

**"HISTORIA DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN COLOMBIA, SU
IMPACTO EN EL TOLIMA Y RECOMENDACIONES PARA EL
DEPARTAMENTO"**

**JORGE ENRIQUE ARBELÁEZ CARRERO
GUSTAVO FERRO NÚÑEZ**

**UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE BUCARAMANGA
INSTITUTO TECNOLÓGICO DE ESTUDIOS SUPERIORES DE MONTERREY
(MÉXICO)
CORPORACIÓN UNIVERSITARIA DE IBAGUE
IBAGUÉ 2001**

**"HISTORIA DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN COLOMBIA, SU
IMPACTO EN EL TOLIMA Y RECOMENDACIONES PARA EL
DEPARTAMENTO"**

**JORGE ENRIQUE ARBELÁEZ CARRERO - 910099
GUSTAVO FERRO NÚÑEZ - 930109**

**DIRECTOR
HECTOR OCHOA DÍAZ**

**UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE BUCARAMANGA
INSTITUTO TECNOLÓGICO DE ESTUDIOS SUPERIORES DE MONTERREY
(MÉXICO)
CORPORACIÓN UNIVERSITARIA DE IBAGUE
IBAGUÉ 2001**

CONTENIDO

	Página
INTRODUCCIÓN	6
1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	9
2. OBJETIVOS	10
2.1. OBJETIVO GENERAL	10
2.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS	10
3. JUSTIFICACIÓN DEL PROYECTO	12
4. MARCO TEÓRICO	14
5. HISTORIA DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN COLOMBIA. DESDE 1810 HASTA 1997	20
5.1. PANORAMA EXTERNO E INTERNO EN LA ETAPA DE INDEPENDENCIA	20
5.2. PERÍODOS DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA. DE 1810 A 1914	25
5.2.1 De 1810 a 1845: entre el proteccionismo y el librecambio	25
5.2.2. De 1845 a 1880: hacia el librecambio	31
5.2.3. De 1880 a 1914: de regreso al proteccionismo	37
6. PERÍODO DE HEGEMONÍA NORTEAMERICANO: 1914-1997	40
6.1. LA RECESIÓN ECONÓMICA MUNDIAL DE ENTREGUERRAS DE 1914	

A 1945.	40
6.2. REDEFINICIÓN DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA Y AUGE DE LAS MULTINACIONALES	42
6.1.1. De 1945 a 1970: auge de las multinacionales	42
6.2.2. De 1970 a 1980: efectos de la decisión 24 del acuerdo de Cartagena	55
7. LOS NUEVOS CAMBIOS EN LAS RELACIONES ECONÓMICAS INTERNACIONALES DE FIN DEL SIGLO XXI	70
7.1. DE 1980 A 1990	70
7.2. DESDE 1990 A 1997: EL NUEVO ESQUEMA DE INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN COLOMBIA	84
8. IMPACTO DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN EL TOLIMA	106
9. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES PARA EL DEPARTAMENTO DEL TOLIMA	112
9.1. CONCLUSIONES	112
9.2. RECOMENDACIONES	117
10. NOTAS AL PIE DE PÁGINAS	125
11. CUADROS	129
BIBLIOGRAFÍA	158

LISTA DE CUADROS

	Página
Cuadro 1	129
Cuadro 2	130
Cuadro 3	131
Cuadro 4	132
Cuadro 5	133
Cuadro 6	134
Cuadro 7	135
Cuadro 8	136
Cuadro 9	137
Cuadro 10	138
Cuadro 11	139
Cuadro 12	141
Cuadro 13	145
Cuadro 14	146
Cuadro 15	147
Cuadro 16	149
Cuadro 17	153
Cuadro 18	154
Cuadro 19	155
Cuadro 20	156
Cuadro 21	157

INTRODUCCIÓN

El presente Trabajo de Grado intitulado “Historia de la Inversión Extranjera Directa en Colombia, su Impacto en el Tolima y Recomendaciones para el Departamento”, realizado por los estudiantes Jorge Enrique Arbeláez Carrero y Gustavo Ferro Núñez para optar al título de Magíster en Administración con énfasis en Negocios Internacionales, tiene por objeto realizar una compilación histórica de la inversión extranjera directa en Colombia y analizar las repercusiones de ésta en la economía tolimense, así como la importancia que tiene insertar la economía regional en las tendencias y corrientes internacionales de capitales. Como se sabe, los países en desarrollo adolecen de suficientes capitales para afrontar sus necesidades de desarrollo, por lo cual, dado que su ahorro interno es insuficiente, deben recurrir a préstamos de la banca internacional o a la inversión extranjera directa. Esta última se ha convertido en las últimas dos décadas en la manera más apetecida de financiamiento externo privado. Su importancia radica en que no solamente les permite incrementar los recursos disponibles para la realización de inversiones y la formación de capital, sino que constituye también un vehículo de transferencia de tecnología de producción, capacidad técnica, capacidad de innovación y prácticas institucionales y de gestión, así como el tener acceso a redes internacionales de comercialización.

La importancia del Trabajo se encuentra en la necesidad de entender a cabalidad las razones por las cuáles Colombia no ha sido un alto receptor de inversión extranjera directa y así, proponer para el Departamento del Tolima un marco de

referencia frente al tema en cuestión, en orden a desarrollar estrategias, diseñar políticas y a implementar programas que hagan de esta región un atractivo para los inversionistas, dada la escasez de capitales para lograr la realización de los proyectos que esta región necesita para su desarrollo.

El Trabajo es una compilación histórica articulada mediante revisión bibliográfica de una variedad de documentos, algunos de autores nacionales, otros extranjeros, otros de prestigiosas Instituciones tanto nacionales como extranjeras que tienen relación con la evolución de la inversión extranjera directa en Colombia. Es de destacar que todo el cúmulo de información, luego de reunida, se organizó, adecuó y procesó con el objetivo de estructurar un documento, que proporciona una visión general de todas las etapas que vivió Colombia desde el año de 1.810 hasta 1.997 relacionada con los flujos de inversión extranjera desde el exterior. Así mismo es importante distinguir que dentro del horizonte de análisis de información se determinó dividir en dos fases que permitieran ampliar y profundizar dicho análisis; al respecto, se tomó desde 1810 a 1914 y desde 1914 a 1997. Por razones de metodología este último período se determinó segmentarlo por decenios, profundizando en los períodos de los años de 1.970 a 1.980; de 1.980 a 1.990 y desde 1.990 a 1.997. Esta segmentación obedece a los distintos períodos en que Colombia implementó distintas normas frente al tema bajo análisis. Para estos tres últimos períodos se elaboró una síntesis, cuya finalidad fue la de comparar los efectos de la Inversión Extranjera Directa en países latinoamericanos como México, Brasil, Chile, Argentina, Venezuela, Perú y Colombia.

Para efectos de este Trabajo se entiende por inversión extranjera directa, aquella que se realiza como contribución al capital de una empresa constituida en Colombia o aquella que se establezca en él. Los aportes pueden ser en especie, caso en el cual deben ser tangibles o intangibles. Los aportes tangibles se hacen mediante la importación no reembolsable de maquinaria, equipo u otros bienes físicos. En tanto que los intangibles, deberán ser contribuciones tecnológicas, marcas y patentes entre otros. También los aportes pueden ser en dinero, a través de la importación de divisas, para realizar aportes directos al capital de una empresa o para adquirir los derechos o acciones de terceros en una sociedad existente. Otra modalidad de aportes es la capitalización de recursos en moneda nacional con derecho de giro al exterior, que consisten en capitales transferibles al exterior para pagar créditos externos, importaciones reembolsables, utilidades con derecho a giro, regalías por concepto de contratos de tecnología, de licencias de marcas y patentes, celebrados con personas naturales o jurídicas extranjeras. Finalmente, son aportes las inversiones en sucursales constituidas en Colombia por personas jurídicas extranjeras, y pueden realizarse como inversión inicial al capital asignado a la sucursal o como inversión suplementaria al capital asignado de la misma; como pago de contratos con recursos provenientes de las utilidades y como importación de divisas destinadas a la compra de inmuebles.

1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Al analizar el tema de la inversión extranjera directa en Colombia, nos preguntamos esencialmente, ¿cuál ha sido la historia de la inversión extranjera directa (IED) en Colombia y en particular su impacto en el Tolima?, ¿existen documentos que de manera sistemática y cronológica muestren el comportamiento de la IED en el país?; si es así, ¿qué sectores de la economía son los preferidos por los inversionistas?, ¿qué factores influyen para ello?; ¿qué hace que los inversionistas extranjeros escojan un departamento o región en vez de otra?. Si existe un flujo de IED en el departamento del Tolima, ¿coadyuva la IED a los intereses de corto, mediano y largo plazo del Departamento del Tolima?, ¿cómo puede convertirse el Tolima en un alto receptor de inversión extranjera directa?, ¿son nuestras normas frente a la inversión extranjera lo suficientemente flexibles y acorde con el modelo de desarrollo?. En la era de la globalización y en la que el gobierno colombiano ha hecho del comercio internacional un punto capital del desarrollo de la Nación, ¿es la inversión extranjera directa una variable crítica e indispensable de dicho modelo en el Tolima?, ¿existe una cultura apta para la recepción de la inversión extranjera en el Tolima?, ¿existe la infraestructura adecuada a las necesidades de los inversionistas extranjeros?, ¿existen los trabajadores calificados que faciliten la recepción de inversión extranjera directa en el departamento?.

2. OBJETIVOS

2.1. OBJETIVO GENERAL

Realizar la compilación histórica de la información relacionada con la Inversión extranjera directa (IED) en Colombia desde la Independencia de la República hasta 1.997, evaluar la incidencia actual en el Departamento del Tolima y formular recomendaciones encaminadas a líneas de aprovechamiento de la IED para la región.

2.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

2.2.1. Realizar el estudio histórico desde 1810 hasta 1997 relacionado con la IED en Colombia.

2.2.2. Identificar la incidencia actual de la IED en las empresas tolimenses a partir de un estudio cualitativo a realizarse en las empresas de la región.

2.2.3. Identificar el número de empresas tolimenses según clasificación por valor de activos y actividad económica que han aprovechado las bondades de la inversión extranjera directa (IED).

2.2.4. A través de Investigaciones de Mercados de tipo cualitativo y cuantitativo identificar las causas por las cuales las empresas de la región no acceden a la IED.

2.2.5. Diseñar con base en las conclusiones de la investigación cualitativa y cuantitativa recomendaciones dirigidas al sector público y privado local con el fin de que la región se convierta en receptora de IED.

3. JUSTIFICACIÓN DEL PROYECTO

Dado que el actual modelo económico de apertura e internacionalización le impone a Colombia nuevas condiciones para el manejo de su Economía, es necesario en primera instancia determinar las circunstancias sociales y económicas que vive actualmente la Economía nacional. Para nadie es un secreto que en los últimos años, los sectores económicos permanecieron estancados, los precios de nuestros principales productos de exportación decayeron, la confrontación social en la que participan diferentes actores ha desestimulado la industria, el gasto público permanece alto, lo cual impide que se pueda utilizar la inversión interna para dinamizar la economía; por lo tanto, la única luz que actualmente tiene el gobierno es promover a toda costa las exportaciones de productos y servicios. Para tal fin el Presidente actual, Doctor Andrés Pastrana Arango, diseñó el Plan de Desarrollo "Cambio para Construir la Paz" a través del cual se ha propuesto hacer del comercio internacional un elemento fundamental para su estrategia de desarrollo y crecimiento, lo que implica que la inversión extranjera directa - IED - sea tratada acorde con las nuevas realidades internacionales, como por ejemplo una mayor flexibilidad en cuanto a sectores a invertir, estabilidad jurídica, estímulos tributarios y no tributarios que hagan atractiva la IED; esto implica que las regiones sean autoras de su propio desarrollo, minimizando la dependencia del Gobierno central, apropiándose de sus competencias y diseñando el rumbo que le han de dar a su economía local. Por

esta razón, se requiere que el Departamento del Tolima se convierta en un enclave de comercio internacional, que inserte las corrientes financieras internacionales en los escenarios locales y, en este orden de ideas, se hace necesario colocar los elementos que coadyuvarán a atraer capital externo para el Tolima. El Departamento del Tolima, adolece de una estrategia integral para atraer la inversión foránea, pues al no existir investigaciones al respecto, no se ha creado ni la inquietud ni la imperiosa necesidad de abordar el tema de manera concertada. No ha existido ni existe un plan de gobierno departamental o municipal cuyo objetivo o uno de ellos sea crear un entorno competitivo para invitar al capital internacional a invertir en nuestra región; tampoco existe un plan del sector privado que propenda por esos capitales. Así pues, nos proponemos identificar las razones por las cuales esto no ha sido un asunto importante para el Departamento del Tolima, la magnitud e impacto de la IED actual en el Tolima y justificar unas recomendaciones del orden público y privado, para hacer del Departamento del Tolima un importante receptor del capital internacional, orientándolo a las condiciones económicas de la región.

4. MARCO TEÓRICO

La Inversión Extranjera en Colombia se divide en dos (2) tipos: la Inversión Extranjera Directa, que se refiere específicamente a aquellas inversiones realizadas en especie (bienes tangibles como maquinaria, equipos u otros bienes físicos e intangibles como transferencia tecnológica, marcas y patentes entre otros), aportes en dinero directo al capital de una empresa o para adquirir acciones de terceros en las sociedades constituidas, aportes a través de la capitalización de recursos en moneda nacional con derecho de giro al exterior (créditos externos, regalías por concepto de marcas, licencias y patentes, utilidades con derecho a giro, importaciones reembolsables), inversiones en sucursales constituidas en Colombia por personas jurídicas extranjeras. El otro tipo de inversión extranjera permitido por la legislación, es la Inversión de Portafolio. Esta inversión se refiere a aquella realizada a través de fondos de inversión de capital extranjero en acciones y otros valores negociables en el mercado público de valores. No obstante lo anterior, existen regímenes especiales de inversión extranjera, específicamente para el sector financiero y asegurador, y para el sector de hidrocarburos y minería.¹ Colombia, al igual que la mayor parte de países en desarrollo, ha experimentado durante la década de los noventa un

¹ COINVERTIR. Estatuto de Inversiones Internacionales. Actualizado a Febrero de 1999. Resolución 51 de Octubre 22 de 1991 del CONPES. Actualizada según Resoluciones 52 de 1991; 53, 55, 56 y 57 de 1992 y 60 de 1993 del CONPES y los Decretos 2348 de 1993; 98, 1812, 2012 y 2764 de 1994, 517 de 1995, 1295 de 1996.

crecimiento sin precedentes tanto en los flujos de IED como en la inversión de portafolio. En efecto, durante la década de los ochenta el crecimiento promedio de la inversión extranjera en el país, incluyendo inversión en el sector petrolero, fue 15% anual, mientras que en el período 1991-1997 la tasa de crecimiento promedio anual de la inversión extranjera, incluyendo inversión en el sector petrolero y de portafolio, fue 55%. El excelente desempeño de la inversión foránea en Colombia en lo corrido de esta década está determinado principalmente por el cambio en la política de inversión extranjera que se dio en 1991. Este cambio estaba inscrito dentro del paquete de reformas estructurales y del proceso de apertura de la economía que se implementaron a comienzos de los noventa en Colombia. A través de estas reformas, se propició un ambiente más atractivo para los capitales extranjeros que fue complementado con nuevas oportunidades de inversión, en particular en el sector petrolero, en privatizaciones e inversión de portafolio, así como con un régimen de zonas francas que otorga beneficios tributarios a la producción de bienes destinados a la exportación.² El crecimiento sostenido de los flujos de inversión extranjera en Colombia se ha dado a la par con la liberalización del régimen de inversión, la suscripción y profundización de varios acuerdos comerciales y la implementación de un ambicioso programa de privatizaciones. En consecuencia, el análisis del desempeño reciente de los flujos de inversión extranjera dirigidos hacia Colombia muestra una recomposición sectorial a partir de 1991. Mientras en la década de los ochenta la mayor parte de los flujos de inversión extranjera se dirigían al sector de minas y petróleo , a partir

² COINVERTIR-FEDESARROLLO. Colombia Siete Años de Apertura a la Inversión Extranjera 1991 – 1997. Septiembre de 1998. Pág. 49.

de 1992 han ganado importancia sectores como industria, servicios financieros, electricidad y comunicaciones, además de la inversión de portafolio. Los sectores que han atraído más IED al interior de la industria manufacturera a partir de 1991, son los de químicos, petroquímica y plástico, y el sector de alimentos.³

La importancia que la IED tiene, no debe menoscabarse debido a que nuestro país no genera suficientes divisas para acometer los proyectos que demanda la Nación con el fin de llevar a cabo sus obras de desarrollo. Específicamente, las exportaciones generadas por Colombia y la baja tasa de ahorro impiden la inversión interna suficiente que se necesita en Colombia, por ello se acude a la inversión extranjera por dos vías: endeudamiento y el aporte de personas naturales o jurídicas que inviertan en nuestro país.⁴ En un contexto de creciente globalización como el actual, la lógica del capital es totalmente distinta a la que prevalecía cuando la mayoría de las economías estaban virtualmente aisladas del mercado internacional. En un mercado mundial de esas características el capital está buscando dónde le resulta mejor ubicarse para aprovechar las ventajas de esa globalización.⁵

Históricamente Colombia no ha sido un gran receptor de inversión extranjera. Las

³ Ibidem. Pág. 10.

⁴ CALDERON, Alvaro, MORTIMORE, Michael. ORGANIZACIÓN NACIONES UNIDAS. La Inversión Extranjera en América Latina y el Caribe. Informe 1998.

⁵ COINVERTIR – FEDESARROLLO. Colombia Siete Años de Apertura Económica 1991 – 1997. Septiembre 1998. Pág. 42

razones para ello nos proponemos investigarlas, comparándolas con otros países de igual tamaño y grado de desarrollo. Entre los países latinoamericanos, Argentina, Brasil y México se destacan en el período 1990-1997 por haber mantenido una participación importante como destinos de IED. De hecho, durante este período estos tres países recibieron más del 50% de los flujos de IED dirigidos hacia América Latina.⁶

De igual manera, el Departamento del Tolima no ha sido visto por los inversionistas como un lugar especial o predilecto para la Inversión Extranjera Directa. El presente trabajo de grado tiene por propósito investigar cuáles han sido las causas para tal determinación y finalmente proponer unas recomendaciones aplicables al sector público y privado del Departamento en cuestión para hacer atractiva la región a los inversionistas foráneos.

Nuestra investigación busca recopilar la información sobre la inversión extranjera en Colombia desde los albores de la independencia, hasta el año 1997 y, a partir de dicha información, aplicarla al Departamento del Tolima con el ánimo de proponer unas recomendaciones para el desarrollo y manejo del tema hacia los próximos años. El entorno en que vivió Colombia, y por ende el Departamento del Tolima, fue en el siglo pasado de profundos malestares sociales, que impidieron una verdadera política en el campo de la Inversión Extranjera Directa; no obstante

⁶ Ibidem. Pág. 31.

lo anterior, el país terminó alineándose con la potencia del S. XIX que fue Inglaterra, país de donde provino la mayor parte de Inversión Extranjera Directa. A comienzos del siglo XX, y en especial a partir de la Primera Guerra Mundial, Colombia se alinea con los Estados Unidos de Norteamérica, y lentamente este país se convertirá en el principal inversionista en Colombia. Las características de esta inversión oscilarán de acuerdo a los modelos económicos aplicados. Ejemplo de ello, las décadas del 40 y 50 se caracterizaron por una apertura indiscriminada a las multinacionales americanas. En la década del 60 y 70 hay un viraje hacia el modelo "cepalino", o de sustitución de importaciones, mediante el cual se restringe la Inversión Extranjera Directa. Este modelo perdura hasta bien entrado el decenio de los 80, cuando comienza a replantearse el modelo en el ámbito interno que, influido por el entorno de la globalización, da inicio oficial a la apertura económica en 1991.

El entorno internacional de los últimos tres (3) lustros, en especial el deseo de los países del Norte económico de agilizar la apertura económica en el ámbito mundial, viene acompañado de una escuela de pensamiento que a la postre se convirtió en un dogma de la teoría económica posmoderna, más conocida como neoliberalismo. Esta doctrina económica pregona la necesidad de dismantelar el aparato estatal y dejar a las fuerzas de mercado el manejo de la economía, recortando y replanteando sustancialmente el papel del Estado. En ese orden de ideas, no se justificaba la capacidad del Estado para intervenir en la economía, ni tampoco los activos del gobierno que ahora debían pasar a manos del capital privado. Esto suponía la venta de los sectores que en el anterior modelo estaban

restringidos al capital foráneo por considerarse estratégicos para la Nación, especialmente el Sector Servicios. Estos cambios suscitados en el ámbito internacional han influido poderosamente en Colombia con obvias repercusiones en el Departamento del Tolima. De ello cabe destacar que el nuevo modelo de apertura e internacionalización de la economía ha querido invitar a la Inversión Extranjera Directa como un socio o aliado de nuestro desarrollo, propiciando un marco legal para ello. Nos interesa en este trabajo de grado, a partir de la compilación histórica, ver cuáles son las variables más importantes que los inversionistas tienen en cuenta a la hora de tomar la decisión de invertir en un país y, en cuáles de ellas ha desarrollado Colombia una ventaja competitiva y en cuáles tendrá en lo sucesivo que trabajar para mejorar su posición frente a países que resulten igualmente atractivos para ellos y, en especial, saber el Departamento del Tolima qué ha llevado a cabo para competir por la inversión extranjera directa que llega a Colombia.

5. HISTORIA DE LA INVERSION EXTRANJERA DIRECTA EN COLOMBIA DESDE 1810 HASTA 1997

5.1 PANORAMA INTERNO Y EXTERNO EN LA ETAPA DE LA INDEPENDENCIA

Resulta una tarea compleja realizar un análisis profundo sobre la inversión extranjera directa en Colombia durante el siglo XIX. La razón de ello se debe en primer término a que no existieron en rigor unas reglas concretas ni se elaboró un código de normas serio y coherente para tratar con el capital extranjero y el comercio internacional inherente a él. En segundo lugar, la escasa información que existe en los archivos nacionales hace todavía más dificultoso rastrear con exactitud tanto empresas como personas naturales y aquellas cifras que se invirtieron a lo largo del siglo XIX y primera mitad del siglo XX en Colombia. En tercer lugar, los primeros legisladores encontraron no pocos obstáculos a fin de concluir la Guerra de Independencia, que se prolongaba casi indefinidamente en detrimento de la estabilidad política, económica y social de la Nación. Este factor influyó en las decisiones de los primeros gobernantes frente a la inversión extranjera, ya que fue lenta y extremadamente difícil consolidar nuestra Independencia. El fantasma de la reconquista española encarnado en la Santa Alianza europea y la incredulidad e indiferencia con que actuaron las potencias como Inglaterra y los Estados Unidos respecto a nuestro reconocimiento

internacional como naciones libres alargaron el proceso de emancipación con un balance nefasto en lo político y económico. Sostener una lucha contra España por cerca de 15 años no sólo dejó exhaustas y enajenadas las rentas de la Nación sino que desvió recursos humanos y grandes capitales que serían irrecuperables en lo sucesivo.

El estado en que la Metrópoli española dejó a sus ex-colonias fue de explotación y caos. Basta recordar la función que éstas cumplían dentro del sistema económico y político del Colonialismo, el cual fue de meras proveedoras de materias primas. Aunado a lo anterior, el Colonialismo pregonaba dentro de sus tesis la prohibición de fomentar industrias en las colonias como factor estratégico de dependencia; se prohibía comerciar con otras potencias diferentes de la Metrópoli castigando la violación de esta ordenanza con la confiscación de los bienes y, en algunos casos aún con la pena de muerte; España monopolizaba tanto el comercio exterior como el interior e imponía los productos manufacturados que debían sus colonias comprar de ella; amén de otras imposiciones que afectaron negativamente las economías de los territorios conquistados. Más aún, fue obstaculizado el comercio entre las mismas colonias españolas y solamente fue permitido por estricta necesidad a finales del siglo XVIII aún cuando de manera bastante restrictiva. Con toda seguridad puede afirmarse que la industria y el comercio interno no se estimularon y que las pocas industrias que existieron tuvieron el objeto de suplir pequeñas necesidades, especialmente de consumo interno para la clase baja - indígenas, negros, mestizos, mulatos-, en consecuencia, eran de mala calidad y en su mayoría industrias precarias de tipo semiartesanal que nunca competirían

en los mercados externos. Es bien sabido que las clases dominantes (españoles y criollos) importaban sus productos de consumo y sus necesidades directamente de Europa.

Con el fin de lograr a todas luces la meta de la Libertad frente a España, la Nación se vio en la imperiosa necesidad de capital externo para sostener tanto la lucha a nivel internacional contra la Metrópoli, así como en el orden interno sustentar el aparato burocrático y las necesidades de las regiones colombianas. Estos empréstitos constituyen un capítulo doloroso en la historia económica y diplomática colombiana, porque fueron concedidos con las mayores desventajas para nuestro erario, fruto de nuestra urgente necesidad de capitales, de nuestra ingenuidad en materia de negociación internacional, y de un inescrupuloso oportunismo de los acreedores.

Nuestro reconocimiento jurídico ante la comunidad internacional se formaliza en 1825; entre tanto, sin personería jurídica internacional constituía una desventaja frente a los banqueros y prestamistas lograr estos créditos en condiciones de mercado. Por esta razón, la gran mayoría de estos préstamos provinieron de banqueros de segundo orden quienes no desaprovecharon espacio para imponer onerosas condiciones a nuestros representantes en el exterior.

Los capitales que ingresaron en las primeras décadas de Independencia fueron utilizados directamente en la guerra y en el servicio de los intereses de la deuda externa, pero de ninguna manera fueron a nutrir el aparato productivo ni se

aplicaron a algún sector económico que produjera réditos, es decir, se agotaron sin aportar beneficio económico, lo que se tradujo en mayor deuda y menor desarrollo.

Por todo lo anterior, finalizada la guerra contra España el balance no podría ser más negativo. El estado de la economía era peor aún que antes de la Independencia; nuestro aparato productivo no se encontraba preparado siquiera para atender la demanda interna; mucho menos para afrontar los compromisos con los acreedores internacionales - la deuda reconocida para el 28 de marzo de 1821 fue de \$731.958 libras esterlinas y ya era impagable-.⁷ La solución acordada fue la emisión de vales de deuda garantizados con los productos de las rentas de aduana, tabaco, salinas y las minas de oro y plata.

Y, aunque finalizó la guerra contra España, nuestros males no terminaron allí. Se manifestaron otras luchas que traerían quizá mayores estragos que la de Independencia. Se trata de las guerras internas que se suscitaron hasta entrado el siglo XX. Estos continuos malestares internos obligaron al endeudamiento externo para conjurar las crisis; de esta manera se esfumaba cada vez más el clima de estabilización necesario para los ajustes en lo económico que necesitaba la naciente Patria a fin de encontrar un derrotero digno de sus esfuerzos y de sus sueños.

⁷AGUILERA, Miguel. Los Antecedentes Históricos del 20 de julio de 1810. Bogotá; Ediciones Académicas; s.a. p. 32.

La situación en el contexto internacional no favorecía a Colombia. La lucha de las potencias de entonces: Inglaterra, Francia, Estados Unidos, España, Rusia, Portugal y Alemania, se llevaba a cabo en el terreno económico del Colonialismo y luego del Libremercado, este último como una extensión del primero. Tanto a Inglaterra como a los Estados Unidos de Norteamérica les convenía la emancipación de las colonias españolas porque representaban un mercado amplio y promisorio que no habían logrado penetrar.

Como quiera que las potencias de entonces se tardaban en dar su reconocimiento explícito a aquellos pueblos que luchaban contra la tiranía española, y ante la escasa experiencia de nuestros legisladores, los primeros pasos en materia de ley se dieron hacia un tímido proteccionismo fruto no de una política planeada y acordada internamente frente a la inversión extranjera, sino más bien como respuesta a una completa indiferencia de las potencias Europeas y los Estados Unidos. Tanto Gran Bretaña, los Estados Unidos y Francia creían que la gesta emancipadora traería graves problemas sociales debido al régimen político que abanderaban los países recién liberados, cual era constituir gobiernos republicanos y democráticos; aún más, veían con escepticismo el hecho de que clases no tradicionales y no educadas, pudieran llegar a los cargos de dirección como eran los criollos, mestizos o negros. La política de estas naciones fue observar el desenvolvimiento de los hechos "desde el palco", sin riesgo, y esperar el mejor momento para actuar. Fue esta política la que las llevó a aprovecharse de las necesidades de los pueblos americanos para imponer condiciones lesivas en los préstamos y la "ayuda" que les otorgaron.

Este era el panorama interno y externo de Colombia al momento de su emancipación, y los hechos que rodearon los primeros años de Independencia.

5.2 PERIODOS DE LA INVERSION EXTRANJERA DIRECTA DE 1810 A 1914

A fin de entender cabalmente la política de Colombia frente a la inversión extranjera directa se hace necesario dividirla en tres (3) períodos en que oscilaron las normas adoptadas frente a ella y que comprenden el siglo XIX desde la Independencia hasta principios del siglo XX así:

5.2.1 De 1810 a 1845. Entre el Proteccionismo y el Librecomercio. Este primer período que comprende la primera mitad del siglo XIX se caracteriza por la improvisación de las medidas; por ser una etapa de constantes fluctuaciones, de vicisitudes, y a su vez de lenta consolidación de la Independencia, lo que obviamente se refleja en su política frente al tema de la inversión extranjera directa y al comercio internacional. Como hemos anotado, se quiso atraer el capital extranjero, no solamente como medio para obtener el reconocimiento de Nación independiente sino como medio de capitalización ante la crisis económica referida. Esto se hizo mediante las ventajas comerciales que se proponía a las demás naciones. No obstante, el capital foráneo no respondió y fue esquivo desde un principio, por las razones anteriormente anotadas, especialmente por la extremada prudencia que tuvieron las potencias respecto al proceso de Independencia, pues el mapa geopolítico cambiaba abruptamente y cualquier decisión afectaba las

relaciones internacionales entre las potencias. Se sabe que, aunque los Estados Unidos de Norteamérica veían con buenos ojos el proceso de emancipación, análogo al suyo de 1776, pero sus intereses en torno a los territorios españoles del sur de Norteamérica y ciertas islas del Caribe constituían un elemento de mayor peso para abstraerse de tomar decisiones que comprometieran las relaciones con España. De igual modo, Inglaterra no podía desconocer la Santa Alianza sin arriesgarse a posibles represalias de las monarquías absolutistas de Europa. Y así, cada potencia de Europa midió con cautela sus pasos hacia el Nuevo Mundo independizado.

No cabe duda que el deseo de los primeros legisladores fue atraer el capital extranjero a todas luces, y en lo sucesivo estuvo en el pensamiento de cuantos guiaron los destinos de la Nación. Pero al advertir el pesimismo de las demás naciones frente a nuestras reformas, y su constante evasiva y negativa a negociar con naciones recientemente independizadas, el ánimo de los legisladores se inclinó hacia una legislación intermedia en la que se le diera espacio a la inversión extranjera y el comercio internacional -librecambio-, es decir, que no se cerrara esa puerta para Colombia.

El Libertador Simón Bolívar a su regreso del Congreso de Angostura en 1819 expide varios Decretos tendientes a incentivar nuestro aparato productivo como el desarrollo de la industria textil, la creación de una fábrica de papel, la navegación

fluvial; se promocionó con premios a quienes crearan empresas, a quienes inventasen, a aquellos que trajeran arte o empresa útil.⁸

Ante la pobre respuesta de los capitales extranjeros, en 1822 Don Pedro Gual, Ministro de Hacienda, propuso una reforma arancelaria de corte proteccionista unificando los derechos de importación en todos los puestos. Las importaciones de materias primas se gravaron con el porcentaje más bajo a diferencia de los productos terminados o semi-terminados que de alguna manera pudieran afectar las nacientes industrias o desalentar a quienes se encaminaban a crearlas. Se incentivaron además las exportaciones eximiendo por el lapso de diez (10) años a varios productos y gravando a los demás con tasas equitativas y pagables. Esta exención de aduanas se extendió a la educación e instrucción pública, a la agricultura, la industria agrícola y minera.⁹

Como vemos, se legisló con una fórmula intermedia de manera que no se estorbase la inversión extranjera directa, pero que beneficiase ante todo nuestra economía.

Con esta legislación se pretendía apalancar el despegue de la industria colombiana, propiciando un clima favorable para la empresa y el comercio donde concurriera la inversión foránea, que como hemos visto, no se llegó a dar por

⁸ CRUZ SANTOS, Abel. Historia Extensa de Colombia. Volumen XV, Tomo 1. Bogotá; Ediciones Lerner; 1965. p. 308 – 309.

⁹ Ibid. p. 310.

diversos factores tanto externos como internos. En el orden interno, la inestabilidad política que se manifestaba a través de las continuas luchas internas que se originaban en dos criterios predominantes y antagónicos: el de quienes se sentían satisfechos con haber alcanzado la Independencia de España, pero que en lo demás deseaban se conservara la organización de la Colonia que les representaba ciertas preeminencias económicas; y el de quienes aspiraban a modificar esa situación de privilegio. Las pugnas entre estos dos bandos provocaron estancamiento y retrazaron reformas que requería la República en sus albores. El criterio reformador se impuso en el Congreso Constitutivo de Cúcuta 1821; pero, a partir de 1826 el espíritu conformista, adverso a toda innovación, le cerró el paso hasta 1845, en la administración Mosquera que tuerce el curso de la historia.

Así, estos primeros lustros no atrajeron el capital extranjero ya por la cautela y escepticismo con que miraron las demás potencias el proceso de Independencia, o porque las medidas internas que se implementaron para proteger y fomentar las industrias nacientes impidieron el ingreso de nuevas inversiones al país. Otro tanto fue la inestabilidad política que reinó y que no hizo atractiva nuestra nación para los posibles inversionistas.

No obstante lo anterior, tan pronto como los Estados Unidos de Norteamérica y el Reino Unido dieron su reconocimiento expreso a nuestra Independencia, las medidas se adaptaron a las nuevas realidades. Al firmarse los tratados comerciales con los Estados Unidos en 1824 y con Gran Bretaña en 1825 - por

medio del cual nos reconocen como naciones soberanas -, el comercio internacional cobró fortaleza y se pregonaron los beneficios que nos traería el capital foráneo ante el estado lamentable de la economía. Y como era de esperarse, se procedió a modificar la legislación vigente, para hacerla favorable al librecomercio. Con este viraje de la política económica se interpretó el librecomercio como una panacea, como la prenda de garantía para que la inversión extranjera directa ingresara y así también crecieran nuestras exportaciones, lo cual permitiría el esperado despegue de la economía. Hasta tal punto se creyó en la doctrina librecomercista que varios ministros de hacienda y notables hombres de la vida pública propugnaron para que la Nación se dedicara a ser un pueblo agrícola y minero pues esta era su natural vocación y desistiéramos del intento de industrializarnos ya que las naciones de Europa habían llegado a tal progreso que difícilmente lograríamos. Esta "primera apertura económica" produjo en pocos años tales estragos sobre nuestra artesanal economía que bien pronto se osciló hacia el proteccionismo nuevamente. Como consecuencia de lo anterior se tomaron medidas arancelarias de tipo estrictamente proteccionista para salvar la industria casera y de paso aliviar el fisco en déficit.

Esta política durará hasta 1845, época que traerá grandes cambios en todos los ordenes de la vida nacional con la reforma del Presidente Mosquera.

En resumen, este período en cuanto a la inversión extranjera es bastante precario. Los factores que incidieron para desestimular el capital foráneo fueron

esencialmente la inestabilidad política y social reinante, las constantes fluctuaciones arancelarias y el tamaño del mercado local que era mucho menor del que esperaban los inversionistas.

Podría decirse que de 1810 a 1825 se legisló tímidamente una fórmula que no cerrase la entrada de la inversión extranjera, pero que fuese a su vez una legislación que reflejara la política de cautela de las potencias y su "aparente neutralidad". De 1825 a 1831 se legisla en favor del libre comercio e inversión foránea debido a los tratados comerciales firmados con Estados Unidos y el Reino Unido y, aunque se pretendió por todos los medios incentivar la inversión extranjera, en realidad esta fue exigua en su conjunto, pero en todo caso negativa respecto al impacto devastador que le propinó a nuestra industria y comercio. Finalmente de 1831 a 1845 se orienta la legislación del país hacia un transitorio proteccionismo. Esto como respuesta a la apertura económica realizada que dejó como saldo innumerables quiebras y profundos malestares sociales.

Resulta importante hacer referencia al estado de la deuda externa y la situación internacional inherente a ella, dada la recíproca conexión que existió entre deuda externa e inversión extranjera. Los inversionistas extranjeros tenían en cuenta entre sus prioridades para invertir el riesgo que se corría en un país y una de las maneras de medirlo tenía que ver con el cumplimiento de los compromisos con los acreedores. La nación colombiana, al igual que sus homólogas latinoamericanas, requirieron por iguales motivos del capital foráneo y, tanto aquí como allá, la necesidad de financiamiento para enfrentar la Independencia y necesidades

internas primarias obligaron a buscar esos recursos frescos en la misma dirección: Londres. De no poca importancia es echar un vistazo al endeudamiento de Colombia frente a sus vecinos como puede apreciarse en el Cuadro 1 en el cual nos destacamos muy por encima de los demás con una deuda de \$6.750.000 de libras esterlinas;¹⁰ y, como los demás países del área, también Colombia se ve en la afrentosa situación de incumplir los pagos con la banca londinense por la caótica situación fiscal. Este hecho, que se repetirá por todo el S. XIX, será un factor determinante para los inversionistas al momento de tomar cualesquier determinación de inversión. Esto se traducía en que aquellos países con moratoria de la deuda eran eludidos por los inversionista extranjeros, especialmente ingleses.

5.2.2 De 1845 a 1880. Hacia el Librecombio. Con la llegada del General Tomás Cipriano de Mosquera a la Presidencia (1845-1849), la Nación comienza con una serie de cambios profundos a nivel económico y social que cambiaron radicalmente a Colombia. Como se anotó, las primeras décadas desde la Independencia fueron de difícil consolidación del Estado Republicano en donde no fue posible llevar a cabo reformas radicales y necesarias debido ante todo a los elementos que se opusieron tenazmente a perder sus privilegios.

Las reformas de la administración Mosquera trajeron como resultado la abolición total de la esclavitud, la expropiación de los grandes latifundios, y, en resolución,

¹⁰ JUNGUITO BONET, Roberto. La Deuda Externa en el Siglo XIX. Bogotá; TM Editores – Banco de la República; 1995.p. 10 y 14.

la transformación total del sistema heredado de la Colonia. La industria nacional no había logrado despegar ya por falta de capitales, ya por las continuas guerras civiles que aumentaban los impuestos y generaban crisis económicas, ya por las constantes fluctuaciones en materia de comercio internacional. En consecuencia, el gobierno Mosquera, a través de su Ministro de Hacienda Don Florentino González, orientó el comercio exterior hacia la apertura total, hacia el librecambio. Estas tesis presuponían el desmantelamiento de la industria nacional dejándola a merced del fiero capitalismo extranjero que no perdonó la industria colombiana.

Fue Don Florentino González firme partidario de una Colombia agrícola y minera. Para él, debía desecharse la infructuosa tarea de industrializar a la nación dejando ese punto a los países que ya tenían la experiencia y tradición en estos ramos. Debían nuestras leyes y esfuerzos orientarse, no a fomentar "industrias exóticas" que distraían a los habitantes de las ocupaciones de la agricultura y minería de las cuales podían sacar mayores ventajas; más bien, debía Colombia ofrecer a Europa y Estados Unidos materias primas y comprar de ellos sus productos manufacturados de mejor calidad y menor precio que los nuestros. Este razonamiento le venía en parte de la débil industria artesanal o semi-manufacturera que existía, que constaba de maquinaria rudimentaria, de técnicas atrasadas, cuyos productos solamente servían para las clases más bajas de la población. En sus propias palabras: "Debemos ofrecer a la Europa las primeras materias, y abrir la puerta a sus manufacturas, para facilitar los cambios y el lucro que traen consigo, y para proporcionar al consumidor, a precio cómodo, los

productos de la industria fabril".¹¹ "En un país rico en minas y productos agrícolas - como la Nueva Granada- que puede alimentar un comercio de exportación considerable y provechoso, no deben las leyes propender a fomentar industrias que distraigan a los habitantes de las ocupaciones de la agricultura y minería de que pueden sacar más ventajas".¹²

Con esta apertura comercial nuestra industria de tipo artesanal o semi-artesanal y, en especial, la industria que para entonces gozaba de mayor desarrollo cual era la industria textil, los tejidos de lana y algodón, sufrió una herida mortal por la competencia proveniente principalmente de los puertos de Manchester –Inglaterra. Como consecuencia de ello, el rápido empobrecimiento de los empresarios, artesanos y comerciantes dependientes de estas labores que se vieron abocados al cierre de sus talleres y fábricas creando un malestar social profundo que degeneraría en guerras internas y xenofobia ante el privilegio que gozaban los productos extranjeros artífices de sus desgracias. Fueron no pocas las industrias y empresas de extranjeros que fueron quemadas, apedreadas y amenazadas. Este hecho provocó mucho descontento en los inversionistas extranjeros y desalentó posibles inversiones, dado que el gobierno fue incapaz de conjurar rápidamente la crisis.

¹¹ FUNDACIÓN BICENTENARIA DEL GENERAL FRANCISCO DE PAULA SANTANDER. Santander y los Empréstitos de la Gran Colombia 1822 – 1828. Bogotá; Biblioteca Presidencia de la República; 1988. p. 35 – 36.

¹² CRUZ SANTOS, Op. Cit. P. 314.

El derrotero a que fueron condenados los artesanos, comerciantes e industriales ahora vacantes, fue ocuparse forzosamente en tres lugares de la economía: la agricultura, la minería y las importaciones. Sin embargo, esa gran masa de artesanos, de obreros de talleres y fábricas no logró acomodarse en la agricultura puesto que en el campo no se pagaba más que míseros salarios; tampoco en la minería por cuanto esta se encontraba en territorios insalubres y de difícil acceso; y el comercio importador fue rápidamente monopolizado por las clases altas, todo lo cual empujó a la nación a mayores crisis económicas.

La razón por la cual se hace un análisis de las oscilaciones en nuestra política de comercio exterior es porque en ausencia de normas específicas sobre el tema de la inversión extranjera, ésta siempre se encuentra ligada estrechamente con el tema del comercio exterior y a la deuda externa hasta mediados del S. XX.

Muy a pesar de todos estos privilegios al capital extranjero fruto de esta "segunda apertura" en la administración progresista y liberal de Mosquera, el panorama interno era visto por las principales potencias como poco propicio a la inversión. Además de la situación interna de caos reinante, otro factor que coadyuvaría a la imagen negativa de Colombia fue sin duda la constante moratoria frente a la deuda externa. Para el 31 de marzo de 1849 la deuda externa reconocida era de \$13.315.528, suma, a la sazón, incapaz de cumplirse, pues no se hallaba algún lugar de la economía de donde generarla ya que se encontraban hipotecadas la renta de tabacos y parte de la renta de aduanas para satisfacer los intereses de la deuda. Ya el descrédito de la Nación había subido hasta el punto tal que en 1858

el enviado extraordinario y ministro plenipotenciario ante Inglaterra y Francia Juan de Francisco Martín escribía: "...en el estado de nuestro descrédito en Europa sería una quimera pensar en obtener un empréstito de cualquier cuantía..."¹³

Para 1861 se renegoció la deuda externa cuyo cálculo ascendía a \$36.221.165 de pesos (\$7.244.330 libras esterlinas aproximadamente)¹⁴, pero como no logró atenderse cumplidamente volvió a renegociarse en 1873 en la que se redujo de \$36.000.000 de pesos (unas \$7.200.000 libras esterlinas) a solamente \$10.000.000 de pesos (unas \$5.000.000 libras esterlinas).¹⁵ En ambos casos se involucró en los acuerdos el canje de tierras baldías por deuda – conocido hoy como swap- con la motivación estratégica de incentivar la inversión extranjera a través de concesiones y la migración europea especialmente hacia Panamá para impedir cualesquier reclamación norteamericana en la zona u obstaculizar cualquier intento de agresión imperialista que ya desde entonces esta se gestaba cautelosamente.¹⁶

Fruto de esta propaganda librecambista alcanzaron a llegar a Colombia varias empresas y personas naturales extranjeras en busca de rubros importantes dónde invertir. Los principales ramos en los que se invirtió en esta etapa fueron: la

¹³ NIETO ARTETA, Luis E. Economía y Cultura en la Historia Colombiana. Bogotá; Ediciones Tiempo Presente; 1975.p. 150.

¹⁴ JUNGUITO BONET, Op. cit. p. 56.

¹⁵ NIETO ARTETA, Op. Cit. p. 152.

¹⁶ CRUZ SANTOS, Op. cit. p. 383.

minería, los ferrocarriles, transporte marítimo y la banca. La gran mayoría de esta inversión extranjera obviamente fue inglesa, hecho que reflejaba a Inglaterra como la potencia indiscutible del siglo XIX. Y también la mayor parte de estas inversiones fracasaron. En el ramo de la minería, la casa inglesa Herring, Graham & Powels había invertido en extracción de oro más de \$1.100.000 sin éxito; de igual manera en este mismo sector económico la casa Goldshmidt, Juan Boussingault, La Frontino & Bolivia Company hicieron cuantiosas inversiones sin óptimos resultados. Para desarrollar cultivos de demanda en Europa se creó la Compañía Nacional de Colonización con el fin de asociarse con capitales extranjeros; también se creó la Compañía para Fomento de Obras y Utilización de Baldíos cuyo real objetivo era, como se anotó, el incentivar la inversión foránea a través de concesiones.¹⁷ Además, ya antes se había creado en Francia la Saint Rose and Company para estimular la inmigración;¹⁸ así arribaron la casa francesa Pedro Francisco Paravey y Cia; Juan Simón de Bossey de Suiza ; Darttres y Cia de Londres; Casa de Comercio de Londres; Ignacio Tagles de Londres entre otros, pero sus inversiones no fueron exitosas. En el ramo de la navegación, en 1844 el norteamericano G.H. Totten firmó un contrato con la provincia de Cartagena para abrir el canal del Dique el cual terminó en 1848; en 1845 el inglés Henry Vendryes compró los derechos exclusivos de navegación por el canal del Dique y los vendió a la New Granada Canal and Steam Navigation Company de los Estados Unidos, pero la empresa no prosperó. En 1846 se creó la United Magdalena Steam

¹⁷ JUNGUITO BONET, Op. cit. p. 103.

¹⁸ BARBOSA CARDONA, Octavio. La Inversión Extranjera en Colombia ¿Factor de Desarrollo? Bogotá; Fondo Editorial Universidad Distrital Francisco José de Caldas; 1987. p. 65.

Navigation Company con capital inglés, americano, alemán y colombiano; así mismo en 1858 el norteamericano Alexander Wickbecker invirtió en vapores por el río Magdalena.¹⁹ Lastimosamente ninguna de estas inversiones logró éxito.

En resolución, Colombia como Nación estratégica para la inversión foránea no había logrado ser un lugar atractivo. Una vez más, las continuas convulsiones internas, la difícil situación económica nacional, la estrechez del mercado colombiano del siglo pasado, el incumplimiento constante de la deuda externa que nos nacia aparecer en el pizarrón de la bolsa de Londres como deudor moroso con el desprestigio inherente trocaron nuestro anhelo de ser receptores de grandes capitales internacionales.

5.2.3 De 1880 a 1914. De Regreso al proteccionismo. Al asumir la Presidencia Rafael Núñez (1880-1882), Colombia regresa al modelo proteccionista. Este período buscó incentivar la industria nacional ante las desastrosas consecuencias del largo período - casi 4 décadas - de librecambio en Colombia. Las quiebras de empresas y comerciantes fueron una constante durante ese lapso. Este viraje en la política de Núñez hará disminuir la inversión extranjera escasa de por sí en nuestra economía.

Este período se caracteriza por el paulatino descenso del capital extranjero europeo, que va siendo desplazado por el capital norteamericano

¹⁹ BARBOSA CARDONA, Op. Cit. p. 67 – 69.

moderadamente. Comenzó así el declive de Inglaterra como potencia, hecho que se concreta más exactamente en la Primera Guerra Mundial en 1914.

La inversión extranjera directa en Colombia durante el período de la hegemonía inglesa, en términos generales fue bastante incipiente. Las principales razones se encuentran, como se ha anotado anteriormente, en la inestabilidad política y social que afectaba negativamente nuestra economía; la fluctuación en materia de comercio internacional que obligaba a drásticos cambios entre el proteccionismo y el librecomercio utilizando estos virajes en la política arancelaria como recurso fiscal; la real dimensión de nuestra economía que era mucho más pequeña de lo que los inversionistas creyeron; la desconfianza que generaba Colombia ante los mercados internacionales la cual provenía especialmente de nuestro incumplimiento con los acreedores financieros. Se hace perentorio reiterar aquí que Colombia durante este período histórico de hegemonía inglesa, registró sucesivas crisis económicas, repetitivos incumplimientos en el servicio de la deuda y constantes reestructuraciones de las obligaciones seguidas de violaciones a dichos acuerdos y malos manejos del capital. Este clima que proporcionaba una pésima fama influía sin lugar a dudas en las decisiones de los inversionistas que se fiaban en el cumplimiento de las obligaciones como uno de los elementos para evaluar el margen de riesgo en el lugar a invertir. En el Cuadro 2 se verá el monto del endeudamiento colombiano frente a sus vecinos de la región, los cuales sorteaban similares crisis de incumplimientos, malos manejos del capital, reestructuraciones, etc. Frente a ellas, el endeudamiento colombiano parece moderado en relación con el primer período de la Gran Colombia.

Estas fueron las principales razones por las cuales Colombia no fue un país receptor de gran cantidad de inversión extranjera directa, a pesar de sus inmensos recursos naturales y de su dimensión geográfica que invitaba a una masiva inmigración.

La escasez de información sobre cifras concretas y exactas del capital extranjero invertido en Colombia hasta el período estudiado -finales de 1914- hace imposible plasmarlas con toda certeza; no obstante, los datos del Departamento de Comercio de los Estados Unidos de América²⁰ y documentos de la ONU,²¹ nos dan algunos datos aproximados de US \$100 millones diversificados principalmente en la minería (oro, plata, platino, piedras preciosas), ferrocarriles, navegación y cartera (bonos, documentos públicos, otros). El Cuadro 3 ha de interpretarse en este sentido, pero coincide con el desplazamiento de el Reino Unido por los Estados Unidos de Norteamérica.

²⁰ MATTER, Konrad. Inversiones Extranjeras en la Economía Colombiana. Medellín; Ediciones Hombre Nuevo; 1977.p. 119-120 y 128.

²¹ ARANGO, Juan Ignacio. La Inversión Extranjera en la Industria Manufacturera Colombiana. Editográficas; 1982. p. 9 – 12.

6. PERIODO DE HEGEMONIA NORTEAMERICANO 1914-1997

6.1. LA RECESION ECONOMICA MUNDIAL DE ENTREGUERRAS DE 1914 A 1945.

La crisis europea después de la Primera Guerra Mundial obligó a estos países a un inevitable repliegue económico reflejado en el proteccionismo comercial como mecanismo para restaurar sus propias economías. En consecuencia, la inversión extranjera proveniente de Europa se redujo hasta niveles mínimos y en muchos casos desapareció. Este hecho da lugar al desplazamiento de Europa como principal inversionista en Latinoamérica, que va siendo sustituido lentamente por los Estados Unidos. La Guerra no solamente trajo cambios en el mapa geopolítico sino que también produjo profundos cambios en las relaciones económicas, provenientes principalmente de los descubrimientos científicos y tecnológicos de los países más adelantados. Estos cambios se reflejan rápidamente en los factores de producción. Comienza a notarse con nitidez la llamada "sociedad industrial", que se transplanta de los centros industriales a las naciones menos desarrolladas.

A pesar de esto, como se anotó, la Primera Guerra Mundial produjo una recesión mundial por la depresión económica europea y subió de punto con la gran crisis de 1929 -conocida como el crack del 29 en los Estados Unidos. Ambos factores

abocaron al mundo hacia el proteccionismo, al bilateralismo, y al mínimo e indispensable intercambio comercial entre las naciones. En contraste, estos hechos negativos produjeron internamente en Colombia un clima propicio para la inversión masiva de capitales privados nacionales, así como los grandes excedentes de comercio exterior provenientes del café, que se concentraron en la tarea de industrialización del país. Se crearon grandes obras de infraestructura - carreteras, puertos terrestres, puertos marítimos, aeropuertos-, se organizó el Banco Central, se crearon fábricas de bienes de consumo para suplir la falta de importaciones, a la sazón cerradas por la crisis. Principalmente se invirtió en el sector manufacturero concentrado en textiles, cigarrillos, cervezas, gaseosas, fósforos, envases de vidrio, cemento, molinos de trigo, jabones, pastas alimenticias, tinterías, etc., bienes de consumo no durable en general. Este clima de despegue industrial fomentará en lo porvenir la inversión foránea en Colombia como se verá más adelante.

Bajo la tutoría de este panorama nacional e internacional se dictaron las primeras normas orientadas a regular la inversión extranjera. En 1938 a través del Decreto 326/1938 se determinó que todas las operaciones en moneda extranjera requerían la autorización de la Oficina de Control de Cambios y Exportaciones. Fue un limitado primer paso para la regulación de la materia que nos ocupa.

Como quiera que los Estados Unidos se convierten en el principal inversionista extranjero en el área latinoamericana con ocasión de las premisas económicas suscitadas por la Primera Guerra Mundial en Europa, notamos en el Cuadro 4 su

persistente aumento, en el Cuadro 5 y Cuadro 6 los principales sectores de nuestra economía en donde invierte.

6.2 REDEFINICION DE LA INVERSION EXTRANJERA Y AUGES DE LAS MULTINACIONALES.

Dentro de este período se destacan dos (2) etapas para un mejor análisis de la inversión extranjera directa en Colombia. La primera de ellas comprende el período de 1945 a 1970, fecha en que entra en vigor el Pacto Andino. La segunda que va desde 1970 a 1980 con la influencia de la Decisión 24 del Acuerdo de Cartagena hasta el desmonte de la misma, a través de la Decisión 240 del Acuerdo de Cartagena.

6.2.1 De 1945 a 1970, Auge de las Multinacionales. Con el fin de la Segunda Guerra Mundial, Estados Unidos se erige como potencia indiscutible del mundo occidental, capitalista y democrático. En adelante se convierte como país, en el mayor inversionista extranjero ya no solamente en Latinoamérica sino a nivel mundial. Los rápidos cambios tecnológicos hacen posible una nueva ubicación de la inversión extranjera disminuyendo esta en los sectores tradicionales como el primario (industrias extractivas y de subsistencia, minería, agricultura, etc. con la excepción del subsector petrolero) y pasa a reubicarse en sectores más dinámicos y productivos acordes con los nuevos adelantos, como el sector manufacturero y financiero. Un hecho de la mayor trascendencia para nuestro tema es el que a partir de 1945 aparecen las empresas multinacionales o transnacionales como

vehículo dominante de las inversiones extranjeras a escala mundial; en adelante y hasta el día de hoy, son ellas los principales agentes de la inversión externa directa en el mundo. Esta redefinición es consecuencia directa de los hallazgos técnico-científicos de los países más desarrollados, especialmente los Estados Unidos. Este nuevo tipo de industrialización se basa en la instalación de equipos intensivos de capital, técnicamente sofisticados, en nuevas fábricas capaces de producir a gran escala.

Para esta época los Estados Unidos son incontestablemente el país de mayor Inversión Extranjera Directa en Colombia como lo corroboran las siguientes cifras:

- En la década del 40, la Inversión Extranjera Directa norteamericana creció de US \$112 millones en 1940 a US \$193 millones en 1950, (un crecimiento del 72%);
- En la década del 50 pasó de US \$193 millones en 1950 a US \$425 millones en 1960, (crecimiento del 120%);
- En la década del 60 creció de US \$425 millones en 1960 a US \$745 millones en 1970, (crecimiento del 70%).²²

Para entonces, no solamente se redefine la inversión extranjera directa en Colombia, sino que internamente y de manera paralela se suscitan cambios en la estructura productiva, esto es, en la manera de producir en el país. Es a partir de 1945 que surgen nuevas ramas industriales, destacándose entre ellas el papel, el caucho, la química, los derivados del petróleo, la industria metálica básica, y la

²² MATTER, Op. cit. p. 135.

fabricación de productos metálicos. Se entra a sustituir en algunos casos parcialmente insumos que tradicionalmente habían sido importados. Comienza a operar el modelo de sustitución de importaciones, que fue tan ampliamente pregonado y aceptado en Latinoamérica como estrategia para el desarrollo, comenzando por la importación de bienes intermedios y estableciendo así plantas para su producción. Es prudente aquí advertir que en toda Latinoamérica hacía carrera este modelo económico conocido también como "modelo cepalino", o "modelo Prebish" entre cuyos postulados se destacaba que el único camino hacia la industrialización y el desarrollo era la sustitución de importaciones, complementando este modelo a través de reformas agrarias y otros mecanismos tendientes a una redistribución del ingreso, a través de créditos de fomento y otros subsidios a la industria, de tasas de cambio sobrevaluadas a fin de abaratar la importación de equipos y materias primas para la industria entre otras. Se establecen pues, en Colombia, plantas para la producción de fertilizantes, fibras sintéticas, PVC, aluminio, ensamble de automotores, nuevos productos químicos y petroquímicos, bienes de consumo durable, producción de maquinaria eléctrica y no eléctrica, con el fin de no perder el mercado y por el contrario distribuírsele entre un número limitado de fabricantes extranjeros -firmas multinacionales-. Este grupo de empresas que lideran el crecimiento del sector industrial se distingue por depender en altísima proporción de insumos importados y tecnologías de punta, que requieren patentes, y donde el desarrollo de nuevos productos requiere de grandes partidas para la investigación y desarrollo (I&D). En general son un número de firmas limitadas las que monopolizan a nivel mundial la producción y la tecnología en estas ramas, por lo que los industriales nacionales se ven en la

obligación de asociarse con ellos –en muchos casos de manera desventajosa- a fin de no ser desplazados en su totalidad por el capital extranjero; es por ello que presionan para que exista una apertura en la economía o por lo menos lograr asociarse mediante joint-ventures, licenciamiento de la tecnología (know-how, patentes, marcas).

Es importante destacar el crecimiento en la industria manufacturera que pasó de US \$4 millones en 1943 a US \$256 millones en 1971, es decir, un crecimiento del 6.300%.²³

Así mismo, la carrera de las empresas multinacionales por entrar en el mercado colombiano se refleja en las siguientes cifras: mientras en 1945 operaban solamente 10 de ellas, entre 1946-1957 entraron 19 más y para el año 1967 existían 72 Transnacionales y 150 subsidiarias operando en Colombia; 91 de ellas en el sector manufacturero, 14 en el comercio, y 45 en otras actividades no especificadas. De esas 91 multinacionales de la industria manufacturera, 34 actuaban en el sector químico-farmacéutico, 24 en alimentos y bebidas, 14 en la industria metálica y 11 en la industria automotriz y afines.²⁴

Este período (1945-1967) se caracteriza por una laxitud frente al tema que nos ocupa; especialmente en las normas que se debieron implementar para regular la

²³ Ibid. p. 135.

²⁴ Ibid. p. 138.

inversión extranjera en Colombia ya que no existían dichas normas. La consecuencia de esta laxitud fue que la inversión extranjera directa comenzó a distorsionar nuestra débil economía produciendo fuertes desequilibrios en la balanza de pagos, agudizando el problema de desempleo, afectando un crecimiento desigual en los sectores económicos, creando hábitos de consumo ajenos en favor de artículos suntuarios y acentuando el desequilibrio del desarrollo regional en favor de una masa industrial ubicada en los centros tradicionales de Colombia.

En 1947 se da otro tímido paso hacia la regulación de la inversión extranjera directa, pues mediante la Resolución 175/1947 se hace obligatorio el registro ante la Oficina de Control de Cambios de toda inversión extranjera que reclamara el derecho de repatriación de capital o la remesa de utilidades al exterior. De esta manera se forzó a que las inversiones que quisieran calificar para el registro, se efectuaran solamente en moneda extranjera o en maquinaria industrial.

En 1948 a través del Decreto 1949/1948 y de la Ley 90/1948 se establecieron dos sistemas alternativos de cambios para transacciones de capital, a saber:

1. El mercado oficial, que se regía por una tasa oficial de cambio del dólar menor que la del mercado libre, pero que le daba el derecho al inversionista extranjero a registrar su capital y a transferir éste y sus ganancias a través del Banco de la República pero a tasas oficiales;
2. El mercado libre, que no autorizaba el registro de capital ni confería derechos para comprar divisas en el Banco de la República con propósito de repatriación.

En los años 1950 y 1951, a través de los Decretos 545/1950 y el Decreto 637/1951 se unifica el mercado de cambios para importaciones de capital facultando al Banco de la República como único comprador y vendedor de monedas extranjeras. Se obligó así a que todas las importaciones de capital realizadas antes de 1951 se registraran en el Ministerio de Hacienda y el capital no registrado perdía automáticamente el derecho a repatriación.

Los Cuadros 7 al 9 son ilustrativos de tal situación y en ellos puede apreciarse con claridad los cambios en la inversión extranjera en Colombia.

Algunas razones para esta lentitud en regular a profundidad la inversión extranjera en Colombia fueron: a nivel interno, los oligopolios industriales existentes, dado el sector en que se encuentran compitiendo, el cual se caracterizó por la producción de bienes que demandan una elevada proporción de insumos importados y tecnología de producción relativamente complejas, controladas a su vez por unas pocas firmas a nivel mundial, los cuales se ven obligados a estrechar sus relaciones con el capital multinacional, bien sea presionando la apertura de la economía local, o mediante la asociación con el capital transnacional a través de joint-ventures o recurriendo al licenciamiento de su tecnología (patentes, know-how y marcas). En este último caso, el más común en Colombia, estos monopolios y oligopolios industriales presionan -lobby- a los gobiernos de turno con el fin de abolir en unos casos, en otros flexibilizar las normas que obstaculicen o compliquen la inversión extranjera directa en Colombia. A su turno, a nivel

externo, los gobiernos extranjeros por intermedio de sus agentes diplomáticos y de agencias especializadas hacen otro tanto de presión sobre los gobiernos con el mismo fin, esto es, amparar sus inversiones de la manera más ventajosa posible buscando la aprobación de legislaciones favorables.

En el año de 1967, siendo Presidente de la República el Dr. Carlos Lleras Restrepo, el país vivía una aguda crisis económica y fiscal como consecuencia del auge cafetero de 1954-1956, del cual emergió la Nación con un grave desequilibrio en su balanza comercial y de pagos. Además, los efectos de la crisis cambiaria eran presionados en buena medida por el capital foráneo, el cual, a través de los giros al exterior por utilidades, importaciones de insumos, las repatriaciones de capitales, y otras modalidades de uso común en el desempeño de sus actividades, acusaban aún más el mal de nuestro fisco. Para aliviar este problema que nos aquejaba y entre otras razones de igual y mayor peso, el gobierno en mención expide el Decreto Ley 444 de 1967 conocido formalmente como Régimen de Cambios Internacionales y de Comercio Exterior que se convierte en una especie de carta de navegación para la inversión extranjera en Colombia tanto por su contenido como por su espíritu y alcance. Entre los objetivos generales del Régimen instaurado se encuentran los siguientes: en su Art. 1º numeral a) fomento y diversificación de las exportaciones; b) aprovechamiento adecuado de las divisas disponibles; c) el control sobre la demanda del cambio exterior, particularmente para prevenir la fuga de capitales y las operaciones especulativas; d) estímulo a la inversión de capitales extranjeros en armonía con los intereses generales de la economía nacional; e) el logro y

mantenimiento de un nivel de reservas suficientes para el manejo normal de los cambios internacionales.

La importancia de la expedición del Régimen radica en que se reglamenta por primera vez en Colombia de manera legal el "modus operandi" de la inversión extranjera. En adelante, los inversionistas foráneos cuentan con un marco jurídico seguro, no fluctuante, al cual acogerse; además, la Nación logra encausar dichos flujos internacionales en la búsqueda de sus metas y necesidades reales, así como también logra tener estadísticas confiables de los montos de la inversión extranjera como así mismo los rubros de la economía en donde se aplican y, finalmente, las personas naturales y jurídicas que lo llevan a cabo.

El país estaba en mora de normativizar la entrada de los capitales extranjeros debido a la evasión fiscal escandalosa que afectaba nuestro erario. La transferencia al exterior de fondos con el objeto de ocultar la renta realmente devengada debía frenarse con apremio. Se sumaba lo escrito anteriormente respecto a la crisis cambiaria, pues las empresas multinacionales eran verdaderas devoradoras de divisas para sus consabidas importaciones de insumos, pagos por transferencia de tecnología, giros por remisión de utilidades, sobrefacturación de los insumos importados, intereses pagados por préstamos en el exterior, etc.

Otra ventaja de la reglamentación establecida consiste en que crea los instrumentos para combatir el peligro consistente en que las filiales de casas extranjeras, que traían buena parte de su capital de operación en forma de

préstamos otorgados por la principal, contribuían a empeorar la crisis cambiaria remesando el monto de esas aparentes deudas al menor signo de debilidad del peso, para luego traer de nuevo el capital, a una tasa más favorable, con lo cual obtenían una utilidad especulativa a costa de las reservas del país. Así, se persiguió evitar los movimientos especulativos que perturbaban la estabilidad cambiaria y que no dejaban reales beneficios a la economía, capitales mejor conocidos como "hot money y capitales golondrina".

También apuntó la norma en cuestión a garantizar que en adelante el endeudamiento global del país no excediera su capacidad real de pago (Artículos 127-137).

Con la nueva reglamentación, las personas jurídicas de cualquier naturaleza en cuyo capital participara la inversión extranjera quedaron sujetas a la estricta vigilancia de organismos de control como la Superintendencia de Sociedades Anónimas y, además, debían suministrar en adelante a la Oficina de Cambios y a la Prefectura de Control de Cambios los datos e informaciones que se requieran para verificar el movimiento de capitales extranjeros (Art. 102).

En el contexto internacional intensos debates se llevaron a cabo en las décadas 50 y 60 en torno a las inversión extranjera directa en todo el mundo, tanto en organismos multilaterales como la ONU, FMI, BM, como en organismos regionales como la CEPAL, el SELA, la OEA y otros, en los que se cuestionaba el verdadero impacto de la inversión extranjera directa en las economías en desarrollo.

Especialmente el papel que jugaron en esta coyuntura las empresas multinacionales o transnacionales, las cuales en la mayoría de los casos no contribuían al desarrollo y al crecimiento de los países receptores, sino que, por el contrario, distorsionaban esas economías, obligaban a una inaceptable dependencia extranjera o neocolonialismo, creaban elementos exógenos a los intereses de cada país, no contribuían a reducir el desempleo, no utilizaban materia prima producida al interior de los países receptores sino que la importaban de la casa matriz de cada empresa multinacional, tampoco vinculaban capitales e inversionistas nacionales o cuando lo hacían no reflejaban la verdadera dirección técnica, administrativa, financiera y comercial de la empresa, tampoco contribuían a la transferencia de tecnología, y otros argumentos de este calibre que se ventilaron profusamente en todo el mundo.

De este modo, y a partir del Decreto Ley 444/67 el gobierno de Lleras Restrepo buscó que la inversión extranjera fuera bienvenida en la medida en que concurriera al logro de los intereses de la economía nacional. Las presiones en contra de esta medida no se hicieron esperar; pues a través de abogados de firmas extranjeras, de directivos altos y medios de éstas firmas, de industriales nacionales, de catedráticos, y medios de comunicación se desplegó una verdadera "cacería de brujas". Se profetizó la estampida de las multinacionales, de los inversionistas y sus capitales; se señaló cómo otros países del área desplazarían a Colombia al aplicar una legislación menos xenófoba y más flexible y permisiva que la nuestra. También se advirtió que jugosas inversiones que se estaban proyectando para el corto plazo se habían frustrado por el Estatuto. Pero

el gobierno de Lleras Restrepo se mantuvo incólume en la decisión de vincular la inversión extranjera en consonancia con dicha medida y, en consecuencia, no reversó las normas sancionadas con el objetivo de conjurar tanto la crisis cambiaria como la ilimitada libertad con que se había tratado al capital internacional hasta entonces.

Se estructuraron organismos para tener un control más efectivo sobre las inversiones extranjeras. Desde entonces, tenemos registros o "memoria histórica" de la conformación del capital extranjero en nuestra economía. Ya se anotó cómo la evasión fiscal a través de la transferencia al exterior de fondos a fin de ocultar las reales ganancias aumentaban considerablemente el desequilibrio cambiario; desde este momento quedaban bajo estricta vigilancia de la Superintendencia de Sociedades Anónimas, de la Oficina de Cambios, y de la Prefectura de Control de Cambios.

Se sentaron las bases de los futuros acuerdos de integración regional y sub-regional, en el artículo 205 que reza: "La Junta de Comercio Exterior dará especial preferencia al estudio de los problemas de integración latinoamericana y podrá requerir la cooperación de otros organismos gubernamentales o celebrar contratos especiales para los estudios referentes a la armonización de las políticas comerciales, tributarias, monetarias, salariales, del régimen de la inversión extranjera y otras de índole semejante". Efectivamente, ya se venía cocinando en el ambiente el Acuerdo sub-regional andino que ve luz formalmente en 1969. Este Acuerdo tendrá no poca importancia para el tema la inversión extranjera directa

pues allí se elaboró un tratamiento conjunto con cuatro países más de la sub-región respecto al capital extranjero.

Como quiera que las relaciones económicas internacionales de entre-guerras fueron exiguas y en algunos casos hasta nulas, Europa decrece su flujo de inversiones hacia Latinoamérica y en algunos países desapareció totalmente. A su vez, la estrategia de los Estados Unidos fue ocupar lentamente el lugar que Europa tenía en la región, lo cual fue lográndose en unas pocas décadas. La crisis internacional que produjo la Primera Guerra Mundial obligó a un proteccionismo mundial acompañado por la fuerte disminución del intercambio de bienes y capitales que ahora se destinaron tanto a la guerra, como después de ella a la recuperación de las economías. Esta recuperación mundial posterior a 1918 fue bastante lenta y se sumó a ella la Gran Depresión o Crack de 1929 en los Estados Unidos, pues esta sola nación daba un gran impulso a la economía mundial a través de préstamos e inversiones a las economías devastadas por la guerra. De este modo, la comunidad internacional se tardó mucho más en su recuperación, pues se desata la Segunda Guerra Mundial en 1941.

A la sazón, los Estados Unidos invertía en Latinoamérica moderadamente ya que no tenía competencia en la región, pero caminaba con seguridad para posicionarse estratégicamente en ella.

Solamente hasta 1945, con el fin de la Segunda Guerra Mundial, las potencias vencedoras: los Estados Unidos, la Unión Soviética y la Gran Bretaña, trazan un

nuevo orden económico internacional basado en los acuerdos de Yalta y Postdam de 1945 en los cuales se divide el mundo en dos territorios de influencias antagónicas: Occidente u Oeste liderado por los Estados Unidos y abanderando el capitalismo, "la democracia indirecta y la libertad"; y el Oriente o Este liderado por la Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas (URSS) y abanderando el socialismo, "la democracia directa y la libertad". Siguiendo esta línea de pensamiento, los Estados Unidos en su área de influencia toman la iniciativa de reorganizar el mundo desde su perspectiva política y económica, y en ese orden de ideas crea los organismos financieros multilaterales como el Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento (BIRF mejor conocido como BM), y un Acuerdo internacional de tipo comercial como fue el Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT) con el fin de reactivar la economía mundial -léase occidental- y crear una barrera de contención contra el comunismo que se paseaba por la Europa devastada como un fantasma tentador. Este mismo fantasma vendría a tentar a la América Latina, el "patio trasero" de los Estados Unidos, y este elemento, aunado a la etapa del capitalismo que atravesaban los norteamericanos, es el que impulsará la masiva inversión estadounidense en nuestras economías, además del obvio y natural auge económico que acumula este país al salir beneficiado económicamente de las dos guerras y aprovechar un mercado tal alledaño que le traerá opíparos rendimientos.

En 1969 se da un trascendental paso al conformarse el Pacto Andino (conocido también como Grupo Andino, Acuerdo de Cartagena o GRAN) conformado por Chile, Ecuador, Perú, Bolivia y Colombia, en un comienzo, -Venezuela más

adelante se incorpora-. Entre los objetivos del Acuerdo de Cartagena se encuentra la creación de un Régimen Común para el tratamiento global de la inversión extranjera.

6.2.2 De 1970 a 1980, Efectos de la Decisión 24 del Acuerdo de Cartagena.

Se encomienda a un grupo de expertos para que presente una propuesta ante la Comisión del Acuerdo de Cartagena acerca de un Régimen Común Sobre el Tratamiento de Capitales Extranjeros, y Sobre Marcas, Patentes, Licencias y Regalías. Se efectúa la conformación del equipo en 1970 y en 1972 se aprueba la propuesta que se conoce formalmente como la Decisión 24 del Acuerdo de Cartagena, incorporada a la legislación colombiana por medio del Decreto 1900 de septiembre 15 de 1973.

Era la primera vez que un grupo de países en desarrollo "se atrevía" a fijar una política frente al capital internacional de manera conjunta y en forma inconsulta con los lineamientos externos. Este hecho provocó una obvia reacción de parte de los sectores afectados por las medidas. Sin duda, la presión externamente ejercida por los gobiernos a través de sus embajadas, consulados, directivos de organismos internacionales y directivos de las empresas multinacionales, así como de grupos internos de presión y de industriales dependientes y aliados al capital foráneo, medios de comunicación pagos, abogados de las corporaciones internacionales, catedráticos, etc. iba orquestada a impedir la aprobación de la Decisión 24; pero luego de aprobada, se dirigió a entorpecerla y ante todo a desprestigiarla.

En la Decisión 24 no se niega la importancia de la inversión extranjera directa, ni se busca excluirla ni aún minimizarla; el objetivo concreto del Régimen es allanarla hacia los objetivos que realmente necesitaba cada país del Pacto Andino obligándola a ser un elemento más de integración sub-regional y no de competencia como sucedió en el seno de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC) y de la Comunidad Económica Europea (CEE); otra de las razones medulares de la norma fue la restauración del control de las decisiones de las empresas nacionales para elegir libremente el rumbo de sus actividades. Es un lugar común que estas empresas multinacionales toman sus decisiones en las sedes de su casa matriz en forma generalmente opuesta a las necesidades o intereses del país en donde se encuentran operando; como de común ocurrencia es el que estas unidades económicas restringen las ventas a determinadas zonas geográficas o fijan los precios de venta de los productos elaborados con su tecnología como un factor más de dependencia.

Ante la aguda crisis cambiaria de la década del 60, se requería que la inversión extranjera directa no contribuyera a ser un factor de desequilibrio en la balanza de pagos a través de la salida de divisas por reexportación de capitales, pago de utilidades, intereses o regalías, importación de materias primas -las cuales a su vez eran sobre-facturadas hasta en un 3000%-.

Otro punto de trascendencia es la altísima dependencia tecnológica de los países andinos, y aquí la Decisión pone coto a algunas de las prácticas más nocivas y

recurrentes, a través de otras dos normas andinas complementarias - la Decisión 84 y 85 - el tema tecnológico y de propiedad industrial que va íntimamente ligado a la inversión extranjera directa.

Las principales prácticas que se pretendía eliminar de la inversión extranjera directa por ser prácticas que resultaban lesivas para los países de la región en el desempeño de sus actividades eran :

1. Adquisición de empresas nacionales con el consecuente desplazamiento de los inversionistas de la región.
2. Toma de decisiones en forma exógena tanto a los intereses del país, -en su gran mayoría disímiles con sus planes macroeconómicos y de desarrollo-, como indiferentes a los planes de los empresarios nacionales.
3. Desequilibrios en la balanza de pagos causados por los giros al exterior de utilidades, importación de insumos en general sobre-facturados, pagos de intereses por préstamos.
4. Utilización del crédito interno, absorbiendo el ahorro que necesita la industria local para su desempeño.
5. Prohibición de exportar los productos elaborados con la tecnología importada.
6. Utilización de insumos y personal indicado exclusivamente por los inversionistas foráneos.
7. Prohibición de elaborar productos similares a los producidos por su tecnología.
8. Fijación de precios a los productos elaborados con la tecnología importada.

9. Obligación de ceder los inventos o las mejoras producto de su tecnología, comúnmente conocido como retrocesión.

Así tenemos por medio de la Decisión 24 que:

- Art. 2º. se obliga a los inversionistas a sujetarse a los organismos competentes de cada país a fin de que estos evalúen si conviene la aprobación de cada inversión extranjera directa a la sub-región andina;
- Art. 3º. se prohíbe la compra de empresas nacionales o la venta de sus acciones a inversionistas extranjeros, tampoco se permite en aquellos rubros de la economía en los que esté siendo cubierta debidamente por empresas de la sub-región;
- Art. 5º. se obliga a los inversionistas a registrar toda inversión extranjera ante el organismo nacional competente;
- Art. 14-16, con el fin de organizar los créditos externos de las empresas se les obliga a pedir autorización del organismo competente y se fijan límites globales a dichos préstamos;
- Art. 16, se fijan topes a los intereses que las multinacionales pueden pagar por préstamos contratados en el exterior;
- Art. 17, se prohíbe el acceso al crédito interno de mediano y largo plazo a fin de que los empresarios locales tengan la plena posibilidad de utilizar el ahorro interno;
- Art. 19-20 y 25, en adelante, se somete a examen la importación de tecnología y la aprobación de marcas y patentes prohibiéndose expresamente los contratos

"de amarre" o aquellas cláusulas que implican inaceptable dependencia de los inversionistas foráneos;

□ Art. 21, a las contribuciones tecnológicas intangibles aportadas por la principal de una multinacional o de una de sus filiales no se les autoriza el pago de regalías ni deducciones tributarias;

□ Art. 28 y 30, se fuerza a las empresas extranjeras a nacionalizarse progresivamente colocando en venta sus acciones a empresarios andinos como elemento esencial de control y autonomía por parte de los industriales de la región;

□ Art. 37, se reglamenta el porcentaje anual de giro de utilidades al exterior hasta en un 14%;

□ Art. 38-43, cada país miembro debía reservar sectores que por su calidad de estratégicos en sus economías fuesen de manejo exclusivo de los gobiernos o la empresa privada nacional;

□ Art. 48, los países andinos miembros del Acuerdo se obligan a mantener una estrecha información y a actuar en bloque respecto al tema de la inversión extranjera y concomitantes;

□ Art. 50, se prohíbe incentivar la inversión extranjera en detrimento de el inversionista nacional con el fin de darle una preferencia a los de la región.

En resolución, estos fueron los aspectos capitales del Régimen Común Andino, que el gobierno de turno instauró para hacerle frente a un problema que había tomado larga ventaja a nivel mundial cual era el modo de producción de las grandes transnacionales en detrimento de los países menos desarrollados que no

lograban encontrar el camino para negociar con ellas en condiciones que consultaran tanto la soberanía de las naciones receptoras del capital extranjero como el interés común de sus pueblos.

El siguiente paso en esta misma dirección se dio con las Decisiones 84 y 85 relacionadas con la tecnología y la propiedad industrial, aspectos inseparables de la inversión extranjera directa.

En cuanto a la Decisión 84, conocida como “Bases para una Política Tecnológica sub-regional”, se evaluó en ella la situación de la región andina la cual manifestaba una irrefutable dependencia tecnológica debido a la imposibilidad de elegir libremente la alternativa más adecuada a sus condiciones, unida a su incapacidad para generar adelantos tecnológicos y científicos o para asimilar y adaptar los adelantos a las necesidades reales de la sub-región y de cada país en particular. De igual manera se concluyó que se necesitaba con urgencia unificar políticas a fin de mejorar la capacidad negociadora frente a los mercados internacionales de tecnología. Se creó un programa (Inciso 3 del Declarando) cuyas 5 áreas principales fueron la importación de tecnología, la asimilación y adaptación de tecnología importada, la creación de tecnología sub-regional, la creación de demanda de tecnología y servicios profesionales sub-regionales , y la creación de un sistema de información sub-regional en materia de tecnología.

Los instrumentos con que cuenta esta política fueron la búsqueda internacional de tecnología, la evaluación y selección de tecnología importada, la desagregación

del paquete tecnológico, el desarrollo de programas de capacitación, la adecuación de institutos de investigación entre otros aspectos (según Art. 20).

Los aspectos más relevantes de la Decisión 84 son la desagregación tecnológica mediante la cual los países miembros cesaban la práctica de compra de tecnología en "paquetes cerrados", dentro de los cuales se hallaban insumos del todo innecesarios o algunos que se podían encontrar en el mercado internacional o sub-regional a menores precios e incluso los podían producir empresas locales. Esta desagregación buscaba, además, mejorar la posición negociadora de los adquirientes de tecnología (Art. 1º y 9º); en adelante, toda importación de tecnología quedaba sujeta a la aprobación de los organismos competentes de cada miembro del Acuerdo de Cartagena, los cuales entrarían a calificar puntos como los efectos sobre el desarrollo tecnológico que generara a la sub-región (Art. 7º numeral a); los efectos que traería dicha tecnología sobre el empleo (Art. 7º numeral b); su contribución a los planes de desarrollo tanto nacionales como en el conjunto regional (Art. 7º numeral c); el peso que ejercieran sobre la balanza de pagos (Art. 7º numeral d); los efectos sobre el medio ambiente (Art. 7º numeral e); se obliga a quien solicite la importación de tecnología a presentar las diferentes alternativas tecnológicas que existan en el mercado (Art. 8º.); se consagraba la favorabilidad de la ley para la contratación de servicios de investigación, consultoría e ingeniería a empresas tanto naturales o jurídicas de la sub-región frente a las de terceros países (Art. 12 numeral b); la obligación de los inversionistas extranjeros de contratar a empresas locales para la prestación de consultorías (Art. 12 numeral c); la composición de un frente común para

enriquecer la capacidad negociadora ante organismos internacionales de cooperación técnica, de financiamiento y de crédito (Art. 26).

Respecto a la Decisión 85, conocida como “Reglamento Para la Aplicación de las Normas Sobre Propiedad Industrial”, la práctica generalizada de las multinacionales era la estrecha dependencia que forzaban a la sub-región a través del monopolio de las patentes, el monopolio de las importaciones de productos amparados por las patentes, el hecho de que no se obligaba a los usufructuarios de las patentes a explotarlas creando así mercados cautivos, la existencia de vacíos legales que colocaban en franca desventaja a los usuarios de las licencias o de concesiones frente a los propietarios de las patentes; las cláusulas de dependencia que suelen contener los contratos de licencias como son las compras de insumos solamente al otorgante de la patente, o la limitación que imponen de abstenerse de exportar los productos y otras limitaciones de este tenor que coartan la soberanía de los países receptores de inversión extranjera.

Si se tiene en cuenta que más del 90% de las patentes utilizadas en el Grupo Andino son de origen extranjero y que su uso las más de las veces era caprichoso, se buscó con la implementación de la Decisión 85 colocar en una mínima igualdad jurídica a los países de la sub-región. Los tópicos más destacados de esta Decisión son: la prohibición de patentar los productos farmacéuticos, los medicamentos, las sustancias terapéuticamente activas, y las bebidas y alimentos para el consumo humano, animal o vegetal (Art. 5º. numeral c); la erradicación del derecho exclusivo que ostentaba el propietario de la patente de importar el

producto patentado o producido por el procedimiento patentado (Art. 28); se limita a 10 años la duración de la patente, otorgándolo inicialmente por 5 años y, una vez finalizados, si se comprueba su uso, se procede a extenderla por los 5 años restantes (Art. 29); no podían otorgarse patentes o contratos de licencias que contuvieran cláusulas restrictivas (Art. 33 y 81); se consagraba el mecanismo de licencias obligatorias en los casos en que no hubiese sido explotada la patente en el país o se hubiese suspendido la aplicación por más de un año, o cuando no se satisficiera la demanda nacional en condiciones razonables de cantidad, calidad o precio, o en los casos en que no hubiera querido el titular otorgar contratos de licencia para satisfacer el mercado nacional (Art. 34); la prohibición al titular de una marca para oponerse al ingreso, al país donde ejerce el derecho de marca, de mercancías originarias de países del Pacto Andino que lleven la misma marca (Art. 75).

Podemos decir que con estas dos normas andinas complementarias de la Decisión 24 se completa una tríada para el tratamiento al capital extranjero en toda su extensión en los países del Pacto Andino .

Obviamente que estas Decisiones despertaron serios temores en las firmas multinacionales que eran los principales vehículos de inversión extranjera directa en Colombia, y comenzó un contra-ofensiva de parte de ellas. En palabras del Ministro de Desarrollo de la época, Jorge Valencia Jaramillo, se atentó contra esta legislación con un verdadero "terrorismo económico". Se decía que las multinacionales se marcharían del país y que planes de inversión que se habían

gestado quedaban descartados o postergados. En verdad nada de esto sucedió, la inversión extranjera directa se mantuvo como lo muestran las cifras en el Cuadro 10 .

A pesar de lo anterior, pronto se inició un proceso que dio marcha atrás a la Decisión 24. Se comenzó por la legislación de excepción autorizada por el artículo 44 de la Decisión 24. En efecto, en Colombia se dictan normas como los Decretos 2719 de 1973 y 2788 de 1973 mediante los cuales se exceptúa del Régimen Común Andino la inversión extranjera destinada a bancos, instituciones financieras, empresas comercializadoras de productos internos de cualesquier especie, y un tratamiento excepcional para las empresas extranjeras del sector de productos básicos.

Esto iba a contrapelo de la Decisión 24, desmantelando uno de sus acápites más importantes, cual era el reservar sectores neurálgicos de las economías de la sub-región para que no fuesen susceptibles de apoderamiento por parte de extranjeros.

De modo análogo se procede con la Resolución 18 de 1974 en la que se le otorga un tratamiento más favorable a las empresas extranjeras que se dediquen a la explotación minera de níquel.

Así, se inició el desmonte gradual y sistemático del Régimen Común, pues aunque el mismo articulado prevé la legislación de excepción, fue ésta la que se convirtió en regla general.

Con la Ley 55 de 1975, se nacionaliza la banca y se regresa transitoriamente hacia lo delineado en el Decreto 1900/73, pero hay que especificar que la Ley 55/75 obedece a una coyuntura interna y de intereses del gobierno de turno.

El Decreto 169 de 1975 hace uso de las facultades de excepción del artículo 44, sustrayendo de dicha competencia a las empresas de comercialización interna de productos y la actividad turística nacional.

En 1977, reunidos los miembros del Pacto Andino, se aprueba la Decisión 103, llevándose a cabo una revisión formal de la Decisión 24 debido a los factores que se presentaron con la aplicación del Régimen en la sub-región. Según los comisionados de la época, era pertinente decantar la norma, acomodarla a nuevas realidades, llenar vacíos que habían quedado y que con el transcurso de su marcha era menester coparlos. Un elemento de la más alta trascendencia es la posición asumida por las autoridades chilenas que, obedeciendo al cambio de régimen político, los ajustes llevados a cabo en su legislación interna lo colocaron en oposición al espíritu de la norma andina. Finalmente, se protocoliza el retiro de Chile del Grupo Andino asestándole el mayor golpe al proceso de integración sub-regional.

Quizá lo más relevante que se evidenció en aquel año, es que con esta última enmienda se manifiesta la verdadera motivación de los países andinos de apartarse del contenido general de la Decisión 24. Cada uno va a aprovechar esta coyuntura para introducir modificaciones que logran convertirlo en un "Régimen de excepción".

Dentro de las modificaciones introducidas en la ciudad de Sochagota (Colombia), las más importantes fueron la abolición del requisito de permanencia ininterrumpida de 1 año para las personas naturales extranjeras que quisieran calificar como inversionistas nacionales (Art. 1º), quedando así cualquier persona extranjera facultada para convertirse en inversionista nacional con el sólo hecho de renunciar al derecho de reexportar el capital y a transferir utilidades al exterior.

Otro revés al Régimen lo constituyó la apertura a los inversionistas extranjeros del vedado crédito de mediano plazo, el cual se reservaba junto con el de largo plazo exclusivamente para los inversionistas nacionales (Art. 6º).

De modo semejante se procede con el tope máximo de transferencias al exterior de utilidades, el cual se eleva de 14% al 20% o más, según el criterio de cada país (Art. 10), perdiendo así el elemento de armonización conjunta, médula dorsal de la Decisión.

Era sin duda el desmantelamiento de la Decisión 24 del Acuerdo de Cartagena. Así lo dijo el propio Jorge Valencia Jaramillo: "...el Régimen Común se acabó, lo

acabaron en Sochagota...".²⁵ En adelante, suceden una tras otra normas amparadas en el artículo 44, hasta desembocar finalmente en la Decisión 220 del Acuerdo de Cartagena.

Ejemplo de ello las normas que se implementaron en Colombia:

- a) Decreto 1976 de agosto 22 de 1977, por el cual se hace uso de la vía de excepción para admitir inversión extranjera en empresas de transporte interno de carga pesada (Art. 1º y 6º);
- b) Resolución 27 de julio 14 de 1978, mediante la cual se le da un tratamiento preferencial a los capitales de inversionistas extranjeros dedicados a la explotación y exploración de níquel;
- c) Resolución 29 de diciembre de 1978, con el fin de capitalizar los famosos "capitales en el limbo" si la empresa receptora de estas inversiones de excedentes de utilidades destinan el 50% de dicha nueva inversión a la compra de bonos IFI;
- d) Decreto 1161 de mayo 23 de 1979, en donde se le otorga a las personas naturales extranjeras el tratamiento favorable de inversionista nacional con los mínimos requisitos posibles o con formalidades que desdibujan a todas luces el principio de favorabilidad para los inversionistas de la sub-región;

Para concluir el estudio de este capítulo veamos los Cuadros 11 y 12 donde se aprecia los montos invertidos en el país desde el Dec. 444/67 y del Dec. 1900/73,

²⁵ GUERRERO CORDERO, Mauricio. 10 Años del Grupo Andino. Memorias de un Protagonista. s.e.s.a. Documento IDCR – 140s. p. 426.

las zonas geográficas que los generan y los sectores de preferencia a donde arriban estos flujos.

La década de los 70 se caracteriza por un fuerte proteccionismo, como quiera que hizo carrera el modelo económico adoptado por la mayoría de países de la región denominado sustitución de importaciones. Mediante este modelo, los países de Latinoamérica pretendieron dar un salto hacia la industrialización incentivando en especial la inversión local. La estrategia se basaba en la protección de los sectores productivos domésticos frente a la competencia de bienes importados con el objeto de que la producción de estos bienes se desarrollara internamente . Bajo esta óptica, la inversión extranjera se convertía en una amenaza para la estrategia de desarrollo pues introducía la competencia de las empresas transnacionales. Así, la inversión extranjera directa no fue vista como el medio o aliado para llevar a cabo la industrialización buscada sino que el endeudamiento externo fue el camino para el financiamiento de los proyectos que demandaba la región. Adicionalmente, el cuestionamiento a las empresas transnacionales provocó cierto ánimo en contra de ellas, lo que sesgó aún más el trato a la inversión extranjera directa. Puede decirse que con excepción de Chile, los países de la región se encerraron en el modelo proteccionista, quizá no con el ánimo de cerrar las puertas al capital internacional pero este fue el resultado final. Por su parte, la gran mayoría de empresas transnacionales, que como se anotó fueron el vehículo predominante de la inversión extranjera directa, con el fin de acoplarse al modelo, su estrategia se concentró en abarcar en cada país la mayor parte del mercado posible, sosteniéndose a través de filiales en cada país. Esto hizo que las

inversiones extranjeras fueran escasas, pues generalmente necesitaban una única inversión dado el tamaño de las economías de la región.

En cuanto al origen de los flujos de inversión extranjera directa, sin duda los Estados Unidos se constituyeron en la principal fuente de inversión directa de la región, en contraste con Europa y Asia.

7. LOS NUEVOS CAMBIOS EN LAS RELACIONES ECONÓMICAS INTERNACIONALES DE FIN DEL SIGLO XX.

7.1 DE 1980 A 1990.

Los profundos cambios que se gestan a nivel internacional, principalmente aquellos cambios liderados por los países del primer mundo, darán un remezón a las relaciones internacionales que repercuten hondamente sobre el tema de la inversión extranjera directa al finalizar la década de los 70 y durante los 80. En efecto, los adelantos técnico-científicos desde la Revolución Industrial del S. XVIII hasta entrada las décadas del 60 y 70 de nuestro siglo XX, permitieron otrora una división internacional en términos conocidos hasta hoy como países del primer mundo o industrializados -aquellos que se desenvolvían en el sector manufacturero o sector secundario como componente de primer orden en sus economías-, y países del tercer mundo, subdesarrollados o en desarrollo -aquellos que no lograban dar el salto hacia la industrialización y seguían dependiendo de la agricultura, la ganadería y la minería o sector primario de sus economías para su desarrollo-. Podemos decir que esta clasificación fue válida por casi 250 años. Pero, con los avances de la Ciencia y su aplicación a la Economía se da un paso trascendental, cual es que los países denominados industrializados desarrollan o crean un nuevo sector de la economía: el sector servicios o sector terciario. El sector servicios se caracteriza por la utilización de bienes de alta tecnología o

tecnologías de punta como la aeronáutica, las telecomunicaciones, la telemática (simbiosis entre equipos terrestres de manejo de datos y nuevos sistemas de telecomunicaciones), procesamiento de datos, el telemarketing, la banca electrónica, las tarjetas de crédito, y otras formas de dinero plástico asistidos por computadora, la ingeniería genética, opto-electrónica, servicios bancarios, seguros, transporte marítimo, aéreo, publicidad, servicios especializados de salud y educación, etc. Este sector es actualmente el más dinámico de la economía mundial. Se estima que los servicios representan -en promedio- un 60% del PIB en los países industrializados y entre un 30% y un 70% en los países en desarrollo.²⁶ En relación con el empleo, estas actividades absorben entre un 50%-70% de la fuerza laboral en las naciones industrializadas y entre un 20% y 60% en las naciones en desarrollo.²⁷ Siguiendo esta misma idea, lo que se plantea a partir de finales de la década del 70 y durante los 80 es la reformulación de las relaciones económicas internacionales entre los países industrializados entre sí, y entre éstos y los países en desarrollo. Esto se conoce en el argot internacional como la "sociedad post-industrial", "sociedad post-capitalista", o la "revolución post-industrial". Se plantea entonces una nueva división internacional del trabajo en la cual se colocaría de un lado, la producción de manufacturas tradicionales y del otro, los sectores de punta; una nueva división internacional en la que los países post-industrializados se especializan en unas "ventajas competitivas" derivadas de su actual superioridad tecnológica y su afán por mantener dicha

²⁶ PRIETO, Francisco. El Nuevo Papel de los Servicios en la Economía Latinoamericana y Caribeña. s.e.s.a. LC/R. 772. Documentos CEPAL.

²⁷ PRIETO, Francisco. El Sector Servicios en América Latina y el Caribe: Peculiaridades de su Evolución (1970 – 1986). s.e.s.a LC/R. 625 Documentos CEPAL.

supremacía. A cambio, los países en desarrollo seguirían exportando productos del sector primario, vendiéndolos en el mercado internacional para lograr industrializarse y permitir una invasión total desde los países industrializados del sector terciario. Pero, ¿qué implica esa entrada del sector terciario? Pues bien, para ello los países post-industrializados requieren de dos elementos más, a saber, un replanteamiento del tema de la propiedad intelectual y de las inversiones extranjeras. Esto se llevará a cabo con el desmantelamiento de todas aquellas legislaciones contrarias a la apertura internacional, toda aquella normatividad creada con el fin de atender necesidades específicas de los países en desarrollo como, a guisa de ejemplo, la Decisión 24; aquellas políticas que se han llevado a cabo para excluir del monopolio internacional sectores estratégicos como los servicios básicos, la banca y los seguros o, para desarrollar sectores e industrias atrasadas como la informática; aquellas legislaciones que buscaban darle una posición más favorable a las empresas nacionales frente a las extranjeras, o las que se oponen a la limitación del uso de la tecnología por parte de los dueños de la propiedad intelectual, y otras de similar contenido aplicadas por los países en desarrollo primordialmente con el ánimo de defender sus limitadas y débiles economías. Específicamente los países post-industrializados presionarán desde los 70 para que se creen las condiciones de una libertad económica total, en especial al sector servicios y sus temas concomitantes como la propiedad intelectual y las inversiones extranjeras directas. Esto lo han llevado a cabo los países desarrollados combinando estrategias tanto bilaterales como multilaterales.

Lo que se busca con darle mayor trascendencia al tema de la propiedad intelectual en forma multilateral, es crear una normatividad que sea acatada internacionalmente. Ya que, como se sabe, los problemas de la innovación tecnológica y su control por parte de los países post-industrializados, requieren de un respeto por parte de los demás países a dichas innovaciones y su hegemonía. Es conocido que la producción de estos bienes es el resultado de magníficas inversiones en investigación y desarrollo (I&D) que se llevan a cabo con la esperanza de razonables recuperaciones del capital invertido, a través de su comercialización en los mercados internacionales. Esto último sólo es posible si donde se comercializan los bienes existe una legislación apropiada que respete los derechos de estas innovaciones, y no, en donde ellas sean susceptibles de "expropiación" y plagio como sucedió con el sector secundario por parte de países asiáticos principalmente.

En cuanto a la inversión extranjera, los países post-industrializados "sugieren" la liberalización de las normas que regulan la inversión extranjera directa cuando ésta es necesaria para la prestación de sus servicios. Es decir, que la liberalización del sector servicios a nivel mundial es simultánea e inherente a la eliminación de los obstáculos a los flujos de inversión en general. En este orden de ideas se plantea el "tratamiento nacional" y el "derecho de establecimiento" que significan, el primero, el no exigir a las empresas extranjeras en el desempeño de sus labores requisitos que los coloquen en condiciones menos ventajosas que las que tienen las empresas nacionales o, de otra manera, que se le dará el mismo trato a los servicios y proveedores extranjeros que a los nacionales; y el segundo,

el derecho de establecimiento, tiene por objeto el acceso a aquellos sectores reservados para el Estado o para los nacionales por su calidad de estratégicos; es decir, que a las empresas extranjeras se les permita efectuar con libertad sus operaciones en cuantos sectores de la economía se desempeñen sus homólogas nacionales.

Estos nuevos elementos les han permitido a los países post-industrializados presionar a los países en desarrollo a fin de que exista un "open doors" en sus economías frente a las inversiones extranjeras mediante dos modalidades implementadas paralelamente: el multilateralismo, usado dentro del marco del GATT (Acuerdo General de Aranceles y Comercio) –hoy Organización Mundial del Comercio (OMC)-, y el bilateralismo, negociando por separado con cada país. A nivel multilateral se inició la octava y última Ronda de negociaciones dentro del GATT, mejor conocida como Ronda de Uruguay efectuada en Punta del Este en 1986 y que culminó en 1994. Allí, los países post-industrializados amenazaron con retirarse de la mesa de negociaciones si los países en desarrollo no negociaban los "nuevos temas" -los servicios, la propiedad intelectual, las inversiones extranjeras-. Este chantaje se desplegó durante las negociaciones hasta el punto tal de paralizarlas. Es bien conocido que los países en desarrollo estaban más interesados en negociar dentro de esta Ronda el tema de la agricultura en el que se encontraban en desventaja por el acérrimo proteccionismo y neo-proteccionismo que el mundo post-industrializado otorga a este sector de la economía a través de altos subsidios. Más aún, los países en desarrollo creían que tenían muy poco que ganar al negociar el sector terciario de sus economías

por el escaso conocimiento y desarrollo que tienen de él y porque la desventaja frente al Norte industrializado es incontrastable. Finalmente, la estrategia de los países post-industrializados fue aceptar la negociación del sector agrícola a cambio de la liberalización del sector servicios.

Los gobiernos de las naciones del Norte han llevado a cabo su propio lobby con el ánimo de convencer al Sur económico de las ventajas del nuevo modelo, y para ello se valieron del sector académico para presionar a los países en desarrollo a través de las principales universidades. Así, se dio a conocer esta doctrina económica como neoliberalismo, liderada por Margareth Thatcher en Inglaterra y Ronald Reagan en los Estados Unidos, que pregonaron una apertura de las economías como motor último del desarrollo, el desmonte de cualesquier especie de proteccionismo, la reducción del Estado a sus mínimas proporciones -dejándolo exclusivamente al manejo de la protección del orden público, la seguridad nacional, la moral pública, los valores sociales, culturales y el medio ambiente-, vendiendo una gran cantidad de empresas oficiales al sector privado, y un afán por la integración económica entre otros muchos aspectos.

La fuerza de estos factores en el cargado ambiente internacional de las últimas décadas, 80-90, se observa en Latinoamérica y en particular en Colombia, desembocando en la apertura económica de corte radical de 1991, cuando el gobierno colombiano se alinea irrestrictamente con esta doctrina económica internacional.

Otro aspecto adicional que se sumará a la presión internacional ejercida para flexibilizar las legislaciones de la región frente a la inversión extranjera es sin duda la crisis de la deuda de los 80. Esta crisis financiera redujo el flujo de capitales hacia el sub-continente haciendo que se pensara en la inversión foránea directa como un sustituto a los préstamos bancarios.

Hay que añadir que el resultado de estos rápidos cambios obligan al replanteamiento de las relaciones internacionales aún entre países desarrollados. Como se sabe, estas relaciones se rigieron en la posguerra por la constante tensión entre los dos territorios de influencia Este-Oeste, conocida como la Guerra Fría. Pero al interior del bloque occidental, se suscitaron reajustes en sus perspectivas y metas. Es así como el predominio otrora incontrastable de los Estados Unidos ha ido menguando para dar paso a nuevos actores que han influido de manera determinante en la economía mundial. Estos actores son la Unión Europea (UE), principalmente Alemania, el Japón, los países recientemente industrializados (NIC's) como Corea del Sur, Taiwán, Honk Kong, Singapur, Malasia, Indonesia y otros. Esto tiene un efecto sobre los flujos de inversión a nivel mundial, en el cual los Estados Unidos decrece en sus porcentajes como se aprecia en los Cuadros 13 y 14.

La trascendencia y velocidad de estos cambios internacionales se verá reforzada por la histórica caída del Muro de Berlín en octubre de 1989, y el consecuente desmoronamiento del Comunismo a nivel de bloque. Estos históricos hechos han obligado al replanteamiento del sistema de relaciones internacionales vigente

hasta entonces (Este-Oeste) y es sustituido de manera progresiva por el multilateralismo que va abriéndose camino de manera lenta.

En el seno del Grupo Andino se promulga la Decisión 220, incorporada a la legislación interna colombiana por medio del Decreto 1265 de julio 10 de 1987 y la Resolución 44 de julio 17 de 1987, en la que se flexibiliza aún más el tratamiento conjunto a los capitales extranjeros. Se abre la puerta para que el inversionista extranjero compre empresas nacionales o para que se establezca en empresas nuevas (Art. 2º y 4º); respecto al crédito interno, se traslada la facultad a los organismos competentes de cada país miembro para que proceda individualmente según sus criterios (Art. 14); se autoriza a los inversionistas extranjeros a transferir al exterior utilidades netas en un 20% o más, según la discrecionalidad de cada país miembro -en Colombia se autorizó el 25%- (Art. 15); se autorizaron los pagos de regalías para las contribuciones tecnológicas intangibles (Art. 21). Quizá lo más importante a destacar es la autorización aprobada para legislar individualmente, dando fin al tratamiento en conjunto, pilar del Régimen Andino.

De entonces acá, Colombia y los países latinoamericanos comenzaron una competencia por atraer el capital internacional ofreciendo los sectores económicos más solicitados por este. Ya se llame en Colombia "mejor socios que acreedores" del gobierno 1982-1986, o "programa de modernización de la economía colombiana" de la administración 1986-1990, o "internacionalización de la economía, apertura económica o revolcón" del período que va de 1990-1994, el punto en cuestión ha sido el atraer inversionistas, en especial si pertenecen al Norte económico.

Esta ola de neoliberalismo en nuestra región, a no dudarlo, trajo un replanteamiento de las relaciones internacionales especialmente de América Latina con los Estados Unidos. En adelante, la era Reagan blande el bilateralismo como estrategia geopolítica hacia su "área natural de influencia", en la que juega papel importante el canje de ayudas económicas, acceso al mercado estadounidense y otras prebendas a truce del convencimiento de las bondades de la apertura. Allí entran a operar, no ya únicamente el Estado norteamericano como interlocutor de las relaciones bilaterales, sino que a la par desempeñará un papel preponderante la presencia de empresas privadas norteamericanas para buscar el éxito de esta misión. En esta nueva etapa, las relaciones económicas con Washington tendrán unas reglas del juego a las que los gobiernos al sur del Río Grande aprenderán rápidamente a ajustarse. La nueva diplomacia norteamericana para la zona, en lo sucesivo, se reorientará a proteger toda inversión de sus ciudadanos -entendido como sus empresas transnacionales-, mediante los BIT's (Bilateral Investment Treaty), que amparan las inversiones de sus nacionales en terceros países.

Con similares objetivos se firman en Colombia convenios que le dan a la inversión extranjera directa un seguro o amparo contra cualesquier riesgo a fin de incentivar la inmigración de capitales a la economía colombiana. Tal es el Acuerdo OPIC (Overseas Private Investment Corporation), organismo norteamericano que ampara las inversiones de sus ciudadanos contra riesgos políticos,

expropiaciones, guerras, inconvertibilidad de divisas, etc. Colombia adhirió formalmente a este Acuerdo Bilateral en 1985.

En 1986 Colombia da pasos encaminados hacia la aprobación formal del Convenio Constitutivo del Organismo Multilateral de Garantía de Inversiones, MIGA (Multilateral Investment Guarantee Agreement), institución satélite del Banco Mundial, Convenio al cual Colombia formalmente adhiere en 1996.

Igualmente, se aprobó en 1996 por parte del Congreso de Colombia el Convenio Constitutivo del Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativo a Inversiones -CIADI- con el fin de acceder a un mecanismo de conciliación y arbitramento internacional. Esto lo hacen así los países post-industrializados con el fin de darle la mayor seguridad posible a sus inversiones logrando sustraer de la legislación interna de los países en desarrollo cualquier reclamación sucedida al interior de sus economías que pueda menoscabar los intereses de sus compañías y trasladándola al terreno internacional.

En Colombia, durante el período que va de 1980 hasta 1990, se expiden una serie de normas encaminadas a ponerse a tono con las nuevas realidades de un mundo globalizado e interdependiente, como por ejemplo:

1. Resolución 36 de agosto 19 de 1983, por la cual se amplía el porcentaje para giros de utilidades al exterior a los inversionistas extranjeros.
2. Decreto 3548 de diciembre 29 de 1983, mediante el cual se les autoriza a las empresas manufactureras receptoras de capital foráneo que se han convertido en

empresas mixtas o deseen hacerlo, la suspensión del plazo de transformación (Art. 1º - 3º); a partir de este Decreto se permite nueva inversión extranjera directa en empresas dedicadas al transporte turístico en cualquier modalidad (Art. 4º); finalmente se permite la participación, a empresas dedicadas a la hotelería y turismo, de empresas nuevas que reciban inversión extranjera directa eximiéndolas del requisito de participación nacional en su capital (Art. 5º).

3. Ley 109 de 1985, Régimen Legal de Zonas Francas, en el cual se estimula el capital extranjero a través de: a) sistema automático de inversión de capitales; b) libertad de cambios internacionales; c) régimen crediticio y bancario adaptado a la libertad de cambios; d) exención de impuestos de remesas y retención en la fuente; e) tarifas de puerto preferenciales; f) otros.

Es del caso hacer una breve introducción al último cuatrienio de esa década (86-90), pues el gobierno colombiano embocó abiertamente en un plan que buscaba ponerse a tono con los cambios que sucedían en el ámbito económico internacional, plan que se denominó "Programa de Modernización de la Economía Colombiana", dentro del cual la apertura a la economía figura como baluarte fundamental; con una diferencia respecto a los demás países de Latinoamérica: de que el Programa se desarrollaba de manera gradual a un período de cinco (5) años con el fin de evitar los traumatismos suscitados en los países vecinos, donde las medidas generaron verdaderos "shocks" de tipo social por la implementación a toda máquina del "mágico modelo neoliberal". Así las cosas, el Consejo Nacional de Política Económica y Social (CONPES) presenta en 1990 un documento en el que sugiere ciertas políticas encaminadas a la liberalización, adoptando el

diagnóstico del Banco Mundial que juzgaba el modelo tradicional de desarrollo - sustitución de importaciones, protección a la industria nacional y promoción de exportaciones- como un modelo obsoleto y sin exitosos resultados.

Una de las principales normas dictadas internamente en este período es la Ley 78 de 1989, por medio de la cual se crean los Fondos Colombia o Fondos Mutuos de Inversión de Capitales Extranjeros, destinados exclusivamente a invertir en nuestro mercado emergente de valores.

En los Cuadros 15 y 16 tenemos un panorama global de las cifras invertidas en Colombia en la década del 80, los sectores en los que se invirtió y su proporción, así como los países que generaron dichos flujos de capital.

Al realizar una comparación con los países de América Latina, aunque es escasa la información, es necesario tener en cuenta que la década de los 80 se conoce en el argot económico internacional como la década perdida para América Latina, debido a la moratoria de la deuda externa de casi todos los países exceptuando a Colombia. En consecuencia, la inversión extranjera directa fue esquivada a la región y, además de los problemas que acusaban las economías latinas, Asia del Este presentaba una mejor perspectiva para la inversión, desviando los flujos hacia esa zona. Por lo cual, los montos son verdaderamente incipientes en esta década como se verá:

Brasil recibió un promedio anual de US \$1.800 millones para desarrollar su sector manufacturero, provenientes esencialmente de los Estados Unidos.²⁸

México, en promedio anual recibió US \$2.000 millones destinados también al sector manufacturero. La procedencia de la inversión foránea fue esencialmente de los Estados Unidos 60%, 19% de la UE, seguido con un 4% por Japón.²⁹ Vale la pena recordar que la crisis de la deuda externa latinoamericana fue iniciada por México, por lo cual los flujos de capitales al país fueron escasos.

Chile recibió en la década bajo análisis US \$530 millones anuales en promedio orientados esencialmente a desarrollar la industria minera. La procedencia fue esencialmente de Estados Unidos con un 52%³⁰.

Venezuela recibió un promedio anual de US \$315 millones, dirigidos al sector manufacturero que atrajo el 79% de dicha inversión; no se contabilizan aquí cifras del sector petrolero. La procedencia de los flujos fue principalmente de los Estados Unidos con un 51%, seguido por la Unión Europea con un 22%³¹.

Perú recibió en la década de los 80 un promedio anual de US \$30 millones. Estados Unidos fue el principal inversionista con un 47%, seguido por la Unión

²⁸ La Inversión Extranjera en América Latina y el Caribe; Informe 1998; Naciones Unidas; pág. 150.

²⁹ Ibidem, pág. 76.

³⁰ Ibidem. Pág. 107.

³¹ Ibidem. Pág. 118

Europea con un 20%. En la década de los 80, la mayor parte de ellos se dirigió a la industria manufacturera —como consecuencia del modelo basado en la sustitución de importaciones entonces vigente— y a la minería, con proporciones de 35% y 36% respectivamente³².

No cabe duda que los cambios que venían dándose desde finales de los 70, marcarían con creces la época de los 80. No obstante, el principal aspecto a destacar fue la crisis de la deuda externa latina que frenó y desvió los flujos de inversión extranjera directa hacia otras regiones, principalmente hacia el Asia del Este. Este hecho, aunado al descalabro del modelo económico implementado, que demostró con creces sus falencias, y el pobre avance del proceso de integración hicieron que los flujos de inversión extranjera directa fuera exigua hacia la región y por extensión a Colombia.

Una vez más, se aprecia que Estados Unidos es el mayor inversionista en la región, y continúa siendo el sector manufacturero el principal renglón de la economía el receptor de dichos capitales, si bien comienza a desplazarse lentamente la inversión hacia los servicios, en la medida en que los cambios en la normatividad de los distintos países de la región se encamina hacia la implementación de la apertura económica y los procesos de privatización que progresivamente comienzan a gestarse.

³² Ibidem; p. 127.

7.2 Desde 1990 hasta 1997. El Nuevo Esquema de Inversión Extranjera

Directa en Colombia.

Tanto a nivel interno como externo se presentan profundos cambios, que aceleran el ritmo de apertura que se dio en los años 80. Es del caso anotar cómo externamente, y dentro el marco regulatorio andino, se dictan las Decisiones 291 y 292 de 1991 que permiten una mayor liberalización al capital internacional. Mediante estas Decisiones se permitió un manejo de la política común andina frente a la inversión extranjera discrecional por parte de cada país; en adelante, cada miembro del Pacto Andino podría darle un manejo autónomo a los capitales foráneos. En tanto que en el orden local, con el cambio de administración (1990-1994) se abandona el esquema gradualista y se implementan una serie de normas que abruptamente desenlazan a la economía en la apertura total. Estas son:

1. Ley 45 de 1990 o Reforma Financiera, por la que se eliminaron barreras de entrada a la inversión extranjera directa en este sector, y se agilizó la privatización de las entidades financieras en manos del sector oficial. Esta ley será reglamentada posteriormente con el Estatuto Orgánico del Sistema Financiero (Decreto 663/1993).
2. Ley 49 de 1990 o Reforma Tributaria, en la cual se establecen para los fondos de inversión de capital extranjero un impuesto a la renta del 12% al girar utilidades al exterior y se varía la estructura tributaria al capital foráneo rebajando la tarifa del impuesto a la renta sobre los dividendos del 20% que existía en 1990 al 12% a partir de 1996.

3. Ley 9ª de enero 17 de 1991, Reforma al Estatuto Cambiario. Se trata de una Ley Marco que regula en adelante el mercado cambiario que había sido manejado en Colombia por cerca de 25 años a través del Decreto 444/67. Se diferencia de éste en que es una Ley permisiva y no prohibitiva, pues las operaciones de cambio están permitidas a menos que fuesen expresamente prohibidas, en tanto que en el anterior se realizaban solamente aquellas expresamente autorizadas. Respecto al tema de estudio, dispone la norma que sea el CONPES el facultado para establecer el régimen de inversiones de capitales extranjeros en el país (Art. 3º) y señala entre sus propósitos:

- a. Propiciar la internacionalización de la economía colombiana con el fin de aumentar su competitividad en los mercados externos.
- b. Estimular la inversión de capitales del exterior en el país.

La orientación del Estatuto es la de permitir un ingreso automático de la inversión extranjera al país sin limitaciones en cuanto a sectores que puedan recibirla, ni autorizaciones previas. Se sientan las bases para flexibilizar el giro de utilidades, permitir la concesión de la prestación de servicios públicos en firmas extranjeras, aceptar la construcción y explotación de obras de infraestructura, remover las limitaciones a las inversiones existentes en el sector financiero, eliminar los permisos previos que impartía el Departamento Nacional de Planeación -se reserva solamente la obligación del registro en la Oficina de Cambios-, se prevé la creación de regímenes especiales para darle un tratamiento excepcional a sectores como el financiero, hidrocarburos y minería. Se incorpora a la legislación colombiana el trato nacional y no discriminatorio para la inversión extranjera (Art. 15 y 16).

4. Finalmente, la Resolución 51 del 22 de octubre de 1991 del CONPES, denominado Estatuto de Inversiones Internacionales. Este ha sido el Marco Jurídico al cual tendrá que ajustarse la inversión extranjera directa en adelante, hasta la época de estudio: 1997. Los aspectos más relevantes a destacar del Estatuto y de las disposiciones legales posteriores (Resoluciones 52 de 1991; 53, 55, 56 y 57 de 1992 y 60 de 1993 del CONPES y Decretos 2348 de 1993; 98, 1812, 2012 y 2764 de 1994; 517 de 1995; 1295 de 1996) se enuncian a continuación:

A partir de este Estatuto se entiende como inversionista extranjero toda persona natural no residente en Colombia, así como toda persona jurídica extranjera que invierta en el país recursos provenientes del exterior. Se exceptúan las personas naturales y jurídicas de los países miembros de la Comunidad Andina de Naciones -CAN-.

Los Principios que rigen el Estatuto tienen relación con aquellos aspectos ágidos negociados en la Ronda de Uruguay, como son el Trato Nacional aquí llamado igualdad y el Derecho de Establecimiento, aquí denominado universalidad.

Igualdad

La inversión extranjera recibirá el mismo tratamiento que la nacional. En consecuencia, no se permite la imposición de condiciones ni tratamientos discriminatorios a los inversionistas extranjeros.

Universalidad

La inversión extranjera directa es recibida en todos los sectores de la economía, exceptuando en actividades de defensa y seguridad nacional, procesamiento, disposición y desecho de basuras tóxicas, peligrosas o radiactivas, no producidas en el país en los cuales está prohibida.

Los inversionistas extranjeros están autorizados para invertir en los demás sectores de la economía colombiana sin que para ello sea necesario obtener una autorización previa, a menos que se trate de alguna de las inversiones sujetas a régimen especial. Quedan sujetas a régimen especial las inversiones realizadas en el sector financiero, en el sector de hidrocarburos y de minería y las inversiones de portafolio.

Se divide la inversión extranjera en dos (2) tipos en Colombia: la inversión extranjera directa, sujeto de este trabajo, y la inversión de portafolio. En cuanto a la inversión extranjera directa se refiere, es aquella que se realiza como contribución al capital de una empresa constituida en el país o aquella que se establezca en él. Los aportes pueden ser en especie, caso en el cual deben ser tangibles o intangibles. Los aportes tangibles se hacen mediante la importación no reembolsable de maquinaria, equipo u otros bienes físicos. En tanto que los intangibles, deberán ser contribuciones tecnológicas, marcas y patentes entre otros. También los aportes pueden ser en dinero, a través de la importación de divisas convertibles a pesos, para realizar aportes directos al capital de una empresa o para adquirir los derechos o acciones de terceros en una sociedad

existente. Otra modalidad de aporte es la capitalización de recursos en moneda nacional con derecho de giro al exterior, que consiste en capitales transferibles al exterior para pagar créditos externos, importaciones reembolsables, utilidades con derecho a giro, regalías por concepto de contratos de tecnología, de licencias de marcas y patentes celebrados con personas naturales o jurídicas extranjeras. Finalmente, son aportes las inversiones en sucursales constituidas en Colombia por personas jurídicas extranjeras, y pueden realizarse como inversión inicial al capital asignado a la sucursal o como inversión suplementaria al capital asignado de la misma; como pago de contratos con recursos provenientes de las utilidades y como importación de divisas libremente convertibles destinadas a la compra de inmuebles.

Toda la reglamentación anteriormente citada, sirvió como andamiaje jurídico para la nueva etapa en cuanto a la recepción del capital extranjero. El nuevo ordenamiento permitió un manejo coherente a nivel de la política del país frente a los inversionistas extranjeros. Ello permitió sin lugar a dudas, replantear los estímulos a la inversión extranjera y manejar de una mejor forma los flujos de capital extranjero.

Estos cambios facilitaron un desempeño de la inversión extranjera en Colombia sin precedentes en los últimos treinta años. En efecto, mientras en el período 1991-1997 la tasa de crecimiento promedio anual fue 55%, durante la década de los ochenta el crecimiento promedio anual de la inversión extranjera fue 15%. Sin embargo, Colombia no ha tenido un comportamiento preeminente en materia de

inversión extranjera respecto a otros países Latinoamericanos . Durante la década de los noventa, la dinámica de los flujos de inversión foránea hacia el país es compartida con países como Argentina, Brasil, Bolivia, Chile, Costa Rica, México, Perú y Venezuela. El auge de los flujos de inversión extranjera directa durante los noventa ha sido el resultado de una combinación de factores que han incrementado el atractivo de los países en desarrollo y, en particular, el de los países de América Latina como destino de capitales foráneos. Entre estos factores sobresalen la estabilización macroeconómica, la apertura de las economías, las reformas estructurales, las privatizaciones y la estrategia de integración.

Los países en desarrollo comparten algunas características en materia de inversión extranjera, como resultado de las reformas estructurales realizadas durante los años noventa: regímenes de acceso similares, una dinámica importante en el tema de la integración comercial, que le suma al atractivo de los mercados domésticos la posibilidad de acceder a mercados ampliados, y programas de privatización que ofrecen oportunidades interesantes a los inversionistas privados. Este escenario ha desatado una fuerte competencia entre las naciones en desarrollo por atraer capitales privados extranjeros. En este contexto, las políticas de promoción se han constituido en la forma más clara para diferenciarse entre los países que buscan atraer la inversión extranjera directa.

Como se mencionó, el caso colombiano no difiere sustancialmente del resto de países de América Latina. El crecimiento sostenido de los flujos de inversión extranjera en Colombia se ha dado a la par con la liberalización del régimen de

inversión, la suscripción y profundización de varios acuerdos comerciales y la implementación de un ambicioso programa de privatizaciones . En consecuencia, el análisis del desempeño reciente de los flujos de inversión extranjera dirigidos hacia Colombia muestra una recomposición sectorial a partir de 1991. Mientras en la década de los ochenta la mayor parte de los flujos de inversión extranjera se dirigían al sector de minas y petróleo, a partir de 1992 han ganado importancia sectores como industria, servicios financieros, electricidad y comunicaciones, además de la inversión de portafolio. Los sectores que han atraído más inversión extranjera directa al interior de la industria manufacturera a partir de 1991, son los de químicos, petroquímica y plástico, y el sector de alimentos. En estas condiciones, el presente trabajo permite concluir que en el caso colombiano, la posibilidad de mantener hacia el futuro la tendencia creciente de los flujos de inversión extranjera directa depende fundamentalmente de aspectos de tipo estructural. Entre estos, se destacan: el régimen de inversión, la estabilidad macroeconómica, la consolidación de las reformas estructurales, la política de integración y la situación de orden público .

De acuerdo con una encuesta realizada en 1994 a inversionistas extranjeros establecidos en Colombia, entre los factores que llevarían a los empresarios a ampliar su inversión en el país se encuentran, en orden de importancia: el mejoramiento de la situación de orden público, una mayor estabilidad

macroeconómica y una profundización de la integración comercial con los países vecinos³³.

Este listado ilustra algunos de los lineamientos que debería seguir la política de promoción de inversión extranjera en Colombia. Por una parte, el mejoramiento de la situación de orden público es un factor fundamental, pues cualquier ventaja de tipo económico que tenga Colombia se verá neutralizada por un panorama incierto en materia de violencia y seguridad. Por otra parte, un escenario macroeconómico estable le da garantías al inversionista sobre la posibilidad real de recuperar los rendimientos de su inversión en el mediano plazo. Finalmente, el fortalecimiento de la integración no sólo abre la posibilidad de cubrir mercados regionales desde el país, sino que transmite a la comunidad internacional una imagen sólida de su economía. En particular, este último resultado tiene que ver con el hecho de que los acuerdos comerciales otorgan al inversionista un conjunto de reglas claras y estables consignadas en instrumentos jurídicos internacionales.

Si bien el sector petrolero siguió concentrando la atención de los inversionistas, huelga anotar que el sector servicios concentró en total una mayor participación porcentual, especialmente en el lapso comprendido entre 1995 y 1997. En efecto, la composición sectorial del sector servicios ascendió en promedio de 1991 a 1997 a una proporción del 43%, seguida por las inversiones en el sector petrolero 36%, y finalmente el sector primario con 5%.

³³ COINVERTIR – FEDESARROLLO. Colombia Siete Años de Apertura a la Inversión Extranjera 1991 – 1997. Bogotá. Septiembre de 1998.

El origen de la inversión extranjera directa entre 1990 y 1997, en promedio, fue: Centros Financieros (Islas Caimán, Islas Vírgenes Británicas, Panamá y Bermuda) el 46%, Estados Unidos con un 23% y la Unión Europea con un 21%. Aquí es pertinente anotar que la inversión proveniente de los centros financieros distorsiona el análisis geográfico de dichas inversiones ya que la reserva bancaria y falta de identificación de los capitales impiden saber su procedencia real.

Las orientaciones estratégicas del comportamiento de los inversionistas extranjeros en la economía colombiana durante los años noventa pueden sintetizarse de la siguiente manera:

- Lograr acceso a la explotación, procesamiento y comercialización de recursos naturales y sus derivados, principalmente en las áreas de exploración y producción de petróleo, gas y carbón, así como mediante la compra de algunas empresas estatales (por ejemplo, PROMIGAS, distribuidora de gas, Terpel, comercializadora de combustibles, y Cerro Matoso, productora de níquel).

- Asegurar acceso a mercados internos específicos vinculados principalmente a la provisión de servicios (electricidad y gas, finanzas, y telecomunicación). En estas actividades, las adquisiciones de activos estatales y de empresas privadas locales han sido muy importantes.

La consolidación de la inversión foránea en el sector servicios se refleja mediante la venta de ocho empresas, pertenecientes en su mayoría al subsector eléctrico, y

que en 1997 le permitió al Gobierno recaudar US \$4.061 millones, gran parte de los cuales provino de adjudicaciones ganadas por inversionistas extranjeros, los que desembolsaron alrededor de US \$4.000 millones por la compra de seis de las ocho empresas ofrecidas al sector privado. La magnitud de la capacidad de generación de electricidad en manos privadas aumentó a 6.000 MW en 1997, en tanto que la correspondiente a empresas estatales bajó a 5.000 MW. El Cuadro 17 nos permite ver la magnitud de la inversión extranjera directa en 1997.

En este proceso, también un grupo de empresas —principalmente españolas y chilenas, además de estadounidenses y venezolanas— ha alcanzado una posición especialmente destacada. ENDESA-España encabezó los dos consorcios que se adjudicaron las privatizaciones más importantes (EEB-CODENSA y EEB-EMGESA), en asociación con las empresas chilenas Endesa y Enersis; posteriormente adquirió una importante participación en estas últimas. A su vez, ambas empresas chilenas, también relacionadas en su propiedad, se adjudicaron Hidroeléctrica Betania en US \$302 millones. Esta compra se agregó a la realizada por otra empresa chilena, Gener, que desembolsó US \$644 millones para adquirir la Central Hidroeléctrica de Chivor. Por otra parte, la empresa venezolana Electricidad de Caracas S.A. ingresó a la propiedad de dos de las empresas privatizadas: en Energía del Pacífico S.A., conjuntamente con la estadounidense Houston Energy Industries, y en Termocartagena.

De la magnitud alcanzada por la participación de las empresas españolas y chilenas en la privatización de parte importante del subsector eléctrico colombiano

parece inferirse que su objetivo es lograr una fuerte posición a nivel regional en este campo, de manera que su creciente internacionalización a través de América Latina haga posible una mayor diversificación territorial de sus utilidades, las que se verían incrementadas por la vía de una explotación eficiente de empresas que operan en mercados protegidos del ingreso de nuevos competidores por barreras naturales. En el mismo sentido cabe interpretar la compra realizada por la empresa española Repsol, cuya presencia en varios países de la región va en aumento, que adquirió a través de Gas Natural Latinoamericana y en sociedad con Iberdrola, también española, el 50.3% de Gas Natural S.A. en US \$148 millones. En este caso, sin embargo, el objetivo de Repsol parece ser no sólo orientar su internacionalización hacia la diversificación territorial de sus ingresos, sino también incursionar en los distintos ámbitos del negocio de la energía.

Por otra parte, las características de la incorporación de bancos españoles a algunas de las principales entidades financieras colombianas son distintas de las apreciadas en el caso de las empresas eléctricas. A mediados de 1996, el Banco Bilbao Vizcaya (BBV) adquirió 45% del Banco Ganadero, el mayor de Colombia, lo que representó un ingreso de US \$300 millones; por su parte, el Banco Central Hispano compró 26% del Banco de Colombia en alrededor de US \$200 millones. En 1997, el Banco Santander adquirió 55% del Banco Comercial Antioqueño (Bancoquia) en US \$155 millones y una participación mayoritaria de Invercrédito, la principal institución de crédito de consumo del país, en US \$93 millones. No se trata de empresas transferidas al sector privado en el pasado reciente, como las de telecomunicaciones, electricidad e hidrocarburos. En este sentido, su

competitividad no descansa tanto en las ventajas de localización (como en el caso de las empresas eléctricas), sino en las de propiedad (capacidad financiera y funcionamiento estrechamente vinculado a la casa matriz).

No cabe duda que como elemento de análisis tenemos que la inversión extranjera directa pasó a ser en la década del 90 la forma de financiamiento dominante. Puesto que los flujos provenientes del mercado de capitales se retrajeron, debido principalmente a la cautela de los inversionistas por la década perdida de los 80 y también por el encarecimiento de los dineros en el mercado, se convierte la inversión extranjera directa en la principal fuente de capital fresco. Un aspecto que influye en la atracción de estos capitales fue el aumento de la rentabilidad de las inversiones directas extranjeras en la región como se puede apreciar en el Cuadro 18.

De una encuesta realizada a tres países (Argentina, Chile y Colombia), se concluye que las principales razones que atraen inversión extranjera directa son: a) la existencia de regímenes más abiertos y de incentivos especiales para la inversión en determinados sectores , b) la estabilidad macroeconómica y política, y el logro de una mayor claridad en las reglas del juego bajo las cuales deben operar las empresas , c) el atractivo del mercado interno de los distintos países receptores de inversión, d) las perspectivas de la integración regional, y e) la posibilidad de exportar a países desarrollados³⁴.

³⁴ COINVERTIR – FEDESARROLLO. Colombia, Siete Años de Apertura a la Inversión Extranjera 1991-1997. Septiembre de 1998. Pág. 37.

Es interesante echar un vistazo a los diez mayores receptores de inversión extranjera directa en la década de los 90, los cuales nos dejan algunas lecciones muy puntuales y que dan razón de su alta concentración de los flujos de capitales privados. Nos permite concluir que las principales razones que hacen de estos países atractivos para la inversión son la amplitud de los mercados, las altas tasas de interés y las elevadas utilidades, como puede apreciarse en el Cuadro 19.

Como consecuencia de los cambios estructurales de las economías de América Latina y del Caribe, los flujos de inversión extranjera directa a la región han crecido durante los últimos ocho (8) años de manera ininterrumpida, alcanzando al año de 1997 la suma de US \$65.200 millones, siendo Brasil el mayor receptor con el 30% de la inversión extranjera directa, seguido por México con una participación de 19% y Argentina con una participación del 10%. Las razones para que estos tres (3) países atraigan casi el 60% de la inversión extranjera directa de la región se debe esencialmente al tamaño de sus economías, al grado de desarrollo económico, sumado a los factores que se vienen enfatizando a lo largo del análisis de esta década y que le son comunes a los demás países de la región: procesos de privatización, liberalización comercial y financiera, manejo racional de la política fiscal y procesos de integración económica.

El caso de Brasil es interesante para nuestro análisis, ya que después de su plan de estabilización del Real (moneda local) y su exitoso desempeño, las multinacionales comienzan a reestructurar y modernizar sus empresas, y a darse una oleada de adquisiciones de empresas locales con el objetivo de mantener su

participación en el mercado brasileño y regional. Por su parte los nuevos inversionistas han llegado esencialmente a aprovechar las oportunidades derivadas de la apertura del sector servicios en Brasil. Como hemos venido destacando a lo largo de este trabajo, el sector terciario es el más dinámico de la nueva economía brasileña. En cifras, significa que la inversión extranjera directa en Brasil se dirigió en un 57% a dicho sector, desplazando al sector manufacturero. Por su puesto que las privatizaciones estatales concentraron gran parte de estos flujos, especialmente el sector eléctrico, las telecomunicaciones y el sector financiero³⁵.

El caso de México, aunque presenta similitudes con el caso brasileño difiere en ciertos aspectos: México ha tenido un manejo mucho más racional y efectivo de sus variables macroeconómicas, en especial, después del efecto tequila de 1994-1995. Fue sin duda el mayor receptor de inversión extranjera directa acumulada en esta década, obtuvo un promedio anual de US \$2.608 millones, destinados esencialmente a manufacturas y servicios. Los principales inversionistas fueron los Estados Unidos con el 60% de dicha inversión seguido por la Unión Europea con 19%, seguido por el Japón con el 4%.³⁶ El proceso de liberalización y apertura comercial, y la cercanía a una de las más grandes economías del mundo, los Estados Unidos, mediante el tratado de libre comercio que incluye a Canadá

³⁵ La Inversión Extranjera en América Latina y el Caribe; Informe 1998; Naciones Unidas.

³⁶ Ibidem; p. 73.

(TLCNA)³⁷, le ha permitido a este país atraer inversión fresca no solamente de sus nuevos socios comerciales, sino de Europa y Asia, que ven la inversión extranjera directa en este país como una estrategia para aprovechar las bondades del tratado y posicionarse en el mercado de los Estados Unidos. Una legislación bastante flexible y favorable a la inversión extranjera directa, una clara orientación a la exportación, y las privatizaciones cuentan como los factores determinantes que ha hecho atractivo este mercado. En cuanto a los sectores a los cuales se dirigen los flujos de capital, durante la década del 90, el 57% en promedio se dirige al sector manufacturero. Las razones por las que los inversionistas se dirigieron a México tienen que ver con incrementar la eficiencia del sistema de producción integrado de las empresas transnacionales en el mercado de América del Norte. La estrategia que busca este objetivo se ha puesto especialmente en evidencia en los subsectores automotor, informático, electrónico y del vestuario, actividades en las que la necesidad de reducir costos y la posibilidad de exportar hacia el mercado ampliado del TLCNA fueron los factores determinantes en la decisión de efectuar inversiones productivas en México, especialmente a través del sistema de maquilas, pues estas representaron el 40,9% de las exportaciones totales, de cuyo porcentaje casi el 84% iba con destino a los Estados Unidos. Igualmente, el lograr acceso a mercados internos con gran potencial de crecimiento ha sido una estrategia de los inversionistas foráneos. Esto se ha apreciado especialmente en los servicios financieros, las telecomunicaciones y algunas actividades manufactureras, como las vinculadas a alimentos, bebidas y tabaco. El acceso al

³⁷ Tratado de Libre Comercio de Norte América, entró en vigor en 1994.

mercado mexicano o la expansión en él se ha conseguido básicamente a través de la adquisición de empresas existentes.

El caso de Argentina, sigue el mismo patrón de aprovechamiento del esquema de privatizaciones, en especial en el sector de empresas estatales de servicios públicos y de petróleos, ya que el 54% de los flujos de inversión extranjera directa correspondió a la venta de activos estatales. En tanto que la participación en la compra de empresas privadas locales ascendió al 41%. Además de las políticas de reforma estructural (privatización de activos y empresas estatales, desregulación progresiva de mercados y actividades económicas, y apertura comercial y financiera), se destaca la estabilización de la economía y la recuperación de la demanda interna, la renegociación de la deuda externa en el marco del Plan Brady y el fortalecimiento y dinamismo de la integración comercial y económica del país con los demás miembros del Mercosur, proceso que ha generado un círculo virtuoso entre el aumento del comercio intrarregional y la captación de recursos de inversión. El interés de los inversionistas extranjeros se ha comenzado a concentrar en los servicios, especialmente como resultado de la privatización de los subsectores de las telecomunicaciones y la energía — generación y distribución de electricidad; esto, como se anotó, obedece a la compra de empresas estatales por los programas de privatización. Los principales inversionistas en Argentina fueron Estados Unidos con un 33%, Unión Europea con el 29%, Chile con el 11%, Canadá con el 4%. Podemos concluir que las dos estrategias principales de los inversionistas han sido asegurar acceso a los mercados interno y al regional (Mercosur), que poseen un gran potencial de

crecimiento. Esta tendencia es especialmente evidente en algunas actividades de servicio, como la banca y las telecomunicaciones, y en ciertas industrias manufactureras, entre las que se cuentan la de alimentos, bebidas y tabaco y, sobre todo, la automotriz. Y la segunda, obtener acceso a recursos naturales con importantes ventajas comparativas, pues como resultado del proceso de liberalización, los inversionistas extranjeros han podido incorporarse a actividades anteriormente restringidas, en particular la minería y los hidrocarburos (petróleo y gas natural)³⁸.

En cuanto a Chile se refiere, nos encontramos con una economía a la cual la inversión extranjera directa prefiere invertir esencialmente en el sector minero. Sin embargo, el destino de los flujos de inversión extranjera directa ha sido más bien el desarrollo de nuevos proyectos que la compra de empresas existentes. También han sido importantes las inversiones de orígenes poco comunes para la región (Australia, Nueva Zelandia, y Arabia Saudita) en actividades industriales basadas en recursos naturales (papel y celulosa, agroindustria y cemento) y las de empresas europeas (particularmente españolas) en el sector de los servicios³⁹.

Venezuela por su parte también mantuvo la tendencia de los demás países de la región acumulando mayor inversión en el sector servicios que atrajo en promedio entre 1990 y 1997 cerca del 49% de los flujos. La procedencia de esta inversión sigue siendo Estados Unidos como el mayor inversionista con un 37%, seguido

³⁸ La Inversión Extranjera en América Latina y el Caribe; Informe 1998; Naciones Unidas; p.89.

³⁹ Ibidem; p. 107.

por la Unión Europea con un 30%. En cuanto a la orientación estratégica que busca la inversión foránea directa, está el acceso a la exploración, explotación y procesamiento de recursos naturales, principalmente hidrocarburos (petróleo y gas natural), así como algunos minerales metálicos como oro y níquel. Asimismo, la disponibilidad de recursos y energía y la cercanía al mercado estadounidense convierten a Venezuela en una interesante localización para la industria siderúrgica y del aluminio. Igualmente, el acceso al mercado interno, particularmente a algunas actividades de servicios, tales como las telecomunicaciones y la banca, y algunos servicios orientados a la actividad petrolera⁴⁰.

En el caso del Perú, la inversión extranjera directa se situó también en el sector servicios con un 73% en promedio del total. El principal inversionista entre 1990 y 1997 es la Unión Europea con un 72% del total de los flujos, pero en particular España que dirigió el 50% de estas transacciones. Como se anotó, una vez implementadas las reformas, el interés de los inversionistas extranjeros se ha concentrado en el sector de los servicios, en particular las telecomunicaciones, la generación y distribución de energía, y el sistema financiero (bancos, administradoras de fondos de pensiones y seguros). A pesar de que el Perú no fue un importante receptor de inversión extranjera directa en la década de los 80, principalmente debido a la inestabilidad política y social de la época, entre 1990 y 1997 se ha convertido en un importante receptor. Este cambio de la tendencia fue

⁴⁰ Ibidem; p. 119.

ocasionado por los positivos resultados del programa de ajuste estructural y estabilización —uno de los más rápidos y radicales de América Latina— implementado por las autoridades peruanas. Particularmente importante ha sido el programa de privatizaciones, que ha permitido recaudar unos US \$8.400 millones por la venta de unas 150 empresas públicas, y comprometer a los nuevos propietarios a realizar inversiones adicionales por unos US \$7.000 millones para la ampliación y modernización de esos activos. En cuanto a la orientación estratégica de los inversionistas, puede decirse que ha sido el obtener acceso a recursos naturales, principalmente mineros para la exportación, y más recientemente, hidrocarburos para abastecer la creciente demanda interna (y regional) de energía; y el insertarse en mercados internos que ofrezcan alta rentabilidad y potencial de crecimiento, en particular los de telecomunicaciones, generación y distribución de energía eléctrica, y financieros⁴¹.

El promedio de flujos hacia la región ascendió a US \$400.000 millones en 1997. Cifra significativa si se tiene en cuenta que los países en desarrollo atraen el 38% del total de inversiones extranjeras directas mundiales.

Como se anotó anteriormente, la privatización de activos estatales fue la principal motivación de las corrientes de inversión extranjera directa en la región, seguido

⁴¹ Ibidem; p. 129.

por la reestructuración y modernización de empresas extranjeras presentes en la región.

Las estrategias de las grandes empresas inversionistas pretenden aprovechar las oportunidades del mercado internacional y de las políticas nacionales de los países receptores, para lograr unos objetivos específicos, como:

- a. Obtener materias primas,
- b. Buscar mayor eficiencia en su sistema internacional de producción integrada,
- c. Adquirir acceso a mercados nacionales o subregionales y
- d. Conseguir elementos estratégicos (desarrollar tecnologías, compartir mercados, etc.).

En tanto que las estrategias con destino a los diferentes sectores tiene objetivos disímiles como:

- ❖ Búsqueda de materias primas del sector primario (petróleo y gas en Argentina, Colombia y Venezuela, y minerales en Argentina, Chile y Perú).
- ❖ Búsqueda de mayor eficiencia en sus sistemas internacionales de producción integrada en manufacturas (industria automotriz, electrónica y confecciones en México, y confecciones y electrónica en la Cuenca del Caribe).
- ❖ Búsqueda de acceso a mercados nacionales para manufacturas (cemento en Colombia, República Dominicana y Venezuela) o al mercado subregional para

manufacturas (industria automotriz, agroindustria y química en el Mercado Común del Sur –Mercosur-).

❖ Búsqueda de acceso a mercados nacionales para servicios (telecomunicaciones en Argentina, Brasil, Chile y Perú; energía eléctrica en Argentina, Brasil, Colombia y América Central; servicios financieros en Argentina, Brasil, Chile, Colombia, México, Perú y Venezuela, y distribución de gas en Argentina, Brasil, Chile y Colombia).

El Cuadro 20 permite ilustrar lo anterior y el Cuadro 21 la inversión extranjera directa en la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI).

Podemos concluir para el caso específico de la inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe durante la década de los 90:

- I. Que las adquisiciones de empresas privadas por parte de las empresas extranjeras fue el principal vehículo de ingreso a la mayoría de países de la región.
- II. Que las privatizaciones fueron el segundo factor de atracción a la inversión extranjera directa.

Las transferencias de propiedad por vía de fusiones y adquisiciones de empresas privadas (40%) o la privatización de activos estatales (30%) representan la modalidad principal de la inversión extranjera directa a los países de América Latina y el Caribe. Las fusiones y adquisiciones constituyeron la modalidad

preferida en el sector bancario y las manufacturas en países como México, Argentina, Brasil y Chile, mientras la privatización de activos en los sectores de las telecomunicaciones, la energía eléctrica y las concesiones petroleras se destacaron en Brasil, Colombia y Venezuela.

Estados Unidos sigue siendo el mayor inversionista en la región, si bien la Unión Europea ha aumentado su participación. Las inversiones directas estadounidenses en la región aumentaron de US \$10.141 millones al récord histórico de US \$23.784 millones entre 1990 y 1997. Al analizar los flujos de inversión extranjera directa en el contexto de estudios de caso de los nuevos focos de actividad económica, se pudo determinar que las empresas estadounidenses se concentran en la industria manufacturera y en los servicios (telecomunicaciones y energía). Así, en el sector manufacturero aprovechan ciertas ventajas (como los bajos salarios, la proximidad geográfica y el acceso privilegiado al mercado estadounidense) para incrementar su capacidad de competencia en su propio mercado y enfrentar a las empresas asiáticas.

8. IMPACTO DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN EL TOLIMA

El Departamento del Tolima ha experimentado un incipiente grado de inversión extranjera directa a lo largo de su historia. Solamente con la erupción del Volcán Nevado del Ruíz y sus desastrosas consecuencias sobre la ciudad de Armero (Tolima), se implementa la Ley 44 de 1987, y se expiden normas que fomentan la creación de empresas en el Tolima, que buscan hacer atractivo al Departamento para eventuales inversiones, especialmente nacionales, que consistieron estrictamente en incentivos tributarios y el aprovechamiento de la ubicación geográfica del Tolima en el contexto nacional. De esta legislación se ubicaron en la región empresas como Industrias Aliadas, Fibratolima, Fatextol, que se crearon al amparo de dicha tributación, con una orientación claramente exportadora. En especial y para el caso que nos ocupa, la primera de ellas porque tiene importantes accionistas japoneses, europeos y norteamericanos.

Es importante anotar que el departamento del Tolima ha sido a lo largo de su historia una región netamente agrícola y que su proceso de industrialización ha sido reciente y exiguo por lo demás. Si se mira el sesgo de la única universidad que existió hasta la década del 80, -Universidad del Tolima-, sus principales carreras fueron Agronomía, Veterinaria e Ingeniería Forestal, con un enfoque netamente hacia el sector primario. Así, el capital humano no se encontraba capacitado para el manejo moderno de las empresas, para desarrollar productos,

para mejorar procesos. Solamente hasta 1980 un grupo de empresarios tolimenses decidieron crear una universidad privada para capacitar el capital humano con orientación hacia el sector manufacturero; la Corporación Universitaria de Ibagué. Si se tiene en cuenta que solamente lleva 20 años este proceso de entrenamiento de la mano de obra de la región, es entendible por qué la región no ha sido un alto receptor de inversión extranjera directa, ya que la calidad de la mano de obra estaba dirigida exclusivamente a actividades primarias que no daban un proceso o valor agregado a los productos de la región. Y solamente hasta principios de la década del 90 entraron nuevas universidades ascendiendo su número hasta 1997 a doce (12), lo que permite concluir que el recurso humano de la región está en reciente transición hacia una economía secundaria.

Otro aspecto a destacar ha sido la ausencia de estrategias tanto públicas como privadas con el fin de incentivar y hacer atractiva la inversión extranjera directa a la región. No aparece en ninguno de los planes de gobierno ni departamentales ni municipales; no hace parte de un plan de desarrollo o una meta común de los gremios o de un grupo de empresarios el tema de los capitales foráneos. Las condiciones geográficas han dejado una huella en la visión del tolimense, inclinando su preferencia hacia el mercado local y en unos pocos casos al mercado nacional. En ello ha influido la ausencia de puertos que le ha condenado a desarrollar una visión netamente introspectiva.

Los aspectos que más han incidido en la escasa recepción de inversión extranjera directa tienen que ver con:

- Una clase política que en lugar de convertirse en un acicate para los posibles inversionistas, ha sido de lejos un factor negativo en tanto que no ha estado como una prioridad para el Departamento el desarrollar estrategias que propendan por la llegada de capitales internacionales amén de que le ha dado en muchos casos un manejo poco transparente al tema del capital foráneo, ahuyentando a posibles inversionistas.

- Adicionalmente, un estudio realizado en Ibagué que da cuenta sobre la mentalidad empresarial del departamento, ha demostrado que ésta no ha estado a la altura de los cambios técnicos y científicos de la globalización, dado que su exposición a otras culturas ha sido bastante precaria; tampoco ha desarrollado una mentalidad de riesgo, esto ha influido para que se abstenga de realizar inversiones en sectores no tradicionales; mantiene un decidido enfoque hacia el mercado local, una marcada proclividad hacia las áreas de producción y las finanzas sin reparar en la importancia del capital humano y el marketing como condicionantes de la competitividad actual. Todo lo anterior ha restado capacidad de negociación al sector real de la economía departamental a la hora de acceder al capital internacional que busca un clima de negocios óptimo, en el que uno de los puntos determinantes es el entorno empresarial. En tal sentido, puede decirse que existe un regionalismo cerrado, un exceso de individualismo, poco dinamismo y escasa renovación de la alta dirección, elementos que demuestran la dificultad

para adaptarse a los cambios que impone la globalización económica. Este punto se corrobora con un capital humano que no se conoce en el contexto nacional como altamente capacitado.

- En el mismo orden de ideas, si bien es cierto la dirigencia empresarial tolimense ha propendido en algunos casos, por la fundación, crecimiento y expansión de nuevas organizaciones a nivel local, éstas no han tenido un impacto crucial en la industria nacional debido a que no han estado orientadas ni a los mercados nacionales ni a los extranjeros. El Tolima siempre ha estado anclado en la orientación hacia la producción y más recientemente, en la década de los 90 hacia las ventas, pero en general, las empresas no han tenido una clara orientación en la previa identificación de necesidades en los consumidores domésticos y en la aplicación de técnicas efectivas de mercadeo para expandir la demanda para sus productos. En consecuencia, no se han desarrollado redes de comercialización fuertes ni procesos logísticos al interior de las organizaciones que pueden verse como un factor de competitividad.

- Aun hoy, para los dueños de empresa, la concepción de dirección empresarial tiene sus raíces, todavía vigente, en las teorías administrativas de otras épocas. El énfasis en la conducción organizacional todavía se da en el control riguroso y deshumanizante hacia las actividades desarrolladas por los funcionarios. Igualmente se considera poco necesario establecer departamentos de mercadeo, privilegiando los departamentos de producción, ventas y contable. En pleno siglo XXI, la dirección sigue en manos de los primeros propietarios con la misma visión

local de los mercados y siempre con el temor vivo de que no deben dejar el mando de sus empresas a las nuevas generaciones, aunque éstas se encuentren preparadas académicamente.

○ Finalmente, la infraestructura del Tolima no responde a los mínimos requerimientos para hacer atractiva la inversión extranjera directa en la medida en que adolece de un normal y óptimo servicio de energía eléctrica; las carreteras siguen siendo un obstáculo para la logística y la distribución de productos y servicios, especialmente en las zonas rurales, teniendo en cuenta que el departamento es de vocación agrícola; en este punto, otra falencia son las comunicaciones modernas, como el acceso a Internet y la conectividad del departamento. Existen escasamente dos (2) servidores o ISP en el Tolima, uno público y otro privado, pero su capacidad y calidad de servicios son deficientes para la demanda existente. No existe infraestructura de comunicaciones multimodal, pues los aeropuertos del Tolima no cumplen con los requisitos ni de tamaño ni de servicios que haga atractivo el comercio hacia otras fronteras; en cuanto a la línea férrea se encuentra inhabilitada así como el transporte por vía fluvial.

En cuanto al impacto de la IED en el Producto Interno Bruto (PIB) del Departamento, y dadas las restricciones de información que adujeron los empresarios entrevistados, con base en los resultados obtenidos por Gaviria y

Gutiérrez⁴², se puede estimar que la inversión de Industrias Aliadas, que ascendió en 1988 a US \$1.2 millones, puede haber representado 0.0001 puntos porcentuales de crecimiento adicional en el PIB del Departamento, respecto al crecimiento del mismo de no haberse dado la inversión extranjera correspondiente. En cuanto a la inversión de CEMEX – Cementos Diamante, que ascendió en 1996 a US \$600 millones, se estima produce un aumento en la tasa de crecimiento de 0.11 puntos porcentuales adicionales. Estos crecimientos adicionales corresponden al supuesto básico de que la inversión se sostenga mínimo seis (6) años, ya que se calculó una tasa de crecimiento tendencial del 3.5% anual en el PIB del Departamento, tasa calculada por los autores del Estudio de Competitividad para el Departamento del Tolima⁴³.

⁴² Gaviria A, y Gutiérrez J.A. “Inversión Extranjera y Crecimiento Económico” Archivos de Macroeconomía No. 22 Diciembre de 1993. Citado en LÓPEZ MONTAÑO, Cecilia. Inversión Extranjera en Colombia, INCOMEX Sin Fronteras Pág. 13. Santafé de Bogotá, Año 7, No. 8 Enero de 1998.

⁴³ Godoy B. Jesús, Rodríguez Raymundo, Zabala Fabián, Rojas Mauricio; “Estudio de Competitividad para el Departamento del Tolima”, Ibagué, 1999. Auspiciado por IFI – Cámara de Comercio de Ibagué.

9.CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES PARA EL DEPARTAMENTO DEL TOLIMA

9.1 CONCLUSIONES

El resultado de esta investigación permite concluir que Colombia, pese a sus riquezas naturales, su posición geográfica estratégica en el continente americano y de tener un manejo macroeconómico ortodoxo y estable hasta 1997, no ha resultado atractiva para los inversionistas extranjeros. Como se ve, la IED en el país ha sido escasa desde su inicio. A pesar de que se ha buscado atraerla en distintos períodos de la historia colombiana, esta ha sido esquiva. Las principales razones de ello son consecuencia de aspectos diferentes tanto internos como externos. En el siglo XIX primó la conveniencia de las potencias que no arriesgaron sus capitales en naciones cuyo futuro era incierto. Sumado a lo anterior, los repetitivos incumplimientos de la deuda externa hicieron que se nos diese una calificación de alto riesgo, calificación que influyó negativamente en los extranjeros que podían invertir en el país; también el tamaño de la economía colombiana y su mercado no eran lo suficientemente grandes para convertirse en un atractivo y, finalmente, la situación de orden público que prevaleció a lo largo de ese siglo, menoscabó toda posibilidad de que fluyera una estratégica cantidad de IED. La primera mitad de siglo XX se vio afectada por las dos (2) guerras mundiales que desviaron los capitales hacia los fines bélicos y hacia la

supervivencia y luego recuperación de la economía mundial. Como resultado de ello, este período no fue propicio para que Colombia atrajera capitales al país. En cuanto a la segunda mitad de siglo XX, en especial las décadas del 50 al 70, la expansión de las multinacionales detonó el ingreso de capitales extranjeros en Colombia, pero con el fin de ejercer un control y tratar de encauzar la IED, se expidieron normas de corte proteccionista y restrictivo que no coadyuvaron a incrementar la IED en Colombia. Solamente a mediados de la década de los 80 comenzó una serie de reformas tanto en Colombia como en el ámbito internacional para liberalizar las economías que flexibilizaron las normas frente al capital externo, lo que permitió un crecimiento de la IED, fenómeno que no fue particular de Colombia, ni obedeció a una política de gobierno sino a una reacción a los vientos reformistas de la política internacional. En este lapso, el incremento de la IED se concentró en esencia en el sector servicios, por la alta rentabilidad de este sector.

Resulta por demás preocupante que el país a lo largo de su historia no haya elaborado una política frente a la IED, ni tampoco haya desarrollado estrategias de corto, mediano y largo plazo para atraer la inversión foránea que requiere la Nación. Por el contrario, su margen de acción se puede catalogar de reactivo; se ha circunscrito a reaccionar ante las diversas crisis, ante los cambios en las reglas de juego internacionales o ante las oportunidades que percibe en el mercado. Esto nos da respuesta a las inquietudes planteadas en los objetivos general y específicos de este Trabajo de Grado.

En cuanto a la incidencia que la inversión extranjera directa ha tenido en la región del Tolima es en extremo escasa, si se tiene en cuenta el resultado de las investigaciones de mercado efectuadas. Se realizaron 187 encuestas, en la búsqueda de aquellas empresas que hubiesen recibido inversión extranjera directa. De dicho estudio de mercado, se encontró que en la actualidad existen solo dos (2) empresas en el Tolima que han recibido inversión extranjera directa – Industrias Aliadas y Cementos Diamante-. En cuanto a la primera, corresponde a una empresa procesadora de café soluble y extracto de café, cuya producción se vende en su totalidad en el exterior. Las razones por las cuales se instalaron en Ibagué tienen que ver con las bondades tributarias que ofrecía el Departamento a causa de la Ley 44 de 1987, legislación que se explicará en detalle más adelante. En tanto que Cementos Diamante corresponde a una estrategia de búsqueda de acceso a mercados nacionales para manufacturas, ya que el negocio consistió en la compra de una empresa establecida de antaño en la región.

De la investigación se concluye que tanto en las entidades como la Cámara de Comercio de Ibagué, el Banco de la República y la Asociación para el Desarrollo del Tolima, no aparecen otros registros de inversión foránea diferentes a los anotados en el párrafo anterior. Se puede sintetizar que ha habido un desaprovechamiento de las facilidades que ofrece la globalización económica para crear alianzas estratégicas o coinversiones con capitalistas extranjeros. La pérdida de estas oportunidades le ha acarreado a los empresarios del Tolima una merma en la competitividad como región de acuerdo al estudio del Ministerio de Comercio

Exterior⁴⁴ donde aparece como una de las regiones más rezagadas de Colombia. Si se analiza el número de empresas que han solicitado concordatos o se han visto avocadas al cierre, encontramos que ninguna de ellas vio como una oportunidad de negocio la inversión extranjera directa.

En este orden de ideas y producto de los resultados de Investigaciones de mercado dirigidas hacia empresarios tolimenses, cuyo propósito fue el de evaluar el impacto que ha tenido la inversión extranjera directa en el departamento en las etapas de preapertura y postapertura económica y en donde se valoraron aspectos relacionados con competitividad, calidad del recurso humano, desempeño operacional interno y externo, variables facilitadoras y obstaculizadoras en la expansión y crecimiento de las organizaciones, montos de inversión extranjera directa, países de origen, utilización de la inversión y evaluación de la infraestructura actual de la región, se observa con claridad que el Departamento del Tolima no ha sido elegido por los inversionistas extranjeros como una región a dónde dirigir la IED, a excepción de cuando ocurrió la catástrofe del Volcán Nevado del Ruiz, la cual, por sus desastrosas consecuencias sobre la ciudad de Armero (Tolima), compromete al Gobierno Nacional en la implementación de la Ley 44 de 1987, por medio de la cual se facilita tributariamente la llegada de nuevas empresas al Tolima. Efectivamente se establecieron 122 nuevas empresas, de las cuales, desafortunadamente al día de hoy quedan muy pocas y sólo una con capital internacional –Industrias Aliadas-.

⁴⁴ Estrategia Exportadora para las Regiones. Documento Aprobado por el Consejo Superior de Comercio Exterior; Noviembre 17 de 1998.

Aquí es importante anotar que el Tolima ha sido a lo largo de su historia una región netamente agrícola y que su proceso de industrialización ha sido reciente y exiguo por lo demás. Esto último se considera como una de las causas por las que no se haya destacado como un importante receptor de inversión extranjera directa. Así mismo, el Departamento ha carecido de contundentes estrategias tanto públicas como privadas para facilitar la llegada de inversionistas a la región pues en los planes de desarrollo departamentales o municipales no se hace ni siquiera alusión al tema. De otra parte, el Tolima, a pesar de contar con un buen número de empresarios locales, éstos no poseen todavía la visión internacional de los negocios, pues aún en pleno siglo XXI la mentalidad empresarial tolimense se dirige al mercado local o, a lo sumo, al nacional, de tal manera que no se ha percibido ni valorado en su real dimensión los cambios técnicos y científicos que ha traído la globalización de los mercados, dado que no ha habido una clara orientación hacia los consumidores y mercados externos, todo esto agravado por la existencia de una infraestructura que no se puede considerar competitiva para atraer la IED.

Difícilmente un país o una región pueden producir el soporte económico suficiente para construir y consolidar su estructura social y económica, máxime si se trata de países en vías de desarrollo; de una u otra manera tienen el compromiso de atraer capitales para agilizar y afianzar su propio desarrollo. Colombia, como se anotó, no ha sido un gran receptor de inversión extranjera directa, pues no ha tenido un valor estratégico dentro del panorama económico mundial. Dentro del orden nacional, el Departamento del Tolima, a pesar de contar con una ubicación

privilegiada en la geografía nacional, tampoco ha sido un receptor de valía. Es claro que la dirigencia política y los Gobiernos departamentales y municipales deben diseñar y desarrollar directrices que coadyuven a la promoción y el fomento de la inversión extranjera directa. El presente Trabajo esboza reflexiones importantes que sirven tanto a Instituciones como a Gobiernos a aproximar capitales extranjeros a la región; son, más que orientaciones, parámetros que generarán profundas reflexiones al seno de grupos de trabajo relacionados con la temática estudiada.

9.2. RECOMENDACIONES

a. Identificación y Desarrollo de Clusters o Agrupamientos Industriales. Es importante identificar y desarrollar dentro del Departamento del Tolima agrupamientos industriales en aquellos sectores donde se puedan alcanzar ventajas competitivas. Para ello se utilizaron los resultados del trabajo realizado por el Comité Asesor Regional de Comercio Exterior CARCE Huila – Tolima de mapeo de clusters y el resultado de la encuesta realizada a 187 empresarios, donde se escogieron tres (3) sectores a los que puede orientarse la inversión extranjera directa en el corto, mediano y largo plazo respectivamente: algodón – fibra – textil – confecciones, al subsector frutícola (especialmente el mango, la pitahaya, la uchuva y la mora por su alta demanda en los mercados internacionales) y al turismo. Vemos que el subsector más desarrollado en la región es, sin duda, el de la cadena algodón – fibra – textil – confecciones, y que

se traduce en una buena oportunidad para completar y perfeccionar el agrupamiento industrial (cluster), atrayendo en especial aquellas empresas que hacen falta en el agrupamiento industrial y fomentando aquellas que pueden generar una competencia al interior del cluster (nuevas textileras, empresas productoras y comercializadoras de bragas, empresas proveedoras de maquinaria, empresas productoras y comercializadoras de botones y cremalleras, diseñadores de moda, empresas confeccionistas de tejido plano, etc.); esto sería una manera de incentivar la inversión extranjera en el corto plazo. En el mediano plazo se requiere inversión en el subsector frutícola con grandes potencialidades en los mercados internacionales. Orientar la inversión extranjera directa allí implica la creación de alianzas estratégicas con centros de investigación y desarrollo en el área frutícola; implica el desarrollo de estrategias con proveedores de insumos básicos para las frutas como semillas de alta calidad, maquinaria especializada, herbicidas y funguicidas, herramientas manuales de trabajo; implica atraer proveedores de envases y embalajes, con un sistema de información avanzado, sistemas de procesamiento, adecuación, recepción, almacenamiento, bodegas de maduración, bodegas de frío, etc. Por último, el otro subsector que se detectó con probabilidades en el largo plazo es el turismo. Este subsector tiene potencialidades en el largo plazo en la medida en que se desarrolle una infraestructura en los más de 120 puntos turísticos que tiene el departamento y que en la actualidad se encuentran sin adecuación física.

b. Incentivos Tributarios. En el tema de incentivos y estímulos tributarios, el Departamento del Tolima debe incentivar tributariamente a las empresas para que

se establezcan en nuestra región con una desgravación del impuesto de industria y comercio rebajándolo sustancialmente o por un lapso determinado al 2 por mil mensual que corresponde a la base mínima en la actualidad; exención del impuesto predial durante los siete (7) primeros años de establecimiento renovables de acuerdo al número de empleos generados.

c. Otros Estímulos No Tributarios.

- i. Los servicios públicos constituyen otra herramienta que puede ser negociada, realizando convenios con las empresas en la búsqueda de estabilidad, calidad y precios competitivos para ellas;
- ii. Existen otros elementos con los que el Departamento puede facilitar la afluencia de inversionistas como entregar inmuebles que le pertenezcan, en calidad de comodato u otra figura del mismo tenor que implique un atractivo al inversionista extranjero.

d. Capacitación. Se le recomienda al Departamento que el personal de las empresas extranjeras a domiciliarse en la región sean capacitados de manera conjunta tanto por las empresas como por la región como un incentivo a establecerse en la región. Esto significa propiciar unas condiciones favorables adicionales para un inversionista, que se convierten en una motivación para invertir.

e. Subsidios. Se recomienda también, que los salarios de los seis (6) primeros meses de labores de los operarios contratados en la región corran por cuenta de un fondo interinstitucional regional creado para ello.

f. Convenios con las universidades. Igualmente se propone la realización de convenios con las universidades para la selección y capacitación del recurso humano que requieren estas organizaciones de común acuerdo con estas. El papel que jugará la capacitación de personal orientado hacia las agrupaciones industriales elegidas como foco de especialización a través de pregrados, diplomados, postgrados y un seminario permanente en los temas intrínsecos de estos sectores, así como un intercambio con universidades de otros países tanto de profesores como de alumnos para el enriquecimiento del conocimiento tanto en las áreas propuestas como en otras que se requieran para las empresas que se sitúen en la región.

g. Alianzas Estratégicas. La creación de empresas no será la única estrategia ya que se debe incentivar también las alianzas estratégicas con empresas existentes de la región, con el ánimo de que transfieran tecnologías, know how, conocimiento en administración, acceso a redes mundiales, penetración de nuevos mercados y capitales frescos.

h. Infraestructura Competitiva. Otro aspecto que tiene un alto impacto en la elección de los inversionistas tiene que ver con la calidad y cantidad de infraestructura. Se sugiere que debe licitarse la creación de un Aeropuerto

Internacional de Carga alterno en la ciudad de Flandes (Tolima) debido a que el Aeropuerto de Bogotá es obsoleto y la cercanía con la capital justifica la inversión; la creación de una Zona Franca Industrial; la habilitación de la Línea Férrea que comunicará al Departamento con los puertos de la Costa Caribe; la ampliación de la Doble calzada entre Bogotá e Ibagué; la construcción del Túnel de la Línea son obras de infraestructura identificadas como críticas para la competitividad del Departamento y a su vez aspectos que le darían una ventaja competitiva a la región dada su inmejorable situación geopolítica en Colombia. Se sabe que el costo de fletes desde Ibagué hacia los puertos costeros es competitivo frente a la mayoría de ciudades del país. Estos proyectos, pueden ser vistos atractivos aún para la inversión foránea a través de sistemas de concesión y se convierten una vez realizados en un atractivo mayor para la inversión extranjera directa en la región.

i. Campaña “El Tolima Habla Inglés”. La capacitación del capital humano se torna en una variable crítica para el sector público y privado del Departamento en aras de la atracción de capitales foráneos. Por ello es indispensable el manejo del idioma inglés en todos los niveles de las organizaciones. Como se sabe, el idioma de los negocios internacionales es el inglés; por lo tanto, se propone llevar a cabo una campaña masiva en aras de despertar la necesidad del manejo de este idioma, denominada “El Tolima Habla Inglés”. La falta de dominio de este idioma se ha convertido en una limitante identificada para adelantar posibles inversiones en la región.

j. Bases de Datos. Otro aspecto en el que el Departamento del Tolima debe enfocar su atención es la creación de una base de datos que le permita identificar oportunidades de inversión. Un ejemplo de ello, es el caso actual del sector textil – confecciones de Venezuela, el cual ha visto reducido sustancialmente su competitividad por diversos factores, entre los más destacados la revaluación del Bolívar, lo que está sacando del mercado la industria textilera y confeccionista de ese país. Esto se convierte en una oportunidad para incursionar en Venezuela y hacerle una propuesta a la industria del vecino país en aras de atraer inversión extranjera directa hacia el Tolima, dado el buen posicionamiento que tiene la industria colombiana en el mercado venezolano.

k. Alianzas con otros Departamentos. Teniendo en cuenta que uno de los factores que determinan el ánimo de los inversionistas extranjeros hacia un país o región tiene que ver con el tamaño del mercado, es pertinente que el Departamento del Tolima realice una aproximación con sus homólogos de Huila, Caquetá y Putumayo, departamentos que siempre han sido vistos como una región complementaria en lo económico y comercial y que las unen lazos geográficos, históricos, económicos y sociales. Lo que se busca con esto es presentar un paquete conjunto con departamentos como el Huila, Caquetá y Putumayo en los aspectos de inversión escogidos para tal efecto, sin que ello sea un obstáculo para la inversión en otros subsectores que los inversionistas extranjeros tengan a bien y que eleven sustancialmente el tamaño del mercado a invertir o con otros departamentos del país.

I. Estabilidad normativa. El exceso de trámites y las cambiantes leyes en el orden departamental atentan contra la estabilidad jurídica de las empresas, y se requiere un compromiso de parte de las autoridades para que puedan llevarse a cabo inversiones extranjeras directas de largo plazo a través de incentivos y convenios marco. Es de todos conocido que el cambio permanente de las “reglas del juego” aleja la inversión extranjera directa. Por ello se hace perentorio que las autoridades regionales le ofrezcan a los posibles inversionistas extranjeros una estabilidad legal de largo plazo.

m. Inversión Extranjera Directa: Un Propósito Regional. El Departamento del Tolima, a través de una política interinstitucional entre el sector público, privado y las universidades, debe darle prioridad a la atracción de inversión extranjera directa convirtiéndola en un propósito regional, incorporando estas estrategias en el Plan de Ordenamiento Territorial (POT) y en los planes de desarrollo tanto departamental como municipal. Actualmente existen en Ibagué, dentro de la Universidad del Tolima, Universidad Antonio Nariño y en la Corporación Universitaria de Ibagué, programas académicos enfocados hacia el Comercio Internacional. Estos Programas académicos articulados al CARCE, a la Cámara de Comercio de Ibagué, la Oficina de Comercio Internacional para el Tolima (OCIT), la Asociación para el Desarrollo del Tolima (ADT), la Gobernación del Tolima, Alcaldías Municipales, Centro de Productividad del Tolima y Gremios Económicos deben ser llamados a estructurar un Consorcio Regional cuya función fundamental deba ser el liderar este propósito interinstitucional. Sus funciones serán la búsqueda de inversionistas en el exterior y la irrigación de los capitales

hacia los proyectos que estarán en la base de datos creada para tal fin; deberá tener un asiento en los planes de desarrollo departamental así como en los Planes de Ordenamiento Territorial (POT); velará por la existencia de estabilidad normativa que pueda tener incidencia sobre los inversionistas extranjeros; identificará nuevos proyectos de inversión; realizará un análisis situacional con el objetivo de identificar las oportunidades más promisorias con otros departamentos; mantendrá una estrecha relación con el Ministerio de Comercio Exterior y COINVERTIR para la promoción de los proyectos regionales; evaluará y realizará seguimientos periódicos a los temas anteriormente mencionados.

10. NOTAS AL PIE DE PÁGINA

1. COINVERTIR. Estatuto de Inversiones Internacionales. Actualizado a Febrero de 1999. Resolución 51 de octubre 22 de 1991 del CONPES. Actualizada según Resoluciones 52 de 1991; 53, 55, 56 y 57 de 1992 y 60 de 1993 del CONPES y los Decretos 2348 de 1993; 98, 1812, 2012, 2764 de 1994, 517 de 1995 y 1295 de 1996.
2. COINVERTIR – FEDESARROLLO. Colombia Siete Años de Apertura a la Inversión Extranjera 1991 – 1997. Septiembre de 1998. Pág. 49.
3. Ibidem Página 10.
4. Calderón, Alvaro, Mortimore Michael. ORGANIZACIÓN NACIONES UNIDAS. La Inversión Extranjera en América Latina y el Caribe. Informe 1998.
5. COINVERTIR – FEDESARROLLO. Colombia Siete Años de Apertura a la Inversión Extranjera 1991 – 1997. Septiembre de 1998. Pág. 42.
6. Ibidem Página 31.
7. Aguilera, Miguel. Los Antecedentes Históricos del 20 de julio de 1810. Bogotá; Ediciones Académicas; s.a. p. 32.
8. Cruz Santos, Abel. Historia Extensa de Colombia. Volumen XV, Tomo 1. Bogotá; Ediciones Lerner; 1965. p. 308-309.
9. Ibid. p. 310.
10. Junguito Bonet, Roberto. La Deuda Externa en el Siglo XIX. Bogotá; TM Editores - Banco de la República; 1995. p. 10 y 14.

11. FUNDACION BICENTENARIA DEL GENERAL FRANCISCO DE PAULA SANTANDER. Santander y los Empréstitos de la Gran Colombia 1822-1828. Bogotá; Biblioteca Presidencia de la República; 1988. p. 35-36.
12. Cruz Santos, Op. cit. p. 314.
13. Nieto Arteta, Luis E. Economía y Cultura en la Historia de Colombia. Bogotá; Ediciones Tiempo Presente; 1975. p. 150.
14. Junguito Bonet, Op. cit. p. 56.
15. Nieto Arteta, Op. cit. p. 152.
16. Cruz Santos, Op. cit. p. 383.
17. Junguito Bonet, Op. cit. p. 103.
18. Barbosa Cardona, Octavio. La Inversión Extranjera en Colombia ¿Factor de Desarrollo? Bogotá; Fondo Editorial Universidad Distrital Francisco José de Caldas; 1987. p. 65.
19. Barbosa Cardona, Op. cit. p. 67-69.
20. Matter, Konrad. Inversiones Extranjeras en la Economía Colombiana. Medellín; Ediciones Hombre Nuevo; 1977. p. 119-120 y 128.
21. Arango, Juan Ignacio. La Inversión Extranjera en la Industria Manufacturera Colombiana. Editográficas; 1982. p. 9-12.
22. Matter, Op. cit. p. 135.
23. Ibid. p. 135.
24. Ibid. p. 138.
25. Guerrero Cordero, Mauricio. 10 Años del Grupo Andino. Memorias de un Protagonista. s.e.s.a. Documento IDCR-140s. p. 426.

26. Prieto, Francisco. El Nuevo Papel de los Servicios en la Economía Latinoamericana y Caribeña. s.e.s.a. LC/R.772. Documentos CEPAL.
27. Prieto, Francisco. El Sector Servicios en América Latina y el Caribe: Peculiaridades de su Evolución (1970-1986). s.e.s.a. LC/R. 625 Documentos CEPAL.
28. La Inversión Extranjera en América Latina y el Caribe; Informe 1998; Naciones Unidas; Página 150.
29. Ibidem, Página 76.
30. Ibidem; Página 107.
31. Ibidem; Página 118.
32. Ibidem; p. 127
33. COINVERTIR – FEDESARROLLO. Colombia Siete Años de Apertura a la Inversión Extranjera 1991 – 1997. Bogotá Septiembre de 1998.
34. COINVERTIR – FEDESARROLLO. Colombia, Siete Años de Apertura a la Inversión Extranjera 1991 – 1997. Bogotá Septiembre de 1998. Pág. 37.
35. La Inversión Extranjera en América Latina y el Caribe; Informe 1998; Naciones Unidas.
36. Ibidem; p. 73
37. Tratado de Libre Comercio de Norte América, entró en vigor en 1994.
38. La Inversión Extranjera en América Latina y el Caribe; Informe 1998; Naciones Unidas; p. 89.
39. Ibidem; p. 107.
40. Ibidem; p. 119.
41. Ibidem; p. 129.

42. Gaviria A, y Gutiérrez J.A. "Inversión Extranjera y Crecimiento Económico" Archivos de Macroeconomía No. 22 Diciembre de 1993. Citado en LÓPEZ MONTAÑO, Cecilia. Inversión Extranjera en Colombia, INCOMEX Sin Fronteras Pág. 13. Santafé de Bogotá, Año 7, No. 8 Enero de 1998.
43. Godoy B. Jesús, Rodríguez Raymundo, Zabala Fabián, Rojas Mauricio; "Estudio de Competitividad para el Departamento del Tolima" Ibagué, 1999. Auspiciado por IFI – Cámara de Comercio de Ibagué.
44. Estrategia Exportadora para las Regiones. Documento Aprobado por el Consejo Superior de Comercio Exterior; Noviembre 17 de 1998.

11. CUADROS

Cuadro 1. Endeudamiento Externo de América Latina 1822-1929

País	Año	Monto	Monto	Agente
		contratado	desembolsado	
		(libras)	(libras)	
Colombia	1822	2.000.000	2.000.000	Herring-Graham and Powels
Chile	1822	1.000.000	934.000	Hullet Bros
Perú	1822	1.200.000	450.000	Thomas Kinder
Brasil	1824	1.000.000	1.000.000	Baylett et al.
Argentina	1824	1.000.000	1.000.000	Baring Brothers
Colombia	1824	4.750.000	4.750.000	B.A. Goldschmidt
México	1824	3.200.000	3.200.000	B.A. Goldschmidt
Brasil	1825	2.000.000	2.000.000	Rothschild
Guatemala	1825	1.428.571	163.300	Barclay, Herring Richardson
México	1825	3.200.000	3.200.000	Barclay, Herring Richardson
Perú	1825	616.000	616.000	Thomas Kinder
Brasil	1829	800.000	800.000	Rothschild and Wilson

Fuente: Junguito Bonet, Roberto. La Deuda Externa en el Siglo XIX. Pág. 55.

Cuadro 2. Deuda Externa De América Latina, 1895

País	Deuda exterior (millones \$)	Deuda/exportaciones (%)	Deuda exterior/ Deuda interior %
México	82,50	0,94	0,83
Santo Domingo	6,40	2,08	0,38
Haití	4,50	0,35	0,74
Guatemala	4,60	0,24	0,14
Honduras	67,50	25,28	10,89
Nicaragua	1,50	0,19	0,17
Salvador	1,50	0,34	0,42
Costa Rica	10,00	1,04	3,56
Colombia	16,60	1,14	0,43
Venezuela	14,40	0,83	1,69
Ecuador	3,80	0,27	0,75
Perú	272,80	15,95	2,50
Bolivia	4,70	0,30	1,04
Chile	58,60	0,81	1,79
Argentina	219,00	2,36	0,52
Uruguay	13,30	0,48	0,15
Brasil	147,30	1,17	0,37
Total	928,50	1,72	1,20

Fuente: Junguito Bonet, Roberto. La Deuda Externa en el Siglo XIX. P. 233

Cuadro 3. Inversión Inglesa y Norteamericana en América Latina y Colombia. (US\$ 000)

PROCEDENCIA		18 90				19 14	
Región	ING.		EE.UU.		ING.		EE.UU.
A. Latina	4,25,7		304,3		899,4		1,275,8
Colombia	5,4		9,2		6,7		24,0

Fuente: Elaborado con base en ARANGO, Juan I. La Inversión Extranjera en Colombia. Editorgráficas, Bogotá. 1982.

DANE. Inversión Extranjera en Colombia. No. 239, Junio-1971, p, 57

Cuadro 4. Inversión Directa Norteamericana por Actividades 1929-1940

(US\$ 000)

AÑOS	TOTAL	PETROLE O	%	INDUST	%	SERV. PUB.	%	OTROS	%	
1929	124	56	45	4	3	25	20	3	31	
1940	112	75	67	1	0,9	26	23	10	9	

Fuente: BEJARANO, J.A. El Capital Monopolista y La Inversión Norteamericana en Colombia Bogotá. Círculo Rojo Edit. 1972, p ,28.

Cuadro 5. Inversión Privada Extranjera por Sector Económico (a) 1917-1945**Flujos Anuales en Millones de US\$**

	Manufactura	Finanzas	Comercio	Minería	Agricultura	Otros	TOTAL
		(b)	(c)			(d)	
1917			3,0				3,0
1920		4,3					4,3
1924		5,9					5,9
1925		4,3					4,3
1926				2,7			2,7
1927	12,6	0,8					13,4
1928	1,9						1,9
1929			0,2				0,2
1930			0,4			8,0	8,4
1932	2,3						2,3
1934	0,5						0,5
1935	0,2		0,1				0,3
1936				4,7			4,7
1938	5,7						5,7
1940	0,8						0,8
1941	8,8					0,5	9,3
1943	7,3						7,3
1944	39,8						39,8
1945	8,3						8,3
1917-1945	88,2	15,3	3,7	7,4	-	8,5	123,1

a) Excluye petróleo , (b) incluye bancos, seguros, bienes raíces y otras instituciones financieras, (c) incluye ventas al por mayor y comercio al por menor, restaurantes y hoteles, (d) incluye construcción, servicios públicos y transporte.

Fuente: Elaborado con base en Matter, Konrad. Inversiones extranjeras en la economía colombiana. Ediciones Hombre Nuevo, Medellín, 1977,p,108.

Cuadro 6. Inversión Extranjera Directa de EE.UU en Colombia Por Sectores Económicos 1946-1971 (Valores en libras a finales de cada año)

	Millones		Millones		Millones		Millones	
	US\$	%	US\$	%	US\$	%	US\$	%
Petróleo	77	66	112	58	233	55	345	46
Manufactura	4	3	25	13	92	21	256	35
Ss. Públicos y Transporte	25	22	29	15	28	7	(b)	(b)
Comercio	6	5	9	5	46	11	(b)	(b)
Finanzas	1	1	4	2	(b)	(b)	(b)	(b)
Otros (a)	4	3	14	7	26	6	144	19
TOTAL	117	100	193	100	425	100	745	100

(a) Incluye agricultura y minería; (b) Incluidas en Otros.

Fuente: Elaborado con base en Matter, Konrad. Inversiones extranjeras en la economía colombiana. Ediciones Hombre Nuevo, Medellín, 1977,p,136.

Cuadro 7. Inversión Extranjera Directa de EE.UU en América Latina Por Sector Económico. 1950-1969 (Porcentajes)

Sector	1950-60	1960-69	
	%	%	
Minería y Fundición	14,5	6,4	
Petróleo	42,0	5,8	
Manufactura	21,3	74,7	
Servicios Públicos	4,5	-15,5	(a)
Comercio	12,5	17,8	
Otros	5,2	10,8	
TOTAL	100,0	100,0	

(a) Desinversión.

Fuente: Elaborado con base en Matter, Konrad. Inversiones extranjeras en la economía colombiana. Ediciones Hombre Nuevo, Medellín, 1977,p,127.

Cuadro 8. Registros de Inversión Privada Extranjera por Sector Económico

(a) a Finales de 1973.

(Stocks en millones de US\$)

	Inversión			Número
	Desde			de
	Ene-67	TOTAL	Porcentaje	Firmas
Manufactura	78,0	383,4	68	363
Alimentos, bebidas, tabaco	5,1	34,3	6	38
Textiles, vestuario, cueros	4,3	21,5	4	23
Productos de madera (incluye muebles)	4,6	5,7	1	9
Papel y sus productos (incluye imprentas)	4,0	43,8	8	22
Química, Farmacêutica, Petrolèo, Cauchos y Plásticos	40,2	117,5	32	141
Minerales no-metálicos	3,3	25,3	4	17
Metálica Básica	1,3	8,7	2	19
Productos de metal (incluye maquinaria)	14,7	63,7	11	85
Otros	0,5	2,9	-	9

Fuente: Elaborado con base en Matter, Konrad. Inversiones extranjeras en la economía colombiana. Ediciones Hombre Nuevo, Medellín, 1977,p,113

Cuadro 9. Inversión Extranjera Directa de EE.UU en Colombia (Valores en Libros a finales de cada año)

	Manufactura		Otras (a)		Petróleo		Total
	Millones		Millones		Millones		Millones
	US\$	%	US\$	%	US\$	%	US\$
1946	12	6	51	27	126	67	189
1950	25	13	56	29	112	58	193
1952	37	16	73	31	122	53	232
1955	58	17	100	30	178	53	336
1956	68	18	110	30	193	52	371
1957	61	15	91	23	245	62	397
1958	68	18	91	24	225	58	384
1959	77	19	99	25	225	56	401
1960	92	21	100	24	233	55	425
1961	94	22	102	24	229	54	425
1962	102	23	97	21	257	56	456
1963	120	26	98	21	246	53	464
1964	148	29	105	21	255	50	508
1965	160	30	98	19	269	51	527
1966	190	33	104	18	277	49	571

(a) Incluye minería, servicios públicos, transporte, agricultura, comercio y finanzas.

Fuente: U.S Department of Commerce, Office of Business Economics

Cuadro 10. Inversión Extranjera Directa por Sector Económico (a) 1968-1973**(Flujos anuales en millones de US\$)**

	Manufactura	Finanzas	Comercio	Minería	Agricultura	Otros	TOTAL
1968	4,4	10,8	0,1	0	0,3	0,6	16,2
1969	12,1	3,6	2	0	0,1	0,7	18,5
1970	25,2	4,8	0,6	1,6	0,4	1	33,6
1971	11,0	3,9	2,5	0	0	0,2	17,6
1972	18,9	3,9	2	0	0,2	0,1	25,1
1973	6,5	6,9	0,2	0	0,6	0,1	14,3
1968-1973	78,1	33,9	7,4	1,6	1,6	2,7	125,3

(a) Excluye petróleo.

Fuente: Elaborado con base en Matter, Konrad. *Inversiones Extranjeras en la economía Colombiana*. Ediciones Hombre Nuevo, Medellín, 1977,p,112

SECTOR	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979
RESTAURANTES Y HOTELES.....	8.511	4.350	2.438	1.015	1.988	6.278	- 145	18	2.576	9.223
Comercio al por mayor.....	2.477	3.382	1.912	907	1.955	6.245	- 296	17	3.174	9.182
Comercio al por menor.....	5.602	474	99	-	33	33	51	1	- 576	- 7
Restaurantes y hoteles	432	494	426	108	-	-	100	-	- 22	48
TRANSP, ALMACENAMIENTO Y COMUNICACIONES	1.603	15	347	-	-	-	10.841	-	6.935	1.252
ESTABLEC FROS, SEGUROS, BIENES										
INMUEBLES Y SERVICIOS PRESTADOS A EMPRESAS.....	7.269	6.541	7.501	8.249	8.413	7.737	3.898	8	478	6.342
Establecimientos financieros.....	5.487	3.045	5.883	6.862	7.272	7.582	3.124	7	564	2.050
Seguros.....	1.100	1.004	1.593	1.067	1.141	41	392	1	- 143	1.821
Bienes inmuebles y serv prestados a las empresas.....	682	2.492	25	320	-	114	381	1	56	2.471
SERVICIOS COMUNALES, SOCIALES Y PRESONALES.....	410	23	22	-	8	128	-	-	-	3
ACTIVIDADES NO BIEN ESPECIFICADAS.....	361	477	268	385	89	54	59	-	31	344
TOTAL	196.910	84.075	74.841	39.658	21.467	79.862	82.802	230	77.359	202.113

Fuente: Banco de la Republica. Calculos DPN; UDE-Diex
No incluye inversión en petróleo. Hace referencia a las autorizaciones

Cuadro 12. Inversión Extranjera en Colombia 1970 - 1979 millones de dólares

PAIS DE PROCEDENCIA	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979
AMERICA DEL NORTE	53.358.300	21.619.198	16.182.028	6.616.863	10.185.639	14.571.760	17.818.051	73.199	20.302.843	58.055
Canadá	10.577.212	4.758.292	698.137	467.987	1.608	795.359	15.203.666	20.765	1.201.903	2.384
Estados Unidos	42.781.088	16.860.906	15.483.891	6.148.876	10.187.247	13.776.401	33.021.717	93.964	19.100.940	55.671
AMERICA CENTRAL Y ANTILLAS	11.115.375	10.459.911	6.057.418	4.542.946	3.666.873	7.644.144	635.152	2.857	5.867.250	2.419
Antillas Holandesas	1.346.985	3.146.385	2.201.180	835.390	18.838	-	635.152	754	422.750	998
Aruba y Curazao	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Bahamas	825.589	275.953	268.306	45.107	144.671	519.850	-	537	680.040	29
Bermudas	387.836	227.576	69.300	7.689	-	7.690	-	862	2.303.920	2.892
Costa Rica	35.494	5.000	-	-	1.171.080	-	-	-	21.101	-
Cuba	-	-	-	187.680	-	-	-	-	-	-
Guatemala	-	-	-	-	-	-	-	-	-	20
Islas Caymán	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Islas Virgenes Británicas	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Islas Monserrat	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
México	472.427	423.130	1.307.473	241.172	27.921	3.752	-	2.919	742.561	875
Nicaragua	11.131	33.445	9.979	-	-	354.553	-	-	-	-

... Continuación CUADRO 12
 INVERSIÓN EXTRANJERA EN COLOMBIA 1970-1979
 Millones de Dólares

PAIS	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979
Dinamarca	129.262	-	-	-	-	10.785	-	6	311.924	9
Escocia	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
España	759.094	102.817	74.569	536.719	74.820	128.171	-	1.413	441.070	436
Finlandia	91.056	-	-	-	-	-	-	-	-	436
Francia	3.714.115	1.726.103	2.933.373	5.245.568	1.025.879	16.336.070	-	2.248	1.196.266	3.288
Holanda	112.603.447	968.417	1.397.169	154.462	423.975	3.319.784	-	3.005	1.953.195	1.115
Inglaterra	2.423.447	322.706	407.777	956.899	928.318	144.173	-	9.459	1.687.382	6.920
Irlanda	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Italia	193.072	963.944	886.370	319.869	249.154	1.796.504	-	119	928.260	114
Liechtenstein	382.100	23.529	165.371	51.748	76.968	35.958	340.356	104	769.817	273
Luxemburgo	326.030	769.477	862.909	286.860	76.077	671.527	963.933	118	36.894	205
Noruega	-	91.999	-	-	-	133.238	58.830	-	-	-
Portugal	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Rumania	-	17.000	38.093	-	-	-	-	-	-	-
Rusia	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Suecia	3.427.907	-	-	62.418	154.707	484.725	-	1.286	2.908.528	1.472
Suiza	3.749.471	671.105	1.032.585	975.342	4.379.635	3.090.786	-	16.026	6.491.724	27.745
Uzbekistan	-	3.668.534	3.103.885	-	-	-	-	-	-	-

... Continuación CUADRO 12
 INVERSIÓN EXTRANJERA EN COLOMBIA 1970-1979
 Millones de Dólares

PAIS	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979
Yugoeslavia	-	-	10.000	-	157.804	-	-	11	-	-
ASIA	-	70.491	1.624.359	12.108	1.587.480	111.557	-	4.733	60.189	617
China	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Corea	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Filipinas	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Hong Kong	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Israel	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Japón	-	65.146	1.624.359	12.108	1.587.480	111.557	-	4.733	60.189	617
Jordanía	-	5.345	-	-	-	-	-	-	-	-
Líbano	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
AFRICA	295.956	2.600	110.062	-	-	58.485	-	-	923	-
Librería	295.956	2.600	110.062	-	-	-	-	-	923	-
Suráfrica	-	-	-	-	-	58.485	-	-	-	-
AUSTRALIA	37.982	-	19.172	-	34.989	-	1.967.618	-	348.100	79
Australia	37.982	-	19.172	-	34.989	-	1.967.618	-	348.100	79
TOTAL	204.928.707	45.055.070	35.969.166	20.824.504	24.026.329	63.165.268	21.785.916	1.117.855	42.714.931	115.851

Fuente: Banco de la República. Cálculos DNP: UDE-Diex No incluye inversión en petróleo hace referencia a las autorizaciones.

Cuadro 13. Participación Estados Unidos en el Stock Mundial de Inversión Extranjera Directa (en porcentajes)

	1960	1967	1973	1978	1981
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Estados Unidos	48,5	49,2	47,5	42,9	41,5
Japón	0,8	1,3	4,8	7,1	6,8
Europa Occidental*	38,1	35,5	32,0	31,6	33,0

* Incluye solamente Inglaterra, Alemania, Francia, Italia, Holanda, Bélgica y Luxemburgo.

FUENTE: US Department of Commerce, "International Direct Investment. Global Trends And the Us Role". International Trade Administration. Washington DC, 1984, p. 45 Cuadro 1.

Cuadro 14. Flujos de Inversión Extranjera Directa Participación por País en el Total Mundial (en porcentajes)

		1965-69	1970-74	1975-79	1980-81
		%	%	%	%
Total		100,0	100,0	100,0	100,0
Estados Unidos		65,2	56,5	48,2	28,0
Japón		1,8	5,5	6,5	7,6
Europa Occidental*		27,2	31,0	34,7	45,3

* Incluye solamente Inglaterra, Alemania, Francia, Italia, Holanda, Bélgica y Luxemburgo

FUENTE: US Department of Commerce, "International Direct Investment. Global Trends and the US Role". International Trade Administration. Washington DC, 1984, p. 46 Cuadro 3

Cuadro 15. Inversión Extranjera en Colombia Registro según actividad económica - Millones de US\$

SECTOR	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989
AGRICUL, CAZA, SILVICUI Y PESCA.....	2.199	1.191	- 470	2.002	- 2998	1.486	1.092	3.313	-6	347
EXPLOR. MINAS Y C ANTERAS.....	5.463	2.155	52.708	10.762	176.223	440.295	371.975	324.872	2.099	100.987
INDUS. MANUFACTURERAS.....	101.007	118.135	53.895	69.030	110.269	25.683	73.199	11.145	27.906	150.502
Prods alimen, bebidas y tabaco.....	8.918	21.311	11.015	8.225	22.826	17.297	10.264	9.436	14.622	19.954
Textiles, prendas de vestir e industrias del cuero.....	2.888	5.636	633	1.400	1.053	1.165	1.000	557	1.808	1.390
Indus de la madera y productos de la madera Incluido Muebles	322	2.313	256	1.005	394	-399	1.396	421	451	-359
Fab. De papel y productos de papel, imprenta y editoriales..	5.945	9.216	5.402	11.512	9.491	1.719	27.205	5.423	4.974	3.677
Fabricac. De sustancias químicas y de productos químicos derivados del petróleo y del carbón.....	26.611	58.261	18.654	19.355	87.640	21.046	10.919	22.280	8.840	45.048
Fabricac. De productos minerales no metálicos exceptuando los derivados del petróleo y del carbón.....	1.837	1.262	3.531	9.993	3.582	5.366	6.355	3.692	2.316	6.439
Industrias metálicas básicas.....	1.412	1.062	819	-566	1.937	569	-4042	1.023	240	5.258
Fab. De productos metálicos, maquinaria y equipo.....	51.960	19.074	13.441	17.364	-14100	-19159	19.647	-54495	5.813	68.948
Otras industrias manufactureras.....	1.114	-	144	742	-2554	-1921	455	518	468	137
ELECTRICIDAD, GAS Y AGUA.....	-130	1	746	-	-	670	-	-4	-2199	-
CONSTRUCCION.....	623	378	266	-1094	735	-982	888	4.751	-18244	561

COMERCIO AL POR MAYOR Y AL POR MENOR											
RESTAURANTES Y HOTELES.....	1.422	12.385	3.419	9.868	11.172	4.991	-70	6.348	10.121	2.152	
Comercio al por mayor.....	1.465	11.996	2.447	9.779	12.510	5.268	-377	7.507	9.429	1.029	
Comercio al por menor.....	-218	379	910	-1	-1512	-311	214	14	515	13	
Restaurantes y hoteles	175	10	62	90	174	34	93	14	177	1.110	
TRANSPORTES, ALMACENAMIENTO Y COMUNICACIONES	1.768	871	611	-1314	-588	779	-3339	1.855	1.635	1.163	
ESTABLECIMIENTOS, SEGUROS, BIENES											
INMUEBLES Y SERVICIOS PRESTADOS A EMPRESAS.....	-8953	4.511	2.307	24.652	18.217	16.448	-2718	17	-3012	3.238	
Establecimientos financieros.....	-9019	2.588	2.316	24.163	12.355	16.043	-251	1.734	-5206	-3335	
Seguros.....	-971	1.782	-528	-213	2.638	-152	-152	-375	73	100	
Bienes inmuebles y servicios prestados a las empresas.....	1.037	141	519	702	3.224	557	-2315	-1342	2.121	6.473	
SERVICIOS COMUNALES, SOCIALES Y PERSONALES.....	-	3	-22	15	-7	-	-	20	178	140	
ACTIVIDADES NO BIEN ESPECIFICADAS.....	205	110	16	3.271	-3212	157	-53	23	-5	39	
TOTAL	197.080	274.771	173.097	220.742	449.469	536.649	511.385	326.457	65.114	415.011	

Fuente: Banco de la Republica. Calculos DPN; UDE-Diex No incluye inversión en petróleo.

Cuadro 16. Inversión Extranjera en Colombia 1980-1989

PAIS	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989
AMERICA DEL NORTE	7.622	84.682	58.737	53.711	229.464	448.790	355.596	414.999	-6287	147.735
Canadá	9.235	3.904	1.031	2.817	14.861	-2150	-2857	3.759	3.404	-9257
Estados Unidos	66.987	80.778	57.706	50.897	214.603	450.895	358.453	411.240	-9691	156.992
AMERICA CENTRAL Y ANTILLAS	-2.046	12.844	7.550	3.428	-70	-809	14.596	84.148	-3079	11.592
Antillas Holandesas	-4971	82	147	-1880	296	177	385	84.320	-640	537
Antillas Neerlandesas	150	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Aruba y Curazao	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Bahamas	848	-	608	158	2.366	77	1.390	45	96	-
Bermudas	- 996	12.287	1.443	- 622	2.962	-281	81	- 20.368	562	-705
Costa Rica	-147	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Cuba	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Guatemala	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Islas Caymán	-	-	-	-	-	825	918	107	62	-
Islas Virgenes Británicas	-	-	-	-	-	1.441	-	4.701	-	246
Islas Monserrat	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
México	74	124	590	47	273	1.488	445	3.603	344	46
Nicaragua	-	-	-	-	-	1	-	-	-	-
Panamá	3.144	351	4.762	6.135	-626	-4381	9.832	11.778	-2490	11.468

PAIS	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989
Puerto Rico	-	-	-	-	-	-	3.726	-1	-1	-
República Dominicana	-	-	-	-	-	-	599	-37	-324	-
AMERICA DEL SUR	17.133	2.084	3.514	7.592	-2305	2.169	-3419	12.375	-4458	50.810
Argentina	-	234	-	-19	112	-29	1	-664	106	157
Bolivia	10	-	273	-	-	-	-	-	-	-
Brasil	298	6	338	356	572	-8	-1464	2.618	-2994	-136
Chile	-	-	-	-	62	-	17	417	-133	3
Ecuador	1.725	-	256	58	20	681	931	25.040	1.622	319
Paraguay	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Perú	1.201	-	20	6.346	51	1.080	-4001	18	110	1.502
Uruguay	-3	107	-	-203	-961	19	10	13	5	-
Venezuela	16.304	1.737	2.627	1.054	-2161	426	1.087	-15067	-3174	48.965
EUROPA	13.588	41.893	45.069	103.833	93.789	248.423	73.537	-57750	28.984	59.657
Alemania	-47	2.519	2.904	8	4.700	3.701	5.766	1.649	121	259
Austria	561	210	21	-1	-	56	-295	63	22	-9
Bèlgica	-443	14	944	17.510	220	111	1.214	-114	277	-11
Bulgaria	-	-	-	-	-	-	-	-	4.066	-
Checo eslovaquia	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Dinamarca	724	109	906	-	102	729	399	982	42	150

... Continuación CUADRO 16
 INVERSIÓN EXTRANJERA EN COLOMBIA 1980-1989
 Millones de Dólares

PAIS	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989
ASIA	623	218	498	-83	19.971	6.790	2.285	409	1.492	8.909
China	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Corea	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Filipinas	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Hong Kong	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Israel	-	-	-	-	-	113	-	-	-	-
Japón	623	218	498	83	19.950	6.677	2.285	409	1.492	8.909
Jordanía	-	-	-	-	5	-	-	-	-	-
Líbano	-	-	-	-	26	-	-	-	-	-
AFRICA	1	-	1	2	-	-	140	148	-	-
Librería	1	-	1	2	-	-	140	148	-	-
Suráfrica	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
AUSTRALIA	62	-	90	164	115	127	225	241	277	232
Australia	62	-	90	164	115	127	225	241	277	232
TOTAL	105.583	141.721	115.459	168.647	340.964	705.490	442.960	454.304	13.945	261.117

Fuente: Banco de la República. Cálculos DNP: UDE-Diex No incluye inversión en petróleo hace referencia a las autorizaciones.

Cuadro 17. Colombia: Empresas Estatales Adjudicadas a Inversionistas Extranjeros, 1997^a en millones de dólares

Empresa	Sector	Capital Extranjero (porcentaje)	Monto	Comprador
Empresa de Energía de Bogotá (EEB)- Comercializadora y Distribuidora de Energía De Bogotá (CODENSA)	Electricidad	48.5	1230	Endesa España, Enersis, Endesa Chile, otros.
EEB-Generadora de Energía Eléctrica de Bogotá (EMGESA)	Electricidad	48.5	952	Endesa España, Endesa Chile.
Central Hidroeléctrica de Chivor	Electricidad	99.0	644	Gener (Chile)
Empresa de Energía del Pacífico S.A. (EPSA)	Electricidad	56.7	535	Houston Energy Industries (Estados Unidos) y Electricidad de Caracas (Venezuela)
Central Hidroeléctrica de Betania S.A. (CHB)	Electricidad	99.9	302	Endesa Chile y Corporación Financiera del Valle.
Cerro Matoso	Níquel	47.0 ^b	179	Gencor (Sudáfrica)
Gas Natural	Energía	50.3	160	Repsol y Iberdrola (España)
Total			4002	

FUENTE:CEPAL, base de datos de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División De Desarrollo Productivo y Empresarial, sobre la base de información extraída de América economía, Estrategia, Diario Financiero. The Wall Street Journal, Latin Finance y otros medios de prensa financiera

Especializada.

^a Operaciones por un monto superior a 50 millones de dólares.

^b Con la compra de este paquete de acciones, la participación de Gencor en Cerro Matoso aumentó a 99%.

Cuadro 18. América Latina y el Caribe (8 países): Tasa de Rentabilidad de la Inversión Extranjera Directa

Países	1971-1980	1981-1990	1991-1995	1996,0
Argentina	14,3	8,8	19,7	14,2
Brasil	7,4	10,7	20,0	16,4
Chile	5,3	50,3	18,5	14,8
Colombia	8,2	9,3	16,4	17,6
México	10,8	11,8	17,1	18,3
Panamá	10,8	14,7	9,3	7,9
Perú	8,4	0,7	13,1	29,1
Venezuela	15,2	9,7	24,6	20,6

Fuente: CEPAL., La Inversión extranjera en América Latina y el Caribe, Edición 1997, Santiago de Chile, 1998, pág. 149, sobre la base de José Elías Durán, Base de datos. Grupo de investigación sobre economía latinoamericana (GIELA), Universidad de Barcelona, 1997. Los cálculos fueron efectuados sobre la base de información proporcionada por la Oficina de Análisis Económico del Departamento de Comercio de Estados Unidos.

Cuadro 19. Los 10 Países Mayores Receptores de Inversión Extranjera Directa, 1992-1997.

(miles de millones de dolares)

País	1992	1993	1994	1995	1996	1997
China	11,2	27,5	33,8	35,8	40,2	44,2
Brasil	2,1	1,3	3,1	4,9	11,2	19,7
México	4,4	4,4	11	9,5	9,2	12,5
Argentina	4,0	3,3	3,1	4,8	5,1	6,6
Polonia	0,7	1,7	1,9	3,7	4,5	4,9
Chile	0,9	1,0	2,6	3,0	4,7	5,4
Malasia	5,2	5,0	4,3	4,1	5,1	5,1
Venezuela	0,6	0,4	0,8	1,0	2,2	5,1
Federación de Rusia	0	0	0,6	2,0	2,5	6,2
Tailandia	2,1	1,8	1,4	2,1	2,3	3,7

Fuente: The World Bank Group, Global Development Finance 1999, op. Cit., pág. 51

Cuadro 20. Matriz de Identificación de Motivos de Inversión Extranjera Directa

ESTRATEGIA CORPORATIVA Sector	BÚSQUEDA DE EFICIENCIA	BÚSQUEDA DE MATERIAS PRIMAS	BÚSQUEDA DE ACCESO AL MERCADO (nacional o regional)
PRIMARIO		Petróleo / Gas: Argentina, Colombia y Venezuela. Minerales: Argentina, Chile y Perú.	
SECUNDARIO	Automotriz: México Electrónica: Cuenca del Caribe y México. Confecciones: Cuenca del Caribe y México.		Automotriz: MERCOSUR. Química: Brasil. Agroindustria: Argentina, Brasil y México. Cemento: Colombia, República Dominicana y Venezuela.
TERCIARIO			Financiero: Argentina, Brasil, Chile, Colombia, México, Perú y Venezuela. Telecomunicaciones: Argentina, Brasil, Chile, Perú. Energía Eléctrica: América Central, Argentina, Brasil, Colombia. Distribución de Gas: Argentina, Brasil, Chile y Colombia.

Fuente: ARBELAEZ Carrero, Jorge Enrique, FERRO Núñez, Gustavo, 2000.

Cuadro 21. Flujos de inversión extranjera directa en los países de la asociación latinoamericana de integración (aladi), 1990-1997

(En millones de dólares)

País	1990-94	1995-1997	1996	1997
Argentina	2.931	5.400	5.090	6.326
Bolivia	107	489	474	601
Brasil	1.703	11.904	11.200	19.652
Chile	1.207	4.373	4.724	5.417
Colombia	860	3.828	3.276	5.982
Ecuador	293	498	447	577
México	5.409	10.396	9.185	12.477
Paraguay	118	151	106	191
Perú	785	2.419	3.226	2.030
Uruguay	69	151	137	160
Venezuela	836	2.752	2.183	5.087
TOTAL	14.318	42.361	40.048	58.500

FUENTE: CEPAL, base de datos de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial, sobre la base de Información proporcionada por el FMI o extraída de los balances de pagos de cada país.

BIBLIOGRAFÍA

AGUILERA, Miguel. LOS ANTECEDENTES HISTÓRICOS DEL 20 DE JULIO DE 1810. Bogotá; Ediciones Académicas.

ARANGO, Juan Ignacio. (1982) LA INVERSIÓN EXTRANJERA EN LA INDUSTRIA MANUFACTURERA COLOMBIANA. Editográficas.

BARBOSA CARDONA, Octavio. (1987). LA INVERSIÓN EXTRANJERA EN COLOMBIA ¿FACTOR DE DESARROLLO? Bogotá; Fondo Editorial Universidad Distrital Francisco José de Caldas.

BEHRENS, Roberto. (1992). INVERSIÓN EXTRANJERA Y EMPRESAS TRANSNACIONALES EN LA ECONOMÍA DE CHILE (1974-1989): EL PAPEL DEL CAPITAL EXTRANJERO Y LA ESTRATEGIA NACIONAL DE DESARROLLO; Santiago de Chile; CEPAL.

CRUZ SANTOS, Abel. (1965). HISTORIA EXTENSA DE COLOMBIA. Volumen XV, Tomo 1. Bogotá; Ediciones Lerner.

GUERRERO CORDERO, Mauricio. Documento ISDR - 140s. Memorias de un Protagonista, s.e.s.a. 10 AÑOS DEL GRUPO ANDINO.

EMPRESAS MULTINACIONALES; Colegio Mayor de Nuestra Señora del Rosario, Facultad de Economía.

FRANK, Andre Gunder; CAPITALISMO Y SUBDESARROLLO EN AMÉRICA LATINA; Buenos Aires, Ediciones Signos.

Fundación Bicentennial del General Francisco de Paula Santander. SANTANDER Y LOS EMPRÉSTITOS DE LA GRAN COLOMBIA 1822 - 1828. Bogotá; Biblioteca Presidencia de la República 1988.

JUNGUITO BONNET, Roberto. (1995). LA DEUDA EXTERNA EN EL SIGLO XIX. Bogotá; TM Editores - Banco de la República.

LESME LESME, Luis Antonio. (1977). LAS COMPAÑÍAS DE COMERCIALIZACIÓN EXTERNA (TRADING COMPANIES): UNA ALTERNATIVA PARA COLOMBIA. BOGOTÁ; Universidad Jorge Tadeo Lozano.

LLERAS RESTREPO, Carlos. (1977). ECONOMÍA INTERNACIONAL Y RÉGIMEN CAMBIARIO. Osprey Impresores.

MARTÍNEZ ORTIZ, Astrid. (1996). LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA Y OTRAS FORMAS DE FINANCIAMIENTO EXTERNO: DOS ENSAYOS DE ECONOMÍA INTERNACIONAL; Santafé de Bogotá, Universidad Nacional de Colombia, Facultad de Ciencias Económicas.

MATTER, Konrad; (1970). INVERSIONES EXTRANJERAS EN LA ECONOMÍA COLOMBIANA.

MONTANÉS ROMERO, Luis Hernández. (1975). INVERSIONES EXTRANJERAS EN COLOMBIA. Bogotá; Universidad Jorge Tadeo Lozano.

Naciones Unidas; LA INVERSIÓN EXTRANJERA EN AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE; Informe 1998; Santiago de Chile.

NIETO ARTETA, Luis Eduardo. (1975). ECONOMÍA Y CULTURA EN LA HISTORIA COLOMBIANA. Bogotá; Ediciones Tiempo Presente.

PINZÓN LÓPEZ, María Constanza. (1981). PARTICIPACIÓN DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA EN EL SECTOR MANUFACTURERO DE COLOMBIA; Bogotá; Universidad Jorge Tadeo Lozano.

PRIETO, Francisco. EL NUEVO PAPEL DE LOS SERVICIOS EN LA ECONOMÍA LATINOAMERICANA Y CARIBEÑA. s.e.s.a. LC/R.772. Documentos CEPAL.

PRIETO, Francisco. EL SECTOR SERVICIOS EN AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: PECULIARIDADES DE SU EVOLUCIÓN (1970-1986). s.e.s.a. LC/R. 625 Documentos CEPAL.

RIPPY, Fred; EL CAPITAL NORTEAMERICANO Y LA PENETRACIÓN IMPERIALISTA EN COLOMBIA.

The Economics of Take-Off into sustaine Growth; (1965). London; MacMillan.

TRIFFIN, Robert. (1996). THE BALANCE OF PAYMENTS AND THE FOREING INVESTMENT POSITION OF THE UNITED STATES. Princenton: Princenton University Press.