

UNIVERSIDAD ANDINA SIMÓN BOLÍVAR
(Sede Ecuador)

Área de Derecho

Programa de Maestría en
Relaciones Internacionales

*TRATAMIENTO COMUNITARIO AL
CAPITAL EXTRANJERO EN LOS PAÍSES DE LA COMUNIDAD ANDINA DESDE
1970 HASTA 1998.*

Carmen Victoria Montes

2001

Al presentar esta tesis como uno de los requisitos previos para la obtención del grado de magíster de la Universidad Andina Simón Bolívar, autorizó al centro de información o a la biblioteca de la Universidad para que haga de esta tesis un documento disponible para su lectura según las normas de la Universidad.

Estoy de acuerdo en que se realicé cualquier copia de esta tesis dentro de las regulaciones de la Universidad, siempre y cuando esta reproducción no suponga una ganancia económica potencial.

También cedo a la Universidad Andina Simón Bolívar los derechos de publicación de esta tesis, o de partes de ella, manteniendo mis derechos de autor hasta por un período de 30 meses después de su aprobación.

.....
Nombre

Noviembre de 2001

UNIVERSIDAD ANDINA SIMÓN BOLÍVAR
(Sede Ecuador)

Área de Derecho

Programa de Maestría en
Relaciones Internacionales

**TRATAMIENTO COMUNITARIO AL
CAPITAL EXTRANJERO EN LOS PAÍSES DE LA COMUNIDAD ANDINA DESDE
1970 HASTA 1998.**

Carmen Victoria Montes

Tutor: Luis Luna Osorio

Caracas-Venezuela

2001

Con la presente investigación, se pretende ir más allá de una simple descripción de las normas que han regulado el capital extranjero en los países de la Comunidad Andina. El propósito principal es hallar las razones, que han motivado el cambio en las normas y las incidencias que ha tenido ese cambio sobre la afluencia de capital. Asimismo se pretende ver si la legislación comunitaria de los países andinos es compatible con la de la OMC.

Para cumplir con este propósito se han desarrollado cinco capítulos:

En el primero se hace mención a los antecedentes históricos. Su objetivo es mostrar que una de las preocupaciones fundamentales que tuvieron los gobiernos andinos, antes de la entrada en vigencia del Acuerdo de Cartagena, fue adoptar una legislación común que regulará al capital extranjero.

En el segundo capítulo se estudia, el Régimen Común de Tratamiento a los capitales extranjeros sobre Marcas, Patentes, Licencias y Regalías. Su objetivo es ver cual ha sido la evolución que han tenido las normas que regulan al capital extranjero, señalando los cambios que se introducen en cada una de ellas.

El tercero busca analizar ¿Cuáles han sido las razones que motivaron el cambio en las normas que regulan al capital extranjero?.

En el cuarto se hace referencia a la evolución que ha tenido la inversión extranjera directa en la Comunidad Andina, una vez adoptadas las normas.

El quinto capítulo estudia los acuerdos de la OMC relacionados con inversión. Su objetivo es ver si las normas que se han establecido en la Comunidad Andina son compatibles con las de la OMC.

Dedicatoria

A Dios por estar siempre a mi lado ayudándome en los momentos más difíciles de mi vida;

A mis padres por confiar en mí y apoyarme en esta etapa tan importante;

A todos mis hermanos y hermana, muy en especial a Víctor Jesús Montes, por haberme brindado toda su ayuda durante mi estadía en Quito.

A todos mis amigos y amigas con quienes compartí en la Maestría momentos de felicidad y de angustia, en especial a Mary Candelo, quién fue para mí como una hermana.

Agradecimientos

Se le agradece ampliamente al Economista Luis Luna y Marcos Romero por su dedicación y colaboración como tutores de esta tesis;

A la Doctora Wilma Salgado, al Economista Mancero y al Dr. Germánico Salgado, por las ideas y orientación brindadas durante la elaboración del plan de tesis;

A Consuelito Baez, por haber colaborado como intermediaria en el intercambio de información con el Tutor.

A Dinorah Lares y a Minerva Azócar, por su comprensión, dedicación y colaboración, en la revisión de la redacción y ortografía de esta tesis.

A Mary Candelo, por su valiosa colaboración en todos los trámites requeridos por la Universidad.

Contenido

Introducción / 10

CAPÍTULO I

ANTECEDENTES HISTÓRICOS / 13

Declaración de Bogotá / 13

Declaración de los Presidentes de América / 14

Declaración de la Primera Reunión de Ministros de Relaciones Exteriores de los Países Miembros del Acuerdo de Cartagena / 15

CAPITULO II

RÉGIMEN COMÚN DE TRATAMIENTO A LOS CAPITALES EXTRANJEROS Y SOBRE MARCAS, PATENTES, LICENCIAS Y REGALÍAS/ 16

Decisión 24 / 17

Ajustes y Reformas a la Decisión 24 (Decisiones 37, 37^a, 103, 109) / 22

Modificación de la Decision 24

Decisión 220 / 25

Modificación de la Decisión 220 por la Decisión 291 / 28

Regulación sobre Empresas Multinacionales Andinas / 30

Decisión 46 / 30

Decisión 169 / 31

Modificación de la Decisión 169 por la Decisión 244

Decisión 244 / 31

Decisión 292 sobre Empresas Multinacionales Andinas / 35

Convenio sobre Doble Tributación

Decisión 40/ 38

Régimen Común sobre Propiedad Industrial

Decisión 85 / 38

Decisión 313 / 39

Modificación de la Decisión 313 por la Decisión 344 / 41

Decisión 351/ 48

CAPITULO III

RAZONES QUE MOTIVARON EL CAMBIO EN LAS NORMAS QUE REGULAN AL CAPITAL EXTRANJERO / 50

Coyuntura Interna y Externa / 51

Sustitución de Importaciones / 53

Problemas Económicos que se Presentaron durante la Fase de Industrialización / 55

Teoría de la Dependencia / 58

Coyuntura Interna y Externa que Motivaron el Cambio en las Políticas Económicas / 61

Apertura Económica / 62

Actitud Asumida por Varios Sectores Económicos y por Chile, en Favor de Modificar la Decisión 24 / 64

Evolución del Valor Subjetivo, Político e Ideológico que los Países Andinos le Atribuían al Capital Extranjero / 68

CAPITULO IV

ANÁLISIS DE LA EVOLUCIÓN DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN LA COMUNIDAD ANDINA, UNA VEZ ADOPTADAS LAS NORMAS QUE REGULAN AL CAPITAL EXTRANJERO / 72

Tendencias Globales de la IED/ 72

Evolución entre 1966-1981 / 79

Evolución entre 1966-1971/ 79

Evolución entre 1972-1981/ 82

Evolución entre 1980-1990 / 89

Evolución entre 1980-1984 / 91

Evolución entre 1985-1989 / 95

Evolución de la Inversión Extranjera Directa 1990-1994 / 98

Evolución de los Flujos de IED desde 1994-1998 / 106

Efectos de la IED en la balanza de Pagos Década 70-80-90/ 112

CAPITULO V

REGULACIÓN DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA POR LA OMC/ 119

Acuerdo sobre Medidas de Inversión Relacionadas con el comercio / 121

Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (GATS) / 123

Acuerdo sobre los Derechos de Propiedad Intelectual Relacionados con el Comercio (TRIPs) / 127

Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias / 131

Entendimiento sobre Solución de Controversias / 134

Acuerdo sobre Contratación Pública / 138

Diferencias y Semejanzas de las Normas que Regulan el Capital Extranjero en los Países de la Comunidad Andina con las Normas de la OMC / 140

Acuerdo Multilateral de Inversiones/ 145

Conclusiones / 147

Bibliografía / 153

Introducción

Los países de la Comunidad Andina han sido los primeros en América Latina en establecer una regulación común para tratar al capital extranjero. En los trabajos que llevaron a la conformación del Grupo Andino, estuvo presente desde los inicios una preocupación por la inversión extranjera, así vemos que en la Declaración de Bogotá, que constituye la base doctrinaria del Acuerdo de Cartagena, se le da importancia a la necesidad de llegar a normas comunes sobre inversión extranjera. En esta Declaración los presidentes consideraron que el capital privado podía realizar un aporte considerable al desarrollo de América Latina.

El Régimen Común de Tratamiento a los Capitales Extranjeros sobre Marcas, Patentes, Licencias y Regalías, intentó integrar en un solo código común los reglamentos nacionales. Las primeras normas que se establecieron para regular la IED, están contempladas en la Decisión 24, adoptada en diciembre de 1970. Con ella, se imponían prohibiciones y limitaciones sobre las actividades de los inversionistas y se buscaba la reducción de la propiedad extranjera, pasándola a manos de los nacionales.

En 1991, se cambia radicalmente la legislación que regula la inversión extranjera. Se sustituye la Decisión 220, adoptada en 1987, por la Decisión 291. Con esta nueva regulación, se abrió el mercado andino a la inversión y se le otorga al inversionista extranjero el mismo trato que al nacional.

Fuera del Régimen Común, en los países de la Comunidad Andina, se han establecido paralelamente otras normas que buscan favorecer a la inversión. Se aprobó

en 1970 la Decisión 40, para evitar la doble tributación. Se adoptaron varias Decisiones tales como, 46, 169, 244 y 292, que buscaban regular al capital subregional. Otras Decisiones emitidas para favorecer la inversión, son las Decisiones 85, 313, 344 y 351, dirigidas a proteger los derechos que emanan de la propiedad industrial e intelectual. Ambos derechos son fundamentales para que los países puedan tener acceso a la inversión extranjera y a la nueva tecnología.

Con relación a las normas comerciales multilaterales, éstas contenían tradicionalmente muy pocas disposiciones que guardarán relación directa con el trato a las inversiones extranjeras. A medida que el GATT se desarrolló progresivamente mediante sucesivas rondas de negociaciones comerciales y, en particular, mediante su transformación en la OMC, se han ido regulando cada vez más las cuestiones relacionadas con las inversiones.

Sobre el tema del tratamiento al capital extranjero en la Comunidad Andina, no existe actualmente, un estudio completo y actualizado, la mayor discusión se presentó en la década de los 70 y mediados de los 80. Los autores que se han interesado por esta temática, han hecho análisis parciales, su investigación se ha centrado en aspectos determinados.

Con el presente estudio, se pretende analizar, profundizar y actualizar los siguientes aspectos: el Tratamiento que los países de la Comunidad Andina otorgan a la inversión extranjera; las razones que motivaron el cambio en las normas y la incidencia que ha tenido ese cambio sobre la afluencia de capital; si existe o no-compatibilidad entre las normas comunitarias que regulan el capital extranjero en los países andinos, con las normas que se han establecido en la OMC.

Para llevar a cabo esta investigación se ha hecho necesario estudiar exhaustivamente todas las normas que han regulado y regulan a la inversión extranjera en la Comunidad andina. Se ha señalado el contenido de cada una de ellas y los cambios que introducen.

Se han agregado nuevas causas como parte de las razones que motivaron el cambio en las normas que regulan la inversión extranjera, entre ellas se pueden citar, el nuevo modelo de desarrollo adoptado en los países andinos a finales de los 80 y el cambio de actitud que asumen los gobiernos frente al capital extranjero.

Se amplió hasta 1998, el análisis de los flujos de la inversión extranjera directa, incluyendo en él, los efectos ocasionados por la crisis Mexicana (1994) y Asiática (1997), sobre la afluencia de capital.

Se han estudiado los Acuerdos de la OMC relacionados con la inversión, y se ha hecho un esfuerzo por incorporar las semejanzas y diferencias que presenta con la legislación Andina.

1. Antecedentes

El Acuerdo de Integración Subregional que dio nacimiento al Grupo Andino, fue suscrito en Bogotá el 26 de Mayo de 1969, por los Plenipotenciarios de Bolivia, Colombia, Chile Ecuador y Perú.

La idea de conformar el Grupo Andino surgió a mediados de la década del sesenta, a raíz de los desequilibrios en la ejecución del proceso de integración de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC). Las frustraciones mismas del proceso, sus negociaciones lentas y conflictivas y sus iniquidades en la distribución de los beneficios, que presentaba limitaciones para los países de mercados insuficientes o de menor desarrollo relativo, llevaron a los Presidentes de Colombia, Chile y Venezuela y a los Delegados Personales de los Presidentes del Ecuador y del Perú a plantearse el 16 de agosto de 1966 en Bogotá, la necesidad de dar una nueva orientación al proceso de integración subregional.

Para el efecto formularon la Declaración de Bogotá, a través del cual se expresa la decisión de los Presidentes por adelantar una acción conjunta en el marco de la ALALC, a fin de lograr la adopción de fórmulas prácticas para acelerar al máximo el progreso de los países de menor desarrollo económico relativo y de mercado insuficiente.

1.1. DECLARACIÓN DE BOGOTÁ

La Declaración de Bogotá fue firmada el 16 de agosto 1966, por los Presidentes o los Representantes Personales de los Presidentes de Colombia, Chile, Venezuela,

Ecuador y Perú. Constituye la base doctrinaria del Acuerdo de Cartagena y en ella se le da importancia a la necesidad de llegar a normas comunes sobre la inversión extranjera.

La Declaración dice textualmente lo siguiente:

Consideramos que el capital privado extranjero puede realizar un aporte considerable al desarrollo económico de América Latina, siempre que estimule la capitalización del país donde se radique, facilite la participación amplia del capital nacional en ese proceso y no cree obstáculos para la integración regional. En tal virtud, daremos amplia cooperación a los estudios que se adelantan actualmente para la formación de normas básicas uniformes sobre inversiones extranjeras. Entre dichas normas deben adoptarse y así lo proponemos las que facilitan el uso de la moderna tecnología, sin limitaciones de mercados para los productos que se fabriquen con asistencia técnica extranjera y la coordinación de la inversión foránea con los planes generales de desarrollo.¹

1.2. DECLARACIÓN DE LOS PRESIDENTES DE AMÉRICA

Fue suscrita el 14 de abril de 1967, en Punta del Este Uruguay. Esta Declaración apoyó la iniciativa de los Acuerdos Subregionales y le dio respaldo político definitivo a la Declaración de Bogotá. En ella los Presidentes agregaron: “que la iniciativa de los sectores privados extranjeros podía garantizar la consecución de los objetivos integracionistas dentro de las políticas nacionales de cada uno de los países de América Latina.”²

¹ Galo Pico Mantilla, *Realidades y perspectivas de la integración latinoamericana*, Quito, 1981, p.105, citado por Galo Fernando Viteri Díaz, *“El Régimen común de tratamientos a los capitales extranjeros y sobre marcas, patentes, licencias y regalías en el Grupo Andino”*, Quito, p.1

² *Ibíd.*, p.2

1.3. DECLARACIÓN DE LA PRIMERA REUNIÓN DE MINISTROS DE RELACIONES EXTERIORES DE LOS PAÍSES MIEMBROS DEL ACUERDO DE CARTAGENA

Esta declaración fue formulada en Lima el 24 de noviembre de 1969. En ella se señala lo siguiente:

Se le debe dar preferencia, en el desarrollo económico de la subregión, a los capitales y a las empresas nacionales de los Países Miembros. Los capitales extranjeros y la transferencia de tecnología extranjera, son una contribución necesaria para el desarrollo de nuestros países y deben recibir seguridad de estabilidad en la medida en que realmente constituyan un aporte positivo.³

Vistas las anteriores declaraciones se deduce, que ya desde la década de los 60 los gobiernos latinoamericanos, veían la necesidad de normar el capital extranjero que ingresaba a la región.

En los Países Andinos esta necesidad se cristalizó y pasó a formar parte del texto constitutivo del primer Acuerdo de Integración Subregional. En este texto se disponía (artículo 27) que la Comisión antes del 31 de diciembre de 1970, apruebe un Régimen Común de Tratamiento a los Capitales Extranjeros. A fin de dar cumplimiento a este mandato expreso del Acuerdo de Cartagena, la Comisión adoptó el 31 de diciembre de 1970 la Decisión 24, sobre el "Régimen Común de Tratamiento a los Capitales Extranjeros y sobre Marcas, Patentes, Licencias y Regalías".

³ Ibid

2. Régimen Común de Tratamiento a los Capitales Extranjeros y sobre Marcas, Patentes, Licencias y Regalías

Los Países de la Comunidad Andina fueron los primeros en América Latina en establecer una regulación común para tratar al capital extranjero.

La necesidad de adoptar reglas comunes sobre inversión extranjera, está relacionada con uno de los propósitos del Grupo Andino, que es el de llegar a la conformación de un mercado único. Es uno de los instrumentos más importantes al mismo tiempo más novedoso y original, de los muchos previstos en el Acuerdo de Cartagena para lograr la integración de los Países Andinos.

Los objetivos que se perseguían con un régimen común de tratamiento al capital extranjero eran los siguientes:

- 1) Armonizar los incentivos otorgados por los Países Miembros para atraer la inversión extranjera, con el fin de evitar el surgimiento de una competencia ruinosa de incentivos para atraer indiscriminadamente al capital extranjero;
- 2) Procurar que dichas inversiones extranjeras coincidan con los objetivos de la política económica del país receptor y con las metas de corto y largo plazo de su desarrollo;
- 3) Estimular la formación de capital en los países receptores;
- 4) Evitar condiciones bajo las cuales la inversión foránea en los países pudiera obstruir la integración;
- 5) Facilitar el uso de la tecnología moderna, evitando especialmente las limitaciones respecto de la distribución y venta de productos que la utilizan.⁴

⁴ Jesús Alberto Fernández, *“Pacto Andino: inversiones extranjeras y transferencias de tecnologías”*, en *Pacto Andino: América Latina y la Comunidad Económica Europea en los años 80*, compilados por BID-INTAI, Buenos Aires, 1984, pp. 164,166.

La adopción de un régimen común sobre inversiones fue contemplada en el Acuerdo de Cartagena, como una de las medidas de armonización de políticas, destinadas a lograr el desarrollo integrado del área andina.

2.1 Regulación al Capital Extranjero

2.1.1. Decisión 24:

La regulación común del capital extranjero en la subregión se materializó a través de la Decisión 24. Esta Decisión fue adoptada en diciembre de 1970, pero entró en vigencia en todos los países andinos entre los años 1971 y 1973. Tiene calidad de compromiso internacional, es decir, tiene en todos los países miembros jerarquía superior a disposiciones internas sobre inversionistas extranjeros y sobre marcas, patentes y regalías.

Las principales normas que establecía la Decisión 24, son las siguientes:

Autorización y Registro:

Todo proyecto de inversión extranjera debía ser autorizado explícitamente y registrado por la autoridad nacional competente, la cual, previa evaluación, lo autorizaba cuando correspondía a las prioridades de desarrollo del país receptor.

Los países miembros no permitían inversión extranjera directa en actividades que consideraban adecuadamente atendidas por empresas existentes, ni en las que se

Ernesto Tironi, "*Políticas frente al capital extranjero en Pacto Andino carácter y perspectivas*", compilados por Ernesto Tironi, Lima, 1978, p.74

destinaban a la adquisición de acciones, participaciones o derechos de propiedad de inversionistas nacionales. Salvo que corrieran peligro de quiebra inminente o se tratase de ampliar el capital de la empresa nacional o mixta sin cambiar esta condición.

Reexportación de Capital:

El inversionista extranjero podía reexportar el capital invertido, cuando vendiera sus acciones, participaciones o derechos a inversionistas nacionales o cuando se produjera la liquidación de la empresa.

Reinversión de Utilidades:

Toda reinversión de utilidades que realizaba una empresa extranjera, era considerada como inversión nueva y por lo tanto se requería de autorización y registro. Si el monto de esta reinversión no excedía anualmente del 5 % del capital de la empresa respectiva, no se requería de una autorización particular, pero era imprescindible el registro.

Créditos Externos e Internos:

Los gobiernos de los países miembros se abstenían de garantizar directa o indirectamente (instituciones oficiales o semioficiales) operaciones de crédito externo, en las que no participaba el Estado.

Las empresas extranjeras no tenían acceso al crédito interno de largo plazo, únicamente al de corto plazo.

Contratos sobre Importación de Tecnología:

Los contratos sobre importación de tecnología y sobre patentes y marcas eran examinadas y sometidas a la aprobación del organismo competente del respectivo País Miembro. Estos contratos debían reunir algunas cláusulas relacionadas con las siguientes

materias: a) Identificación de las modalidades que revista la transferencia de tecnología que importa; b) Valor contractual de cada uno de los elementos involucrados en la transferencia de tecnología y; c) Determinación del plazo de vigencia.

Los Países Miembros no autorizaban contratos sobre transferencia de tecnología externa o sobre patentes, si contenían cláusulas como las siguientes: a) Que la tecnología suministrada llevará consigo la obligación para el país o la empresa que la recibiera, de adquirir de una fuente determinada, bienes de capital, productos intermedios, materias primas u otras tecnologías. Sólo en casos excepcionales el país receptor podía aceptar cláusulas de esta naturaleza, siempre que su precio se correspondiera con los niveles corrientes en el mercado internacional; b) Cuando la empresa vendedora de tecnología se reservaba el derecho de fijar los precios de venta o reventa de los productos que se elaboraban con base en la tecnología respectiva; c) Si se restringía el volumen y la estructura de la producción y se prohibía el uso de tecnologías competidoras; d) Cuando establecieran opción de compra, total o parcial en favor del proveedor de la tecnología y obligarán al comprador de la tecnología a transferir al proveedor los inventos o mejoras que se obtuvieran en virtud del uso de dicha tecnología; e) Aquellas que obligaran a pagar regalías a los titulares de las patentes por patentes no utilizadas.

Salvo casos excepcionales, debidamente calificados por el organismo competente del país receptor, no se admitirían cláusulas en que se prohibiera o limitaría de cualquier manera la exportación de los productos elaborados a base de la tecnología respectiva.

Las Contribuciones Tecnológicas Intangibles:

Las contribuciones tecnológicas intangibles daban derecho al pago de regalía, previa autorización del organismo nacional competente. Si ésta era suministrada a una empresa

extranjera por su casa matriz o por otra filial de su misma casa matriz, no se admitía el pago de regalías ni deducción alguna por este concepto para efectos tributarios.

Los Gobiernos de los Países Miembros daban preferencia en la compra de sus productos a aquellos que incorporaban tecnología de origen subregional.

Contratos de Licencia para la Explotación de Marcas:

Los contratos de licencia para la explotación de marcas de origen extranjero en el territorio de los Países Miembros no podían contener cláusulas restrictivas tales como: a) Prohibición o limitación de exportar o vender en determinados países los productos elaborados al amparo de la marca respectiva; b) Obligación de utilizar materias primas, bienes intermedios y equipos suministrados por el titular de la marca o de sus afiliados. En determinados casos, el país receptor podía aceptar cláusulas de esta naturaleza siempre que el precio de los mismos se correspondiese con los niveles corrientes en el mercado internacional; c) Determinación de los precios de venta o reventa de los productos elaborados al amparo de la marca; d) Obligación de pagar regalías al titular de la marca por marcas no utilizadas y; e) Obligación de utilizar permanentemente personal suministrado o señalado por el titular de la marca.

Programa de Liberación:

Los productos producidos por empresas nacionales y mixtas de los Países Miembros, gozaban de las ventajas derivadas del Programa de Liberación del Acuerdo de Cartagena. Igualmente aquellas empresas extranjeras que se encontraban en vías de transformarse en empresas nacionales o mixtas. Para llevar acabo esta transformación, las empresas extranjeras tendrían que vender en forma gradual y progresiva, el porcentaje de sus acciones, participaciones o derechos que sean necesarios para que

dichas empresas se transformen en empresas mixtas. Se fijaba un plazo que no podía exceder de quince años en Colombia, Chile y Perú, ni de veinte años en Bolivia y el Ecuador.

Las empresas extranjeras que destinarán más del 80% a mercados de terceros países, no estaban obligadas a transformarse en mixtas. En tal caso sus productos no disfrutaban de las ventajas derivadas del programa de liberación.

Transferencias de Utilidades:

Los inversionistas extranjeros, previa autorización del organismo nacional competente, transferían al exterior en divisas libremente convertibles, las utilidades netas que provenían de la inversión extranjera directa, hasta un límite del catorce por ciento anual de la misma.

Sectores Especiales:

Los países miembros reservaban, sectores de la actividad económica para las empresas nacionales, públicas o privadas y señalaban si se admitía en ellos la participación de empresas mixtas. En los diez primeros años de vigencia del presente régimen, podía autorizarse la actividad de empresas extranjeras en el sector de los productos básicos (actividades primarias de exploración y explotación de minerales de cualquier clase, incluyendo los hidrocarburos líquidos y gaseosos, gasoductos, oleoductos y la explotación forestal), pero se hacía bajo un sistema de concesiones, que no podía exceder a los veinte años.

Existían sectores en el que no se admitía nueva inversión extranjera directa, como en los siguientes: a) Sector de los servicios públicos (agua potable, alcantarillado, energía eléctrica y alumbrado, aseos y servicios sanitarios, teléfonos, correos y

telecomunicaciones), excepto aquellas inversiones que tuvieren que realizar las empresas extranjeras existente para operar en condiciones de eficiencia técnica y económica; b) Sector de los Seguros, c) Banca Comercial y demás instituciones financieras, d) Empresas de transporte interno, e) Publicidad, f) Radioemisoras Comerciales, g) Estaciones de televisión, periódicos y revista.

Finalmente se puede decir que los Países miembros no concedían a los inversionistas extranjeros ningún tratamiento más favorable que el que otorgaban a los inversionistas nacionales.

2.1.2. Ajustes y Reforma a la Decisión 24 (Decisiones 37, 37ª, 103 y 109)

La necesidad de ajustar la Decisión 24 a las cambiantes condiciones económicas de los países andinos, así como la de resolver algunas dificultades prácticas en su aplicación, han llevado a la Comisión a adoptar en determinados momentos varias decisiones complementarias, como son las siguientes:

Decisión 37 y 37ª: Son los ajustes que se adoptaron en junio y julio de 1971, antes de la entrada en vigencia de la Decisión 24. El contenido de estos ajustes, se describieron directamente cuando se hizo mención a la Decisión 24.

Decisión 103 y 109: Son reformas que se le han hecho a la Decisión 24. Fueron adoptadas en octubre y noviembre de 1976.

Las principales reformas que estableció la Decisión 103 son las siguientes:

Reexportación de Capital:

El inversionista subregional tenía derecho a reexportar el capital invertido, cuando vendiera sus acciones, participaciones o derechos a inversionistas nacionales o subregionales o cuando se produjera la liquidación de la empresa. Se agrega la palabra subregionales.

Reinversión de Utilidades:

Se modificó el porcentaje del 5 por ciento por el de 7 por ciento, para la reinversión de las utilidades que percibían las empresas extranjeras.

Créditos:

Se permitía el crédito interno de mediano plazo. Las condiciones de acceso al de corto y mediano plazo se establecían en las respectivas legislaciones nacionales sobre esta materia.

Transferencia de Utilidades Netas:

Se modificó el límite permitido a las empresas extranjeras, del 14 al 20 por ciento, para transferir al exterior en divisas libremente convertible, las utilidades netas, que provenían de su inversión extranjera directa.

Capital Neutro:

Se introdujeron nuevas regulaciones, donde se disponía, que las inversiones realizadas por entidades financieras gubernamentales o entidades gubernamentales de cooperación para el desarrollo económico; cualquiera que fuese su naturaleza jurídica, se consideraban como capital neutro y en consecuencia no se computaban ni como nacionales, ni como extranjeras en la empresa donde participan.

La Comisión, a propuesta de la Junta, determinaba las condiciones y requisitos necesarios para considerar como capital neutro una inversión; se aprobó una nómina de las entidades que podían recibir ese tratamiento. Estas entidades estarían exentas de la obligación de venta de sus acciones participaciones o derechos, en caso de que así lo hicieran, sólo pudieran ser vendidos a inversionistas nacionales o subregionales.

Decisión 109

Esta Decisión fue aprobada el día 30 de noviembre de 1976, en el Vigésimoprimer Período de Sesiones Ordinarias de la Comisión.

Las principales disposiciones que se introdujeron con la Decisión 109 son las siguientes:

Capital Neutro:

Las inversiones de las entidades financieras internacionales públicas o de las entidades gubernamentales extranjeras de cooperación para el desarrollo económico, cualquiera que fuese su naturaleza jurídica, se consideraban como capital neutro y en consecuencia, no se computaban ni como nacionales ni como extranjeros en la empresa donde participaban.

Las inversiones hechas por las entidades que se consideraban como de capital neutro estaban exentas de la obligación de venta de sus acciones, participaciones o derechos, si se decidían hacerlo, podían vender a inversionistas nacionales o subregionales y previa autorización del organismo nacional competente, a inversionistas extranjeros.

2.1.3. Modificación de la Decisión 24

Decisión 220: Fue aprobada por la Comisión del Acuerdo de Cartagena el 11 de mayo de 1987. Sustituye a la Decisión 24 y conexas sobre el Régimen Común de Tratamiento a los Capitales Extranjeros y sobre Marcas, Patentes, Licencias y Regalías.

En los primeros años de la década de los ochenta, los gobiernos de los Países Miembros estaban atravesando por la crisis de la deuda externa, lo que trajo como consecuencia la interrupción del flujo de capitales y la escasez de divisas en la subregión. Esta situación llevó a los Países Andinos a pensar en la derogación y sustitución de la Decisión 24 por otra, que actualizando los enunciados y concepciones del Régimen Común, flexibilizara el tratamiento al capital extranjero y permitiera crear un clima propicio para la inversión.

Esto fue precisamente lo que ocurrió en mayo de 1987, cuando los Países Miembros aprobaron la Decisión 220, sustitutiva de la Decisión 24. Se buscaba flexibilizar y actualizar algunas normas del Régimen Común, para así adaptarlas a las nuevas realidades de la subregión andina y a la situación de la economía internacional. Las principales regulaciones y modificaciones que se adoptaron con esta Decisión fueron las siguientes:

Autorización:

Los países miembros autorizaban inversión extranjera directa en empresas nuevas o existentes cuando las mismas correspondían a las prioridades de desarrollo del país receptor. La Decisión 24 no permitía la inversión extranjera directa en actividades que consideraban adecuadamente atendidas por empresas existentes.

Se daba potestad a los Países Miembros, para que de acuerdo con la legislación nacional autorizara la IED, destinada a la adquisición de acciones, participaciones o derechos de propiedad de inversionistas nacionales o subregionales, o para que la destinara a la ampliación del capital de la empresa respectiva. Anteriormente con la Decisión 24, se prohibía la Inversión Extranjera destinada a la adquisición de acciones, participaciones o derechos de propiedad de inversionistas nacionales o subregionales, salvo que fuera para evitar su quiebra eminente.

Reexportación de Capital:

Se ampliaron los derechos de los inversionistas extranjeros a los inversionistas subregionales, para reexportar el capital invertido, cuando éstos vendieran sus acciones, participaciones o derechos en el país receptor. Igualmente, cuando se produjera la liquidación de la empresa o la reducción del capital.

Contribuciones Tecnológicas Intangibles:

Se incluyó la definición de contribuciones tecnológicas intangibles, entendiéndose por ella, los recursos derivados de la tecnología tales como: marcas, modelos industriales, asistencia técnica y conocimientos técnicos patentados o no patentados, que puedan presentarse bajo la forma de objetos, documentos técnicos e instrucciones.

Los gobiernos de los Países Miembros daban preferencia en sus adquisiciones a los productos que incorporaban tecnología de origen subregional, de conformidad con sus legislaciones nacionales y no como se hacía anteriormente cuando estuvo vigente la Decisión 24, en la forma que la Comisión lo estimaba conveniente.

Programa de Liberación:

Gozaban de las ventajas derivadas del Programa de Liberación del Acuerdo de Cartagena, los productos producidos por las empresas nacionales y mixtas de los Países Miembros, así como también las empresas extranjeras que se obligaban a través de un convenio escrito a poner en venta en forma gradual y progresiva, para ser adquirido por inversionistas nacionales o subregionales, un porcentaje del cincuenta y uno por ciento de sus acciones, participaciones, o derechos, en un plazo que no podía exceder, para Colombia, Perú y Venezuela, de treinta años y para Bolivia y Ecuador de treinta y siete años, contados a partir de la firma del respectivo Convenio. Se amplió el plazo fijado por la Decisión 24.

Certificado de Origen:

Solamente tenían derecho a la obtención del certificado de origen, los productos producidos por las empresas nacionales y mixtas de los Países Miembros, asimismo aquellas empresas extranjeras que se encontraban en vía de transformarse en empresas nacionales o mixtas.

Inversiones de la Corporación Andina de Fomento:

Las inversiones directas de la Corporación Andina de Fomento, una vez cumplidos los trámites de autorización y registro previstos en la presente Decisión, se consideraban como nacionales en cada País Miembro del Acuerdo de Cartagena.

Capital Neutro:

Se consideraban como capital neutro las inversiones de las entidades financieras internacionales públicas, de las que formaban parte todos los Países Miembros del

Acuerdo de Cartagena. Dichas inversiones no se computaban ni como nacionales ni como extranjeras en la empresa donde participaban.

Las entidades financieras internacionales públicas de las que no formaban parte todos los Países Miembros del Acuerdo de Cartagena y las entidades gubernamentales extranjeras de cooperación para el desarrollo, cualquiera que fuese su naturaleza jurídica, podían solicitar a la Comisión la calificación de capital neutro para sus inversiones.

2.1.4. Modificación de la Decisión 220 por la Decisión 291

Decisión 291:

Fue aprobada en marzo de 1991. Con esta nueva regulación, se abrió el mercado andino a la inversión, garantizando la igualdad de trato a inversionistas nacionales y extranjeros y la libre disponibilidad de remesas al exterior. Esta Decisión se encuentra vigente en los países andinos, para regular el capital extranjero que ingresa a la subregión.

Las principales disposiciones y modificaciones que se introdujeron con esta Decisión son las siguientes:

Igualdad:

Los inversionistas extranjeros tienen los mismos derechos y obligaciones a que se sujetan los inversionistas nacionales, salvo lo dispuesto en las legislaciones de cada País Miembro.

Registro:

Toda inversión extranjera directa, o de inversionistas subregionales, que cumpla con las condiciones establecidas en el presente régimen y en las respectivas legislaciones nacionales de los Países Miembros, pueden ser registradas ante el organismo nacional competente, en moneda libremente convertible.

Transferencias de Utilidades Netas:

Los propietarios de una inversión extranjera directa y los inversionistas subregionales, tienen derecho a transferir al exterior, en divisas libremente convertibles, en los términos previstos en la legislación de cada País Miembro, las utilidades netas comprobadas que provengan de su inversión extranjera directa. Se elimina el límite que imponía la Decisión 24.

Programa de Liberación:

Los productos producidos por las empresas nacionales, mixtas o extranjeras, gozan de las ventajas derivadas del programa de liberación del Acuerdo de Cartagena, siempre y cuando cumplan con las normas especiales o requisitos específicos de origen.

Solución de Controversias:

En la solución de las controversias o conflictos derivados de las inversiones extranjeras directas o de inversionistas subregionales o de la transferencia de tecnología extranjera, los Países Miembros pueden aplicar lo dispuesto en sus legislaciones internas.

Contratos de Licencia Tecnológica:

Los contratos de licencia de tecnología, de asistencia técnica, de servicios técnicos, de ingeniería básica y de detalle y demás contratos tecnológicos, de acuerdo con las

respectivas legislaciones de los Países Miembros, son registrados ante el organismo nacional competente, el cual se encargará de evaluar la contribución efectiva de la tecnología importada mediante la estimulación de sus utilidades probables, el precio de los bienes que incorporen tecnología u otras formas específicas de cuantificación del efecto de la tecnología importada.

La revisión y actualización de varias de las normas de la Decisión 220 se enmarcan en el contexto de la profundización del proceso de integración andina, teniendo en cuenta las tendencias hacia la liberación y apertura externa, en un contexto mundial caracterizado por una cada vez mayor internacionalización de la actividad económica y la necesidad de los Países Miembros de contar con inversión extranjera directa para su desarrollo.

La Decisión 291 con la tendencia a la desregulación y a la flexibilización de las economías andinas, dejó de lado las regulaciones estrictas, concesiones o denegaciones de autorizaciones en manos del Estado y estableció un marco básico para la Inversión Extranjera.

2.2. Regulación sobre Empresas Multinacionales Andinas

2.2.1 Decisión 46: Estableció el reglamento de tratamiento aplicable al capital subregional y creó un régimen uniforme de la empresa multinacional. Fue aprobada en el VI Período de Sesiones Ordinarias de la Comisión, efectuado entre el 9 y 18 de diciembre de 1971.

2.2.2 Decisión 169: Contenía el Régimen de las Empresas Multinacionales Andinas, complementario a las disposiciones contenidas en la Decisión 46.

2.2.3 Modificación de la Decisión 169 por la decisión 244

Decisión 244: La Decisión 244, fue suscrita en la ciudad de Lima, Perú, a los dieciséis días del mes de diciembre de mil novecientos ochenta y ocho. Sustituyó a la Decisión 169, sobre Empresas Multinacionales Andinas.

Las principales estipulaciones que estableció esta Decisión son las siguientes:

Definición

Se entendía por Empresa Multinacional Andina la sociedad anónima que reunía las siguientes condiciones:

1. Que su domicilio principal estuviese situado en el territorio de uno de los Países Miembros.
2. Que tuviera aportes de propiedad de inversionistas nacionales de dos o más Países Miembros que en conjunto fuesen superiores al ochenta por ciento del capital de la empresa.
3. Que cuando estuviese constituida con aportes de inversionistas de sólo dos Países Miembros, la suma de los aportes de los inversionistas de cada País Miembro no fuese inferior al quince por ciento del capital de la empresa. Si existiesen inversionistas de más de dos Países Miembros, la suma de los aportes de los accionistas de por lo menos dos países cumplirían, cada uno, con el porcentaje mencionado.

4. Que la mayoría subregional del capital estuviese reflejado en la dirección técnica, administrativa, financiera y comercial de la empresa.

Aportes:

Los inversionistas extranjeros y subregionales podían hacer sus aportes de capital en monedas libremente convertibles o en bienes físicos o tangibles (plantas industriales, maquinarias nuevas y reacondicionadas, repuestos, partes y piezas, materias primas y productos intermedios).

Transferencia de acciones:

La transferencia de acciones de un inversionista subregional en una Empresa Multinacional Andina a otro inversionista subregional requería de la autorización previa del organismo nacional competente del País Miembro del domicilio principal.

Sectores Especiales:

Las Empresas Multinacionales Andinas orientadas a la producción y explotación de productos asignados o reservados dentro de cualquiera de las modalidades de la programación subregional no podían constituirse sino en el país o países miembros beneficiarios de la correspondiente asignación o reserva.

Las Empresas Multinacionales Andinas o sus sucursales, con la autorización del organismo nacional competente del país receptor, podían participar en los sectores de la actividad económica reservados para empresas nacionales.

En la subregión existían once Empresas Multinacionales Andinas, radicadas cinco en el sector industrial, tres en el agroindustrial y una en los sectores de comercio, construcción y transportes, entre ellas la empresa más importante es la Azucarera Zuliana Ureña, Empresa Multinacional Andina domiciliada en Venezuela.

Otras de empresas que se han constituido como EMAs son: La empresa FARMA de Colombia; Farmoquímica Colombiana Sociedad Anónima (SIFA EMA); la empresa EMAINCO, ubicada en el sector construcción y con domicilio principal en Bogotá; OZALID, S.A Constituida igualmente en la ciudad de Bogotá; CACE con domicilio principal en Venezuela; Envases ZIP PAK constituida con domicilio en la ciudad de Bogotá; AGRITUBOS constituida en Venezuela; Alimentos Sociedad Anónima (ADALSA-EMA) en Colombia; MONOMEROS Colombo-Venezolana, establecida en Colombia y Coordinadora Internacional de Cargas (CORDICARGAS-EMA).

Constitución de las Empresas Multinacionales Andinas:

Las Empresas Multinacionales Andinas debían constituirse como sociedades anónimas, sujetándose al procedimiento previsto en la legislación nacional correspondiente y agregar a su denominación las palabras “Empresas Multinacionales” Andinas” o las iniciales ‘E.M.A’. Las empresas o sociedades legalmente constituidas en los Países Miembros que no poseían la calidad de Sociedad Anónima, podían transformarse en Empresa Multinacional Andina, a través de la venta de sus acciones a inversionistas subregionales o de la ampliación de su capital, o fusión de dos o más empresas nacionales o mixtas, que mantuvieran los porcentajes mínimos del 15 por ciento del capital de la empresa en al menos dos países.

Programa de Liberación:

Los productos de las Empresas Multinacionales Andinas gozaban de las ventajas derivadas del programa de liberación subregional.

Crédito:

Las Empresas Multinacionales Andinas tenían acceso al crédito interno y en general al tratamiento financiero establecido o que se estableciere para las empresas nacionales, en la actividad económica que desarrollaran. También tenían acceso a los mecanismos de fomento a las exportaciones, en las mismas condiciones previstas para las empresas nacionales.

Trato Igualitario:

Las Empresas Multinacionales Andinas y sus sucursales gozaban, en el respectivo País Miembro donde desarrollaban su actividad económica, de un tratamiento no menos favorable que el establecido para las empresas nacionales.

Transferencia de Utilidades al Exterior:

Los inversionistas extranjeros y subregionales en una Empresa Multinacional Andina tenían derecho a transferir al exterior, en divisas libremente convertibles, en los términos previstos en la legislación de cada País Miembro, la totalidad de las utilidades netas comprobadas que provengan de su inversión directa.

Aportes de la CAF:

Los aportes de la CAF, se consideraban como de inversionistas nacionales para los efectos del cálculo del porcentaje de la participación subregional.

Estimulación para la Constitución de Empresas Multinacionales Andinas:

Los Países Miembros se comprometían a estimular la constitución de Empresas Multinacionales Andinas con el objeto de facilitar el proceso de desarrollo industrial conjunto en la subregión, en las distintas modalidades de la integración industrial

prevista en el Acuerdo de Cartagena. Para tal fin promovieron, en el seno de los órganos directivos de la Corporación Andina de Fomento (CAF), el apoyo financiero de dicha entidad para el establecimiento de las empresas de que trata este Régimen y solicitaron la colaboración de los demás organismos internacionales de crédito.

Sanciones impuestas a las Empresas Multinacionales:

Si una Empresa Multinacional Andina cometía una infracción al presente Régimen, en el país de su domicilio principal o por sus sucursales, el organismo nacional competente del País Miembro donde se cometió la infracción, podía aplicar de conformidad con sus disposiciones internas, las sanciones o medidas correspondientes; e inclusive podía dejar sin efecto la calidad de Multinacional Andina de la Empresa o de sus sucursales.

2.2.5. Decisión 292 Sobre Empresas Multinacionales Andinas

Fue aprobada el 4 de abril de 1991 y sustituye a la Decisión 244. Esta norma comunitaria aspira promover la asociación de inversionistas nacionales en los países miembros. Esta Decisión se encuentra actualmente vigente en la subregión. Bajo esta regulación se han formado hasta enero de 1994, cincuenta (50) Empresas Multinacionales Andinas (EMA's); Venezuela es socia en 38 de ellas.

Las principales normas y modificaciones que se introdujeron con esta Decisión son las siguientes:

Definición:

Para los efectos del presente Régimen se entiende por Empresa Multinacional Andina, la que cumple con los requisitos siguientes:

- a) Que su domicilio principal se encuentre situado en el territorio de uno de los Países Miembros, o en el que tenga lugar la transformación o fusión de la empresa.
- b) Que pueda constituirse como Sociedad Anónima con sujeción al procedimiento previsto en la legislación nacional correspondiente y se le agregue a su denominación las palabras Empresas Multinacionales Andinas o las iniciales “EMA”.
- c) Que su capital esté representado por acciones nominativas y de igual valor que confieran a los accionistas iguales derechos e impongan iguales obligaciones.
- d) Que los aportes de propiedad de inversionistas nacionales de dos o más países miembros, sean en conjunto superior al 60 por ciento del capital de la empresa. En la Decisión 244, se señalaba que estos aportes tenían que ser en conjunto superior al 80 por ciento.
- e) Que esté constituida con aportes de inversionistas de sólo dos Países Miembros, y la suma de los aportes de los inversionistas de cada País Miembro no sea inferior al quince por ciento del capital de la empresa. Si existen inversionistas de más de dos Países Miembros, la suma de los aportes de los accionistas de por lo menos dos países, tienen que cumplir, cada uno, con el porcentaje mencionado. En ambos casos, las inversiones del país del domicilio principal serían por lo menos igual al quince por ciento o más del capital de la empresa.
- f) Que la mayoría subregional del capital esté reflejado en la dirección técnica, administrativa, financiera y comercial de la empresa.

g) Que en el Estatuto social, se contemplen plazos y provisiones que aseguren a los accionistas el ejercicio del derecho de preferencia. Asimismo, otros mecanismos que contemple la legislación respectiva o se hubieren contemplado en el Estatuto Social.

Aportes:

Los aportes que se efectúen se registran en moneda libremente convertible, previa verificación, por parte del organismo nacional competente, de la calidad de nacional del inversionista.

Transformación:

Las Sociedades Anónimas pueden adoptar la forma de Empresa Multinacional Andina, mediante la venta de acciones a inversionistas subregionales o la ampliación de su capital y la adecuación de sus estatutos a lo establecido en la presente Decisión. También puede adoptarse la forma de Empresa Multinacional Andina, mediante la fusión de dos o más empresas nacionales o mixtas, siempre que se mantengan los porcentajes requeridos.

Aportes:

Los aportes destinados al capital de las Empresas Multinacionales Andinas y a sus sucursales, circulan libremente dentro de la subregión. Cuando estos aportes consisten en bienes físicos o tangibles, el País Miembro de origen y el del domicilio principal, permiten su exportación e importación, libre de gravámenes, restricciones u obstáculos, siempre que dichos bienes cumplan con las normas subregionales de origen.

Nuevos Accesos:

Las Empresas Multinacionales Andinas tienen acceso a los mecanismos de fomento a las exportaciones, en las mismas condiciones previstas para las empresas nacionales, en la actividad económica que desarrollen, siempre y cuando cumplan con los requisitos exigidos por la legislación de cada país.

Trato Especial:

Las Empresas Multinacionales Andinas y sus sucursales gozan de un tratamiento no menos favorable que el establecido para las empresas nacionales, en materia de preferencias, para las adquisiciones de bienes o servicios del sector público.

2.3. Convenio Sobre Doble Tributación

2.3.1. Decisión 40: Fue aprobado en noviembre de 1970. Por medio de esta Decisión se aprobó un convenio Tipo para la celebración de Acuerdos sobre Doble Tributación entre los Países Miembros y otros Estados ajenos a la subregión.

2.4. Régimen Común Sobre Propiedad Industrial:

2.4.1 Decisión 85: En correspondencia con el enfoque de la Decisión 24, que sometía a las Inversiones Extranjeras a un régimen de autorizaciones, limitaciones y obligaciones de transformación, la Decisión 85 establecía niveles relativamente bajos de protección a los Derechos de Propiedad Industrial, privilegiando las posibilidades de acceso del inversionista nacional a las patentes y marcas extranjeras. Imponía una serie de exigencias a los titulares de los Derechos de Propiedad Industrial, para que pudieran

mantenerlos. Excluía de su protección a ciertos sectores de la actividad económica en los cuales se consideraba inconveniente permitir el patentamiento. Establecía un sistema de protección sobre la base territorial de los Países Miembros del Acuerdo de Cartagena, en el que no se garantizaba reconocimiento alguno para las marcas que pudieran ser conocidas en el resto del mundo, si no habían sido registradas en un País Miembro.

Al producirse el cambio en la normativa que regulaba el capital extranjero y adoptarse la Decisión 291, se impuso igualmente la modificación de la normativa sobre Propiedad Industrial.

2.4.2 Decisión 313

Fue suscrita el 14 de febrero de 1992 en Lima, Perú. Con esta medida se incrementó la protección otorgada a los Derechos de Propiedad Industrial, a niveles compatibles con los de los Acuerdos Multinacionales en materia de marcas, patentes y diseños industriales, pero en especial con las Convenciones de la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (OMPI) y con el Acuerdo sobre los Aspectos de la Propiedad Intelectual relacionados con el comercio, conocido por sus siglas TRIPS, discutido en la Ronda Uruguay del GATT.

Las estipulaciones principales de la Decisión 313 son las siguientes:

Patentes de Invención:

Los Países Miembros otorgaban patentes de invención a las creaciones susceptibles de aplicación industrial, que fuesen novedosas y tuvieran nivel inventivo.

Invención nueva:

Una invención era nueva cuando no estaba comprendida en el estado de la técnica. Se entendía por estado de la técnica, todo lo que haya sido accesible al público, por una descripción escrita u oral, por una utilización o cualquier otro medio, antes de la fecha de presentación de la solicitud de patente, o en su caso de la prioridad reconocida, el contenido de una solicitud de patente en trámite ante la oficina nacional competente.

Invención con nivel inventivo:

Una invención tenía nivel inventivo cuando no resultaba obvia para una persona con experiencia en la materia técnica, ni cuando derivaba de manera evidente del Estado de la técnica.

Invención susceptible de aplicación industrial:

Se consideraba que una invención era susceptible de aplicación industrial cuando su objeto podía ser producido o utilizado en cualquier tipo de industria, entendiéndose por industria la referida a cualquier actividad productiva incluido los servicios.

No se consideraban invenciones:

- a) Los descubrimientos, las teorías científicas y los métodos matemáticos.
- b) Las que tenían por objeto materias que ya existían en la naturaleza o una réplica de la misma.
- c) Las obras literarias artísticas y científicas o cualquier otra creación estética.
- d) Los planes reglas y métodos para el ejercicio de las actividades intelectuales, para juegos o para actividades económicas comerciales, así como los programas de ordenadores o el soporte lógico.

- e) Las formas de presentar información.
- f) Los métodos terapéuticos o quirúrgicos para el tratamiento humano o animal, así como los métodos diagnósticos.

Titular de la Patente:

Los titulares de la patente podían ser personas naturales o jurídicas. Si varias personas realizaron conjuntamente una invención el derecho correspondía en comunidad a todas ellas. El titular de la patente estaba obligado a explotar la invención patentada en cualquier País Miembro, directamente o través de alguna persona autorizada por él.

2.4.3.Modificación de la Decisión 313 por la Decisión 344

Fue aprobada en octubre de 1993 y entró en vigencia el 18 de enero de 1994. Esta Decisión significó ampliación para patentar la biotecnología. Permite la coexistencia de marcas iguales y establece mecanismos para evitar conflictos; amplía la protección de las marcas notorias, consagra protección en denominaciones de origen y protege secretos industriales.

Las principales disposiciones y estipulaciones que se establecen con la Decisión 344 son las siguientes:

Concesión de una Patente de Invención:

Los países miembros otorgan patentes para las invenciones sean de productos o de procedimientos en todos los campos de la tecnología, siempre que sean nuevas, tengan nivel inventivo y sean susceptibles de aplicación industrial.

El reglamento de la Decisión 313 de la comisión del Acuerdo de Cartagena, sobre el Régimen Común de Propiedad Intelectual, pasa a formar parte de la decisión 344.

Estado de la Técnica:

Los productos o procedimientos ya patentados comprendidos en el estado de la técnica, no son objeto de nueva patente, por el simple hecho de atribuirse un uso distinto al originalmente comprendido por la patente inicial.

Duración de la Patente:

La patente tiene un plazo de duración de veinte (20) años, contados a partir de la fecha de presentación de la respectiva solicitud.

Derechos del titular de la Patente:

La patente confiere a su titular el derecho de impedir que terceros, sin su consentimiento, exploten la invención patentada. El titular no puede ejercer tal derecho en cualquiera de los siguientes casos:

- a) Cuando se trate de la importación del producto patentado que hubiere sido puesto en el comercio en cualquier país, con el consentimiento del titular, de un licenciataria o de cualquier otra persona autorizada para ello.
- b) Cuando el uso tenga lugar en el ámbito privado y a escala no comercial.
- c) Cuando el uso tenga lugar con fines no lucrativos, en el ámbito experimental, académico o científico.

Los derechos conferidos por la patente no pueden hacerse valer contra una tercera persona que antes de la fecha de prioridad o de presentación de la solicitud sobre la que se concedió la patente, ya se encontraba utilizando la invención en un ámbito privado o estaba realizando preparativos efectivos o serios para su desarrollo. En tal caso, dicha tercera persona tiene el derecho de iniciar o continuar dentro de cualquier país miembro la fabricación del producto o el empleo del procedimiento según sea el caso. Este

derecho sólo puede cederse o transferirse junto con el establecimiento o la empresa en el que se estuviese realizando tal fabricación o empleo.

Daños y Perjuicios:

El titular de la patente, después de otorgada ésta, puede demandar daños y perjuicios contra quien sin el consentimiento de dicho titular hubiera explotado el proceso o producto patentado

Nulidad de la Patente:

La autoridad nacional competente puede decretar, de oficio o a petición de parte, la nulidad de la patente, previa audiencia de las partes interesadas, siempre que:

- a) Haya sido concedida en contravención de cualquiera de las disposiciones de la presente decisión;
- b) Que se hubiera otorgado con base en datos falsos o inexactos contenidos en la solicitud y que sean esenciales.

Obligación del Titular de la Patente:

El titular de la patente está obligado a explotar la invención patentada en cualquier País Miembro, directamente o a través de alguna persona autorizada por él. Igualmente está obligado a registrar ante la oficina nacional competente, todo contrato que implique cesión, licencia u otra forma de utilización de la patente por terceros a cualquier título.

Registro de los diseños industriales:

Los nuevos diseños industriales son registrables. Se considerará como diseño industrial, cualquier reunión de líneas o combinación de colores o cualquier forma externa

bidimensional o tridimensional que se incorpore a algún producto industrial o de artesanía para darle una apariencia especial.

No son registrables los diseños industriales referentes a indumentaria, ni aquellos que sean contrarios a la moral, al orden público o a las buenas costumbres.

Derechos que otorga el registro:

El registro de un diseño industrial confiere a su titular el derecho a excluir a terceros de la explotación del correspondiente diseño. El titular del registro tiene derecho a actuar contra cualquier tercero que sin su consentimiento fabrique, importe, ofrezca, introduzca en el comercio o utilice comercialmente productos que reproduzcan el diseño industrial.

Secreto Industrial:

Quien lícitamente tenga control de un secreto industrial, está protegido contra la revelación, adquisición o uso de cualquier secreto sin su consentimiento, de manera contraria a las prácticas legales del comercio. No se considera como secreto industrial aquella información que sea del dominio público, la que resulte evidente para un técnico en la materia o la que deba ser divulgada por disposición legal o por orden judicial.

Quien guarde un secreto industrial puede transmitirlo o autorizar el uso a un tercero. El usuario autorizado tiene la obligación de no divulgar el secreto industrial por ningún medio, salvo pacto en contrario con quien le transmitió o autorizó el uso de dicho secreto.

Marcas-Registro:

Pueden registrarse como marca los signos que sean perceptibles, suficientemente distintos y susceptibles de representación gráfica. Se entiende por marca todo signo perceptible capaz de distinguir en el mercado, los productos o servicios producidos o

comercializados por una persona, de los productos o servicios idénticos o similares de otra persona.

Duración del Registro:

El registro de una marca tiene una duración de diez años contados a partir de la fecha de concesión y puede renovarse por períodos sucesivos de diez años.

El derecho al uso exclusivo de una marca se adquiere por el registro de la misma ante la respectiva oficina nacional competente.

Derechos que otorga el Registro de una Marca:

El registro de la marca le confiere a su titular el derecho de actuar contra cualquier tercero que sin su consentimiento realice, con relación a productos o servicios idénticos o similares para los cuales haya sido registrada la marca.

El registro de la marca no confiere a su titular el derecho de prohibir a un tercero usar la marca para anunciar, ofrecer en venta o indicar la existencia o disponibilidad de productos o servicios legítimamente marcados; o, usar la marca para indicar la compatibilidad o adecuación de piezas de recambio o de accesorios utilizables con los productos de la marca registrada; siempre que tal uso sea de buena fe, se limite el propósito de información al público y no sea susceptible de inducirlo a error o confusión sobre el origen empresarial de los productos respectivos.

Registro de Marcas Similares o Iguales:

Cuando en la subregión existan registros sobre una marca idéntica o similar a nombre de titulares diferentes, para distinguir los mismos productos o servicios, se prohíbe la comercialización de las mercancías o servicios identificados con esa marca en el

territorio del respectivo País Miembro, salvo que los titulares de dichas marcas suscriban acuerdos que permitan dicha comercialización.

Cancelación del Registro:

La oficina nacional competente puede cancelar el registro de una marca a solicitud de cualquier persona interesada, cuando sin motivo justificado, la marca no se hubiera utilizado en al menos uno de los Países Miembros, por su titular o por el licenciatario de éste, durante los tres años consecutivos precedentes a la fecha en que se inicie la acción de cancelación. La cancelación de un registro por falta de uso de la marca también puede solicitarse como defensa en un procedimiento de infracción, de observación o de nulidad interpuestas con base en la marca no usada.

El registro no puede cancelarse cuando el titular demuestre que la falta de uso se debió a fuerza mayor, caso fortuito o restricciones a las importaciones u otros requisitos oficiales impuestos a los bienes y servicios protegidos por la marca.

Utilización de la Marca:

Se entiende que una marca se encuentra en uso, cuando los productos o servicios que ella distingue han sido puestos en el comercio o se encuentran disponibles en el mercado bajo esa marca, en la cantidad y del modo que normalmente corresponda, teniendo en cuenta la naturaleza de los productos o servicios y las modalidades bajo las cuales se efectúa su comercialización en el mercado. También se considera usada una marca, cuando distinga productos destinados exclusivamente a la exportación desde cualquiera de los Países Miembros.

El titular de una marca de productos o de servicios, registrada y vigente, podrá cederla en uso o transferirla por contrato escrito.

Lemas Comerciales:

Los Países Miembros pueden registrar como marca los lemas comerciales, de conformidad con sus respectivas legislaciones nacionales. Se entiende por lema comercial la palabra, frase o leyenda utilizada como complemento de una marca.

Registro:

La solicitud de registro de un lema comercial debe especificar la marca solicitada o registrada con la cual se usará. No pueden registrarse lemas comerciales que contengan alusiones a productos o marcas similares o expresiones que puedan perjudicar a dichos productos o marcas.

Marca Colectiva:

Se entiende por marca colectiva toda marca que sirve para distinguir el origen o cualquier otra característica común de productos o de servicios de empresas diferentes que utilizan la marca bajo el control del titular. La marca colectiva puede ser transmitida a terceras personas, siempre y cuando cuente con la autorización de la asociación, organización o grupo de personas, así como con el consentimiento de la oficina nacional competente. En cualquier caso, su uso quedará reservado a los integrantes de la asociación, organización, o grupo de personas.

La marca colectiva no puede ser objeto de licencia en favor de personas distintas a aquellas autorizadas a usar la marca, de acuerdo con el reglamento de empleo de la misma.

Nombre Comercial:

Se entiende por tal al nombre, denominación, designación, sigla o signo, con el cual se distingue a una empresa o establecimiento comercial.

2.4.4. Decisión 351: Fue aprobada el 17 de diciembre de 1993, establece un Régimen Común sobre Derecho de Autor y Derechos Conexos, diseñada con el fin de contrarrestar la piratería o reproducción no autorizada de libros, discos, películas y programas de ordenadores, que se había constituido en una práctica generalizada en la subregion. Es una de las pocas Decisiones del Pacto que admite la retroactividad, al establecer en su artículo 58 que “los programas de ordenador, como obras expresadas por escrito y las bases de datos, por su carácter de compilaciones, gozan de la protección por el Derecho de autor, aun cuando se hayan creado con anterioridad a la fecha de entrada en vigencia de la presente Decisión.

En síntesis, puede decirse que el Régimen Común de Tratamiento a los Capitales Extranjeros sobre marcas, patentes, licencias y regalías, que se adoptó en diciembre de 1970, ha sido objeto de diversas modificaciones. Igualmente, la normativa sobre Empresas Multinacionales Andinas y la que rige para la Propiedad Intelectual.

Tanto la coyuntura interna como la externa, que se ha presentado en estos países a lo largo de los años, han llevado a sus gobiernos a pensar en hacer revisiones a sus normas, tratando de esta manera de adaptarla a las nuevas realidades de la subregión Andina y a la cambiante situación de la economía internacional.

Actualmente se esta discutiendo, un nuevo cambio en las normas que regulan el capital extranjero. El 21 de julio de 1998 se registró en el Diario El Comercio que un

grupo de expertos de los cinco Países de la Comunidad Andina de Naciones recomendaba modificar las normas que regulan la inversión. Los expertos comunicaron que “si bien esas dos normas comunitarias (291,292), tuvieron la utilidad de abrir el mercado andino de inversiones, actualmente no tienen una aplicación práctica por la evolución que ha tenido el tema, por lo que es necesario reformarlas”.

3. Razones que Motivaron el Cambio en las Normas que Regulan el Capital Extranjero

Las razones que motivaron el cambio en las normas que regulan el capital extranjero están relacionadas con múltiples aspectos como son: los modelos de desarrollo que acogieron los países andinos para responder a una determinada coyuntura interna y externa; por el interés de determinados sectores económicos y de Chile, en favor de modificar la Decisión 24, argumentando la ausencia o disminución de las inversiones foráneas; y, con la evolución que ha tenido el valor subjetivo, político e ideológico, que los países miembros del Grupo Andino le han atribuido a la inversión extranjera.

3.1. Modelos de Desarrollo adoptados

Los países del Grupo Andino han tenido que adaptar sus políticas económicas a la cambiante situación que se ha presentado en sus países, a través de los años, tanto internamente como en el ámbito internacional.

La primera norma que se estableció en los países andinos para regular el capital extranjero fue la Decisión 24, que de acuerdo con el modelo de desarrollo hacia adentro, imperante en ese entonces, contenía una serie de elementos restrictivos como los siguientes: ponía límite para las remesas al exterior; obligaba a las empresas extranjeras

a transformarse en nacionales o mixtas para beneficiarse de las ventajas del mercado ampliado; recomendaba las inversiones en sectores estratégicos.

Esta norma fue modificada repetidas veces por las Decisiones 37, 37^a, 109, 220 con el objeto de perfeccionarla y flexibilizarla, pero continuó manteniendo elementos restrictivos hasta llegar a la vigente, la Decisión 291, aprobada en marzo de 1991. Con esta nueva regulación, se abrió el mercado andino a la inversión, garantizando la igualdad de trato a inversionistas nacionales y extranjeros y la libre disponibilidad de remesas al exterior.

Para analizar con más detalle el proceso de cambio económico que viven los países andinos desde la década de los 70 hasta los 90, se ha considerado pertinente estudiar y conocer el significado de cada modelo de desarrollo económico, la coyuntura interna y externa de la cual emergió, así como también, el papel que se le ha atribuido a la inversión extranjera en el crecimiento de estos países.

3.1.1. Coyuntura interna y externa de la década de los 70

Importantes acontecimientos de tipo coyuntural, dentro de los cuales pueden citarse: la Primera Guerra Mundial, la Gran Depresión ocurrida entre 1929 y 1933 y posteriormente la Segunda Guerra Mundial, tuvieron gran influencia en el desarrollo de las economías de los países latinoamericanos provocando transformaciones en ellas. La más importante, fue el aceleramiento en los años treinta del proceso de industrialización que había comenzado en los años siguientes a la Primera Guerra Mundial.

La industrialización de América Latina, constituye una respuesta a estos impulsos de tipo coyuntural y obedece también a transformaciones de estructura que

ocurren en la economía mundial en los mismos años. Específicamente se señala, la sustitución de Gran Bretaña por los Estados Unidos como centro económico y político principal, sustitución que culmina en la década de 1920.

La magnitud del coeficiente de importaciones del nuevo centro era notablemente inferior a la del antiguo y tendía a disminuir con el tiempo, lo que puede explicarse por su acentuada política proteccionista, muy distinta a la política de libre cambio predominante durante el período de hegemonía británica.

Estudiando con más detenimiento los acontecimientos de tipo coyuntural, se podría decir lo siguiente:

- La crisis de los años 30 no fue considerada sólo un factor coyuntural de impulso a la industria, sino también un reflejo de profundas transformaciones estructurales, que alteran significativamente la evolución y el funcionamiento del sistema económico mundial. A partir de la gran depresión, la influencia económica de los Estados Unidos pasa a ser decisiva. Esta tendencia constituye una fuerza de impulsión del proceso espontáneo de industrialización de la periferia, pues el déficit externo continuamente reiterado, induce a la adopción de medidas restrictivas de las importaciones, lo que a su vez origina estímulos para sustituirlas por producción interna de manufacturas.

Dicho de otro modo, a partir de los años treinta, los cambios ocurridos en la economía mundial obligaban a los países periféricos a mantener un bajo coeficiente de importaciones, o aún a reducirlo gradualmente para asegurar su desarrollo. Esto, a su vez implica un cambio en el patrón de crecimiento de la periferia, el cual, pasa de apoyarse en la expansión de las exportaciones, a una nueva pauta basada en la producción destinada al mercado interno, en la instalación y ampliación de un sector industrial.

- Con la llegada de la Segunda Guerra Mundial, la producción de manufactura de los países desarrollados, había sido en gran parte absorbida por la actividad bélica. Disminuyó significativamente, el comercio de exportación de los centros imperiales hacia los países periféricos. Esta situación no constituye un obstáculo para el mantenimiento e intensificación de la importación de materias primas y alimentos, que, como se sabe, era vital para la maquinaria bélica.

La restricción o suspensión del abastecimiento en productos terminados para América Latina, como consecuencia del surgimiento de una economía de guerra en las grandes potencias, produjo entre otros efectos para Iberoamérica un ahorro de divisas por la ausencia de importaciones. El ahorro de divisas fue la base financiera que permitió un crecimiento forzado hacia adentro, el cual se objetivó en el nacimiento de una industria manufacturera, en unos casos; y en otros, en el fortalecimiento de la ya existente.

En América Latina, tanto el proceso de crecimiento hacia afuera como el de industrialización por sustitución de importaciones se dieron sobre la base de una economía primaria- exportadora, en la cual el sector primario fue siempre el pilar de apoyo y la principal fuente de ocupación de la mano de obra.

3.1.1.1. Modelo de Crecimiento Hacia Adentro

El crecimiento hacia adentro como su nombre lo indica, perseguía ubicar internamente el factor dinámico de crecimiento; es decir, que no fuese una variable externa la generadora del crecimiento, sino una interna, sensible a los verdaderos intereses de la región, hasta el punto de convertirse en herramienta eficaz del desarrollo.

Para ello se hacía necesario la conformación de un sector industrial moderno, que cuente entre otros instrumentos de protección con una política racional de sustitución de importaciones.

Durante la fase de desarrollo hacia adentro, la expansión de las economías periféricas debía basarse obligatoriamente en la industrialización. Ésta se realiza de manera necesaria a través de la producción interna de bienes que antes se importaban, o sea, implicaba la sustitución de importaciones, en un sentido físico.

Para llevar a cabo la industrialización era necesario limitar la importación de los bienes que se producían internamente, así como, la de otros bienes prescindibles, a fin de poder aumentar las importaciones requeridas para producir los bienes cuya sustitución había sido emprendida; pero como se comprimía la importación de ciertos bienes y se expandía la de otros tipos, la sustitución de importaciones iba acompañada por un cambio en la composición de las importaciones.

La política de sustitución de importaciones fue el eje sobre el cual giró el modelo sistematizado por la CEPAL, en su empeño por lograr una serie de objetivos como son siguientes:

Una buena tasa de formación capital, la constitución del mercado interno, el desarrollo de la actividad industrial, la modificación de la estructura de la tenencia de la tierra, de las relaciones sociales de producción semif feudales y un cierto traslado de tecnología y racionalidad a la actividad agropecuaria.

La fase inicial de la industrialización substitutiva de importaciones y de consolidación del mercado interno se dio en función de la acumulación interna, pública y privada; y, estuvo caracterizada por políticas proteccionistas. Estos fueron los motivos

que llevaron a los proveedores de manufacturas a hacer inversiones en las economías periféricas. Las inversiones que se hacían eran de dos tipos: las que aprovechaban un mercado ya existente y en ese sentido competían con los sectores industriales internos y las que se aseguraban más bien el control virtual de un mercado en expansión.

La inversión extranjera era necesaria por tres razones: a) Para evitar la compresión del consumo, en función de mayores tasas de ahorro y por consiguiente de un grado de disponibilidad mayor para la inversión interna; b) Para evitar las políticas de tipo inflacionario, que pudieran ser negativas para las economías latinoamericanas; c) Serviría también como un elemento de transferencia del progreso técnico que existe en los países más desarrollados

Problemas económicos que se presentaron durante la fase de industrialización:

Como parte de estos problemas económicos se mencionan: 1) Las tendencias al desequilibrio externo; 2) El deterioro de los términos de intercambio; 3) La inadecuación de las técnicas que se fueron desarrollando en los centros, paralelamente al sostenido aumento de su ingreso medio.

La primera guardó relación con el cambio de centro económico principal mencionado anteriormente y con las alteraciones en el funcionamiento del sistema económico mundial que implicó dicho cambio.

La segunda tendencia estuvo vinculada al mismo proceso de industrialización de la periferia, debido al desajuste entre el elevado ritmo de aumento de la demanda de importaciones inducido por el proceso y la tasa de crecimiento relativamente reducida de la demanda de productos primarios de exportación por parte del centro. Igualmente, se

señaló que la tendencia al deterioro se extendió, por la perduración de los problemas de empleo que se generan en dicho fenómeno.

Las razones por las cuales se generó el desempleo durante el proceso de industrialización se debió a que en el mismo comenzó con una sobreabundancia de mano de obra, cuando al mismo tiempo se verían obligadas a utilizar técnicas intensivas en capital, generadas en la lenta y gradual evolución económica de los centros, e inadecuadas, teniendo en cuenta la dotación de los recursos periféricos.

En el tercer problema se señalaba:

Cuando la periferia atraviesa la fase de desarrollo por la vía de la industrialización, se torna necesario adoptar esas mismas técnicas de gran escala y elevada densidad de capital, en condiciones de rezago en lo que respecta a los niveles de ingreso y capacidad de ahorro, atraso que se traduce en problemas de utilización y acumulación de capital.⁵

Los bajos ingresos ocasionaban insuficiencias de mercado, con la consiguiente sub-utilización de dicho recurso. La insuficiente capacidad de ahorro impidió saltar la valla del atraso, es decir, elevar sustancial y rápidamente los niveles de productividad en múltiples sectores y actividades, de manera que siguió comprometida la eficacia del sistema y la propia capacidad de ahorro.

Las principales dificultades que enfrentaron el proceso de industrialización se vinculó con la falta de adecuación de la tecnología y con la estructura de la propiedad y tenencia del suelo de la agricultura periférica, donde permaneció el latifundio y el minifundio y se multiplicaron formas precarias de tenencia, condiciones que tendieron a generar desocupación y a limitar la oferta agrícola.

⁵ Octavio Rodríguez, *La teoría del subdesarrollo de la CEPAL*, México, Siglo Veintiuno, 1980, p.37

Los resultados que tuvo en América Latina, la política subregional de sustitución de importaciones han sido múltiples. Por un lado, permitió el crecimiento del sector manufacturero; la disminución de la proporción de industrias tradicionales de carácter vegetativo en el sector industrial; el aumento correlativo en la proporción en que participan las industrias intermedias y dinámicas; así como el aumento de una tasa de expansión mayor para los bienes durables y los no durables. Asimismo, esta política indujo a una mayor penetración del capital extranjero en los que se suponen sectores dinamizadores del desarrollo; se acentuó la rigidez de las relaciones de dependencia económica, a través de una fuerte tendencia a importar bienes intermedios y de capital; se produjo una mayor acentuación de la dependencia tecnológica, ya que por efecto de la libre convertibilidad y la orientación de las divisas hacia la demanda de bienes de capital de alto grado tecnológico, se incurrió en una sobrecapitalización y se descuidó la creación de tecnología propia; a nivel del consumo se impuso el patrón deformado que han impuesto los países del centro, como una consecuencia más de su absoluta dominación sobre la periferia.

En síntesis puede decirse que la CEPAL recomendó como vía de desarrollo la industrialización, la cual podría alcanzarse atrayendo el capital y la tecnología de las empresas multinacionales a la producción local, con el incentivo de mercados nacionales altamente protegidos.

Las deficiencias de la estrategia de sustitución de importaciones se encuentran reflejados en problemas tales como: empeoramiento en la distribución de la riqueza entre la población, dificultades crónicas de balanza de pagos y avances limitados en la

industrialización, provocaron la elaboración de una nueva teoría sobre el subdesarrollo, la teoría de la dependencia.

3.1.1.2. Teoría de la Dependencia

Los orígenes de la teoría de la dependencia se sitúan a mediados de la década de los sesenta, como un intento de contestar a la teoría de la CEPAL, tratando de llenar las fallas que presenta. Fue desarrollada por André Gunder Frank y por autores latinoamericanos tales como Cardoso, Dos Santos, Jaguaribe y Sunkel. Con ella, se intentó explicar la continuación del subdesarrollo en medio de condiciones de abundante inversión extranjera y crecimiento.

Raúl Prebisch apareció como el precursor del enfoque de la dependencia, al concebir el subdesarrollo como parte de un proceso histórico global, en el cual la relación centro-periferia se presentaba, como una hegemonía del centro, por cuanto, que por su capacidad endógena de crecimiento, podía establecer un dominio sobre los países de la periferia cuya dinámica de cambio era inducida por lo que ocurre en el centro; se concebía una relación de dependencia externa, de manera tal, que a los centros les correspondía históricamente el papel dinámico y a la periferia un papel subsidiario en el desarrollo espontáneo del capitalismo, limitándose a producir materias primas para abastecer un mercado externo al ámbito donde se producen, esto es, a los mercados constituidos por los países del centro.

La dependencia aparecía, entonces, como una característica inherente al subdesarrollo, en la medida en que los países subdesarrollados de la periferia no

disponían de mecanismos estructurales para defender su autonomía frente a las exigencias del centro.

Oswaldo Sunkel y Pedro Paz, usaban el concepto de dependencia como un instrumento para ser aplicado a la realidad del subdesarrollo latinoamericano. Partían de la idea de que el desarrollo y el subdesarrollo son dos aspectos de un mismo fenómeno, procesos históricamente simultáneos que se condicionaban mutuamente, dando como resultado la división del mundo entre países centro y países periféricos; y por otra parte, dentro de los países subdesarrollados, en áreas avanzadas y modernas; y áreas, grupos y actividades atrasadas, primitivas y dependientes.

La teoría de la dependencia era una posición derivada del estructuralismo, pensamiento cuya visión del desarrollo destacaba: el papel dinámico desempeñado por el progreso técnico en el proceso de industrialización; sus contradicciones con las instituciones establecidas y las estructuras sociales; así como la importancia de los sistemas ideológicos y de poder expresados en la esfera política y gubernamental; analizaba la interacción entre la economía mundial y las economías nacionales; el papel de las empresas transnacionales; el proceso inflacionario y el papel del Estado.

Consideraban a las EMN's agentes de extracción de los excedentes de las economías en desarrollo y los principales responsables de la perpetuación del llamado "subdesarrollo". Para los dependentistas, las empresas extranjeras estaban inclinadas a causar en los países en desarrollado los problemas siguientes: a) Problemas de balanza de pagos, especialmente por sus remesas de utilidades y su preferencia por insumos importados; b) Tendencia a desplazar a las empresas nacionales de los sectores económicos de mayores rendimientos; c) Su sustancial utilización de créditos locales,

con una mayor solvencia a los ojos de los agentes financieros, limitaba el acceso de las firmas nacionales a los mercados de créditos internos; d) Sus considerables conocimientos de sectores industriales y recursos de información le conferían a la EMN's un poder de negociación superior al de la mayor parte de los gobiernos anfitriones. Esta desigualdad se hacía evidente particularmente en el área tecnológica, en la cual las EMN's habían tendido a obtener pagos excesivos por licencias e insumos y a transferir tecnologías en condiciones sumamente restrictivas.

Con la teoría de la dependencia se adoptó una postura restrictiva frente a la inversión extranjera. El nuevo enfoque de la inversión extranjera directa en su modalidad más restrictiva, apareció con más fuerza en los años setenta, liderado por América Latina y otros países en desarrollo, en especial por el Grupo Andino con su Tratamiento Común al Capital Extranjero.

Antes de adoptarse el régimen común existía en los países andinos libre comercio, es decir, cada país promulgaba sus propias políticas respecto a la Inversión Extranjera.

Con la Decisión 24 se incrementaron los flujos de IED hacia el Grupo Andino. Es una regulación que tenía como ventaja que por derivarse de un tratado internacional probablemente iba seguir teniendo mayor estabilidad que la que normalmente han tenido las políticas nacionales de inversión extranjera.

La restricción más importante para las inversiones de largo plazo en toda América Latina ha sido la inseguridad acerca de la permanencia de las políticas respecto a la IED.

La Decisión 24, representaba ideológicamente, una de las más sofisticadas interpretaciones de las premisas de la teoría de la dependencia en términos de política hacia el capital extranjero. Fue recibida como un código modelo para los países en desarrollo y sus agrupaciones.

Las dictaduras militares en América Latina, en la década de los setenta, intentaron autoritariamente hacer avanzar a la región hacia una etapa de industrialización autosostenida.

A partir de 1973 comienza a darse una abundante oferta de crédito comercial, proveniente especialmente de los bancos internacionales. América Latina prefirió el crédito externo a la IED para financiar su desarrollo económico, es decir un “desarrollo endeudado”, en el cual el Estado asumió un papel central como regulador, inversionista y empresario.

A inicios de los años ochenta estalló la crisis de la deuda y los países latinoamericanos dejaron de percibir el financiamiento externo que utilizaban intensamente para sus fines industriales. Esta situación llevó a las naciones latinoamericanas a abandonar el nacionalismo económico, que habían enarbolado por dos décadas, para recibir nuevamente con los brazos abiertos a la IED, en medio de dramáticos procesos de desregulación de mercados y privatización de empresas del sector público.

3.1.2. Coyuntura interna que se presentaba en los países andinos en la década de los 80

Las razones que impulsaron a los países andinos, a modificar en los años 80, el clima hacia la inversión extranjera, adoptando políticas de apertura, estuvo relacionada

con diversos fenómenos que se presentaron en su ámbito interno, entre las cuales se pueden citar: Crecientes déficit fiscales, devaluaciones en sus monedas, elevación de tasas de interés y el problema de la deuda.

La crisis de la deuda fue vista inicialmente como un problema de liquidez de los países deudores, pero años más tarde esta visión cambia y se le atribuyó las causas a la crisis del intervencionismo y proteccionismo de los modelos de desarrollo latinoamericanos.

Los programas de ajustes estructurales, auspiciados por los Organismos Financieros Internacionales, Banco Mundial y Fondo Monetario Internacional (BM, FMI) a raíz de la crisis, perseguían el firme propósito de asegurar el servicio de la deuda, reforzando la exportación, aplicando la austeridad económica interna y abriendo las economías latinoamericanas al mercado mundial.

3.1.2.1. Modelo de Apertura Económica

A mediados de los años ochenta, los países andinos comenzaron a adoptar paulatinamente políticas de liberación comercial. Bolivia comenzó la implantación de políticas de apertura a fines de 1985, Venezuela la inició en 1989, Colombia y Ecuador a principios de 1990 y Perú en agosto de 1990. Cambió completamente el clima hacia la inversión extranjera, volviendo a la región en términos radicalmente diferentes a los que prevalecían en las dos décadas precedentes.

Los neoliberales partieron de la concepción, de que no existía ninguna diferencia esencial entre el funcionamiento de las economías industriales y aquellas en desarrollo, y

que ambas requerían fundamentalmente la operación de mercados libres y una irrestricta competencia para alcanzar y sostener el crecimiento y la eficiencia.

El pensamiento neoliberal recomendó la economía de la oferta y la privatización de las empresas públicas en las naciones industriales y prescribió el desmantelamiento del sector público, de la planificación estatal y de la reglamentación de las actividades económicas en el mundo en desarrollo.

Entre las principales recomendaciones de política económica del neoliberalismo para los países en desarrollo se encontraron las siguientes:

- Desregulación de la economía, incluyendo la supresión de controles de precios, controles financieros y subsidios, para corregir una asignación de recursos severamente distorsionada;
- Expansión de las exportaciones, para aprovechar la liberalización del comercio mundial y maximizar los beneficios derivados de las ventajas nacionales comparativas;
- Privatización, consistente en vender a inversionistas nacionales y extranjeros las empresas del Estado, con el objeto de mejorar su productividad y aliviar la carga financiera del Estado;
- Reforma de las leyes laborales, acabando con ciertas formas de protección de los trabajadores (tales como estabilidad en el empleo, beneficios sociales obligatorios y apoyo a los sindicatos), que supuestamente ahuyentan a los inversionistas;
- Apertura de la economía a la IED, para que ésta traiga una saludable dosis de competencia al mercado nacional, así como capitales y nuevos conocimientos gerenciales, técnicos y comerciales.

La aplicación de políticas neoliberales, en el caso de América Latina, vino acompañada en la segunda mitad de los años ochenta y comienzos de los noventa, de diferentes grados de recuperación de una prolongada crisis que había tenido devastadores efectos en los niveles de vida populares.

3.2. Actitud asumida por varios sectores económicos y por Chile, en favor de modificar la Decisión 24

Uno de los principales antecedentes que sirvieron de base para la aprobación de las modificaciones a la Decisión 24, fue la posición asumida por uno de sus países miembros, Chile, y por ciertos sectores económicos, de rechazar el Estatuto por considerarlo muy restrictivo y causante de la ausencia de inversiones extranjeras.

La mayoría de los inversionistas extranjeros consideraron la Decisión 24 muy restrictiva, los norteamericanos eran los que más se oponían. La organización que representaba a los inversionistas norteamericanos en Latinoamérica, denominada Consejo de las Américas, hizo una crítica fuerte y abierta al Código Andino de Inversiones, en un documento que dirigió a los gobiernos andinos, a las organizaciones empresariales, a los legisladores norteamericanos, a los organismos internacionales y a la prensa. El Consejo sostenía:

Que la decisión 24 desalentaría seriamente y- en muchos casos eliminaría por completo- toda nueva inversión directa en los países andinos y también impediría que las empresas extranjeras ya establecidas jugaran un papel importante dentro del mercado común. Concluye que la Decisión 24 haría más lenta el proceso de desarrollo económico general, debilitando, además, los sectores privados nacionales.⁶

⁶ Ernesto Tironi, *op. cit.*, p. 101

Puede afirmarse con certeza sobre la base de cifras disponibles que la inversión extranjera no ha disminuido, ni ha crecido más lentamente debido a la Decisión 24. Algunos países andinos importantes, como Chile y Perú, han sido objeto de desarrollo políticos y económicos completamente independientes de la Decisión 24, que han afectado considerablemente la afluencia de inversión extranjera. Por otra parte Venezuela adoptó la Decisión 24 sólo en 1974.

En Colombia (el país que poseía estadísticas más recientes y completas), el total de IED ha aumentado sustancialmente, aunque al principio los inversionistas enfrentaron un período de gran incertidumbre debido a que el gobierno estaba en la práctica, aplicando las disposiciones de la Decisión 24, aun cuando se plantearon dudas sobre su legalidad. A pesar de ello, el flujo anual registrado de inversión extranjera a todos los sectores aumentó.

El Perú continuó recibiendo inversión extranjera a pesar de las disposiciones legales que exigían tanto a las empresas extranjeras como nacionales, vender acciones a sus trabajadores o formar empresas mixtas con el Estado.

En Bolivia no existen datos completos acerca de Stocks o flujos de IED antes de 1970, pero de acuerdo al censo realizado por el Departamento de Comercio de los Estados Unidos, en 1967 había 60 millones de dólares de inversión norteamericana directa, de los cuales sólo 3 millones estaban invertidos en manufacturas. Sin embargo, sólo durante el período comprendido entre 1972 y 1974, la inversión adicional en manufactura fue de 4,4 millones de dólares, de los cuales 1,2 millones corresponderían a inversión norteamericana directa.

Ecuador tuvo un boom de inversiones foráneas en casi todos los sectores, motivado por el descubrimiento del petróleo. Igualmente había indicios de una considerable participación de empresas extranjeras en la expansión de las exportaciones de manufacturas ecuatorianas hacia el Grupo Andino.

Hubo suspensiones temporales de nuevas inversiones durante los períodos de incertidumbre sobre la aplicación de la Decisión 24, entre 1971 y 1972 en Colombia y entre 1972 y 1973 en Venezuela. Después de estos años, las inversiones de los Estados Unidos han aumentado lo suficiente para compensar las bajas inversiones realizadas durante los períodos de incertidumbre.

La posición asumida por Chile de rechazo a la Decisión 24, estaba basada según su opinión, en la ausencia de inversiones extranjeras en su país en perjuicio del desarrollo nacional. Sin embargo, la realidad fue otra, autores como Ernesto Tironi, señalaron que la inversión extranjera había aumentado en ese país bajo la Decisión 24, a pesar de su mala imagen en el exterior, de la incertidumbre acerca de su futura participación en el Acuerdo de Cartagena y de las expectativas de que lograra evitar la aplicación de algunas normas del Régimen Común. Todo ello tendió a provocar demoras en la materialización de los proyectos de inversión extranjera.

Gran parte de las inversiones extranjeras efectivamente realizadas en Chile desde 1973, se han materializado desde los últimos tres meses de 1975, después que el gobierno había accedido a acatar las principales disposiciones de la Decisión 24.

Las últimas reformas que se le hicieron a la Decisión, significaron la aceptación de la tesis propuesta por Chile; no obstante ese país prefirió separarse del Acuerdo sin considerar la cesión efectuada en su favor por los otros países miembros, quienes habían

hecho publicar su aceptación a las modificaciones propuestas, mediante la Declaración de Sochagota, la cual, en su parte fundamental, se convirtió en la Decisión 103 de la Comisión, modificatoria del Régimen Común.

La razón que tuvo ese país para retirarse del Grupo Andino, estuvo relacionada con la posición que asumió el gobierno militar de Pinochet en 1975. En esta fecha, el gobierno había intentado establecer autoritariamente una economía neoliberal, siguiendo las políticas monetaristas recomendadas por Milton Friedman.

Se presentó el comentario de que el objetivo de los opositores al Régimen Común era vulnerar la consistencia de la Decisión 24, obstaculizando los avances sociales, económicos y tecnológicos que se proponían lograr, en forma asociada, los países del área andina. No se trataba simplemente de rechazar la aplicación de una determinada norma o de conseguir su modificación.

Estaban completamente equivocados aquellos que pronosticaron un claro perjuicio para los países debido al cese total de nuevas inversiones extranjeras en el área andina luego de haberse aprobado el Régimen de Tratamiento Común en 1971. La evidencia empírica demuestra que ese régimen no parecía plantear condiciones inadmisibles para los inversionistas.

La actitud de rechazo asumida por determinados círculos económicos de los diversos países de la subregión, se debió posiblemente al hecho de que la Decisión 24 contenía, un conjunto de normas que regulan el ingreso del capital extranjero en el Grupo Andino, con el objeto de que su participación contribuya adecuadamente al desarrollo de sus economías.

3.1.3. Evolución del Valor Subjetivo, político e ideológico que los países andinos le atribuían al Capital Extranjero en el desarrollo

El valor subjetivo, político e ideológico que los países andinos le atribuían al capital extranjero, ha ido cambiando y adecuándose a las circunstancias presentes en cada década.

En la década de los setenta, éste valor se encontraba, explícito o implícito, de la manera siguiente: 1) En la Declaración de Bogotá; 2) En la Declaración de los Presidentes de América; 3) En la Declaración de la Primera Reunión de Ministros de Relaciones Exteriores de los Países Miembros del Acuerdo de Cartagena; 4) En los Principios Fundamentales de la política del Grupo Andino, en relación con la inversión extranjera y la transferencia de tecnología; y 5) En los Principios Generales en que se basaban las estrategias de desarrollo de casi todos los países andinos a fines de los sesenta.

Las tres Declaraciones fueron estudiadas en el primer capítulo de este trabajo. A manera de resumen se puede decir que en ellas se establecía que:

Los capitales extranjeros y la transferencia de tecnología extranjera, podían realizar una contribución necesaria para el desarrollo de América Latina, siempre que estimulara la capitalización del país donde se radicara, facilitara la participación amplia del capital nacional en ese proceso y que no creara obstáculos para la integración regional.

Los Principios Fundamentales de la política del Grupo Andino, en relación con la inversión extranjera y la transferencia de tecnología, tuvieron su origen en la Declaración de Bogotá.

Dentro de algunos principios de esta política, se plantea que:

El bienestar y la justicia social a los que nuestros pueblos aspiran sólo pueden alcanzarse con la concentración de las fuerzas nacionales en una política de desarrollo, donde el agente básico de la actividad económica sea la empresa nacional. No es una discriminación injustificada contra la empresa extranjera, significa el reconocer que la empresa nacional pertenece por naturaleza al ente nacional, participa de sus objetivos y está sujeta a sus limitaciones, mientras que la empresa extranjera, con toda su eficacia pertenece a un ente extranjero cuyos objetivos son distintos.

Un régimen de control sobre la inversión extranjera y la transferencia de tecnología, constituye un paliativo temporal a los problemas de dependencia que con tanta fuerza plantea el mundo moderno a los países subdesarrollados.⁷

En los principios fundamentales en que se basaban las estrategias de desarrollo de casi todos los países andinos, a fines de los setenta, se establece lo siguiente:

El ahorro interno debe constituir la base del financiamiento del desarrollo por lo tanto, al capital extranjero le cabe un papel subsidiario y su operación en el mercado común debe ser restringida por el Estado.⁸

No debe dejarse de mencionar que el valor subjetivo, político e ideológico que los países andinos le habían otorgado a la inversión extranjera en su crecimiento económico, estaba estrechamente vinculado con el modelo de desarrollo adoptado en estos países, durante cada década.

Como ya se ha señalado en la década de los 70, los países andinos habían adoptado una legislación Común que regulara el capital extranjero que ingresaba a la subregión. Durante esta década estaba presente el modelo de crecimiento hacia adentro, que ubicaba internamente el factor dinámico de crecimiento. Al capital extranjero se le

⁷ Germánico Salgado Peñaherrera, *El Grupo Andino y la inversión extranjera: las líneas básicas de una política regional en relación con la empresa transnacional*, Quito, 1972, pp. 12-13

⁸ Junta del Acuerdo de Cartagena, Instituto para la Integración de América Latina, *“Estrategias de desarrollo e integración en el Grupo Andino”*, por Ernesto Tironi, Lima, 1985, p.250

atribuía un papel subsidiario en el desarrollo de los países latinos y su participación en el mercado debía ser restringida por el Estado.

A comienzos de los 80 los países del Grupo Andino estaban atravesando la crisis de la deuda externa, lo que trajo como consecuencia la interrupción de los flujos de capitales y la escasez de divisas a la subregión. Esta situación llevó a los Países Miembros a pensar en la derogación y sustitución de la Decisión 24 por otra más actual y flexible. Es así como se adopta la Decisión 220.

A fines de los 80, los países andinos comenzaron a cambiar su visión frente a la inversión extranjera. Se modifica la Decisión 220 por la Decisión 291. Este cambio estuvo relacionado con los modelos de apertura que comienzan a establecer en sus economías estos países. Con esta regulación se abrió el mercado andino a la inversión garantizando la igualdad de trato a inversionistas nacionales y extranjeros y la libre disponibilidad de remesas al exterior.

El valor subjetivo, político e ideológico que los países andinos le atribuyeron al capital extranjero en el desarrollo, fue un papel primordial pudiendo notarse claramente, con el trato igualitario que se le da actualmente en relación con la inversión nacional.

Además de la inversión extranjera, también se otorgó un papel primordial en el desarrollo económico, la orientación hacia las exportaciones.

Como hemos podido darnos cuenta a lo largo de este capítulo, el valor que se le ha atribuido al capital extranjero en el desarrollo de los países andinos en las últimas décadas ha ido evolucionando, pasando de un papel secundario a uno principal.

Este cambio de actitud que asumieron los gobiernos de los países miembros del Grupo andino, también se va ver reflejado, en las Decisiones que han emitido para

regular el capital extranjero que ingresa a la subregión. Si se estudian en conjunto todas estas normas vemos que se pasa de normas muy restrictivas y un poco más flexible a normas de completa igualdad.

4. Análisis de la Evolución de la Inversión Extranjera Directa en la Comunidad Andina, una vez adoptadas las Normas que Regulan el Capital Extranjero

El análisis de la evolución de la inversión extranjera directa en la Comunidad Andina ha sido abordado a través de cuadros estadísticos, divididos en determinados períodos y décadas. Las razones que se han tenido para hacer esta separación, obedecieron al hecho de que en cada uno de ellos, ocurrieron situaciones que influyeron de manera diferente en el incremento o disminución del flujo o monto de la inversión destinada hacia el área andina. El único período que ha sido estudiado con motivos diferentes, es el período 1966-1971, anterior a la aplicación de la Decisión 24, siendo el mismo de mera comparación.

Antes de comenzar con el análisis de la evolución extranjera directa en la Comunidad Andina se va a hacer un estudio sobre las tendencias globales de la IED en el ámbito mundial en las tres últimas décadas, que inciden en su orientación geográfica y por ramas, sobredeterminando los flujos que se dirigen hacia los países andinos.

Las informaciones estadísticas referente a la inversión extranjera en los países andinos comienzan a sistematizarse a partir de 1971, al crearse los registros oficiales que establece la Decisión 24. Las informaciones anteriores eran muy incompletas y estaban

basadas más bien en algunas fuentes externas, especialmente norteamericanas, ya que incluso a escala mundial, como hemos visto, sólo a partir de la década del 70, se despertó la inquietud por el estudio con detenimiento del tema.

La información sobre la inversión extranjera en el mundo data de años recientes. Las informaciones coherentes y sistemáticas se obtienen sólo a partir de 1960. Esto se debe probablemente a que es recién en la segunda mitad de esa década que el tema comienza a ser objeto de inquietud y análisis, ante el auge y la creciente concentración del poder económico, incluso con derivaciones políticas, que empieza a darse alrededor de las principales empresas transnacionales, cuya expansión se inicia después de la Segunda Guerra Mundial.

Durante el año 1950, el monto global de los Stocks de capital extranjero en el mundo se situaba alrededor de los 20.000 millones de dólares, de los cuales 11.8000 millones eran originarios de los Estados Unidos. Diez años después, en 1960, ese Stocks se había casi triplicado, alcanzando los 55.000 millones de dólares, siendo originarios de los Estados Unidos 32.800 millones. La tasa acumulativa de crecimiento de los Stocks para el periodo 1950/60 fue de 10,6 por ciento anual.

Entre 1960 y 1970 el stocks se vuelve a triplicar, alcanzando ese último año 140.000 millones de dólares (75.500 de USA). Entre 1970 y 1980 se triplica nuevamente llegando en 1980 a unos 450.000 millones de dólares (215.600 millones de dólares).

Estados Unidos, como se acaba de indicar, es el origen de las principales corrientes de inversión extranjera, correspondiéndole a ese país cerca de la mitad de los stocks de IED en el mundo. En segundo lugar, muy alejado, se encuentra el Reino

Unido, con 11 por ciento y luego Alemania, Suiza, Japón y Holanda con porcentajes que van del 8,5 al 6,5 por ciento.

Es importante destacar que los mismos países que son los principales proveedores de IED, son los que a su vez reciben los mayores flujos de inversión. Así se aprecia que hacia 1950 los países de la OCDE recibían el 60 por ciento de la IED mundial, proporción que sube a 65 por ciento en 1960, a 70 por ciento alrededor de 1970 y alcanza prácticamente el 75 por ciento entre los años 1980-82.

La asignación de la inversión extranjera por sectores es cambiante en el tiempo y por regiones de origen y de destino. Fue ganando importancia la radicación en manufacturas y en los sectores de servicios y fue disminuyendo las colocaciones en las industrias extractivas; siendo mínimas las colocaciones en la agricultura y habiendo perdido proporción tanto el petróleo como la minería.

El caso que muestra mayores cambios es el de la inversión extranjera de origen norteamericano, que a comienzo de la década del 60 se orientaba en 42 por ciento a las industrias extractivas, el 36 por ciento a las manufacturas y en 21 por ciento a las actividades de servicios. Al iniciar la década del 70 la radicación en industrias extractivas era del 33 por ciento, mientras que las manufactureras subían a 41 por ciento y los servicios al 26 por ciento. Más aún al iniciar la década del 80, la participación en actividades extractivas sigue cayendo hasta el 26 por ciento, se mantienen las manufactureras en 41 por ciento y los servicios se elevan hasta 31 por ciento.

Tendencias similares muestra la inversión del Reino Unido y Japón, en tanto que Alemania experimentó un incremento en los servicios y en las industrias extractivas y una disminución relativa de las manufacturas. No obstante debe considerarse que es

Alemania el país que orienta mayor porcentaje de sus inversiones hacia la manufactura (70 por ciento), seguido por Estados Unidos y el Reino Unido (40 a 45 por ciento) y por Japón (34 por ciento).

Como consecuencia del menor dinamismo en general de la IED en el mundo y de la mayor concentración de la misma en los propios países desarrollados, la tendencia a la radicación de las inversiones en los países en vías de desarrollo es relativamente menor.

La inversión extranjera total radicada en los países en vías de desarrollo alcanzaba a 8.000 millones de dólares en 1950, subió a 18.900 en 1960; llegó a 44.000 en 1971, llegando a 12.0000 en 1980; es decir, obtuvo tasas medias anuales de crecimiento en dólares corrientes de 9.0%, 8.0%, y 11,8%, respectivamente, para los correspondientes periodos. Estas tasas, en todos los casos, fueron inferiores a las que corresponden al crecimiento de la inversión extranjera total.

**Inversión Acumulada de IED
en el Mundo
(Miles de Millones de Dólares)
1950-1980**

Años	1950	1955	1960	1966	1967	1970	1971	1972	1973
Stocks Total	20.0 (E)	32.0 (E)	55.0 (E)	89.6	105.3	140.0	158.4	175.0	198.8
Stocks de USA	11.8	19.3	32.8	54.8	59.5	75.5	89.0	90.5	103.7
Stocks Total Países en Desarrollo	8.0 (E)	12.0 (E)	18.9	30.0	33.1	40.0	44.0	47.0	50.2
Stocks USA Países en Desarrollo	5.7	9.8	12.1	16.8	17.8	20.5	21.0	23.0	25.3

Años	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980
Stocks Total	227.0	258.9	287.6	316.0	355.0	405.0	450.0
				(E)	(E)	(E)	(E)
Stocks de USA	118.6	124.1	137.2	146.0	162.7	187.8	215.6
Stocks Total Países en Desarrollo	59.0	68.2	76.1	85.6	96.7	110.2	120.0
Stocks USA Países en Desarrollo	25.8(E)	26.2	29.4	31.8	37.6	44.7	53.2

Fuentes: OECD, NN.UU. CET 1966-67, Primer informe; 1970-76. Tercer Informe; 1945-60 y 1977-80. Estimados con base en cifras parciales (USA-Inglaterra) y con base en cifras NN.UU hasta 1980 sobre inversiones en países en desarrollo. US Department of Commerce, varios numeros para 1966-1982; para 1945-1960 Report to the Congress Comptroller GRAL USA, June 1977.
(E): Estimados.

A partir de 1991 la IED en el ámbito mundial mantuvo un vigoroso ritmo de crecimiento luego de una marcada retracción respecto a 1990. El exiguo incremento de la afluencia de IED hacia los países desarrollados en 1996 (1.1%), contrastó con su fuerte expansión en 1995 (44.6%), confirmando el relativo estancamiento de las corrientes con ese destino. La tasa promedio de crecimiento anual de la IED ingresada a los países en desarrollo entre 1990 y 1996 fue de 55.3%, en los países desarrollados llegó apenas a 3.0%.

Las cifras más recientes sobre la evolución de la IED en el mundo ratifican un espectacular cambio en favor de una mayor participación de los países en desarrollo en las corrientes internacionales de inversión directa, lo que viene a confirmar que el proceso de globalización de la economía mundial se extiende progresivamente hacia los países en desarrollo y que su internacionalización se ha intensificado durante los años noventa.

Como puede observarse en el cuadro de los Ingresos Netos Globales de Inversión Extranjera Directa, por Bloques de países. período 1990-1996, si bien el proceso de globalización e internacionalización de la economía mundial se ha extendido a las denominadas “economías en transición”, la afluencia de IED hacia ellas todavía no alcanza magnitudes relativas importantes.

**Ingresos Netos Globales de Inversión Extranjera Directa, por Bloques de Países
1990-1996
(En millones de dólares corrientes)**

Años	Países Desarrollados	Economías en Transición	Países en Desarrollo	Economía Mundial
1990	176346	300	30979	207625
1991	114792	2448	41761	159001
1992	119692	4444	51139	175275
1993	138762	6287	72274	217323
1994	142395	5882	93707	241984
1995	205876	14317	101004	321197
1996	208221	12261	133761	354243

Fuente: CEPAL, Base de datos de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales, División de Desarrollo Productivo y Empresarial, sobre la base de información proporcionada por el Fondo Monetario Internacional (FMI), la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNTAD) y organismos nacionales competentes.

En 1996 la mayor parte de la afluencia de IED hacia las regiones en desarrollo se dirigió a los países asiáticos. Los ingresos netos de IED nuevamente duplicaron los recibidos por los países de América Latina y el Caribe; este ha sido un factor determinante en las diferencias de competitividad internacional entre ambas regiones, puesto que mientras los países asiáticos lograron incrementar su competitividad y han

aprovechado la oportunidad brindada por el proceso de globalización, en los países de América Latina no ha ocurrido así. Según información suministrada por la CAN, en 1980, la estructura de las exportaciones de Asia en desarrollo se dividía casi en las mismas proporciones entre recursos naturales y manufacturas, pero en 1995 dicha relación pasó a ser de 1 a 5. En cambio, en América Latina dicha proporción era casi de 1 a 1 en 1995. Más aún, mientras varios países asiáticos, se mostraron capaces de concretar asociaciones con empresas transnacionales, sobre todo japonesas, para surgir luego como competidoras, en América Latina la norma era dejar todo en manos de las subsidiarias de las empresas transnacionales sobre todo estadounidenses.

**Ingresos Netos de Inversión Extranjera Directa en Países en Desarrollo, por
Regiones
1990-1996
(En millones de dólares corrientes)**

Región	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
África	2160	2752	3151	3691	5496	4699	4949
América Latina y el Caribe	8359	15421	17718	17301	30219	30097	43583
Europa en Desarrollo	149	195	231	269	369	369	571
Asia en Desarrollo	20311	23393	30039	51013	57623	65839	84658
Total Anual	30979	41761	51139	72224	93707	101004	133761

Fuente: CEPAL, Base de datos de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales, División de Desarrollo Productivo y Empresarial, sobre la base de información proporcionada por el Fondo Monetario Internacional (FMI), la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNTAD) y organismos nacionales competentes.

A pesar de que la participación de los países de América Latina y el Caribe en la afluencia total de IED hacia el mundo en desarrollo es notoriamente menor que la de los

países asiáticos, cabe subrayar que durante los años noventa la tasa acumulativa de crecimiento anual de IED en América Latina y el Caribe ha exhibido el valor más alto(70.2% en valores corrientes) entre las regiones en desarrollo, superando incluso la de los países asiáticos (52.8%) Esto ha permitido que América Latina incremente su participación en los flujos mundiales de IED.

4.1. Evolución de la Inversión Extranjera Directa en la Comunidad Andina entre 1966-1981

4.1.1.-Evolución entre 1966-1971

Para analizar el comportamiento que tuvo la inversión extranjera directa en los países de la Comunidad Andina, una vez adoptada la Decisión 24, se ha considerado pertinente compararla con la inversión que fue recibida en el período inmediatamente anterior a la aplicación de esta Decisión. De esta manera, podremos determinar si fue mayor o menor la inversión recibida y, por lo tanto, los efectos que tuvo la aplicación de la mencionada Decisión.

En el período 1966-71, según fuentes norteamericanas, entre 70 y 85 por ciento de la inversión extranjera directa radicada en el Grupo Andino, procedía de los Estados Unidos.

En el año de 1966, el monto total de IED de origen norteamericano alcanzaba 3.790 millones de dólares, concentrándose principalmente en Venezuela, en el sector petrolero; en segundo lugar en el Perú, también dirigida hacia el sector mineros y al petroleros, el tercer lugar lo ocupa Colombia, en donde la inversión se dirigía a las manufactura y en cuarto lugar Ecuador. Para el caso de Bolivia no se dispone de datos.

En el cuadro correspondiente al período 1966-71, notaremos que el monto de inversión extranjera norteamericana que recibió cada país miembro del Grupo Andino (con excepción de Bolivia que no tiene información, aunque se estima que la IED norteamericana en ese país no fue mayor a 30 millones), no se incrementó durante todos los años, en Perú y Venezuela.

En el Perú se observa una pequeña caída en los años 70 y 71. En el año 1969, la inversión que recibió el Perú fue de 771 millones de dólares, en el año 1970 disminuyó a 744 millones de dólares y en 1971 volvió a tener una caída, quedando el monto de inversión extranjera directa recibida en 729 millones de dólares. En esta disminución influyeron notablemente los casos de desinversión que se produjeron en el sector petrolero peruano.

En Venezuela, sólo en el año 1967, se nota una caída en el monto de inversión extranjera directa captado. Este monto pasó de 2.615 millones de dólares en el año 1966 a 2555 millones de dólares en el año 1967. En esta caída también influyó, al igual que en el Perú, los casos de desinversión que se presentaron en el sector petrolero Venezolano.

Desde 1966 hasta 1971, el monto total de inversión que ingresó al Grupo Andino de origen norteamericano, se fue incrementando, a pesar de que dos de sus países miembros tuvieron una pequeña caída en determinados años. Para 1971 el monto total de IED de origen norteamericano en el Grupo Andino alcanza 4.365 millones de dólares.

**Inversión Extranjera Acumulada en el Quinquenio Anterior a la Aplicación de la
Decisión 24
Inversión Proveniente de Estados Unidos
(millones de dólares)**

Países	1966	1967	1968	1969	1970	1971	Tasa de Crecimiento Anual (1966-1970)
Bolivia	S.D	S.D	S.D	S.D	S.D	S.D	S.D
Ecuador	65	76	99	134	210	332	38
Colombia	459	482	520	574	584	650	4,9
Perú	651	712	749	771	744	729	2,1
Venezuela	2615	2555	2620	2663	2696	2654	S.D
Total	3790	3825	3988	4142	4234	4365	

FUENTE: US Department of Commerce, Survey of Current Business (Varios numeros). Esta fuente en general sobrestima el monto de la inversión extranjera originada en los EE.UU., por considerar como inversión, además de los aportes de capital, la denominada “intangible”, esto es, los costos de pre-inversión, Know how, marca, etc, los cuales no son reconocidos como tal por los Organismos Nacionales Competentes de los Países Miembros.
S.D: Sin dato.

Entre 1966-1970, la inversión extranjera norteamericana creció muy poco en el Grupo Andino, a un ritmo promedio de apenas 2,8 por ciento anual. Este lento crecimiento se le atribuyó a los casos de desinversión ya citados. La IED en el Perú creció el 2,1 por ciento y la que se realizó en Colombia al 4,9 por ciento. En Ecuador se dio en los últimos años del período, el llamado “boom petrolero”, lo que produjo un crecimiento explosivo de la inversión, con una tasa promedio anual superior al 38%.

La IED norteamericana se concentró fundamentalmente en el sector petrolero y minero venezolano, peruano y ecuatoriano. La inversión en el sector manufacturero

comenzó a ser importante en Colombia, con la aplicación del DL 444, también fue importante, aunque, en menor medida en Venezuela, Perú y Ecuador.

El Grupo Andino aprobó la Decisión 24, dirigida a regular la inversión extranjera especialmente en el sector manufacturero, abarcando también los sectores extractivos, pero en un marco de mayor discrecionalidad unilateral, para cada país.

4.1.2. Evolución entre 1972-1981

En el año de 1972, bajo plena vigencia de la Decisión 24 en todos los países andinos la inversión extranjera total acumulada, según datos tomados de fuentes internas y externas, fue de 5.676.8 millones de dólares.

Si se estudia por separado el comportamiento que tuvo la inversión extranjera directa, en cada uno de los países miembros del Grupo Andino, nos daremos cuenta que al igual que en el período anterior, cuando aun no estaba en vigencia la Decisión 24, Perú y Venezuela, experimentaron una caída de la inversión total acumulada.

Para el año de 1972 la inversión extranjera en el Perú, era de 858.8 millones de dólares, cayendo en el 1974 a 699.6 millones de dólares. La serie muestra un constante decrecimiento debido fundamentalmente a la secuela producida por la nacionalización del petróleo en 1968 y al impacto de los Decretos Leyes 18350, “Ley General de Industrias” (27 de julio de 1970) y 18880 “Ley General de Minería” (9 de junio de 1971), en los cuales se planteaba la nacionalización de la industria básica y parte de la minería. En los siguientes años, paralelo al cambio en la actitud del gobierno peruano frente a la inversión extranjera, se observa un incremento, pero sólo va ser en los años 80 y 81, que logra recuperarse y superar la inversión recibida en 1972. Para 1980 la

inversión extranjera total acumulada, llega a 5.247.2 millones de dólares y en 1981 alcanzó 5.968.4 millones de dólares.

Para el año 1974, la inversión extranjera en Venezuela, era de 4.230.9 millones de dólares. En el año 1975 ese total disminuyó a 1.380.3 millones de dólares. Esta caída se debió igualmente a los efectos de la nacionalización petrolera. El monto del año 1975, se fue incrementado poco a poco hasta llegar en 1981 a una inversión extranjera total acumulada de 1.878.8 millones de dólares. En ninguno de estos años se pudo superar el monto de inversión ingresado en 1974.

A pesar de la evolución antes señalada, el mayor monto de la IED recibida en el Grupo Andino en la década 1971-1981, corresponde a la radicada en Venezuela, no obstante el fuerte efecto de las nacionalizaciones petroleras. El segundo lugar lo ocupa el Perú hasta el año 1973, luego lo sustituye Colombia, pasando el Perú a ocupar en 1974, el tercer lugar. En estos tres países se concentraba en 1971 el 92,2 por ciento de la inversión extranjera en el Grupo Andino, proporción que baja al 76,6 por ciento en 1981, tanto por la reducción de la inversión en Venezuela, como por el fuerte dinamismo ocurrido con la IED en los dos países de menor desarrollo relativo.

El cuarto y quinto lugar lo ocuparon Ecuador y Bolivia, los cuales registraron un gran dinamismo en el crecimiento de la IED. Ello llevó a que en conjunto los dos países de menor desarrollo relativo ganaran participación en la radicación de IED.

En el año 1974, el total de inversión extranjera directa acumulada en el Grupo Andino alcanzaba 6.397.1 millones de dólares. Este monto disminuyó en 1975 a 3.654.9 millones de dólares. Desde 1976 hasta 1981, la inversión extranjera acumulada se fue incrementando, pero no llegó a igualar menos a superar el total recibido en el año 1974.

Inversión Extranjera Total Acumulada
(Estimados Basados en Fuentes Internas y Externas)
Millones de Dólares.

Países	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977
Bolivia	70	75	85	100	105	149	201
Ecuador	365	408	459	502	546	616	664
Colombia	610.9	801.1	837.2	864.6	917.3	972.1	1.107.7
Perú	836.6	858.8	858.0	699.6	706.3	755.7	790.0
Venezuela	3.700.0	3.533.9	4.006.2	4.230.9	1.380.3	1.469.8	1.506.6
Total	5.582.5	5.676.8	6.245.4	6.397.1	3.654.9	3.962.6	4.269.3

Países	1978	1979	1980	1981	Tasa de Crecimiento Anual (1971-1974)	Tasa de Crecimiento Anual (1975-1981)
Bolivia	278	311	355	461	12.7	28.5
Ecuador	726	794	860	934	11.2	9.4
Colombia	1209.9	1.324.5	1.428.1	1.567.8	13.0	9.4
Perú	819.8	847.5	888.8	1.126.8	-5.3	8.4
Venezuela	1.552.0	1.634.9	1.715.3	1.878.8	4.8	5.3
Total	4.585.7	4.911.9	5.247.2	5.968.4	4.7	8.5

FUENTES: Bolivia: Estudios Consultor JUNAC, con fuentes del Instituto Nacional de Inversiones y encuestas propias.

Ecuador: Estudio Consultor JUNAC, con fuente del Ministerio de Industrias, Turismo e integración, incrementando en la base (1971), en 86 millones de dólares, según información contenida en el Plan de Desarrollo que indica para ese año 291 millones de US\$ en petróleo y 74 millones en otros sectores entre 1960 y 1971.

Colombia: Banco de la República de Colombia, Oficina de Cambios.

Perú: Estudio Consultor JUNAC, Información del Sistema Subregional de Información Estadística y Secretaría del SAIIT entre 1971 y 1976; de 1977 en adelante Comisión Nacional de Inversiones y Tecnologías Extranjeras –CONITE.

Venezuela: A partir de la información del Centro de las Empresas Transnacionales de las Naciones Unidas (documento ST/CTC/14) para 1971 se agregaron los flujos anuales observados por la Superintendencia de Inversiones Extranjeras de Venezuela convertidos a US\$ dólares, utilizando el tipo de cambio oficial para cada año.

El total de inversión extranjera acumulada en el Grupo Andino, tuvo un ligero incremento en la década, pasando de 5.582.5 millones de dólares en el año 1971 a 5.968.4 millones de dólares en 1.981.

Entre 1971 y 1976, como ya se ha mencionado anteriormente, en diversos países andinos, se dieron un conjunto importante de nacionalizaciones que involucraron sumas considerables de IED. En 1974 se nacionalizó en Venezuela, el petróleo y el hierro. En Ecuador en 1976, se efectuó una nacionalización parcial del petróleo. En 1968 el Gobierno del Perú había llevado a cabo, la nacionalización del petróleo y avanzó en la correspondiente a la minería e industria básica.

La tasa de crecimiento anual del período 1971 a 1974, cuando aún no se registra el efecto de las nacionalizaciones, fue de 4,7 por ciento. En el período 1975-1981, esa tasa fue de 8,5 por ciento. Se aprecia que la IED, en el Grupo Andino tuvo una tendencia notable a incrementar su dinamismo en el último período (1975-1981) luego de haberse dado el proceso de nacionalización.

Si comparamos el crecimiento experimentado en los países miembros del Grupo Andino, en cada uno de los períodos mencionados, observamos que sólo en Ecuador y en Colombia, se presentaron tasas de crecimiento anual inferiores en el período 1975-1981. Para el caso de Colombia, como se observa en el cuadro de la década 1971-1981, esa tasa de crecimiento pasó de 13.0 por ciento en el período 1971-74 a 9.4 por ciento y en Ecuador pasó de 11,2 a 9.4. En el último país, este factor se debió a los efectos colaterales de la nacionalización parcial realizada en 1976 en el sector petrolero.

En los años setenta, a pesar de que los países del Grupo Andino mostraron extrema cautela a la hora de autorizar la libre operación de las empresas transnacionales,

temiendo repercusiones adversas (egresos de capitales, control de la política económica), se aprecia un incremento de la IED mucho más dinámico, en cada uno de los períodos posteriores a la aplicación de la Decisión 24, que en el quinquenio anterior a su aplicación.

Origen de la Inversión:

En cuanto al origen de la inversión extranjera directa, radicada en los países del Grupo Andino, la mayor parte procede de los Estados Unidos, con 53 por ciento de total, seguido por Panamá con 9 por ciento y por Suiza con 6 por ciento. De los países miembros de las Comunidades Europeas, sólo resultan relativamente significativos las inversiones procedentes del Reino Unido, que alcanzan aproximadamente al 3,7 por ciento del total, seguidas por las procedentes de Francia, Italia, Holanda y la República Federal de Alemania, que sólo llegan a porcentajes muy reducidos y de muy poca significación.

Sectores Económicos:

La Inversión extranjera directa, se acumuló en la década de los 70 en los siguientes sectores económicos: minero, petrolero, manufacturero, finanzas, comercio y servicios, en su orden

Entre 1971-1972, como se muestra en el cuadro de la estructura de la inversión extranjera para la década 1971-1981, todos los países miembros del Grupo Andino, con excepción de Colombia, recibieron un porcentaje mayor de inversiones destinado hacia el sector petrolero, minero, finanzas, comercio y servicios.

En los años 75-76, en Venezuela aumentó considerablemente el porcentaje de inversión extranjera destinado al sector manufacturero, llegando incluso a superar el

destinado hacia otros sectores. Se pasó de un porcentaje de 15.9 por ciento entre 1971-1972, al 50,5 por ciento entre 1975-1976. Ecuador y Bolivia han tenido igualmente, un crecimiento más rápido en ese sector.

Este significativo incremento de la inversión en el sector manufacturero se debió, en el caso de Venezuela, al efecto de las nacionalizaciones de la extracción del petróleo y el hierro. En los casos de Ecuador y Bolivia, a que ambos países empezaron a formar su base industrial. En Colombia la inversión destinada hacia ese sector, se mantuvo mas o menos constante. En tanto que en Perú disminuyó notablemente, como consecuencia de las nacionalizaciones de industrias básicas y por el fuerte incremento de la inversión extranjera hacia el sector primario.

**Estructura de la Inversión Extranjera por Sectores
(Porcentajes)**

Países	Prom.1971-72	Prom. 1975-76	Prom. 1980-81
Bolivia			
Total	100.0%	100.0%	100.0%
Manufacturas	6.9%	12.6%	11.4%
Otros Sectores	93.1%	87.4%	88.6%
(Petróleo)	—	—	80.6%
(Finanzas)	—	—	9.1%
(Minería)	—	—	5.6%
(Comercio)	—	—	2.1%
Ecuador			
Total	100%	100.0%	100.0%
Manufacturas	11.4%	13.8%	30.5%
Otros Sectores	88.6%	86.2%	69.5%
(Petróleo)	—	—	69.2%
(Finanzas)	—	—	14.4%
(Comercio)	—	—	7.2%
Colombia			
Total	100.0%	100.0%	100.0%
Manufacturas	50.9%	46.6%	53.9%
Otros Sectores	49.1%	53.4%	46.1%
(Petróleo)	—	—	70.5%
(Finanzas)	—	—	10.1%
(Comercio)	—	—	9.6%
Perú			
Total	100.0%	100.0%	100.0%
Manufacturas	37.1%	42.5%	41.1%
Otros Sectores	62.9	57.5%	58.9%
(Petróleo)	—	—	84.6%
(Finanzas y Comercio)	—	—	9.8%
Venezuela			
Total	100.0%	100.0%	100.0%
Manufacturas	15.9%	50.5%	59.0%
Otros Sectores	84.1%	49.5%	41.0%
(Finanzas)	—	—	50%
(Comercio)	—	—	22%
(Servicios)	—	—	28%

FUENTE: Estudiado Sobre la base de los estudios de los consultores contratados por J UNAC.

Si observamos en conjunto la participación relativa de la inversión extranjera destinada hacia el sector manufacturero, notaremos que en 1980-1981 todos los países

miembros del Grupo Andino, presentaron porcentajes mayores a los de los años 1971-1972.

Todos los datos que se han presentado, dan clara evidencia, de que la Decisión 24, ha permitido incrementar el flujo de la inversión extranjera destinado a la subregión. Al mismo tiempo dejan sin fundamento, el argumento presentado por algunos sectores económicos, al señalar que la inversión extranjera se alejaría de los países andinos como consecuencia de esta Decisión.

Evolución entre 1980-1990

A principios de la década de 1980, la economía mundial entró en un período en el cual la inflación se aceleró como consecuencia de la crisis que enfrentaban las economías industrializadas, acentuada por la marcada elevación de los precios del petróleo y en menor medida, de otros productos básicos. Los países desarrollados reaccionaron ante esta amenaza restringiendo el crédito y elevando sus tasas de interés real.

Los países latinoamericanos se vieron sometidos, no solamente a la disminución de los préstamos de la banca comercial y a la obligación de hacer mayores pagos de interés al exterior, sino también, al decrecimiento del valor en dólares de sus exportaciones. Esta situación condujo a los países de la región a la crisis del servicio de la deuda.

Las crisis externas ocurridas en los centros industriales del mundo a principios de la década pusieron en evidencia la vulnerabilidad económica de la región. La

contrapartida de este acontecimiento fue una rápida reducción de los recursos internos disponibles para la inversión tanto pública como privada.

Los bancos acreedores extranjeros, con el apoyo de los organismos multilaterales y de los gobiernos de los países desarrollados, decidieron intentar cobrar sus acreencias con activos físicos, para el efecto promovieron la conversión de la deuda en capital. Se trataba de comprar empresas ya existentes, por lo general a bajos precios; por consiguiente no existió formación de capital sino cambio de propiedad.

La crisis de la deuda, trajo un abrupto término de los modelos de desarrollo nacionalistas de la región. Se había suprimido el financiamiento externo que de manera intensiva utilizaban para sus designios industriales. En un principio esta crisis fue vista como una sucesión de problemas de liquidez de los países deudores, pero hacia mediados de los ochenta, la percepción cambió, atribuyéndose las causas de la crisis al intervencionismo y proteccionismo que caracterizaba a los modelos latinoamericanos de desarrollo.

La recesión mundial y la consiguiente escasez de capital crearon el escenario para un nuevo e imprevisto cambio en el clima internacional de inversiones. De esta manera los países andinos, comenzaron a finales de la década de los ochenta, a adoptar políticas económicas de mayor apertura. Se produjo un movimiento generalizado hacia la liberalización financiera, que estuvo acompañado de un mayor reconocimiento del papel del sector privado en la economía y del comienzo de la privatización de las empresas públicas.

La aplicación de políticas neoliberales vino acompañada, en la segunda mitad de los años ochenta y comienzos de los noventa, de limitados y diferentes grados de

recuperación de una prolongada crisis que había tenido devastadores efectos en los niveles de vida de los sectores populares y de la mayoría de la población de los países andinos.

4.2.1. Evolución 1980-1984

Entre 1980-1984, la Comunidad Andina recibió un flujo neto de IED total proveniente de Europa, Estados Unidos y Japón, de 418 millones de dólares, siendo el principal inversor los Estados Unidos con un monto total de 321 millones de dólares. Como segundo mayor inversor está Europa, con 84 millones de dólares. Japón se encuentra como último inversor, con 13 millones de dólares.

El país que recibió más inversión extranjera, proveniente de Europa, Estados Unidos y Japón, fue Colombia, su monto total de inversión llegó a 271 millones de dólares. Perú estuvo en segundo lugar, con 144 millones de dólares, en tercer lugar se encuentra Ecuador, con 20 millones de dólares y de última Venezuela con un flujo negativo de -17 millones de dólares. Para Bolivia no se dispone de datos.

Venezuela recibió más inversión proveniente de Europa, su flujo llega a 44 millones de dólares. Colombia captó mayor inversión proveniente de los Estados Unidos, 240 millones de dólares. La inversión de origen Japonés se destinó mayormente hacia Colombia y Perú. Ambos países recibieron un flujo de 6 millones de dólares.

Como puede observarse en el cuadro de los flujos de IED, período 1980-84, el Grupo Andino recibió muy poca inversión. Esto se debió fundamentalmente a la situación recesiva que se genera con la crisis de la deuda, que reduce el atractivo de la región para la IED, en ese período. Las manifestaciones mas claras de la crisis fueron:

dificultades de la balanza de pagos y de la actividad económica en la región, ocasionadas por la carga del servicio de la deuda externa y por un declive general en los precios de los principales productos de exportación. La crisis económica regional incidió en todos los principales indicadores económicos y afectó las expectativas de los inversores extranjeros, quienes optaron cada vez más por financiar sus actividades reinvertiendo sus beneficios y reduciendo al mínimo las nuevas inversiones.

La situación se vio agravada por el hecho de que tradicionalmente, los flujos de IED hacia América Latina se habían asociado ante todo con el proceso regional de industrialización, basado en la sustitución de importaciones. La generalizada recesión de las economías de la región desalentó la IED en actividades productivas destinadas a abastecer los mercados locales. Así, la competitividad de aquellos sectores industriales latinoamericanos financiados mayormente por el capital extranjero se vio sensiblemente afectada por el bajo nivel de inversiones.

**Flujos de IED hacia los Países de la Comunidad Andina
(flujos netos en millones de dólares)
1980-1984
Promedio Anual**

Países	IED Proveniente de Europa	IED Proveniente de Estados Unidos	IED Proveniente del Japón	Total IED
Bolivia	0	—	0	0
Colombia	25	240	6	271
Ecuador	7	13	0	20
Perú	8	130	6	144
Venezuela	44	-62	1	-17
Total Comunidad Andina	84	321	13	418

Fuente: Datos suministrados por la OCDE/DCD, París; Banco de España, Madrid; Banque Nationale de Belgique, Bruselas; Banque de France; Central Statistical Office, Newport; Danmarks Nationalbank, Copenhague; De Nederlandsche Bank, Amsterdam; Deutsche Bundesbank, Frankfurt; Osterreichische Nationalbank, Viena; Schweizerische Nationalbank, Berna; Secretaría de Estado de Comercio, Madrid; Suomen Pankki-Filands Bank, Helsinki; Sveriges Riksbank, Estocolmo; y Ufficio Italiano dei Cambi, Roma.
Nota: --Datos no disponibles, ningún flujo registrado, flujo no declarado con fines de confidencialidad, flujo nulo o insignificante.

Sectores Económicos:

En 1980 la Comunidad Andina captó un Stock total de IED, en sus tres sectores económicos, de 4.703 millones de dólares. El sector secundario fue el que más recibió inversión extranjera con un monto total de 2.383 millones de dólares, seguido por el sector terciario con 1.351 millones de dólares. La inversión en el sector primario alcanzó un monto de 969 millones de dólares. Desde mediados de los 70 la inversión en el sector manufacturero de Bolivia, Ecuador y Venezuela creció considerablemente, esta tendencia se mantuvo en la década de los ochenta. Las mayores inversiones que se hicieron en décadas pasadas estaban destinadas al sector primario. El comienzo de la crisis de la deuda desalentó esa inversión.

El monto de inversión más elevado en el sector primario, lo obtuvo el Perú; con 393 millones de dólares, seguido por Bolivia, con 282 millones de dólares, en tercer lugar Ecuador, con un monto de 201 millones de dólares, Colombia, con 65 millones de dólares y Venezuela al último con 28 millones de dólares.

El país que más captó inversión en el sector secundario fue Venezuela, con un monto de IED de 989 millones de dólares, en segundo lugar Colombia con 750 millones de dólares, en tercer lugar Perú, con 308 millones de dólares, en cuarto Ecuador, con 274 millones de dólares y de última Bolivia, con 62 millones de dólares.

En el sector terciario, el monto mayor de inversión se dirigió a Venezuela, con 587 millones de dólares, seguido por Colombia, Ecuador y Perú, el que menos inversión recibió en este sector fue Bolivia, cuyo monto llegó a 76 millones de dólares.

En el total de la inversión extranjera directa que engloba los tres sectores económicos, Venezuela fue el país que obtuvo mayor inversión, 1.604 millones de

dólares. En segundo lugar estuvo Colombia, con 1.061 millones de dólares, en tercer lugar Perú, con 898 millones de dólares; y en cuarto Ecuador, con 720 millones. El país que tuvo un menor monto total de inversión fue Bolivia, con 420 millones de dólares.

**Stock de la IED en la Comunidad Andina, según el sector económico
(en millones de dólares)
1980**

Países	Sector Primario	Sector Secundario	Sector Terciario	Total IED
Bolivia	282	62	76	420
Colombia	65	750	246	1.061
Ecuador	201	274	245	720
Perú	393	308	197	898
Venezuela	28	989	587	1.604
Total Comunidad Andina	969	2.383	1.351	4.703

FUENTE: CEPAL, Directorio sobre Inversión Extranjera en América Latina y el Caribe, Santiago de Chile 1993; datos proporcionados por el Acuerdo de Cartagena. Inversión Extranjera Directa 1990/94, por el Comité de Inversiones Extranjeras en Chile, Santiago de Chile, por el Banco Central de Ecuador, Quito, por la Comisión Nacional de Inversiones y Tecnologías Extranjeras, Lima y por el Consejo Nacional de Promoción de Inversiones, Caracas.

Como se dijo anteriormente el sector que recibió un monto total mayor de inversión, fue el sector secundario, esa inversión se realizó en las ramas de: maquinaria, química, cauchos y plásticos; alimentación, bebidas y tabacos.

La inversión en Bolivia, se destinó en mayor grado a la minería, canteras y petróleo; finanzas y seguros. Colombia recibió mayor inversión en las ramas de maquinaria; química, cauchos y plásticos; finanzas y seguro. En Ecuador la inversión se destinó a la minería, canteras y petróleo; comercio de distribución; finanzas y seguros.

En Perú la inversión mayor se efectuó, en la minería, canteras y petróleo; comercio de distribución; química, cauchos y plásticos; alimentación, bebidas y tabacos; maquinaria. La inversión en Venezuela se destinó mayormente a la maquinaria; química, cauchos, plásticos; alimentación bebidas y tabacos; minerales, metales y combustibles.

4.2.2. Evolución 1985-1989

Como se muestra en el cuadro de los flujos de IED, período 1985-1989, en la Comunidad Andina, ingresó un flujo de inversión total de origen europeo, norteamericano y japonés completamente negativo, la cifra alcanzo -407 millones de dólares.

El total de inversión en Venezuela y Ecuador fue positivo, llegando en el primer país a 101 millones de dólares y en el segundo a 53 millones de dólares. Colombia y Perú, presentan flujos negativos. En el primer país se recibió un total de IED de -451 millones de dólares y en el segundo -110 millones de dólares.

El flujo negativo de inversión en Colombia, se atribuye a que en este país hubo una desinversión de origen norteamericano. En Perú, como bien se muestra en el cuadro (1985-1989), hubo desinversión igualmente de origen norteamericano, además de japonesa.

El país que captó mas inversión proveniente de Europa, fue Venezuela, cuyo flujo alcanza 85 millones de dólares. La inversión de origen norteamericano fue mayor en Ecuador su flujo llega a 34 millones de dólares.

Venezuela fue el país donde ingresó mayor inversión proveniente del Japón, 9 millones de dólares. En Perú esa inversión fue negativa -48 millones de dólares.

El flujo negativo de inversión que se observa durante los años 1985-1989, pareciera indicar que los países andinos se vieron durante gran parte de los años 80, marginados de los flujos internacionales de capital, lo que indudablemente afectó su nivel de crecimiento y desarrollo.

El nivel de inversión recibido en el Grupo Andino en este período continuó siendo bajo, a pesar de que a mediados de 1985, en el marco de las medidas de estabilización y programas de ajuste estructural, se habían ofrecido grandes incentivos a los inversionistas extranjeros a través de los programas de conversión de deuda externa en capital.

**Flujos de IED hacia los Países de la Comunidad Andina
(flujos netos en millones de dólares)
1985-1989
Promedio Anual**

Países	IED Proveniente de Europa	IED Proveniente de Estados Unidos	IED Proveniente del Japón	Total IED
Bolivia	0	—	—	0
Colombia	21	-473	1	-451
Ecuador	19	34	0	53
Perú	16	-78	-48	-110
Venezuela	85	7	9	101
Total Comunidad Andina	141	-510	-38	-407

Notas y Fuentes: Ver cuadro 1980-1984 sobre el flujo de IED hacia los países de la Comunidad Andina

En 1987, se adoptó en la Comunidad andina una nueva regulación para tratar al capital extranjero, la Decisión 220 sustitutiva de la Decisión 24. Con ella se buscaba flexibilizar y actualizar algunas normas del Régimen Común, para así

adaptarlas a las nuevas realidades de la subregión andina y a la situación de la economía internacional, esta norma siguió manteniendo elementos restrictivos.

Sectores Económicos:

En 1985, tal como se muestra en el cuadro de los sectores económicos correspondiente a este año, los países de la Comunidad Andina recibieron un Stock total de IED, de 6.504 millones de dólares. El sector donde más se invirtió fue el secundario, su monto llegó a 3.179 millones de dólares, seguido por el sector primario con 1.878 millones de dólares. En el sector terciario ingresaron, 1.447 millones de dólares. En este período se pudo observar un incremento de la inversión destinada hacia los tres sectores económicos, en comparación con la recibida en el período anterior. Este incremento posiblemente se ha visto favorecido por los incentivos que se ofrecieron a los inversionistas a través de los programas de conversión de deuda externa en capital.

Si observamos el monto de inversión que recibió cada país miembro de la Comunidad Andina, en sus tres sectores económicos, notaremos que Bolivia atrajo más inversión hacia el sector primario, 424 millones de dólares. En Colombia la inversión se dirigió mayormente hacia el sector secundario, 1.127 millones de dólares. En Ecuador el sector que más captó inversión fue el secundario, 434 millones de dólares. Perú atrajo mas inversión hacia el sector primario, 423 millones de dólares. En Venezuela el sector económico que recibió mayor inversión, fue el secundario, 1.140 millones de dólares.

En el total de la inversión extranjera directa que engloba los tres sectores económicos, Colombia fue el país que obtuvo mayor inversión, 2.231 millones de dólares. En segundo lugar estuvo Venezuela, con 1.547 millones de dólares, en tercer lugar Perú, con 1.152 millones de dólares, en cuarto lugar se encuentra Ecuador, con 981

millones de dólares. El país que tuvo un monto total menor de inversión es Bolivia, con 593 millones de dólares.

**Stock de la IED en la Comunidad Andina, según el sector económico
(en millones de dólares)
1985**

Países	Sector Primario	Sector Secundario	Sector Terciario	Total de IED
Bolivia	424	84	85	593
Colombia	748	1.127	356	2.231
Ecuador	244	434	303	981
Perú	423	394	335	1.152
Venezuela	39	1.140	368	1.547
Total Comunidad Andina	1.878	3.179	1.447	6.504

FUENTE: CEPAL, Directorio sobre Inversión Extranjera en América Latina y el Caribe, Santiago de Chile 1993; datos proporcionados por el Acuerdo de Cartagena. Inversión Extranjera Directa 1990/94, por el Comité de Inversiones Extranjeras en Chile, Santiago de Chile, por el Banco Central de Ecuador, Quito, por la Comisión Nacional de Inversiones y Tecnologías Extranjeras, Lima y por el Consejo Nacional de Promoción de Inversiones, Caracas.

En 1985 al igual que en los 80, el monto total mayor de inversión lo recibió el sector secundario, esa inversión se realizó de la misma manera en: maquinaria, química, cauchos y plásticos; alimentación, bebidas y tabacos.

4.3. Evolución de la Inversión Extranjera Directa 1990-1994

Como puede observarse en el cuadro de los flujos de IED, para el período 1990-1994, la Comunidad Andina recibió un flujo total de IED, proveniente de Europa, Estados Unidos y Japón, de 1.249 millones de dólares. En Venezuela se registró el flujo total mayor de inversión, 742 millones de dólares, seguido por Perú con 264 millones de

dólares. En Colombia este flujo total de inversión llegó a 158 millones de dólares. En Ecuador a 83 y en Bolivia a 2 millones de dólares.

Si observamos la inversión que recibió cada País Miembro de la Comunidad Andina, notaremos que en todos los países a excepción del Perú, el mayor flujo de inversión que ingresó fue de origen norteamericano y la menor y la menor provino del Japón. En este último país la mayor inversión que se captó fue la proveniente de Europa, 310 millones de dólares.

Como se puede observar en el cuadro del período 1990-1994, el flujo de inversión recibida en la Comunidad Andina, se incrementó favorablemente, superando la inversión que había sido captada en la década de los 80. Esta extraordinaria afluencia representó un cambio radical, respecto a las no menos excepcionales restricciones en materia de financiación externa a las que la región se había visto sometida durante los años 80 como consecuencia de la crisis de la deuda. En la expansión de las corrientes de capital contribuyeron factores internos y externos, presentes para la fecha en la subregión andina.

Para 1990, ya todos los países andinos habían adoptado en sus economías, políticas de apertura. Con el nuevo modelo de desarrollo neoliberal se inició un proceso profundo y rápido de desregulación, privatización y liberalización de las actividades económicas. Los programas de conversión de deuda externen capital comenzaron a perder importancia. Los inversores extranjeros se vieron atraídos por los fuertes incentivos para participar en la privatización de las empresas públicas de la región los cuales han absorbido casi un tercio de los flujos totales de IED durante dicho período.

Según un estudio del Banco Mundial de Febrero de 1996 (LAWR, Febrero 8 de 1996), los programas latinoamericanos de privatización de empresas estatales han generado ingresos próximos a los 62.800 millones de dólares. En Perú (4.000 millones), Venezuela (2400 millones) y Colombia (2.000 millones) Se han privatizado empresas públicas en prácticamente todos los sectores, destacando las relacionadas con telecomunicaciones, transporte aéreo, finanzas y energía eléctrica.

Al menos un 25% de la afluencia total de IED hacia América Latina entre 1990 y 1995 provino de los programas de privatización, correspondiendo el resto a la IED normal y a programas de conversión de la deuda.

El programa de privatización en Venezuela, ante todo la venta de la Compañía Anónima Nacional de Teléfonos de Venezuela (CANTV) y de Venezolana Internacional de Aviación (VIASA) generó cuantiosas entradas de IED.

Bolivia es uno de los países de la región que ha exhibido más altas tasas de crecimiento promedio de la afluencia de la IED en años recientes. En su mayor parte ese aumento se ha sustentado en el programa de capitalización de empresas estatales que el gobierno puso en práctica en marzo de 1994.

En noviembre de 1991 se empezó a promover en Perú, la inversión privada en la construcción, rehabilitación y mantenimiento de infraestructura y servicios públicos bajo la modalidad de concesiones, con la promulgación del Decreto Ley 758. Actualmente, la Ley de Promoción de la Inversión Privada en Obras Públicas de Infraestructura y Servicios Públicos (Decreto Ley 839) constituye el marco legal que regula la entrega en concesión de dichas obras al sector privado y establece un organismo único encargado

de promoverla y dirigirla, que es la Comisión de Promoción de Concesiones Privadas (PROMCEPRI)

En el ámbito internacional el factor que contribuyó a la expansión de las corrientes de capital en el Grupo Andino, fue la recesión económica de principio de los noventa en los países industrializados, en especial en EEUU y por el otro, la cada vez más acentuada internacionalización y globalización de la que también es parte la región latinoamericana.

**Flujos de IED hacia los Países de la Comunidad Andina
(flujos netos en millones de dólares)
1990-1994
Promedio anual**

Países	IED proveniente de Europa	IED proveniente de Estados Unidos	IED proveniente de Japón	Total IED
Bolivia	2	—	—	2
Colombia	-24	169	13	158
Ecuador	8	74	1	83
Perú	310	-41	-5	264
Venezuela	137	569	36	742
Total Comunidad Andina	433	771	45	1.249

Notas y Fuentes: Ver cuadro 1980-1984 sobre el flujo de IED hacia los países de la Comunidad Andina

En 1991, los países andinos adoptaron, al igual que otros países latinos, una legislación más flexible para regular al capital extranjero (la Decisión 291), con mayores incentivos a la inversión. Con esta nueva regulación se abrió el mercado subregional a la

inversión, garantizando la igualdad de trato a inversionistas nacionales y extranjeros. Se eliminaron las restricciones a las remesas de utilidades y se simplifican los procesos administrativos.

En los años noventa las actividades de las empresas transnacionales se consideraron crecientemente benéficas y como una contribución al crecimiento y desarrollo económico. Se reconoció la capacidad de la IED, para aumentar la competitividad de los países receptores, en materia tecnológica, de gestión y de comercialización.

Sectores Económicos:

En 1990, ingresó en la Comunidad Andina un monto total de IED, de 14.562 millones de dólares, distribuidos en sus tres sectores económicos. El Sector primario presentó el mayor monto de inversión, con 7.150 millones de dólares, mientras que el sector secundario suma 5.366 millones de dólares. En el sector terciario el total de inversión llegó a 2.046 millones de dólares.

La distribución sectorial de la IED ha cambiado en los últimos años. Tradicionalmente, la inversión se dirigía de modo predominante a la industria manufacturera. Recientemente se observa, sin embargo un sustancial aumento de los montos de inversión directa en otros sectores, especialmente en los recursos naturales y los servicios.

Desde finales de los años 80 América Latina había recibido cuantiosas inversiones directas en recursos naturales. En los países andinos el sector primario recibió mayor inversión gracias a determinados factores. En el caso de Colombia recientes descubrimientos atrajeron cuantiosos flujos de inversión hacia la minería (de

Carbón) y la producción de petróleo. Países como Bolivia y Perú con sectores mineros importantes experimentaron igualmente un significativo incremento de los flujos de IED. En Venezuela y Ecuador la inversión ingresó mayormente en el sector secundario.

En casi todos los países de la Comunidad Andina el sector que menos inversión recibió fue el terciario, con excepción de Bolivia, que presentó un monto menor de inversión en el sector secundario y de Ecuador en el Sector Primario.

De la suma total de la inversión destinada a los tres sectores económicos, Colombia fue el país que obtuvo el monto mayor llegando a 7.477 millones de dólares, el menor se observó en Bolivia con un monto total de 805 millones de dólares.

**Stock de la IED en la Comunidad Andina, según el sector económico
(en millones de dólares)
1990**

Países	Sector Primario	Sector Secundario	Sector Terciario	Total De IED
Bolivia	575	106	124	805
Colombia	5.584	1.485	408	7.477
Ecuador	341	606	422	1.369
Perú	458	438	434	1.330
Venezuela	192	2.731	658	3.581
Total Comunidad Andina	7.150	5.366	2.046	14.562

FUENTE: CEPAL, Directorio sobre Inversión Extranjera en América Latina y el Caribe, Santiago de Chile 1993; datos proporcionados por el Acuerdo de Cartagena. Inversión Extranjera Directa 1990/94, por el Comité de Inversiones Extranjeras en Chile, Santiago de Chile, por el Banco Central de Ecuador, Quito, por la Comisión Nacional de Inversiones y Tecnologías Extranjeras, Lima y por el Consejo Nacional de Promoción de Inversiones, Caracas.

De la inversión que ingresó al sector primario, la mayor parte se destinó a las actividades mineras y petroleras. En Colombia de 5.584 millones de dólares, 5.562 millones de dólares pertenecían al sector minero petrolero y canteras. En Bolivia, toda la inversión que ingresó al sector primario (575 millones de dólares), fue captada por las actividades minera, petroleras y de canteras. Perú de 458 millones de dólares, 452 pertenecían a la inversión minera, petrolera y de canteras.

En cuanto a los montos de IED en el sector manufacturero, estos se destinaron a comienzos de la década, a la reestructuración de filiales de empresas transnacionales. Estas inversiones tenían como propósito ayudar a las empresas a abandonar las prácticas industriales desarrolladas durante la fase de sustitución de importaciones a favor de procesos modernos de producción acordes con la progresiva liberación de las economías latinoamericanas.

Sectores Económicos:

Entre 1994-1995, como bien puede observarse en el cuadro correspondiente a estos mismos años, la Comunidad Andina recibió un stock total de inversión de 27.860 millones de dólares, distribuidos en sus sectores económicos de la siguiente manera: al sector primario ingreso 11.068 millones de dólares, en el sector secundario 8.060 millones de dólares y en el sector terciario la inversión recibida alcanza a 8.732 millones de dólares. Las cifras demuestran que el sector primario fue el que recibió el monto mayor de inversión, dirigido principalmente hacia las actividades mineras petroleras y canteras.

Si nos detenemos a observar la inversión que fue captada por cada uno de los países notaremos que en Bolivia, Ecuador y Colombia el mayor monto de inversión se

registra en el sector primario. Esto puede atribuírsele al hecho de que hasta 1990, los países de la Comunidad Andina habían reservado el sector de los hidrocarburos para las empresas estatales. Esta situación ha cambiado con la privatización parcial de este sector en algunos países. Colombia, Ecuador y Perú han otorgado concesiones para la prospección petrolera. También se ha incrementado notablemente el número de empresas conjuntas (joint ventures) constituidas por compañías petroleras estatales e inversores extranjeros, con miras al desarrollo de nuevos proyectos en el sector. El caso de Venezuela es muy dinámico en este proceso.

Perú recibió un monto mayor de inversión en el sector terciario. Sin embargo, en Colombia y Ecuador, ingresó menos inversión en este mismo sector. En Bolivia y Perú el sector que menos recibió inversión fue el sector secundario.

En Venezuela, el sector primario fue el que captó un menor flujo de inversión, con un monto de 216 millones de dólares, de los cuales apenas 3 millones de dólares, correspondía a la inversión en minería, petróleo y canteras. En este país, las inversiones se dirigieron principalmente hacia el sector secundario y terciario. Las inversiones mayores en el sector secundario estaban orientadas a la maquinaria, química, alimentos, bebidas y tabacos. En el sector terciario, la inversión se dirigió mayormente hacia las finanzas y los seguros.

El monto de IED hacia el sector secundario y terciario, en el año 1995, fue mucho mayor que el de los años 90. Los sectores de servicios han experimentado el incremento más dinámico, primordialmente a causa de las políticas de liberalización y de los programas de privatización a gran escala. En Perú y Venezuela este fue el principal factor de atracción de los flujos de IED.

El cambio en la orientación de los montos de IED expresa no solo la renovación del interés de los inversionistas extranjeros en la producción de servicios o en la explotación de recursos naturales, sino, también, la disminución de su interés en la industria de manufacturas.

**Stock de la IED en la Comunidad Andina, según el sector económico
(en millones de dólares)
1994-1995**

Países	Sector Primario	Sector Secundario	Sector Terciario	Total de IED
Bolivia	963 (1994)	138 (1994)	169 (1994)	1.270
Colombia	7.489 (6/1995)	2.487 (6/1995)	2.256 (6/1995)	12.232
Ecuador	1.391 (1994)	837 (1994)	479 (1994)	2.707
Perú	1.009 (11/1995)	655 (11/1995)	3.161 (11/1995)	4.825
Venezuela	216 (3/1995)	3.943 (3/1995)	2.667 (3/1995)	6.826
Total Comunidad Andina	11.068	8.060	8.732	27.860

FUENTE: CEPAL, Directorio sobre Inversión Extranjera en América Latina y el Caribe, Santiago de Chile 1993; datos proporcionados por el Acuerdo de Cartagena. Inversión Extranjera Directa 1990/94, por el Comité de Inversiones Extranjeras en Chile, Santiago de Chile, por el Banco Central de Ecuador, Quito, por la Comisión Nacional de Inversiones y Tecnologías Extranjeras, Lima y por el Consejo Nacional de Promoción de Inversiones, Caracas.

4.3.1. Evolución de los Flujos de IED desde 1994-1998

Desde 1994 hasta 1998 el total de IED en la Comunidad Andina, se fue incrementando a través de los años. En 1994, la IED total alcanzaba, 6.210 millones de dólares, para 1997 llega a 14.134 millones de dólares. En el año 1998, se observa una caída de la inversión total recibida llegando a 10.610 millones de dólares.

En Ecuador y Perú, el flujo de IED no tuvo en todos los años el mismo comportamiento ascendente, que el manifestado en el resto de los países de la Comunidad Andina. En los años 1995 y 1996, el Ecuador captó menos inversión que en el año 1994. En 1997 y 1998 la inversión recibida superó el flujo de inversión de los años anteriores. La inversión que ingresó en Perú en los años 1995, 1997 y 1998 fue menor que la captada en el año 1994. En el año 1996 la inversión recibida superó la del año 1994. La caída experimentada en ambos países, fue posiblemente consecuencia de la crisis desencadenada en México en diciembre de 1994, así como del agotamiento del proceso de privatización en el Perú. La intervención oportuna de los organismos multilaterales en los primeros meses del 1995, impidió que esta situación se prolongara más allá de abril de ese año.

Se hizo patente que la región seguía siendo vulnerable a choques externos, determinados tanto por la reversión de los flujos de capitales, como por la fluctuación de las tasas internacionales de interés. La crisis financiera mexicana, desencadenada en diciembre de 1994, se debió en parte a este fenómeno externo y repercutió a su vez en el resto de la región. Pese a la gravedad de esta crisis financiera se mantuvo el vigor de los flujos de IED al resto de América Latina. Colombia siguió atrayendo elevados montos de IED para actividades vinculadas a sus recursos naturales, la minería y el petróleo respectivamente. La inversión como ya se ha mencionado disminuyó en Perú, ante todo porque ya no existieron privatizaciones importantes como la venta de la compañía peruana de teléfonos (CPT).

En Bolivia, Colombia y Venezuela, el flujo anual de IED tuvo un comportamiento ascendente desde 1994 hasta 1997, permitiéndole mantener el ritmo de

crecimiento iniciado en 1991. Venezuela tuvo una pequeña caída de su inversión, en el año 1998, pasando de 4.939 millones de dólares en el año 1997 a 4.400 millones de dólares en el año 1998. En Colombia para este mismo año, el flujo de inversión extranjera disminuyó fuertemente, pasando de 5.982 millones de dólares en el año 1997 a 2.700 millones de dólares en 1998. Uno de los factores que influyó en esta disminución fue la crisis económica y financiera vivida en 1997, en varias economías del Este y el sudeste de Asia. A mediados de octubre de ese año, esa crisis financiera se había desbordado en los mercados financieros de todo el mundo, afectando a economías tanto industrializadas como en desarrollo, incluidas las de América Latina.

La crisis de los llamados “dragones asiáticos” (Corea, Indonesia, Tailandia, Filipinas, Hong Kong, Singapur, Taiwan y Malasia) empezó en los mercados de divisas. La burbuja especulativa que se había desarrollado en todos estos países durante los últimos años hizo que la crisis pasara muy rápidamente a los mercados inmobiliarios y bursátiles, con las consiguientes repercusiones sobre los sistemas financieros, tanto internos como internacionales. Los tipos de interés tuvieron que incrementarse para defender las monedas y evitar las salidas de capitales.

La crisis tuvo lugar después de varias décadas de gran dinamismo en los países asiáticos. Durante los últimos años más de la mitad de los flujos totales de capital con destino a los países en desarrollo habían sido atraídos por Asia. Las inflaciones elevadas, la degradación de las balanzas comerciales, los considerables déficit de la balanza en cuenta corriente, los altos y crecientes endeudamientos exteriores, se tradujeron en condiciones suficientes para que el capital especulativo quisiera poner tierra de por medio, agravando las dificultades de financiación y de defensa del tipo de cambio.

Colombia y Perú, que son países con sistemas cambiarios más flexibles, absorbieron los shocks externos durante la segunda mitad de 1997, permitiendo cierta depreciación en sus monedas y aumentos en sus tasas de interés, sin mostrar pérdidas de reservas. La tasa de cambio en Venezuela permaneció estable en este período, pero a expensas de una pérdida significativa de reservas.

La preocupación por la competitividad de las industrias nacionales, ha llevado a algunos países a diseñar mecanismos para enfrentar las importaciones asiáticas abaratas por la devaluación monetaria en estos países. En Ecuador y Venezuela se han elevado los aranceles de importación, en Perú los empresarios insisten en mejorar los sistemas de control de dumping y subvaluación de precios de importaciones provenientes del Asia.

**Evolución de los Flujos de IED desde 1994-1998
(Flujo anual en millones de dólares)**

Países	1994	1995	1996	1997	1998	Total IED
Bolivia	130	374	474	608	625	2.211
Colombia	1.652	2.227	3.276	5.982	2.700	15.837
Ecuador	531	470	469	575	640	2.685
Perú	3.084	2.083	3.242	2.030	2.245	12.684
Venezuela	813	996	2.224	4.939	4.400	13.372
Comunidad Andina	6.210	6.150	9.685	14.134	10.610	46.789

Fuente: Comunidad Andina, Secretaría General, Sistema Subregional de Información Estadística.

Antes de culminar con el análisis de la evolución de la IED en la Comunidad Andina, se debe considerar el efecto neto causado por la IED en la Balanza de pagos de estos países. De esta manera podremos analizar cual es el verdadero aporte que deja la inversión extranjera a las economías de los países del Grupo Andino.

En la Década 70-80, Venezuela fue uno de los Países del Grupo Andino que presentó mayores salidas de divisas por concepto de utilidades, alcanzando un monto total de 6.648.6 millones de dólares, seguido por Colombia con un monto total de 920.3 millones de dólares. En tercer lugar se encuentra Perú con 845.5 millones de dólares. En Ecuador el total de divisas que se remitió al exterior por concepto de utilidades suma 733.5 millones de dólares. El país que menos realizó remisión de utilidades fue Bolivia llegando su monto total a 110.0 millones de dólares.

La Decisión 24 tal como fue originalmente aprobada, en 1970 fijó un límite máximo de 14 por ciento y luego por la Decisión 103, aprobada en octubre de 1976, tal porcentaje se elevó a 20 por ciento, con posibilidades de que cada país autorice porcentajes superiores.

Se puede decir que en general, el volumen de divisas que la Subregión Andina remite al exterior por concepto de utilidades, está por debajo del nivel máximo que autoriza la Decisión 24. Esta situación llevaría a concluir, por un lado, que en la práctica no existían restricciones asociadas al límite máximo autorizado por la mencionada Decisión como tope de remisión en lo que respecta a utilidades, ya que aparentemente las empresas no estarían generando los niveles de rentabilidad que permitían enviar al exterior montos máximos fijados legalmente.

El Flujo neto total de la Balanza de pagos de los países andinos en la Década 70-80 fue negativo únicamente en Venezuela alcanzando, -6.3207 millones de dólares y en Bolivia, -48.5 millones de dólares. El flujo neto total del resto de los países andinos fue positivo, no queriendo decir con esto que ese haya sido su comportamiento en cada año. Si observamos los datos que se presentan a continuación en el cuadro, nos daremos cuenta que Ecuador, Bolivia y Perú, presentaron flujos negativos durante varios años.

**Grupo Andino efectos de la IED en la Balanza de Pago
(Flujos Anuales en Millones de US Dólares)**

Entradas de IED	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980	Total 1970/1981
Bolivia	-76	2.0	-10.9	4.8	26.5	63.4	-8.1	-1.2	11.3	18.1	41.6	61.5
Ecuador	89	162.5	80.3	52.5	77.0	95.9	19.6	35.0	48.8	65.9	80.7	768.0
Colombia	43	43.1	18.5	23.8	40.9	40.1	25.4	64.2	105.2	127.9	243.4	775.5
Perú	-14	-3.2	45.1	95.6	480.9	327.1	159.7	48.1	66.3	325.7	101.1	1632.4
Venezuela	54	-36.7	-21.3	-109.9	-206.7	284.9	-359.0	287.6	187.4	133.7	113.9	327.9
Total Grupo Andino	960	167.7	111.7	66.8	418.6	801.4	201.6	433.7	419.0	671.3	580.7	3.565.3
Salidas por pagos de utilidades	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980	Total 1970/1981
Bolivia	15.0	7.0	3.3	2.4	3.6	6.1	6.9	9.3	16.3	24.5	15.6	110.0
Ecuador	12.0	15.0	18.5	103.7	178.0	20.6	38.1	32.7	45.1	130.5	139.3	733.5
Colombia	94.0	73.2	71.7	72.7	57.7	74.1	114.3	92.2	129.0	65.9	75.5	920.3
Perú	68.0	45.1	35.8	79.9	42.1	14.6	28.9	39.7	66.4	365.0	60.0	845.5
Venezuela	565.0	671.0	485.3	737.9	927.2	582.8	339.4	400.5	499.5	635.7	804.3	6648.6
Total Grupo Andino	754.0	811.3	614.6	996.6	1208.6	698.2	527.6	574.4	756.3	1221.6	1094.7	9.257.9
Flujo Neto en Balanza de Pago	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980	Total 1970/1981
Bolivia	-91.0	-5.0	-14.2	2.4	22.9	47.3	15.0	-10.5	-5.0	-6.4	26.0	48.5
Ecuador	77.0	147.5	61.8	-51.2	-101.0	75.3	-57.7	2.3	3.7	-64.6	-58.6	34.5
Colombia	-51.0	-301.1	-53.2	-48.9	-16.8	34.0	-88.9	-28.0	-23.8	62.0	167.9	144.8
Perú	-82.0	-48.3	9.3	15.7	438.8	312.5	130.8	8.4	-0.1	-39.3	41.1	786.9
Venezuela	-511.0	-707.7	-506.6	-847.8	-139.9	-297.9	-698.4	-112.9	-312.1	-502.0	-690.4	-6320.7
Total Grupo Andino	-658.0	-643.6	-502.9	-929.8	-790.0	103.2	729.2	-140.7	-337.3	-550.3	-515.0	-5693.5

Fuente: -Naciones Unidas. Centro de Empresas Transnacionales "Características y Tendencias Destacadas de las Inversiones Directas", 1983 (SP/CTC/14)
-Fondo Monetario Internacional Balanza de Pago.

En la Década de los 80 salió del Grupo Andino por concepto de pagos de utilidades un total de 3915.1 millones de dólares, monto inferior al total egresado en la Década de los 70.

Como ya se ha mencionado en repetidas veces en los primeros años de la década de los ochenta, los Gobiernos de los Países Miembros estaban atravesando por la crisis de la deuda, lo que trajo como consecuencia la interrupción del flujo de capitales y la escasez de divisas en la subregión. Hasta 1986 estuvo en vigencia en el Grupo Andino la Decisión 24, que establecía un límite a las empresas extranjeras de 14 a 20 por ciento para transferir al exterior en divisas libremente convertibles, las utilidades netas que provenían de su inversión extranjera directa. En 1987 buscando flexibilizar y actualizar el tratamiento al capital extranjero se sustituye la Decisión 24 por la Decisión 220. Esta mantuvo el mismo límite del 20% anual para transferir al exterior en divisas libremente convertibles las utilidades netas comprobadas que provenían de su IED, pero con la variante de que cada País Miembro podía autorizar porcentajes superiores.

El país del cual salieron más divisas por concepto de pagos de utilidades fue Colombia, llegando a 2080 millones de dólares, seguido por Venezuela con 863 millones de dólares, Ecuador con 487 millones de dólares. Perú se ubica en el cuarto lugar con 393 millones de dólares. El país con menos egreso divisas por concepto de pagos de utilidades fue Bolivia alcanzando 92.1 millones de dólares.

En la década de los 80 la balanza de pagos del Grupo Andino presenta un flujo neto total negativo de -584.3 millones de dólares. Esta fue la tendencia que se presentó en todos los países andinos a excepción de Perú que presentó un flujo positivo de 178 millones de dólares.

**Grupo Andino Flujo Neto de la IED en la Balanza de Pagos
(Flujos Anuales en Millones de Dólares)
1980**

Entradas de IED	1980	1985	1988	1989	Total
Bolivia	-47	10.0	-10.1	-42.1	-71.24
Ecuador	70.0	62.0	155.0	160.0	447
Colombia	157.0	1023.0	203.0	576.0	1959
Perú	27.0	1.0	26.0	59.0	113
Venezuela	55.0	68.0	89.0	213.0	425
Total Grupo Andino	262	1164	462.9	983.9	2872.8
Salidas por pagos de utilidades	1980	1985	1988	1989	Total
Bolivia	19.1	52.8	5.2	15.0	92.1
Ecuador	111.0	126.0	130.0	120.0	487
Colombia	110.0	395.0	592.0	983.0	2080
Perú	256.0	76.0	40.0	21.0	393
Venezuela	322.0	106.0	210.0	225.0	863
Total Grupo Andino	818.1	755.8	977.2	1364	3915.1
Flujo Neto en Balanza de Pago	1980	1985	1988	1989	Total
Bolivia	-66.1	-42.8	-15.3	-39.1	-163.3
Ecuador	-41	-64	25	40	-40
Colombia	47	628	-389	-407	-121
Perú	229	-75	-14	38	178
Venezuela	-267	-38	-121	-12	-438
Total Grupo Andino	-98.1	408	-514.3	-380.1	-584.3

Fuente: Banco Mundial. Informe Anual 1998

En la década 1990 salió del Grupo Andino por concepto de pagos de utilidades un total de 14164.7 millones de dólares, cifra superior a la egresada en las dos décadas anteriores. Con la Decisión 291, aprobada en marzo de 1991, se eliminaron todas las restricciones a la inversión garantizando la igualdad de trato a inversionistas nacionales y extranjeros, entre ellas, la que imponía el límite de 20 por ciento para transferir al

exterior en divisas libremente convertibles las utilidades netas comprobadas que provengan de su inversión.

El país que presentó mayores salidas por concepto de pagos de utilidades (al igual que en la década anterior) fue Colombia llegando a 8831.4 millones de dólares, seguido por Venezuela con 2917 millones de dólares, Perú con 1152 millones de dólares. Ecuador se ubica en el cuarto lugar con 1100 millones de dólares. Bolivia fue el país del Grupo andino que presentó menos salidas por concepto de pagos de utilidades 164.3 millones de dólares.

La Comunidad Andina presentó un flujo neto total positivo de 16080.6 millones de dólares. En ninguno de los países se registro un flujo negativo.

**Grupo Andino Flujo Neto de la IED en la Balanza de Pagos
(Flujos Anuales en Millones de Dólares)
1990**

Entradas de IED	1990	1991	1992	1993	1994	1995	Total
Bolivia	27.2	52.2	122.1	123.6	130.2	374.6	1377.4
Ecuador	126.0	160.0	178.0	469.0	531.0	470.0	2381
Colombia	500.0	457.0	729.0	959.0	1667.0	2316.9	9948.9
Perú	41.0	-7.0	136.0	670.0	3083.0	2035.0	9539
Venezuela	451	1916.0	629.0	372.0	813.0	985.0	6999
Total Grupo Andino	1145.2	2578.2	1794.1	2593.6	6224.2	6181.5	30245.3
Salidas por pagos de utilidades	1990	1991	1992	1993	1994	1995	Total
Bolivia	17.0	18.0	20.0	25.0	20.0	24.3	164.3
Ecuador	125.0	128.0	130.0	147.0	180.0	195.0	1100
Colombia	964.0	884.0	1043.0	1038.0	1179.0	1743.4	8831.4
Perú	15.0	36.0	159.0	132.0	187.0	291.0	1152
Venezuela	224.0	228.0	507.0	574.0	514.0	429.0	2917
Total Grupo Andino	1345	1294	1859	1916	2080	2682.7	14164.7
Flujo Neto en Balanza de Pago	1990	1991	1992	1993	1994	1995	Total
Bolivia	10.2	34.2	102.1	98.6	110.2	350.3	1213.1
Ecuador	1	32	48	322	351	275	1281
Colombia	-464	-427	-314	-79	488	573.5	1117.5
Perú	26	-43	-23	538	2896	1744	8387
Venezuela	227	1688	122	-202	299	556	4082
Total Grupo Andino	-199.8	1284.2	-64.9	677.6	4144.2	3498.8	16080.6

Fuente: Banco Mundial. Informe Anual 1998

Para finalizar, se puede decir que el Grupo Andino, a través de la Decisión 24, definió las reglas de juego o convivencia con la empresa transnacional y fortaleció la capacidad de negociación y decisión de los Países Miembros frente a las compañías internacionales proveedoras de tecnología y capital.

La crisis de la deuda de los años ochenta afectó severamente a los flujos de IED, provenientes de Europa, Estados Unidos y Japón, destinados a la subregión.

Con la recuperación de las economías andinas, mejora el clima regional para la IED, la cual a finales de los años ochenta aumentó significativamente, en particular la inversión procedente de EEUU, Europa y Japón. Estados Unidos continuó siendo el origen principal de dichas inversiones.

El hecho de que actualmente, con la Decisión 291, se otorgue a los inversionistas extranjeros el mismo trato que al nacional y exista un mínimo de reglas comunes, debilita el poder de negociación de los Países Miembros del Grupo Andino frente a la empresa transnacional, ahora cada país debe enfrentarse prácticamente sólo a las exigencias de los inversionistas extranjeros. Con esta Decisión también se está dando paso para que pueda surgir una competencia de incentivos entre los países para atraer mayor inversión, siendo esta precisamente una de las cosas que se pretendía evitar con la adopción de un Régimen Común del Capital Extranjero.

Por lo anteriormente expuesto se puede deducir que la Decisión 291, tampoco esta acorde con uno de los objetivos fijados en el Grupo Andino, el de promover el desarrollo armónico y equilibrado de sus Países Miembros.

Se debe dejar bien claro que la disminución o el incremento de la inversión, no se debe solamente al hecho de haber adoptado una determinada norma, esta sujeta también a las circunstancias políticas y económicas que se han presentado en cada país en una década determinada.

Una demostración de lo anteriormente expuesto lo constituye la caída notable que sufre en 1999 los flujos de capital hacia la Subregión Andina, siendo los menores de

toda la Década. A finales de los noventa, los países andinos enfrentaron problemas derivados de desastres naturales como los fenómenos de “El Niño” y “La Niña” que afectaron a Perú, Ecuador, y Colombia, el terremoto ocurrido en la zona cafetera Colombiana, y la tragedia que se produjo en Venezuela a mediados de diciembre, la inestabilidad política e institucional en algunos de los países: en el caso ecuatoriano, con cinco Presidentes de la República en cuatro años, el venezolano con el proceso constituyente que generó cierta incertidumbre entre los agentes económicos y el colombiano con los problemas de la guerrilla y el narcotráfico. Esta situación aunada a los Shocks externos provocó una disminución de la IED por encima de 10 millardos de dólares, en 1998, a 5,7 millardos de dólares en 1999.

Actualmente el desempeño de la mayoría de las economías latinas, descansa en la afluencia de capital externo, lo que crea una mayor dependencia, siendo esta precisamente una de las cosas que se pretendió evitar, con la Decisión 24.

5. Regulación de la Inversión Extranjera por la OMC

Las normas comerciales multilaterales contenían tradicionalmente muy pocas disposiciones que guardasen relación directa con el trato de las inversiones extranjeras. Con la evolución progresiva del GATT, a través de sus rondas de negociaciones comerciales y en especial mediante su transformación en la OMC, se han ido regulando cada vez más los temas relacionados con las inversiones.

Los primeros esfuerzos por establecer normas en la materia fueron recogidos en los artículos 11 y 12 de la Carta de la Habana que creaba la Organización Internacional de Comercio, que como se sabe no llegó a nacer. El Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT), que vino a ocupar su lugar, no incorporaba ninguna disciplina relacionada directamente con el trato a la IED.

En 1955, fue convocada una conferencia para la revisión del GATT, ya se había comenzado a ver claramente que no entraría en vigor la Carta de la Habana. Ello llevó a una resolución, en la que se reconoció que una aportación creciente de capitales a los países que necesitaban inversiones del extranjero y, especialmente, a los países insuficientemente desarrollados facilitaría el logro de los objetivos del Acuerdo General. En la resolución se recomendaba que las partes contratantes que pudieran facilitar capitales para las inversiones internacionales y las que desearan obtenerlos aunaran sus esfuerzos para crear condiciones que tendiesen a estimular el movimiento internacional de capitales. Esas condiciones incluían, en particular, la adopción de los métodos

apropiados para garantizar la seguridad de las inversiones actuales y futuras, evitar la doble tributación y prever facilidades para la transferencia de los beneficios obtenidos con las inversiones de capitales extranjeros.

En 1970, en las negociaciones de la Ronda de Tokio se discutieron normas, sobre temas tales como las subvenciones, las normas técnicas y la contratación pública. Estas normas guardan relación, en muchos casos, con las condiciones competitivas con que se enfrentan los inversionistas extranjeros.

Un acontecimiento que se ha producido en el GATT/OMC y que guarda una relación más directa con las inversiones, ha sido el establecimiento de normas internacionales que regulan el trato dado a las compañías extranjeras. En un principio, las normas del GATT sólo imponían obligaciones a los gobiernos con respecto al trato dado a las mercancías extranjeras. No se ocupaban del trato de las personas extranjeras, naturales o jurídicas, que operasen en sus territorios, cuestión que constituye el centro de la política en materia de inversiones.

Con los resultados de la Ronda Uruguay, el tema de inversión empieza a ocupar un lugar en el sistema multilateral de comercio, no obstante no haber estado directamente en la mesa de negociación. A primera vista sólo existe el Acuerdo sobre TRIM's, con un ámbito reducido a disciplinas relacionadas con ciertos requisitos de desempeño, otros acuerdos, especialmente el GATS y, en menor medida, el Acuerdo sobre TRIPs y el Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias, incorporan disciplinas sustantivas directamente relevante para el tema de la IED. Si surgiera algún conflicto en materia de inversiones, al amparo de algunas de esas disposiciones, sería

resuelto bajo el sistema integrado de Solución de Diferencias. Finalmente el Acuerdo sobre Contratación Pública, contiene igualmente algunas disposiciones al respecto.

Acuerdo Sobre Medidas de Inversión Relacionadas con el Comercio

El Acuerdo Sobre Medidas de Inversión Relacionadas con el Comercio, tiene por finalidad no sólo promover la expansión y la liberación progresiva del comercio mundial sino también facilitar las inversiones a través de las fronteras internacionales. Su objetivo es controlar los efectos restrictivos y distorsionantes del comercio, resultantes de medidas adoptadas en materia de inversiones relacionadas con el comercio de mercancías. Éste es el mayor interés de los inversionistas, dada la estrecha vinculación entre comercio e inversión.

Las características principales de este acuerdo son las siguientes:

1. Establece como principios de observancia obligatoria en materia de inversiones, el Trato Nacional para las importaciones y la Eliminación de las Restricciones Cuantitativas a las importaciones.
2. Se permite la aplicación de medidas existentes incompatibles con estos principios siempre que las mismas sean notificadas a la OMC, dentro de los 90 días siguientes a la entrada en vigor del Acuerdo. Tales medidas habrán de eliminarse dentro de un determinado plazo: dos años en el caso de los países desarrollados, cinco años en el de los países en desarrollo y siete años en el de los países menos adelantados.
3. Con el objeto de que no queden en desventaja las empresas establecidas que estén sujetas a una MIC notificada, un Miembro podrá aplicar la misma MIC a las nuevas inversiones durante el período de transición, con ciertas condiciones: a) Cuando los

productos de la nueva inversión sean similares a los de las empresas establecidas; b) Cuando ello sea necesario para evitar la distorsión de las condiciones de competencia entre la nueva inversión y las inversiones establecidas.

El país que ha aplicado una MIC en éstas circunstancias, deberá notificar al Consejo de Comercio de Mercancías.

4. En materia de Consultas y Solución de Controversias serán aplicados los procedimientos establecidos por el GATT, desarrollados e interpretados, en virtud del Entendimiento Relativo a la Solución de Diferencias.
5. Dispone que a más tardar cinco años después de su entrada en vigor, el Consejo del Comercio de Mercancías de la OMC examinará su funcionamiento, a efectos de proponer, cuando proceda, modificaciones a su texto y de estudiar si el Acuerdo debe complementarse con disposiciones relativas a la política en materia de inversiones y competencia.
6. El anexo al Acuerdo posee una lista ilustrativa de medidas que son incompatibles con los principios de Trato Nacional y Restricciones cuantitativas.

Son incompatibles con la obligación de Trato Nacional las siguientes medidas:

- a) Las que obliguen a la empresa extranjera a utilizar en la producción productos de origen nacional;
- b) Las que vinculen la importación por parte de la empresa inversora a las exportaciones que ésta realice.

Con la obligación de eliminación de Restricciones Cuantitativas, son incompatibles:

- a) La restricción de la importación en función de la exportación;
- b) Las que prohíben la importación a través de la limitación al acceso a divisas;

- c) Las que establezcan restricciones a la exportación de la producción de la empresa intervenida por una inversión extranjera.

Acuerdo General Sobre el Comercio de Servicios (GATS)

El GATS, es el Acuerdo de la OMC que contiene mayor cantidad de disposiciones relevantes para el tema del trato de la IED, tanto en materia de protección, como de liberalización. Ello obedece, al reconocimiento de que la prestación de muchos servicios a un mercado es difícil o imposible si el proveedor de los servicios no se encuentra físicamente en ese mercado.

Las principales características de este acuerdo son las siguientes:

1. El ámbito de aplicación de este acuerdo pasa a cubrir: comercio transfronterizo entre dos países que no requiere el movimiento ni del prestador, ni del consumidor del servicio; consumo o adquisición de servicios que consumidores de un país (no sólo personas físicas) realicen en el territorio de otro país; establecimiento comercial de empresas extranjeras en el mercado a servir; y movimiento temporal de personas físicas. El tercer modo de prestación de los servicios se denomina presencia comercial y el cuarto modo de suministro está estrechamente relacionado con el modo de suministro mediante presencia comercial, por cuanto incluye la entrada temporal de visitantes comerciales y los traslados intraempresariales de personal directivo y de otro personal clave.
2. Define el comercio transfronterizo como: el transporte internacional, suministro de servicios a través de telecomunicaciones o correos y los servicios incorporados en mercancías importadas. (Ejemplo: un diskette de ordenador o diseños) También

define la presencia comercial y la presencia de personas físicas. La primera es aquella que abarca la presencia de personas físicas y sociedades de capital, empresas mixtas, asociaciones, oficina de representación y sucursales, mientras que la segunda presencia abarca las proveedoras de servicios y las personas físicas empleadas por las empresas proveedoras de servicios.

3. Establece la Cláusula de la Nación Más Favorecida. Se señala que cualquier país otorgará incondicionalmente a los servicios y proveedores de servicios de otro país, un trato no menos favorables que el que se conceda a los de cualquier tercer país.
4. Se abre la posibilidad de que en un anexo especial exista una lista de exenciones a la NMF en la que se señala que: a) Las exenciones tendrán una duración limitada; b) Deberán estar justificadas; c) Están sujetas a revisiones periódicas por el Consejo de Comercio de Servicios; d) Se aceptará la no-aplicación de las obligaciones de NMF, a los procesos de integración entre países.
5. Los países deberán publicar y mantener a disposición del público todas las medidas generales que apliquen en el comercio de servicios.
6. Otorga un trato especial a los países menos adelantados dentro de los países en desarrollo, de manera tal de facilitar el acceso a las tecnologías, canales de distribución y redes de información.
7. Se desarrolla una normativa para el reconocimiento de las titulaciones académicas procedentes de otros países, en el caso de que para la provisión de un servicio, sea necesaria la acreditación de esa titulación. Se tratará de adoptar normas y criterios internacionales comunes a los del reconocimiento

8. Cada país velará para que los proveedores de servicios que gocen de una posición de monopolio, no actúen de manera incompatible con los compromisos NMF, o con los compromisos específicos que hayan podido contraerse.
9. Se prevé la posibilidad de recurrir a medidas que modifiquen las disciplinas del resto del articulado, en circunstancias especiales, tales como, restricciones por balanza de pagos. Se exige que estas medidas no sean discriminatorias, ni superiores a las necesarias, quedando sometidas a la supervisión del Comité Especial.
10. Se prevé la celebración de negociaciones multilaterales futuras para que antes de transcurridos tres años a partir de la entrada en vigor del Acuerdo de la OMC, se desarrollen disciplinas especiales en este campo. Sin embargo, durante este tiempo, y en circunstancias especiales, se permite adoptar medidas de salvaguardia.
11. Establece como uno de sus compromisos específicos el Trato Nacional, mediante el cual un país otorga pleno trato nacional en un determinado sector y modo de suministro a los servicios y a los proveedores de servicios de otros países, condiciones de competencia no menos favorables que las que ofrece a sus servicios y proveedores de servicios similares. Esta norma no exige un trato idéntico, medidas diferentes pueden traducirse en igualdad efectiva de trato, a la inversa, medidas formalmente idénticas pueden en algunos casos traducirse en un trato no menos favorable para los proveedores extranjeros.
12. Se crea el Consejo del Comercio de Servicios, que se encargara de velar por el buen funcionamiento del Acuerdo y las relaciones con otras Organizaciones Internacionales.

13. Desarrolla normas sobre la forma de llevar a cabo futuras negociaciones dedicadas a eliminar o reducir progresivamente las restricciones existentes, la primera será en cinco años.

14. El GATS cuenta con cuatro anexos sectoriales que son los siguientes: el Movimiento de Personas Físicas: permite a los países negociar compromisos específicos sobre el movimiento de los trabajadores; los Servicios financieros: se refieren a tres subsectores: Banca, Seguros y Mercado de Valores; Las Telecomunicaciones: establece disciplinas de acceso y uso de los servicios y redes públicas de telecomunicaciones, exigiéndose que tengan lugar en términos razonables y no discriminatorios; y el Transporte Aéreo: se aplica a los derechos de reparación, mantenimiento de aviones, comercialización de servicios y servicios informatizados de reserva. Quedan exceptuados de este acuerdo, los derechos de tráfico aéreo.

El GATS no es en sí un acuerdo de inversión propiamente. Se refiere a las inversiones como una de las diversas formas de tener acceso a un mercado. No contiene el tipo de disposiciones que sobre la protección de las inversiones suelen encontrarse en muchos de los acuerdos bilaterales y regionales sobre inversiones. Tampoco contiene estipulaciones sobre un mecanismo que dé a los inversionistas privados acceso directo a un procedimiento internacional para la solución de diferencias. El GAT's se aparta de algunos otros acuerdos intergubernamentales sobre inversiones en los que el trato nacional tiene la misma condición que la cláusula NMF.

Acuerdo sobre los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio- ADPIC (TRIP's)

El Acuerdo sobre TRIP's no contiene disciplinas de inversión propiamente dichas. Sin embargo sus disposiciones sobre las normas mínimas para la protección de la propiedad intelectual, los procedimientos internos para hacer respetar los derechos y la solución internacional de diferencias están directamente relacionados con el marco jurídico de las inversiones extranjeras.

Como objetivos de este Acuerdo se señalan:

1. Elaborar un marco multilateral de principios, normas y disciplinas con el fin de disminuir las distorsiones del comercio internacional, así como los obstáculos al mismo.
2. Impulsar y fomentar una protección eficaz y adecuada de los derechos de propiedad intelectual, velando porque las medidas y procedimientos destinados a hacer respetar dichos derechos no se conviertan, a su vez, en obstáculos al comercio legítimo.
3. Establecer un mecanismo de favorecimiento del desarrollo económico y comercial, a través de la protección de los derechos de Propiedad Intelectual.
4. La protección de esos derechos debe contribuir a la promoción de la innovación tecnológica y transferencia y difusión tecnológica en beneficio recíproco de los productores y usuarios de los mismos.

Las disposiciones principales de este acuerdo son las siguientes:

1. Abarca todos los principales sectores, acogiendo un criterio amplio de los derechos de propiedad intelectual e industrial. Estos sectores incluye: derecho de autor y derechos conexos, programas de ordenadores, marcas de fábrica o de

comercio, indicaciones geográficas, dibujos y modelos industriales, patentes, actos de competencia desleal, esquemas de trazado de los circuitos integrados e información no divulgada o secretos comerciales.

2. La protección establecida representa un estándar mínimo que puede ser ampliado por las partes. Las obligaciones establecidas son de resultado y los Estados tienen libertad de adoptar medidas nacionales para el cumplimiento de estas obligaciones.
3. Es compatible con otros Tratados de suma importancia suscritos por los miembros: Convenio de París sobre Propiedad Industrial (1967), Convenio de Berna sobre Derechos de Autor (1971), Convenio de Roma y Tratado sobre Propiedad Intelectual sobre Circuitos Integrados.
4. Regula y reconoce el principio de Trato Nacional.
5. La Cláusula de la Nación más favorecida será automática.
6. A los efectos de la solución de diferencias, se excluye la posibilidad de invocar el agotamiento del derecho en el marco de este Acuerdo.
7. En las normas relativas a la existencia alcance y ejercicio de los Derechos de Propiedad Intelectual, se recoge la obligación de proteger los programas de ordenador como obras literarias, de conformidad con lo establecido en la Convención de Berna. Igualmente, se establece el respeto a las obras cinematográficas y programas de ordenador y el derecho de los Miembros de autorizar o prohibir el arrendamiento comercial al público de los originales o copias.

8. Define con claridad el concepto de marca, desarrollando una enumeración enunciativa de los signos que pueden constituir una marca. Se exige como condición de registro de los signos, que sean perceptibles visualmente. Se le da derecho a los Países Miembros a exigir la obligación del uso efectivo de la marca. Para cumplir con esta obligación se establece un plazo mínimo de 3 años. Se establece un lapso mínimo de duración y renovación de las marcas, el cual no podrá ser menor de 7 años. Siendo la renovación indefinida.
9. Se define como indicación geográfica, aquella que identifique como originario del territorio de una parte, región o localidad, cuando determinada calidad o característica sea imputable al origen geográfico. La protección de las Indicaciones Geográficas tiene un alcance limitado porque deja en libertad a los Países Miembros. En un nivel de protección adicional, se encuentran las disposiciones sobre Indicaciones Geográficas relativas a vinos y licores, en virtud de la cual se podrá impedir la utilización de la indicación cuando el producto no sea originario del lugar a que se hace referencia. Todo Miembro estará obligado a denegar o anular el registro de una marca que contenga o consista en una Indicación Geográfica respecto de los productos que no sean originarios del territorio indicado.
10. Se establece la obligación de proteger los dibujos y modelos industriales independientemente de que sean nuevos u originales. La duración mínima otorgada no podrá ser menor a 10 años.
11. Se amplía el campo de la patentabilidad de forma absoluta a toda invención de producto o procedimiento, con una duración mínima de 20 años a partir de la

solicitud de registro, en todos los campos de la tecnología. Esta invención debe cumplir con ciertos requisitos: que sea nueva, entrañe actividad inventiva y tenga aplicación industrial. Existen ciertas excepciones en que no se permite el otorgamiento de una patente, cuando se trate, de proteger el orden público o la moralidad, la salud o la vida de las personas o de los animales, preservar los vegetales y evitar daños graves en el ambiente. Otras posibilidades de exclusión a la patentabilidad permitidas a los Países Miembros se encuentran: Métodos diagnósticos, terapéuticos y quirúrgicos para tratamiento de personas o animales, plantas o animales, excepto microorganismos, procedimientos esencialmente biológicos o microbiológicos.

12. Se establece la obligación de proteger a la información no divulgada y la información secreta recibida con carácter oficial en el marco de una protección efectiva contra la competencia desleal. Además se protegerá contra toda divulgación, excepto cuando sea necesario para proteger al público. Existen ciertos requisitos para la protección de la información no divulgada: que sea secreta, tenga valor comercial y se adopten medidas razonables para mantenerla secreta.
13. Tiene normas relacionadas con medidas de fronteras, dirigidas a impedir el comercio de mercancías falsificadas, siempre que el titular tenga motivos válidos para sospechar que se prepara una importación de mercancías falsificadas o piratas que lesionan el derecho de propiedad industrial o derecho de autor. El procedimiento se hará por escrito a las autoridades aduanales a fin de que suspendan el despacho de mercancías para la libre circulación, y deberán ir

acompañadas de pruebas de presunción de la infracción del derecho y descripción detallada de las mercancías.

14. Las partes tienen la obligación mínima de establecer procedimientos y sanciones penales por lo menos en los casos de falsificación dolosa de marcas y usurpación dolosa de derechos de autor a escala comercial. En estos casos la sanción debe comprender tanto la pena de prisión o sanciones pecuniarias.
15. Para la Solución de Controversias, se establece el Principio de Transparencia, por el cual, deberá darse publicidad a todas las leyes, reglamentos y decisiones judiciales o administrativas, de forma tal que permita a los gobiernos y a los interesados, tomar conocimiento de los mismos.

Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias

Las normas sobre la Subvenciones y Medidas Compensatorias están relacionadas con las condiciones competitivas con que se enfrentan los inversionistas extranjeros y con los incentivos a la inversión. Este acuerdo está orientado específicamente hacia el comercio de mercancías que por definición sólo se producen después de haberse hecho la inversión, por lo que no en todos los casos pueden ser fácilmente aplicables a los incentivos a la inversión. Intenta determinar si una subvención implica siempre una práctica comercial desleal, frente a la que es legítimo defenderse. De la misma manera busca esclarecer cuáles son las opciones de defensa que tienen los países, ante una subvención productora de perjuicios comerciales.

El Acuerdo tiene los objetivos siguientes:

1. Disciplinar la imposición de medidas compensatorias, por parte de las autoridades nacionales competente.
2. Proteger ciertas formas de subsidio contra cualquier medida de tipo comercial.
3. Lograr un trato especial para los países en desarrollo, en virtud de que las subvenciones pueden desempeñar una función importante en los programas de desarrollo económico de estos países.

Las principales características de este acuerdo son las siguientes:

1. Define el concepto de subvenciones y de medidas o derechos compensatorios. Las subvenciones son las contribuciones financieras (donaciones, préstamos, aportaciones de capital, bonificaciones fiscales, etc) efectuada por el Gobierno u Organismo Público a una empresa o sector productivo, a fin de sostener los ingresos y los precios, y que con ello se otorgue un beneficio. Las Medidas o Derechos Compensatorios, son los derechos especiales que buscan contrarrestar los efectos desfavorables de una subvención.
2. La concesión de una subvención no tiene siempre porque implicar una práctica desleal. Puede tratarse de una medida general, o instrumento legítimo del gobierno, destinada a estimular la actividad económica en su conjunto.
3. Señala tres categorías de subvenciones: las Subvenciones prohibidas, Recurribles y no Recurribles. Las Subvenciones prohibidas: Están limitadas a los casos de subvenciones a las exportaciones y subvenciones supeditadas al empleo de productos nacionales con preferencia a los importados. Las Recurribles: Son las que causan daño a la producción e intereses de otros miembros. Igualmente causan anulación o

menoscabo de las ventajas resultantes para otro miembro del GATT. El país que denuncia la concesión de la subvención debe demostrar que el daño se ha producido.

Las Subvenciones No Recurribles: son aquellos casos en los que se cumplen los criterios de existencia y especificidad, pero no se tienen efectos negativos importantes en el comercio. Ejemplo: las subvenciones para actividades de investigación industrial o actividades precompetitivas de desarrollo (materialización de los descubrimientos en planes, proyectos o diseños de productos, procesos o servicios); Subvenciones para regiones desfavorecidas siempre que puedan acceder a ellas todas las empresas de la región; Subvenciones para promover la adaptación de las instalaciones existentes a las nuevas exigencias ambientales, siempre que las mismas hayan estado en explotación al menos dos años.

4. Señala dos vías de solución a la que los países pueden recurrir, en caso de que consideren que otro miembro está concediendo una subvención que afecta a sus intereses. Estas vías son: la Solución Multilateral o bien la Solución Unilateral. La primera es un mecanismo basado en consultas y examen al Órgano de Solución de Controversias, puede dar lugar a una contramedida. Por ejemplo, la suspensión de alguna concesión que hasta ahora haya beneficiado al país acusado de conceder la subvención. La Solución Unilateral, se lleva a cabo mediante el establecimiento de un derecho compensatorio, para contrarrestar, los efectos desfavorables de una subvención en el propio mercado nacional. Este derecho, no podrá ser mayor a la subvención concedida, solo será necesario imponer un derecho, que elimine el daño a la producción nacional.

5. Se establece un trato especial para los países en desarrollo que consiste en: a) La posibilidad de que mantengan en forma limitada las subvenciones prohibidas (ocho años para las subvenciones a la exportación y cinco años para los otros); b) En el caso de las subvenciones recurribles sólo se entenderá que hay presunción de daño grave cuando se compruebe, que en virtud de la permanencia de una subvención, exista eliminación o menoscabo de concesiones arancelarias entre otras obligaciones derivadas del GATT de 1994, o cuando cause daño a la producción nacional en el mercado de importación del Miembro.

La competencia entre diferentes países por los incentivos a la inversión, puede ser un factor importante para determinar la localización final de una inversión. Esta situación puede fácilmente ocasionar distorsiones económicas. Las disciplinas del Acuerdo en materia de subvenciones, no parecen capaces de corregir por sí mismas, totalmente tales distorsiones.

Entendimiento sobre Solución de Controversias

Las normas procesales del entendimiento son aplicables a la solución de diferencias que puedan surgir al ejecutar o interpretar los Acuerdos Abarcados. No contiene disciplinas sustantivas relacionadas con el tema de la inversión. Es importante señalar que este procedimiento de solución de controversias se aplica únicamente a los conflictos entre gobiernos. El Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias y el Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios, tienen normas complementarias específicas de solución de diferencias, las cuales serán de aplicación preferente, es decir,

en caso de conflictos de normas, priva el principio de la especialidad (la ley especial priva sobre la general).

Dentro de los objetivos de este acuerdo se señalan:

1. Preservar los derechos y obligaciones de los Miembros en el marco de los acuerdos abarcados;
2. Evitar las imposiciones arbitrarias de medidas unilaterales contrarias a la normativa de la OMC;
3. Hallar una solución positiva de diferencias;
4. La pronta solución de las situaciones en las cuales un Miembro considere que las ventajas resultantes para él directa o indirectamente de un Acuerdo o Acuerdos abarcados, se hallan menoscabadas por otro miembro.

Las características principales de este Acuerdo son las siguientes:

1. La administración del Entendimiento salvo disposición expresa en contrario, queda encomendada al Órgano de Solución de Diferencias. Este Órgano se encargará de formular soluciones y recomendaciones, de acuerdo con los derechos y obligaciones emanados del Entendimiento y los demás acuerdos abarcados.
2. El Entendimiento consta de tres principios generales:
 - a) Soluciones consensuadas con la finalidad de evitar soluciones litigiosas: De no llegarse a una solución de mutuo acuerdo, el primer objetivo del mecanismo de solución de diferencias, consiste en términos generales, en conseguir la supresión de las medidas de que se trate si se comprueba que éstas no son compatibles con las disposiciones de cualquiera de los Acuerdos Abarcados. Como último recurso, se contempla la posibilidad de suspender de manera discriminatoria contra el otro

miembro, la aplicación de concesiones o el cumplimiento de otras obligaciones en el marco de los Acuerdos Abarcados, previa autorización del OSD.

- b) **Trasgresión de los Acuerdos Abarcados:** Toda violación de las normas contenidas en los acuerdos abarcados conllevará la presunción de que el demandante ha sufrido una anulación o menoscabo de los derechos contenidos en los mismos, es decir, se presumirá que toda trasgresión tiene efectos desfavorables para otros miembros que sean partes en el Acuerdo Abarcado.
 - c) **Solución de Controversias:** No es un procedimiento contencioso, si surgieran diferencias, los Miembros deberán proceder de buena fe y con ánimo de cooperación.
3. El procedimiento que se emplea para llevar a cabo la solución de diferencias es el siguiente:
- a) **Consultas:** Debe anteceder a otros medios para la solución de diferencias. La solicitud de consultas deberá expresar los motivos de la misma, las medidas en litigio y los fundamentos jurídicos de la reclamación.
 - b) **Los buenos Oficios, Conciliación y Mediación:** Son procedimientos que se inician voluntariamente. Las posiciones adoptadas en estos procedimientos no se juzgan como definitivas.
 - c) **El Arbitraje:** Medio alternativo de solución de diferencias, el cual sirve para facilitar la resolución de algunos litigios, que tengan por objeto cuestiones claramente definidas por ambas partes. Está sujeto al acuerdo mutuo de las partes, quienes convendrán en el procedimiento a seguir.

- d) Establecimiento de Grupos Especiales: Serán establecidos a solicitud de la parte reclamante. Tiene como función ayudar al OSD a cumplir las atribuciones que le han sido encomendadas. Está integrado por tres miembros (3), al menos que las partes convengan en que sean cinco (5)

El Grupo especial presentará un informe en un plazo máximo de seis meses, pudiendo ser reducido a tres meses en casos de urgencia, incluidos los relativos a productos perecederos. Si embargo, en caso excepcional y previa justificación el plazo para la presentación del informe, podrá ser prorrogado, pero en ningún caso el mismo podrá exceder de nueve (9) meses.

4. Examen en Apelación: Es llevado a cabo por el Órgano Permanente de Apelación. Éste estará integrado por siete personas (7) de prestigio reconocido, con competencia acreditada en derecho, comercio internacional y en temática de los acuerdos abarcados en general, elegidos para un período de cuatro años, reelegibles para un nuevo mandato. Su función es atender los recursos de apelación interpuestos contra las Decisiones de los Grupos Especiales. El informe que redacte confirmando, modificando o revocando el informe del grupo especial, pasará al OSD directamente y sin consentimiento previo de las partes. Solamente podrán acudir en apelación contra la decisión de un Grupo Especial las partes en conflicto. Los terceros sólo podrán presentar comunicaciones y ser oídos.

Si una medida es incompatible con las obligaciones asumidas en el acuerdo concreto, se fijará un marco temporal para que la parte que vulnere el Acuerdo se ponga en conformidad con éste. El Grupo especial podrá formular las recomendaciones y al mismo tiempo sugerir la forma en que el miembro afectado podría aplicarlas. En

caso que no sea factible cumplir inmediatamente las recomendaciones y resoluciones, el miembro dispondrá de un plazo prudencial para hacerlo. El OSD someterá a vigilancia la aplicación de las recomendaciones. En caso de que no se apliquen las recomendaciones y las resoluciones adoptadas, se podrán aplicar de manera temporal y voluntaria medidas compensatorias. La parte obligada a cumplir con la medida, deberá entablar negociaciones con todos los que hayan recurrido al procedimiento de solución de diferencias, con la finalidad de negociar unas compensaciones aceptables.

En caso de no poner una medida en conformidad o de no lograr una compensación satisfactoria, la parte reclamante podrá pasar a suspender obligaciones que supongan concesiones equivalentes en favor del miembro que incumple con la puesta en conformidad.

El OSD, previa petición, autorizará o negará la suspensión propuesta, en un plazo que no excederá de treinta (30) días contados a partir de la terminación del plazo prudencial para la puesta en conformidad. Si no hubiese entendimiento entre las partes sobre el nivel de las suspensiones a autorizar, la cuestión se someterá a un arbitraje vinculante, llevado a cabo por el mismo grupo especial.

5. Las medidas de autoridades regionales o locales, pueden ser objeto del procedimiento de solución de diferencias prevista en el Entendimiento.

Acuerdo Sobre Contratación Pública

El Acuerdo sobre Contratación Pública no es un acuerdo multilateral, sino plurilateral y del cual forman parte muy pocos países.

Las principales características de este acuerdo son las siguientes:

1. Prohíbe otorgar preferencia a las empresas domésticas en la contratación pública cubierta por sus normas. Extiende los principios de no-discriminación del GATT no sólo al comercio de bienes y servicios, sino también a las ofertas presentadas por empresas extranjeras establecidas en el país en cuestión.
2. Permite a los nacionales de un Miembro reclamar directamente la aplicación de la normativa del acuerdo en los tribunales de otro Miembro. Este es un principio relevante de los acuerdos en materia de IED, usualmente no incorporado en la normativa del GATT/OMC.

Las críticas que se le pueden hacer a los acuerdos que se han estudiado de la OMC, son que algunos de ellos, presentan limitaciones importantes. En el caso del Acuerdo sobre TRIM's se dice que sus logros son modestos; porque se limitó a codificar la práctica del GATT en la materia. Es considerado "insuficiente", ya que no permite una multilateralización de los regímenes de inversión en su globalidad. Otro de los Acuerdos que se le atribuye una serie de debilidades es el caso del GAT's, si bien se reconoce su importancia al tratar por primera vez el tema de IED en el área de servicios, se señala su falta de claridad conceptual, no fomenta la transparencia, puede no tender hacia la liberalización y otorga una protección débil e insuficiente a los inversionistas.

Existe un desbalance estructural en el sistema multilateral, dado que mientras los acuerdos de la OMC establecen normas aplicables al comercio de bienes y servicios y a la inversión en servicios, no hay una reglamentación aplicable a la inversión en el sector de bienes.

Los resultados de la Ronda Uruguay marcaron un hito importante en el establecimiento de normas y disciplinas internacionales aplicables a la IED, al someter por primera vez ciertos temas de inversión a la normativa del sistema multilateral de comercio.

5.1 Diferencias y Semejanzas de las Normas de la Comunidad Andina con las Normas de la OMC

En la OMC, no existe un acuerdo específico en materia de Inversión Extranjera. Los que se mencionaron anteriormente contienen algunas disciplinas relevantes para el tema de la IED, pero están estrechamente vinculadas al comercio.

El Grupo Andino si cuenta con un Régimen Común de Tratamiento a los capitales extranjeros, que ha sido objeto de diversas modificaciones. Éstas fueron estudiadas en el capítulo II. La Decisión que se encuentra vigente para regular el capital que ingresa a la subregión andina es la Decisión 291.

5.1.1. Diferencias

Desde la perspectiva normativa, los Acuerdos de la OMC y los de la Comunidad Andina, presentan algunas diferencias sustanciales, con relación al tratamiento del tema de la IED. Estas diferencias son las que se mencionan a continuación:

1. La Decisión 291 no establece la Cláusula de la Nación Más Favorecida. En la OMC, esta cláusula está contemplada en el Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios y en el Acuerdo sobre Propiedad intelectual.

2. Con relación al tema de solución de controversias, la Decisión 291 no regula esta materia, los países miembros aplican lo dispuesto en sus legislaciones nacionales. Los acuerdos de la OMC, si establecen mecanismos para llevar a cabo la solución de las controversias que surjan entre sus miembros, a excepción del Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios, que no tiene estipulaciones sobre un mecanismo que de a los inversionistas privados acceso directo a un procedimiento internacional para la solución de sus diferencias.
3. El Régimen Común de Tratamiento a los capitales extranjeros no menciona el término de normas de inversión relacionadas con el comercio. No establece como los Acuerdos de la OMC, normas sobre salvaguardias, subvenciones y medidas compensatorias.
4. La protección de los derechos de propiedad intelectual en el Acuerdo de la OMC, representa un estándar mínimo que puede ser ampliado por las partes. En el Grupo Andino, los miembros deben guiarse por las normas contenidas en el mismo acuerdo (Decisión 344).
5. El Acuerdo sobre propiedad intelectual de la Comunidad Andina (Decisión 344), no establece disposiciones como en la OMC, que impidan la importación de mercancías falsificadas o piratas. Tampoco contempla normas sobre las sanciones penales que deben imponerse, en caso de falsificación de marcas y usurpación de derechos de autor a escala comercial.
6. El acuerdo de la OMC, no regula las licencias, ni los lemas comerciales ni los modelos de utilidad, por el contrario, el Grupo Andino si tiene diversas estipulaciones sobre esta materia.

5.1.2. Semejanzas

Además de las diferencias señaladas entre los Acuerdos de la OMC y los de la Comunidad Andina, éstos también presentan algunas semejanzas, que merecen destacarse.

1. El Grupo Andino comprende una definición amplia de inversión e inversionista. Hace referencia a “recursos o aportes provenientes del exterior”. Los Acuerdos de la OMC, también contemplan esta definición, de manera limitada, en el Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios. En éste se define la presencia comercial y la presencia de personas físicas, como aquella, que guarda relación con el establecimiento comercial de empresas extranjeras en el mercado a servir y con el movimiento temporal de personas físicas.
2. El Grupo Andino en su Régimen Común al Tratamiento al Capital Extranjero, contempla una cláusula de trato nacional, pero sujeta dicho trato a lo que disponga la legislación de cada País Miembro. En la OMC esta cláusula está establecida en diversos Acuerdos, en el de Medidas de Inversión Relacionadas con el Comercio, en el Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios y en el de Propiedad Intelectual.
3. En materia de Propiedad Intelectual ambos Acuerdos (el de la OMC y la Decisión 344), tienen definiciones similares con relación a las marcas e indicaciones geográficas.
4. Los requisitos para el otorgamiento de una patente, las excepciones a la patentabilidad y la duración de la patente, son regulados igualmente en ambos Acuerdos.

5. Las normas que señala la OMC, con relación a la protección de la información no divulgada y los requisitos que se exigen para llevar a cabo dicha protección son similares a los que establece el Grupo Andino.

Es importante señalar muy brevemente, cual ha sido el curso que han seguido las negociaciones multilaterales, con relación a los acuerdos que se han analizado.

De todas las materias que fueron negociadas en la Ronda Uruguay, el comercio en el sector de servicios fue el área en la que se estableció el programa de trabajo post-negociación más amplio. Esto puede atribuirse en buena medida, al hecho de que los intentos destinados a lograr disciplinas multilaterales en el comercio de servicios son recientes y novedosos.

Dentro de las áreas, en las que las normas estaban sometidas a negociaciones posteriores, se incluyen las medidas de salvaguardia urgentes, la contratación pública, y los subsidios.

El artículo X:1 del GATS establece que se celebrarán negociaciones multilaterales sobre medidas de salvaguardia urgentes basadas en el principio de no-discriminación: “El mismo prevé que las negociaciones culminen en un plazo de tres años a partir de la entrada en vigencia del GATS, primero de enero de 1998. En las discusiones sobre este tema que han tenido lugar hasta ahora en el Grupo de Trabajo sobre las Reglas del GATS no se ha llegado a ninguna conclusión.

El artículo XII:2 del GATS establece que “se efectuarán negociaciones multilaterales sobre contratación pública en materia de servicios bajo los términos de este Acuerdo en un período de dos años, a partir de la fecha de entrada en vigor del Acuerdo de la OMC”. El artículo XIII también establece que las disposiciones del

GATS sobre el trato de la nación más favorecida, acceso a mercados y trato nacional no deberán aplicarse a la contratación pública.

El Acuerdo sobre Contratación Pública sólo ha sido suscrito por diez países. El limitado éxito del acuerdo podría reflejar en parte la falta de voluntad de los gobiernos para abrir este mercado a la competencia internacional. Sin embargo, los gobiernos que no han firmado el Acuerdo han expresado su insatisfacción con varios aspectos del mismo, incluyendo los costos administrativos ocasionados por los requisitos de procedimiento para las reuniones.

En las discusiones que se han realizado en el Grupo de Trabajo se ha explorado una serie de conceptos relativos a las disciplinas sobre contratación pública, incluyendo trato de nación más favorecida, trato nacional y transparencia.

El artículo XV del GATS reconoce que, en ciertas circunstancias, los subsidios podrían distorsionar el comercio de servicios. Por ello, en el artículo se aboga por la realización de negociaciones que permitan desarrollar las disciplinas necesarias para evitar tales efectos y considerar si los procedimientos compensatorios son necesarios. Aunque todavía no se han establecido las materias específicas relacionadas con los subsidios, la mayoría de los Miembros ya han asumido de facto ciertas disciplinas en esta materia a través de sus listas de compromisos.

Dentro de los temas planteados en el Grupo de Trabajo, figuran ciertos puntos, como el relativo al establecimiento de restricciones “ex ante” sobre el uso de subsidios o, por el contrario, el uso de medidas unilaterales contra los subsidios aplicados por otros Miembros de una forma “ex post” (es decir el uso de medidas compensatorias). Se están llevando a cabo los preparativos para el intercambio de información sobre las

prácticas de subsidios establecidas por el mandato de negociación. Sin embargo, aún no se han establecido las modalidades y el período de un programa de trabajo.

Acuerdo Multilateral de Inversiones (AMI)

Antes de culminar con el análisis de la regulación de la inversión extranjera directa por la OMC, no debe dejarse de mencionar lo ocurrido en el ámbito multilateral con las negociaciones que se han suscitado en el seno de la OCDE, para la suscripción de un Acuerdo Multilateral de inversiones.

Este Acuerdo se empezó a negociar en la OCDE, en septiembre de 1995 y se esperaba que culminará en mayo de 1997. El AMI estaría abierto a la adhesión de los países no miembros de la OCDE a partir de septiembre de 1997. El Acuerdo ampliaría la liberalización prevista en el régimen actual de inversiones de la OCDE (incluyendo trato nacional y nación más favorecida, mecanismos de solución de controversias, normas sobre la propiedad intelectual etc). Se podrán hacer reservas al texto negociado siempre y cuando no afecten las "condiciones mínimas" aún por definir.

Los elementos básicos del AMI son los siguientes:

1. Proveer un marco multilateral de normas "de alto nivel" en materia de protección de la inversión extranjera.
2. Proporcionar una cobertura total a través de una amplia definición de inversionista e inversión.
3. Prever medidas para garantizar el trato nacional, el trato de nación más favorecida y la transparencia en el pre y post-establecimiento, fundadas en un enfoque ambicioso.

4. Definir unos mecanismos de solución de controversias, tanto entre Estados como entre inversionistas y Estados.
5. Incluir "nuevas disciplinas" relativas, por ejemplo a personal clave, monopolios, incentivos a la inversión y cuestiones tributarias (Doble tributación)
6. Definir normas de protección de la inversión en caso de expropiación, conflictos, libre transferencia de fondos y subrogación.

La IED había sido hasta hace poco, un tema prácticamente no tratado en el marco del sistema multilateral de comercio. Se han hecho esfuerzos por alcanzar un Acuerdo Multilateral de Inversiones, pero existen obstáculos para lograr su aprobación, porque requiere del apoyo político interno de sus países miembros y de la suscripción de un número significativo de países no miembros para considerarse un Acuerdo Multilateral. La suscripción de estos países va ser difícil de lograr mientras no se le de participación en la negociación de la normativa.

Conclusiones

Los movimientos de capital en el ámbito mundial han crecido en los últimos años a un gran ritmo y su estructura ha cambiado considerablemente. La tendencia cada vez más acentuada a la globalización económica ha producido un aumento masivo de los flujos internacionales de IED. América Latina y el Caribe no han sido ajenos a este fenómeno, principalmente debido a que los países de la región han reorientado sus políticas de desarrollo, haciendo hincapié en la liberalización del comercio y de la inversión, la desregulación de los mercados y el papel fundamental del sector privado.

En el año de 1972, bajo plena vigencia de la Decisión 24, en todos los países andinos, la Inversión Extranjera total acumulada, fue de 5.676.8 millones de dólares. Desde 1994 hasta 1998 el total de IED en la Comunidad Andina, se fue incrementando a través de los años. En 1994, la IED total alcanzaba, 6.210 millones de dólares, para 1997 llega a 14.134 millones de dólares. En el año 1998, se observa una caída de la inversión total recibida llegando a 10.610 millones de dólares.

Los países andinos, desde décadas anteriores, pudieron percatarse de la necesidad que tenían sus economías de contar con inversión extranjera para completar su desarrollo. Como ya se ha mencionado en esta investigación, en la década de los 60 estuvo presente en América Latina, el modelo de sustitución de importaciones y los países no contaban con una base industrial suficientemente desarrollada, lo que hacia necesario el ingreso de capital extranjero. Esta política acentuó la rigidez de las relaciones de dependencia económica a través de una fuerte tendencia a importar bienes

intermedios y de capital. Con el paradigma Cepalino surge en los años 70, en el Grupo Andino, un nuevo enfoque más restrictivo de la inversión extranjera directa. Las primeras normas y principios que se establecieron para regular el capital extranjero, están contemplados en la Decisión 24.

Entre las restricciones más importantes impuestas por el régimen común se encuentran: los límites porcentuales a las remesas de capital y dividendos, las limitaciones a la importación de tecnología y utilización de patentes por las empresas multinacionales y la prohibición de la adquisición de empresas nacionales. Sus estipulaciones constituyeron el mejor y mayor esfuerzo de los países del área andina por encontrar, paso a paso, el camino de su liberación de la tutela tecnológica y la dependencia económica.

Los datos estadísticos, dan muestra, de que la Decisión 24 no desalentó ni eliminó por completo, las nuevas inversiones extranjeras directas destinadas al Grupo Andino, como así lo argumentaron en un principio, varios sectores económicos y de Chile en especial. Si hubo suspensiones temporales de nuevas inversiones, se han debido a factores políticos y económicos completamente independiente de la Decisión 24.

El Régimen Común de Tratamiento a los Capitales Extranjeros sobre Marcas, Patentes, Licencias y Regalías, fue modificado repetidas veces con el propósito de flexibilizar las normas y tratar de adaptarlas a la situación que estuvo presente en los países andinos, en una década determinada.

En 1987, la Decisión 24, fue sustancialmente modificada por la Decisión 220, de contenido mucho menos restrictivo.

A finales de la Década de los 80, los países de América Latina y el Caribe, transformaron radicalmente el tratamiento al capital extranjero. El contexto en el cual se introduce ese nuevo trato, se caracteriza por importantes cambios en las economías de la región:

- La apertura comercial y la profundización de los esquemas de integración y acuerdos de libre comercio;
- La reforma de los sistemas financieros nacionales;
- Las privatizaciones y los programas de conversión de deuda en inversión;
- El nuevo papel que se le atribuye al sector privado en la economía.

A comienzos de los años noventa, el transformado clima económico regional promovió un nuevo gran cambio en la posición de los países de la Comunidad Andina hacia la IED.

Poco tiempo después de que Venezuela de manera unilateral levantara todas las restricciones al capital extranjero, la Comisión del Acuerdo de Cartagena aprobó en marzo de 1991 la Decisión 291, un instrumento mucho más liberal que la Decisión 220, que virtualmente canceló el régimen común acordado veinte años atrás, manteniendo solamente un mínimo de reglas comunes y dejando a los miembros en casi total libertad para establecer sus propias reglamentaciones. La nueva Decisión concede a los inversionistas extranjeros los mismos derechos y obligaciones que a los inversionistas nacionales. Los únicos sectores restringidos para la IED son los contemplados por las legislaciones nacionales.

Muchos factores entre ellos los programas de conversión de deuda por capital, los programas privatización y la creciente globalización económica, influyeron favorablemente en la afluencia de capital.

El cambio en las normas, que regulan el capital extranjero, ha significado un gran retroceso en la filosofía, propósito e idea, que inspiró en sus inicios la aplicación de un Régimen Común, contemplado en el Acuerdo de Cartagena como una de las medidas de armonización de políticas destinadas a lograr el desarrollo integrado del área andina.

Los países de la Comunidad Andina parecen alejarse cada vez mas de los objetivos para el cual fue creado.

La mayoría de los países latinos consideran la inversión extranjera directa, un componente fundamental en su estrategia de desarrollo, en tanto contribuya a la formación de capital, a la expansión y diversificación de las exportaciones, al acceso a la tecnología y a sistemas modernos de administración y gestión y a la generación de empleo. Esta importancia que se le atribuido al capital extranjero en el crecimiento económico de los países, ha incrementado en los ultimos años la dependencia económica del exterior.

Con relación al ámbito multilateral, la IED había sido hasta hace poco, un tema prácticamente no tratado en el marco del sistema multilateral de comercio. Se han hecho esfuerzos por alcanzar un Acuerdo Multilateral de Inversiones, pero existen obstáculos para lograr su aprobación, porque requiere del apoyo político interno de sus países miembros y de la suscripción de un número significativo de países no miembros para considerarse un Acuerdo Multilateral. La suscripción de estos países va ser difícil de lograr mientras no se le de participación en la negociación de la normativa.

A pesar de que el tema de la inversión, no ha estado directamente en la mesa de negociaciones de la Ronda Uruguay, algunos de los acuerdos resultantes de ella contienen una serie de disciplinas relacionadas con esta materia, en particular el Acuerdo de TRIMs, el GATS, el Acuerdo de TRIPS, el Acuerdo sobre Subsidios y Derechos Compensatorios y el mecanismo de solución de controversias.

La existencia de esta gran cantidad de acuerdos evidencia los niveles de convergencia que se han ido alcanzando en esta materia y el interés de los países por garantizarse una mayor estabilidad en las reglas que rigen la IED, aspectos ambos que pueden calificarse como positivos. Sin embargo, introduce elementos de confusión, ineficiencia, e incertidumbre pues fomenta la fragmentación y superposición de distintos regímenes aplicables a la IED en un mundo en el que cada vez más las inversiones tienen carácter global o regional.

Las leyes que regulan actualmente el capital extranjero en la Comunidad Andina, no están acordes con la realidad. Se deben incluir nuevas normas y tomarse como ejemplo las que ya existen en el ámbito multilateral. De esta manera evitaríamos, por un lado, estar en desventaja con otros países que tengan mayor cantidad de normas que favorecen la inversión y por otro que se presente una superposición de normas a la hora de admitir el capital.

De adoptarse un nuevo código de inversiones en la Comunidad Andina, éste tendrá que contener políticas de tratamiento y de atracción a la inversión. El código andino actual contempla la cláusula de trato nacional, pero sujeto a lo que disponga la legislación de cada País Miembro, sin embargo no incorpora la Cláusula de Nación más Favorecida.

También falta por avanzar en las políticas internas de los países andinos para captar flujos estables y en las negociaciones internacionales orientadas a armonizar los regímenes de inversión foránea.

Es importante, que la política de tratamiento al capital extranjero que se ejecute tenga coherencia con el resto del marco regulatorio de la actividad económica. Si los países andinos, desean continuar atrayendo capital, deben mejorar necesariamente su clima económico, político y social y brindarle la oportunidad a los inversionistas de hacer negocios rentables, rápidos, seguros, estables y con garantías tributarias o cambiarias.

A pesar de que los resultados de la Ronda marcaron un hito importante en el establecimiento de normas y disciplinas internacionales en materia de inversión, al someter por primera vez ciertos temas a la normativa del sistema multilateral de comercio, no deben detenerse las negociaciones hasta alcanzar un verdadero marco estructurado y comprensivo de reglas y disciplinas aplicables a la IED.

Bibliografía

- Alcalde Javier. *“La Liberalización de la inversión extranjera directa en América Latina: un breve enfoque comparativo de Brasil, Chile, Perú y el Grupo Andino”*. Cuaderno de Investigación. Lima, Apuntes 41, segundo semestre 1997.
- Banco Interamericano de Desarrollo. Informe Anual 1997.
- Banco Interamericano de Desarrollo, Instituto para la Integración de América Latina. *El Pacto Andino, América Latina y la Comunidad Económica Europea en los años 80*. Buenos Aires, 1984.
- Banco Interamericano de Desarrollo, Instituto para la Integración de América Latina. *El Proceso de integración en América Latina en 1980*. Argentina, 1984.
- Banco Interamericano de Desarrollo, Instituto de Relaciones Europeo-Latinoamericanas. *Inversión extranjera directa en América Latina en los años 90*. Madrid, Editorial Copyright, 1996.
- Banco Mundial. Informe Anual 1998.
- Behrman Jack N. *Criterios para la toma de decisiones sobre IED en América Latina*. México, Editores Noema, 1979.
- Caldera Pietri, Mireya. *Para entender el subdesarrollo*. Editores Monte Avila Latinoamericano.
- Comisión del Acuerdo de Cartagena. *Decisión 24. Régimen Común de Tratamiento a los Capitales Extranjeros y sobre Marcas, Patentes, Licencias y Regalías*. Lima, diciembre 1970.

- Comisión del Acuerdo de Cartagena. *Decisión 37 Ajustes al Régimen Común de Tratamiento a los Capitales Extranjeros y sobre Marcas, Patentes, Licencias y Regalías*. Lima, junio 1971.
- Comisión del Acuerdo de Cartagena. *Decisión 37a Ajustes al Régimen Común de Tratamiento a los Capitales Extranjeros y sobre Marcas, Patentes, Licencias y Regalías*. Lima, julio 1971.
- Comisión del Acuerdo de Cartagena. *Decisión 103. Reformas al Régimen Común de Tratamiento a los Capitales Extranjeros y sobre Marcas, Patentes, Licencias y Regalías*. Lima, Octubre de 1976.
- Comisión del Acuerdo de Cartagena. *Decisión 109. Reformas al Régimen Común de Tratamiento a los Capitales Extranjeros y sobre Marcas, Patentes, Licencias y Regalías*. Lima, noviembre de 1976.
- Comisión del Acuerdo de Cartagena. *Decisión 220. Sustitución de la Decisión 24 y conexas sobre el Régimen Común de Tratamiento a los Capitales Extranjeros y sobre Marcas, Patentes, Licencias y Regalías*. Lima, Mayo 1987.
- Comisión del Acuerdo de Cartagena. *Decisión 244. Sustitución de la Decisión 169 sobre Empresas Multinacionales Andinas*. Lima.
- Comisión del Acuerdo de Cartagena. *Decisión 291. Régimen Común de Tratamiento a los Capitales Extranjeros y sobre Marcas, Patentes, Licencias y Regalías*. Lima, abril 1991.
- Comisión del Acuerdo de Cartagena. *Decisión 292. Régimen Uniforme para Empresas Multinacionales Andinas*, Lima, marzo de 1991.

- Comisión del Acuerdo de Cartagena. *Decisión 313. Régimen Común sobre Propiedad Industrial*. Lima, febrero de 1992.
- Comisión del Acuerdo de Cartagena. *Decisión 344. Régimen Común sobre Propiedad Industrial*. Lima, enero de 1994.
- Comisión Económica para América Latina. *América Latina, la integración económica y Sustitución de Importaciones*. Fondo de Cultura Económica, México 1975.
- Consejo Nacional de Promoción de Inversiones (CONAPRI) *Del GATT a la OMC: ¿Qué puede obtener Venezuela?*. Noviembre de 1994.
- Documento de Internet (Altavista) *El Comercio de Servicios: Las negociaciones post-Ronda Uruguay*.
- Documento de Internet (Altavista) *Las negociaciones internacionales sobre la inversión extranjera: Elementos para la posición de los Países de América Latina y el Caribe*.
- Documento de Internet (Altavista) *Tendencias Recientes de la Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe*.
- Embajada del Ecuador en Perú. *Aplicación de la Decisión 24 en el Pacto Andino*. Lima 29 de octubre de 1984.
- El Comercio. *“La CAN busca captar nuevos inversionistas”*. Quito, 21 de julio de 1998. B.2.
- El Nacional. *“Pacto Andino: giro de 180 grados ante inversión extranjera”*. Caracas, 17 de mayo de 1994. Comercio Exterior. P.18.

- Falconi Puig Juan. *Integración e inversión extranjera*. Quito, Editorial Copyright, 1981.
- Galvez José Luis y Augusto Llosa. *Integración Andina*, Editorial Universo.
- Galo Pico Mantilla (Compilador) *Documentos Básicos de la Integración Andina*. Quito, Editorial “La Unión”, 1981.
- Instituto Latinoamericano de Investigaciones Sociales. *Política Económica y Desarrollo de América Latina*, Santiago de Chile, Editado por la Friedrich Ebert Stiftung, Bonn.
- Junta del Acuerdo de Cartagena. *Grupo Andino Evaluación del Proceso de Integración 1969-1979*. Lima.
- Junta del Acuerdo de Cartagena, Instituto para la Integración de América Latina. *Estrategias de desarrollo e integración en el Grupo Andino*. Lima, Editado por el Departamento de Comunicaciones e información de la Junta del Acuerdo de Cartagena, 1998.
- Junta del Acuerdo de Cartagena. *Evaluación sobre la situación de la inversión extranjera en el Grupo Andino*. Serie financiamiento N° 5, noviembre 1985.
- N Elías y otros. *Flexibilidad y nuevos modelos productivos*. Quito, Editores Unidos. 1994.
- La Inversión extranjera en América Latina y el Caribe: Resumen y Conclusiones. (Internet-Altavista)
- Pico Mantilla Galo. *Realidades y perspectivas de la integración latinoamericana*. Quito, 1981, p.105.

- Rodríguez Carlos E, *Venezuela y el Grupo Andino papeles del ICE*. Caracas, Editada por el Instituto de Comercio Exterior. 1992
- Rodríguez Octavio. *La teoría del subdesarrollo de la Cepal*. México, Editorial Siglo Veintiuno, 1980.
- Salgado Peñaherrera Germánico. *El Grupo Andino y la inversión extranjera: Las líneas básicas de una política regional en relación con la empresa transnacional*. Quito, 1972.
- Secretaria General de la Comunidad Andina. *Sistema Subregional de Información Estadística*. (Altavista, Internet)
- Secretaria General de la Comunidad Andina. *“La integración Hoy”*. (Altavista-Internet)
- Tironi Ernesto (Compilador) *Pacto Andino carácter y perspectivas*. Lima, Editorial América es Problema, 1978.
- Viteri Díaz Galo. *“El Régimen común de tratamiento a los capitales extranjeros y sobre marcas, patentes, licencias y regalías en el Grupo Andino*. Quito.
- OMC. *Normas y disciplinas de la OMC relacionadas con las inversiones*. Comunicado de Prensa N° 57. (Internet, Altavista).