Combustibles	10.8	4.3	9.9	16.2	14.8	14.8
Artículos manufacturados	58.2	65.8	60.3	63.8	57.8	50.2
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Fuente: CEPAL, sobre la base de información oficial.

Nota: A.Lat.y C. es América Latina y el Caribe y comprende los 11 países de la ALADI, 5 del MCCA, 12 de la Caricom, Haití, Rep. Dominicana, Panamá y Suriname.

Nota: MCCA 1994 con Costa Rica 1993.

Cuadro I-5

América Latina y el Caribe: exportaciones intrasubregionales y totales, por categorías de productos, 1994
(Distribución porcentual según destinos)

Categorías de productos	Mercosur	G.Andino	ALADI	MCCA	A.Lat.y C.	Mundo
Mercosur						
Productos alimenticios	13.2	2.7	18.8	0.1	19.5	100.0
Materias primas agrícolas	15.8	3.5	22.6	0.1	23.0	100.0
Metales y minerales	5.4	1.0	7.9	0.2	9.0	100.0
Combustibles	40.7	2.1	59.8	0.0	60.5	100.0
Artículos manufacturados	24.8	6.3	38.7	0.9	40.2	100.0
Total	19.4	4.4	29.3	0.5	30.4	100.0
Grupo Andino						
Productos alimenticios	1.7	9.3	12.7	0.4	13.6	100.0
Materias primas agrícolas	6.5	8.5	18.8	0.2	19.3	100.0
Metales y minerales	6.5	8.2	20.2	0.5	21.0	100.0
Combustibles	4.0	1.7	8.2	2.5	20.3	100.0
Artículos manufacturados	3.4	32.8	42.8	2.8	50.3	100.0
Total	3.6	10.0	16.9	1.8	24.2	100.0
ALADI						
Productos alimenticios	9.1	4.2	15.6	0.3	16.5	100.0
Materias primas agrícolas	9.4	5.0	16.8	0.3	17.4	100.0
Metales y minerales	6.4	3.2	11.6	0.3	12.3	100.0
Combustibles	6.4	1.3	10.8	1.7	19.4	100.0
Artículos manufacturados	10.3	5.9	19.6	1.0	21.5	100.0
Total	9.0	4.5	16.5	0.9	19.0	100.0
MCCA						
Productos alimenticios	0.2	2.1	4.2	9.8	14.9	100.0
Materias primas agrícolas	0.4	2.7	12.8	10.8	28.6	100.0
Metales y minerales	5.9	5.5	15.5	42.0	62.3	100.0
Combustibles	0.1	0.6	3.0	22.7	30.9	100.0
Artículos manufacturados	0.3	1.8	6.2	55.1	70.4	100.0
Total	0.3	2.1	5.2	22.7	31.4	100.0
América Latina (ALADI + MCCA)						
Productos alimenticios	8.4	4.0	14.7	1.1	16.4	100.0
Materias primas agrícolas	9.1	4.9	16.6	0.7	17.8	100.0
Metales y minerales	6.4	3.2	11.7	0.4	12.5	100.0
Combustibles	6.4	1.3	10.8	1.7	19.4	100.0
Artículos manufacturados	10.2	5.8	19.4	2.0	22.4	100.0
Total	8.8	4.4	16.1	1.5	19.4	100.0

Fuente: CEPAL, sobre la base de información oficial.

Nota: A.Lat.y C. es América Latina y el Caribe y comprende los 11 países de la ALADI, 5 del MCCA, 12 de la Caricom, Haití, Rep. Dominicana, Panamá y Suriname.

Nota: MCCA 1994 con Costa Rica 1993.