

UNIVERSIDAD ANDINA SIMON BOLIVAR  
SUBSEDE ECUADOR

AREA DE DERECHO

PROGRAMA DE MAESTRIA  
EN DERECHO ECONOMICO

Las Empresas Transnacionales y su relación  
con el proceso de Integración Andina.

Wilfredo Cervantes Ortiz

1997

Al presentar esta tesis como uno de los requisitos previos para la obtención del grado de magíster de la Universidad Andina Simón Bolívar, autorizo 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 realice 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.

.....  
Wilfredo Cervantes Ortiz

Sucre, octubre 31 de 1997

Universidad Andina Simón Bolívar  
Subsede Ecuador

Área de Derecho

Programa de Maestría en Derecho Económico

Las Empresas Transnacionales y su relación  
con el proceso de Integración Andina.

Wilfredo Cervantes Ortiz

Tutor: Mtr. Erick Hayes Michel

Sucre - Bolivia

1997

## **ESTRACTO**

**Cervantes Ortiz, Wilfredo**, Candidato a optar el título de Magíster en Derecho Económico, con mención en Derecho de la Empresa, presenta:

### **"LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES Y SU RELACION CON EL PROCESO DE INTEGRACION ANDINA"**

Estudiar el rol que tienen actualmente las Empresas Transnacionales en el proceso de integración del Pacto Andino, resulta de gran interés, en virtud a la nueva dinámica de concepción integracionista que se aprecia en la ahora novísima Comunidad Andina.

Por estas razones, el presente estudio pretende conocer con mayor profundidad el grado de significación e importancia de las Empresas Transnacionales en la Comunidad Andina, observando sus perspectivas futuras e intentando reconocer el tipo de integración que apoyan y promueven. A este efecto se ha considerado oportuno encontrar en el análisis básico de las Decisiones 24 y 291 del Acuerdo de Cartagena, el modelo de integración asumida.

Como corolario se intenta formular las bases para un Proyecto

de Código de Conducta que regule las actividades de las Empresas Transnacionales que operan en los países miembros del Grupo Andino.

Son estos los elementos o rasgos característicos que conforman la investigación del presente trabajo, que como se advertirá en los capítulos respectivos, constituyen la justificación misma del trabajo.

## **DEDICATORIA**

A mis padres, por su apoyo incondicional. A mi esposa e hijos que con su comprensión y cariño, fortalecieron mi espíritu para llevar adelante el presente trabajo.

## **AGRADECIMIENTOS**

A la Universidad Andina Simón Bolívar, por haberme permitido estudiar en sus aulas y contribuir con el presente estudio a un mayor conocimiento del proceso de integración de la Comunidad Andina.

## **CONTENIDO**

ESTRACTO

DEDICATORIA

AGRADECIMIENTOS

CONTENIDO

INTRODUCCION

Formulación del Problema

Hipótesis

Objetivos

### **CAPITULO I. TENDENCIAS DE LAS INVERSIONES A NIVEL MUNDIAL**

1. Corrientes de inversión extranjera directa
2. Principales empresas transnacionales
3. Las empresas transnacionales en los países en desarrollo
4. Corrientes de inversión extranjera en el Grupo Andino

### **CAPITULO II. EL REGIMEN COMUN DE LA INVERSION EXTRANJERA DIRECTA EN LA COMUNIDAD ANDINA**

1. Descripción de los instrumentos jurídicos económicos de regulación y control de los capitales extranjeros
  - 1.1. Decisión 24
  - 1.2. Decisión 46
    - 1.2.1. Objetivos de la empresa multinacional
    - 1.2.2. Características

- 1.2.3. Derechos Especiales
- 1.3. Decisión 70
- 1.4. Decisión 84
- 1.5. Decisión 103
- 1.6. Decisión 109
- 1.7. Decisión 291

### **CAPITULO III. REORIENTACION DEL PROCESO DE INTEGRACION DEL ACUERDO DE CARTAGENA**

- 1. Política de integración en el marco de la apertura
  - 1.2. Causas
  - 1.3. Principales instrumentos para atraer inversión extranjera directa
  - 1.4. Políticas gubernamentales de los países miembros para atraer inversión extranjera directa
  - 1.5. Otros regímenes al tratamiento del capital extranjero y flujos de capital externo por inversión extranjera directa

### **CAPITULO IV. MARCO METODOLOGICO**

- 1. Método de investigación
- 2. Las variables
  - 2.1. Variables independientes
  - 2.2. Variables dependientes

3. Los sujetos
  - 3.1. Selección del sujeto de estudio
  - 3.2. Determinación del universo de estudio
4. Los instrumentos y procedimientos de investigación
  - 4.1. Fuentes de información secundaria
    - 4.1.1. Fuentes secundarias de información general
    - 4.1.2. Fuentes secundarias de información especializada
5. Técnicas utilizadas

## **CAPITULO V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

1. Conclusiones
2. Recomendaciones
  - 2.1. Proyecto de Código de conducta de las empresas transnacionales en la Comunidad Andina de Naciones

## **BIBLIOGRAFIA**

## **ANEXOS**

## **INTRODUCCION**

La integración de los mercados en el escenario internacional, la interdependencia de las economías entre los países, la inversión extranjera directa y los flujos de capital que caracterizan al fenómeno denominado como globalización, ha traído el establecimiento de nuevos espacios sin fronteras. Dentro este contexto las Corporaciones Transnacionales como factor dinámico del proceso globalizador, se constituyen en un elemento esencial del mismo.

En éste nuevo escenario internacional, los procesos de integración económico regional, como ALADI, GRUPO ANDINO, MERCOSUR, MCCA, CARICON, NAFTA, UNION EUROPEA, APEC, y otros, son una clara muestra de que el mundo a la par de la globalización, tiende a una evidente regionalización, cuyo objeto fundamental es proteger o ampliar los mercados. A su vez en dichos procesos se evidencia la asunción de la corriente aperturista de libre mercado.

En este contexto a nivel mundial se advierte una clara tendencia hacia la conformación de bloques económicos, liderizados por las grandes potencias económicas más importantes del planeta, que pretenden llegar a procesos de integración mucho más ambiciosos Vg. Estados Unidos cuyo proyecto formulado por el presidente George Bush, denominado la iniciativa para

las Américas en 1990, intenta conformar una zona libre comercio hemisférica con todos los países del continente americano, el nombre incluso ya se tiene aprobado ALCA (área de libre comercio americano), el cuál conforme a la reunión sostenida en Miami en 1994, se tiene previsto empezar el año 2005. La intención de este proyecto para muchos no es otra que la estrategia mundial adoptada por Estados Unidos para enfrentar a las otras potencias que le disputan la hegemonía mundial de los mercados globales.

Por su parte las otras potencias económicas mundiales como el Japón con todo el área de influencia en los países del pacífico Sur, también implementa con mayor intensidad la conformación de procesos integracionistas, como la APEC por ejemplo que le permite garantizar su hegemonía en gran parte del continente asiático. La Unión Europea cuyo radio de acción hegemónica es el continente europeo, profundiza aún más sus lazos integracionistas, permitiendo ahora el ingreso de algunos países ex-socialistas, y en el plano económico intenta llegar a una verdadera unión económica, a partir de emisión y utilización de una sola moneda.

Sin embargo estas políticas integracionistas, que tienen como fundamento esencial el desarrollo económico de los países miembros, no están ajenas como se ha señalado de la gran influencia que puedan ejercer las Empresas Corporativas de carácter Transnacional, que por su naturaleza persiguen un fin

eminentemente lucrativo.

De otro lado, el poder hegemónico que expresan las Empresas Transnacionales en las economías de los países subdesarrollados como los del Grupo Andino, constituyen elementos importantes para comprender el rol preponderante que desempeñan en el avance de los procesos de integración regional. Por consiguiente su estudio, resulta vital para comprender el grado de significación e influencia que tienen en el particular proceso de integración económica regional del Grupo Andino.

De esta forma, siendo la integración un tema de permanente actualidad que se encuentra intrínsecamente relacionado con los objetivos de desarrollo de los países, cabe preguntarse si las empresas transnacionales en el marco regulatorio del tratamiento a la inversión extranjera directa en el Grupo Andino, se han constituido en factores preponderantes de este proceso, cuál el grado de su participación, que motivos impulsaron e impulsan a invertir sus capitales en este proceso de integración regional.

Estas inquietudes merecerán una respuesta adecuada a lo largo del presente trabajo de investigación, donde resultará necesario asignar a las Empresas Transnacionales su verdadero valor y dimensión, de factor demasiado influyente en la economía mundial de cada uno de los países. A este efecto será necesario conocer los movimientos de capitales que realizan dichas Empresas

Transnacionales en el contexto internacional y cuál los países de origen, para luego encontrar las razones que motivan a establecerse en uno o más países en desarrollo como el caso del Grupo Andino.

## **1. Formulación del problema.**

Las Empresas Transnacionales tendrán un rol preponderante en el proceso de integración económica del Grupo Andino o su participación será circunstancial y complementaria?

El alcance regulatorio del tratamiento a la inversión extranjera directa, habrá sido una de las causas más significativas para una participación importante de las Empresas transnacionales en los países miembros del Grupo Andino?

El régimen común de tratamiento a los capitales extranjeros, obedecerá a un cambio sustantivo en el modelo de integración Andina?

## **2. Formulación de Hipótesis.**

**2.1.** En el actual modelo de integración del Grupo Andino, la forma en el tratamiento a los capitales extranjeros, es un instrumento que alienta, la visión integracionista del modelo hacia afuera, contrariamente a la visión hacia

adentro, preconizada en sus inicios.

- 2.2. La participación efectiva de los Consorcios Internacionales en la privatización de las grandes empresas estatales de los países miembros de la Comunidad Andina de Naciones, es una evidencia del carácter que tiene el modelo de integración hacia afuera.
- 2.3. Existirá algún límite de compatibilidad entre la apertura unilateral y generalizada al exterior de los países miembros y el desarrollo de proyectos y programas de integración subregional.
- 2.4. El cambio en el tratamiento a la inversión extranjera directa, que se expresa en la Decisión 291, habrá influido para una participación más activa de las empresas transnacionales en el proceso integracionista?

### **3. Formulación de Objetivos.**

- 3.1. Conocer el grado de significación e importancia de las Empresas Transnacionales en los procesos de integración, particularmente en la del Pacto Andino.
- 3.2. Conocer con precisión, si dichas Empresas Transnacionales pueden ser consideradas como un factor muy importante en

el proceso de integración del Grupo Andino y observar su perspectiva futura.

- 3.3.** Saber que tipo de integración promueven y apoyan las empresas transnacionales.
- 3.4.** Encontrar básicamente en el análisis de las Decisiones 24 y 291, el cambio de modelo integracionista adoptado actualmente en Grupo Andino.
- 3.5.** Formular las bases de un Proyecto de Código de Conducta, tendiente a regular las actividades de las Empresas Transnacionales en la subregión andina.

## CAPITULO I

### TENDENCIAS DE LAS INVERSIONES A NIVEL MUNDIAL

Como centro importante de estudio respecto de las tendencias de inversiones a nivel mundial, resulta de imperativa necesidad, tomar muy en cuenta los tres bloques hegemónicos de poder que en la práctica constituyen los polos más importantes del mundo actual, es decir Estados Unidos, Europa occidental ( Unión Europea) y Japón. Además que se constituyen en los países de origen de mayor exportación de capitales transnacionales.

A manera de antecedentes no muy remotos cabe mencionar, que en la década de los ochenta se produjeron una serie de cambios muy importantes con relación a la década de los setenta en materia de inversión extranjera directa, donde la hegemonía de los EE.UU. era manifiesta. " En cuanto a las salidas de IED, en 1975 los Estados Unidos constituían la fuente de aproximadamente la mitad del capital total invertido en el extranjero." <sup>1</sup>

El siguiente cuadro I expresa el flujo de inversión extranjera desde los países de origen, donde se advierte la importancia de las Empresas Transnacionales de los Estados Unidos, como el inversionista en el extranjero, que alcanzó su nivel máximo a

---

<sup>1</sup> Naciones Unidas, *Las empresas transnacionales en el desarrollo mundial. Tendencias y Perspectivas*, 1989, pag.68.

fines de 1960 y principios de 1970.

**Cuadro I. Cartera de inversiones extranjeras directas en el exterior por principales países y regiones de origen, 1960-1985**

Países/región	1960		1975		1980		1985	
	Total	% del PIB	T	% del PIB	T	% del PIB	T	% del PIB
<b>Economías de Mercado desarrolladas</b>	<b>99,0</b>	<b>6,7</b>	<b>97,7</b>	<b>6,7</b>	<b>97,2</b>	<b>6,7</b>	<b>97,2</b>	<b>8,0</b>
EE.UU.	47,1	6,2	44,0	8,1	40,0	8,2	35,1	6,4
Reino Unido	18,3	17,4	13,1	15,8	14,8	15,2	14,7	23,3
Japón	0,7	1,1	5,7	3,2	6,6	3,4	11,7	6,3
Alemania R.F.	1,2	1,1	6,5	4,4	7,8	5,3	8,4	9,6
Suiza	3,4	26,9	8,0	41,3	7,0	37,0	6,4	48,9
Países Bajos	10,3	60,6	7,1	22,9	7,6	24,7	6,1	35,1
Canadá	3,7	6,3	3,7	6,3	3,9	8,2	5,1	10,5
Francia	6,1	7,0	3,8	3,1	3,8	3,2	3,0	4,2
Italia	1,6	2,9	1,2	1,7	1,3	1,8	1,7	3,4
Suecia	0,6	2,9	1,7	6,4	1,3	5,8	1,3	9,0
Otros	5,9	3,1	3,0	1,7	3,2	1,9	3,6	3,3
<b>Países en desarrollo.</b>	<b>1,0</b>	<b>-</b>	<b>2,3</b>	<b>-</b>	<b>2,8</b>	<b>-</b>	<b>2,7</b>	<b>-</b>
<b>Economías de planificación centralizada, Europa</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>0,1</b>	<b>-</b>
<b>Total</b>	<b>100,0</b>	<b>-</b>	<b>100,0</b>	<b>-</b>	<b>100,0</b>	<b>-</b>	<b>100</b>	<b>-</b>

Fuente: Centro de Naciones Unidas sobre Empresas Transnacionales, basados en J. Dunning.

Sin embargo durante los ochenta Estados Unidos de país exportador de capitales transnacionales se convierte en el país receptor más importante de dichos capitales, así expresa objetivamente el cuadro I. Las causas obedecen al creciente desarrollo surgido en las empresas transnacionales de los países de la Unión Europea y del Japón, que durante esta época empiezan

a competir con las empresas norteamericanas y a penetrar a su mercado. Uno de los factores de éxito que les permitió tener ventajas competitivas en los mercados mundiales, constituye la amplia variedad de productos de tecnología de avanzada, los que acompañados con innovaciones en la organización y gestión de la producción empresarial, les permitió ubicarse en los primeros lugares de exportadores de capital transnacional.

En cierta medida la posición internacional cada vez más importante de las empresas del Japón, como varios países de Europa occidental, particularmente de Alemania e Inglaterra y la disminución expresada de las empresas Estadounidenses, es un fiel reflejo del nuevo orden internacional económico en la que se desenvuelve el mundo.

De igual forma la presencia de las empresas transnacionales de los países en desarrollo, en el mercado internacional han tenido una tendencia considerable de aumentar su pequeña participación en las existencias mundiales de inversiones extranjeras directas, lo que les ha permitido también a sus países tener presencia importante en el contexto mundial.

El año 1993 marcó el fin para los Estados Unidos de la época de recesión sobre inversión extranjera directa y a partir de este año comienza a recuperar su liderazgo, aumentando sus flujos externos globales hasta alcanzar a 222 mil millones de dólares,

cuyo volumen se ha mantenido al mismo nivel en 1994. En 1995 logra alcanzar un record de 230 mil millones de dólares.

Por su parte Japón y otros países desarrollados, después de atraer casi 3 billones de dólares en el año 1992, sus ganancias de inversión bajaron a 86 millones de dólares en el año de 1993, para luego recuperarse en 1994 alcanzado una suma de 888 millones de dólares.

Como se observa, las ganancias por inversión extranjera directa en los países desarrollados si bien fue cuantiosa, la tasa de crecimiento de los países en desarrollo fue mucho mejor aún, llegando a producir un record de ganancias emergente de inversiones de capitales en el exterior de 73 billones de dólares. La mayor porción de este incrementó se debió a China, que en términos generales fue la que más recibió de las ganancias adicionales, frente a los demás países en desarrollo.

Adviértase con estos antecedentes y cifras económicas, como las Empresas Transnacionales han logrado adquirir una importancia capital en la economía de los países, y que al constituirse en el principal vehículo de inversiones de capital, en los diferentes países desarrollados y subdesarrollados del planeta, han logrado convertirse en los factores más importantes de la economía mundial.

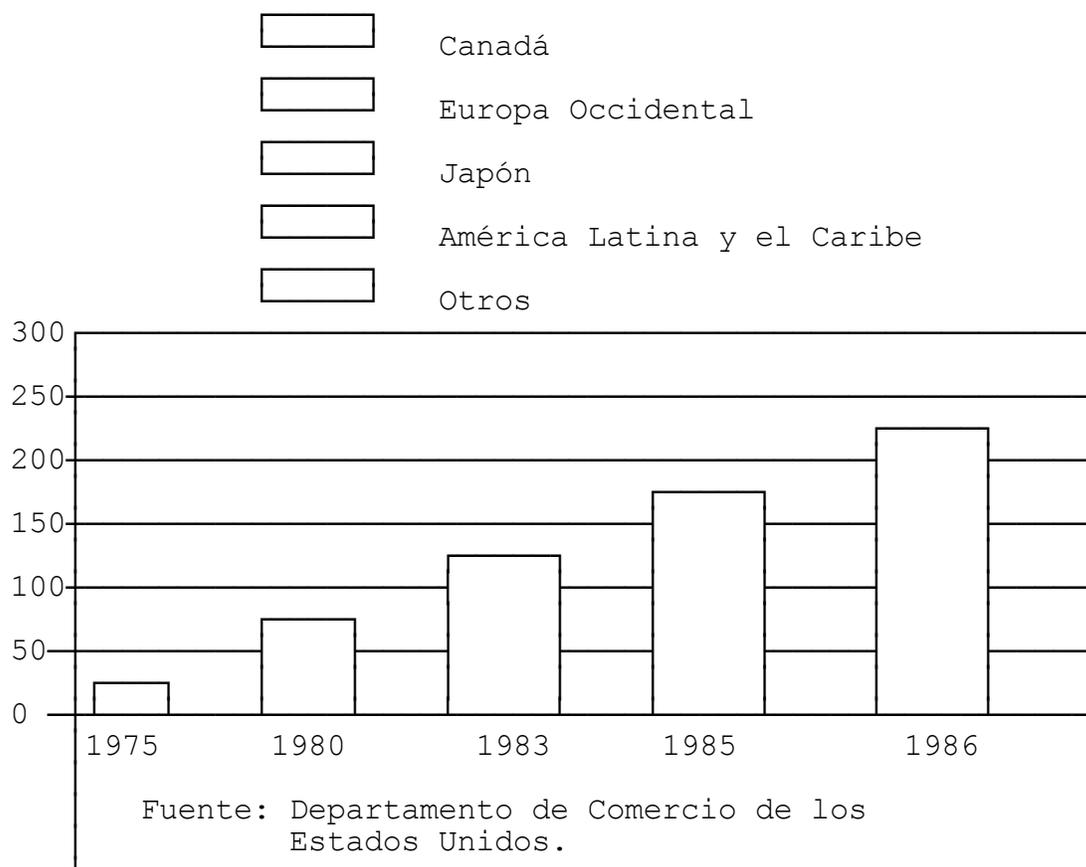
Se calcula por ejemplo, que las principales 600 empresas industriales, representan entre la quinta y la cuarta parte del valor agregado de la producción de bienes en las economías de mercado del mundo. Y por supuesto a las empresas transnacionales corresponde el mayor volumen de inversiones extranjeras directas y de producción en el exterior.

### **1. Corrientes de Inversiones Extranjeras Directas.**

En principio las corrientes de estos flujos de capitales se centraron con mayor preponderancia en un país en particular, los Estados Unidos, que como se advertirá luego tuvo ciertas políticas económicas que fueron las determinantes para el éxito de la atracción de dichos capitales.

La expansión de las IED hacia los Estados Unidos ha sido notable. Entre 1975 y 1986 la existencia de IED se multiplicaron siete veces y medio. Para apreciar con mayor objetividad lo aseverado, remítanse al cuadro ilustrativo que a continuación se muestra.

**Cuadro II. Existencias de Inversiones extranjeras directas en los Estados Unidos, por país o región de origen, 1975-1986 (en miles de millones de dólares EE.UU.)**



Las inversiones procedentes de Europa occidental se expandieron a un ritmo mas o menos igual que el capital accionario total, por cuanto las empresas europeas se sentían atraídas por las excelentes perspectivas que ofrecía la economía de los Estados Unidos en comparación con la de sus propios mercados. Otra razón fundamental que motivaba este flujo de inversiones era la de establecer una posición influyente en el mercado de los Estados Unidos, ganando además acceso a la tecnología americana. Uno de los elementos de mayor importancia para esta atracción de

inversiones fue sin duda la depreciación del dólar que desde principios de 1985 fue una constante pronunciada.

Por su parte " las empresas japonesas mantenían una presencia limitada en los Estados Unidos en 1975, pero para 1986 su participación en las existencias de inversiones extranjeras directas se había elevado a más del 11%".<sup>2</sup> En los últimos años Japón se ha convertido en principal país de origen de las inversiones extranjeras directas, aunque los Estados Unidos hayan absorbido volúmenes considerables de inversiones japonesas, otros países desarrollados como en desarrollo, también han experimentado un rápido aumento de las corrientes de inversiones extranjeras directas provenientes del Japón.

Varios factores concretos explican el aumento de las inversiones directas del Japón, como el rol de los Estados Unidos como país receptor más importante, pero a su vez en contraposición al mismo, los grandes superávits en cuenta corriente del Japón han proporcionado apoyo financiero para las inversiones en el exterior. Sin duda las medidas proteccionistas y amenazas de pérdida de sus principales mercados han impedido a las empresas transnacionales japonesas a sustituir operaciones comerciales con inversiones extranjeras directas en los Estados Unidos y Europa Occidental. Pero además de la penetración del mercado, otro factor que justifica las inversiones extranjeras

---

<sup>2</sup> Naciones Unidas, *Op. Cit.*, p.73.

directas del Japón en las economías de mercado desarrolladas era la adquisición de tecnología a través de la concertación de acuerdos sobre operaciones conjuntas y mutua concesión de licencias en las economías de mercado desarrolladas.

Consecuencia de esta política agresiva de las empresas japonesas de dar mayor atención en cuanto a inversión se refiere a otras economías de mercado desarrolladas, dio lugar a la disminución de sus actividades en los países en desarrollo, con el consecuente perjuicio que ello conlleva a éstos países. " La proporción de inversiones extranjeras directas del Japón en los países en desarrollo disminuyó de 57% en 1975 a 33% en 1986 ".<sup>3</sup>

Por su parte en el período comprendido entre 1975 y 1985 Europa occidental en su conjunto se constituyó en la mayor fuente de inversiones extranjeras directas del mundo, después de haber sido la principal región receptora. Una proporción cada vez mayor de estas corrientes de inversiones se dirigieron a otras economías de mercado desarrolladas, particularmente de los Estados Unidos. Los países que experimentaron un crecimiento más vertiginoso en la inversión de flujos de capital externo fueron el Reino Unido y Alemania, cuyo país destinatario más importante de dichas inversiones fue sin duda los Estados Unidos a través de la adquisición o compra de empresas existentes o filiales de empresas de los Estados Unidos. Esta inversión fue motivada por

---

<sup>3</sup> Ibíd.

las altas tasas de crecimiento económico que disfrutaba los Estados Unidos, una demanda más activa de productos de consumo y mayores tasas de utilidad. Por el contrario en Europa se registró un crecimiento lento. Sin embargo las tasas de ahorro de las Empresas y de los particulares fueron más altas en Europa que en los Estados Unidos, por lo cuál muchas empresas transnacionales europeas se encontraban con activos líquidos muy por encima de sus necesidades, aspecto que dio inicio al diseño de una estrategia de diversificación geográfica a los fines de ampliar su participación en los mercados y actuar a nivel mundial, habida cuenta de la depreciación del dólar que aumentaba el atractivo de las adquisiciones de las empresas extranjeras en los Estados Unidos.

Con relación a las corrientes de inversiones extranjeras directas hacia los países en desarrollo, se establece que "alcanzó su nivel máximo de 15.000 millones de dólares en 1981 y que se ha mantenido entre 10.000 millones y 11.500 millones de dólares desde 1983."<sup>4</sup>

En general, las decisiones de las Empresas Transnacionales sobre inversiones en el exterior o en el país de origen forman parte integrante de sus estrategias globales. En consecuencia es probable que la decisión de reducir las inversiones en una zona geográfica o en un determinado país equivalga a aumentar las inversiones en otras partes. Las Empresas Transnacionales

---

<sup>4</sup> Naciones Unidas, *Op. cit.* p.74

siguen la tendencia de dar prioridad al fortalecimiento de sus posiciones en los mercados de sus países de origen y en otras economías de mercado desarrolladas.

La combinación de fuerzas que actúan a nivel de las estrategias de las empresas y las malas perspectivas económicas en la mayor parte del mundo en desarrollo, han producido también un cambio en la dirección de las corrientes de inversiones extranjeras directas en la economía mundial, de los países en desarrollo a las economías de mercado desarrolladas.

Una de las causas para esta tendencia negativa, ha sido las pocas garantías de estabilidad que ofrecían, en particular los países sudamericanos, que fueron catalogados como países de alto riesgo. A este hecho se suma, señala el estudio de las Empresas Transnacionales del Departamento de las NN.UU.

La pesada deuda externa de muchos países en desarrollo, especialmente los de América Latina y la adopción de políticas para aliviar la situación, cuentan entre los factores negativos que afectan a las economías de esos países y a su atractivo para los inversionistas extranjeros. Asimismo las restricciones de la balanza de pagos limitaron las remesas de utilidades de los países de origen. Y por último la incertidumbre acerca del valor real de la moneda de los países receptores respecto de la de los países de origen apagó el deseo de invertir en los países receptores.<sup>5</sup>

Consecuencia de estos acontecimientos, los países en desarrollo en su deseo por atraer capitales frescos vía inversión

---

<sup>5</sup> *ibid.*

extranjera directa, han venido diseñando determinadas políticas económicas y en ese sentido una de las medidas más importantes para alcanzar dicho objetivo a sido la privatización de las empresas estatales más grandes.

En los últimos años, las empresas transnacionales que operan en una variedad de servicios con gran intensidad de información, particularmente la banca, las finanzas los seguros y los servicios comerciales a diferencia de las productivas se han convertido en inversionistas extranjeros de mayor importancia. Pero el grueso de las actividades de estas empresas tiene lugar en las economías de mercado desarrolladas.

En el caso de la banca y las finanzas, las inversiones extranjeras se han asociado con el proceso en curso de integración de los mercados financieros internos de los países desarrollados con economía de mercado, un proceso en que prácticamente se ha pasado por alto a los países en desarrollo. Estas tendencias sectoriales también han contribuido a la disminución relativa de las inversiones extranjeras directas en los países en desarrollo.<sup>6</sup>

Y el problema se agudiza aún más, cuando existe de parte de los países en desarrollo una evidente dependencia por conseguir inversión extranjera directa que luego les permita afrontar sus políticas de desarrollo. En realidad existe una intrínseca relación entre atraer inversión extranjera directa y la programación de sus políticas de desarrollo.

---

<sup>6</sup> *ibid.*

A este respecto, un informe de Naciones Unidas referido a el estudio sobre Empresas Transnacionales señalaba que:

Las empresas transnacionales son muy exigentes al seleccionar los países en que invierten y, en consecuencia, las corrientes de inversiones extranjeras directas disminuyen en forma muy dispareja entre los países del mundo en desarrollado.

Las corrientes de inversiones extranjeras directas tienden a concentrarse en los países que cuentan con abundantes recursos naturales, grandes mercados internos o una gran oferta de mano de obra especializada pero de bajo costo.

En el período 1980-1985, 86% del total de las corrientes de inversiones extranjeras directas hacia los países en desarrollo correspondió a 18 países y territorios. Esos países y territorios fueron Egipto, Nigeria y Túnez en África, Argentina, Brasil, Chile, Colombia, México, Trinidad y Tobago y Venezuela en América Latina y el Caribe. Omán en Asia occidental y China, Hong Kong, Indonesia, Malasia, Singapur, la provincia de Taiwán y Tailandia en Asia meridional y oriental.<sup>7</sup>

Quepa advertir que Venezuela y Colombia dentro los países miembros del Grupo Andino, son los que más se destacan en haber atraído mayor inversión extranjera, de las corrientes internacionales mundiales de Inversión extranjera directa, a través de las empresas transnacionales.

---

<sup>7</sup> *ibid.*

**Cuadro III. PROMEDIO DE GASTOS ANUALES DE IED DE LAS ECONOMIAS  
EN VIAS DE  
DESARROLLO Y EN EL MUNDO 1970 - 1994**  
(millones de dólares)

Región anfitrión/	1970-1979	1980-1984	1985-1989	1990-1994
Región en vías de desarrollo/total	304	2.467	8.425	21.857
<b>África</b>	36	924	998	832
Nigeria	..	819	839	552
<b>América Latina y Caribe, del cual:</b>	100	416	713	2.095
Brasil	90	236	212	734
México	2	30	142	185
<b>Asia Oriental Sur, Sur Este del cual:</b>	<b>149</b>	<b>895</b>	<b>5.816</b>	<b>18.507</b>
China	..	90b	671	2.429
Hong Kong	..	355	1.968	10.245
Republica de Corea	10	73	157	1.271
Malasia	75	245	231	904
Singapur	..	106	325	837
Taiwán	4	45	2.384	2.640
Tailandia	5	2	49	171
<b>Oeste Asia</b>	<b>18c</b>	<b>141</b>	<b>438</b>	<b>598</b>
<b>Mundo</b>	<b>27.705</b>	<b>49.523</b>	<b>136.381</b>	<b>215.502</b>

Fuente: UNCTAD, división de Corporaciones transnacionales, junio 1995. b/promedio anual para 1982-1984; c/promedio anual para 1975-1979.

El presente cuadro III evidencia un promedio de gastos en inversiones extranjeras directas en las economías en desarrollo o en vías de desarrollo, que expresa un crecimiento significativo de estos países en este sector.

## 2. Principales Empresas Transnacionales.

Resulta muy complicado establecer un parámetro exacto de las Empresas Transnacionales más importantes del mundo, por cuanto

la dinamicidad del comercio y los sectores en las que se encuentran inmersas, hace que con mayor frecuencia aparezcan nuevas empresas en el escenario mundial, compitiendo por establecer su liderazgo en determinado sector económico del mundo, por lo cuál no es posible determinar con exactitud a las empresas transnacionales líderes del planeta.

Sin embargo ante la complejidad del panorama, se encuentra como fuente más importante de información lo señalado en el Informe de Naciones Unidas relativo a Empresas Transnacionales que se refiere a empresas dedicadas a las áreas de la producción industrial o agrícola, pero no toma en cuenta otras de gran impacto económico en el mundo como la banca, las finanzas, la navegación, el turismo, la construcción y otros servicios también de gran importancia.

A éste fin se considera útil lo mencionado en el estudio de referencia, en virtud a que enseña a las empresas del Club de las multimillonarias de un sector vital para el desarrollo de los países, como es el de la producción industrial y agrícola.

Dentro del 'Club de las multimillonarias' existe un grupo dominante de 74 empresas a las que corresponde aproximadamente la mitad del total de ventas de todo el club; las empresas petroleras encabezan este grupo de grandes empresas. En cuanto a todo el conjunto, las principales industrias en que actúan las grandes empresas transnacionales son las del petróleo, productos químicos, maquinaria, equipo y vehículos automotores. Más del 75% del total de ventas de los miembros del Club corresponde a

empresas de esas industrias.<sup>8</sup>

**Cuadro IV. Principales empresas transnacionales clasificadas por esfera de actividad primaria.**

Esfera de act. primaria	Número	Total de ventas	
		dólares EE.UU)	Porcentaje
Minería	19	47.900	1.6
Petróleo y gas	52	762.600	24.6
Alimentos, bebidas y tabaco	77	324.000	10.4
Papel, imprenta	51	116.900	3.8
Productos químicos	95	419.900	13.5
Metales comunes	56	204.400	6.6.
Maquinaria y equipo	175	759.500	24.5
Vehículos de motor	39	392.100	12.6
Otras	36	76.600	2.5
<b>Total</b>	<b>600</b>	<b>3.103.900</b>	<b>100.0</b>

Fuente: Centro de las Naciones Unidas sobre las Empresas Transnacionales.

Las sedes de la gran mayoría de las grandes empresas transnacionales están en apenas un puñado de países (ver cuadro IV). Esta tendencia se ha ido manteniendo desde 1985 hasta hoy aunque como ya se ha manifestado la presencia de las empresas japonesas y europeas, han determinado una mejor presencia de sus respectivos países. El 90% del número de empresas del Club de las multimillonarias, tiene sede en ocho economías de mercado desarrolladas y 45% tiene su sede en los Estados Unidos. Unas 17 empresas tienen su sede en países en desarrollo. La mayor proporción de inversiones extranjeras directas corresponde a las

<sup>8</sup> Naciones Unidas, *Op.cit.*, p.32

empresas más grandes, un porcentaje desproporcionado de las cuales tiene su sede en los Estados Unidos.

**Cuadro V. Distribución de las ventas de las 600 empresas transnacionales principales, por país de origen, 1985 (porcentaje del total de ventas)**

<b>País</b>	<b>Porcentaje</b>
Estados Unidos	50.9 %
Japón	13.6 %
Reino Unido	11.2 %
República Federal de Alemania	7.0 %
Otras economías de mercado desarrolladas	13.9 %
Países en desarrollo	3.2 %

Fuente: Centro de las Naciones Unidas sobre las Empresas Transnacionales.

La importancia capital para el papel de las empresas transnacionales en la economía mundial, es su grado de transnacionalización. Además " la relación entre la actividad económica en el exterior y la actividad económica total parece haber disminuido en el caso de las empresas transnacionales de los Estados Unidos y haber aumentado en el caso de las empresas transnacionales del Japón y de Europa Occidental".<sup>9</sup>

A este respecto, el siguiente cuadro VI, indica a las 5 mayores

---

<sup>9</sup> *ibid.*

Empresas Transnacionales del mundo tomadas en cuenta por la cantidad de ventas extranjeras.

**Cuadro VI. LAS MAYORES 5 EMPRESAS TRANSNACIONALES POR VENTAS EXTRANJERAS. 1993** (billones de dólares)

Empresa	Industria	País de origen	Ventas extr .
<b>Las Mayores 5 E.T. por ventas extraj.</b>			
Exxon	Petroleo	EE.UU.	87.7
Mitsubishi	Mercancia	Japón	65.3
Mitsui	Mercancia	Japón	49.8
Sumitomo	Mercancia	Japón	47.2
Royal Dutch Shell	Petroleo	Reino Unido	45.5
<b>Las mayores 5 E.T. electrónicas por ventas extranjeras.</b>			
IBM		EE.UU.	37.0
Matsushita Electronics		Japón	31.7
Philips Electronis		Países Bajos	26.6
Sony		Japón	26.3
Asea Brow Boveri		Suiza	24.7
<b>Las mayores 5 E.T. automovilísticas y repuestos por ventas extranjeras</b>			
Toyota		Japón	41.1
Ford		EE.UU.	36.0
Daimler-Benz		Alemania	34.5
General Motors		EE.UU.	28.6
Honda		Japón	25.0

Fuente: UNCTAD, División Empresas Transnacionales e inversión

Téngase presente que de acuerdo al cuadro presentado, se evidencia un real crecimiento en el contexto internacional de las Empresas Transnacionales Japonesas, cuya influencia en los países desarrollados y subdesarrollados es notoria.

Por otro lado, a los fines de tener una apreciación más

objetiva, remítanse a los cuadros que se adjuntan en el **anexo** del presente estudio. Ahí se presenta por sectores a las empresas transnacionales más grandes del mundo, tomando en cuenta sus ingresos, los sectores, los países, etc.

### **3. Las Empresas Transnacionales en los países en desarrollo.**

La presencia de las Empresas Transnacionales más importantes del mundo en los países en desarrollo durante este periodo ha resultado muy pobre y aquello se debe (por algunos estudios realizados Casson, Mark y asociados) al reducido mercado económico que para ellas representan. Pero no debe entenderse como la inexistencia de empresas de carácter transnacional en los países en desarrollo, sino que su participación tenida como inversión extranjera directa es muy reducida. No obstante aún con dicha participación reducida vista desde la óptica de las inversiones que reciben los países desarrollados resulta muy significativa para los países en desarrollo ávidos de inversión de capital, por lo cuál su grado de incidencia sobre las economías de estos países resulta muy importante.

Uno de los factores que con mayor intensidad ha incidido en la contracción de las corrientes de inversiones extranjeras hacia los países en desarrollo, es la incierta situación económica de los mismos, así como falta de credibilidad en sus sistemas económicos y políticos y la aguda crisis social por la que

atravesaron.

No obstante las dificultades propias de los países en desarrollo, existe un porcentaje aunque mínimo de empresas transnacionales que invierten en los mismos, aunque la mayor parte de sus inversiones estén dirigidas al exterior.

Algunas de esas empresas son de considerable tamaño; 17 empresas transnacionales de países en desarrollo registran ventas de 1.000 millones de dólares o más. Pero la mayor parte de transnacionales con sede en los países en desarrollo son mucho más pequeñas, registrando por lo general ventas de millones de dólares. Como cabría esperar, las empresas transnacionales de los países en desarrollo tienen su origen en un número reducido de países, seis de dichas empresas en la República de Corea, mientras que solo dos tienen su sede en Brasil y dos en México.<sup>10</sup>

Por otro lado las Empresas Transnacionales vienen utilizando como formas de penetración a los países en desarrollo, una variedad de acuerdos distintos al de la participación de capital, como debería ser lo lógico, sino que ahora utilizan distintas formas de acuerdos que comprenden una extensa y heterogénea variedad de operaciones, donde dichas empresas transnacionales suministran bienes y servicios para proyectos de inversión.

Entre las formas de acuerdos distintos de la participación en capital se cuentan los acuerdos sobre concesión de licencias, los contratos de gestión, las franquicias, los contratos **llave**

---

<sup>10</sup> Naciones Unidas, *Op.cit.*, p.36.

**en mano** y los subcontratos a nivel internacional. En muchos casos, junto con los acuerdos distintos de participación de capital se produce cierta participación de capital en la forma de operaciones conjuntas con asociados nacionales (v.gr. contratos de Joint Venture). En los casos en que se permite, parte del capital aportado por las empresas transnacionales a las operaciones conjuntas adopta la forma de capitalización de la tecnología.

A este respecto el informe de Naciones Unidas, señala, que:

El deterioro de las perspectivas económicas y la mayor inestabilidad de la mayoría de los países en desarrollo han tenido una importante influencia en las estrategias de las empresas transnacionales. Muchas empresas transnacionales descubren que pueden derivar beneficios atractivos de ciertos bienes tangibles o intangibles que pueden suministrar a proyectos de inversión sin que tengan que poseer o financiar esos proyectos. Mediante el suministro de activos indispensables por conducto de los acuerdos distintos de la participación en capital, aún pueden beneficiarse de la influencia que confieren dichos activos, aún cuando los asociados locales o prestatarios internacionales absorban los costos iniciales y proporcionen el capital de explotación. Y lo que resulta particularmente importante, tales acuerdos suelen entrañar una menor exposición a los riesgos comerciales y políticos propios de las inversiones extranjeras directas.<sup>11</sup>

Sin embargo a partir de los programas de privatización, durante ésta década de los noventa, la afluencia de capitales extranjeros ha mejorado considerablemente, sobre todo en la región latinoamericana que es el lugar geográfico que interesa al presente estudio, tomando en cuenta que dentro esta región se encuentra ubicado el Grupo Andino.

---

<sup>11</sup> *ibid.*

En este sentido para 1994, los valores de inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe habían alcanzado a 186 billones de dólares, hecho que le otorgó la posibilidad de ser la segunda región más importante dentro los países en desarrollo, que reciben capitales extranjeros de las empresas transnacionales. Sin embargo en 1995, creció un flujo de deuda de largo plazo que determinó una baja en la inversión extranjera.

Como resultado el flujo neto de recursos disminuyó de 64.200 millones de dólares en 1993 a 48.800 millones en 1995. Asimismo en 1995 los intereses de la deuda de largo plazo fueron de 28.400 millones de dólares y las remesas de las utilidades de la inversión extranjera directa llegaron a los 10.600 millones. Como resultado, la transferencia neta de recursos hacia los países de América Latina y el Caribe fue de 9.700 millones de dólares.<sup>12</sup> (Véase el cuadro VI)

**Cuadro VI. América Latina y el Caribe: Transferencia neta de recursos** (en millones de dólares)

	1982-90	1993	1994	1995
<b>América Latina y el Caribe</b>	<b>-221500</b>	<b>33977</b>	<b>11472</b>	<b>-17415</b>
<b>Países sudamericanos</b>	<b>-158909</b>	<b>12289</b>	<b>10463</b>	<b>10365</b>
Argentina	-33182	6922	7241	-4900
Bolivia	325	445	221	215
Brasil	-74749	-537	180	16000
Chile	-4184	1336	2404	-1416
Colombia	-6840	521	1719	2150
Ecuador	-3595	280	410	5
Paraguay	1672	643	1500	850
Perú	301	1681	3093	2755
Uruguay	-2269	266	300	170
Venezuela	-36388	732	-603	-5420
México	-71829	19698	-533	-29930

Fuente: CEPAL, Balance preliminar de la Economía de América Latina y el Caribe, 1995, Santiago de Chile, pag.64  
a/Las cantidades negativas indican transferencia de recursos al

<sup>12</sup> SELA, *América Latina y el Caribe en los tiempos de la globalización*, número 47, 1996, p.75

exterior.

#### **4. Corrientes de Inversiones extranjeras directas en el Grupo Andino.**

Habida cuenta de la explicación realizada respecto de los flujos de capital hacia los países en desarrollo por parte de la empresas transnacionales, es lógico señalar que las inversiones extranjeras directas provenientes de estas empresas, hacia el bloque de integración subregional Andino, resulta aún mucho más reducida.

Dentro las reducidas inversiones extranjeras directas vía capitales de empresas transnacionales que llegan a los países en desarrollo de América Latina, los que mayor grado de atracción tienen para absorber dichas inversiones extranjeras son básicamente los países más grandes, es decir México, Brasil y Argentina, obviamente por la mayor capacidad de compra que tienen sus respectivos mercados, quedando un minúsculo porcentaje residual para los demás países, no obstante representa para aquellos, capitales de vital importancia en función del grado de su desarrollo.

La simplicidad con que representan para los países desarrollados algunos exiguos capitales, resultan la mayor riqueza ansiada para los países en desarrollo. Quepa muy bien sobre el particular el aforismo aquel; **La pobreza de algunos,**

**implica la riqueza para otros.**

Con relación a los países que conforman el Grupo Andino, se advertirá que la diferencia en el grado de atracción de los cada vez más reducidos capitales de las empresas transnacionales que se invierten en dicha área, también varía en función de los intereses que representan para las transnacionales cada uno de estos países. Generalmente se aprecia las potencialidades de la explotación de sus mercados y sus ubicaciones geográficas consideradas de carácter estratégica.

Teniendo presente que los países que conforman el Grupo Andino (Venezuela, Colombia, Ecuador, Perú y Bolivia), todavía no han alcanzado un grado de desarrollo uniforme, cuál es el objetivo inicial plasmada en la suscripción del Acuerdo de Cartagena de 1969, es lógico considerar que el tamaño de la economía de cada uno de estos países será determinante para la atracción de mayor capital transnacional.

Sin embargo producto del cambio sustancial en la visión del nuevo modelo integracionista en el Pacto Andino, de apertura y visión hacia afuera, de inserción al contexto internacional, de economía interdependiente y globalizada, el régimen común a la inversión extranjera directa, como es lógico tuvo que responder a esta nueva faceta de economía de libre mercado, permitiendo repatriar utilidades a las empresas extranjeras que tuvieran

actividades en los países de la subregión. Bajo esta política de incentivo a la inversión extranjera, asociada a los procesos de privatización, a partir de 1991 se orientó hacia la región un importante flujo de capitales.

Entre los principales motivos que impulsaron la realización de tales inversiones, se puede señalar las siguientes:

Desde el punto de vista del país originario de la inversión, se procura: i) El aprovechamiento del mercado interno de los países en desarrollo. ii) La promoción de las actividades orientadas a la exportación, mediante el aprovechamiento de la mano de obra barata. iii) La extracción de recursos naturales con destino al país inversor; recientemente varios de los nuevos países industriales, han realizado fuertes inversiones para obtener en países vecinos los recursos naturales de los que carecen.

En el enfoque del país receptor, se trata de: i) la obtención de mejores tecnologías en países desarrollados, mediante la creación de empresas conjuntas y de programas de investigación y desarrollo. ii) La búsqueda de mayor eficiencia mediante inversiones subsiguientes mas que iniciales, para obtener economías de escala o integraciones verticales u horizontales. Con respecto a los mecanismos tradicionales por los que esa inversión se hace efectiva, deben agregarse dos instrumentos más recientes, que son las conversiones de deuda y las privatizaciones.<sup>13</sup>

---

<sup>13</sup> SELA, *Op.cit.*, p.77

## **CAPITULO II**

### **REGIMEN COMUN DE LA INVERSION EXTRANJERA DIRECTA EN EL PACTO ANDINO.**

En el tema de la inversión extranjera directa, resulta de imperativa necesidad, referirse a los instrumentos jurídico-económicos que norman el tratamiento de la inversión extranjera directa, cuya expresión lógica incide en el área económica, por lo cuál realizar un análisis sobre dicha normativa que regula estas inversiones resulta de vital importancia.

En el escenario de las políticas de desarrollo aplicadas en el pasado, el modelo de sustitución de importaciones obligó de manera determinante a la formulación y aplicación de la Decisión 24 en el área de los países que conforman el Grupo Andino. Luego esta normativa fue motivo de incansables polémicas entre las Empresas Transnacionales, países desarrollados y Grupo Andino intentando ambos hacer valer sus propias posiciones. ¿Qué implicaba la Decisión 24?

#### **1. Descripción de los instrumentos jurídico-económicos de regulación y control de los Capitales Extranjeros.**

##### **1.1. DECISION Nro. 24 y el Modelo de Sustitución de Importaciones.**

Para fines de mejor interpretación y conocimiento del tema, las

Decisiones son Resoluciones que emite uno de los órganos institucionales del Grupo Andino, en este caso la **Comisión**, organismo que tiene facultades para normar y regular a través de la aprobación de las mencionadas Decisiones diversos aspectos relativos al avance y desarrollo del proceso de integración. Dichas Decisiones conforman el Ordenamiento Jurídico del Acuerdo de Cartagena y obligan a los países miembros en su cumplimiento a partir de la publicación en la Gaceta Oficial del Acuerdo.

En el Tercer período de Sesiones Extraordinarias de la Comisión del Pacto Andino, realizado en Lima-Perú del 14 a 31 de diciembre de 1970, se **decide** aprobar el Régimen Común de Tratamiento a los Capitales Extranjeros y sobre Marcas, Patentes, Licencias y Regalías, conocida luego por su número correlativo de

**DECISION Nro. 24**, que resultó en su tiempo el instrumento más polémico sobre materia de inversión extranjera directa.

Bajo el criterio de que el aporte de capitales y tecnología extranjera podría desempeñar un papel importante en el desarrollo subregional, contribuyendo además eficazmente en el logro de los objetivos de integración, se estableció el régimen común de tratamiento a los capitales extranjeros.

La política Industrial del proceso de integración andina, en

dicha época se cimentaba básicamente en la modalidad de sustitución de importaciones, vigente hasta entonces en todos los países latinoamericanos. Dicha teoría de desarrollo económico acuñada por CEPAL, se constituyó en la piedra angular de todas las políticas, en este caso del ámbito industrial.

Como objetivos se plantearon el fortalecimiento de las empresas nacionales, con el fin de habilitarlas para participar activamente en el mercado subregional, debiendo tener mayor acceso posible a la tecnología moderna, como a las innovaciones de carácter administrativo. Al mismo tiempo se establecieron mecanismos de protección de tecnología en el territorio de la Subregión, permitiendo a su vez la participación creciente de los capitales nacionales en las empresas extranjeras existentes o a establecerse en los Países Miembros, de tal forma que se llegue a la creación de empresas mixtas, pero con la condición resolutoria de que la participación de capital nacional sea de carácter mayoritaria. Siendo esta la norma, la decisión Nro. 24 admitía excepciones y básicamente se refería aquella posibilidad, donde la participación del capital nacional representado por aportes del estado o de empresas de éste, podría no ser mayoritaria, en la constitución de las empresas mixtas (capital nacional y capital privado transnacional), bajo la condición absoluta de que se garantice la capacidad determinante del sector estatal en las decisiones de la empresa.

El régimen común previsto en esta Decisión, debía tender a fortalecer la capacidad de negociación de los Países Miembros del Pacto Andino frente a los demás Estados, Empresas Transnacionales proveedoras de capital y tecnología, así como de Organismos Internacionales cuya función estuviera relacionada con estas materias.

En el plano de la regulación normativa propiamente dicha, la primera parte se refiere a la definición de algunos conceptos para su interpretación y aplicación correcta de las mismas, como por ej.:

**Inversión Extranjera Directa.-** Considerada como los aportes provenientes del exterior, es decir fuera de los países miembros del Acuerdo, cuya propiedad sea de personas naturales o jurídicas y que estén dirigidas al capital de una empresa de cualquiera de los países miembros, sea en monedas libremente convertibles, bienes de capital, etc., con derecho a la reexportación de su valor y a la transferencia de utilidades al exterior.

**Inversionista Extranjero.-** Aquel propietario de una inversión extranjera directa.

**Inversionista Nacional.-** Son consideradas como tales el Estado, personas naturales nacionales, personas jurídicas nacionales que

no persigan **fin de lucro** y a las empresas nacionales debidamente definidas. Se considera también como inversionistas nacionales a las personas naturales extranjeras con residencia ininterrumpida en el país receptor no inferior a un año y que renuncien al organismo nacional competente al derecho a reexportar el capital y a transferir utilidades al exterior.

Como se advierte, el aspecto más resaltante de la presente definición es que las entidades consideradas como inversionistas nacionales no persiguen fines de lucro y naturalmente responde al pensamiento de la época donde la vocación de servicio de las entidades estatales sin objetivos lucrativos era la norma. Más adelante se observará el cambio profundo que sufre esta previsión emergente del nuevo pensamiento que adoptan los Países Miembros del Pacto Andino, hacia una economía apertura, de libre mercado, de competitividad, productividad, **lucro** y eficiencia.

**Empresa Nacional.-** Considerada como aquellas que se habían constituido en el país receptor, (países miembros del Acuerdo) cuya estructura accionaria de representación de capital, corresponda en más del ochenta por ciento a inversionistas nacionales, con la salvedad además de que a juicio del organismo nacional competente, esa proporción se refleje en la dirección técnica, financiera, administrativa y comercial de la empresa.

**Empresa Mixta.-** Es considerada como aquella donde el Estado

participa a través generalmente de sus Empresas Estatales y conjuntamente con la Inversión Extranjera Directa, cuya participación estatal fluctúe entre el 51 % y 80%, con la condición de que a juicio del organismo nacional competente, esa proporción en la composición accionaria de la empresa represente una dirección técnica, administrativa y comercial en favor de la participación estatal.

Como una medida de excepción se dispuso la posibilidad de admitir una participación menor a la del 51% de aporte estatal en algunas circunstancias especiales en cada país miembro, pero con la condición de que dicha proporción de representación estatal tenga la capacidad determinante en las decisiones de la Empresa.

Sobre el particular huelga algún comentario, el diseño del Sistema del Derecho Societario en General contempla la posibilidad de regular la norma general a través de los estatutos en cada Empresa, (que se constituyen en norma especial) sobre la forma y alcance de los niveles de decisión, el cuál puede ser mayor al 51% es decir dos tercios, ochenta o noventa por ciento, etc., lo que permite tener el control de la Sociedad o Empresa. En el caso previsto como excepción en la normatividad de la decisión 24 se abre la posibilidad de que el aporte estatal mínimo del 51% que en general permite tener el control de una empresa, pueda aún más ser reducida a condición

de que dicho aporte tenga la capacidad de decisión en la parte administrativa, aspecto que contradice el espíritu de la toma de decisiones por la mayoría accionaria, por lo que esta previsión de carácter excepcional no tuvo aplicación, menos trascendencia en la forma de encarar el desarrollo industrial en la Subregión.

**Empresa Extranjera.-** Referida a aquellas empresas donde la representación del capital accionario nacional sea inferior al cincuenta y uno por ciento o cuando sea superior a juicio del órgano nacional competente, ese porcentaje no se refleje en la dirección técnica, administrativa y comercial de la empresa.

**Inversión Nueva.-** Se refiere al aporte de capitales frescos que pudieran realizar personas naturales o jurídicas en empresas constituidas o por constituirse, pero que sea con posterioridad al 1 de enero de 1971, fecha en que entra en vigencia la presente Decisión.

Como se podrá advertir la presencia estatal en el control y regulación del movimiento de las Empresas Transnacionales en esta fase de vigencia de la presente Decisión es una constante y para ello con objeto de otorgar una mejor explicación objetiva, es suficiente remitirse a los aspectos más esenciales del mismo.

El Art. 2 de la Decisión 24 expresa que todo inversionista extranjero con interés de invertir en alguno de los países

miembros, debía ser sometido a una previa evaluación por el organismo nacional competente, para luego si corresponde autorizar su ingreso. No se autorizaban además Inversión Extranjera Directa en sectores que consideraban debidamente atendidos por las empresas existentes, por lo que la libre circulación de flujos de capital se encontraba limitada y controlada.

De igual modo no se permitía la IED orientada a la compra de acciones, participaciones o derechos de propiedad de inversionistas nacionales, salvo aquellas inversiones destinadas a evitar la quiebra inminente de una empresa nacional, bajo el cumplimiento de una serie de requisitos y condiciones exigidas por el Organismo Nacional Competente que a la postre obligaba a la Inversionistas Extranjeros a vender sus derechos a inversionistas nacionales. En estos casos en cuanto a sus inversiones, gozaban del derecho de reexportar su capital invertido, emergente de la venta de sus acciones o cuando se haya producido la liquidación de la empresa donde tenía invertido sus capitales.

En cuanto a la venta de acciones, participaciones o derechos de un inversionista extranjero a otro extranjero, este hecho debía ser previamente autorizado bajo el régimen de control estatal por el Organismo Nacional Competente y no se consideraba **como reexportación dicho capital enajenado**. El capital re-exportable

estaba conformado por el monto de la inversión extranjera directa registrada en el Órgano Nacional Competente y efectivamente realizada, más las reinversiones efectuadas en la misma empresa y menos las pérdidas netas si las hubiere.

Por otro lado, en el marco regulatorio de la presente Decisión, se **limitaba la reinversión de utilidades por parte de las Empresas Extranjeras, las cuales cuando se efectivizaban eran consideradas como inversiones nuevas, pero previa autorización y registro del Organismo Nacional Competente.** Como excepción se admitía la posibilidad de no requerir autorización cuando la reinversión no excedía del 5% del capital de la empresa. No obstante la obligación de registrar sus inversiones persistía.

En materia de crédito interno las empresas extranjeras de manera excepcional, solo tenían acceso al de corto plazo el cuál se encontraba reglamentado por normas expresas dictadas por la Comisión del Acuerdo.

Los contratos sobre importación de tecnología, sobre patentes y marcas merecían un examen especial para luego ser sometidos a consideración y aprobación del organismo competente del respectivo País Miembro, a cuyo efecto se reglamentó una serie de requisitos, los cuales debían establecerse como cláusulas obligatorias en todos los contratos de este tipo.

Asimismo la Comisión quedaba encargada de aprobar un programa sobre la materia dirigido a promover y proteger la producción de tecnología subregional, así como la adaptación y asimilación de tecnologías existentes. Dicho programa entre sus elementos más esenciales, debía contener:

- a) Beneficios especiales, tributarios o de otro orden, para estimular la producción de tecnología y especialmente de las relaciones con el uso intensivo de insumos de origen subregional o que estén diseñadas para aprovechar eficazmente los factores productivos subregionales;
- b) Fomento de las exportaciones a terceros países de productos elaborados a base de tecnología subregional; y
- c) Canalización de ahorro interno hacia el establecimiento de centros subregionales o nacionales de investigación y desarrollo.<sup>14</sup>

En cuanto se refiere a los beneficios que otorga el Programa de Liberación Comercial del Acuerdo de Cartagena, se estableció que únicamente los productos producidos por empresas nacionales y empresas mixtas, gozarían de dichas ventajas, así como las empresas extranjeras que se encontraran en proceso de transformación para constituirse en empresas nacionales o mixtas. Por consiguiente las empresas extranjeras que no estaban comprendidas dentro el proceso de transformación no gozaban de las ventajas que ofrecía el mercado ampliado del programa de liberación comercial. A su vez las Empresas estatales gozaban de opción preferente en la compra de las acciones, participaciones

---

<sup>14</sup> Ordenamiento Jurídico del Acuerdo de Cartagena, *Decisiones I-90*, ed. oficial, 1982, p. 68.

o derechos de las Empresas Extranjeras.

Los derechos de los inversionistas extranjeros se encontraban limitados a los siguientes aspectos:

a) **Transferencia al exterior de divisas libremente convertibles de las utilidades netas de las Inversiones Extranjeras, el cuál no debía pasar del 14% anual de dichas utilidades netas y bajo autorización del Organismo Nacional Competente.** Se advierte un férreo Control Gubernamental y de Protección Nacional e incluso de carácter Subregional, por cuanto la Comisión del Acuerdo de Cartagena en casos especiales y a solicitud de cualquier país miembro, tenía facultades para autorizar un porcentaje superior a los antes mencionados.

b) A reexportar el capital invertido, cuando hubieran vendido sus acciones, participaciones o derechos a inversionistas nacionales o cuando se haya producido la liquidación de la empresa.

c) Transferir al exterior las sumas que obtenga como consecuencia de la venta de sus acciones, participaciones o derechos, previo pago de sus impuestos correspondientes.

d) Acceso al crédito interno de forma excepcional y a corto plazo.

e) Gozar de ventajas derivadas del Programa de Liberación Comercial del Acuerdo de Cartagena durante el plazo que se haya convenido para su transformación en empresas mixtas.

f) Acceder durante los diez primeros años de vigencia del régimen, al sector de productos básicos bajo el sistema de concesiones.

El sector de los productos básicos estaba comprendido de las actividades primarias de exploración y explotación de minerales de toda clase, de hidrocarburos y de explotación forestal.

En el sector de los servicios públicos (agua potable, alcantarillado, energía eléctrica, alumbrado, aseo, servicio sanitario, teléfonos, correos y telecomunicaciones) **existía una determinación expresa de no admitir el establecimiento de Empresas Extranjeras, ni nueva inversión extranjera directa.** En el sector de Seguros, Banca Comercial y demás Instituciones Financieras de igual forma la prohibición era determinante.

Podría señalarse que se estableció una política de nacionalización de la Banca en un 80%, por cuanto para captar depósitos locales de cualquier índole, era imprescindible transformarse en empresas nacionales a cuyo efecto debían vender sus acciones por lo menos en un porcentaje del ochenta por

ciento de su capital en favor de inversionistas nacionales.

Tampoco se admitía la inversión extranjera directa en empresas de transporte, publicidad, radioemisoras comerciales, estaciones de televisión, periódicos, revistas, etc. Las empresas extranjeras que se encontraban vigentes a la fecha de entrada en vigor de la Decisión 24, tenían la obligación de transformarse en empresas nacionales, por lo que también debían vender sus acciones por lo menos en un ochenta por ciento, caso contrario como sanción no gozaban del Programa de Liberación Comercial.

Como forma de evitar la venta incontrolable de las acciones de las empresas nacionales y extranjeras, se determinó la transformación de todo capital representado en acciones al portador en acciones nominativas, las que por sus características propias, su transferencia, tradición o circulación resulta más difícil y controlable. Se tendía a evitar la negociación o venta de acciones, vía mercado de capitales, característica propia de los países de economía de mercado.

Por último, cabe señalar que la norma general en la presente Decisión era que los **Inversionistas Extranjeros no podían gozar de ningún tratamiento favorable ni de mejores ventajas que los Inversionistas Nacionales**, al contrario la constante era que estos últimos recibían mejor apoyo como la forma de alcanzar el

desarrollo regional vía fortalecimiento de la Industria Nacional, a mérito de la política de desarrollo de Sustitución de Importaciones dentro de cuyo marco se encontraba diseñada la Decisión 24 objeto de estudio.

Sobre el particular el economista Germánico Salgado explicaba como un cuarto criterio del modelo de Integración del Grupo Andino, que:

La Tesis era que había que contar con la inversión extranjera: tenían el control y frecuentemente el monopolio de las tecnologías de avanzada; su ámbito internacional, además les daba una especial competencia para moverse en el mercado mundial. Tenían enormes ventajas sobre la empresa nacional, aparte de la obvia subordinación de su funcionamiento en los mercados nacionales a sus intereses globales. Convenía atraerlas por sus ventajas, pero había que facilitar a la vez la transferencia gradual de sus capacidades a la empresa nacional<sup>15</sup> y justamente el marco de regulación de la Decisión Nro. 24 es la que viene a constituir el ámbito de aplicación de aquellos pensamientos.

Por consiguiente es obvio reconocer que la Decisión Nro. 24 se

---

<sup>15</sup> Salgado Peñaherrera, Germánico. *El grupo andino: Entre dos concepciones de la integración económica*. Revista Síntesis, número 24 Contexto Internacional, ed. Instituto de Relaciones Internacionales Pontificia Universidad Católica de Río de Janeiro, p.72.

constituye en el primer y principal instrumento jurídico del proceso de integración que permite regular y controlar el movimiento de los capitales extranjeros o inversión extranjera directa.

Sin embargo esta normativa bastante rígida para las Empresas Transnacionales, respondía a la acción intergubernamental a nivel subregional de proteger e incentivar el **Programa Sectorial de Desarrollo Industrial**, inspirada bajo el modelo estructuralista de sustitución de importaciones, donde la transferencia gradual de sus capacidades y tecnologías a las empresas nacionales era un elemento muy importante.

Las Empresas Transnacionales habían mostrado actitudes diferentes, con relación a la programación industrial, según su grado de presencia anterior a la integración. A este respecto -- Constantino Vaitsos- señalaba:

Las ET que no tienen subsidiarias en los mercados nacionales de un grupo de países, aprovechan la oportunidad que brinda la programación regional para aumentar su participación en el mercado de los países miembros, mediante una entrada directa en el mercado regional. (tal fue el caso por ejemplo, de Atlas, Coppo, Volvo y otras en el Pacto Andino) Por el contrario, las ET que ya tienen subsidiarias intervienen enérgicamente para bloquear la integración, no solamente porque la intervención de los gobiernos locales haría cambiar las reglas del juego, sino por el choque de sus intereses con los de otras ET.

En el primer caso las empresas recién llegadas tienen una oportunidad real y legítima de usufructuar la programación industrial regional y la invitación de los gobiernos miembros, como pretexto o razón para expandir sus mercados. En el caso de

una simple liberalización del comercio, la competencia oligopólica entre la ET en un grupo regional particular ésta más condicionada por la interdependencia mundial de las empresas.<sup>16</sup>

De consiguiente, la actitud de las Empresas Transnacionales, respecto de la integración económica dependería del tipo de integración que se persigue (sea eminentemente comercial, con programación industrial, etc.) y si antes de la integración, las Empresas Transnacionales se habrían establecido en los países miembros que luego promovieron la cooperación regional.

Bajo el argumento y análisis mencionado en ambos casos, durante la etapa de vigencia de la Decisión 24, debería haber existido gran cantidad de flujo de capitales extranjeros, como la presencia manifiesta de Empresas Transnacionales. No ocurrió así, fueron muy pocas empresas, las que se constituyeron en la subregión.

De las reducidas empresas que se constituyeron sobre todo a través de sus filiales, observando el sector en el cuál se dedicaron a explotar, se encuentra fundamentalmente el sector del petróleo, que por su propia necesidad de demanda nacional e internacional de sus derivados, constituye un sector potencial de

---

<sup>16</sup> Vaitzos V., Constantino, "El papel de las empresas transnacionales en la integración económica", en *Economía de la integración Latinoamericana*, compilados, por Germánico Salgado P., Tomo I, Editorial Tesis, Bs.As., pp.308-320.

excelentes ventas y consiguientes beneficios. Lo que demuestra que a las Empresas Transnacionales sólo les interesa obtener utilidades del mejor sector que consideren rentable, sin importarles mucho el tipo de integración económica en la que se desarrollen los países receptores de su capital.

**1.2. Decisión Nro. 46. REGIMEN UNIFORME DE LA EMPRESA  
MULTINACIONAL Y TRATAMIENTO APLICABLE AL CAPITAL  
SUBREGIONAL.**

La presente Decisión de 18 de diciembre de 1971 entra en vigencia en junio de 1976, tiene una intrínseca relación con la Decisión Nro. 24 que regulaba el tratamiento de la inversión extranjera Directa en la Subregión del Grupo Andino.

Su régimen jurídico-económico tenía como antecedente inmediato el Art. 38 del Acuerdo de Cartagena, por cuanto dicha normativa disponía que la Junta del Acuerdo a propuesta de la Comisión, podría recomendar el establecimiento de Empresas Multinacionales Andinas, así como su ampliación y complementación con otras industrias.

El espíritu con el que se concibió esta Decisión, fue para generar una suerte de relación muy estrecha de los vínculos entre los sectores empresariales de los países miembros, por lo que su política estaba dirigida a generar o concebir **Empresas**

**Multinacionales Andinas.** Estas empresas debían ser el resultado del crecimiento de las empresas nacionales de los países miembros. Para este fin era permisible la fusión entre dos o más empresas nacionales de los distintos países miembros del Acuerdo de Cartagena, con objeto de ampliar sus mercados e ingresar en un proceso de integración económica más dinámica. Además se requería de inversión económica, por lo que se advirtió la necesidad establecer una definición sobre lo que se debía entender por Inversionistas subregionales, que a decir del Art. 1 de la presente Decisión señala que " se entiende como inversionista subregional al inversionista nacional de cualquier País Miembro distinto del país receptor. En el caso de las empresas multinacionales el país de su domicilio principal es considerado como país receptor".<sup>17</sup>

Los inversionistas subregionales debían sujetarse a lo prescrito en la Decisión 24, cuyo Art. 30 Inc.4) merecía ser reglamentado a objeto de viabilizar el cómputo de los aportes de los inversionistas subregionales como inversionistas nacionales. Se tenía una especie de condición suspensiva la entrada en vigor del mencionado cómputo, hasta que el reglamento pertinente sea aprobado.

El control del movimiento de capitales de las empresas seguía

---

<sup>17</sup> Ordenamiento Jurídico del Acuerdo de Cartagena, *Op.cit...*, p.145.

siendo muy estricto, incluido para los inversionistas subregionales, quienes para realizar cualquier movimiento económico de inversión en algunas Empresas Multinacionales o para realizar transferencias de capital al país receptor, debían necesariamente por imperio de la normativa legal de la indicada Decisión obtener autorización expresa del organismo nacional competente del país de origen.

Se advierte de principio que eran normas muy restrictivas que no favorecía la movilidad de los capitales, sino más bien que las obstaculizaba por el procedimiento burocrático de la autorización. En segundo lugar el país de origen era competente para dictar normas de retorno de utilidades y de capital. Pero aunque el país de origen fijara esas normas, si el país receptor tenía otras normas, se aplicaban estas últimas en detrimento de las del país de origen. No obstante en febrero de 1973 bajo la entrada en vigencia de la Decisión Nro. 70 relativa al Programa de Liberación, se modifica aquél control estricto, otorgando a cada país miembro la facultad de determinar de acuerdo a sus normas internas, los requisitos a los cuales debían someterse sus nacionales para realizar inversión en empresas multinacionales o para transferir capitales a cualquier otro País Miembro.

### **1.2.1. Objetivos de la Empresa Multinacional.**

El Art. séptimo de la Decisión 46 con la instalación y funcionamiento de las Empresas Multinacionales Andinas, enumera una serie de objetivos a cumplirse, y las más importantes son:

- a) Contribuir al perfeccionamiento del proceso de Integración económica previsto en el Acuerdo de Cartagena mediante el fortalecimiento de los vínculos entre los Países Miembros.
- b) Contribuir al cumplimiento del principio de desarrollo equilibrado y armónico, a la distribución equitativa de los beneficios de la integración y a la reducción de las diferencias de desarrollo existentes entre los Países Miembros del Acuerdo de Cartagena.
- c) Contribuir al fortalecimiento de la capacidad empresarial subregional para el mejor aprovechamiento del mercado ampliado.
- d) Canalizar el ahorro subregional hacia los sectores productivos considerados prioritarios y aprovechar eficazmente las oportunidades de inversión del mercado ampliado.
- e) Facilitar la ejecución de proyectos de beneficio subregional cuyo costo, magnitud y complejidad tecnológica impidan su realización por un solo País Miembro.
- f) Facilitar el acceso a los mercados internacionales de capital y a los organismos internacionales de financiamiento; y
- g) Fortalecer la capacidad de la Subregión para competir en mercados de terceros países.<sup>18</sup>

### **1.2.2. Características.**

La participación de los inversionistas extranjeros en las Empresas Multinacionales estaba limitada a un margen no superior al 40% del capital total de la empresa. Por su parte la

---

<sup>18</sup> Ordenamiento Jurídico del Acuerdo de Cartagena, *Op. cit.*  
p. 145.

participación de los inversionistas nacionales no podía ser inferior del 15% de la participación Subregional total.

El capital de las indicadas empresas estaba representado por acciones nominativas, como una forma también de controlar la libre circulación y venta de las mismas en los diferentes mercados de capitales que rompen con todo control regulatorio.

En cuanto a su constitución societaria, adoptan el tipo de sociedad anónima, debiendo agregar a su denominación **Empresa Multinacional**, siendo su domicilio principal el País Miembro donde se haya constituido, sujetándose al procedimiento previsto de la legislación nacional de dicho país.

A partir de la fecha de la publicación o de la inscripción de la Empresa Multinacional en los registros nacionales, de acuerdo a los requisitos exigidos por la legislación nacional respectiva, ésta goza de la capacidad jurídica más amplia reconocida a las personas jurídicas por tales legislaciones y recibe el tratamiento de sociedad de derecho nacional.

### **1.2.3. Derechos Especiales.**

Las Empresas Multinacionales en el afán de alcanzar los objetivos para los cuales fueron propuestos, empiezan a gozar una serie de beneficios especiales, como:

a) Gozar de las ventajas derivadas del Programa de Liberación

del Acuerdo de Cartagena.

b) Gozar de un tratamiento no menos favorable que el establecido para las empresas nacionales en materia de preferencia para la adquisición de bienes y servicios por el Estado.

c) Tener tratamiento favorable en la actividad económica que se desarrolle en materia de impuestos nacionales internos.

d) Tener acceso al crédito interno en las mismas condiciones que las empresas nacionales más favorecidas.

e) Previa autorización del organismos nacional competente, a transferir al país de origen del capital, las utilidades netas comprobadas que provengan de su inversión directa, previo pago de los impuestos correspondientes. Norma lógica en un tiempo donde la característica era el recelo al capital extranjero y donde el proteccionismo era la regla. Actualmente aquello con seguridad que resulta inaplicable por la dinámica de economías abiertas o de libre mercado a las que han ingresado todos los países miembros del Acuerdo.

### **1.3. Decisión Nro. 70 PROGRAMA DE LIBERACION.**

Emitido el 13 de febrero de 1973, cuyo capítulo que interesa al presente estudio es el relativo al **Régimen Común de Tratamiento a los Capitales Extranjeros y Sobre Marcas, Patentes, Licencias y Regalías**, consignado en el Capítulo VI de la mencionada

Decisión. Su contenido se refiere a una mejor regulación sobre este tema, ampliando y modificando algunos artículos de la Decisión 24.

De esta forma se amplía el Art. 1 de la Decisión 24 con la siguiente definición:

**Valores de Fomento en Cartera:** Son los títulos u obligaciones emitidas con fines de desarrollo y en oferta pública por el Estado, entes estatales, paraestatales, empresas nacionales y mixtas y por la Corporación Andina de Fomento, cuya adquisición no confiere en ningún caso derecho a participar en la dirección técnica, financiera, administrativa y comercial del ente emisor y siempre que sean calificados para tal efecto por el organismo nacional competente.<sup>19</sup>

También se agrega al Art. 13 de la Decisión 24 el siguiente párrafo:

Los Países Miembros podrán admitir a la empresa extranjera sin necesidad de autorización particular, la aplicación de sus utilidades no distribuidas a la adquisición de **Valores de Fomento en Cartera**, cuando la suma de estas colocaciones más las utilidades reinvertidas conforme al párrafo anterior, no excedan -en su conjunto- del 5 por ciento del capital de la empresa respectiva.<sup>20</sup>

En este caso los valores son considerados como una reinversión, cuya obligación es no excederse más allá del cinco por ciento de capital correspondiente.

El Capítulo VI que se refiere al **Régimen Uniforme de la Empresa Multinacional y Reglamento al tratamiento aplicable al Capital**

---

<sup>19</sup> Ordenamiento Jurídico del Acuerdo de Cartagena, *Op.cit.*, p.254.

<sup>20</sup> *Ibíd.*

**Subregional**, sustituye la primera parte del Art. 3 de la Decisión Nro. 46, expresando que **es competencia de Cada País Miembro determinar en sus normas internas los requisitos a los cuales deben ser sometidos sus nacionales para invertir en empresas multinacionales o para transferir capitales a cualquier otro País Miembro.** Se advierte con claridad que se suprime el concepto inversionista subregional, por cuanto en el anterior texto, estos se encontraban en la obligación de obtener autorización del organismo nacional competente de su país de origen para invertir en empresas multinacionales.

En realidad su cambio obedece a encontrar una mejor redacción que permita ejercer la facultad de cada País Miembro a regular la inversión de capitales nacionales en empresas multinacionales.

#### **1.4. Decisión Nro. 84 BASES PARA UNA POLITICA TECNOLOGICA SUBREGIONAL DE DESARROLLO.**

En Principio resulta de importancia señalar que la presente Decisión no cambia en absoluto el contenido esencial de la Decisión Nro. 24, al contrario la ratifica dentro de su marco general. Es más no deroga ninguna disposición legal, por lo que la línea de desarrollo sigue siendo la de Sustitución de Importaciones.

En realidad como su nombre indica, Bases para una Política de

Desarrollo Subregional, se refiere a la forma de encarar todo un programa de desarrollo tecnológico subregional no incorporado explícitamente como factor determinante del desarrollo económico y social de toda la Subregión Andina. Su efecto inmediato es ampliar el marco regulatorio de la Decisión Nro. 24, flexibilizando por otro lado la protección excesiva de los primeros años.

En el Decimotercero Período de Sesiones Extraordinarias de la Comisión, realizado entre el 27 de mayo al 5 de junio de 1974 en Lima-Perú, se emite la **Decisión Nro. 84**, dentro un marco de considerandos que justifican su nacimiento, el cuál además tiene mucha relación con el tema del presente estudio, por cuanto se trata de identificar el grado de incidencia de las políticas tecnológicas de desarrollo subregional con el mucho o poco movimiento de inversión extranjera de Empresas Transnacionales que llegaron a los Países Miembros del Grupo Andino.

En uno de los Considerandos de la presente Decisión, se justifica su creación señalando, que uno de los mecanismos empleados para promover el desarrollo en el pasado de la Subregión, fue un sistema de **protección inadecuado** y orientado en tal forma que ha tenido como consecuencia ineficiencias graves y estímulos artificiales a empresas y factores de la producción de origen extranjero. Pero a la vez ratifican su vocación de tener la posibilidad de actuar autónomamente en la

comunidad internacional a través de la posesión de conocimientos y la capacidad para utilizarlos, lo que implica no desligarse de asumir una política de sustitución de importaciones, mucho más cuando se expresa haber llegado a una acentuada dependencia tecnológica, debido al contexto general de los factores limitantes del desarrollo.

Asimismo se indica que en materia de conocimientos las ventajas comparativas no están dadas, sino que se crean con un esfuerzo deliberado sobre todo en el campo de la tecnología y se manifiesta que:

Es indispensable conocer y coordinar sistemáticamente los esfuerzos encaminados a la producción interna de tecnología, al rescate de conocimientos existentes en la Subregión y a la selección, importación, adaptación y asimilación de tecnología extranjera, así como al desarrollo de mecanismos para la aplicación y utilización de los conocimientos en actividades productivas.<sup>21</sup>

La formulación y adopción de la política Subregional de desarrollo tecnológico estaba también orientado a coadyuvar en el logro de los objetivos del proceso de integración del Pacto Andino, intentando lograr un desarrollo económico y social armónico y equilibrado entre los países miembros.

Se tendía a establecer una infraestructura científica tecnológica formada por todo el acervo de conocimientos de la

---

<sup>21</sup> Ordenamiento Jurídico del Acuerdo de Cartagena, *Op.cit.*, p.337.

Subregión, para que en forma gradual y progresiva se utilice para la satisfacción de necesidades. También estaba orientada a las personas que podían dominar dichos conocimientos para que los utilizaran en actividades productivas, como a organismos institucionales indispensables para conectar los centros de generación o asimilación de conocimientos con las empresas o personas que los utilizarían.

Debe tenerse presente que tal política solo era una parte del esfuerzo global que los países miembros emprendían en el campo del conocimiento, el cuál debía coordinarse estrechamente con los programas a desarrollarse en el sector de la educación a todo nivel de investigación científica.

La política subregional de desarrollo tecnológico se ejercía en las siguientes áreas principales:

a) importación; b) asimilación; c) rescate de conocimientos existentes en la subregión, adaptación y creación de tecnología; d) aplicación y utilización de tecnología en actividades productivas, y e) un sistema de información que apoye e integre las acciones correspondientes a las restantes cuatro áreas.<sup>22</sup>

Se previno con mucha conciencia que ante la necesidad de utilizar conocimientos desarrollados del resto del mundo, sumada además la posibilidad que durante un tiempo prolongado gran

---

<sup>22</sup> Ordenamiento Jurídico del Acuerdo de Cartagena, *Op.cit.*p.340.

número de actividades productivas dependerían del empleo de insumos tecnológicos importados provenientes fuera de la Subregión, la necesidad de adoptar mecanismos y procedimientos que les permitan superar los efectos negativos que hasta entonces tenían las formas del proceso de importación de tecnología.

Se decide aprobar bajo esa orientación las **Bases para una Política Subregional de Desarrollo** expresada en la Decisión Nro. 84 que de manera precisa se incide en algunos artículos considerados importantes, porque configuran el espíritu de la mencionada Decisión.

El Art. 4 se refiere a la intención de llevar adelante a nivel nacional como subregional, mediante la utilización conjunta de recursos humanos, financieros, científicos, técnicos y de infraestructura, acciones concretas en los sectores siguientes:

- a) Programación de las actividades científicas y tecnológicas;
- b) Creación y protección de la tecnología subregional;
- c) Evaluación, selección y control de la tecnología que se importa;
- d) Copia, asimilación y adaptación de tecnologías extranjeras;
- e) Incorporación de tecnologías adecuadas a los procesos productivos de bienes y servicios;
- f) Búsqueda, obtención y difusión de información acerca de las tecnologías disponibles en el ámbito nacional, subregional y de terceros países, y de las condiciones de su comercialización y transferencia;
- g) Búsqueda, obtención y aplicación de tecnologías adecuadas a la escala y características de la pequeña y mediana industria.<sup>23</sup>

---

<sup>23</sup> Ordenamiento Jurídico del Acuerdo de Cartagena, *Op.cit.* p.345.

Esta política de desarrollo Tecnológico Subregional, tenía previsto aplicarse de manera gradual y progresiva en las áreas donde los países se pronuncien expresamente como zonas prioritarias por su importancia socioeconómica.

El Art. 7 por su parte amplía lo establecido en el Art. 2 de la Decisión 24 en cuanto se refiere a los criterios a tomarse en cuenta por los Organismos Nacionales Competentes sobre la evaluación de solicitudes de importación de tecnología, entre otros criterios se tiene los siguientes:

- a) Efectos sobre el desarrollo tecnológico en aspectos tales como la creación de demanda de actividades científicas y tecnológicas en la Subregión.
- b) Efectos de la tecnología en la ocupación laboral. Cuyo objeto principal es evitar que la mayor especialización en el manejo de las industrias, emergente de mejor tecnología, desplace grandes cantidades de trabajadores de sus fuentes de trabajo, primero por la especialización de las industrias que requieren por su dinámica de adelanto cada vez menos trabajadores y segundo por la necesaria capacitación a nivel técnico y profesional para el manejo de los instrumentos de trabajo al contener alto grado de tecnología de punta.
- c) Efectos de balanza de pagos y generación de ingreso; y
- d) Efectos sobre el medio ambiente.

El Organismo Nacional Competente en las solicitudes de importación de tecnología tiene competencia para exigir además de los datos señalados en los Arts. 2 y 19 de la Decisión 24, exigir que se acompañe de la información necesaria que les permita identificar en forma desagregada las tecnologías medulares y periféricas comprendidas en la importación.

El objeto de la desagregación era permitir distinguir entre aquello que debe necesariamente obtenerse del exterior y los conocimientos que puedan proveerse localmente. Una vez más se ratifica el carácter de la política de sustitución de importaciones, expresada en la presente Decisión marcada de un estricto control estatal.

La asimilación y generación de tecnología iba emparentada con los programas de financiamiento a nivel nacional y subregional, destinados a financiar los gastos de desarrollo, adaptación o asimilación de tecnologías resultantes de actividades realizadas por personas naturales nacionales, Universidades o Institutos para la incorporación de tales tecnologías en el sistema productivo.

Los Proyectos Andinos de Desarrollo Tecnológico debían contener:

a) Un plan de financiamiento y la especificación de los aportes financieros de los Países Miembros participantes. Además cuando

fuere el caso, la utilización de otras fuentes complementarias de financiamiento; y

b) Un plan de aportes en personal, equipos, espacio físico u otros recursos por parte de los Países Miembros participantes.<sup>24</sup>

Las decisiones por las cuales se aprobaban los Proyectos Andinos de Desarrollo Tecnológico eran por dos tercios de votos de los Países Miembros. Se daba la posibilidad de que un País Miembro pueda manifestar su intención de no participar en un Proyecto Andino de Desarrollo Tecnológico, por cuya razón las normas convenidas al respecto no le eran aplicables.

**1.5. Decisión Nro. 103 REFORMAS AL REGIMEN COMUN DE TRATAMIENTO A LOS CAPITALES EXTRANJEROS Y SOBRE MARCAS, PATENTES, LICENCIAS Y REGALIAS.**

Esta Decisión que data de octubre de 1976, introdujo reformas importantes en la Decisión 24, modificando y agregando en muchos casos, varios de sus artículos que hasta entonces se encontraban vigentes, relativos al tratamiento de capitales extranjeros.

El Art. 4 de la Decisión 24 que se refiere a la autorización para la participación de inversionistas extranjeros en empresas nacionales o mixtas es sustituido por el siguiente tenor: "

---

<sup>24</sup> Ordenamiento Jurídico del Acuerdo de Cartagena, *Op.cit.*p.349.

Podrá autorizarse la participación de inversionistas extranjeros en empresas nacionales o mixtas, siempre que se trate de ampliación de capital de la empresa respectiva y que ésta mantenga al menos su calidad de mixta".<sup>25</sup>

La facultad para reinvertir sin necesidad de autorización particular por las empresas extranjeras hasta un monto anual del cinco por ciento, previsto en el Art. 13 de la Decisión 24 también fue derogado por el Art. 5 de esta Decisión que expresa la siguiente redacción:

Los Países Miembros podrán admitir la reinversión de las utilidades percibidas por la empresa extranjera, sin necesidad de autorización particular, hasta un monto que no exceda anualmente del siete por ciento del capital de la empresa respectiva. En estos casos subsiste la obligación de registro.<sup>26</sup>

Se advierte un criterio ligeramente flexible en cuanto a la posibilidad de seguir teniendo presencia por parte de las empresas extranjeras, vía reinversión de utilidades de hasta un siete por ciento.

En cuanto al acceso al crédito interno de parte de las empresas extranjeras, que en la decisión 24 se encontraban restringidas a acceder únicamente al de corto plazo de manera excepcional y en los términos que sobre la materia dictara la Comisión. La

---

<sup>25</sup> Ordenamiento Jurídico del Acuerdo de Cartagena, *ibid.*, p.206.

<sup>26</sup> Ordenamiento Jurídico del Acuerdo del Cartagena, *Op.cit.* p.207

presente Decisión sustituye dicho Art. 17 de la Decisión 24 por la siguiente redacción:

En materia de crédito interno las empresas extranjeras no tendrán acceso al de largo plazo. Las condiciones del acceso al crédito interno de corto plazo y mediano plazo serán las que establezcan las respectivas legislaciones nacionales sobre esta materia, considerando al efecto como mediano plazo aquél que no exceda de tres años.<sup>27</sup>

Se puede advertir que la normativa que sustituye tiene como elemento importante el aclarar algunos vacíos e imprevisiones que expresaba la anterior Decisión, sobre todo en cuanto se refiere al crédito de largo plazo, prohibiendo en definitiva a las empresas extranjeras su acceso. En cuanto al acceso del corto y mediano plazo, establece también la facultad de sentar las condiciones a cada legislación nacional de los países miembros.

El Art. 28 de la Decisión 24 es también sustituida en sus párrafos tercero y quinto por la Decisión 103 que se refiere a incisos, lo cuál no es correcto, sin embargo no afecta al fondo del presente análisis, simplemente se presenta como un error en la aplicación de los términos dentro el tecnicismo jurídico.

De manera general antes de mencionar los cambios del cuál fue objeto, es necesario señalar a que se refiere dicha normativa.

---

<sup>27</sup> Ordenamiento Jurídico del Acuerdo de Cartagena, *Op.cit.* p.208.

Se refiere a la condición que se impone a las Empresas extranjeras de transformarse en empresas nacionales o mixtas para que puedan gozar de las ventajas que ofrecía el programa de liberación, previo convenio con los organismos competentes de cada país receptor. Ahora bien, los cambios de manera concreta se refieren a lo siguiente: El plazo dentro el cuál debía operarse dicha transformación, no tendría que exceder de quince años en los países de Colombia, Chile y Perú, ni de veinte en Bolivia y el Ecuador, plazos que se computaban a partir del primero de enero de 1974. Las empresas extranjeras existentes, comprendían aquellas que se encontraban legalmente constituidas o establecidas en el territorio del país respectivo desde el primero de enero de 1974.

En realidad no existe un cambio sustantivo, simplemente se difiere el tiempo para el cómputo del plazo de transformación de las empresas extranjeras, que en la Decisión 24 se operaba a partir de su vigencia, año 1971, el cuál es cambiado en cuanto a sus efectos a partir del 1 de enero de 1974.

El Art. 34 que se refiere a la no obligación de las empresas extranjeras de sujetarse a las disposiciones de control cuando su producción esta destinada en más del 80% a las exportaciones de mercados de terceros países, por lo que sus productos tampoco gozan del Programa de Liberación Comercial, se le agrega un

párrafo segundo en la presente Decisión 103, cuyo texto es el siguiente: " Al igual que las empresas extranjeras cuya producción este destinada en un 80% o más a exportaciones a mercados de terceros países, no están sujetas a las normas de control del capítulo II de la Decisión 24 las **empresas extranjeras o mixtas del sector de turismo**".<sup>28</sup> Se advierte una ampliación en el beneficio del no control a las empresas de servicios que empiezan a tener su importancia en los países miembros.

La previsión del Art. 37 referido a la transferencia de utilidades al exterior es sustituido por el siguiente texto:

Los propietarios de una inversión extranjera directa tendrán derecho, previa autorización del organismo nacional competente, a transferir al exterior, en divisas libremente convertibles, las utilidades netas comprobadas que provengan de su inversión extranjera directa, **hasta el veinte por ciento anual de las mismas.**

Sin embargo cada País miembro podrá autorizar porcentajes superiores y comunicará a la Comisión las disposiciones o determinaciones que se tomen al respecto.<sup>29</sup>

La previsión en la Decisión 24, sobre esta materia establecía un porcentaje que no pasara del 14% anual, lo cuál implica que su esencia controladora no ha sido vulnerada todavía. Sin embargo se advierte una mayor flexibilización por lo menos en

---

<sup>28</sup> Ordenamiento Jurídico del Acuerdo de Cartagena, *Ibíd.* p.208.

<sup>29</sup> Ordenamiento Jurídico del Acuerdo de Cartagena, *Ibíd.* p.208.

cuanto al porcentaje se refiere, porque permite repatriar utilidades hasta un 20%. Este tema ha constituido uno de los motivos más importantes para que exista o no, mayor flujo de inversiones extranjeras directas, a través del capital transnacional.

Otro aspecto que vale resaltar es la facultad que se reconoce a cada País miembro de autorizar porcentajes superiores a los señalados, el cuál se encontraba anulado en la Decisión 24 que delegaba esta facultad únicamente a la Comisión del Acuerdo, hecho que merece reconocer en favor de la libre determinación soberana de los países miembros. Con esta regulación se advierte los primeros resquicios, por romper el excesivo control que sobre la repatriación de utilidades tenía la Decisión 24 y se empieza a dar mayor flexibilidad.

Por último se incorporan a la Decisión 24 dos nuevos artículos, el primero referido a los capitales neutros, que se refieren, aquellas inversiones que provienen de entidades financieras gubernamentales de cooperación para el desarrollo económico cuya naturaleza jurídica no importa, siendo necesario que figuren como tales en la nómina que para ese efecto haya realizado la Comisión.

En consecuencia a estos capitales neutros no se las considera ni como capitales nacionales, ni como extranjeros en las empresas en la que participan, por lo cuál la determinación de

la calidad de nacional, mixta o extranjera, debe excluirse de toda base del cálculo.

El segundo artículo nuevo, se refiere a la facultad que se otorga a la Comisión para que pueda convenir con otros países latinoamericanos no miembros del acuerdo de Cartagena, en un tratamiento especial para los capitales de sus nacionales.

Ambos artículos tienen como elemento esencial el reglamentar situaciones que obviamente no estaban previstas, sobre hechos que denotan mucha importancia.

**1.6.Decisión Nro. 109 REFORMAS AL REGIMEN COMUN DE TRATAMIENTO A LOS CAPITALES EXTRANJEROS Y SOBRE MARCAS, PATENTES, LICENCIAS Y REGALIAS.**

En principio se incorpora al artículo primero de la Decisión 24 como tercer párrafo de la definición de **inversionista nacional**, lo siguiente: " Cada País Miembro podrá eximir a las personas naturales extranjeras cuyas inversiones se hubieran generado internamente, de la renuncia prevista en el inciso anterior".<sup>30</sup>

La presente Decisión se promulga el 30 de noviembre de 1976 y modifica los dos primeros artículos incorporados en la Decisión

---

<sup>30</sup> Ordenamiento Jurídico del Acuerdo de Cartagena, *Op.cit.*, p.229

Nro. 24 por el Art. 11 de la Decisión 103, que se refiere a la previsión de los capitales considerados neutros, expresando el siguiente texto:

Las inversiones de las entidades financieras internacionales públicas o de las entidades gubernamentales extranjeras de cooperación para el desarrollo económico, cualquiera que sea su naturaleza jurídica, se consideraran como **capital neutro** y en consecuencia, no se computarán ni como nacionales ni como extranjeras en la empresa en la que participen.

Para la determinación de la calidad de nacional, extranjera o mixta de la empresa en que participen estas inversiones, se excluye de la base de cálculo, el aporte del capital neutro y sólo se toma en cuenta los porcentajes de participación de los inversionistas nacionales y extranjeros en el monto restante del capital.<sup>31</sup>

La Comisión a propuesta de la Junta, determina las condiciones y requisitos necesarios para considerar como capital neutro las indicadas inversiones y aprueba una nómina de las entidades que reciben este tratamiento.

Como se observa no existe mayor cambio, sencillamente se da mayor claridad al tipo de inversiones provenientes de entidades financieras **públicas o entidades gubernamentales extranjeras de cooperación**, que se encontraban no tan diferenciadas en la anterior previsión. Por otro lado se hace patente la presencia de los organismos comunitarios que controlan y determinan los requisitos para considerar a las inversiones neutras.

---

<sup>31</sup> Ordenamiento Jurídico del Acuerdo de Cartagena, *Decisiones 91-144*, ed.oficial, 1982,p.230.

Por otro lado esta Decisión elimina los párrafos IV del Art. 30 de la Decisión 24 y II del Art.2 de la Decisión 46, que se referían, el primero al cálculo de los porcentajes de participación progresiva de capitales nacionales en empresas extranjeras, por lo que la participación de inversionistas subregionales o de la Corporación Andina de Fomento eran computadas para dicho cálculo como inversionistas nacionales. El segundo tenía que ver con la facultad de la Comisión de reglamentar lo concerniente al cómputo de los inversionistas subregionales como inversionistas nacionales.

Como comentario, los cambios que sufrió hasta el presente la Decisión 24, modificaciones, sustituciones, agregaciones, complementaciones, etc. de sus respectivos artículos, se puede señalar que no se alteraron en su esencia fundamental por cuanto dicha Decisión de regulación del tratamiento a los Capitales Extranjeros en la Subregión andina, se mantuvo con todo su carácter regulador, controlador y fiscalizador del movimiento de los capitales extranjeros, los cuales además como se conoce, iban a ir, progresivamente a convertirse en empresas mixtas o definitivamente en empresas nacionales, por lo que su permanencia en los países de la subregión estaba limitada a esas condiciones.

Se mantiene el modelo de sustitución de importaciones que justamente se reflejaba en las previsiones de la Decisión 24,

que pese a sus modificaciones reitero no afectaron en su esencia.

**1.7. Decisión Nro. 291 REGIMEN COMUN DE TRATAMIENTO A LOS  
CAPITALES EXTRANJEROS Y SOBRE MARCAS, PATENTES,  
LICENCIAS Y REGALIAS.**

Los días 29 y 30 de noviembre de 1990 en la ciudad de La Paz Bolivia, los Presidentes de los Países del Grupo Andino, bajo un criterio totalmente distinto al que hasta entonces primaba en el Acuerdo sobre el Tratamiento de la Inversión Extranjera, DECIDEN emitir en el año de 1991 la **Decisión Nro. 291 que sustituye a la Decisión Nro. 220** sobre el mismo tema.

Los parámetros sobre los cuales se sustenta la nueva Decisión están basadas en mayor eficiencia y competitividad de las economías de los países miembros, liberalización y apertura al comercio e inversión internacional, racionalidad económica fundada en la iniciativa privada, disciplina fiscal y un estado redimensionado y eficaz.

Se acuerda remover los obstáculos para la inversión extranjera directa e incentivar la libre circulación de capitales subregionales. Adviértase que bajo estos conceptos el pensamiento de muchos años de una política de desarrollo basado en la

Sustitución de Importaciones, queda al olvido o por lo menos en un tercer plano, para dar paso a una nueva visión de apertura donde los países miembros ya se encontraban aplicando internamente a través de sus programas de gobiernos.

Consecuentemente se advierte que la presente Decisión no es la que produce el cambio del modelo proteccionista de antaño hacia el modelo de apertura y de economía de libre mercado, sino por el contrario, dicha Decisión viene a constituir el corolario de adecuación y ratificación de la nueva dinámica de pensamiento abierto en la que se encontraban inmersos los países miembros. Fue entonces la consecuencia y no el origen del cambio de un regionalismo cerrado hacia un regionalismo abierto, donde las bases esenciales cambiaron radicalmente.

La justificación expresada en los considerandos de la presente Decisión, señalan la necesidad de adoptar nuevas políticas de inversiones extranjeras que se van desarrollando en la subregión andina. Se hace imperioso e indispensable revisar y actualizar las normas comunitarias que se habían aprobado en el marco de la Decisión 220, con el objeto de estimular y promover el flujo de capital y tecnologías extranjeras hacia las economías de los países andinos.

Por esta razón resulta de importancia para el presente estudio,

cotejar mediante un análisis comparativo los cambios y modificaciones introducidas por la presente Decisión respecto de las anteriores.

Luego de haberse producido una abrogación expresa de las anteriores Decisiones que de una u otra manera en el transcurso del tiempo eran complementadas con objeto de responder a la coyuntura en la que se desenvolvían los países miembros, la Decisión Nro. 291 viene justamente a ordenar el desorden que se había generado producto de constantes modificaciones y derogaciones de algunos artículos de la Decisión fundamental que fue la Nro. 24 y luego la Nro. 220. De esta forma a manera de una relación más precisa de los cambios realizados en la Decisión 291, se explica en el siguiente orden:

El Art. 1 se refiere a la definición de algunos conceptos ya enunciados en las anteriores decisiones, pero que para los efectos de su aplicación fueron en algunos casos ampliados, modificados o ratificados.

**Inversión Extranjera Directa.-** Referido a los aportes provenientes del exterior de propiedad de personas naturales o jurídicas extranjeras al capital de una empresa, en moneda libremente convertible **o en bienes físicos o tangibles tales como plantas industriales, maquinarias nuevas y reacondicionadas, equipos nuevos y reacondicionados, repuestos, partes y piezas, materias primas y productos intermedios.** (lo novedoso está remarcado con negrillas)

Igualmente, se consideran como inversión extranjera directa las inversiones en moneda nacional provenientes de recursos con derecho a ser remitidos al exterior **y las reinversiones que se efectúen de conformidad con el presente Régimen.**

Los Países Miembros, de conformidad con sus respectivas legislaciones nacionales, podrán considerar como aporte de capital, las contribuciones tecnológicas intangibles, tales como marcas, modelos industriales, asistencia técnica y conocimientos técnicos patentables o no patentados que pueden presentarse bajo la forma de bienes físicos, documentos técnicos e instrucciones.<sup>32</sup>

**Inversionista Nacional.-** Básicamente no sufre ningún cambio en la forma de su definición original, con las complementaciones realizadas por las Decisiones 103 y 109, por lo que nos remitimos a la definición expresada en dichas Decisiones.

**Inversionista Subregional.-** De igual forma mantiene su definición original, considerado como todo inversionista nacional de cualquier país miembro distinto del país receptor.

**Inversionista Extranjero.-** El propietario de una inversión extranjera directa.

**Empresa Nacional.-** Definición que se mantiene en términos idénticos que el texto de la Decisión 24 el cuál no sufrió ninguna variación.

**Empresa Mixta.-** En su primer párrafo mantiene la definición original de lo que se entiende por empresa mixta y luego con criterio de mayor visión, amplía dicha categoría para las

---

<sup>32</sup> Junta del Acuerdo de Cartagena, *Decisión Nro. 291*, ed. Gaceta oficial, abril de 1991, p.44.

empresas donde participa.

**El Estado, entes paraestatales o empresas del Estado del país receptor, en un porcentaje no inferior al treinta por ciento del capital social y siempre que a juicio del organismo nacional competente, el Estado, ente paraestatal o empresa del estado, tenga capacidad determinante en las decisiones de la empresa.**

**Se entiende por capacidad determinante la obligación de que concurra la anuencia de los representantes estatales en las decisiones fundamentales para la marcha de la empresa.<sup>33</sup>**

**Por ente paraestatal o empresa del Estado se entiende, aquel constituido en el país receptor cuyo capital pertenece al Estado en más del ochenta por ciento y siempre que además tenga capacidad determinante en las decisiones de la empresa.**

**Empresa Extranjera.-** Al igual que las anteriores, dicha definición sobre empresa extranjera no ha sufrido ninguna modificación, manteniendo su texto íntegro de las anteriores Decisiones.

**Capital Neutro.-** Definición que es introducida por primera vez mediante la Decisión Nro. 103 y luego ampliada por la Decisión 109, la cuál es recogida por la presente Decisión ratificando su texto íntegro.

**Reinversión.-** La inversión de todo o parte de las utilidades no distribuidas **y de otros recursos patrimoniales**, en el caso en que lo permitan las legislaciones nacionales, provenientes de una inversión extranjera directa, en la misma empresa en que se

---

<sup>33</sup> Junta del Acuerdo de Cartagena, *Ibíd.*, p.45

hayan generado.

**País Receptor.-** Aquel en el que se efectúa la inversión extranjera directa.

**Comisión.-** La Comisión del Acuerdo de Cartagena.

**Junta.-** La Junta del Acuerdo de Cartagena.

**País Miembro.-** Uno de los Países Miembros del Acuerdo de Cartagena.<sup>34</sup>

Dentro los derechos y obligaciones de los inversionistas extranjeros sale a relucir como **nuevas previsiones** las siguientes:

Los inversionistas extranjeros a partir de la presente Decisión adquieren los mismos **derechos y obligaciones que los inversionistas nacionales**, esta regla viene a constituirse en la norma general, pero que admite excepciones, la excepción en el presente caso, es que se salva las previsiones especiales que sobre la materia puedan regular cada una de las legislaciones de cada País Miembro. En este sentido se reconoce la facultad de los países de regular dichos derechos, que como se observa no constituye una norma imperativa, sino más bien es una norma flexible y principista.

No obstante dicho tratamiento similar a la inversión extranjera con los capitales nacionales, esta llevando a que las empresas transnacionales dominen el mercado ampliado en sectores de

---

<sup>34</sup> Junta del Acuerdo de Cartagena, *Ibíd.* p.45

importancia, desplazando a las empresas nacionales, como ya se viene advirtiendo.

Pero esta tendencia se acentúa, aún más, cuando en el marco de los procesos de privatización, no solo se les reconoce los mismos derechos y obligaciones, sino que además se otorga muchas ventajas e incentivos, que la empresa nacional no los tiene, como los incentivos fiscales, monopolio del mercado por un determinado tiempo (Vg. Capitalización en Bolivia), ventajas contractuales, etc.

De otro lado, en este escenario es posible que las empresas transnacionales concentren sus actividades regionales en unos cuantos países que resulten más atractivos a sus intereses, por lo que los beneficios de la integración se repartirían inequitativamente entre los países miembros y con seguridad en beneficio de los de mayor desarrollo relativo.

Sin embargo, las empresas transnacionales con gran presencia en el Grupo Andino, no necesariamente obedecen a una misma casa matriz, que daría lugar a lo manifestado líneas arriba, por el contrario, en el proceso de compra de las grandes empresas estatales de los diferentes sectores (Aviación, electricidad, petróleo, telecomunicaciones, etc.) se ha apreciado la existencia de una evidente competencia entre las empresas transnacionales, por comprar dichas empresas. Lo cuál no ha

permitido acaparar el mercado. Vg. Telecomunicaciones del Perú, se encuentra bajo firma Española, enemiga comercial de la empresa italiana que adquirió, telecomunicaciones de Bolivia.

Otro de los derechos que marca la diferencia de la presente Decisión con sus predecesoras, es la siguiente: A los propietarios de una inversión extranjera directa e inversionistas subregionales, se les **reconoce el derecho de transferir al exterior sus utilidades netas comprobadas provenientes de dichas inversiones**, en divisas libremente convertibles y según los términos que prevea la legislación nacional de cada uno de los Países Miembros.

Se considera que dicha previsión consignada en el Art. 4 de la presente Decisión 291, es la más importante, **por cuanto elimina todo tipo de control y limitación a la repatriación de utilidades**, aspecto que en anteriores Decisiones como la Decisión 24 y 103 en particular, se restringía enormemente estableciendo incluso porcentajes de un 14 y luego de 20 por ciento respectivamente para transferir utilidades al exterior.

Como se había manifestado anteriormente dichas normativas respondían a una visión distinta de encarar el desarrollo, cuya época en que se ponía en vigencia la Decisión 291 ya no eran consideradas las adecuadas, toda vez que a la par se ponían en vigencia políticas aperturistas emergente del proceso de

globalización e interdependencia de la economía en casi todos los países del mundo, donde el Pacto Andino junto a sus miembros no fueron la excepción.

Lo que cabe resaltar es el hecho de que con la presente normativa se ratifica el carácter de amplitud de la nueva dinámica en la que había ingresado el Pacto Andino, vía atracción de mayores de capitales extranjeros, donde la premisa era, evitar mayores obstáculos al flujo de inversión extranjera, las que a su vez eran requeridas con necesidad por los países miembros.

Concordante con la norma general de que tanto inversionistas extranjeros como nacionales tienen los mismos derechos y obligaciones, se establece que los productos producidos por las empresas nacionales, mixtas o extranjeras que cumplan con las normas especiales o requisitos específicos de origen fijados por la Comisión, gozan de las ventajas derivadas del programa de Liberación del Acuerdo de Cartagena.

En cuanto a las **obligaciones** se establece: Registrar ante el organismo nacional competente, venta de las acciones, participaciones o derechos realizada por un inversionista extranjero o subregional a otro inversionista extranjero o subregional.

Persiste la exigencia de que el capital de las sociedades por acciones tengan que estar representadas por acciones

nominativas.

Por último la solución de conflictos y controversias, derivadas de la inversión extranjera directa o de inversionistas subregionales o de la transferencia de la tecnología extranjera, queda librada a lo que disponen las legislaciones internas de cada país miembro.

En cuanto a **importación de tecnología** el Art.12 modifica al Art. 7 de la Decisión Nro.84 que sobre esta materia regulaba, señalando que los:

Contratos de licencia de tecnología, de asistencia técnica, de servicios técnicos de ingeniería básica y demás contratos tecnológicos de acuerdo con las respectivas legislaciones de los Países Miembros deberán ser registrados ante el organismo nacional competente, el cuál debe evaluar la contribución efectiva de la tecnología importada mediante la estimación de sus utilidades probables, el precio de los bienes que incorporen tecnología u otras formas específicas de cuantificación del efecto de la tecnología importada.<sup>35</sup>

Por otro lado para los contratos sobre importación de tecnología, se establece un mínimo de cláusulas obligatorias, a saber: a) Identificación de las partes, con expresa consignación de su nacionalidad y domicilio, b) identificación de las modalidades que revista la transferencia de la tecnología que se importa, c) valor contractual de cada uno de los elementos involucrados en la transferencia de tecnología, y d)

---

<sup>35</sup> Junta del Acuerdo de Cartagena, *Ibíd.*, p.46.

Determinación del plazo de vigencia.

Las contribuciones tecnológicas intangibles, como marcas o patentes de invención de propiedad industrial, etc., otorgan el derecho al pago de regalías en la medida de que no constituyan aportes al capital y de acuerdo a lo que prevé cada legislación nacional. Se admite la posibilidad de capitalizar las regalías devengadas, previo pago de los impuestos correspondientes.

A la vez cuando dichas contribuciones tecnológicas intangibles son suministradas por la casa matriz a una de sus filiales consideradas como empresa extranjera o por otra filial de la misma casa matriz, se faculta autorizar el pago de regalías pero en casos previamente deben ser calificados por el organismo nacional competente del país receptor.

En cuanto se refiere al **tratamiento a las inversiones de la Corporación Andina de Fomento y de las entidades con opción al tratamiento de capital neutro**, se establece que las Inversiones Directas que realice la CAF en los países miembros del Pacto Andino, serán consideradas como capitales nacionales. En realidad no se encuentra la ventaja de esta determinación, toda vez que se ha roto toda discriminación entre capitales de empresas extranjeras y nacionales, salvo aquella obligación de registro ante los organismos nacionales competentes, señalada para las empresas extranjeras, del cuál sí, se beneficiaría el

capital que invierta la CAF.

El Art. 17 que se refiere a los capitales neutros, mejora la redacción establecida en el Art. 11 de la Decisión 103, señalando, que: Las entidades financieras internacionales gubernamentales, de las que no forman parte todos los Países Miembros y las entidades gubernamentales extranjeras de cooperación para el desarrollo, cualquiera que sea su naturaleza jurídica, pueden solicitar a la Comisión la calificación de **capital neutro** para sus inversiones y su inclusión en el anexo de dicho régimen. Es facultad de la Comisión el resolver las solicitudes que se realicen sobre el particular.

Se aclara que las entidades mencionadas deben presentar una solicitud, acompañando un ejemplar del convenio constitutivo o del estatuto legal que las rige, además de una amplia información sobre su política de inversión, reglas de operación e inversiones realizadas, por países y sectores.

La primera disposición transitoria, despeja toda duda, aboliendo la obligación que antes de la Decisión se tenía, cuando se imponía a las empresas extranjeras para que se transformaran en sociedades mixtas o nacionales. Mediante la presente Decisión 291 ahora se faculta a solicitar a los organismos nacionales competentes, dejar sin efecto los convenios que se hubieran suscrito sobre la transformación de

las empresas extranjeras en los términos que establecía la Decisión 220.

Por último se establece una nómina de las entidades sujetas al tratamiento de **capital neutro** para sus inversiones y son las siguientes:

- Banco Interamericano de Desarrollo. BID
- Corporación Financiera Internacional. CFI
- Sociedad Alemana de Cooperación Económica. DEG
- Fondo de Industrialización de Dinamarca para países en vías de desarrollo. IFU
- Corporación Interamericana de Inversiones. CII

Como se ha podido constatar de la revisión minuciosa de la presente Decisión, queda claro el cambio de rumbo que a partir de la presente normativa adopta el Pacto Andino, de un modelo de integración cerrado y eminentemente proteccionista hacia una concepción integracionista abierta, de economía de libre mercado, donde la liberalización y la abolición de obstáculos a la inversión extranjera directa constituye la norma y donde se otorga a las empresas extranjeras las más amplias prerrogativas. Luego esta forma de entender el proceso de integración es conocida con el nombre de regionalismo abierto.

A continuación se presenta el siguiente cuadro comparativo, que expresa los cambios principales que se introdujeron a la

Decisión 24, por parte de la Decisión 220 y posteriormente por la Decisión 291. De consiguiente de manera objetiva se tiene los cambios sufridos en el Grupo Andino del tratamiento a la inversión extranjera directa.

**CUADRO VII. PRINCIPALES CAMBIOS INTRODUCIDOS POR LA DECISION 220 Y DECISION 291 RELATIVO AL TRATAMIENTO DE LA INVERSION EXTRANJERA DIRECTA, EN EL GRUPO ANDINO**

<b>Sector</b>	<b>Decisión 24</b>
Sectores restringidos	Excluye la IED en el sector de los servicios públicos; en los seguros, la banca comercial y otras instituciones financieras; el transporte interno, la publicidad, la radio y la televisión, los diarios y las revistas; se excluye en principio la exploración y explotación de las minas y los bosques.
Adquisición de capital accionario local	Las inversiones extranjeras directas no se pueden utilizar para adquirir acciones o derechos de participación de propiedad de inversionistas nacionales, excepto a fin de evitar la quiebra de una inversión.
Crédito interno	Los inversionistas extranjeros sólo tienen acceso a los créditos a corto y mediano plazo.
Requisitos de reducción gradual	Los inversionistas extranjeros deben aceptar la venta a inversionistas nacionales del 51% de su capital accionario o de sus derechos en un plazo de 15 o 20 años.
Transferencia de tecnología	Se prohíben los pagos de regalías intraempresariales.

Jurisdicción Nacional	Prohíbe cláusulas que retiran las controversias de la jurisdicción nacional o permitan la subrogación de los derechos y reivindicaciones de los inversionistas extranjeros a sus países de origen.
-----------------------	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Sector	Decisión 220
Sectores restringidos	Cada país miembro puede reservar sectores económicos para empresas nacionales (públicas o privadas) o empresas mixtas.
Adquisición de capital accionario local	Los países miembros pueden autorizar inversiones extranjeras destinadas a la adquisición de acciones, participación o derechos de propiedad de inversionistas nacionales conforme a sus leyes nacionales.
Crédito Interno	El crédito interno para los inversores domésticos se gobierna por las reglamentaciones nacionales de cada país miembro.
Requisitos de reducción gradual	Los requisitos de reducción gradual se prescriben sólo para aprovechar las ventajas de programa de liberación del Acuerdo de Cartagena para productos de los países miembros.
Transferencia de tecnologías	Los pagos de regalías intraempresariales pueden ser

	autorizados por las autoridades nacionales competentes en sectores específicos.
Jurisdicción nacional	En el arreglo de controversias los Estados Miembros deben aplicar las normas establecidas en su legislación nacional.

<b>Sector</b>	<b>Decisión 291</b>
Sectores restringidos	Los inversionistas extranjeros tendrán los mismos derechos y obligaciones a las que se sujetan los inversionistas nacionales, salvo lo dispuesto en las legislaciones de cada País Miembro.
Adquisición de capital accionario local	Se suprimió toda previsión sobre el particular, dejando abierta la posibilidad de comprar o vender acciones, en virtud a la igualdad de derechos con las empresas nacionales.
Crédito interno	No se prevé nada sobre el particular, pero se reitera que tienen iguales derechos y obligaciones que las empresas nacionales.
Requisitos de reducción gradual	Desaparece la política de reducción gradual y gozan de las ventajas del Programa de Liberación del Acuerdo de Cartagena, los productos producidos por las empresas nacionales, mixtas o extranjeras que cumplan con los requisitos específicos de origen fijados por la Comisión y la Junta del Acuerdo (hoy Secretaría General)

Transferencia de tecnología	Las contribuciones tecnológicas intangibles, en la medida que no constituyan aportes de capital, darán derecho al pago de regalías, de conformidad con la legislación de los países miembros. Las regalías devengadas podrán ser capitalizadas, de conformidad con los términos previstos en el presente Régimen, previo pago de los impuestos correspondientes.
Jurisdicción nacional	En la solución de controversias y conflictos derivados de las inversiones extranjeras directas o de inversionistas subregionales o de la transferencia de tecnología extranjera, los Países Miembros aplicarán lo dispuesto en sus legislaciones internas.

## CAPITULO III.

### REORIENTACION DEL PROCESO DE INTEGRACION DEL ACUERDO DE CARTAGENA.

#### 1. Política de Integración en el marco de la apertura.

Con la firma de la Carta de Quito suscrita en el año de 1987 se empieza a advertir un cambio sustancial en el modelo de integración que hasta entonces primaba en el Acuerdo de Cartagena (Modelo de Integración con visión hacia adentro). Uno de los factores más importantes para este acontecimiento fue sin duda, los cambios profundos que se dieron en las políticas económicas de los países miembros, pues aquellas se adecuaban a las nuevas corrientes que ya imperaban en el mundo desarrollado, las de libre mercado y competencia.

Ante este nuevo escenario, los Presidentes Andinos en 1989 en Galápagos toman la Decisión de aprobar el nuevo Diseño Estratégico del proceso de Integración Andina, cuyo **rasgo más importante es la asunción del nuevo modelo de integración que empezaba a tener el proceso.** Se pasaba de un modelo cerrado a un modelo abierto, de competitividad y eficiencia, que luego CEPAL denominaría como **regionalismo abierto**, en el intento de conciliar las políticas de integración con las de libre mercado

que ya estaban siendo asumidas por los diferentes gobiernos de América Latina.

Dentro de esta nueva corriente de apertura, con un modelo integracionista de visión hacia afuera, el Grupo Andino empezó a generar una importante relación comercial intrasubregional, que comparando con anteriores etapas más importantes del proceso, ésta las supera enormemente. Señalando algunas cifras con ejemplo en los últimos cinco años," el Grupo Andino registró un crecimiento de 28% y sólo en 1995 las exportaciones intrasubregionales ascendieron a más de cuatro mil quinientos millones de dólares".<sup>36</sup>

El último informe de la Junta del Acuerdo JUNAC antes de convertirse en Secretaría General, en base a los nueve primeros meses del año 1995 daba cuenta a Venezuela como el País con mayor nivel de exportaciones.

De un total de 4 mil 427 millones de dólares transados entre los cinco países socios andinos. Venezuela exportó a la subregión 1.847 millones de dólares. Colombia le sigue con 1.805 millones de dólares. Luego Perú con 412 millones, Ecuador con 364 millones y Bolivia con 189 millones de dólares.<sup>37</sup>

El actual modelo de integración del Grupo Andino, emergente del cambio de visión adoptado, tiene como características esenciales

---

<sup>36</sup> El Comercio, *Unión Aduanera en la Comunidad Andina de Naciones*, 12 de mayo de 1996,p.5A

<sup>37</sup> El Comercio, *ibid.*,p.5A

la de:

a) Abarcar en una unión aduanera, prácticamente la totalidad de los productos, sin excepciones ni reservas, con la única salvedad de cláusulas de salvaguardia temporales.

b) Su arancel externo común tendrá niveles bajos (un máximo del 20%), lo que implica un margen de preferencia poco significativo para la producción de los países miembros.

c) Confía en las fuerzas del mercado para la asignación de recursos, inclusive la localización de actividades. Su énfasis ésta en los instrumentos comerciales (liberalización), con la consiguiente debilidad o la ausencia de mecanismos para promover actividades que se consideren prioritarias. Los instrumentos no comerciales deben ser neutros en sus efectos.

d) La distribución de los beneficios y costos de la integración se confía al mercado, es decir, no existe un tratamiento preferencial significativo para los países más débiles.

e) Énfasis en la integración de mercados, lo que puede implicar una insuficiente atención a las necesidades de integración de políticas.<sup>38</sup>

Esta descripción de las características esenciales que anota el autor -Germánico Salgado- contrasta con los principios rectores originales del Acuerdo de Cartagena, que consideraba como objetivo primordial la promoción del cambio de la estructura industrial mediante el Sistema de Programación Industrial, que asignaba una industria a cada país miembro en base a sus mejores condiciones y ventajas comparativas.

El nuevo Acuerdo en el GRAN no establece **prioridades para la promoción de ninguna actividad ni define los instrumentos que podrían usarse para esos fines, con excepción de los comerciales**. Por esas mismas razones ha abandonado, para todos los efectos, la acción deliberada basada en la planificación que

---

<sup>38</sup> Germánico Salgado Peñaherrera, "América Latina e Integración", *Integración andina y apertura externa. Las nuevas tendencias*, ed. primera, 1993, p.158.

era para el acuerdo de 1960 el medio idóneo para contrarrestar o compensar en sectores determinados, los excesos o insuficiencias del mercado.

Las reservas sobre la integración comercial llevó al acuerdo a admitir la existencia de excepciones al programa de liberación, cuyo número se graduaba según el nivel de desarrollo de los miembros. En el Acuerdo de hoy el mercado no tiene tales limitaciones. Esa misma prudencia frente al funcionamiento del mercado, indujo al Acuerdo de 1960 a dar un lugar crítico entre sus disposiciones a las relativas al trato preferencial que se apoyaba también en la programación industrial. En el Grupo Andino de hoy no existen instrumentos idóneos para ese tratamiento preferencial.<sup>39</sup>

## 1.2. Causas.

Los países miembros del Pacto Andino en virtud de la Decisión 24 del año 1970, que contenía el régimen subregional común para la inversión extranjera directa y la transferencia de tecnología, introdujeron a partir de 1980 bajo la vigencia de nuevas Decisiones la flexibilización de sus políticas estrictas de control de flujo de capitales, que si bien no modificaban lo esencial de la Decisión 24, pero introducía cambios que en ciertos casos como se analizó en el capítulo anterior, muchas de ellas contravenían sus disposiciones básicas.

Es así que Colombia actuando dentro de los límites de la Decisión 24, elevó al límite para las remesas de utilidades; también hizo posible la suspensión, en ciertas condiciones de los acuerdos de **reducción gradual** en las empresas manufactureras, medida que se salía del marco de discreción

---

<sup>39</sup> Germánico Salgado Peñaherrera, *Op.cit.*, p.158

permitida por la Decisión 24. Asimismo se adoptaron medidas para limitar los efectos de las obligaciones de reducción gradual en Ecuador, Perú y Venezuela. En efecto el decreto 1200, dictado en Venezuela el 29 de agosto de 1986, puede ser visto como el último paso que allanó el camino hacia la revisión a fondo de la política del Pacto Andino en materia de inversiones, que tuvo lugar poco tiempo después.

Luego la Decisión 220, de abril de 1987, introdujo importantes enmiendas que eliminaron o redujeron limitaciones en muchas esferas, especialmente en materia de propiedad y restricciones sectoriales ( sobre todo respecto del principio de reducción gradual) de remesa de utilidades y regalías, de adquisición de acciones de propiedad local, de acceso al crédito por parte de las empresas extranjeras y de reglamentos sobre leyes aplicables y el arreglo de controversias, que justamente era el sustento esencial que caracterizaba a la Decisión 24 que en el tiempo ya resultaba anacrónica, fuera de la realidad e ineficaz.

Por otro lado autorizó la inversión extranjera directa en sectores tales como los servicios públicos, la banca, los seguros y el transporte interno. Dichos sectores se encontraban cerrados para la inversión extranjera directa en anteriores instrumentos, aunque se admitían excepciones por decisión de cada país, los cuales fueron aprovechados extensamente en la práctica.

Sin embargo de lo manifestado resulta difícil precisar con exactitud y detalle las causas que motivaron el cambio de política integracionista en el Pacto Andino, todo queda en el ámbito de las probabilidades. No obstante como ya se había señalado de manera general, todo análisis debe centrarse en las corrientes ideológicas, económicas y políticas que imperan en el mundo, el cuál a tenido que afectar necesariamente a los países miembros del Grupo Andino. Por consiguiente la adopción de la nueva corriente económica imperante en el mundo, de economía de libre mercado por los países miembros del Grupo Andino, emergente del proceso de interdependencia económica entre los estados y de la globalización de la economía, fue la **causa esencial del cambio de modelo del proceso de integración en el grupo andino**, cuya visión hacia afuera resultaba no solo un imperativo, sino una necesidad de estar acorde con el mundo actual.

Sin embargo cumple señalar que antes de cambiar de modelo de integración, los países miembros del Grupo Andino ya habían adoptado el modelo neoliberal de economía de libre mercado, a través de sus políticas gubernamentales. Es así que en 1985 Bolivia empieza con su reforma económica, poniendo en vigencia el Decreto Supremo 21060, de concepción eminentemente neoliberal, ratificada y ampliada con el Decreto Supremo 22407 de 1991, Perú a partir de 1990 comienza con un programa agresivo

de liberalización de su economía, fincada en grandes procesos privatizadores. Ecuador empieza su proceso de reformas económicas, en septiembre de 1992. Colombia había empezado a diseñar su reforma en 1989, mientras que Venezuela, comenzó en 1991.

Consecuentemente fue una secuencia lógica, el cambio de orientación integracionista que sufre el Grupo Andino, que como se advierte, tenía que adecuarse a los nuevos tiempos imperantes de economía de libre mercado en que ya vivían sus estados miembros.

Ahora bien, los cambios registrados en las políticas de los países en desarrollo respecto de la inversión extranjera directa durante los últimos años han confirmado y fortalecido una tendencia que ya se advertía y es justamente la liberalización de la entrada de inversiones. Esta actitud se consolida con el cambio en la normativa legal del Pacto Andino sobre el tratamiento a la inversión extranjera directa, que básicamente se refiere a la Decisión 291 que en su contenido y análisis ya fue explicada en el anterior capítulo.

No obstante resulta oportuno mencionar que en las reglamentaciones nacionales de los países en desarrollo ha existido dos facetas sobre la inversión extranjera. Por una parte procurar lograr el fomento de las inversiones y por la

otra ejercer el control de las mismas.

La Decisión 291 que regula el tratamiento de la inversión extranjera directa en el Grupo Andino de acuerdo al análisis realizado **se orienta más hacia el primer aspecto, donde ante todo se procura fomentar la inversión extranjera, reduciendo los obstáculos, restricciones y requisitos** y por otro lado implementa políticas de concesión de garantías e incentivos.

Como causas o factores externos que desempeñaron un papel importante en la dinámica de estos cambios en los países en desarrollo y en particular en los países del Grupo Andino, se puede señalar, primero: El lento crecimiento económico y el bajo nivel de acumulación de capital. En la medida en que la necesidad por mejorar el ritmo de las inversiones pasa a tener prioridad nacional o subregional, las dudas y objeciones respecto a posibles problemas pierden mucha fuerza. Segundo, la disminución del atractivo de los países en desarrollo como para realizar nuevas inversiones fue otro factor motivador importante de la tendencia liberalizadora.

Los gobiernos del Grupo Andino demostraron un interés mayor en adoptar medidas afirmativas con objeto de atraer inversiones extranjeras en lugar de esperar que los inversionistas extranjeros soliciten para entrar a los países miembros. (implementación de políticas de desregulación y privatización de

empresas estatales)

Un tercer factor que se considera, es el de la continua expansión de la brecha tecnológica que separa e identifica a países desarrollados y en desarrollo. Es evidente que un reducido grupo de países ha logrado el desarrollo tecnológico con la innovación y descubrimientos científicos a través de sus grandes empresas.

Ese rápido avance de las nuevas tecnologías, especialmente de la microelectrónica, bioingeniería, telemática, informática y otras ciencias ha permitido dejar en claro que la brecha tecnológica es una realidad mucho más notable y de alguna manera confirma la creencia de que los países en desarrollo no están, ni estarán en condiciones de cerrar dicha brecha con sus propios recursos.

la inversión extranjera directa aparece, en esa perspectiva, como un método opcional eficaz para la obtención de tecnología, aspecto que ha tenido que ser muy tomado en cuenta por el Grupo Andino a momento de cambiar la normativa que regulaba la inversión extranjera directa.

Un cuarto factor, de importancia fundamental fue la carga de la deuda externa que agobiaba a los países miembros. El servicio de la deuda limitaba drásticamente los fondos disponibles para la

formación de capital y de las necesarias importaciones de bienes y servicios. La reinversión de utilidades por parte de las empresas bajo control extranjero y la entrada de capitales nuevos al exterior se presentaron como un importante instrumento para el mejoramiento de la situación.

### **1.3. Principales instrumentos para atraer IED como bloque subregional.**

Uno de los principales instrumentos para la atracción de capitales extranjeros, ha sido sin duda alguna los programas de privatización de las grandes empresas estatales de los países miembros del Grupo Andino, política que vino aparejada de todo el programa de liberalización asumida por todos los países en desarrollo.

La privatización asumida con sus particularidades especiales en cada país miembro del Pacto Andino, ha tenido como norma general el vender las empresas estatales en proporciones distintas de su capital accionario al capital privado transnacional, como una forma de conseguir capitales frescos que luego les permitan llevar adelante sus programas de desarrollo económico y asimismo atender las demandas sociales.

La justificación para llevar adelante este proceso intrínsecamente relacionado con el modelo de economía de libre

mercado fue de que el estado resultó ser un pésimo administrador o empresario, además el sector público había crecido excesivamente y era ineficiente y en más de los casos deficitario, por lo cuál era indispensable transferir al sector privado dichas empresas estatales, aspecto que además llevaría a un aumento de la participación de la inversión extranjera directa.

Por otro lado la influencia de los gobiernos de los países desarrollados, de las instituciones financieras internacionales, como el Banco Mundial, Fondo Monetario Internacional, Banco Interamericano de Desarrollo y otros, así como de los bancos privados extranjeros, constituyó otro factor determinante que facilitó el cambio en las políticas de los países miembros del Grupo Andino respecto de la inversión extranjera directa, así como de todos los países en desarrollo.

Las economías de mercado desarrolladas por otro lado han procurado constantemente, mediante la persuasión, las presiones o las promesas unilaterales, asegurarse un mayor acceso y un buen tratamiento para sus inversionistas nacionales, no sólo en la región del Grupo Andino que en términos de mercado no significó mucho para las Empresas Transnacionales, sino sobre todo en aquellos países donde les representa un gran mercado, cuyo interés por beneficiarse también les resulta ser mucho mayor. Vg. Brasil, Argentina, México, Chile, etc. Sobre el

particular, una publicación de las Naciones Unidas en el año 1989 señalaba que:

**Argentina.-** Los planes gubernamentales de privatización prevén una mayor participación de la empresa privada en la industria nacional de extracción del petróleo; ya son seis las compañías extranjeras que intervienen en esas operaciones. Se ha llegado a un acuerdo en principio con la telefónica de España en virtud de la cuál la Compañía española de telecomunicaciones tomaría a su cargo el 40% del capital de ENTEL ( Empresa Nacional de Telecomunicaciones).

**Brasil.-** En 1985 ya se lanzó un programa de privatización que incluyó el traspaso total o parcial a manos privadas de más de cien compañías estatales. La segunda fase del programa abarcó la venta de cien compañías, de un total de 510. En el sector del acero se proyectó la venta de varias compañías menores. Se permitió la compra de acciones por parte de intereses extranjeros.

**Chile.-** La privatización de la compañía estatal Acero del Pacífico comenzó en 1985 con un plan gubernamental para reducir su tenencia de 97 a 53%. Para fines de 1986 el gobierno aprobó la privatización de hasta un 80%. El sector privado ya poseía el 49% de las acciones de la compañía, con 3% del total en poder de los empleados de la empresa. A principio de 1987, la compañía estatal Corfo puso en venta grandes paquetes mediante el Plan Nacional de conversión de deuda en capital. De modo especial, el gobierno buscó activamente la participación foránea en la compañía de teléfonos Chile, a fin de acceder a la tecnología extranjera. Entre las participantes figuran la GTE, la Bell South y cinco instituciones financieras importantes de los Estados Unidos.

**México.-** A principios de 1988 alrededor de ya 110 empresas estatales habían sido vendidas, 92 estaban a punto de serlo. Entre sus objetivos futuros figuraban las empresas farmacéuticas, siderúrgicas y bancarias.<sup>40</sup>

A la fecha dichos programas de privatización no sólo se han ratificado, sino que se ha advertido un aumento considerable en la privatización de muchas más empresas estatales, en virtud de

---

<sup>40</sup> Naciones Unidas, *Op.cit.*, p.250.

la necesidad por atraer mayor inversión extranjera directa, el cuál como se manifestó antes estuvo ligada a las presiones y condiciones de los organismos internacionales que prestan ayuda a los países en desarrollo como el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional, cuya condicionalidad en la aprobación de ayudas económicas constituye la regla constante, y dentro de ellas el proceso de privatización no fue la excepción y se constituyó en una de las condiciones.

#### **1.4. Políticas gubernamentales de los países miembros de la Comunidad Andina de Naciones.**

Las políticas económicas nacionales de los países miembros en buena parte han cambiado de orientación durante los últimos años, así se evidenció con el análisis de la normativa jurídica relativa al tratamiento de la inversión extranjera directa vigente en la subregión (Decisión Nro.291).

En términos prácticos, puede explicarse que esta nueva orientación se ha traducido en la apertura de las economías nacionales al comercio internacional, a la liberalización de los mercados financieros y a la adopción de programas de estabilización.

El nuevo enfoque de las políticas económicas nacionales significa un cambio radical en los conceptos en los que se

basaron los esfuerzos de integración en la región durante las décadas precedentes (1969-1990). Durante ese período la integración andina se concibió como complemento y culminación de políticas dirigidas a crear una base productiva propia en cada uno de los países, proceso que se sustentaba en la protección de carácter colectivo, cuyo objeto era posibilitar el desarrollo económico.

Parte de las dificultades que experimentaron los esfuerzos de integración puede explicarse por su relación con respecto a los objetivos de las políticas nacionales, pues en el esquema de integración del Pacto Andino, se debía tomar en cuenta las necesidades de protección de los sectores productivos domésticos, para protegerse de la competencia proveniente de los otros países de la región extrabloque y de los países más avanzados. En definitiva evitar la competencia extrarregional que pudiera presentarse de manera indirecta bajo la forma de empresas transnacionales revestidas del carácter de empresas nacionales de otros países del área.

La tensión entre los objetivos nacionales y los objetivos comunes, llevó a que se diseñaran soluciones como el trato preferencial a los países de menor desarrollo relativo (Vg. Bolivia y Ecuador). Por otro lado las políticas de promoción de capacidades productivas de carácter nacional, llevó también a que surgiera una preocupación sobre las posibilidades que la

integración realizara para el beneficio de las grandes empresas transnacionales.

Sin embargo las políticas adoptadas en los años recientes implican un enfoque diferente. El énfasis se ha trasladado a la modernización del aparato existente, a su capacidad para competir en los mercados internacionales y al mantenimiento de condiciones de estabilidad. Dentro el nuevo enfoque, la protección nacional y la protección colectiva se tienden a considerar como nocivas, en cuanto introducen un sesgo antiexportador y distorsionador del libre mercado.

La CEPAL ha denominado a esta aproximación de combinar entre los procesos de integración y la adopción de las corrientes económicas de economía de libre mercado, como **regionalismo abierto**. La define como "el proceso que surge de conciliar, la interdependencia nacida de acuerdos especiales de carácter preferencial y aquella impulsada básicamente por señales del mercado resultantes de la liberalización comercial en general."<sup>41</sup>

Por otro lado las políticas de apertura comercial de los países miembros, adoptadas en años recientes condujeron a la reducción de los niveles arancelarios y a la eliminación de muchas barreras arancelarias. El cuadro que se presenta resulta muy

---

<sup>41</sup> CEPAL, *El regionalismo abierto en América Latina y el Caribe*, Santiago de Chile, 1994, pag.74

ilustrativo.

**CUADRO VIII. ARANCELES ANTES Y DESPUES DE LA REFORMA EN EL GRUPO ANDINO**

	Aranceles promedio no ponderado	
	Antes	Después
Bolivia (1985-1991)	12	8
Colombia (1984-1992)	61	12
Ecuador (1989-1992)	37	18
Perú	n.d	17
Venezuela	37	19

Cabe mencionar de manera general que una de las políticas más comunes frente al tratamiento de la inversión extranjera directa de parte de los países es sin duda, aquel relativo al control de las remesas de utilidades de las empresas transnacionales, que se refiere en la forma de un límite anual máximo calculado como un porcentaje de la inversión, o en otras formas, incluido además el requisito de la **autorización gubernamental** para tales remesas.

En los países miembros del Grupo Andino, la Decisión Nro. 24 de 1970 había establecido un máximo anual de 14% de las inversiones registradas. Este límite se elevó a 20% con la vigencia de la Decisión 103 del año 1976, que además autorizó a cada país miembro a fijar de acuerdo a sus intereses límites más altos.

Esta disposición se mantuvo con la ratificación expresada en la

Decisión Nro. 220 de 1987, donde muchos de los países miembros aprovecharon de esta autorización, como en el caso del Perú donde las empresas que exportaban, más del 80% de sus ventas tenían la facultad de remitir la totalidad de sus utilidades, así como las empresas que actuaban en el sector del turismo. Colombia también permitió remisiones de 20% del capital, amén de conceder un tipo preferencial de cambio a las compañías que actuaban en ciertos sectores o que exportaban más del 50% de sus ventas." La reforma de 1986 en Venezuela permitió a todos los inversores extranjeros a remitir el 20% del capital más el interés de la tasa preferencial interbancaria (LIBOR)".<sup>42</sup>

Sin embargo con la entrada en vigor de la Decisión Nro.291 que como se evidenció, cambia en definitiva el modelo de orientación del proceso de integración del Grupo Andino, de un modelo cerrado, luego con ciertos avances de liberalización, hacia un modelo totalmente abierto de economía de libre mercado, donde **los derechos y obligaciones de las empresas transnacionales son iguales que cualquier otra empresa nacional de un país miembro,** salvo lo dispuesto en las legislaciones de cada país miembro que por su particular política de desarrollo pudiera haber previsto alguna regulación diferente a la señalada.

Pero el aspecto más resaltante para el tema que nos ocupa, resulta ser la **abolición de todo tipo de control de la**

---

<sup>42</sup> Naciones Unidas, *Op.cit.*, p.255.

repatriación de utilidades, por consiguiente las políticas gubernamentales de los países miembros tienen esa dirección de la filosofía de libre mercado, sin restricciones o trabas al comercio internacional, que favorece a las empresas transnacionales en su actividad comercial y a la vez constituye un estímulo de mayor atracción de inversión extranjera directa, vía empresas transnacionales.

Luego de un período suficientemente interesante para analizar el avance de esta nueva forma de encarar la política de desarrollo, con la aplicación de la Decisión Nro. 291 de visión aperturista de economía de libre mercado, se advierte la necesidad de encontrar algunos controles que no contradigan el espíritu liberal de las políticas de desarrollo implementadas en los distintos países miembros del Grupo Andino.

Esta propuesta tiene su asidero, por cuanto el proceso de liberalización de la economía, no implica dejar de tener límites y tampoco esta reñida con la implementación de controles que eviten la distorsión del mercado. Liberalización no significa abandono del principio de que el ingreso y las operaciones de las empresas transnacionales, deban estar sujetos a algún tipo de evaluación y control.

La normativa de control sobre esta materia considero debe evolucionar para ajustarse a las nuevas realidades con el fin de

minimizar los efectos negativos de las empresas transnacionales y a la vez contribuir a maximizar sus contribuciones positivas.

Sobre el particular, la repatriación de capital nuevamente empieza a tener una tendencia hacia el control en algunos países latinoamericanos que no obstante mantienen políticas liberales de inversión extranjera, v.gr. Argentina, Chile y Costa Rica, donde el capital sólo puede ser repatriado con el transcurso de cierto período (por lo general 3 años) después de haber realizado la inversión inicial. Consecuentemente la tendencia a regular el movimiento de la inversión extranjera directa, vía empresas transnacionales a través de un Código de Conducta impuesta a dichas empresas, constituye el desafío del presente estudio.

#### **1.4.1. Reformas.**

En cuanto se refiere a las políticas gubernamentales de atracción de inversión extranjera directa que los países miembros de la actual Comunidad Andina de Naciones vienen realizando, puede indicarse que en sus políticas nacionales han introducido una serie de reformas tendientes a obtener una mayor atracción de capitales frescos, vía inversión extranjera directa, por lo cuál actualmente se manejan ciertos criterios y políticas emergente de esas reformas.

Se tiene por ejemplo a los denominados **incentivos y requisitos de desempeño**, que tienen como norte el aumentar la rentabilidad de las inversiones extranjeras o reducir los riesgos de índole principalmente no comercial vinculados a las inversiones en los países en desarrollo. El primer tipo de incentivos incluye exenciones fiscales y aduaneras, subsidios, etc., el segundo incluye garantías contra la **expropiación, cláusulas de congelación** (respecto de los impuestos y otras condiciones jurídicas), acuerdos para la solución de conflictos, etc. Estos denominados incentivos son ofrecidos a los inversionistas extranjeros que satisfacen determinadas expectativas para cada país miembro.

En muchos casos, algunos de los incentivos (especialmente las distintas clases de garantías) se ofrecen a todos, mientras que otros incentivos (especialmente los tratamientos fiscales favorables) se ofrecen a los inversionistas que satisfacen condiciones adicionales.

El cuadro general de los incentivos ofrecidos a los inversionistas extranjeros en los países en desarrollo, (dentro de ellos el Grupo Andino), no ha cambiado en los últimos años. Tal vez pueda observarse el principio de algunas tendencias nuevas. Se trata sin embargo, de casos relativamente aislados que no están establecidos o difundidos como para poder considerarse indicativos de una tendencia real. Entre esos acontecimientos de índole incierta pueden citarse los

siguientes:

Los incentivos aparecen cada vez más vinculados al desempeño que a las características iniciales de la inversión; las autoridades responsables de algunos países parecen mostrarse más sutiles y selectivas en sus negociaciones con los inversionistas; se pone más énfasis en las exportaciones como prueba de desempeño deseable y es posible que el acento sobre los incentivos sea menor ahora que en años anteriores.<sup>43</sup>

Los incentivos fiscales continúan siendo el tipo más común y general de aliciente ofrecido a los inversionistas extranjeros, que consisten básicamente en franquicias impositivas, devolución de derechos aduaneros, ventajas en la depreciación del capital, exenciones de determinados impuestos, etc.

Otra de las políticas de carácter gubernamental de los países miembros de la Comunidad Andina de Naciones, que se introducen como reformas, tiene que ver con la transferencia de tecnología, aunque no con la misma intensidad como se opera con relación a la inversión extranjera directa.

Es indudable que el interés de los países en desarrollo por la transferencia de tecnología se mantiene y sigue creciendo. En muchos países se han cambiado las leyes, los reglamentos y las políticas relativos a la transferencia de tecnología, bajo el estímulo de los rápidos cambios científicos, económicos y tecnológicos, así como por el ejemplo de los países que fueron los primeros en aplicarlos reglamentos de transferencia tecnológica y por las continuas negociaciones sobre el código internacional de conducta. El empuje principal de los cambios reglamentarios sigue dirigido hacia el establecimiento de controles

---

<sup>43</sup> Naciones Unidas, *Ibíd.*, p.255.

efectivos sobre las transacciones de transferencia tecnológica. Ciertas tendencias hacia una mayor liberalización aparecen únicamente en el caso de algunos países que ya han establecido sistemas de control bastante restrictivos.

La reglamentación de las transferencias de tecnología surgió en el decenio de 1970 en unos pocos países asiáticos y latinoamericanos. En principio esa reglamentación tenía por objeto reducir los costos de la transferencia tecnológica para los países en desarrollo. Los pagos de regalías hechos por las filiales a las compañías matrices eran motivo de gran inquietud en vista de su efecto sobre la balanza de pagos y de las posibles pérdidas de ingreso que podían tenerse si se hacían pasar los pagos de utilidades como pagos de regalías. A esta inquietud pronto se agregó el objetivo de eliminar o reducir las cláusulas restrictivas impuestas por las empresas transnacionales a los países receptores, como la limitación de las exportaciones, las cláusulas vinculatorias o de retrocesión y la prohibición del uso de tecnología tras la expiración del acuerdo. El control de los pagos de regalías y la supresión de las cláusulas restrictivas fueron los dos pilares del enfoque defensivo respecto de la transferencia tecnológica transnacional que prevaleció durante todo el decenio de 1970. Esta política logró obtener algunos de los resultados que se proponía. Sin embargo pronto se vio que esa política era inadecuada, ya que resultó evidente que las tecnologías importadas rara vez incorporaban totalmente a las estructuras productivas del país receptor y que en la mayor parte de los casos quedaba sin asimilar. La reglamentación procuró entonces exigir a los productores de tecnología el cumplimiento de ciertas medidas positivas imponiendo cláusulas de obligaciones y garantías de desempeño en los contratos de transferencia de tecnología. Se crearon otros mecanismos con el fin de facilitar la asimilación efectiva de la tecnología importada.<sup>44</sup>

En el caso de los países del Grupo Andino como se había comentado se han producido una serie de cambios que facilitan la simplificación de los procedimientos y la liberalización de las políticas. La Decisión 291 actualmente en vigencia, sobre esta materia señala la obligación que tienen los contratos de

---

<sup>44</sup> Naciones Unidas, *Op.cit.*, p.258.

importación u otras que tienen que ver con la transferencia de tecnología de registrarse ante el organismos nacional competente de cada país miembro, al cuál se le asigna la responsabilidad de evaluar la contribución efectiva de tecnología importada mediante la estimación de sus utilidades probables, el precio de los bienes que incorporen tecnología u otras formas específicas de cuantificación del efecto de la tecnología importada.

En cuanto se refiere a las contribuciones tecnológicas intangibles, como el nombre comercial, la marca, diseños de utilidad, etc. en la medida que no constituyen aportes de capital, dan lugar al derecho de pago de regalías en favor de las empresas transnacionales que invierten bajo estos parámetros. Asimismo se da la posibilidad de que dichas regalías puedan ser capitalizadas, previo pago de los impuestos correspondientes.

Cuando esas contribuciones son suministradas a una empresa extranjera filial por su casa matriz o por otra filial de la misma casa matriz, como en general actualmente ocurre, la autorización del pago de regalías se encuentra sujeta a la calificación previa que realiza el organismo nacional competente del país receptor, que a la vez tiene libertad para regular con mayor o menor intensidad esta materia.

La experiencia más visible se tiene en Venezuela, con la

vigencia del Decreto 1200 que exime la obligación de autorización de autorización previa a todos los contratos tecnológicos que: a) contengan disposiciones específicas sobre la esfera de acción, el precio, la duración, las garantías, etc.; b) no contengan cláusulas restrictivas; c) dispongan el pago de regalías inferiores al 5% de las ventas netas o a 3% de las utilidades netas. También autorizó este decreto los pagos de regalías de las compañías filiales a las matrices en casos en que la filial hubiera firmado un acuerdo de **reducción gradual** o que más de 80% de los bienes producidos con tecnología transferida fueran exportados (con más del 50% del valor agregado localmente).

Este hecho ilustra de manera objetiva el cambio gubernamental de políticas que han tenido los países miembros del Grupo Andino sobre las inversiones extranjeras directas.

#### **1.4.2. Procesos de Privatización.**

El crecimiento de la inversión extranjera directa en los países en desarrollo y en particular en los países miembros del Grupo Andino, obedece a una serie de factores económicos, dentro de las cuales se encuentra sin duda alguna, las políticas de privatización, las que todavía actualmente se siguen llevando adelante en los países miembros del Grupo Andino.

El marco conceptual de justificación de este proceso privatizador, se encuentra en la concepción de que **Privatización** significa crecimiento económico con cambios estructurales y además es parte integrante de un modelo económico que implica dentro de esta óptica, los siguientes aspectos y conceptos:

- Es una manera de captar y asegurar recursos.
- El proceso de privatización es complejo y requiere de transparencia.
- Devuelve al ciudadano su opción de escoger.
- Todo es privatizable. Privatización es un concepto amplio.

Sin embargo durante estos procesos, con mayor o menor grado los países han confrontado una serie de cuestionamientos a momento de su implementación, que luego se han venido a señalar como verdaderos mitos perjudiciales al proceso de privatización, pero que por su contenido de respuesta al proceso, por precaución y cuidado es necesario conocerlo:

- Lo estratégico. La respuesta contraria, expresa que no hay nada estratégico, lo único estratégico es aumentar la producción.
- Las empresas públicas velan por los intereses de las mayorías, cuyo contenido esencial es el servicio o el menor precio (aunque sea subsidiado) en favor de la población.

- Privatizar sólo las empresas que pierden. Respuesta, hay que partir por empresas que tienen utilidades para despertar interés. También para tener mayor presencia en los mercados y ser cada vez más competitivo enfrentando a las grandes empresas transnacionales de la competencia, esta figura sólo es posible a través de la privatización o venta de un paquete accionario de la empresa.
  
- Hay que privatizar rápidamente. Respuesta esto no es posible porque toma tiempo.
  
- El sector laboral pierde con la privatización.
  
- El sector privado es más eficiente que el sector público.

De acuerdo a las concepciones gubernamentales en mayor o en menor grado formulados por los países miembros del Grupo Andino, se expresa que:

Los métodos de privatización deben hacer que las empresas públicas conviertan su manera de trabajo en modalidades de empresa privada. Los métodos tendrían varias modalidades, como en los hechos ya se tiene experiencia, desde Contratos de Rendimiento y de Alquiler, hasta Contratos de Asociación y Venta de Acciones. Además que la privatización debe estar unida a un proceso de desregulación, que implica búsqueda de competencia,<sup>45</sup> el cuál dentro el esquema de libre mercado debe ser sana y sin distorsiones.

---

<sup>45</sup> CEDLA, *Trato a la inversión privada*, Serie análisis, temas económicos, p.56.



Un factor coadyuvante para la participación de capitales latinoamericanos en los procesos de privatización de las empresas estatales de los países de la Comunidad Andina de Naciones, fue que se vendieron las empresas públicas a precios bajos, aunque no es el común denominador. El objetivo era y es atraer inversión extranjera directa (capitales frescos) y con ellos solucionar los problemas fiscales derivados del déficit de funcionamiento y de equilibrar las cuentas del gobierno mediante el ingreso de fondos frescos. Por consiguiente el cuadro expresa objetivamente que en los procesos de privatización de las grandes empresas estatales de los países miembros, no sólo participaron empresas transnacionales de los países desarrollados como el común denominador así lo cree, sino que habían existido empresas de carácter transnacional propias de la región sudamericana.

Ahora bien es evidente que las empresas privadas de la países miembros de la Comunidad Andina de Naciones, no han participado como las grandes empresas transnacionales en los procesos de privatización de sus respectivos países, o dentro el bloque subregional, pero sin duda alguna han contribuido al proceso privatizador, al asociarse en muchos de los casos con las grandes Empresas Transnacionales.

Según el último informe de CEPAL, el capital extranjero ha

desempeñado en estos años, un importante papel en los programas de privatización de las grandes empresas estatales. Según el estudio, " la inversión extranjera en la región destinada a la privatización fue en 1993 de 4.071 millones de dólares, lo que supone el 37,6 por ciento de lo recaudado por los distintos gobiernos del área".<sup>46</sup>

En 1994, Perú fue el país del área que se benefició de la mayor parte de los fondos extranjeros con 2.402 millones de dólares, como resultado de la venta de un importante complejo eléctrico y otro de telecomunicaciones.

" Sin embargo en 1995 sólo Bolivia y Perú como países de la subregión recibieron cantidades significativas procedentes de inversiones extranjeras, siendo Argentina el otro país que se benefició con este proceso, aunque éste no corresponda al Grupo Andino".<sup>47</sup>

Como se advierte por lo hasta aquí desarrollado, el programa o proceso de privatización de las grandes y pequeñas empresas estatales, de los países miembros del Grupo Andino, forma parte de un modelo de desarrollo que en términos generales son similares, por cuanto se engloba en el marco de la corriente de

---

<sup>46</sup> CEPAL, *Revista Nro.50*, 10 de agosto de 1993, p.50.

<sup>47</sup> Wilson Pérez Nuñez, *La privatización y la afluencia de inversiones extranjeras: Efectos recíprocos*, Revista Cepal Nro. 49, abril de 1993, pp.58-63.

economía de libre mercado, donde cada uno de los países como es lógico fueron adoptando y asignando a través de sus respectivas políticas gubernamentales, un determinado cariz peculiar, sobre los procesos de privatización.

El caso de Bolivia es un ejemplo claro, de las particularidades de cada proceso, con su denominado **programa de capitalización de las grandes empresas estatales** que en busca de atraer mayores capitales frescos, inversiones extranjeras directas, realizó un programa de venta del 50% de sus empresas más grandes como ENTEL (Telecomunicaciones), YPFB (Sector petrolero), ENFE (Ferrocarriles), LAB (de Aviación), ENDE (Electricidad), otorgándoles además la administración de dichas empresas. Con esta forma se precauteló para muchos por lo menos un 50% de la propiedad de las empresas estatales que resultaba mejor que venderlas por completo en una política estricta de privatización, entendida como la transferencia total de una empresa estatal al sector privado.

A través de este programa se autorizó al Poder Ejecutivo de Bolivia a aportar los activos o derechos de sus empresas públicas para la conformación del capital pagado en la constitución de nuevas Sociedades de economía Mixta, similar a la contemplada en la normativa comunitaria del Grupo Andino. Y con la inversión recibida vía aumento de capital, por el aporte de las Empresas privadas, éstas debían potenciarse y

fortalecerse para enfrentarse en el escenario de la competencia internacional, pudiendo a su vez ingresar nuevamente en un proceso de capitalización a través de la emisión de nuevas acciones, como Sociedad de Economía Mixta, para lo cuál resulta un imperativo el desarrollar en Bolivia un real mercado de capitales.

Por otro lado el aspecto social de esta medida permite advertir, que de las utilidades que generan dichas empresas capitalizadas, éstas son transferidas a los bolivianos mayores de 65 años de edad, a través de un pago anual de \$US. 250, denominado Bonosol, (Bono Solidario) como un justo reconocimiento al esfuerzo generacional en la contribución del desarrollo de este país.

En cuanto se refiere a la propiedad de dichas empresas, la Ley de Capitalización, normativa especial sancionada para este efecto, determina la transferencia a título gratuito a todos los ciudadanos bolivianos residentes en Bolivia, de las acciones de propiedad del Estado en las Sociedades de Economía Mixta constituidas con capitales nacionales y extranjeros.

Las acciones transferidas en favor de los ciudadanos bolivianos, no fueron entregadas en forma física para su ejercicio y disposición libre, sino que se transfirieron a fondos de pensiones de capitalización individual, y que son

administradas por empresas especializadas en administrar fondos de pensiones, denominadas AFP's.

### **1.5.Otros regímenes de tratamiento al Capital Extranjero y flujos de capital externo por IED.**

En la región Latinoamericana y en particular Sudamericana, cualquiera sea su origen geográfico, existe una legislación mucho más favorable a la inversión extranjera directa que en el pasado.

El estímulo particular a las inversiones intrarregionales por ejemplo proviene sobre todo de preferencias específicas, como medidas de acceso, fiscales de subsidio, crediticias y de compras estatales. **Es así que en el marco de la ALADI**, tales privilegios se instrumentaron en los acuerdos bilaterales, en especial los de protección y promoción de inversiones, que normalmente incorporan el trato nacional y la cláusula de la nación más favorecida, establecen también el derecho a la repatriación de capitales, la subrogación con respecto al pago de seguros contra riesgos no comerciales (tales como nacionalización y expropiación) y las normas para la solución de controversias.

Asimismo se revisan la facultad de conceder tratos más favorables que los otorgados en los acuerdos extrarregionales. "

Se han suscrito acuerdos de este tipo entre Argentina y Chile (1991), Chile y Venezuela (1993), Perú y Bolivia (1993), Argentina y Bolivia (1994), Argentina y Ecuador (1994), Brasil y Chile (1994) y Perú y Paraguay (1995)".<sup>48</sup>

**En el Grupo Andino**, la Decisión 292 de 1991 también otorga una serie de preferencias a las empresas multinacionales andinas que en esencia las equiparan a las empresas nacionales de los países miembros de acuerdo, asimismo contiene un acuerdo de doble tributación.

**El Mercosur** del cuál forman parte los países de Brasil, Argentina, Paraguay y Uruguay, además de sus socios que se incorporaron bajo la formula cuatro más uno, como son Bolivia y Chile, también instituyó un régimen preferencial en materia de empresas conjuntas, que pueden gozar del mismo tratamiento que las empresas de capital nacional. La Decisión Nro. 3 de 1991 favorece la integración entre sectores de cada país y promueve la racionalización y complementación entre mercados y asociaciones. En 1994 se suscribe el Protocolo de Colonia, que constituye un acuerdo recíproco para la Promoción y Protección de la Inversión entre los miembros del esquema. Incluye principios de cumplimiento mínimo frente al capital extranjero y limita el uso de incentivos nacionales para atraerlo.

---

<sup>48</sup> SELA, *América Latina y el Caribe en los tiempos de la globalización*, Capítulos Nro.47, Caracas, 1996, p.78

**El Grupo de los 3**, que se encuentra conformado por los países de Colombia, México y Venezuela, suscribió un Tratado de Libre Comercio en 1994, el cuál se refiere expresamente a los compromisos y acuerdos de inversión y comercio, incluye el trato nacional y la cláusula de la nación más favorecida.

Por otro lado, **Chile** por su experiencia liberal en el tratamiento de la inversión extranjera directa, ha tenido excelentes resultados producto de la aplicación de este sistema abierto, en la que recién los demás países empiezan a aplicar. Sin embargo cabe mencionar que la normativa chilena respecto a la inversión extranjera no esta exenta de controles, al contrario de acuerdo a su legislación nacional, se ha implementado una serie de controles con relación a la entrada y salida de capitales extranjeros.

La presencia interesante de Empresas Transnacionales provenientes de países desarrollados en el mercado chileno, a permitido a este país, crecer económicamente a un ritmo acelerado, y una de las causas ha sido el desarrollo de las empresas chilenas, donde se advierte la constitución de sociedades anónimas mixtas entre empresas transnacionales y empresas nacionales chilenas, además de haber sentado una clara política empresarial que a su vez les ha permitido luego exportar capitales a otros países de la región sudamericana.

Desde 1990 se ha desarrollado una fuerte corriente de inversión directa desde Chile a otros países, en especial a Argentina, Perú y Bolivia. Un cálculo del Comité de Inversiones Extranjeras de Chile dependiente del Ministerio de Economía, Fomento y Reconstrucción, eleva a 3.450 millones de dólares las colocaciones externas totales de Chile entre 1990 y 1994, de ellas, el 72,3% se dirigió a Argentina y Perú. Para comprender la magnitud de la inversión chilena en los países de Sudamérica, adviértase el siguiente cuadro.

**Cuadro X. INVERSIONES CHILENAS EN PAISES SUDAMERICANOS, 1990-1995**

(en millones de dólares)

País	Monto
Argentina	2278,3
Bolivia	105,3
Brasil	176,4
Paraguay	16,9
Perú	518,7
Uruguay	16,6

Fuente: Secretaría Nacional de ALADI, 1996

## **CAPITULO IV**

### **MARCO METODOLOGICO**

La metodología utilizada en la presente investigación ha sido diversa, por cuanto cada capítulo ha merecido un examen particular y adecuado, en estricta correlación con el estudio general siguiendo un determinado método que respondía a las necesidades y exigencias de los temas consignados en cada uno de ellos.

#### **1. Métodos de Investigación.**

El método de carácter general aplicado a todo el estudio fue el hipotético deductivo, que permitió a partir de las hipótesis llegar de análisis globales a conclusiones particulares. Se partió de las hipótesis y objetivos formulados para luego determinar las variables estudiadas en la investigación.

Siguiendo de manera correlativa, ordenada y objetiva, a continuación se expresan los métodos utilizados en cada uno de los capítulos y son los siguientes:

**Capítulo I.** Tendencias de las Inversiones a Nivel Mundial. Método Hipotético Deductivo y Descriptivo. Se parte de un conocimiento general de las tendencias de inversiones a nivel mundial con objeto de alcanzar luego en el desarrollo completo

del estudio, un conocimiento particular, más preciso y exacto sobre las inversiones extranjeras en los países miembros del Pacto Andino.

De igual forma se utiliza la descripción para reflejar con mayor cabalidad los datos y cuadros estadísticos.

**Capítulo II.** Régimen Común de la Inversión Extranjera Directa en la Comunidad Andina de Naciones. Método Hipotético descriptivo y exegético. Por cuanto se describen los instrumentos jurídicos económicos de regulación de los capitales extranjeros en el Grupo Andino. Luego ha permitido conocer mediante el estudio de las hipótesis planteadas sobre este tema un conocimiento más preciso de los mismos a través del estudio exegético de las normativas comunitarias del Grupo Andino.

**Capítulo III.** Reorientación del Proceso de Integración del Acuerdo de Cartagena. Método analítico. Por cuanto a mérito de la descripción realizada de las normas legales comunitarias del Pacto Andino en materia de inversión extranjera directa, se tuvo que efectuar un análisis del tipo de integración asumida por el proceso de integración Andina, antes y actualmente.

**Capítulo IV.** Marco Metodológico.

**Capítulo V.** Conclusiones y Recomendaciones. Aplicación del conocimiento adquirido en profundidad en el marco teórico, donde

se utilizaron indistintamente los métodos: hipotético deductivo, descriptivo, exegético y analítico.

## **2. Las Variables.**

### **2.1. Variable Independiente.**

La participación de las Empresas Transnacionales en el proceso de integración del Grupo Andino.

El alcance regulatorio del tratamiento a la inversión extranjera directa en el Pacto Andino.

### **2.2. Variables Dependientes.**

Cuales los cambios sustantivos en la orientación del proceso integracionista del Grupo Andino.

## **3. Los Sujetos.**

El Universo del estudio, esta constituido por instituciones, Organismos Internacionales, Organismos Comunitarios, Empresas Transnacionales y otras, relacionadas con la presente investigación, a saber:

- Comunidad Andina de Naciones (CAN). Tribunal de Justicia del Acuerdo de Cartagena, La Comisión, La Junta (hoy Secretaría General), Corporación Andina de Fomento, Consejo Presidencial Andino.
- ALADI, MERCOSUR, G-3, MCCA, ALCA.
- Empresas Transnacionales establecidas en todo el mundo y en particular en los países miembros del Grupo Andino.

### **3.1. Selección del Sector de Estudio.**

El estudio se llevó a cabo en la ciudad de Sucre, Capital de la República de Bolivia, al formar parte como país miembro del proceso de integración del Pacto Andino desde sus orígenes.

No se perdió de vista los antecedentes y hechos ocurridos en los demás países miembros.

### **3.2. Determinación del Universo de Estudio.**

El universo de estudio esta compuesto por las corrientes de inversión extranjera directa hacia los países miembros del Grupo Andino, vía presencia de capitales de las Empresas Transnacionales. Sistemas de regulación, expresados en normativas comunitarias del Grupo Andino, como Decisiones emitidas por la Comisión, relativas al tratamiento de la inversión extranjera directa.

#### **4. Los Instrumentos y Procedimientos de Investigación.**

La forma de estudio realizado en el trabajo de investigación, fue el conceptualmente conocido como "**EXPLICATIVO - ANALITICO**". Este tipo de estudio, ha permitido explicar una situación determinada, así como analizar las causas y fenómenos de la situación de estudio.

##### **4.1. Fuentes de Información Secundaria.**

Para la recolección de información secundaria en el presente trabajo investigativo se tuvo en cuenta, las fuentes de información general y las fuentes de información especializada.

###### **4.1.1. Fuentes Secundarias de Información General.**

- Boletines informativos emitidos por instituciones relacionadas con los temas investigados.
- Estadísticas, datos y otros, señalados en diferentes materiales bibliográficos y que no tienen mucha relación con el tema de investigación.
- Libros de analíticos que emiten criterios sobre la orientación del mundo actual.

#### **4.1.2. Fuentes Secundarias de Información Especializada.**

- Material bibliográfico especializado en Empresas Transnacionales y la inversión extranjera directa.
- Documentos de primera mano, publicados por organismos especializados en el tema de integración, como CEPAL, CEDLA, SELA, NN.UU., etc.
- Conocimientos adquiridos durante el Curso de Maestría en Derecho Económico, en la Universidad Andina Simón Bolívar de las asignaturas relacionadas con el tema.
- Conferencias nacionales e internacionales sobre procesos de integración económica regional.

#### **5. Técnicas utilizadas.**

En la redacción del presente trabajo de investigación, se utilizaron como técnicas propias por su naturaleza descriptiva y analítica, las siguientes:

- Revisión de bibliografía.
- Análisis de documentos, Decisiones, Convenios Internacionales, Tratados multilaterales.
- La asistencia a seminarios, conferencias, talleres, coloquios sobre temas relativos a la materia en cuestión.
- Uso de Internet en el intercambio de información relativa al tema de la tesis.

## CAPITULO V

### CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.

#### 1. Conclusiones.

1.1. La normativa comunitaria del Grupo Andino en materia de inversión extranjera directa, actualmente constituye un instrumento esencial para la atracción de capitales extranjeros, por cuanto permite de manera flexible y sin mayores controles el ingreso de capitales de las Empresas Transnacionales, sea de la región sudamericana o de los países desarrollados.

Dicho instrumento jurídico, refleja la concepción de un modelo de integración con visión aperturista hacia afuera, hacia el libre mercado internacional, sin controles y prohibiciones, contrariamente a lo que se advertía en las primeras regulaciones del Grupo Andino sobre este tema, donde el control y la prohibición sobre todo referido a la repatriación de utilidades era la norma, v. gr. Decisión Nro. 24, 46, 70, 83, 103, 109.

Actualmente la regulación de esta materia permite a los propietarios de inversiones extranjeras directas a transferir al exterior, en divisas libremente convertibles las utilidades netas provenientes de sus inversiones, dejando en libertad a cada país miembro el poder establecer algún tipo de control, el

cuál debe ser cumplida en los términos que establezca cada legislación nacional.

En síntesis el Grupo Andino o la Comunidad Andina de Naciones, como proceso de integración económica subregional, dentro su legislación comunitaria actual, no prohíbe la repatriación de utilidades provenientes de inversiones extranjeras directas, liberándose de esta carga muchas veces pesada por la presión internacional, al otorgar a los países miembros del acuerdo, el derecho a reglamentar sobre esta materia.

**1.2.** Dentro el marco general normativo del régimen común de tratamiento a los capitales extranjeros y sobre marcas, patentes, licencias y regalías de la actual Comunidad Andina de Naciones, se ha llevado adelante procesos de privatización con el objeto fundamental de atraer mayor inversión extranjera directa, cuyos inversores resultaron en su mayoría Empresas Transnacionales de países desarrollados, así como de países latinoamericanos. Hecho que ratifica el carácter del modelo de integración asumido, de visión hacia afuera, abierto y flexible, siendo el elemento importante a destacar, la concepción asumida de regionalismo abierto, comprendida como una forma de concebir los proceso de integración regional, con las políticas de economía de libre mercado.

**1.3.** Los procesos de privatización de las grandes empresas estatales de los países miembros del Grupo Andino, sólo fue posible con el cambio de pensamiento económico que se tuvo, primero a nivel de políticas gubernamentales y luego por el régimen comunitario abierto que expresa la Decisión 24 sobre la inversión extranjera directa, aspecto que determinó un menor control sobre los capitales extranjeros y por consiguiente mayor flujo de inversión de las Empresas Transnacionales hacia la subregión andina.

**1.4.** El desarrollo de proyectos y programas de integración subregional, de alcance mayor, como el Programa Sectorial de Desarrollo Industrial, dentro el esquema de economía de libre mercado, de apertura generalizada, de liberalización de la economía, no tienen cabida por cuanto éstos programas de integración se manejan en otros escenarios, como el que fuera en sus inicios en el Pacto Andino, cuya visión proteccionista o cerrada daba la oportunidad de llevar adelante dichos programas.

Sin embargo, lo que importa en la actualidad, es tener un mercado ampliado, que les permita atraer inversión extranjera para luego encarar sus políticas de desarrollo.

El modelo de integración actual de la Comunidad Andina de Naciones, que fue concebido en sus orígenes en la propuesta del nuevo diseño estratégico de Galápagos, complementada con

posteriores resoluciones, evacuadas en las Cumbres de La Paz y Barahona y que permitió el relanzamiento del Grupo Andino, definiendo un modelo de integración caracterizado por el aperturismo económico, en consonancia con la globalización y los principios de competitividad y eficiencia propias de las economías de libre mercado, ha roto por otro lado el principio de solidaridad, elemento básico para llevar adelante programas de desarrollo conjunto, como el señalado en el marco de un proceso de integración.

Consiguientemente para proyectos conjuntos de desarrollo industrial, en el marco del proceso de integración actual no existe un límite de compatibilidad. Se advertirá que en el modelo actual se persigue una integración eminentemente comercial, donde el desarrollo industrial conjunto ha resultado anacrónico.

Sin embargo en el ámbito de la cultura, educación, salud y otros de índole social, se ha avanzado bastante, no sólo en el desarrollo de Proyectos, sino en la propia consolidación de los mismos, Vg. Universidad Andina Simón Bolívar, Convenio Hipólito Unanue, Convenio Andrés Bello, creación de la Facultad de Integración.

**1.5.** Debe reconocerse que medir los beneficios de los procesos de privatización donde las empresas transnacionales jugaron un

papel muy importante, resulta aventurero, porque su aplicación no hace de mucha data, además sus resultados todavía no se advierten con claridad.

En su justificación han señalado ser la mejor forma de encarar nuestro desarrollo regional. Sin embargo los primeros atisbos, permiten vislumbrar que el interés final de las empresas transnacionales que participaron y participan en las procesos de privatización de las empresas estatales no es precisamente contribuir con el desarrollo nacional de los países miembros, menos contribuir con el proceso de integración de la Comunidad Andina, cuyo objetivo es lograr un desarrollo armónico y equilibrado de todos sus miembros, sino que se advierte en dichas empresas transnacionales un interés eminentemente económico y lucrativo, donde la reinversión de capitales no es precisamente la norma, salvo exigencias de las legislaciones de cada país miembro.

Por otro lado las Empresas Transnacionales que participaron en los procesos de privatización, ha constituido filiales, las que tienen pocas opciones de desarrollo tecnológico, como actividad de investigación. Dependen casi exclusivamente de lo que hagan al respecto la casa matriz. Además son muy pequeñas con relación a sus corporaciones, pero a la vez resultan de gran tamaño para los miembros de la Comunidad Andina.

**1.6.** En el modelo de integración eminentemente comercialista de la Comunidad Andina de Naciones, la presencia y participación de las empresas transnacionales, especialmente en los procesos de privatización, han resultado ser un elemento determinante para su marcha y avance.

El comercio intrarregional ha crecido ostensiblemente, producto en muchos casos de la acción generadora de bienes o servicios de las empresas transnacionales constituidas en la subregión. Por consiguiente el grado de significación e importancia que se asigna a dichas empresas en este esquema integracionista es importante.

**1.7.** Producto de la desregulación en materia de inversiones, en los países miembros de la Comunidad Andina de Naciones, no existe un mecanismo eficaz que permita hacer cumplir, las reglas que impone la economía de libre mercado asumidas en la subregión. Por consiguiente la competencia desleal, la propensión al monopolio y oligopolio, el dumping, y otros mecanismos distorsionadores al mercado, son aplicadas por muchas Empresas Transnacionales, sin que exista alguna regulación que sancione en el ámbito comunitario.

**1.8.** Por último, las medidas de liberalización en los países miembros, se consideran como señales dirigidas a las Empresas Transnacionales, con el fin de atraer su atención, para una

posterior inversión de capitales.

A pesar del grado de refinamiento alcanzado en los reglamentos de inversión extranjera directa de los países miembros, y en general de la Comunidad Andina, así como de los órganos competentes encargados de su administración, éstos no parecen tener en cuenta las diferentes estrategias seguidas por las Empresas Transnacionales, según el producto de que se trate, la magnitud y características del mercado del país receptor, el cambio tecnológico nacional en el sector pertinente y otros factores.

En la medida en que la liberalización, exige reglamentos más flexibles que se adapten mejor a una situación concreta. Se advierte la necesidad de reforzar aún más las capacidades de los servicios y de los funcionarios de los países receptores, encargados de autorizar las inversiones extranjeras y de otorgar los incentivos.

## **2. RECOMENDACIONES.**

Los países miembros de la Comunidad Andina de Naciones, en las relaciones comerciales que mantienen con los inversionistas extranjeros, que son las Empresas Transnacionales, deben tomar en cuenta la posibilidad de concebir un **Código de Conducta a nivel comunitario**, que permita regular el efectivo cumplimiento

de los derechos y obligaciones de dichas empresas, tomando en cuenta las siguientes recomendaciones.

En sentido general y como justificación, la necesidad de un Código de Conducta de las características a proponerse, tiene que ver con un trato justo y equilibrado entre los derechos y obligaciones de las Empresas Transnacionales y de los gobiernos de los países receptores de capital.(países de la Comunidad Andina) sumado al deseo además, de minimizar los efectos negativos de las operaciones de las empresas transnacionales y de maximizar sus contribuciones positivas al crecimiento y desarrollo económico de los países, haciendo que el clima legal en que operen sea más previsible y estable.

**PROYECTO DE CODIGO DE CONDUCTA DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES  
EN  
LA COMUNIDAD ANDINA DE NACIONES**

Como principio general, se parte de la premisa básica de que las Empresas Transnacionales deben recibir un trato justo y equitativo por parte de los países de la Comunidad Andina.

**Artículo 1.-** Las Empresas Transnacionales deben sujetarse a la jurisdicción de los países donde desarrollan su actividad. Para el caso de haberse convenido mutuamente, al sometiendo de un Tribunal arbitral para la solución de controversias, la jurisdicción competente será el Tribunal de Justicia del Acuerdo de Cartagena.

Adviértase que el principio de soberanía nacional se mantiene, así como el derecho de cada Estado a vigilar y reglamentar, las actividades de las empresas que operan en su territorio.

**Artículo 2.-** Se prohíbe a las Empresas Transnacionales de origen ajeno a la subregión, a participar en actividades de índole política, en cualquiera de sus facetas, dentro los países donde funcionan.

En virtud del poder económico, tamaño y recursos de diversa índole, que tienen estas empresas, se ve la necesidad de prohibir cualquier tipo de participación política, porque su intervención indebida en los asuntos internos de los países miembros podría socavar su independencia política y económica.

**Artículo 3.-** Las Empresas Transnacionales en las relaciones intergubernamentales entre los países, deben abstenerse de instigar a los gobiernos de sus países de origen a que recurran con medidas coercitivas contra los Estados miembros de la CAN, receptores de su capital.

**Artículo 4.-** En el ámbito de las relaciones laborales, deben abstenerse de toda discriminación por motivos de raza, color, sexo, religión, idioma, origen social, nacional o étnico.

Este precepto, tiene que ver con el respeto que las Empresas Transnacionales deben tener, con las libertades y derechos humanos.

**Artículo 5.-** Deberán cumplir en sus relaciones y transacciones comerciales con los funcionarios públicos de cada país miembro, las normas éticas y morales, tendientes a evitar la corrupción, traducida en ofrecimientos, pagos, obsequios y otras acciones similares. En caso de incumplimiento se someterán a la justicia ordinaria del país miembro donde se haya cometido la falta.

**Artículo 6.-** En el marco de la libertad de repatriación de capitales a que tienen derecho las Empresas Transnacionales, se les insta a cooperar con los países miembros de la Comunidad Andina que reciben su capital, cuando las transferencias de capital o utilidades acumuladas, ponga en serio riesgo de desequilibrio sus balanzas de pagos.

En caso de crisis económica de uno de los países miembros, se faculta a evitar la repatriación de utilidades, por un tiempo prudencial, el cuál no podrá exceder de seis meses.

Este artículo tiene que ver con la necesidad de encontrar un mecanismo de protección en favor de los países miembros, cuando su economía esta seriamente afectada. No se vulnera el principio de libre repatriación de capitales, por cuanto al dejar en

suspense por determinado tiempo, implícitamente se la reconoce y aplica.

**Artículo 7.-** En las transacciones intraempresa, las Empresas Transnacionales, deben aplicar los precios corrientes del mercado donde desarrollan sus actividades. Cualquier acto comercial tendiente a reducir la base imponible, sobre las que se determinan los impuestos de sus filiales, da lugar a que el órgano tributario nacional competente, determine su ineficacia.

Se exceptúan de esta previsión, los convenios suscritos, donde se aplican políticas de incentivos fiscales, que tengan expresa relación con lo señalado.

Esta norma, tiene como base, combatir los precios de transferencia exagerados, realizados por las empresas transnacionales, en sus transacciones intraempresa (filial y empresa matriz o entre filiales).

**Artículo 8.-** La competencia desleal, las prácticas comerciales restrictivas, la implementación del monopolio en cualquiera de sus formas y todo acto comercial tendiente a distorsionar el libre mercado, serán sancionados conforme a la legislación nacional del país donde se incurran con dichas faltas.

Para el cumplimiento de esta sugerencia, presentada a manera de

recomendación, el Proyecto de Código de Conducta, debe señalar de manera general, que las Empresas Transnacionales, desarrollen sus actividades de conformidad con las políticas y objetivos establecidos por los gobiernos de los países miembros donde funcionan, tratando en lo posible de contribuir al logro de los objetivos nacionales y comunitarios, formulados dentro del proceso de integración de la Comunidad Andina de Naciones.

## BIBLIOGRAFÍA

Báez, René. *Las empresas transnacionales y América Latina*. Quito, Editorial Universidad Central, 1981.

Bitar, Sergio. *Corporaciones Multinacionales y autonomía nacional*, Caracas, Editorial Monte Avila, 1977.

Bielschowsky, Ricardo y Giovanni Stumpo. *Las empresas transnacionales y cambios estructurales en la industria Argentina, Brasil, Chile y México*. Cepal. Santiago de Chile, número 55, 1995, pp.151-170.

Cedla, *Tratamiento a la inversión privada*. Serie Análisis, Temas Económicos. La Paz, 1993, pp.34-56.

Cedla, *Privatización en Bolivia: mitos y realidades*. La Paz, 1991, pp.73-120.

Diaz Muller, Luis. *El Derecho Económico y la integración de América Latina*. Bogotá, editorial Temis S.A., 1998.

El Comercio. *El mercado común andino*. 12 de marzo de 1996.pp.5-B.

Ffrench-Davis, Robert Devlin y Stephany, Griffith-Jones. *Repunte de las corrientes de capital y el desarrollo: Implicaciones para las políticas económicas*. Santiago de Chile, 1991.

Fuentes, Juan Alberto. "El regionalismo abierto y la integración económica". *Cepal*, Santiago de Chile, número 54, 1994, pp.82-89.

Glade, Willian, *Privatización de empresas públicas en América Latina*. México, Editorial Gernika, 1995.

Junta del Acuerdo de Cartagena. *Régimen Común de Tratamiento a los capitales extranjeros y sobre Marcas, Patentes, Licencias y Regalías*. Decisión Nro.291. Lima, Gaceta Oficial.1991.

Junta del Acuerdo de Cartagena. *Ordenamiento Jurídico del Acuerdo de Cartagena*. *Decisiones 1-90*, Lima, Tomo I, 1982.

Junta del Acuerdo de Cartagena. Ordenamiento Jurídico del Acuerdo de Cartagena. *Decisiones 91-144*, Lima, Tomo II, 1982.

Junta del Acuerdo de Cartagena. Ordenamiento Jurídico del Acuerdo de Cartagena. *Resoluciones 1-168*, Lima, Tomo I, 1982.

Junta del Acuerdo de Cartagena. *Régimen Uniforme para las Empresas Multinacionales Andinas*. Decisión Nro.292, Lima, 1991.

Kosacoff, Bernardo y Gabriel Bezchinsky. "Nuevas estrategias de las empresas transnacionales en la Argentina". *Cepal*. Santiago de Chile. Número 52, 1994, pp.151-156.

Lecuona, Ramón."La tendencia a la globalización de los mercados financieros: implicaciones para América Latina".*CEMLA-CBB*, México, 1991.

Mortimore, Michael. Las privatizaciones y la afluencia de inversión extranjera: efectos recíprocos. *CEPAL*. Santiago de Chile, número 51, 1993.

Mortimore, Michael. "Las empresas transnacionales y la industria en los países en desarrollo". *Cepal*. Santiago de Chile. Número 51, 1993, pp.29-334.

Naciones Unidas. *Las empresas transnacionales en el desarrollo mundial. Tendencias y Perspectivas*. Nueva York, 1989.

Naciones Unidas. *Tendencias Globales*. Nueva York, 1995.

Palacios L., Juan José. "El nuevo regionalismo latinoamericano: el futuro de los acuerdos de libre comercio". *Comercio Exterior*, México, Volumen 45, número 4, 1995.

Pérez Nuñez, Wilson. "La internacionalización de las empresas industriales latinoamericanas". *Cepal*. Santiago de Chile, número 49, 1993, pp.58-74.

Pérez, Carlota."La modernización industrial en América Latina y la herencia de la sustitución de importaciones". *Comercio*

*Exterior*. México, volumen 46, número 5, 1996, pp.347-363.

Salgado Peñaherrera, Germánico. *Integración andina y apertura externa*. Quito, editorial fundación José Peralta, 1993.

Salgado Peñaherrera, Germánico. *Integración Andina y Apertura externa. Las nuevas tendencias*. América Latina e Integración. 1ra. edición. octubre 1993.

Salgado Peñaherrera, Germánico. "El Grupo Andino: entre dos concepciones de la Integración Económica". *Síntesis Contexto internacional*, Río de Janeiro, número 24, 1989.

SELA. *La integración en América Latina y el Caribe: de la protección a la apertura*. Opiniones. Caracas, Volumen 42, 1995, pp.7-33.

SELA. *América Latina y el Caribe en los tiempos de la Globalización*. Opiniones, Caracas, Volumen 47, 1996, pp. 94-171.

Seoane, Alfredo. *Política Exterior Boliviana. Tendencias y Desafíos*. La Paz, Editorial Gisbert, 1995.

Sourrouille, Juan, Francisco Gatto y Bernardo Kosacoff. *Inversiones extranjeras en América Latina-Política económica, decisiones de inversión y comportamiento económico de las filiales*. BID-INTAL, Buenos Aires, 1984.

Vaitsos, Constantino. *Economía de la Integración Latinoamericana. Lecturas Seleccionadas Tomo I*. Buenos Aires, Editorial Tesis, 1989.

Vacchino, Juan Mario. *Requisitos Previos: Caracteres de los países*. Buenos Aires, Editorial Tesis, 1989.