

Comercio e Inversiones

**El Mercosur y la promoción
de inversiones**

**Ricardo Rozemberg
y Romina Gayá**

iei

Instituto de Estrategia Internacional

Diciembre de 2013

El Mercosur y la promoción de inversiones

Por Ricardo Rozemberg y Romina Gayá

Ricardo Rozemberg. Magíster en Economía y Políticas Públicas del Instituto Torcuato Di Tella (ITDT). Licenciado en Economía de la Universidad de Buenos Aires (UBA). Consultor externo de organismos nacionales e internacionales (INTAL, BID, CEPAL, Red MERCOSUR, Red LATN, ALADI, Cooperación Europea) en temas de comercio exterior e integración, inversiones y sector productivo. Director del Observatorio Pymex del Instituto de Estrategia Internacional (CERA) y docente e investigador del Centro de iDeAS (UNSAM). Asimismo, es profesor de la UBA, FLACSO y USAL.

Romina Gayá. Magíster en Relaciones y Negociaciones Internacionales de la Universidad de San Andrés (UdeSA) y la Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (FLACSO). Magíster en Relaciones Económicas Internacionales (Universitat de Barcelona). Maîtrise de Sciences Économiques - Mention Économie Internationale, Monnaie et Finances (Université de Toulouse) y Licenciada en Economía (Universidad del Salvador). Consultora de organismos nacionales e internacionales en temas de economía internacional. Docente de grado y posgrado en la Universidad de Buenos Aires (UBA), Universidad del Salvador (USAL), Universidad Argentina de la Empresa (UADE) y Universidad Nacional de San Martín (UNSAM).

iei

Instituto de Estrategia Internacional

En 1989 la CERA fundó como entidad semiautónoma, el Instituto de Estrategia Internacional –IEI–, como un espacio de reflexión. En el mismo se respeta una amplia libertad académica y además de desarrollos propios, cuenta con la contribución de investigadores con una perspectiva diversa e independiente.

Algunos de los trabajos publicados se pueden consultar en www.cera.org.ar, Instituto de Estrategia Internacional –Selección de Publicaciones–.

Las opiniones que se encuentran expresadas en las publicaciones son las de los autores y no reflejan necesariamente las del IEI ni las de la CERA.

ÍNDICE

Presentación	i
Resumen ejecutivo	ii
1. Introducción	1
2. La inversión extranjera directa: desempeño global y en MERCOSUR	3
2.1. Evolución de los flujos mundiales de IED	3
2.2. Evolución de la inversión directa en y desde el MERCOSUR	5
2.3. La importancia de la IED según países	8
2.4. Perspectivas futuras: más y mejor inversión	11
3. Inversiones y negociaciones a nivel global	13
3.1. Negociaciones y acuerdos internacionales en materia de IED	13
3.2. Desafíos para la regulación en materia de IED	16
4. El tratamiento de la IED en el MERCOSUR	20
4.1. Acuerdos en el MERCOSUR en materia de inversión	20
4.2. Acuerdos bilaterales sobre inversión	22
4.3. Perspectivas para la regulación de la IED en el MERCOSUR	24
Abreviaturas y siglas	28
Bibliografía	29

Presentación

En el año 1990 el Instituto de Estrategia Internacional (IEI) publicó dos estudios del Dr. Javier Villanueva, “Enfrentando el Futuro: Innovaciones en la máquina de crecer” y “América Latina: Las Incógnitas de la Inserción Económica Internacional en la década del 90”.

En ambos trabajos el autor indicó la importancia estratégica de la atracción y localización de las inversiones en el nuevo paradigma de la Pax Global Competitiva. Hoy en día, los denominados Mega Acuerdos como el TPP (Trans Pacific Partnership), RCEP (Regional Comprehensive Economic Partnership) o TTIP (Transatlantic Trade and Investment Partnership) muestran que la inversión es la nueva frontera de las políticas comerciales.

Mientras tanto, el MERCOSUR atraviesa, como otras experiencias latinoamericanas del pasado, una curva de desencanto.

Ricardo Rozemberg, Director del Observatorio Pymex del IEI, y **Romina Gayá** vuelven a insistir con firmeza en el papel clave de las inversiones. Señalan la necesidad de que el MERCOSUR genere un evento estructurador mediante un Acuerdo de Inversiones Regional que tenga en cuenta múltiples dimensiones para potenciar su utilidad. Justifican esta propuesta con el estudio “**El MERCOSUR y la promoción de inversiones**” que estamos presentando.

Comentarios, sugerencias y críticas son bienvenidos.

Cordialmente,

Enrique S. Mantilla
Presidente

Resumen Ejecutivo

A lo largo de las últimas dos décadas, la IED se consolidó como uno de los motores de la economía y el comercio internacional. La creciente relevancia que han ido ganando las empresas transnacionales en los esquemas productivos de los más diferentes países ha despertado el interés de Estados y organizaciones regionales y multilaterales por estimular, regular y administrar el desempeño de este fenómeno global.

En este sentido, la ausencia de un organismo internacional único que regule y administre a la inversión extranjera directa, así como las tensiones y conflictos que se generan en torno a ésta, aparece como un limitante para enfrentar este proceso. En efecto, a diferencia de lo que ocurre con el intercambio mundial y la OMC, la IED carece de un marco normativo y una institución internacional que la cobije.

Los Acuerdos Bilaterales o Regionales de Inversión surgen como sustitutos imperfectos de estas reglas y/o marco institucional multilateral. En la actualidad estos Acuerdos reciben cuestionamientos de parte de la comunidad internacional (tanto de países emergentes como de las economías maduras), relacionados con la efectividad de los mismos para atraer inversiones, las falencias de los mecanismos de solución de controversias, entre otras cuestiones.

El MERCOSUR no ha estado ajeno a este proceso de internacionalización productiva implícito en la IED, ni a la problemática inherente a la ausencia de reglas multilaterales y regionales que la regulen.

En este escenario, a lo largo de los últimos años recobró interés en el ámbito del MERCOSUR la discusión sobre la configuración de la IED en el contexto del mercado regional, donde existen visiones e intereses diferentes respecto del fenómeno entre los países socios. Así, conviven en la región países que en los últimos años han pasado a ser destinos privilegiados de IED, como Brasil, con economías como Argentina donde si bien las empresas internacionales tienen un rol determinante en la producción nacional, son asimismo protagonistas de un número importante de conflictos con el país en el ámbito de los tribunales arbitrales.

Esta diferencia de visiones y realidades se expande a otras economías de la región, con intereses tan variados y amplios de países como Venezuela, Uruguay y Paraguay, o los asociados como Chile y Bolivia.

A lo largo de este trabajo se examinaron las diferentes perspectivas y visiones de las inversiones en el MERCOSUR, y las distintas alternativas para regular y administrar la IED en el espacio ampliado.

Como consecuencia del análisis realizado surge que si la conciliación de los diferentes intereses nacionales posibilitara una postura conjunta a nivel MERCOSUR, la elaboración

de un nuevo Acuerdo de Inversiones, que incorpore el aprendizaje obtenido del Protocolo de Colonia y las dificultades encontradas para tornarlo operativo, podría mejorar el contexto regional para la atracción de IED.

En tal sentido, la Decisión 30/10 del Consejo del MERCOSUR estableció una serie de “Directrices para la celebración de un Acuerdo de Inversiones” en el ámbito regional, el cual debía ser finalizado y aprobado por dicho órgano en diciembre de 2011. Sin embargo, hacia fines de 2013 no se conoce que hubiese habido avances sustantivos en este sentido, más allá de la propuesta brasileña de 2012.

En cualquier caso, un nuevo Acuerdo podría incluir, entre otros aspectos:

- Una homogeneización del trato nacional a inversores regionales;
- Un sistema de solución de controversias Estado – Estado con jurisdicción MERCOSUR, o su convivencia con un sistema Estado – Empresa, adaptando el Protocolo de Olivos a tal efecto;
- Un conjunto de acciones de promoción de inversiones MERCOSUR tales como: incentivos al desarrollo de proveedores o clientes regionales, a la mayor integración de las cadenas de valor, a la especialización y complementación productiva, entre otras;
- Una agenda de trabajo conjunto de desarrollo y promoción de la IED en la región;
- Un límite al otorgamiento de incentivos a la inversión, que inhiba una carrera hacia el piso en materia fiscal.

Este Acuerdo se inscribiría dentro de lo que la UNCTAD denomina políticas “de nueva generación”, buscando atraer y aprovechar las inversiones con el objetivo de alcanzar el crecimiento incluyente y el desarrollo sostenible, fomentando un comportamiento inversor responsable y garantizando la eficacia de las políticas.

En términos generales, el Acuerdo tendería a garantizar la coherencia de la política de inversiones con otras políticas orientadas al desarrollo regional, maximizando los efectos positivos y minimizando los impactos negativos de la inversión. Este Acuerdo MERCOSUR de Inversiones constituiría una base para la negociación con terceros países, preservando siempre la preferencia regional. Cabe señalar a este respecto que el MERCOSUR se encuentra negociando o profundizando acuerdos comerciales con India, Egipto, Japón, Corea, la Unión Aduanera de África del Sur (SACU, por sus siglas en inglés), Israel, Palestina, México y Chile, amén del acuerdo interregional con la Unión Europea.

Al mismo tiempo, este Acuerdo MERCOSUR de Inversiones podría ser de utilidad para una eventual renegociación de los APPRI preexistentes desde una aproximación regional y ajustándose a los criterios recién expuestos.

De este modo, el instrumento permitiría avanzar en un tratamiento común a las inversiones, inhibiendo el potencial solapamiento de normativas diferentes en la materia, dentro del espacio regional.

1. Introducción

De la mano de la intensificación del proceso de internacionalización productiva y financiera a escala mundial y el consecuente fenómeno de generación de cadenas regionales y globales de valor (CGV), la inversión extranjera directa (IED) se consolidó a lo largo de las últimas dos décadas como uno de los motores de la economía y el comercio internacional.

El incremento de los flujos mundiales de inversión directa estuvo impulsado además por políticas de apertura e incentivo a la IED, incluyendo acuerdos y negociaciones internacionales en la materia. La creciente relevancia que han ido ganando las empresas transnacionales en los esquemas productivos de los más diferentes países ha despertado el interés de Estados y organizaciones regionales y multilaterales por estimular, regular y administrar el desempeño de este fenómeno global.

Tal como se puede apreciar en el Cuadro 1, las corrientes de comercio e inversión contribuyen cada vez en mayor medida al dinamismo de la economía mundial, siendo los países en desarrollo fuertes impulsores de este proceso (aún más en el período reciente de crisis con epicentro en las economías maduras). El protagonismo de las firmas internacionales lleva a que el 67% del comercio global esté directa o indirectamente vinculado a este tipo de empresas, ya sea al intercambio entre filiales de la misma firma o al comercio con terceros.¹

El reconocimiento de esta realidad ha llevado a que en un documento reciente del Consejo Europeo para las Relaciones Exteriores, se mencione a la política de inversiones como “la nueva frontera de la política comercial”.²

Cuadro 1. Evolución del PIB, el Comercio y la IED mundial

	80s	90s	2000-2005	2006-2012
- PBI Mundial (Var %)	3,4%	3,2%	4,3%	1,9%
<i>Países Desarrollados</i>	3%	2,7%	2,5%	0,5%
<i>Países en Desarrollo</i>	3,9%	4%	6,4%	5,8%
- Comercio Mundial (Impo, Var %)	6%	6,7%	11,2%	5,8%
<i>Países Desarrollados</i>	6,8%	6,1%	10%	2,9%
<i>Países en Desarrollo</i>	4%	8,6%	13,6%	10,7%
- IED (miles de mill de USD)	93,9	404,1	861,4	1.543,4
<i>Países Desarrollados</i>	73,3	280,4	600,7	880,8
<i>Países en Desarrollo</i>	20,6	118,2	242,5	578,6

Fuente: Elaboración propia en base a UNCTAD y FMI.

¹ UNCTAD (2011).

² Parello-Plesner y Ortiz de Solórzano (2013).

En este marco de creciente relevancia de las empresas transnacionales y de las economías emergentes en el orden productivo, financiero y comercial global, surge como limitante la ausencia de un organismo internacional único que regule y administre la IED, así como las tensiones y conflictos que se generan en torno a ésta. En efecto, a diferencia de lo que ocurre con el intercambio mundial y la Organización Mundial del Comercio (OMC), la IED carece de un marco normativo y una institución internacional que la cobije.

Como consecuencia de ello, los acuerdos bilaterales o regionales de Inversión surgen como sustitutos imperfectos de estas reglas y/o marco institucional multilateral. En la actualidad estos acuerdos reciben cuestionamientos de parte de la comunidad internacional (tanto de países emergentes como de las economías maduras), relacionados con la efectividad de los mismos para atraer inversiones, las falencias de los mecanismos de solución de controversias, entre otras cuestiones.

El Mercado Común del Sur (MERCOSUR) no ha estado ajeno a este proceso de internacionalización productiva implícito en la IED, ni a la problemática inherente a la ausencia de reglas multilaterales y regionales que la regulen. Las principales firmas internacionales están establecidas en la región, tanto para aprovechar el crecimiento de estos mercados emergentes en forma individual, como para potenciar -en algunos casos- las iniciativas de especialización y complementación productiva a escala regional. Al mismo tiempo, el mercado ampliado ha sido un canal estratégico elegido por empresas brasileñas (y en menor medida argentinas) para iniciar y/o profundizar sus respectivos programas de transnacionalización.

En este escenario, a lo largo de los últimos años recobró interés en el ámbito del MERCOSUR la discusión sobre la configuración de la IED en el contexto del mercado regional, donde existen visiones e intereses diferentes respecto del fenómeno entre los países socios. Así, conviven en la región países que en los últimos años han pasado a ser destinos privilegiados de IED, como Brasil, con economías como Argentina donde si bien las empresas internacionales tienen un rol determinante en la producción nacional, han sido en el pasado reciente, protagonistas de un número importante de conflictos con el país en el ámbito de los tribunales arbitrales.

Esta diferencia de visiones y realidades se expande a otras economías de la región, con intereses tan variados y amplios de países como Venezuela, Uruguay y Paraguay, o los asociados como Chile y Bolivia.

De este modo, este trabajo tiene como objetivo examinar las perspectivas de las inversiones en el MERCOSUR, sus diferentes visiones y las distintas alternativas para regular y administrar la IED en el espacio ampliado.

Para ello, en la segunda sección se analiza la evolución de los flujos de IED durante las últimas dos décadas, tanto a nivel global como en el bloque, así como la dinámica de las inversiones intrarregionales.

En la tercera sección se describen las características generales de las negociaciones multilaterales, regionales y bilaterales vinculadas a la IED, y se examinan los principales obstáculos y desafíos para la regulación sobre este tema. En la sección cuarta se aborda el tratamiento de la IED en el MERCOSUR y se analiza la conveniencia y factibilidad de poder avanzar hacia un posicionamiento común en la materia, dadas las diferencias de contexto y visión en los diferentes países. Por último, se esbozan las conclusiones más relevantes.

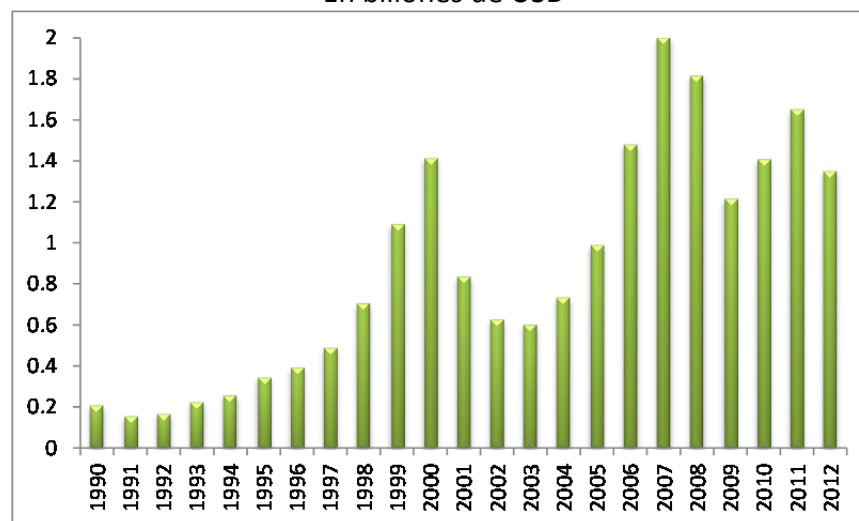
2. La inversión extranjera directa: desempeño global y en MERCOSUR

2.1. Evolución de los flujos mundiales de IED

A lo largo de las últimas décadas la IED observó un dinamismo extraordinario, apuntalando el proceso de crecimiento de la economía y el comercio mundial. Como se observa en el Gráfico 1, entre 1990 y 2000 los flujos de IED se multiplicaron por cinco veces y media, alcanzando USD 1,4 billones al final de dicho período. Si bien se redujeron fuertemente luego de la crisis de 2001, en especial los destinados a los países desarrollados (PD), luego recuperaron su ritmo de crecimiento en 2004, dando lugar a un nuevo ciclo de inversiones transnacionales, que acompañó el fuerte dinamismo de la economía mundial al menos hasta el año 2007 (cuando superaron los USD 2 billones).

La internacionalización productiva se ha expandido rápidamente y las empresas multinacionales son muy relevantes en la mayoría de las economías del mundo. Este fenómeno en buena medida responde a cuestiones tales como la búsqueda de recursos estratégicos (desde salarios bajos hasta recursos naturales ahora revalorizados), la cercanía y acceso a nuevos y más dinámicos mercados, entre otros factores. Este proceso ha sido apoyado tanto por el financiamiento privado derivado de mayores ganancias del sector corporativo, como del aporte público, a través de instituciones financieras y de promoción.

Gráfico 1. Evolución de los flujos globales de IED
En billones de USD



Fuente: Elaboración propia en base a UNCTAD (2013a) y (2013b).

No obstante ello, la crisis internacional de 2008/9, con epicentro en los PD, generó un derrumbe de las corrientes de inversión en dicho bienio, y una tibia recuperación en 2010/1. Durante 2012 los flujos globales de IED volvieron a reducirse y alcanzaron USD 1,35 billones. Así, la IED mundial representa actualmente tan solo dos tercios del máximo alcanzado en 2007, antes del comienzo de la última crisis.

Un aspecto notorio de la expansión global de los capitales internacionales en estas dos últimas décadas ha sido la fuerte participación de las economías emergentes como receptoras de estas inversiones. En efecto, y tal como se puede apreciar en el Gráfico 2, en la actualidad los países en desarrollo (PED) y las economías en transición (ET) superan a los PD como receptores de IED, absorbiendo cerca del 60% de los flujos totales.

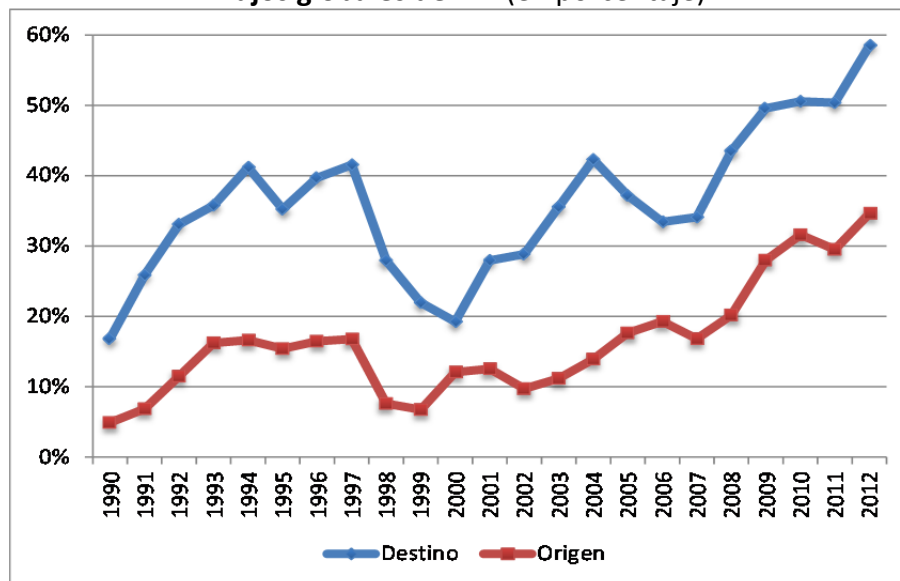
Este cambio comenzó en los años noventa, cuando las economías emergentes fueron captando el interés y la inversión de las empresas transnacionales, en gran medida como consecuencia de su dinamismo económico, disponibilidad de recursos estratégicos, creciente inserción en la economía globalizada, consolidación de reformas macroeconómicas y privatización de empresas públicas.

Luego de una caída en la participación a fines de esa década, las economías emergentes volvieron a cobrar relevancia como receptoras de IED y esta tendencia se reforzó luego de la última crisis internacional, durante la cual se volvió más evidente el mayor dinamismo relativo de estos países en comparación con los desarrollados.

Esta mayor relevancia de los PED y ET en la atracción de capitales extranjeros luce como consecuencia natural del protagonismo que asumen estas naciones en la economía y la política mundial. Un solo dato ejemplifica la magnitud de este proceso: si en 1980 las economías emergentes representaban 30% del producto bruto mundial, en 2012 ya alcanzaban al 50%. Dicho de otro modo, el dinámico mundo de estas economías ya equipara, en términos de su importancia en la economía global, al de los PD.

En forma paralela a la expansión de los PED como receptores de IED, otro fenómeno de gran relevancia que se observa en la escena internacional es la creciente internacionalización de las empresas originarias de economías emergentes. En otros términos, estos países lucen como crecientes exportadores de capitales productivos, proceso que se ha acentuado durante la última década: en 2012 la IED proveniente de PED y ET representaba 34,6% del total, muy por encima de la participación registrada en las décadas previas (Gráfico 2).

Gráfico 2. Participación de los países en desarrollo y las economías en transición en los flujos globales de IED (en porcentaje)



Fuente: UNCTAD (2013b).

2.2. Evolución de la inversión directa en y desde el MERCOSUR

Los países del MERCOSUR³ acompañaron el proceso de crecimiento de los flujos de capitales internacionales productivos observado desde los años noventa, fenómeno que se profundiza a lo largo de la década siguiente. Al igual que en el caso de muchas otras economías emergentes, gran parte de las inversiones extranjeras recibidas en los años noventa fue motivada por la implementación de reformas macroeconómicas, la creciente inserción en una economía globalizada y, en particular, por la privatización de empresas públicas (Gráfico 3). En ese contexto, la participación de los países del bloque como receptores de IED se incrementó hasta alcanzar un máximo de 7,1% del total mundial.

Luego de contraerse entre 2000 y 2003, como consecuencia de la crisis regional (que hiciera pie primero en Brasil y luego en Argentina) y la retracción de los capitales internacionales luego de la crisis del año 2001, los ingresos de IED al MERCOSUR volvieron a incrementarse durante el quinquenio siguiente, motivados por el dinamismo de las economías de la región y la revalorización de los recursos naturales a escala planetaria. Tras sufrir una caída durante la crisis de 2009, las entradas de IED al bloque se recuperaron rápidamente y en 2012 alcanzaban USD 84,1 mil millones.

En las dos oleadas recientes de IED en la región (1994-99 y 2004-2012), los ingresos aumentaron de manera generalizada. Cabe destacar que, a diferencia de la década del

³ Si bien Venezuela recién se incorporó como miembro pleno del MERCOSUR en 2012, a los efectos de este trabajo se la incluye dentro del bloque en todos los cálculos.

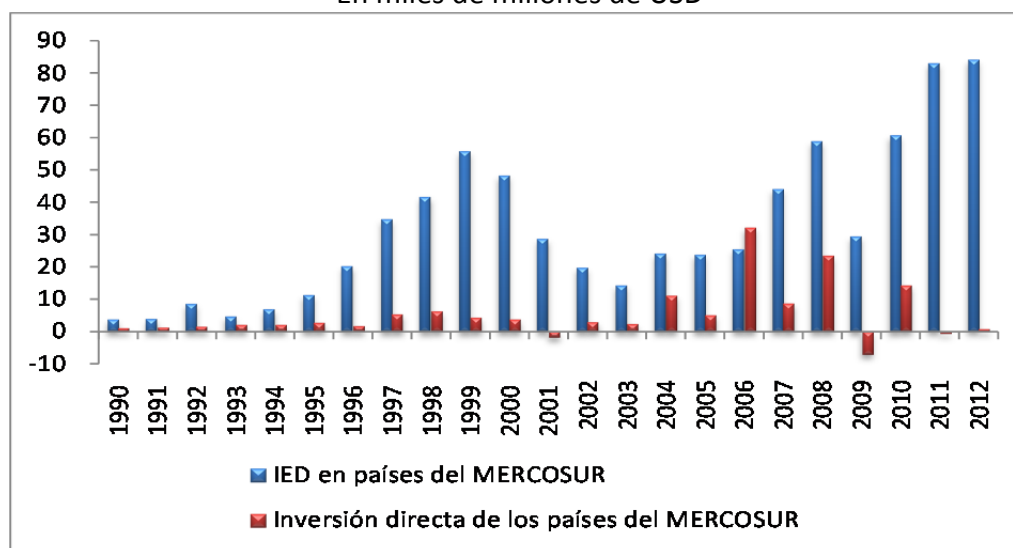
noventa, donde las fusiones y adquisiciones lideraban la IED hacia la región, en los 2000 ésta estuvo vinculada fundamentalmente a nuevas inversiones (*greenfield investments*) y expansión de activos existentes.⁴

Este fenómeno se explica en buena medida por el fuerte crecimiento que experimentó el MERCOSUR gracias al favorable contexto mundial –al menos hasta 2007– y, en particular, a los precios récord de las materias primas que favorecieron la atracción de inversiones en actividades vinculadas con la extracción y procesamiento de recursos naturales.

También influyeron en este desempeño factores tales como los elevados excedentes de las empresas transnacionales que eran parcialmente reinvertidos, la mayor explotación de ciertos negocios con alto potencial (desde *real estate*, recursos mineros, energías renovables, hasta el *outsourcing* de servicios) y el fuerte crecimiento de la demanda interna, entre otros. Merece destacarse el protagonismo de la economía brasileña, en especial en el último trienio, como motor de la captación de capitales extranjeros en la región.

Por otra parte, en los PD la crisis económica ha seguido promoviendo procesos de reestructuración empresarial y una mayor tercerización de actividades manufactureras y servicios empresariales a distancia, siendo América Latina una de las regiones beneficiadas por ello.⁵ Con todo, la evolución de la IED recibida por el MERCOSUR ha sido más modesta que en otras economías emergentes –en particular las asiáticas–, por lo cual su participación en el total de *inflows* a nivel mundial se mantuvo en alrededor de 3%. De todas maneras, durante el último trienio se observó una rápida ganancia de participación, llegando a significar el 6,2% del total mundial en 2012 (Gráfico 4).

Gráfico 3. Evolución de los flujos de IED¹ hacia y desde el MERCOSUR²
En miles de millones de USD



Notas: ¹ Incluye flujos de inversión intrarregional. ² Incluye Venezuela.
Fuente: Elaboración propia con datos de UNCTAD (2013b).

⁴ Rozemberg y Espora (2008).

⁵ CEPAL (2013).

Un fenómeno interesante en la región ha sido el dinamismo de las firmas del MERCOSUR y su proceso de internacionalización productiva. Dicho en otros términos, la relevancia que ha cobrado la inversión directa originada en países del bloque desde la segunda mitad de los años noventa, proceso que se profundizara entre 2004 y 2008.

Las empresas brasileñas lucen como las principales impulsoras de este proceso (de hecho, Brasil es el país de América Latina y el Caribe con mayor *stock* de inversión directa en el exterior), siendo las economías del MERCOSUR destinos privilegiados de dichos capitales. La dimensión de las firmas brasileñas, el interés por ampliar sus capacidades en otros países, la apreciación del real, la revalorización de los recursos naturales, la búsqueda de nuevos negocios en países con costos relativamente más bajos y el apoyo financiero por parte de la banca pública de Brasil, contribuyen a explicar -aunque sea en parte- este fenómeno.

Por otro lado, si bien las firmas argentinas han sido menos activas en el proceso de internacionalización, se destacan algunos casos de inversión intrarregional, como el de la compra de empresas brasileñas por parte de Techint,⁶ y la presencia en la región de firmas tan diferentes como Arcor, Havanna, IMPSA, Bagó, BGH, Wanama, Issue Group, Caro Cuore. En el caso de Venezuela, sobresalen las inversiones de la petrolera estatal PDVSA en los socios de la región. Paraguay y Uruguay, en contraste, no registran inversiones relevantes en los países socios.⁷

A este respecto, Olivera (1959) en un trabajo pionero incluye en el análisis de las decisiones de inversión de los agentes, lo que él denomina “preferencia espacial”, que puede contribuir a entender parte del fenómeno regional actual. Según este análisis, el inversor no solo toma en cuenta las rentabilidades relativas derivadas de las ventajas absolutas o comparadas a la hora de radicar una inversión en un país determinado, sino también, la existencia de factores idiosincráticos que pueden influir sobre la toma de decisiones. En este sentido, el análisis concluye sosteniendo que *“en un mundo económicamente inestable, la tasa de preferencia espacial será elevada”*.

De todos modos, esta tendencia hacia la creciente internacionalización de firmas parece haber detenido su marcha en el último bienio. El cambio de estrategia de las empresas transnacionales de origen brasileño parece contribuir a entender este proceso. Por un lado, algunas firmas de ese país han optado por financiarse vía préstamos de sus filiales en el resto del mundo, en un contexto de altas tasas de interés en Brasil. Este cambio en el modo de financiarse altera el cómputo de lo que se considera inversión directa.⁸ Por otro lado, algunas empresas han adoptado una estrategia global de desinversión en activos considerados no estratégicos, con el objetivo de destinar recursos a activos centrales en

⁶ Usiminas, Confab Industrial.

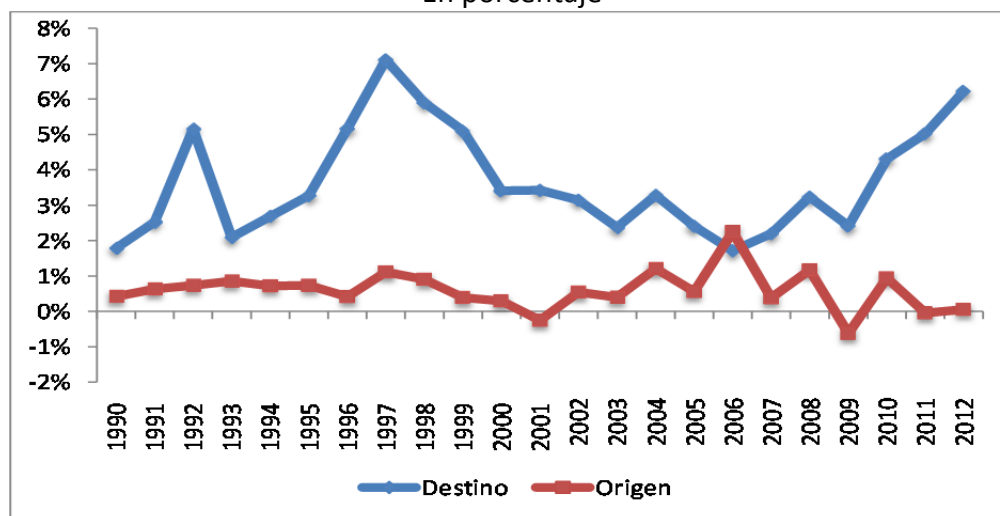
⁷ CEPAL (2013).

⁸ Ya que este concepto proviene de la balanza de pagos y sólo contabiliza la entrada y salida de divisas. Una filial de una transnacional que se financia con bancos en el país de destino no computa como IED.

Brasil (por ejemplo, ese es el caso de Petrobras y la minera Vale).⁹

Como consecuencia de esta tendencia, la participación del MERCOSUR como origen de la IED mundial, que había alcanzado el record del 3% en 2006, se ha reducido a prácticamente cero en el último bienio (Gráfico 4).

Gráfico 4. Participación del MERCOSUR¹ en los flujos globales de IED
En porcentaje



Notas: ¹ Incluye Venezuela. Fuente: Elaboración propia con datos de UNCTAD (2013b).

2.3. La importancia de la IED según países

Las economías del MERCOSUR presentan importantes asimetrías estructurales entre sí, las cuales lógicamente se reflejan -con matices- en el peso relativo de los distintos países miembros en los flujos de inversión.

Argentina fue el principal destino de la IED recibida por el MERCOSUR durante los años noventa (44,8%), seguida por Brasil (40,6%). La mayor participación de la segunda economía del bloque refleja en gran medida el proceso de privatizaciones que tuvo lugar en dicho país, iniciado antes y con mayor alcance que el brasileño. Venezuela, por su parte, recibió 12,5% de la IED destinada al bloque en dicha década, en tanto que la participación de Paraguay y Uruguay fue de 1,2% y 1,0%, respectivamente.

Desde entonces, sin embargo, se observan algunos cambios relevantes. En primer lugar, Brasil no solamente absorbe la mayor parte de la IED, sino que su participación se ha incrementado durante los últimos años hasta alcanzar cerca del 80%. Brasil se ha convertido en una de las plazas más relevantes entre las economías emergentes para los capitales internacionales aproximándose a un ingreso anual de IED de USD 65 mil millones anuales.

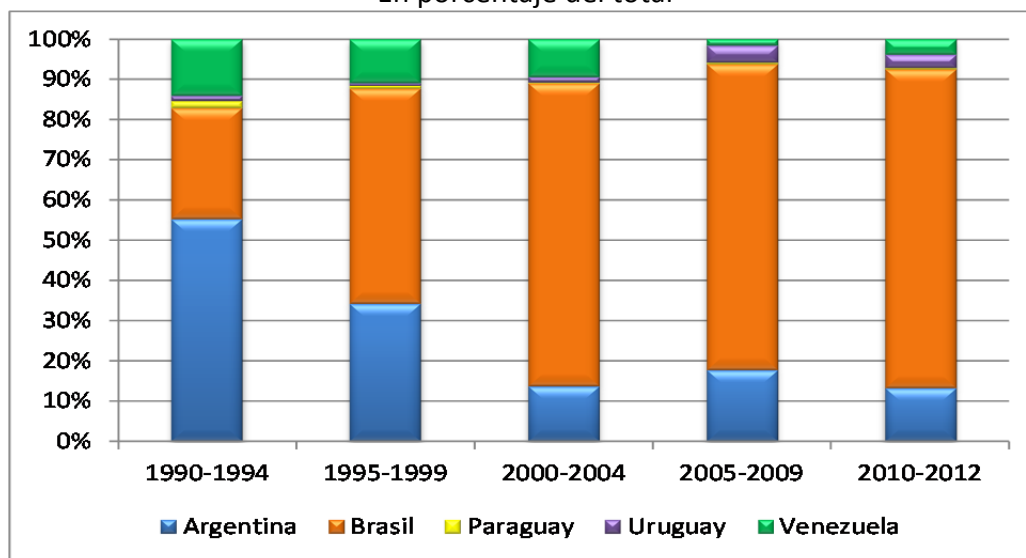
⁹ Íbid.

La mayor relevancia de Brasil tiene como contrapartida la pérdida de importancia de Argentina y Venezuela como receptores de la IED que ingresa al MERCOSUR. En el caso de la primera, su participación se ha reducido de manera sostenida durante los últimos años y en el trienio 2010-2012 promedió 13,3% (15,7% en 2000-2009). La proporción de IED hacia Venezuela ha sido mucho más volátil, rondando 3,8% entre 2010 y 2012 (5,5% en 2000-2009).

En lo que concierne a las economías pequeñas, debe destacarse que Uruguay absorbió entre 2000 y 2009, en promedio, 2,8% de los flujos recibidos por el bloque, para luego elevar su participación a 3,3% durante los tres años siguientes. Paraguay, en cambio, redujo su participación a menos de la mitad de los años noventa, siendo destino de solo 0,3% de la IED en el MERCOSUR (Gráfico 5).

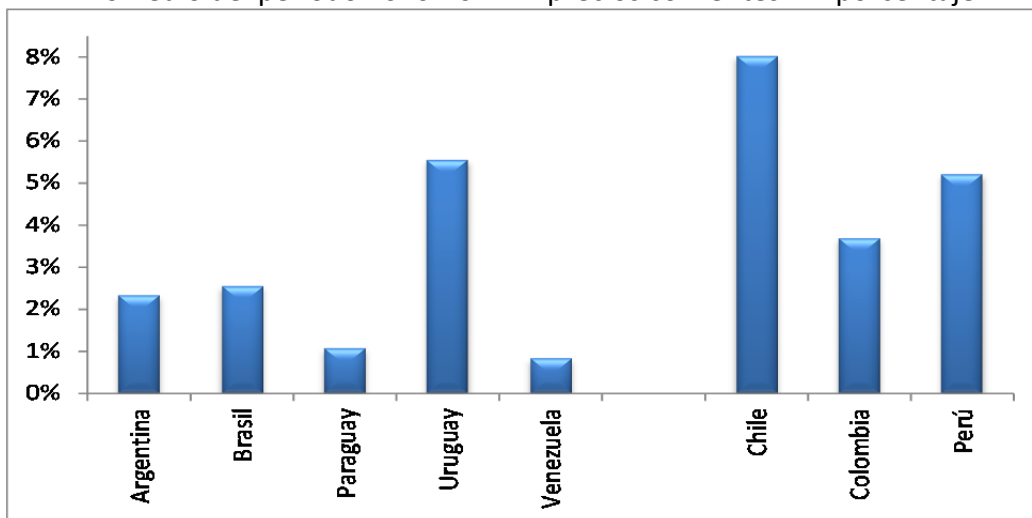
Más allá de los valores absolutos, la inversión de firmas internacionales ocupa un lugar de mayor importancia relativa en Uruguay *vis-à-vis* Brasil o Argentina. En efecto, en ese país el *ratio* IED/PIB es el más alto (5,6% en 2010-2012), registrando un fuerte incremento respecto de los años noventa, cuando era inferior a 1%. Siguen en importancia Brasil y Argentina (2,6% y 2,3%, respectivamente). En Paraguay y Venezuela la IED representa apenas 1,1% y 0,8% del producto interno bruto. Asimismo, con excepción de Uruguay, el peso relativo de la IED en la economía es bajo en comparación con otras experiencias latinoamericanas, que han sido dinámicas en la atracción de estos flujos durante los últimos años y tienen un tamaño relativo inferior al de Argentina y en particular Brasil (Gráfico 6).

Gráfico 5. Distribución geográfica de la IED recibida por el MERCOSUR¹
En porcentaje del total



¹ Incluye inversión intrarregional. Fuente: Elaboración propia con datos de UNCTAD (2013b)

Gráfico 6. Relación IED/PIB en economías seleccionadas
Promedio del período 2010-2012. A precios corrientes. En porcentaje



Fuente: Elaboración propia con datos de IMF (2013) y UNCTAD (2013a) y (2013b).

Uruguay es también el país donde la entrada de IED representa una mayor proporción de la formación bruta de capital (29,6% del total en 2010-2011), seguido en importancia por Brasil (12,8%). En el resto de los países de la región se ubica por debajo del promedio de los PED (10,2% en el bienio mencionado).¹⁰

De acuerdo con el índice de atracción de IED de UNCTAD,¹¹ los países del MERCOSUR se encuentran por debajo de otras economías latinoamericanas como Chile, Perú o Colombia. El mejor ubicado dentro del bloque es Brasil, que ocupa el 34° puesto del *ranking* de 182 países, seguido por Uruguay en el 39°. Estos dos países han mostrado una mejora en su posicionamiento, sobresaliendo el caso del segundo, que hasta 2004 se ubicaba en torno al 120° lugar. Argentina, Venezuela y Paraguay, situados respectivamente en los puestos 94°, 148° y 161° retrocedieron considerablemente durante la última década (en el año 2000 se situaban en la posición 18°, 38° y 107°, respectivamente).

En una línea similar, en todos los países del MERCOSUR la facilidad para hacer negocios es muy inferior a la de otras economías latinoamericanas y Uruguay es el miembro del bloque que se encuentra en una mejor posición (89°), en tanto que Venezuela está cerca del final del *ranking* de 185 países. En lo que concierne al componente de este indicador relativo a la protección de inversiones, Paraguay y Brasil (70° y 82°, respectivamente), están mejor posicionados que el resto de los países del MERCOSUR, aunque en todos los casos están por debajo de otras economías de la región (Cuadro 2).

¹⁰ Argentina (9,7%), Paraguay (6,1%) y Venezuela (4,7%).

¹¹ El índice se basa en el promedio del percentil en el cual se ubica el país en el *ranking* de ingreso de IED y en los flujos de IED recibidos como porcentaje del PIB.

Cuadro 2. MERCOSUR y países seleccionados: Facilidad para hacer negocios y protección de inversiones. Posición en *ranking* de 185 países.

País	Facilidad para hacer negocios (<i>Doing business</i>)	Protección de inversiones
Argentina	124	117
Brasil	130	82
Paraguay	103	70
Uruguay	89	100
Venezuela, RB	180	181
Chile	37	32
Colombia	45	6
México	48	49
Perú	43	13

Fuente: Banco Mundial-IFC (2013).

2.4. Perspectivas futuras: más y mejor inversión

Más allá de las marchas y contramarchas señaladas en relación con la IED en MERCOSUR, lo cierto es que el importante flujo de ingreso de IED desde la segunda mitad de los años noventa, y en especial desde 2004 en adelante, ha tenido un positivo impacto sobre la ampliación de la oferta productiva de la región. No obstante ello, los efectos derrame esperados sobre las firmas locales, en términos de transmisión de conocimiento, capacidades tecnológicas, facilitación de acceso a los mercados mundiales, desarrollo de nuevos proveedores y/o clientes, no parecen haber sido muy significativos.

En este sentido, algunos analistas¹² enfatizan el hecho de que en América Latina, a diferencia por ejemplo de lo ocurrido en el Este de Asia, la IED tuvo muy bajo impacto en términos de generación de inversiones nacionales complementarias (*crowding in*), llegando incluso a argumentar la existencia de cierto efecto desplazamiento (*crowding out*) de inversiones nacionales por parte de firmas extranjeras.

Si bien este diagnóstico sobre la insuficiencia de los impactos micro de la IED sobre los países de la región es compartida por diferentes especialistas,¹³ la literatura más reciente tiende a resaltar que los efectos directos e indirectos de la IED dependen no solo de las estrategias y objetivos que persigan las empresas transnacionales, sino también, del ambiente y las capacidades disponibles en los países receptores.¹⁴ Dicho de otro modo, del potencial de absorción de las firmas locales, de la infraestructura industrial y tecnológica del país receptor, del contexto en que operan las firmas nacionales y extranjeras.

¹² Véase Agosin y Machado (2005), Gallagher (2008), entre otros.

¹³ Baruj et al. (2005), Laplane et al (2006), Chudnovsky et al. (2006), entre otros.

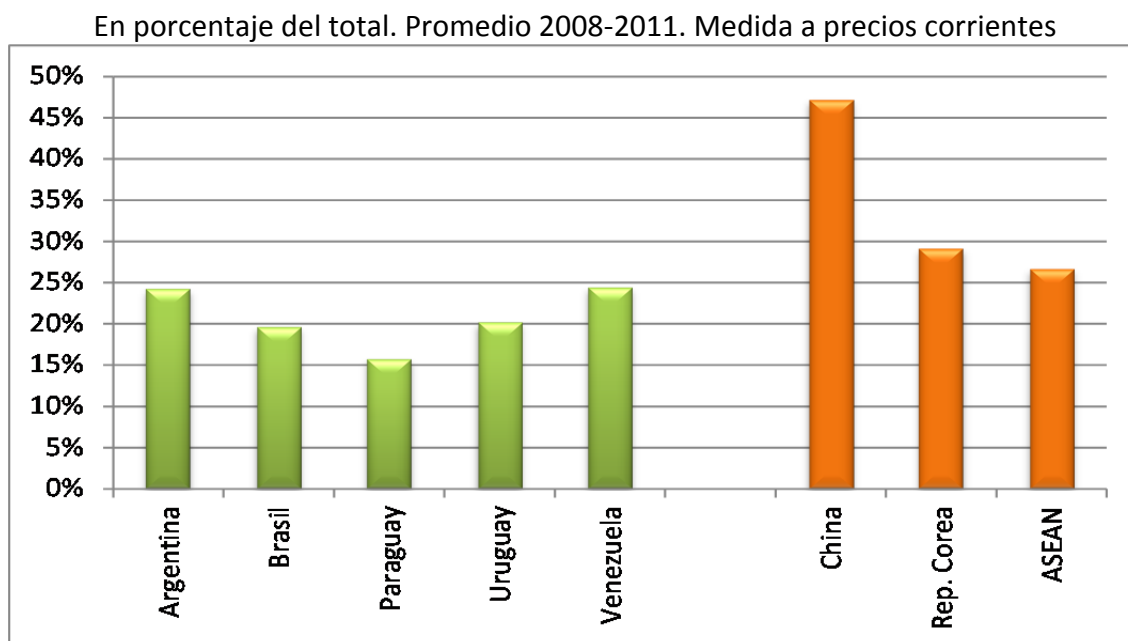
¹⁴ Véase López y Orlicki (2007).

En definitiva, el mayor aprovechamiento de la IED en MERCOSUR no es solo una cuestión de cantidad sino también de calidad. Y en ello influyen tanto el tipo de IED que se promueva, como las capacidades y competencias de las firmas locales y los instrumentos de política que tiendan a fortalecer un mayor grado de interrelación entre las empresas domésticas y las internacionales, entre otros factores.

De cara a los próximos años, los países del MERCOSUR liderados por Brasil demandarán una inversión anual de aproximadamente USD 600 mil millones,¹⁵ fenómeno que no puede sino involucrar al conjunto de capitales públicos y privados, nacionales y extranjeros. Esta demanda de inversión estará vinculada tanto a la capitalización de los sectores productivos primarios, industriales y de servicios, como a la modernización y ampliación de las obras de infraestructura que estas economías requieren. Si bien los inversores de los países del MERCOSUR serán actores principales de este proceso, la magnitud del esfuerzo requerirá complementar la carga con inversores mundiales.

Por tanto, ya sea para abastecer los requerimientos de capital que demandará la región en los próximos años, como para aprovechar en mayor medida el ingreso de IED, la agenda del MERCOSUR deberá acompañar la captación de IED con la promoción de las inversiones domésticas de los Estados Partes, proceso en el cual la región luce un cierto atraso relativo en comparación con otras áreas emergentes (Gráfico 7).

Gráfico 7. Tasa de inversión (formación bruta de capital/PIB) en el MERCOSUR y países asiáticos seleccionados



Nota: Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (ASEAN, por sus siglas en inglés) está integrada por Brunei Darussalam, Camboya, Filipinas, Indonesia, Laos, Malasia, Myanmar, Singapur, Tailandia, Vietnam.

Fuente: Elaboración propia con datos de CEPAL y ESCAP.

¹⁵ Cálculos propios suponiendo una tasa de inversión bruta interna del 20% promedio en los países del MERCOSUR.

Para ello, hay muchos ámbitos en los cuales los países del MERCOSUR pueden trabajar - tanto a nivel nacional como regional- para avanzar en este sentido. Entre ellos, cabe destacar la eficiencia de las políticas productivas, comerciales, impositivas y de competencia, el desarrollo de los recursos humanos, la facilitación del comercio, las mejoras en materia de infraestructura, etc.

Desde esta perspectiva de promoción, atracción y regulación de inversiones extranjeras, y su complementariedad con los aportes de capitales nacionales, resulta de interés presentar y analizar los principales debates actuales en torno a los marcos regulatorios bilaterales y regionales que afectan a la IED, así como evaluar las diferentes motivaciones de los países del MERCOSUR para traer dicho debate a la región.

3. Inversiones y negociaciones a nivel global

3.1. Negociaciones y acuerdos internacionales en materia de IED

Hasta fines de los años setenta, las políticas con relación a la IED eran bastante restrictivas en muchos países -entre ellos, varios latinoamericanos-. Con frecuencia se prohibía o limitaba la participación de capitales extranjeros en numerosos sectores y, cuando se permitía, en general se incluían requisitos de desempeño con el objetivo de promover la integración con la economía local.

Desde entonces y en particular a partir de los años noventa, el proceso de desregulación y liberalización generalizada a nivel mundial se observó también en el ámbito de las inversiones: las políticas abandonaron el carácter restrictivo para orientarse a la promoción y atracción de IED a través de diversos incentivos. Los requisitos de desempeño, por otra parte, desaparecieron de la mano de las políticas promercado y de las limitaciones impuestas desde organismos internacionales (como la OMC).

En este contexto, el tratamiento de las inversiones extranjeras cobró importancia en las negociaciones internacionales -tanto multilaterales como regionales-, dando lugar a la existencia de diferentes reglas y/o instrumentos de regulación.

De todos modos, debe destacarse que a pesar de los avances alcanzados en materia de regulación de inversiones, no existe aún un acuerdo multilateral sobre este tema. Es más, algunos proyectos de suscribir acuerdos de estas características originados en el marco de la Organización para Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) o en la propia OMC no lograron consensuarse y fueron dejados de lado.

No obstante esta ausencia de un marco general, en el ámbito de la OMC la IED es objeto de diversos tratamientos parciales. En primer lugar, el *Acuerdo sobre las Medidas en materia de Inversiones relacionadas con el Comercio* (TRIMs, por sus siglas en inglés), prohíbe o limita las políticas e instrumentos de promoción de inversiones que son

incompatibles con la normativa multilateral de comercio (incluyendo las prescripciones en materia de contenido nacional y de nivelación del intercambio).

En segundo lugar, el *Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios* (GATS, por sus siglas en inglés) regula las inversiones extranjeras en esa actividad.¹⁶ En tercer lugar, en 1996 se estableció un *Grupo de Trabajo encargado de analizar el vínculo entre comercio e inversiones*. Sin embargo, esta cuestión -junto con otros “temas de Singapur¹⁷”- fue dejada de lado de las negociaciones de la Ronda de Doha en 2004.

Por otra parte, y en alguna medida debido a la falta de acuerdo multilateral, la mayor actividad en materia de negociaciones internacionales relacionadas con inversiones tuvo lugar en el ámbito regional o bilateral, a través de la suscripción de diversos tipos de Acuerdos Internacionales de Inversiones (AII). Según UNCTAD (2013a), en la actualidad existen más de 3.200 AII, incluyendo tratados específicos sobre este tema y acuerdos comerciales regionales (ACR) que contienen disposiciones en materia de inversiones. A este respecto, el Consejo Europeo para las Relaciones Internacionales (ECFR) defiende este tipo de Acuerdos, como sustituto de un marco regulatorio multilateral inexistente.¹⁸

En particular, durante las últimas décadas tuvieron relevancia los *acuerdos para la promoción y protección recíproca de inversiones (APPRI)*. Estos instrumentos, suscriptos principalmente entre PED y PD, tienen como objetivo atraer IED en las economías de los primeros, generando para las empresas provenientes de las economías maduras un marco jurídico más “confiable” que el que se podría derivar de la normativa nacional de los PED. Dentro de las economías maduras, Europa aparece encabezando el ranking global de firmantes de APPRI, contabilizando 1200 (la mitad del total de este tipo de acuerdos firmados en el mundo). Estados Unidos suscribió sólo 48 y Japón apenas 11.¹⁹

Las características esenciales de estos acuerdos es que los mismos establecen estándares para regular el tratamiento de las inversiones en los países receptores, al tiempo que si bien son firmados entre Estados, los APPRI garantizan a los inversores individuales o compañías privadas, el derecho de iniciar reclamos contra los países donde las inversiones se radican.

Los APPRI usualmente protegen a los inversores extranjeros a través de tres vías: (i) el tratamiento justo y equitativo, protección y seguridad; (ii) la garantía de los derechos de propiedad del inversor; y (iii) la obligación de permitir la libre transferencia, conversión y

¹⁶ El GATS regula el trato de NMF y trato nacional en la IED relacionada con servicios de acuerdo con los compromisos asumidos por los países miembros de la OMC en el modo 3 (prestación de servicios en el territorio de otro país miembro mediante presencia comercial).

¹⁷ Comercio e inversiones, comercio y política de competencia, transparencia de la contratación pública y facilitación del comercio. Este último es el único de los temas de Singapur que no fue eliminado del mandato de Doha.

¹⁸ Parello-Plesner y Ortiz de Solórzano (2013).

¹⁹ *Ibid.*

liquidación de capital, pagos y utilidades.²⁰

Si bien existen distintos tipos de APPRI, en líneas generales se trata de acuerdos mediante los cuales los Estados involucrados conceden a los inversores originarios de la contraparte, beneficios como el trato de nación más favorecida (NMF) y trato nacional. Un punto fundamental de los APPRI es que establecen la obligación de los Estados de compensar al inversor por la expropiación directa o indirecta de sus activos, prohíben la exigencia de establecer requisitos de desempeño a los inversores extranjeros y habilitan a estos últimos a reclamar ante tribunales internacionales (usualmente el Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a las Inversiones -CIADI- del Banco Mundial) ante controversias derivadas del supuesto incumplimiento de las obligaciones por parte del Estado del país receptor de la inversión.

Es por ello que con frecuencia los inversores extranjeros se encuentran ante una situación privilegiada respecto de los nacionales, que solamente pueden presentar sus demandas ante los tribunales domésticos.

Debe destacarse que estos acuerdos otorgan a los inversores un mayor grado de protección que el de la regla Hull,²¹ norma utilizada por el derecho internacional consuetudinario hasta mediados de los años setenta, la cual era muy cuestionada por muchos PED.²² La cláusula de NMF tiene especial importancia en los APPRI, ya que permite a los inversores de un país beneficiarse de las concesiones otorgadas por el país receptor a inversores de otros orígenes en el marco de acuerdos más amplios.

Asimismo, diferentes *ACR* firmados durante las últimas dos décadas incluyen disposiciones sobre tratamiento de las inversiones extranjeras, en muchos casos con cláusulas similares a las de los APPRI. Tal es el caso de los tratados de libre comercio (TLC) y acuerdos similares suscritos por los países de la OCDE, entre sí y con PED.

Sin embargo, en los últimos años se ha observado una fuerte desaceleración de la cantidad de *All* suscritos, alcanzando en 2012 el menor nivel de los últimos 25 años.²³ Detrás de esta caída en el ritmo de suscripción de nuevos acuerdos están las críticas que tanto desde los países desarrollados como en desarrollo se plantean en torno a ellos. Del lado de los PED estas críticas se centran básicamente en la falta de transparencia de los procesos de solución de controversias, la parcialidad de los árbitros, los altos costos y

²⁰ OECD (2006).

²¹ Cuando un Estado expropiaba activos de un inversor extranjero, la regla Hull exigía la compensación pronta, adecuada y efectiva. Esta norma se basaba en el estándar defendido por el exsecretario de estado de Estados Unidos, Cordell Hull, en una disputa entre su país y México por las expropiaciones de los activos de ciudadanos estadounidenses por parte del Estado mexicano en 1932. Luego de la segunda guerra mundial, se incrementaron los cuestionamientos a esta regla y los PED comenzaron a reclamar el derecho a determinar el tratamiento a los inversores y las condiciones de compensación. La regla Hull dejó de aplicarse a mediados de los años setenta. Ogungbamila (2007).

²² Guzmán (1997).

²³ UNCTAD (2013b).

demoras en el proceso. De parte de las economías maduras, las críticas se centran en la falta de *enforcement* de los fallos arbitrales (que muchas veces quedan “empantanados” en jueces nacionales que deben implementar los resultados de la justicia internacional), reconociendo que los altos costos de las disputas y la falta de transparencia contribuyen al malestar de los países emergentes.

En tal sentido, abogan por encontrar alguna vía de solución concertada, para evitar el tipo de reacción que están teniendo algunos PED (que van desde las denuncias de los APPRI, hasta la renuncia al CIADI), y procurar el establecimiento de reglas consistentes y cumplibles por todas las partes.

En tal sentido, se constata en los nuevos acuerdos un proceso gradual de ampliación, profundización y clarificación de la aplicación de las disposiciones de los mismos, una mayor focalización en la transparencia, la promoción y facilitación de inversiones en gran parte de los AII.²⁴

Es que amén de los problemas antes citados, en lo que concierne a la promoción y facilitación de inversiones, se ha cuestionado la efectividad de los AII como instrumentos para la atracción de IED, ya que muchos países que cuentan con numerosos acuerdos de esta naturaleza no logran captar grandes flujos de inversiones. Esto pone en evidencia la importancia de otros elementos para alcanzar este objetivo, entre ellos la estabilidad política, económica, social y del marco legal; la disponibilidad y costos de los factores de producción; y los incentivos generales y específicos a la inversión.²⁵ Adicionalmente, algunos de los principales receptores de IED en el mundo no cuentan con AII en vigor.

En este contexto, los AII más recientes muestran una tendencia creciente hacia la identificación de oportunidades de inversión, el intercambio de información, el establecimiento de mecanismos para el estímulo de las inversiones y la cooperación para armonizar y simplificar procedimientos administrativos.²⁶

3.2. Desafíos para la regulación en materia de IED

El sistema de regulación bilateral, regional y multilateral de la IED vigente en la actualidad presenta importantes debilidades –algunas de las cuales fueron descritas en el apartado anterior- y, por tanto, plantea grandes desafíos.

Primero, al igual que en el ámbito del comercio, en la regulación internacional sobre inversiones también existe una suerte de *spaghetti bowl*. Es decir, una gran cantidad y variedad de instrumentos regulatorios que da lugar a la existencia de “huecos normativos”, solapamientos e inconsistencias entre los distintos AII, que reducen la eficiencia los mismos para alcanzar sus objetivos. Por ejemplo, la suscripción de ACR con

²⁴ OECD (2006).

²⁵ UNCTAD (2009).

²⁶ OECD (2006).

disposiciones sobre tratamiento de inversiones entre países que ya contaban con APPRI plantea la posibilidad de que un Estado pueda ser demandado por un mismo inversor por el mismo conflicto en el marco de dos acuerdos diferentes.²⁷

Segundo, el desbalance entre las obligaciones para los Estados y los derechos para los inversores y la aparición de numerosas disputas -muchas de las cuales involucran a países del MERCOSUR²⁸- han generado profundas críticas.²⁹ En particular, éstas se basan en el incremento de las demandas de los inversores extranjeros ante el CIADI y otros tribunales arbitrales, los montos involucrados en dichas demandas y la interpretación por parte de los tribunales de algunas provisiones de los acuerdos que incrementa la percepción de falta de transparencia y sesgo a favor de los inversores.³⁰

Tercero, las crecientes preocupaciones de los gobiernos en torno a ciertas características del contexto global (inestabilidad financiera, problemas de seguridad alimentaria, cambio climático, entre otras) han favorecido una mayor participación estatal en la economía, que puede entrar en conflicto con los compromisos asumidos en el marco de los AI y correr el riesgo de ser poco efectiva en ausencia de coordinación internacional.

Para afrontar estos retos los países están adoptando distintas acciones, muchas veces disímiles. De acuerdo con UNCTAD (2012), algunos países tienden a implementar políticas de IED “de nueva generación”, buscando atraer y aprovechar inversiones con el objetivo de alcanzar el crecimiento incluyente y el desarrollo sostenible, fomentar un comportamiento inversor responsable y garantizar la eficacia de las políticas.

En términos generales, los gobiernos buscan canalizar la inversión hacia áreas estratégicas, garantizando la coherencia de la política de inversiones con otras políticas orientadas al desarrollo y otros esquemas de regulación como los de comercio o finanzas; de este modo, procuran maximizar los efectos positivos y minimizar los impactos negativos de la inversión extranjera, fortaleciendo las instituciones responsables de la aplicación de estas políticas y potenciando la influencia de la inversión sobre el desarrollo sostenible.

En lo que concierne específicamente a la IED, en muchos casos se procura reforzar la dimensión de desarrollo de los AI, reservando espacio de políticas orientadas a tal fin y reforzando el componente de promoción de inversiones, procurando equilibrar los derechos y obligaciones de Estados e inversores y resolver los problemas relacionados con el *spaghetti bowl*.³¹

Por ejemplo, luego de que se incrementaran las disputas entre inversores y Estados,

²⁷ UNCTAD (2013b).

²⁸ Véase *infra*.

²⁹ UNCTAD (2013a).

³⁰ Burke-White (2008) en Lavopa *et al* (2012).

³¹ UNCTAD (2012) y (2013b).

algunos países como Australia y Canadá comenzaron a negociar AII que persiguen un mayor equilibrio entre protección de inversiones y la posibilidad de conservar un mayor margen de política para alcanzar otros objetivos en materia de salud, seguridad, protección del medio ambiente. Asimismo, incluyeron cláusulas de excepción a los derechos de los inversores.

UNCTAD, por su parte, propuso recientemente un nuevo “Marco de Políticas de Inversiones para el Desarrollo Sostenible” que sugiere -entre otros aspectos- fortalecer la dimensión del desarrollo en los AII, así como buscar un mayor equilibrio entre los derechos de los inversores y las obligaciones de los Estados.³² El organismo cuenta con mecanismos de asistencia orientados a fortalecer la participación de los PED en el establecimiento de reglas internacionales en materia de inversión, con el objetivo de que sus necesidades e intereses relevantes para el desarrollo sean adecuadamente considerados. Entre los instrumentos más importantes cabe destacar el asesoramiento técnico en la negociación y renegociación de AII y acuerdos sobre doble imposición, la capacitación de negociadores, el favorecimiento del diálogo con el sector privado, la academia y la sociedad civil, etc.

Las tendencias recientes muestran que varios países buscan alcanzar los objetivos previamente mencionados a través de distintas acciones relativas a los AII, dependiendo de la profundidad de los cambios buscados, la estrategia de desarrollo del país y el impacto esperado sobre el clima de negocios. Entre ellas:³³

- *Reinterpretación*: Otorgamiento de un significado nuevo o diferente a ciertas provisiones de los AII.
- *Revisión*: Enmiendas para modificar o eliminar provisiones, aunque sin afectar los principios básicos del tratado.
- *Renegociación*: Reemplazo del acuerdo por uno nuevo, ya sea bilateral o regional.
- *Finalización* unilateral o consensuada de los acuerdos.

Los APPRI en general tienen una vigencia de entre 10 y 15 años, al cabo de los cuales se renuevan automáticamente (por un plazo indefinido o por un período de otros 10 o 15 años), a menos que alguna de las partes notifique su deseo de revocarlo o renegociarlo. Dado que la mayoría de los acuerdos fue suscripta durante los años noventa, a fines de 2013 más de 1.300 APPRI se encuentran en condiciones de ser concluidos o renegociados, en tanto que entre 2014 y 2018 finalizará la duración inicial de al menos otros 350 acuerdos. Este panorama brinda una importante oportunidad para tratar los problemas mencionados.³⁴

En un contexto en que la cantidad de disputas planteadas ante el CIADI sigue en aumento (en 2012 se iniciaron 58 nuevas demandas, la mayor cantidad de casos planteados en un año), buena parte de las críticas a estos acuerdos se basa en el mecanismo de solución de controversias, que

³² Parello-Pressner y Ortiz Solórzano (2013).

³³ UNCTAD (2013a) y (2013b).

³⁴ UNCTAD (2013a).

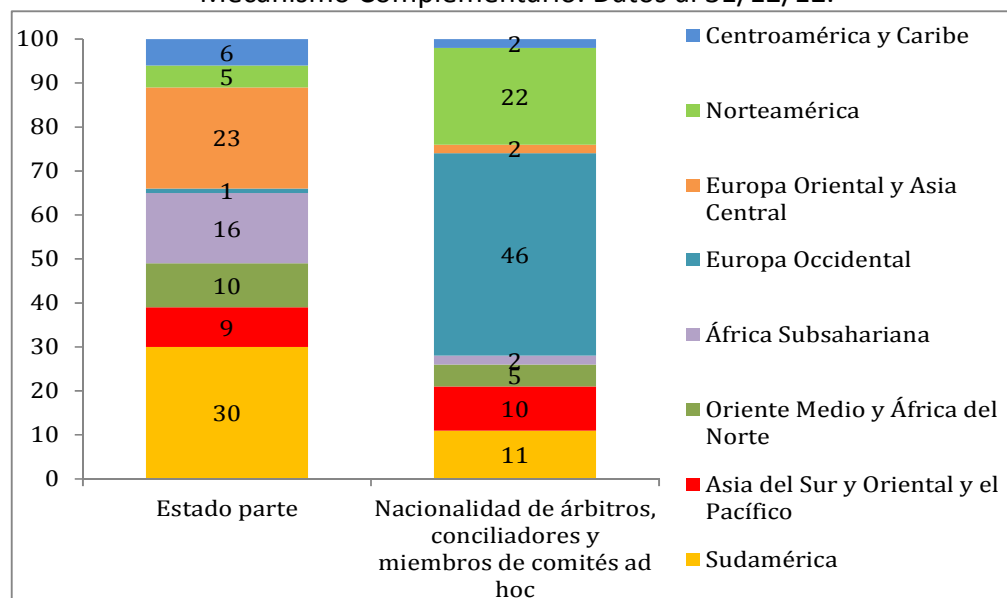
permite a los inversores demandar a los Estados ante los tribunales internacionales.

En particular, se discute (i) la legitimidad de sus jueces para decidir sobre las controversias (en qué medida es válido que decidan sobre los actos de los Estados); (ii) la transparencia del sistema (se prevé la posibilidad de que el procedimiento sea confidencial); (iii) que permiten el arbitraje regulatorio por parte de los inversores para beneficiarse de los acuerdos; (iv) la consistencia de las decisiones arbitrales (existen interpretaciones diferentes sobre idénticas provisiones que reducen la previsibilidad); (v) la imposibilidad de corregir eventuales decisiones erróneas por parte de los tribunales; (vi) la imparcialidad e independencia de los árbitros (existe la percepción de que algunas disputas se resuelven de manera sesgada); y (vii) los elevados costos del litigio, tanto para los inversores (especialmente las empresas de menor tamaño) como para los Estados.³⁵

En cuanto a la imparcialidad de los árbitros, los cuestionamientos no son nuevos ni exclusivos del CIADI.³⁶ Una de las principales críticas se refiere a la asimetría entre la distribución geográfica de las demandas y la nacionalidad de los árbitros, conciliadores y miembros de los comités *ad hoc*. Como se observa en el Gráfico 8, mientras Europa occidental y en menor medida América del Norte son los principales orígenes de los árbitros, con una participación considerablemente inferior entre los demandados, lo opuesto sucede con muchos países en desarrollo, entre ellos, los de América del Sur.

Gráfico 8. Distribución geográfica de los casos CIADI según Estado Parte y nacionalidad de árbitros, conciliadores y miembros de comités *ad hoc*

Porcentaje del total. Casos registrados bajo el Convenio del CIADI y el Reglamento del Mecanismo Complementario. Datos al 31/12/12.



Nota: Clasificación de regiones geográficas según el sistema regional del Banco Mundial.
Fuente: CIADI (2013).

³⁵ UNCTAD (2013b).

³⁶ Véase Naciones Unidas (1999).

Entre las posibles respuestas a este panorama se destacan las propuestas de creación de sistemas alternativos de solución de controversias; la adecuación del sistema mediante modificaciones a los AIIs tales como establecimiento de plazos máximos para realizar el reclamo, mayor involucramiento de las partes en la interpretación del acuerdo, mayor transparencia en el CIADI, etc.; la limitación del acceso de los inversores al CIADI, sobre la base de los temas de incumbencia, el tipo de inversores que puede acudir o el agotamiento previo de instancias jurídicas locales; la introducción de un mecanismo de apelación; y la creación de una corte internacional para la resolución de controversias sobre inversiones.³⁷

Debe mencionarse que como consecuencia de los fuertes cuestionamientos al CIADI y las demandas enfrentadas, algunos países -entre ellos, Venezuela- han optado por retirarse del organismo.^{38,39} Asimismo, en la actualidad se encuentra en estudio la creación de un Centro Alternativo de Arbitraje y Mediación en el ámbito de la Unión Sudamericana de Naciones (UNASUR), así como el diseño de un marco jurídico en el cual no solo existan obligaciones para los Estados, sino también para los inversores.⁴⁰

4. El tratamiento de la IED en el MERCOSUR

4.1. Acuerdos en el MERCOSUR en materia de inversión

Al igual que en muchas otras economías latinoamericanas, los países del MERCOSUR tuvieron políticas restrictivas en materia de IED hasta los años ochenta. Fue durante la década de los noventa cuando se acentuaron las políticas tendientes a promover la IED a través de diversos mecanismos, entre ellos la suscripción de AIIs.

En el ámbito del MERCOSUR, el artículo 1 del Tratado de Asunción (1991) prevé la libre circulación de factores productivos, contemplando tanto el principio de libre movilidad de capitales como el derecho de establecimiento.⁴¹ Asimismo, se suscribieron dos Protocolos, el de Colonia⁴² y el de Buenos Aires,⁴³ para regular las inversiones extranjeras originarias del MERCOSUR y extrazona, respectivamente. Sin embargo, nunca fueron implementados y su derogación se incluyó en las bases para un acuerdo de inversiones en el bloque que se establecieron en 2010.⁴⁴

³⁷ UNCTAD (2013b).

³⁸ Venezuela anunció el retiro del CIADI el 24/01/12. Previamente Bolivia lo hizo en 2007 y Ecuador en 2009. Sin embargo, las cláusulas de ultractividad de los AIIs continúan permitiendo que las empresas transnacionales demanden a estos Estados por 10 años luego de la formalización del retiro.

³⁹ Lavopa *et al* (2012).

⁴⁰ Fuente: Cancillería de Ecuador.

⁴¹ Basaldúa (1999).

⁴² Decisión CMC Nº 11/93.

⁴³ Decisión CMC Nº 11/94.

⁴⁴ Decisión CMC Nº 30/10.

El *Protocolo de Colonia* sobre la promoción y protección recíproca de inversiones, suscrito en 1993, tenía como objetivos la intensificación de la cooperación económica, la aceleración del proceso de integración, el estímulo de la iniciativa económica, individual y el aumento del desarrollo en los países miembros. Para ello, preveía otorgar a los inversores de los países socios derechos similares a los estipulados en los APPRI y establecía un mecanismo de solución de controversias mediante el cual los inversores pueden demandar a los Estados miembros del bloque ante los tribunales internacionales. El *Protocolo de Buenos Aires*, firmado un año después, tenía objetivos similares a los del Protocolo de Colonia, pero debía aplicarse a la IED originaria de extrazona.⁴⁵

Uno de los principales puntos de conflicto que impidieron la implementación de los Protocolos fue el sistema de solución de controversias acordado, que permitía recurrir a tribunales internacionales. En particular, la falta de consenso sobre la utilidad de un Sistema Inversor-Estado, en la medida en que dicho mecanismo habilita a un inversor extranjero a someter la controversia ante un tribunal arbitral internacional y sortear así la jurisdicción de los tribunales locales. Este proceso discrimina claramente contra los inversores locales, que no cuentan con dicho beneficio.

Tal vez el momento en el cual se negociaron los Protocolos de Inversiones, el tema era aún incipiente e incluso el estadio del MERCOSUR no se correspondía con una problemática ligada a la libre movilidad de factores. En la actualidad existe una tendencia hacia la incorporación de un capítulo de inversiones en los ACR, al tiempo que la IED y las inversiones intrarregionales han ganado notorio protagonismo en el MERCOSUR, razón por lo que la cuestión adquiere un renovado interés.

Otro de los principales cuestionamientos a los Protocolos de Colonia y Buenos Aires ha sido que si bien tienen como objetivo la promoción y protección de inversiones, sus disposiciones correspondían principalmente a la protección de los intereses de los inversores y casi no incluían consideraciones sobre promoción de inversiones, ni acerca de los incentivos que pueden aplicar los países del bloque, ni mucho menos aspectos relacionados con el estímulo a la integración productiva regional.⁴⁶

En este contexto, en 2010 se establecieron las “Directrices para la Celebración de un Acuerdo de Inversiones en el MERCOSUR” que deberían aplicarse a la IED en bienes e incluir disposiciones sobre trato nacional, transparencia, reglamentación y personal clave; el alcance de las disciplinas sobre expropiación; la resolución de controversias Estado-Estado, con base en el Protocolo de Olivos; las condiciones para la libre transferencia de capitales y la entrada en vigor del acuerdo a nivel bilateral, entre otros aspectos relevantes.

⁴⁵ Rozemberg y Leroux (2010).

⁴⁶ *Ibid.*

Sobre esta base, en 2012 Brasil formuló una propuesta para un nuevo acuerdo de facilitación y promoción de inversiones intra MERCOSUR. Según este documento, los Estados se comprometerían a otorgar a los inversores de los países socios trato nacional y de nación más favorecida, permitir la libre transferencia de recursos relacionados con la inversión y a garantizar la transparencia, a la vez que se reservan el derecho de regular para alcanzar objetivos de políticas públicas. Asimismo, se incorporan decisiones en materia de responsabilidad social empresaria, incluyendo esfuerzos para promover el desarrollo local (proveedores, capital humano, etc.). La propuesta brasileña también buscaba mecanismos de diálogo y consultas a nivel regional, así como la implementación de acciones conjuntas en materia de promoción y facilitación de inversiones.

Cabe señalar que en paralelo, los países del MERCOSUR participan en el ámbito de la UNASUR de las negociaciones para crear un Centro de Mediación y Arbitraje de Inversiones, como respuesta al diagnóstico generalizado de la región en términos de la parcialidad del CIADI para con las empresas de los países desarrollados.

4.2. Acuerdos bilaterales sobre inversión

En ausencia de mecanismos coordinados, cada país ha implementado sus propias políticas en materia de inversiones extranjeras, que incluyeron la suscripción de APPRI, entre otros instrumentos relevantes.

Durante los años noventa Argentina, Paraguay, Uruguay y Venezuela (miembro pleno del MERCOSUR desde 2012) pusieron en marcha numerosos APPRI, en tanto que Brasil suscribió varios acuerdos de este tipo, pero nunca entraron en vigor porque no fueron ratificados por el parlamento (Cuadro 3). Un punto a destacar es que no existen APPRI entre los miembros fundadores del MERCOSUR.

Cuadro 3. APPRI suscriptos por los países del MERCOSUR

Cantidad de APPRI	Argentina	Brasil	Paraguay	Uruguay	Venezuela
Suscriptos	56	15	22	29	24
Entraron en vigor	47	0	21	26	19

Fuente: Elaboración propia con datos del CIADI.

Argentina suscribió 56 APPRI entre 1990 y 2002, 47 de los cuales entraron en vigor. Se destacan los acuerdos con Estados Unidos y países europeos, que fueron los principales orígenes de la IED recibida por Argentina durante dicho período. También sobresalen los APPRI firmados con otros países latinoamericanos, como Chile y México, que realizaron inversiones relevantes en Argentina, particularmente durante la década siguiente.

Con 50 controversias en su contra (11,6% del total planteadas en este ámbito), Argentina

es el país más demandado ante el CIADI por los inversores internacionales⁴⁷. La mitad de las disputas fue concluida (ya sea porque el inversor retiró la demanda o porque el tribunal falló a favor de alguna de las partes⁴⁸) y la otra mitad se encuentra pendiente de resolución (Cuadro 4). Si bien el plazo transcurrido desde la suscripción de estos acuerdos habilita a Argentina a terminarlos, no lo hizo en ningún caso.

Paraguay firmó 22 APPRI (todos menos uno entraron en vigor), en tanto que Uruguay cuenta con 29 acuerdos suscriptos (26 vigentes). En ambos casos sobresalen los APPRI con economías europeas y latinoamericanas. En el CIADI se han presentado tres casos contra Paraguay y solo uno contra Uruguay.

Cuadro 4. Controversias planteadas ante el CIADI contra países del MERCOSUR

Cantidad de controversias	Argentina	Brasil	Paraguay	Uruguay	Venezuela
Concluidas	25	0	1	0	10
Pendientes ^a	25	0	2	1	27
Total	50	0	3	1	37

Nota: ^a Actualizado el 15/10/13. Fuente: Elaboración propia con datos del CIADI.

Venezuela, por su parte, firmó 24 acuerdos con países de Europa y América entre 1993 y 2001. Dado que este país no formaba parte del bloque al momento de la suscripción del Protocolo de Colonia, firmó APPRI con las otras economías del MERCOSUR. Los acuerdos con Argentina, Paraguay y Uruguay entraron en vigor en 1993, 1997, 2002, respectivamente, en tanto que el APPRI con Brasil (firmado en 1995) no fue puesto en marcha por los motivos arriba mencionados.

Venezuela también fue demandada ante el CIADI en 37 oportunidades, hasta que en 2012 decidió retirarse de este tribunal. De todas maneras, como se explica más adelante, la denuncia de la Convención del CIADI no implica que el país no pueda ser demandado ante otros ámbitos de solución de controversias.⁴⁹

En lo que concierne a las disposiciones en materia de inversión, los ACR suscriptos por el MERCOSUR no establecen compromisos específicos sobre promoción y protección de inversiones, aspecto en el cual difieren considerablemente de los firmados, por ejemplo, por otros países latinoamericanos con Estados Unidos (con características muy similares a los APPRI) o la Unión Europea.

A título ilustrativo, el acuerdo MERCOSUR-Bolivia estipula que las partes buscarán promover la inversión bilateral y evaluarán la conveniencia de concluir APPRI, en tanto

⁴⁷ Cabe señalar que la mayoría de los casos responde a controversias surgidas en el contexto de quiebre institucional que tuvo lugar en Argentina luego de la salida de la convertibilidad.

⁴⁸ En algunos casos, el gobierno argentino decidió no cumplir con los fallos del CIADI. Véase Parello-Plesner y Ortiz de Solórzano (2013).

⁴⁹ UNCTAD (2012).

que el acuerdo MERCOSUR-Chile solamente determina que se mantendrá el vigor de los APPRI entre Chile y los miembros del bloque. En la negociación MERCOSUR-Unión Europea, sin embargo, se ha previsto la inclusión de un capítulo específico sobre inversiones bajo la forma de los acuerdos de “nueva generación”.

4.3. Perspectivas para la regulación de la IED en el MERCOSUR

Como se mencionara anteriormente, en el MERCOSUR no existen instrumentos regionales vigentes de regulación ni promoción de la IED, ya sea en el ámbito intrabloque o respecto de la IED del resto del mundo. La propuesta de Brasil reseñada en el acápite anterior tiene como objetivo avanzar en la regulación de inversiones intrarregionales.

En el contexto actual existen algunos elementos que podrían motivar algún progreso acerca de políticas regionales de tratamiento de la IED, no solamente a nivel intra MERCOSUR sino también respecto de inversiones originarias del resto del mundo.

En primer lugar, la magnitud del fenómeno inversor internacional de los últimos años y la necesidad de los países del MERCOSUR de continuar incrementando sus niveles de inversión para lograr un proceso de crecimiento sostenido (con recursos domésticos insuficientes), puede realzar la conveniencia de diseñar instrumentos comunes orientados a la atracción y regulación de IED.⁵⁰

Esto se encuentra relacionado, en parte, con la percepción de que la experiencia con los instrumentos firmados por cada país en forma individual con terceros estados -a través de los APPRI- ha sido poco satisfactoria para varios de los países del MERCOSUR, ya sea por la cantidad de demandas de las que fueron objeto, por la decisión de no ponerlos en vigor o por los escasos impactos generados en términos de la cantidad y calidad de IED. La posibilidad de contar con un mecanismo regional aparecería como una alternativa para renegociar los acuerdos bilaterales vigentes.

En efecto, el vencimiento del plazo inicial de estos acuerdos durante los años recientes o próximos brinda, pues, la oportunidad de buscar diferentes alternativas, como la reinterpretación, revisión, renegociación o finalización de los AII, o la denuncia de la Convención del CIADI. Es preciso evaluar cuidadosamente cada una de ellas porque su impacto en términos de la estrategia de desarrollo del país y el clima de negocios puede ser considerablemente diferente.⁵¹

Dado que su alcance es limitado y no afectan cuestiones de fondo de los acuerdos, la reinterpretación y revisión de las provisiones de los AII son las alternativas que tienen un

⁵⁰ Cabe señalar que existen señales contradictorias en relación al tratamiento a los inversores extranjeros en la región. En efecto, durante los últimos años se observa en algunos países del MERCOSUR la creación de barreras de entrada, restricciones a la salida y la nacionalización, expropiación o exigencias de desinversión en otros sectores.

⁵¹ UNCTAD (2013a) y (2013b).

menor impacto negativo sobre el ambiente de inversión, pero también ofrecen escasas posibilidades para lograr hacer frente a los inconvenientes identificados.

En el otro extremo, la denuncia de la Convención del CIADI o la finalización unilateral de los AIJ pueden influir considerablemente sobre el clima de negocios y reducir el atractivo del país para la captación de IED. Estas opciones tampoco parecen muy eficaces para abordar los inconvenientes relacionados con las demandas derivadas de los APPRI.

Con respecto a retirarse del CIADI, la Convención del organismo establece que la denuncia por parte de un país de dicha Convención solo se hace efectiva 6 meses después de la notificación y no afecta los derechos y obligaciones adquiridos antes de la denuncia, con el objetivo de evitar que los países recurran a este mecanismo para eludir una disputa. Asimismo, los acuerdos usualmente prevén la resolución de controversias en otros ámbitos, por lo cual que un país se retire del CIADI no evitará que pueda ser demandado ante otros tribunales (por ejemplo, la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional -UNCITRAL, por sus siglas en inglés-). La finalización unilateral de los acuerdos también plantea importantes desafíos legales. Por ejemplo, algunos cuentan con “cláusulas de supervivencia” según las cuales los efectos del AIJ se mantienen aun después de que el acuerdo haya concluido.⁵²

La alternativa intermedia, la renegociación de los AIJ, aparece en este contexto como el camino más efectivo, aunque también implica importantes desafíos, entre ellos que la contraparte esté dispuesta a renegociar, que la inclusión de la cláusula de NMF anule el efecto deseado y que los inversores reclamen por el cambio en las reglas de juego.⁵³ La renegociación a partir de un instrumento regional puede incorporar incentivos para la aceptación de las otras partes involucradas. El asesoramiento en esta materia por parte de instituciones orientadas al desarrollo, como es el caso de UNCTAD, podría resultar útil para avanzar en este sentido.

En segundo lugar, el tratamiento de la IED continúa ganando protagonismo en las negociaciones internacionales, por lo cual aunque hasta el momento el bloque no haya suscrito acuerdos con terceros en esta materia, muy probablemente formará parte de la agenda externa en caso que firme nuevos ACR (por ejemplo, esta cuestión forma parte de las negociaciones del acuerdo de asociación con la Unión Europea). Consiguiente, retomar la discusión en el ámbito MERCOSUR y avanzar hacia una posible política común podría servir como base para la negociación con terceros países.

En tercer lugar, la puesta en marcha de un *acuerdo regional* en materia de IED podría incrementar su atractivo por dos motivos. Por un lado, Brasil, que históricamente ha sido reacio a implementar este tipo de acuerdos, hoy podría encontrarlos más atractivos ante el proceso de internacionalización de las empresas brasileñas, tal como se desprende de la

⁵² Véase más en Lavopa *et al* (2012).

⁵³ Véase más en Lavopa *et al* (2012).

propuesta presentada en 2012.

Como se mencionó previamente, durante la última década se incrementaron sustancialmente las inversiones brasileñas en el exterior y el MERCOSUR fue uno de los destinos más relevantes; incluso en algunos casos el bloque funcionó como plataforma para la internacionalización en el resto del mundo. El acuerdo regional permitiría a Brasil defender en mayor medida los intereses de sus empresas en el exterior.⁵⁴

Por otro lado, las iniciativas de integración productiva lanzadas por los países del MERCOSUR durante los últimos años podrían motivar inversiones intrarregionales, por lo cual podría crecer el interés por contar con un instrumento destinado a promoverlas y protegerlas. Entre los aspectos más relevantes cabe destacar la creación del Grupo de Integración Productiva (GIP) del MERCOSUR⁵⁵ en 2008, en el marco del cual se han registrado avances a nivel vertical en las cadenas de petróleo y gas, automotriz, energía solar, energía eólica, juguetes, naval y aeronáutica; y horizontal en el desarrollo de algunos *clusters*. En varios de estos sectores también se están poniendo en marcha iniciativas bilaterales, como es el caso de Brasil y Uruguay.⁵⁶

Finalmente, la existencia de Acuerdos Regionales de nueva generación, como el establecido en el ámbito de la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (ASEAN, por sus siglas en inglés) abre el terreno para la negociación de un acuerdo similar en el ámbito del MERCOSUR.

Recuadro – El Acuerdo de Inversiones de la ASEAN. Principios base⁵⁷.

- Objetivo: crear un régimen de inversiones abierto y libre en el espacio ASEAN para alcanzar el objetivo de la integración regional, a través de la liberalización progresiva de los regímenes nacionales, la mejora de la transparencia y la predictibilidad de las reglas que administran la inversión, y la promoción de inversiones de la región como área única.
- Establece cláusulas de trato nacional y de nación más favorecida a los inversores de los demás Estados Parte.
- Determina la obligación de respetar la absoluta libertad de transferir capitales

⁵⁴ Por ejemplo, ante medidas adoptadas por el gobierno boliviano que perjudicaban a Petrobras Bolivia, la empresa consiguió renegociar luego de plantear la posibilidad de recurrir ante el CIADI. Si bien Brasil no tiene APPRI en vigor, el reclamo se enmarcaría en el APPRI entre Bolivia y los Países Bajos, dado que la empresa ha sido constituida en dicho país.

⁵⁵ El objetivo general del GIP es contribuir al fortalecimiento de la complementariedad productiva de empresas del MERCOSUR, y especialmente la integración en las cadenas productivas de pequeñas y medianas empresas (PYMES) y de las empresas de los países de menor tamaño económico relativo, a fin de profundizar el proceso de integración del bloque, consolidando el incremento de la competitividad de los sectores productivos de los Estados Partes y otorgando herramientas adicionales que mejoren su inserción externa. Fuente: GIP.

⁵⁶ BID-INTAL (2012).

⁵⁷ Elaboración propia en base a Documento oficial: ASEAN COMPREHENSIVE INVESTMENT AGREEMENT del 26/2/2009

(aportes, dividendos, royalties, etc.) e inhibe las expropiaciones, salvo casos excepcionales (previa compensación)

- Establece la libre entrada de trabajadores de los demás Estados Parte, siempre que se respeten las leyes laborales e inmigratorias.
- Habilitar acciones de promoción conjunta de inversiones y de facilitación de negocios.
- Establece condiciones y acciones que favorecen la integración productiva en el ámbito de la ASEAN.
- Determina al Protocolo ASEAN de Solución de Controversias para dirimir eventuales conflictos entre las partes, bajo el formato inversor - Estado . Y establece tribunales alternativos (CIADI, UNCITRAL, Centro Arbitral del ASEAN) según el conflicto.
- Crea un Consejo de Inversiones y un Comité de Coordinación sobre la materia.

Más allá del conjunto de motivaciones aquí reseñado, avanzar hacia un acuerdo de este tipo encuentra las limitaciones propias de un espacio regional conformado por países con una historia y una visión diferente respecto de la inversión extranjera directa. En efecto, de un lado aparecen países como Brasil –y en menor medida Uruguay– con un *framework* favorable para los inversores internacionales. En tanto que conviven en la región, economías como la Argentina o la de Venezuela, donde si bien la IED ocupa un lugar importante en la estructura productiva doméstica, con firmas mundiales de larga trayectoria en esos países, a lo largo de los últimos años han registrado episodios críticos con empresas extranjeras, que incluyeron hasta situaciones de expropiación, que continúan siendo objeto de litigio en el ámbito internacional.

Como consecuencia de ello, si bien un acuerdo regional de inversiones de nueva generación en el MERCOSUR aparece conveniente habida cuenta las motivaciones e intereses arriba enunciados, las visiones y perspectivas heterogéneas hacia el interior de la región, pueden dificultar la factibilidad de avanzar en acciones concretas en dicho sentido.

Abreviaturas y siglas

ACR	Acuerdos comerciales regionales
AII	Acuerdos internacionales de inversión
APPRI	Acuerdos para la promoción y protección recíproca de inversiones
ASEAN	Asociación de Naciones del Sudeste Asiático
CEPAL	Comisión Económica para América Latina y el Caribe
CGV	Cadenas globales de valor
CIADI	Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a las Inversiones
ESCAP	<i>Economic and Social Commission for Asia and the Pacific</i>
ET	Economías en transición
GATS	<i>General Agreement on Trade of Services</i> (Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios)
GIP	Grupo de Integración Productiva
i.a.	Interanual
IED	Inversión extranjera directa
MERCOSUR	Mercado Común del Sur
NMF	Nación más favorecida
OCDE/OECD	<i>Organisation for Economic Co-operation and Development</i> (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico)
OMC	Organización Mundial del Comercio
PD	Países desarrollados
PED	Países en desarrollo
PIB	Producto Interno Bruto
p.p.	Puntos porcentuales
PYMES	Pequeñas y medianas empresas
SACU	<i>South African Customs Union</i>
TLC	Tratado de libre comercio
TRIMs	<i>Agreement on Trade Related Investment Measures</i> (Acuerdo sobre las Medidas en materia de Inversiones relacionadas con el Comercio)
UNCITRAL	<i>United Nations Commission on International Trade Law</i> (Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional)
UNCTAD	<i>United Nations Conference on Trade and Development</i> (Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo)
USD	Dólares estadounidenses

Bibliografía

Agosín, M. y Machado, R. (2005) *Foreign Investment in Developing Countries: Does it crowd in Domestic Investment ?* Oxford Development Studies Nº 33.

Basaldúa, Ricardo Xavier. *MERCOSUR y Derecho de la Integración*, Abeledo-Perrot: Buenos Aires, 1999.

Banco Interamericano de Desarrollo - Instituto para la Integración de América Latina y el Caribe (BID-INTAL). "Aumento de aranceles en respuesta al escenario internacional inestable" en *Carta Mensual INTAL N° 193*. BID-INTAL: Buenos Aires, septiembre de 2012.
<http://www.iadb.org/intal/cartamensual/Cartas/Articulo.aspx?Id=cf40396e-ffe-4ac9-a357-02aca4e8aa0b>

Banco Mundial– Corporación Financiera Internacional (IFC). *Doing Business 2013. Regulaciones inteligentes para pequeñas y medianas empresas*. Banco Mundial – IFC: Washington, 2013.
<http://espanol.doingbusiness.org/~media/GIAWB/Doing%20Business/Documents/Annual-Reports/Foreign/DB13-Spanish.pdf>

Baruj G., Kosacoff, Bernard, Porta Fernando. *Políticas Nacionales y la Profundización del Mercosur. El Impacto de las Políticas de Competitividad*. BID-CEPAL: 2005.

Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones (CIADI). *Carga de Casos del CIADI – Estadísticas (Edición 2013-1)*. CIADI: 2013.

Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). *La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe 2012*. CEPAL: Santiago, 2013.
<http://www.cepal.org/publicaciones/xml/5/49845/LaInversionExtranjeraDirectaDoclin2012.pdf>

Chudnovsky, Daniel y López, Andrés, "Inversión extranjera directa y desarrollo: la experiencia del MERCOSUR", en *15 Años de MERCOSUR*, Siglo XXI. 2006.

Chudnovsky, Daniel, López, Andrés y Rossi, G. *Derrames de la inversión extranjera directa, políticas públicas y capacidades de absorción de las firmas nacionales del sector manufacturero argentino*. 2006.

European Commission. *Towards a comprehensive European international investment policy*. Communication from the Commission to the Council, the European Parliament, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions. Brussels, July 2010.
http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2010/july/tradoc_146307.pdf

Gallagher, Kevin *The Global Financial Crisis and Foreign Direct Investment in Latin America*. LATN, Serie Brief N° 44. 2008.

Guzman, Andrew. *Why LDCs Sign Treaties That Hurt Them: Explaining the Popularity of Bilateral Investment Treaties*. Berkeley Law. 38 Va. J. Int'l L. 639. Berkeley, 1997.
<http://scholarship.law.berkeley.edu/facpubs/904>

International Monetary Fund (IMF). *World Economic Outlook. Hopes, realities and risks*. IMF: Washington DC, 2013.
<http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2013/01/pdf/c1.pdf>

Laplane, M., Padovani, J. y Dias de Araujo, R. (2006) *Efeitos de transbordamento de empresas estrangeiras na industria brasileira*. Mimeo

Lavopa, Federico, Barreiros, Lucas E. and Bruno, María Victoria. *How to Kill a BIT and Not Die Trying: Legal and Political Challenges of Denouncing or Renegotiating Bilateral Investment Treaties*. Society of International Economic Law (SIEL), 3rd Biennial Global Conference. 2012.
<http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2102683>

López, A. y Orlicki, E. (2007) *Inversión extranjera directa y desarrollo en la Argentina*. Boletín Informativo Techint N° 323.

Naciones Unidas. *La ejecución de las sentencias arbitrales en virtud de la Convención de Nueva York. Experiencia y Perspectivas*. Naciones Unidas: Nueva York, 1999.

OECD. *International Investment Perspectives: 2006 Edition*. Part II. Chapter 6. *Novel Features in Recent OECD Bilateral Investment Treaties*. OECD: Paris, 2006.
<http://www.oecd.org/daf/inv/internationalinvestmentagreements/40072428.pdf>

Ogunbamila, Babatunde Lot. *BITS: Are they shields or swords in the hands of the foreign investors?* University of Dundee: United Kingdom, 2007.

Olivera, Julio H. G. "Preferencia espacial y división interregional del trabajo". *Económica*, Vol. V(17-20): 271-277 .1959.

Parello-Plesner, Jonas y Ortiz de Solórzano, Elena. *A Comprehensive Approach to Investment Protection*. European Council on Foreign Relations (ECFR): United Kingdom, June 2013.

Rozemberg, Ricardo y Espora, Alejo. *Impacto de la crisis internacional sobre la inversión extranjera directa en América Latina*. FLACSO-LATN, Brief Nro. 45. Buenos Aires, noviembre de 2008.

Rozemberg, Ricardo y Leroux, Christian. *Movilidad de factores en el MERCOSUR, Libre circulación de capitales productivos (IED)*. Grupo de Monitoreo Macroeconómico (GMM) Cooperación UE- MERCOSUR: Buenos Aires, 2010.

Rozemberg, Ricardo y Gayá, Romina. *América Latina y el nuevo escenario internacional. Oportunidades y desafíos*. Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (FLACSO). Seminario de Posgrado: Desarrollo, Políticas Públicas e Integración Regional. FLACSO: Buenos Aires, 2013.

United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD). *The Role of International Investment Agreements in Attracting Foreign Direct Investment to Developing Countries*. UNCTAD: New York and Geneva, 2009.

http://unctad.org/en/Docs/diaeia20095_en.pdf

United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD). *Investment Policy Monitor*. A periodic report by the UNCTAD Secretariat. October 2011.

www.unctad.org/diae

United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD). *World Investment Report 2012. Towards a New Generation of Investment Policies*. UNCTAD: New York and Geneva, 2012.

http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2012_embargoed_en.pdf

United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD). *International investment policymaking is in transition*. IIA Issues note. UNCTAD: New York and Geneva, 2013a.

http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/webdiaepcb2013d9_en.pdf

United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD). *World Investment Report 2013, Global value chains: Investment and trade for development*. UNCTAD: News York and Geneva, 2013b.

http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2013_en.pdf