



Brief 19

La Inversión Extranjera Directa entre la Unión Europea y América Latina y el Caribe

Bruselas, Enero de 2013

Editado por la Representación de ALOP en Europa

La serie Brief del Observatorio Social de las Relaciones Unión Europea - América Latina (UE-AL) difunde noticias sobre asuntos de actualidad para permitir un seguimiento informado de las relaciones UE-AL

Alberto Arroyo Picard¹

INTRODUCCIÓN

El presente trabajo presenta un análisis de conjunto sobre la Inversión Extranjera Directa (IED) entre la Unión Europea (UE) y América Latina y el Caribe (ALC).² Se trata de un estudio sólo de la inversión directa, mismo si existen otros flujos de inversiones que en algunos años son mayores que la IED.

En 2010 la **inversión de cartera** fue de 136,154 millones de dólares (mdd), seguida de la IED, con 120,000 mdd. En 2011 se estiman flujos de inversión de cartera por 78,797 mdd. Mientras que la IED en la región ha sido una importante fuente de capitales durante las dos últimas décadas, la

inversión de cartera neta se redujo hasta casi desaparecer entre 2000 y 2004. Sin embargo, desde 2007 en adelante, la suma de inversión en cartera y de “otras inversiones” es superior a la inversión directa.³

Los flujos de inversión en cartera son cada vez mayores. Se trata de fondos de inversión manejados por empresas financieras que hacen realidad aquello de que el capital no tiene patria. Prácticamente es imposible rastrear su país de origen.

Se trata además de un tipo de inversiones totalmente desreguladas ya que los Tratados Bilaterales de Inversión (TBIs) y los Tratados de Libre Comercio (TLCs) o de Asociación estipulan que habrá absolutamente libre flujo.

1 Investigador y docente en la Universidad Autónoma Metropolitana-Iztapalapa (UAM-I). Miembro de la Coordinación Colectiva de la Red Mexicana de Acción frente al Libre Comercio (RMALC). Miembro del Consejo Hemisférico de la Alianza Social Continental (ASC), que a su vez son parte de la Red Bi-Regional América Latina y Europa “Enlazando Alternativas”.

2 El presente texto constituye un avance de un documento más extenso que el autor ha preparado para ALOP y que formará parte de una publicación que la Asociación prepara en relación con los contenidos y resultados de la Cumbre CELAC-UE del mes de Enero 2013.

3 CEPAL: **La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe 2011**. Publicación de las Naciones Unidas, Santiago de Chile, 2012, Gráfico I.5, pág. 36. Tal y como la contabiliza la CEPAL la inversión en cartera es fundamentalmente especulativa ya que excluye la inversión en acciones cuando implican alguna capacidad de decisión en la empresa (que la pasa a IED), dejando exclusivamente la inversión en acciones que no tienen otra finalidad que una ganancia financiera, la inversión en bonos (que en realidad son deuda) y las inversiones en el mercado de monedas.

Una buena parte de esta inversión extranjera es en los llamados bonos de deuda privada o públicos que como su nombre lo indica, son deuda. El nombre es una cuestión de perspectiva. Para el que pone el dinero es una inversión, para el que lo recibe es deuda. Los riesgos de este tipo de endeudamiento son mayores que los tan estudiados problemas de deuda (tradicional) ya que no tienen plazo de vencimiento y pueden cobrarse en el momento que sea (fuga de capitales).⁴ Se trata de inversiones con un alto grado de volatilidad y sumamente riesgosas para la estabilidad económica de los países receptores. Basta recordar la crisis en México en 1994-1995,⁵ o la de Argentina en 1997, o incluso la crisis global que se inicia en Estados Unidos en 2008-2009.

Otro rubro de inversiones se refiere a lo que en la nueva presentación de la Balanza de Pagos se nombra "**Otras inversiones**"⁶ que comprende contratación de deuda (excluyendo los bonos que se contabilizan como inversión en cartera) y los depósitos de nacionales de un país en el exterior. Se trata de cantidades muy considerables. En 2010 76,909 mdd y en 2011 80,795 mdd.

Además, hay otro monto enorme de **flujos no registrados, "ilícitos"**.⁷ Se estima que entre 2000

4 Un análisis de este tipo de deuda y sus riesgos puede verse en Arroyo, Alberto: "La deuda externa en la época de la liberalización financiera" en Carlos Julián (Coord.): **La Memoria de la deuda, una deuda con memoria**. Editorial Biblos, Argentina, 2002, págs. 259-272.

5 Un análisis de la importancia que tuvo este tipo de inversión en cartera en la crisis mexicana de 1994-1995 puede verse en Arroyo, Alberto: "La Crisis Mexicana y el modelo de desarrollo" en **Tenemos Propuesta**, editado por la Red Mexicana de Acción frente al Libre Comercio (RMALC), México, Septiembre 1995, págs. 3-15.

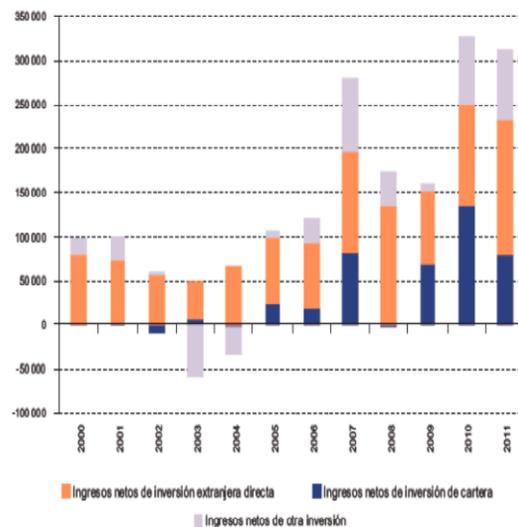
6 Lo que se contabiliza como "otra inversión" es fundamentalmente deudas no conformadas por títulos negociables.

7 No estamos hablando de dinero del narcotráfico o el crimen organizado, sino solo de flujos no declarados o que evaden toda regulación. Se parte del supuesto de que si no se registran es porque hay algo ilícito en su origen o en su manejo. El método para estimarlo que usa el Banco Mundial es la diferencia entre la cantidad que se registra como salida del país y lo que se registra como entrada en otro país. Una de las formas es la subfacturación de las exportaciones y la sobrefacturación de las importaciones en el comercio entre compañías con lo cual hacen aparecer pocas ganancias y evaden impuestos. Generalmente estos flujos ilícitos se invierten en paraísos fiscales.

y 2008 salieron ilícitamente de ALC 1.14 millones de millones de dólares que significan el 5.3% del PIB de la región.⁸ Christian AID ha avanzado en estimación de una parte de estos flujos ilícitos que van de ALC a la UE.⁹

En síntesis en el presente documento se estudia la evolución de la IED, pero para completar el análisis del tema y poder calibrar con mayor exactitud el alcance de sus consecuencias, urgen estudios sobre los otros flujos de inversión, especialmente los flujos ilícitos que son una sangría enorme para nuestras economías.

Diversos Flujos de Inversión en ALC



El estudio de donde se extrae este avance, tiene dos grandes partes:

La primera trata sobre la IED de la UE en ALC en la que se analiza en qué medida nuestra región es

⁸ Tomado de Alejandro Villamar que sistematiza y analiza información de Dev & Cicioni: **Illicit Financial Flows from Developing Countries 2000-2009 Update with Focus on Asia**. Global Financial Integrity. Washington DC, 2011. Para el caso de México véase Dev Kar: **México: Flujos Financieros Ilícitos, Desequilibrios Macroeconómicos y la Economía Sumergida**. Global Financial Integrity Washington DC, 2012. <http://mexico.gfintegrity.org/es/>

⁹ Tomado de Alejandro Villamar (inédito) que recoge, sistematiza y analiza información de Christian Aid, 2009: *False profits: robbing the poor to keep the rich tax free*.

realmente un aliado estratégico y una prioridad para la UE como destino de su inversión externa. Se revisan los intereses prioritarios que guían las inversiones de la UE en nuestra región analizando los sectores a los que se dirigen y los efectos socio-económicos y ambientales que tienen estas inversiones.

En la segunda parte, se analizan los flujos de IED en sentido inverso, estudiando solo a la IED saliente y no a todos los flujos de inversiones hacia fuera de nuestra región (inversiones en cuentas bancarias en el exterior, especialmente en paraísos fiscales, así como inversiones financieras en los mercados especulativos, y los flujos ilícitos). Hay suficiente evidencia de que esta otra inversión saliente es muy grande y creciente, pero ello pediría un estudio aparte.

Desafortunadamente no todos los países de ALC ofrecen información oficial del destino de la IED saliente. Información estadística completa, solo hay de Brasil, Chile y Colombia. Es especialmente relevante el que no la haya de México que es el segundo inversor foráneo de nuestra región. Para suplir parcialmente esta limitación se recurre a información de las principales empresas en sus informes sobre proyectos de inversión. Esta información complementaria permite incorporar a México, pero tiene otras limitaciones: son proyectos de inversión y no siempre se concretan y cubre solo las empresas más grandes.

Finalmente el trabajo trata de medir la importancia real que tienen los TBIs y los TLCs y Acuerdos de Asociación como factor para decidir en dónde y en qué se invierte.

Por razones de extensión y oportunidad, el presente adelanto, se centra en la primera parte del trabajo, es decir, en la evolución, destinos e impactos de la IED europea en ALC. La posterior difusión DE LA versión completa del estudio con todos sus componentes permitirá una visión más amplia y profunda de los múltiples aspectos que deben ser tenidos en cuenta para explicar y entender a cabalidad la IED entre la UE y ALC.

LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA DE LA UE EN ALC

La IED de Europa en ALC es de larga tradición pero han ido cambiando sus prioridades y características.

Después de que se estabilizaron los procesos de independencia, los europeos se concentraron en invertir en sectores primarios e infraestructura como los ferrocarriles. Durante las décadas del modelo llamado de sustitución de importaciones, que se extendió en toda la región, la IED en general y la europea en particular tuvieron que sortear múltiples barreras y una fuerte regulación, pero no dejaron de invertir, concentrándose en las manufacturas, principalmente automotriz, productos químicos y alimentos o bebidas. Los principales inversionistas europeos eran el Reino Unido, Alemania y Francia y en un segundo nivel Italia y los Países Bajos.

En los años 90, con la apertura neoliberal, la IED en general, pero especialmente la europea, tuvo un gran auge. Se aprovechó la desregulación y el enorme proceso de privatización de empresas públicas. Los europeos diversificaron los sectores hacia dónde se dirigió su inversión pero se pueden destacar los sectores de energía (hidrocarburos y electricidad) y servicios, especialmente financieros y de telecomunicaciones. También cambió el origen de donde fluye la IED y empezó a predominar la española.

Este auge de la IED de la UE hacia ALC de los años 90, pierde impulso con la entrada del siglo XXI. Hay muchos factores para este cambio: la prioridad de invertir en los nuevos países que se incorporan a la UE y más recientemente la crisis por la que atraviesa el Viejo Continente. Pero la CEPAL también destaca que hay factores explicativos de este lado del Atlántico: la falta de competitividad relativa de algunos de nuestros países comparada con el avance que se ha tenido en Asia. Particularmente *“los escasos esfuerzos realizados por aumentar el contenido tecnológico y de innovación en la estructura productiva de los países latinoamericanos.”*¹⁰ Hay indicios de que a partir de la segunda parte de la primera década del siglo XXI de nuevo están habiendo cambios significativos que trataremos de analizar.

Antes de entrar al análisis de las características de la IED de la UE en ALC, es importante matizar o precisar tres lugares comunes sobre la importancia de la UE como inversionista en nuestra región y la sobre valoración que se hace de los tratados en materia de inversiones.

10 CEPAL, Ob. Cit., pág. 87.

a) ALC ¿socio privilegiado de la UE para su IED?

Es sabido que la UE es el principal inversor mundial en el exterior, pero ¿hacia dónde dirige prioritariamente dichas inversiones?

El principal destino de la IED de la UE son otros países de la propia UE y en segundo lugar Estados Unidos. Tradicionalmente los principales flujos de IED se da entre países desarrollados, pero ello está cambiando poco a poco y están creciendo los países en desarrollo, especialmente los BRIC (Brasil, Rusia, India y China), como destino de la IED. En 2007 los países en desarrollo recibían el 29.1% de la IED mundial y en 2011 reciben el 44%.¹¹ En la década de los 90 los países de ALC se beneficiaron de este cambio de tendencia. Pero, como veremos ello perdió vigor con la entrada del nuevo siglo.

En los años 2000, la UE destina el alrededor del 60% de su IED a otros países de la propia eurozona. La que destina hacia países en desarrollo no se está dirigiendo predominantemente a ALC, sino hacia otros países europeos fuera de la UE (lo que se explica por razones estratégicas de la integración regional), a Asia (que se explica por China), pero también a África. La UE habla de asociaciones estratégicas con nuestra región, pero en los últimos 10 años ALC es la única región del mundo que está perdiendo peso como receptor de su IED.

En la década de los 90 la UE aprovechó la liberalización y privatizaciones de América Latina; cuando ello se agotó, bajó la importancia relativa que nos da como destino de su IED. Un dato duro que hay que tener presente transversalmente en todo este punto es que los países de ALC representan para la UE el 3% de importancia como destino de su IED total, o poco más del 7% de la IED que realiza fuera de su propia zona.

b) La UE ¿el principal inversionista en nuestra región?

La Inversión de la UE en ALC fue aumentando en las últimas dos décadas aprovechando las reformas estructurales liberalizadoras, con lo que a partir de la segunda mitad de la década de los 90 se convierte en el principal inversionista en ALC en su conjunto, desplazando a Estados Unidos.

Sin embargo, hay que tener en cuenta que al interior de América Latina la situación es muy diferenciada.

¹¹ *Ibíd.*, Cuadro 1.1, pág. 30.

En realidad ALC es una región en disputa entre Estados Unidos y Europa. En los últimos años empieza a crecer significativamente en la región la presencia de China e incluso la inversión de otros países latinoamericanos.

Europa es el principal inversionista externo en Argentina, Brasil, Chile, Panamá, Paraguay, San Vicente y las Granadinas y Venezuela; en Colombia predomina en los años 2000 a 2005, pero de 2006 a 2010 predominan inversiones de países de América Latina.

La inversión de Estados Unidos predomina en Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, México, Nicaragua, República Dominicana, Saint Kitts y Nevis y Trinidad y Tobago.¹²

Hay un tercer gran actor como origen de la IED que fluye a ALC, son los propios países latinoamericanos. Los esfuerzos por avanzar en la integración regional se muestran no sólo en términos de creciente comercio interregional, sino también en términos de destino de IED. Un caso relevante es que en Ecuador desde el 2000 predomina la inversión de otros países latinoamericanos. De 2000 a 2005 dicha inversión significa el 34.8% y en el siguiente quinquenio aumenta al 71.5% del total que recibe. No es el único caso: de 2006 a 2010 en Uruguay, ALC es el primer inversor externo con el 34.2% del total. En Argentina el 24.9% de la IED que le llega viene de ALC. En Paraguay en ese mismo periodo también es ALC el segundo lugar como origen de la IED.

c) El principal interesado en ALC es España

A partir de 1990, España vivió un acelerado proceso de internacionalización, invirtiendo en el exterior el equivalente del 3% de su PIB, 10 años después aumentó a 20% y en 2010 invierte cerca del 47%.¹³ Dentro de esa dinámica, desde los 90, fue el país europeo que más aprovechó el acelerado proceso de privatizaciones y liberalización económica que se dio en América Latina y se hizo de los activos más

¹² La anterior información sobre la región predominante como origen de la IED en países de ALC combina diversa información. CEPAL, Ob. Cit., Cuadro II.2, pág. 92 que nos ofrece datos de pocos países de ALC en porcentajes por el bloque geográfico de origen de dicha inversión, y el Cuadro I-A-4, págs. 75-77 que ofrece de casi todos los países de ALC los principales orígenes de la IED y de la cual pudimos estimar qué bloque geográfico es el predominante.

¹³ CEPAL: Ob.cit, pág. 87.

valiosos de la región, en materia energética, telecomunicaciones y banca,¹⁴ y para finales de esa década y principios del 2000 se convirtió en el principal inversionista de la UE hacia en América Latina como conjunto.¹⁵

Sus inversiones están concentradas (86%) en servicios, en segundo lugar (12%) en manufacturas y sólo 2% en el sector primario.¹⁶ En realidad se trata de unas cuantas empresas: se estima que 6 empresas españolas (Telefónica, Endesa, Repsol, BBVA y Santander) acaparan el 95% de la IED de España en ALC.¹⁷

No sólo para América Latina el principal inversionista europeo es España; sino que también para el país Ibérico, América Latina fue el principal destino de su IED realizada fuera de la UE durante la década de los 90. Su punto culminante fue en 1997-1999 cuando el 75% de su inversión externa la realizó en ALC,¹⁸ principalmente en Brasil, México, Chile y Argentina.¹⁹

Paradójicamente, a partir del 2000 (año de entrada en vigor del primer Acuerdo de Asociación de la UE que fue con México) se inicia una desaceleración de los flujos anuales de la IED española en nuestra región. Ello se debió a que se agotó el aprovechamiento de privatizaciones en nuestros países, pero también a un renovado interés por

invertir en la propia UE para una mejor integración en el bloque. Si como decíamos en 1997-1999 el 75% de la IED española fue en América Latina, para el trienio 2006-2008 ya sólo es 10%.²⁰

Sin embargo las posiciones logradas en nuestro continente estaban suficientemente consolidadas y se mantuvieron. En la actual coyuntura de crisis europea las ganancias de sus filiales en ALC le han permitido a sus matrices mantener balances positivos. Por ejemplo Bancomer, la filial mexicana de BBVA tuvo más ganancias, no solo en porcentaje sobre su inversión, sino en términos absolutos que su matriz en España. Santander en México se convirtió en el tercer banco más grande del país y significa la cuarta parte de sus ganancias mundiales.²¹

Algunas constataciones cuantitativas sobre la IED de la UE en ALC

- La IED de la UE en ALC ha ido creciendo, pero no somos de las regiones más importantes como destino de sus inversiones. Lo fuimos para España en los 90, pero nunca para el conjunto de la UE. Más aún en el siglo XXI hemos perdido peso relativo como destino de la inversión tanto de la UE en su conjunto como para España en particular.
- Es una generalización el que Europa es el principal inversor en ALC. Lo es en lo general, pero en muchos países no. ALC sigue siendo una región en disputa entre Europa, Estados Unidos, las economías fuertes de la propia América Latina y recientemente de China.
- Desde el punto de vista de la UE, dentro de nuestra región el importante es Brasil y en segundo lugar México, países que entre 2000 y 2010 absorben tres cuartas partes del total de la IED de la UE en la región.²²

¹⁴ CEPAL: **La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe 2001**. Publicación de las Naciones Unidas. Santiago de Chile, 2002.

¹⁵ Entre 1999-2005, España significa el 52% del total de IED de la UE en nuestra región, bajando al 45% para el período 2006-2011. Le sigue, muy lejanamente, el Reino Unido (11% y 12% en los dos periodos de referencia) y Francia (9% y 16%). Alemania, la economía más grande de la UE, sólo representa el 4% y el 7% de la IED de la UE en ALC. Información de EUROSTAT tomado de CEPAL: **La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe 2011**. Ob.cit, Gráfica II.8, pág. 94. Los montos absolutos que cada país europeo invierte en América Latina y el Caribe pueden verse en CEPAL: *Ibíd.* Cuadro II.A-2, pág. 141. Hay que aclarar que dicho cuadro está hecho sobre la base la información de los bancos centrales de cada país que discrepa de la información dada por EUROSTAT.

¹⁶ Arahetes: *“Las inversiones Directas españolas en América Latina en el período 2001-2010”*. Anuario Iberoamericano. 2011.

¹⁷ The Economist: *“Spanish companies in Latin America, A good bet? Investments in Latin America offer protection against Spain’s slowdown”*, 30 de abril 2009.

¹⁸ CEPAL: Ob. Cit., 2012 pág. 95.

¹⁹ CEPAL: *Ibíd.*, pág. 94.

²⁰ CEPAL: *Ibíd.*, Gráfico II.9, pág. 95.

²¹ El análisis de la Banca Europea en México puede verse en Villamar, Alejandro y Arroyo, Alberto: *“Impactos de las Reglas sobre Inversión y Servicios del TLCUEM y la Economía Mexicana”* en **La Reconquista Europea. Balance a 10 años del Acuerdo Global México-UE**. Editado por Universidad de Guayaquil, Ecuador, Ecuador Decide y RMALC. Ecuador 2011. págs. 82-94.

²² En primer lugar Brasil que absorbe entre 1999 y 2005 el 42% de la IED europea en la región y aumenta en el quinquenio siguiente al 53%. Lo sigue México que entre

- Las cosas son distintas si pensamos en la importancia que tiene para los países latinoamericanos y caribeños receptores, la IED de la UE. Para ello hay que analizar el porcentaje del PIB que representa para cada país. Para el país que es más significativa la IED de la UE es Chile ya que en promedio entre 2000 y 2010 representa el 2.4% de su PIB. Lo sigue Brasil con el 1.4%, Argentina menos del 1.4%, R. Dominicana con 1.2% y en quinto lugar México con el 1%. Ecuador que se empeña en lograr un Acuerdo de Asociación con la UE, sólo representa el 0.2% de su PIB.²³
- No se debe confundir la importancia que América Latina tiene para España y generalizarla como si fuera para toda la UE. Paradójicamente, a partir de los años 2000 se inicia una desaceleración de los flujos anuales de la IED española en nuestra región
- En síntesis ni somos tan importantes para la UE, ni para nosotros es tan importante la inversión de la UE. Incluso para países como Ecuador es mucho más significativa la inversión de otros países latinoamericanos.

Intereses y sectores para la IED de la UE en ALC

Una vez puesto en perspectiva y contexto el peso e importancia cuantitativa real de la IED de la UE en ALC, repasemos algunos aspectos cualitativos. Lo importante es qué es lo que busca la UE al venir a invertir en nuestro continente y ello se refleja en los sectores en los que invierte. Como aclaramos en la introducción no fue posible conseguir información estadística integral de la IED de la UE, y de los países de dicha zona por sectores de destino. Tendremos que usar, como la CEPAL, información de las principales empresas europeas que ofrecen información sobre fusiones y adquisiciones. Ello es

1999 y 2005 recibe el 30%, aunque baja en los años recientes al 24%. En tercer lugar está Argentina que absorbe el 9% y 12% en los respectivos periodos a los que nos referimos. EUROSTAT tomado de CEPAL, Ob. Cit., 2012, Gráfica II.6, pág. 91. Estos datos son discrepantes con los que salen del cuadro antes citado elaborado por CEPAL pero con base en los datos de los bancos centrales de los respectivos países.

²³ Cálculo propio. El PIB se toma de CEPALSTAT: PIB anual en dólares constantes.

limitado ya que no abarca todo el universo, por ejemplo no cubre la inversión en nuevas plantas, pero nos permitirá un acercamiento.

Los registros de compras y adquisiciones de empresas latinoamericanas y caribeñas por parte de grupos europeos indican que entre 2000 y 2011 el 66% fueron en el sector servicios, 24% en manufacturas y 10% en recursos naturales. En Sur América aumenta un poco la compra de empresas que tienen que ver con recursos naturales. En México, Centroamérica y el Caribe, es solo 3% en recursos naturales y aumenta en manufacturas (31%). Es también relevante que las inversiones en manufacturas están concentradas en Brasil y México.²⁴

Veamos las diversas estrategias y objetivos de las transnacionales europeas al invertir en ALC:

a) *Búsqueda de recursos naturales:*²⁵

Han sido tradicionales las inversiones en este sector por parte de europeos, pero el aumento de precios de los hidrocarburos y minerales en la última década la ha impulsado. De 1990 a 2005 las inversiones europeas se canalizan más a hidrocarburos animados por un mayor aumento del oro negro que de los metales, y de 2005 en adelante a la inversa aumentan más rápidamente el precio de los metales y hacen lo mismo las inversiones europeas en dicho sector.²⁶

Por supuesto la atracción de invertir en minería es por sus altos rendimientos, muy por encima de cualquier otro sector, pero también por las facilidades y concesiones que muchos de nuestros gobiernos les conceden. En 2010, el porcentaje de ganancias sobre los activos de la gran minería es arriba del 25% cuando el sector que le sigue en rentabilidad es la industria de bebidas con poco más del 10% y telecomunicaciones (que se dice es el negocio de la época actual) que solo rinde el 8%.²⁷

Las principales mineras de la UE en la región son las británicas: Anglo American PLC y BHP Billiton.²⁸ Destaca la británica Anglo American, una de las

²⁴ CEPAL: Ob. Cit., 2012, pág. 99.

²⁵ CEPAL: *Ibíd.*, págs., 99-106

²⁶ Información del Fondo Monetario Internacional citada por la CEPAL; Ob. Cit., 2012, Gráfica II.10, pág. 100.

²⁷ América Economía diciembre de 2011, www.americaeconomia.com retomado por CEPAL: Ob. Cit., 2012, pág. 104.

²⁸ *Ibíd.*, pág. 100-102.

mineras más grandes del mundo que tiene presencia en 11 países de ALC, principalmente en Chile y Brasil donde se genera el 20% del empleo total del corporativo. En Colombia posee el 33% de la mayor mina de carbón a cielo abierto del mundo. En Venezuela tiene el 90% de la empresa Loma de Níquel. El total de ventas de esta empresa en América del Sur es el 25% de sus ventas mundiales.

Esta enorme presencia de la empresa británica no ha estado exenta de conflictos. El más reciente es con la Corporación Nacional del Cobre en Chile por intentar una opción de compra hostil del 49% de su subsidiaria Anglo American Sur.

En el sector de hidrocarburos las empresas europeas, como en general las transnacionales, han tenido que adaptarse a regulaciones cambiantes y en muchos casos consideradas hostiles de algunos países de América del Sur. Pero ello no ha inhibido su presencia.

Entre las empresas con más expansión en el sector de hidrocarburos están la española Repsol que tiene presencia en 14 países de ALC. En 2010 el 46% de sus utilidades globales fueron de nuestra región.²⁹

Tienen también gran presencia las inglesas Royal Dutch Shell (Reino Unido-Países Bajos) y British Petroleum (Reino Unido); las españolas Iberdrola, Gas natural CEPSA; Las italianas Entel y Enti SpA; y Total de Francia. CEPSA que adquirió recientemente a una empresa estadounidense en Colombia el 70% de bloque Caracara; British Petroleum inicia extracción de gas en Trinidad y Tobago; Shell también inicia operaciones con gas en Perú. Venezuela materializa contratos con ENI SpA de Italia y Total de Francia para extracción en la franja del Orinoco.

Por supuesto las inversiones en búsqueda de recursos naturales se extienden más allá de la extracción y han sido importantes las inversiones en sectores industriales ligadas a recursos naturales como es la pulpa y la celulosa. La finlandesa UPM-Kymmene en Uruguay; la sueca-finlandesa Estoro Enso con subsidiarias en Brasil (1998), en Argentina (1998), Chile (1999) y México (2003) y con ramificaciones a Perú, Bolivia, Uruguay y el Caribe.

²⁹ En el marco de los trabajos sobre el tema, ALOP ha encargado un estudio sobre el paradigmático caso de Repsol en la Argentina, el que será difundido en la publicación ya anunciada de la Asociación sobre la I Cumbre CELAC-UE.

Esta estrategia de la IED de la UE en búsqueda de recursos naturales en ALC se ha topado en los últimos años con una incipiente pero muy acelerada presencia de China que amenaza su predominio en la región.

b) Búsqueda de mercados nacionales o regionales de manufacturas:³⁰

Se trata de empresas principalmente automotrices, pero también de bebidas, tabaco, electrónica y en la industria química. Las inversiones en este sector se dirigen principalmente a Brasil, México y Argentina.

Se suele afirmar que estas inversiones buscan aprovechar el creciente poder adquisitivo de la población, pero ello es una generalización. Esto es un factor importante en algunos países con un alto crecimiento como Panamá, Perú, Argentina, Uruguay y por supuesto Brasil (que además es un mercado muy grande). Pero no es el caso de México que ha tenido un pobre dinamismo económico en los últimos años. Lo que en todos los casos es importante es penetrar mercados regionales, MERCOSUR o Estados Unidos (en el caso de inversiones en México). Por ello es fundamental para los europeos el que exista libre circulación de mercancías y de ahí su interés en propiciar una integración regional bajo la óptica del libre mercado (aún en contra de procesos de integración distintos que buscan algunos gobiernos de la zona).

Las principales inversiones en el sector de manufacturas se dan en el ramo automotriz en Brasil, México y Argentina (en ese orden) como punto focal para una actividad regional. No se puede menospreciar la importancia de ALC como destino de inversiones de la UE en este sector ya que por ejemplo, el 20% de la producción total de Volkswagen se realiza en nuestra región (11% en Brasil y 6% en México y 3% en otros países). Se proyectan además nuevas inversiones: Renault en Brasil; Volkswagen anuncia 400 mdd de nueva inversión en México, 4,500 mdd en Brasil y una planta en Argentina para fabricar cajas de transmisión. PSA-Peugeot-Citroen anuncia también una inversión de casi 1,000 mdd en Brasil. Hay que resaltar que hay indicios de que México deja de ser la principal plataforma automotriz de la UE en ALC y es desplazada por Brasil e incluso por Argentina.³¹

³⁰ CEPAL: Ob. Cit., 2012, pág. 106-109.

³¹ Recientemente ha habido serios problemas de México con Brasil y Argentina por la restricción de los países

Es importante resaltar que una gran parte de las inversiones automotrices europeas son en la creación de nuevas plantas lo que tiene la ventaja de creación de nuevos empleos. Hay también un cierto grado de encadenamiento productivo regional lo que también favorece nuevos empleos en este lado del Atlántico.

En el caso de Brasil es de destacar que las matrices buscan o instalan actividades de investigación y desarrollo y es aquí donde se genera el motor de combustible flexible. Se tendría que investigar si esta tecnología se transfiere y en qué medida es un beneficio para el país receptor. Es importante resaltar que esto se da a pesar que de dicho país se ha negado a modificar sus leyes de Propiedad Intelectual.

Otro importante sector manufacturero con IED de la UE es la siderúrgica especialmente en Brasil y México. La principal empresa europea en este sector es Arcelor Mittal que compró en México la Siderúrgica Lázaro Cárdenas y junto con Vale brasileña creó la empresa Companhia que significa la primera vez que Alemania utilizará acero bruto producido fuera de su territorio. Otras empresas europeas con inversiones importantes en nuestra región son: Thyssen Krupp Steel (alemana), Vallourec (franco alemana).

En los últimos años las transnacionales europeas han adquirido empresas en el sector de alimentos y bebidas. Heineken compró la división de cervezas del grupo mexicano FEMSA. La cervecera más grande del mundo, ABInBev (grupo internacional con base en Bélgica), compró otro gran porcentaje del grupo cervecero mexicano Modelo conocido en el mundo por su marca Corona. Interbrew (Belga) compró Ambev de Brasil. La italiana Parmalat y la francesa Danone compraron también empresas en nuestra región. Hay que hacer notar que estas empresas compraron plantas ya existentes por lo que no se trata ni de nuevos activos, ni de nuevos empleos, más aún en el caso de la compra del Grupo Modelo (mexicano) existe la posibilidad de que incluso deje

de producir en México la marca Corona que se vende en gran parte del mundo con lo que en realidad significaría pérdida de empleos.

Es también importante la presencia en el sector de electrónica, principalmente la alemana Siemens que tiene la ventaja de invertir en investigación y desarrollo lo que puede significar para el país receptor avances tecnológicos.

c) Aprovechar privatizaciones o desregulación en el sector de servicios:

Es sabido que Europa es especialmente competitiva y fuerte en este sector por lo que no es extraño que el mayor volumen de inversión de la UE en ALC sea en servicios como ya lo hemos dicho.

De nuevo sobresale España como el principal inversionista externo en servicios en nuestra región. Entre 2000 y 2010 destino el 86% de su inversión hacia la región al sector de servicios.³²

La expansión europea, y especialmente la española, en el área de servicios de nuestro continente se da en la década de los 90 en que se aprovecha el amplio proceso de privatizaciones y des-regulación que se dio en toda ALC especialmente en telecomunicaciones, banca e infraestructura. Desde el punto de vista de España también hay razones internas. Las empresas españolas son medianas en el contexto europeo y buscaron expandirse internacionalmente para poder elevar su competitividad y evitar así su quiebra o adquisición hostil por las grandes empresas europeas. Esta expansión se financia con las utilidades conseguidas en el exterior especialmente en ALC y por condiciones favorables en los mercados bursátiles.³³

Se trata de pocas empresas españolas: Telefónica en telecomunicaciones, Endesa, Iberdrola y Repsol en energía, los bancos BBVA y Santander que consiguen (con excepción de Iberdrola) la mayoría de sus ingresos en América Latina.³⁴

suramericanos a las exportaciones automotrices mexicanas. Habría necesidad de una investigación más detallada para ver si ello afectó significativamente a las armadoras europeas o solo a México. Hay que tomar en cuenta que son mucho más cuantiosas las inversiones automotrices europeas en Brasil y Argentina que en México.

³² CEPAL: Ob. Cit., 2012, pág. 109.

³³ *Ibid.*, pág. 109.

³⁴ *Ibid.*, pág. 112, sobre la base de informes anuales de las empresas. El % en las barras corresponde a los ingresos obtenidos en ALC.

Efectos de la IED de la UE en ALC³⁵

La CEPAL sistematiza en términos muy generales los efectos de la IED de la UE en ALC, pero reiteramos que profundizarlo implica una investigación que rebasa las posibilidades de este estudio ya que debe hacerse en cada país.

- *Las inversiones que buscan recursos naturales de hidrocarburos o minería:*

La CEPAL plantea que tienen el efecto de aumentar el volumen de exportaciones y con ello incidir en la balanza comercial de nuestros países, pero hay que tener en cuenta (como se plantea en la introducción) que este comercio intra-firma facilita la falsificación de facturas y con ello la fuga ilícita de capitales y la elusión de impuestos. Además en la mayoría de los países de ALC las mineras prácticamente no pagan impuestos.

Estas inversiones también tienen la ventaja de que en general se trata de inversiones nuevas (no compra de empresas ya existentes lo que incide en el PIB y en la generación de empleo en el país receptor). Sin embargo, la información disponible en algunos países (claramente en México) no son muchos los empleos generados.

La CEPAL reconoce que estas inversiones no tienen importantes encadenamientos productivos en el país receptor y con ello, nosotros agregamos, crean muy poco empleo indirecto y no multiplican sus efectos en el crecimiento general del país. Las mineras en general son enclaves.

La CEPAL también constata que la IED en búsqueda de recursos naturales no tiene un componente en investigación y desarrollo por lo que aporta poco a la modernización del país receptor. Tampoco tiene efectos significativos en la competitividad sistémica.

Por supuesto ninguno de los efectos positivos anteriores puede compensar los agudos efectos contaminantes, en el cambio climático y sobre las comunidades donde operan. En el caso de la minería además inciden en el agotamiento del agua que debía tener como prioridad el consumo humano y la producción de alimentos. De hecho estas empresas mineras han protagonizado muchos y agudos conflictos con las comunidades que incluso han implicado la muerte de luchadores sociales.

- *Las inversiones en manufacturas:*

Las inversiones europeas en este sector responden a dos estrategias según el país receptor:

En México los sectores automotriz y electrónico buscan mejorar su eficiencia para la exportación. Las inversiones en estos sectores aportan a disminuir el déficit comercial por su orientación preponderante a la exportación y en algunos casos si son plantas productivas nuevas con alguna incidencia en el crecimiento económico y la generación de empleos. La realizada en alimentos, siderúrgica y química busca mercado nacional y regional.

En América del Sur está más orientada al mercado nacional y regional. En Brasil y Argentina las armadoras automotrices tienen déficit comercial.

La CEPAL destaca que en México el sector de automotor y electrónica tiene un alto encadenamiento productivo, pero investigaciones propias indican que lo tiene con cadenas productivas internacionales y regionales (poco con empresas nacionales). Ello es reconocido por la CEPAL al indicar que tiene una alta dependencia de la importación y bajo valor agregado

En todos los sectores y en ambas regiones del continente las inversiones europeas no inciden significativamente en la competencia sistémica del país receptor y con excepción de las automotrices en Brasil tienen moderada o nula inversión en innovación, investigación y desarrollo.

Con las inversiones en el sector servicios se busca ampliar mercados y tiene poca concatenación productiva en el país receptor. La excepción son las inversiones en cadenas comerciales que si se encadenan en parte con proveedores nacionales.

- *Las inversiones en la banca y en electricidad:*

Aprovechan privatizaciones y hay poca inversión que implique establecimientos nuevos.

El caso de la banca extranjerizada y sus efectos sobre nuestras economías son complejos y diferenciados y piden un análisis aparte que rebasa el espacio disponible en este estudio. Como ya hemos dicho, las filiales mexicanas de la banca europea han sido la mina de oro de sus ganancias globales y en la actual crisis hay indicios de que se pretende usarlas para enfrentar su propia crisis en detrimento de lo que

³⁵ *Ibíd.*, págs. 114-116.

debiera ser su papel de financiadores de la economía en el país huésped.³⁶ La actual situación de crisis en Europa hace especialmente relevante este estudio.³⁷ El caso de las inversiones en electricidad pediría también un estudio específico.³⁸

- *Las inversiones en energías renovables, telecomunicaciones, turismo y comercio:*

En ellas sí predomina la inversión en plantas nuevas con efectos sobre el crecimiento económico y la creación de empleos en el país receptor.

La inversión en telecomunicaciones es la única área de servicios que tiene un moderado componente de inversiones en investigación y desarrollo. Las inversiones en electricidad, energías renovables y telecomunicaciones sí inciden significativamente en la competitividad sistémica del país receptor.

La CEPAL no consigna los efectos negativos que han tenido las inversiones de la UE en aquellos servicios que implican derechos sociales, como el agua, la electricidad y la salud. Tampoco resalta los efectos muy negativos que las inversiones en turismo, energía (renovable y no renovable) han tenido sobre territorios de las comunidades, así como el desplazamiento de tierras agrícolas a estos usos y su efecto en seguir minando la seguridad y soberanía alimentaria.

La CEPAL afirma que los menores efectos positivos y los negativos se deben a deficiencias en la regulación nacional, pero olvida que los tratados en materia de inversiones dificultan dicha regulación por parte del receptor nacional.

El efecto claramente negativo es el desplazamiento de inversión privada nacional. Las inversiones turísticas han tenido un profundo impacto ambiental. El caso del comercio minorista hay efectos negativos en cuanto que, en algunos casos se relega a proveedores nacionales y ha habido bastantes casos de conflictos con proveedores y

³⁶ Un análisis de los efectos negativos del dominio de la banca mexicana véase en Villamar y Arroyo "Impactos de las Reglas sobre Inversión y Servicios del TLCUEM y la Economía Mexicana", Ob.Cit., págs. 82-94.

³⁷ Aunque no es exclusivo sobre la Banca Europea en América Latina y el Caribe véase CEPAL, Ob. Cit., 2012, capítulo III, págs. 147-218.

³⁸ La CEPAL ofrece un estudio general sobre la IED en electricidad en ALC, no específicamente de la inversión europea. Pude verse en CEPAL, Ob. Cit., 2012, capítulo IV, págs. 219-270.

reclamos laborales. Los efectos negativos en términos de derechos humanos se encuentran principalmente en las inversiones que buscan recursos naturales y en los megaproyectos de inversión en el sector eléctrico y turístico como sentencia el Tribunal Permanente de los Pueblos.³⁹

LA IED Y LOS TRATADOS DE LIBERALIZACIÓN

¿Son determinantes los tratados en materia de inversiones para atraer IED?

Muchos gobiernos de ALC piensan que vale la pena hacer cualquier cosa para atraer IED a nuestras economías y en particular establecer tratados internacionales en la materia. Sin embargo, en la realidad dichos tratados no han sido tan determinantes.

La mayoría de los países de ALC tienen Tratados Bilaterales de Inversiones (TBI) con países europeos, sobre todo con España que es el principal inversionista europeo en nuestra región. México, Chile y el Caribe tienen acuerdos integrales de liberalización económica con la UE incluidos en los llamados Acuerdos de Asociación (AdAs). Centroamérica también ha firmado un AdA pero aún no han sido ratificados. Perú y Colombia han firmado sendos Acuerdos Multipartes (TLC) con la UE, ambos en proceso de ratificación.

Algunos hechos duros que muestran que todos estos tratados sobre inversiones no son tan determinantes como generalmente se piensa:

- ✓ Los tratados de inversión se dan fundamentalmente entre países desarrollados con países subdesarrollados y sin embargo, la IED fluye principalmente entre países desarrollados. Entre la UE, Estados Unidos y China reciben en las últimas dos décadas el 60% del total de la IED mundial.⁴⁰ Como hemos visto la IED de la UE, principal inversor externo del

³⁹ Tribunal Permanente de los Pueblos: La Unión Europea y las empresas transnacionales en América Latina y el Caribe. Sesión Deliberativa, Madrid 14-17 de mayo 2010. <http://www.enlazandoalternativas.org/spip.php?article73>

⁴⁰ Cálculo propio con base en UNTAD.

mundo, fluye principalmente dentro de la propia UE.

- ✓ El principal receptor de la inversión europea y el principal inversor latinoamericano y caribeño en Europa es Brasil y no tiene ningún acuerdo de inversión con países europeos.
- ✓ Venezuela y Bolivia rompen con el Centro Internacional de Arreglo sobre Inversiones (CIADI), pretenden ir renegociando o cancelando sus TBI, han implementado fuertes regulaciones a las inversiones extranjeras en áreas que consideran estratégicas y no por ello dejaron de ser fuertes receptores de inversión europea.
- ✓ Por supuesto se puede aducir en contrario el caso de México, pero también en este país hay que matizar el peso de los tratados en la atracción de IED. México tiene acuerdos de liberalización en materia de inversiones con 54 países, entre ellos con los países que son el origen de gran parte de la IED mundial, y, sin embargo, pierde la competencia por atraer IED frente a Brasil. Desde 1998 Brasil le gana a México el primer lugar en ALC como receptor de IED mundial. El Acuerdo de Asociación entre México y la UE de 2000 no le permitió a México recuperar su primacía como destino de la IED europea en ALC.

En conclusión. No se puede negar que los tratados sobre inversiones son un incentivo para atraer IED; pero no son determinantes. Como hemos visto siguiendo a la CEPAL las decisiones sobre dónde invertir tienen más que ver con las oportunidades de negocio y eso lo dan los recursos naturales con los que se cuenta, el tamaño del mercado nacional o regional o factores en el país receptor que permiten mejorar las condiciones de competitividad mundial de las transnacionales inversoras. El mejor incentivo para atraer IED es una economía exitosa y sin ello todos los privilegios o derechos que se les puedan ofrecer o garantizar no son suficientes.

Los efectos menos positivos o francamente negativos de la IED que hemos analizado anteriormente, no son sólo resultado de la falta de voluntad de los Estados para evitarlos, sino que los TLCs, AdAs o TBIs limitan fuertemente sus capacidades de actuación y reducen sobre manera la capacidad de los Estados Nacionales de regularla para hacerla jugar un papel dentro de un proyecto nacional y lograr beneficios para el país y no sólo

para el inversionista externo. Es verdad que la inversión no vendrá a nuestros países si no tiene expectativas de ganancias, pero los Estados Nacionales deberían poder establecer reglas que hagan jugar a la IED un papel positivo para sus países y son precisamente dichos tratados los que limitan su capacidad para hacerlo.

Recordemos los elementos fundamentales pactados en dichos acuerdos:⁴¹

- ✓ “Trato nacional” que impide cualquier tipo de prioridad a inversionistas nacionales.
- ✓ “Trato de nación más favorecida” que obliga a tratar las inversiones de los países con los que se tienen tratados como al mejor de los socios. Es decir, extenderles cualquier concesión que se dé a otro. Ello ha entorpecido procesos muy antiguos de integración regional. Si se pactan regionalmente concesiones mutuas por la solidaridad o apoyo a los países más débiles, necesariamente se les tienen que conceder también a las transnacionales de los países desarrollados. Es verdad que se pueden excluir expresamente algunos programas de apoyo, pero la mayoría de los tratados funcionan en esta materia con listas negativas, es decir lo que no se excluyó cuando se firmó el tratado está sujeto al trato de nación más favorecida. Ello significa que están sujetas a este principio cualquier medida posterior.
- ✓ Absoluta libre circulación de capitales, incluidos los especulativos. Lo que impide cualquier política pública o regulación para evitar fugas masivas de capitales. Argentina y México son casos paradigmáticos de crisis profundas provocadas por la salida masiva de inversiones de cartera. Además, los enormes flujos de capital de cartera no pagan impuestos.
- ✓ Una parte muy grande de la IED está asociada a comercio intra firma corporativa. Los TLCs y tratados de no doble tributación facilitan, como indicábamos en la

⁴¹ Véase el análisis de los efectos de las inversiones en México y su relación con lo pactado en Acuerdo de Asociación México Unión Europea, en Arroyo, Alberto: “La inversión europea ¿Beneficios para México?”, en **La Reconquista Europea. Balance a 10 años del Acuerdo Global México-UE**. Ob.Cit., págs. 67-81.

introducción de este texto, flujos enormes de capitales hacia fuera de nuestros países. Se sub-factura el precio de exportación para disminuir el pago de impuestos y a la vez se sobre-factura el precio de importación en la matriz para ocultar las ganancias en su país.

- ✓ Prohibición de exigir requisitos de desempeño o de comportamiento a los inversionistas. Bajo estas condiciones no se pueden exigir códigos de comportamiento vinculantes y todo queda a la voluntaria "responsabilidad social de las empresas". Es verdad que los inversionistas tienen que someterse a las leyes nacionales del país receptor, pero a leyes pre-existentes y pueden demandar cuando leyes nuevas consideren que violan los principios de acuerdos pactados.
- ✓ Convierte a las transnacionales en sujetos de derecho internacional. Dan la posibilidad de demandar en arbitraje internacional por cualquier controversia en torno a lo pactado, incluida la llamada expropiación indirecta (compensación por cualquier medida que afecte las ganancias esperadas). Ellos pueden demandar internacionalmente a los Estados Nacionales si su actuación les afecta y no se pactan mecanismos para que los Estados o los pueblos afectados demanden a las empresas.

Los mecanismos de solución de controversias

Detengámonos un poco en este último punto sobre el mecanismo de solución de disputas en materia de inversiones que ha sido lo más criticado de los tratados en materia de inversión. Las críticas se han centrado en el CIADI, pero el problema de fondo son los derechos que han adquirido las transnacionales con estos tratados y no la institución donde dirimen sus diferencias.

Este mecanismo para impugnar medidas de los Estados Soberanos contra empresas europeas está muy generalizado.

- En los últimos 15 años, de 1997 a agosto de 2012, hay 62 casos en el CIADI promovidos por empresas europeas contra Estados Nacionales de ALC.

- Veinte Estados Nacionales, de los 33 países soberanos de ALC, han sido demandados en el CIADI por transnacionales de la UE que consideran que se vulneraron sus derechos pactados en tratados sobre inversiones.⁴² Son demandados desde los que abiertamente quieren ir rompiendo con el neoliberalismo como Venezuela, Ecuador y Bolivia, nacionalistas como Argentina, hasta Estados totalmente comprometidos con una economía de libre mercado como México, Chile, todos los centroamericanos y Perú.
- Las empresas demandantes tienen su origen en prácticamente todos los países de la UE que cuentan con inversiones significativas en ALC: España con 23 casos, Francia con 12, Italia con 9, Países Bajos con 8, Alemania con 7, Gran Bretaña con 2 y Holanda con 1 caso.
- Las empresas españolas son las que más han utilizado este mecanismo para disputar a 10 Estados Nacionales (Ecuador, Perú, Argentina, Venezuela, México, Guatemala, El Salvador, Costa Rica y Honduras) medidas que consideran que vulneran los derechos que les otorgan los tratados.

Dado el límite de espacio no es posible entrar al análisis de cada caso y sus causales, pero hay que resaltar que la mayoría (26 casos, el 42%) están relacionados con la explotación de recursos naturales que los Estados Nacionales consideran

⁴² De los otros catorce países, siete no son miembros del CIADI (Antigua y Bermuda, Brasil, Cuba, Dominica, Surinam, además de Belice y R. Dominicana que no lo han ratificado) y 6 pequeñas islas del Caribe no han sido demandados por empresas europeas (Bahamas, Barbados, Granada, Haití, Santa Lucía, San Vicente y Granadina y Trinidad y Tobago. Información verificada por la Lic. Marcela Orozco con base en las secciones Member States y Search ICSID Cases del CIADI: World Bank Group, ICSID (en línea), Washington DC, "List of contracting States" <http://icsid.worldbank.org/ICSID/FrontServlet?requestType=ICSIDDocRH&actionVal=ContractingStates&ReqFrom=Main>; "Search ICSID Membership" <http://icsid.worldbank.org/ICSID/FrontServlet?requestType=ICSIDDataRH&reqFrom=Main&actionVal=ViewContractingStates&range=A~B~C~D~E>; y "Search ICSID Cases" <http://icsid.worldbank.org/ICSID/FrontServlet?requestType=CasesRH&reqFrom=Main&actionVal=ViewAllCase>. Consultas: 20 y 21 de agosto de 2012.

estratégicos: 15 casos tienen que ver con energéticos (gas, petróleo o electricidad), 8 con el agua, 1 con minería, 1 con pesca, 1 con tierras para agroindustria. Otros tienen que ver con servicios estratégicos (14 casos, el 22%): 8 con asuntos bancarios o financieros, 5 son en materia de telecomunicaciones y 1 con medios masivos de comunicación. Otros más tienen que ver con megaproyectos turísticos.

Paradójicamente en los tratados en materia de inversiones, los Estados Nacionales no pueden demandar internacionalmente a las empresas, sólo defenderse ante sus demandas. Las comunidades indígenas o populares que han visto afectados sus territorios y derechos económicos, sociales, culturales y ambientales incluido el de consulta libre e informada, no tienen instituciones internacionales realmente vinculantes donde presentar sus quejas.⁴³ Los AdAs y los TBIs signados por la UE afirman que el principio y fundamento de la relación entre las partes son el respeto y promoción de los derechos humanos, pero dichos tratados no prevén mecanismos jurídicamente vinculantes para hacer cumplir esta llamada Cláusula Democrática. Ante la denuncia pública de violaciones de derechos humanos por parte de empresas europeas las instancias comunitarias o de los países europeos tampoco han hecho nada por corregir el comportamiento de sus empresas. Los pueblos han tenido que recurrir a instancias de carácter moral como el Tribunal Permanente de los Pueblos que ha condenado a las empresas, pero sin que ello se traduzca en sanciones o cambios en su comportamiento⁴⁴.

Por otra parte, hay estudios que muestran el gran negocio que han significado para los abogados las demandas de arbitraje internacional y como muchos de los árbitros tienen claros conflictos de intereses.⁴⁵

⁴³ Ciertamente se pueden presentar ante instancias de derechos humanos, pero es sabido que difícilmente pueden terminar en resoluciones vinculantes.

⁴⁴ Pueden verse casos del comportamiento de las transnacionales europeas en Tribunal Permanente de los Pueblos La Unión Europea y las empresas transnacionales en América Latina y el Caribe, Sesión Deliberativa Madrid 14-17 de mayo de 2010 en <http://www.enlazandoalternativas.org/spip.php?article73>

⁴⁵ Buxton, Nick (con aportaciones de Pia Eberhardt, Pietje Vervest y Cecilia Olivet e investigación de Evert-Jan Quak):

El contenido de investigación y desarrollo de las inversiones europeas en ALC

Como hemos visto, la CEPAL muestra que es muy poco el contenido de investigación y desarrollo de las inversiones de la UE en ALC y recomienda incrementarlo.

Los Estados Nacionales deben promover la investigación que apoye la innovación y ello, además de los beneficios para el país, ayuda a atraer IED. Lo que es una ilusión es que los tratados en materia de inversión ayudan a crear estas capacidades. Dichos tratados amplían los derechos de propiedad intelectual de las transnacionales, prohíben poner como requisitos de desempeño la transferencia de tecnología o la obligación de capacitar personal. Cuando los países desarrollan capacidades de investigación e innovación las transnacionales vienen a aprovecharlo, pero los tratados de liberalización económica limitan, si no es que cancelan, que los estados logren que las transnacionales colaboren en esta tarea.

De nuevo Brasil es un buen ejemplo. Es el país que más ha avanzado en esta materia y no sólo no tiene tratados internacionales de inversión, sino que ha hecho valer su ley de propiedad intelectual negándose a cualquier ampliación de los derechos de propiedad intelectual más allá de los mínimos acordados en la Organización Mundial del Comercio (OMC).

CONCLUSIONES

Hemos ido presentando conclusiones en los diversos apartados, ahora queremos interrelacionarlas presentando conclusiones más generales como base para hacer propuestas

1.- La IED de la UE, particularmente de España, en ALC fue muy cuantiosa en los 90, lo que la fue convirtiendo en el primer inversor externo en alguno de los países de nuestra región. Pero visto en términos relativos (distribución de su IED en las diversas regiones del mundo), ALC no es el destino privilegiado de la IED de la UE, incluso ha disminuido en términos relativos en los últimos años.

Profiting from injustice. Transnational Institute Amsterdam 2012. http://www.tni.org/sites/www.tni.org/files/download/profitfrominjustice_0.pdf

2.- Con lo anterior no negamos la importancia cualitativa de la IED europea en nuestra región. Se ha apoderado de sectores estratégicos como el financiero, de telecomunicaciones y en algunos países tiene una fuerte presencia en el energético.

3.- La IED de empresas translatinas, particularmente brasileñas y mexicanas, ha ido creciendo significativamente, pero tampoco es la UE su destino privilegiado.

4.- ALC sigue siendo una zona en disputa entre las potencias, Estados Unidos, la UE y China e incluso es creciente la importancia de Brasil.

5.- La IED de la UE busca recursos naturales, mercados regionales, aprovechar su condición de desarrollo en servicios (especialmente financieros y en telecomunicaciones). El boom de la IED de la UE en nuestra región se dio para aprovechar el amplio y acelerado proceso de privatizaciones y liberalización comercial y de las inversiones y cuando ello se fue agotando, bajo el interés de nuestra región como destino de sus inversiones.

6.- En siglo XXI hay fiebre de firmas de TLCs, AdAs o TBIs (en Chile y México desde los 90) y sin embargo los datos indican que ello no ha sido determinante en la competencia de nuestros países para atraer inversión externa. Ciertamente es importante la seguridad jurídica, pero los TBIs son mucho más que eso, incluyen una serie de derechos para los inversionistas y limitaciones severas para que los Estados Nacionales puedan implementar leyes y políticas públicas que las orienten según su propia estrategia de desarrollo.

7.- Las decisiones de los inversionistas sobre dónde y en qué sectores invertir se guían por criterios de negocios: márgenes de utilidad, búsqueda de recursos naturales, aprovechar mercados regionales y en algunos casos fortalecer condiciones que aumenten su competitividad global. Ello vale tanto para las inversiones entrantes como para las salientes de nuestra región. Para la IED entrante a ALC, sobre todo en los 80 y 90 fue importante el venir a aprovechar jugosos negocios por las privatizaciones o aperturas de áreas antes reservadas a nacionales.

8.- Los efectos socioeconómicos de la IED europea son diferenciados y habría que analizarlos según los sectores destino y país por país lo que no es posible en este texto. Sin embargo, la CEPAL misma concluye que en términos generales no fue lo

positivo que se esperaba en términos de empleos, crecimiento económico e innovación o modernización tecnológica y en cambio, sobre todo la inversión en recursos naturales, han tenido fuertes impactos ambientales sobre los territorios de comunidades originarias o populares. Agregaríamos que también tuvieron fuertes impactos sociales y en los derechos humanos como se documenta en la multitud de casos presentados por las organizaciones sociales en el Tribunal Permanente de los Pueblos.⁴⁶

Desde el punto de vista sistémico hay que recalcar que, bajo las reglas actuales, los efectos de la IED en nuestros países son derivados de voluntad, estrategias e intereses de las transnacionales inversoras ya que los TLCs, AdAs o TBIs dejan muy poco margen a la intervención de los Estados Nacionales. Más aún cuando se animan a actuar son demandados en tribunales de arbitraje. Ello no quita responsabilidad a los Estados Nacionales, en muchos casos se han convertido en sus cómplices y han respondido con represión a la movilización social como es el caso de los movimientos en todo el continente contra la depredación minera y los megaproyectos o frente a la pérdida de territorios agrícolas por concesiones a parques eólicos o siembra para biocombustibles.

9.- La inversión financiera o de cartera no es materia de análisis en este documento, pero es muy importante considerarla cuando se busca un balance de resultados de la inversión extranjera en nuestros países. Dichas inversiones también se amparan en los acuerdos internacionales sobre inversiones y han estado en la base de profundas crisis en algunos de nuestros países.

10.- También urgen estudios sobre los masivos flujos de capitales que salen ilícitamente de nuestros países facilitados por los TLCs los TBIs, y los acuerdos sobre no doble tributación.

⁴⁶ Sobre la vinculación entre la IED, los tratados de inversiones y la violación de derechos humanos puede verse en el Tribunal Permanente de los Pueblos La Unión Europea y las empresas transnacionales. en América Latina y el Caribe. Sesión Deliberativa Madrid 14-17 de mayo 2010. <http://www.enlazandoalternativas.org/spip.php?article731>. Para el caso de México puede verse entre otros Arroyo Alberto: "Inversión Europea ¿Beneficios para México?", en **La Reconquista Europea. Balance a 10 años del Acuerdo Global México-UE**, Ob. Cit., págs. 67-81.

PROPUESTAS⁴⁷

Los países de ALC no pueden darse el lujo de no atraer IED, pero ello no puede ser a cualquier costo. Actualmente los Estados Nacionales se han limitado a ser promotores de dicha inversión externa y para ello dan concesiones y privilegios. Incluso se han obligado a través de TLCs, AdAs o TBIs a dejar su dinámica librada a las solas fuerzas del mercado y aceptaron someterse a demandas internacionales cuando su actuación tiene efectos que las transnacionales consideran lesivos a sus intereses. Ello no solo ha tenido efectos negativos en nuestros países, sino que, como hemos mostrado, no ha sido tan determinante como se pensaba para atraer IED.

Los Estados Nacionales deben poder implementar legislación y políticas públicas para que dichas inversiones jueguen un papel positivo dentro de una estrategia de largo plazo en un proyecto nacional consensuado con su población y se garanticen todos los derechos humanos de la población. Para ello hay que modificar a fondo el régimen legal internacional que actualmente es una camisa de fuerza para su actuación.

⁴⁷ Las siguientes propuestas son fruto de largos y diversos procesos de construcción de consensos entre movimientos y organizaciones sociales y civiles, académicos y fuerzas políticas (en algunos de los cuales he sido partícipe). Pueden verse los siguientes documentos: Alianza Social Continental: "Alternativas para las Américas" cuarta versión, 2002, en <http://www.web.net/comfront/alts4americas/esp/esp.html>. Varios "Economistas Llaman a Reformas que Permitan Controles de Capital" http://www.ase.tufts.edu/gdae/policy_research/CapCtrlLetterPress_Spanish.pdf IPS "Investment Rules in Trade Agreements – Top Ten Changes to Reduce the Threat to the Public Interest". <http://www.ips-dc.org/files/.../%20Top%2010%20Changes%20Investment%20%20Packet.pdf>" Varios "Declaración Pública sobre el Régimen Internacional de Inversiones". <http://www.osgoode.yorku.ca/public-statement/documents/Declaraci%C3%B3n%20P%C3%BAblica%20%28June%202011%29.pdf>. Actualmente está en curso un proceso muy amplio de discusión y búsqueda de una propuesta consensuada para un régimen internacional alternativo sobre inversiones internacionales. Lo aquí planteado refleja resumidamente lo que hasta ahora hemos avanzado, pero seguramente pronto contaremos con un amplio documento más rico y preciso.

Para hacer que la IED juegue un papel positivo dentro de un proyecto nacional y/o regional no basta romper o renegociar los tratados internacionales en materia de inversión e implementar regulaciones nacionales. En la actualidad se está dando una competencia entre los países por ver quién da más concesiones y privilegios a los inversionistas externos. Es necesario un marco general internacional que evite esta competencia desleal que posteriormente se concrete en legislación y regulaciones nacionales y/o regionales.

El marco legal internacional para las inversiones debe tener al menos los siguientes elementos:

1.- Obligaciones vinculantes para los inversionistas en materia de derechos humanos. Actualmente no hay instancias internacionales en las cuales los gobiernos, comunidades o ciudadanos puedan llevar a las empresas transnacionales (ETN) ante la justicia cuando sus actividades violen los derechos humanos y ambientales, o cuando coarten medidas de políticas públicas para el interés general. Actualmente las transnacionales se han abrogado derechos judiciales, vinculantes y con sanciones, mientras que los derechos humanos universalmente reconocidos son generalmente derecho blando, es decir difícilmente judiciales y vinculantes, y cuando se reclama por ellos ante instancias internacionales, generalmente sólo se obtienen simples recomendaciones. Hay que hacer realidad el principio del derecho internacional de que los derechos humanos están por encima de cualquier otra legislación.

Los inversionistas deben rendir cuentas por sus actos corporativos, tanto en su país de origen, como en los países que en donde hacen sus inversiones. Deben ser responsables legalmente de sus acciones y deben poder ser sancionados. El marco normativo vinculante al que deben ser sometidas tiene que incluir, pero no limitarse, al respeto a los derechos y obligaciones contenidos en la Declaración Universal de los Derechos Humanos de las Naciones Unidas, el Convenio de Derechos Civiles y Políticos de las Naciones Unidas, el Convenio en Derechos Económicos, Sociales y Culturales de las Naciones Unidas, la Declaración de la ONU sobre los Derechos de los Pueblos Indígenas, el Convenio de Biodiversidad, la Convención Marco sobre el Cambio Climático, los Estándares Laborales Internacionales de la OIT, Declaración Tripartita de Principios de la OIT Concernientes a Empresas Multinacionales y Política Social. Todos estos acuerdos deben ser

incorporados en un marco vinculante que trascienda los actuales esquemas voluntarios de Responsabilidad Social Corporativa (RSC).

2.- En el marco del punto anterior, mecanismos de solución de controversias nacionales y según las legislaciones nacionales con garantías de debido proceso.

Garantizarse la seguridad jurídica significa que las reglas del juego estén claras y no sujetas a arbitrariedades, pero no derechos extraordinarios ni por encima de los derechos humanos.

Se puede acudir a tribunales internacionales mutuamente aceptados y después de pasar un filtro diplomático entre el país receptor y el país de origen de la inversión sólo como última instancia, después de agotar los procesos nacionales y acotados a revisar si la resolución se apega a la legislación aplicable y se garantizó el debido proceso.

Estos tribunales internacionales de revisión no deben ser de derecho privado, sino mecanismos de resolución de controversias creados por acuerdos multilaterales de Derechos Humanos, salud, medio ambiente u otros según la materia sujeto a litigio. Estas instancias está siendo discutidas en el seno de la Unión de Naciones Suramericanas (UNASUR) y los movimientos y organizaciones sociales y civiles debemos incidir en su diseño.

Por supuesto estos mecanismos de solución de controversias serían bidireccionales, es decir pueden demandar tanto los inversionistas como los Estados, las comunidades y los ciudadanos.

3.- Debe eliminarse de la legislación internacional el concepto de "expropiación indirecta". Debe restringirse la definición de expropiación pública a un acto de un gobierno que, por causas de utilidad pública, se apropia o nacionaliza un bien de un inversionista. Por ello debe pagar una compensación justa. Hay que eliminar la noción de "expropiación indirecta" por la cual un inversionista debe ser compensado cuando, por una acción justa y apegada a derecho del Estado, afecta la expectativa de la "ganancia esperada o futura" por los inversionistas extranjeros.

4.- Restringir la definición de inversión a bienes o propiedades "tangibles". La contratación pública y las compras gubernamentales, los contratos de concesión de recursos naturales, los permisos reglamentarios, los derechos de propiedad intelectual, los instrumentos financieros (como los

derivados) y las nociones ambiguas que predicen que "asumir riesgos" es una forma de inversión, deben excluirse de la definición de inversiones protegidas.

5.- Excluir del marco legal internacional el principio de trato nacional, trato de nación más favorecida y trato mínimo. Tratar igual a los que son desiguales es profundizar la desigualdad. Ante ventajas similares, los Estados Nacionales deben poder privilegiar a las inversiones nacionales. Las inversiones extranjeras deben ser sólo complementarias cuando ofrezcan ventajas que no pueden ofrecer inversionistas nacionales.

El proceso de integración desde los pueblos se basa en los principios de solidaridad y complementariedad por lo que los gobiernos no deben verse obligados por tratados internacionales a dar a inversionistas de países desarrollados el mismo trato que dan a sus aliados en un proceso de integración no basado en la lógica de la ganancia, sino en la del buen vivir de sus pueblos.

6.- Posibilitar regulaciones y políticas públicas nacionales y/o regionales que permitan privilegiar las inversiones que colaboren en el proyecto nacional y desalienten las que no sean convenientes; que permitan compaginar los derechos de la Madre Tierra con los derechos sociales y el bienestar incluyente; dar prioridad a inversiones productivas nuevas en sectores estratégicos según el propio proyecto nacional, con alta capacidad de generación de empleo y favorecer el desarrollo tecnológico.

7.- Privilegiar la inversión productiva y desalentar la especulativa. Para ello hay que implementar impuestos a las transacciones financieras e instrumentar controles a las salidas masivas de capital previniendo así crisis e inestabilidades recurrentes.⁴⁸

⁴⁸ Un mecanismo efectivo fue implementado por Chile durante muchos años, incluso en plena época neoliberal, sin que lo sacara de la competencia por la IED. Se exigía un tiempo mínimo de permanencia de la inversión en el sistema financiero nacional. El inversionista de cartera podía comprar y vender sus acciones y/o bonos como quisiera, pero no podía sacar los recursos del país durante un tiempo determinado. Ello simplemente impedía salidas masivas y simultáneas de capitales. A lo anterior hay que agregar impuestos a las transacciones financieras que permitirán lograr una mayor estabilidad y privilegiar la

8.- El marco legal internacional debe permitir exigir requisitos de desempeño a los inversionistas. Insistimos, la llegada de inversión externa depende más de las oportunidades de negocio que de la concesión de privilegios. Estas exigencias no llevarán a la pérdida de competitividad para atraer IED si se convierten en estándares mínimos internacionales que impidan la competencia desleal entre nuestros países. Por supuesto si estos requisitos no son razonables los países lo pagarán con la ausencia de llegada de inversiones.

Los requisitos de desempeño deben definirse al menos desde los siguientes objetivos: equilibrar la búsqueda de la legítima y razonable ganancia del inversionista y que a la vez tenga beneficios para el país receptor; propiciar la conexión con cadenas productivas nacionales de manera que tengan un efecto de jalar el crecimiento generalizado de la economía y generen empleo indirecto; garantizar los derechos de la Madre Tierra y los derechos humanos (económicos, sociales, laborales, culturales y de las comunidades indígenas y populares, ambientales, civiles y políticos).

Por encima de cierto umbral, todas las propuestas de inversión transnacional deben de ser precedidas por una evaluación con participación social y completa de impacto socioambiental y en derechos humanos y con aplicación estricta de la Consulta Previa. Los impactos de las inversiones deben de continuar siendo monitoreados después de su establecimiento.

9.- Exentar de la lógica de libre mercado sectores vinculados con derechos humanos como el agua, la salud, la educación y los servicios públicos esenciales, así como aquellos indispensables para garantizar la soberanía y seguridad alimentaria y la preservación de ecosistemas y recursos naturales ya que deben mantener un fuerte control público y regulación especial.

10.- Impedir los flujos ilícitos de capitales. No solo el lavado de dinero proveniente del crimen organizado, sino los facilitados por los tratados de libre comercio e inversión y convenios de no doble

inversión productiva. La crisis global iniciada en 2008 en los Estados Unidos ha puesto de manifiesto la necesidad de regular al sector financiero y la especulación. Ello se consensuó en el G20 pero no ha habido voluntad política para convertirlo en realidad.

tributación. Por ejemplo, la sub-facturación o sobre-facturación en el comercio exterior intra-corporativos que permite la evasión de impuestos. Para ello hay que hacer obligatorio el acceso en línea y en tiempo real las declaraciones de impuestos de las corporaciones con desgloses que permitan identificar los costos de importación y exportación por país de origen y destino. Además se deben acabar los paraísos fiscales.

Todas las propuestas anteriores son viables, de hecho se están ya discutiendo en diversos ámbitos internacionales. Aunque no siempre con la orientación que aquí se plantea. La misma Unión Europea ha planteado la obligación a sus países miembros de revisar y renegociar sus acuerdos bilaterales de inversión. La crisis global que hoy padecemos no se solucionará cargando sobre las espaldas del pueblo los costos de la crisis para salvar a un puñado de especuladores.

Es hora de oír el clamor social, de someter el interés privado de ambición de ganancias sin límites al interés público. Es hora de salvar a la madre tierra de la sobre explotación que está llevando a desequilibrios irreversibles como muestra el acelerado cambio climático. Es hora de someter al sector financiero-especulador y ponerlo al servicio de la economía productiva con distribución del ingreso y sustentabilidad ambiental y social como única forma de salir de la crisis actual. Es hora de transformar la globalización salvaje de la ley del más fuerte en un mundo integrado y solidario y en el que el respeto al derecho ajeno sea la base de la paz. La Cumbre de Jefes de Estado y de Gobierno de América Latina y el Caribe y de la Unión Europea es un momento privilegiado para iniciar el cambio de rumbo que exigen los pueblos y que está a la base de superar la crisis global que hoy vivimos y que no se solucionará con más libre comercio e inversión.

* * * * *

Observatorio Social de las Relaciones Unión Europea-América Latina
INFORMACIÓN PARA LA DIFUSIÓN
Agradecemos reenvíe este Brief a quienes considere que les pueda interesar. Si desea difundir alguna información, tiene dificultad para abrirlo, o no desea recibirlo, comuníquese con la representación de ALOP en Europa: abruselas@alop.org.mx
INFORMACIÓN INSTITUCIONAL
<p>ALOP - Asociación Latinoamericana de Organizaciones de Promoción al Desarrollo a.c. Benjamín Franklin # 186 – Col. Escandón M. Hidalgo México D.F. 11800, México Tel.: (52 55) 5273 3400 - Fax: (52 55) 5273 3449 info@alop.org.mx - www.alop.org.mx</p>
<p>Representación de ALOP en Europa Rue de la Linière, 11 1060 Bruxelles - Belgique Tel.: (32) (0)2 536 1911 - Fax: (32) (0)2 536 1901 abruselas@alop.org.mx – www.observatorioeal_alop-eu</p>