



**Conferencia de las  
Naciones Unidas sobre  
Comercio y Desarrollo**

Distr.  
GENERAL

TD/B/COM.3/EM.26/2  
2 de noviembre de 2005

ESPAÑOL  
Original: INGLÉS

---

JUNTA DE COMERCIO Y DESARROLLO  
Comisión de la Empresa, la Facilitación de  
la Actividad Empresarial y el Desarrollo  
Reunión de Expertos sobre el aumento de la  
capacidad de producción de las empresas de  
los países en desarrollo mediante la internacionalización  
Ginebra, 5 a 7 de diciembre de 2005  
Tema 3 del programa provisional

**INTERNACIONALIZACIÓN DE LAS EMPRESAS DE LOS  
PAÍSES EN DESARROLLO POR MEDIO DE INVERSIÓN  
EXTRANJERA DIRECTA HACIA EL EXTERIOR\***

**Nota temática de la secretaría de la UNCTAD**

---

*Nota:* El Sr. John Mathews, de la Macquarie Graduate School of Management, Macquarie University Sydney (Australia), ha realizado aportaciones valiosas.

\* Este documento se publica en la fecha indicada por razones técnicas.

### Resumen

Las salidas de inversión extranjera directa (IED) de los países en desarrollo y las economías en transición están aumentando. Varios estudios de países, encargados por la UNCTAD, indican que las empresas de los países en desarrollo, incluidas las pequeñas y medianas empresas (PYMES), realizan IED en el exterior. No obstante, estas empresas se enfrentan a una serie de problemas a la hora de invertir en el extranjero. Es necesario abordar estos problemas para que los gobiernos de los países en desarrollo utilicen las salidas de IED, un instrumento para la internacionalización de las empresas, con miras a mejorar la competitividad de sus empresas.

Los estudios indican que las salidas de IED pueden desempeñar una función importante en la mejora de la competitividad de las empresas de los países en desarrollo al ofrecer acceso a activos estratégicos, tecnología, conocimientos, recursos naturales y mercados, y aumentar la eficacia. Más países en desarrollo prestan ahora una mayor atención a las salidas de IED, y constituyen una fuente cada vez más importante de IED para otros países en desarrollo, reforzando así la cooperación Sur-Sur.

En la presente nota se hace un estudio de las tendencias actuales de las salidas de IED de los países en desarrollo. Se examinan los factores que impulsan las salidas de IED, sus motivaciones y obstáculos, su efecto en la competitividad de las empresas y las opciones de política. También se plantean cuestiones que es necesario abordar para analizar el fenómeno con mayor profundidad a fin de determinar estrategias viables y opciones de política para aumentar la competitividad de las empresas, y en particular las PYMES, gracias a las salidas de IED. La nota se basa en el análisis de determinados estudios monográficos.

## ÍNDICE

	<i>Párrafos</i>	<i>Página</i>
INTRODUCCIÓN.....	1 - 4	4
TENDENCIAS RECIENTES DE LAS SALIDAS DE IED DE LOS PAÍSES EN DESARROLLO .....	5 - 20	5
FACTORES IMPULSORES Y MOTIVACIONES DE LAS SALIDAS DE IED .....	21 - 25	12
SALIDAS DE IED Y COMPETITIVIDAD EMPRESARIAL .....	26 - 37	16
OBSTÁCULOS A LAS SALIDAS DE IED.....	38 - 44	18
MEDIDAS DE POLÍTICA EN APOYO DE LAS SALIDAS DE IED.....	45 - 53	20
CONCLUSIÓN .....	54 - 58	22
Referencias .....		25

## INTRODUCCIÓN

1. La Comisión de la Empresa, la Facilitación de la Actividad Empresarial y el Desarrollo de la UNCTAD declaró en su noveno período de sesiones, celebrado en Ginebra del 22 al 25 de febrero de 2005, que "la internacionalización de las empresas es uno de los medios fundamentales para fortalecer la competitividad de las empresas de los países en desarrollo". La Comisión pidió a la UNCTAD que prosiguiera su análisis de políticas sobre el modo en que las empresas de los países en desarrollo utilizan la internacionalización, incluidas las vinculaciones, las cadenas mundiales de valor y las salidas de inversión extranjera directa (IED), para aumentar su competitividad.

2. La UNCTAD ha elaborado una serie de estudios de países en los que se examinan cuestiones y acontecimientos relacionados con la internacionalización de las empresas de los países en desarrollo mediante las salidas de IED<sup>1</sup>. Asimismo, en 2005 organizó dos seminarios nacionales (en el Brasil y China) para examinar el modo de mejorar el marco normativo de las salidas de IED en estos países a fin de aumentar la competitividad de las empresas. En los seminarios participan autoridades, empresas y expertos de países en desarrollo (y desarrollados) para intercambiar experiencias y prácticas idóneas.

3. En los últimos años, un número cada vez mayor de empresas de países en desarrollo ha protagonizado las noticias internacionales al adquirir compañías mundiales muy conocidas. El aumento de las salidas de IED de las empresas de los países en desarrollo se ha visto acompañado por un incremento del número de empresas transnacionales (ETN) de países en desarrollo, como se ha documentado en diversas publicaciones de la UNCTAD<sup>2</sup>. Estas ETN, muchas de las cuales son pequeñas pese a ser internacionales y se expandieron gracias a sus esfuerzos de internacionalización (en lugar de empezar a lo grande), forman parte de la "segunda oleada" de ETN de países en desarrollo que han surgido desde los años ochenta, después de una "primera oleada" en los años sesenta y setenta. Resulta interesante examinar la medida en que esas empresas han hecho uso del carácter interrelacionado de una economía en vías de globalización para aumentar su internacionalización y competitividad. Las salidas de IED también facilitan la cooperación Sur-Sur, ya que la mayor parte se dirige a otros países en desarrollo (UNCTAD, 2005a).

4. La presente nota debería facilitar los debates sobre si las salidas de IED pueden aumentar la competitividad de las empresas, de los países en desarrollo, en particular las PYMES y el modo de hacerlo. Siempre ha sido difícil analizar el desarrollo y la competitividad de las empresas, así como las cuestiones de política, respecto de las salidas de IED, en particular en el contexto de las PYMES, debido a la falta de datos y casos documentados de manera sistemática. Habida cuenta de las limitaciones estadísticas, esta nota se basa en datos concretos y en las experiencias de las empresas de los países en desarrollo en la internacionalización mediante las

---

<sup>1</sup> En particular, estudios sobre la Argentina (TD/B/COM.3/EM.26/2/Add.1), la India (TD/B/COM.3/EM.26/2/Add.2), la Federación de Rusia (TD/B/COM.3/EM.26/2/Add.4), Singapur (TD/B/COM.3/EM.26/2/Add.3) y Sudáfrica (TD/B/COM.3/EM.26/2/Add.5), así como estudios monográficos sobre Chile, China, Egipto, Eslovenia, la República de Corea, Malasia, Tailandia y Turquía.

<sup>2</sup> Véase UNCTAD, 2003; UNCTAD, 2004a; UNCTAD, 2004b y UNCTAD, 2005.

salidas de IED. Después de una visión general de las tendencias recientes de las salidas de IED, en la nota se esbozan los principales factores que contribuyen a estas tendencias, en particular en el contexto del desarrollo de las empresas, incluidas las políticas gubernamentales y las estrategias empresariales. Se examina el modo en que las salidas de IED pueden aumentar la competitividad de las empresas y las diferencias entre las grandes empresas y las PYMES. También se plantean cuestiones relativas a los efectos de las salidas de IED sobre la competitividad de las empresas de los países en desarrollo, con miras a encontrar estrategias y opciones de política que puedan contribuir a aumentar los beneficios de las salidas de IED para el desarrollo de las empresas, en particular las PYMES.

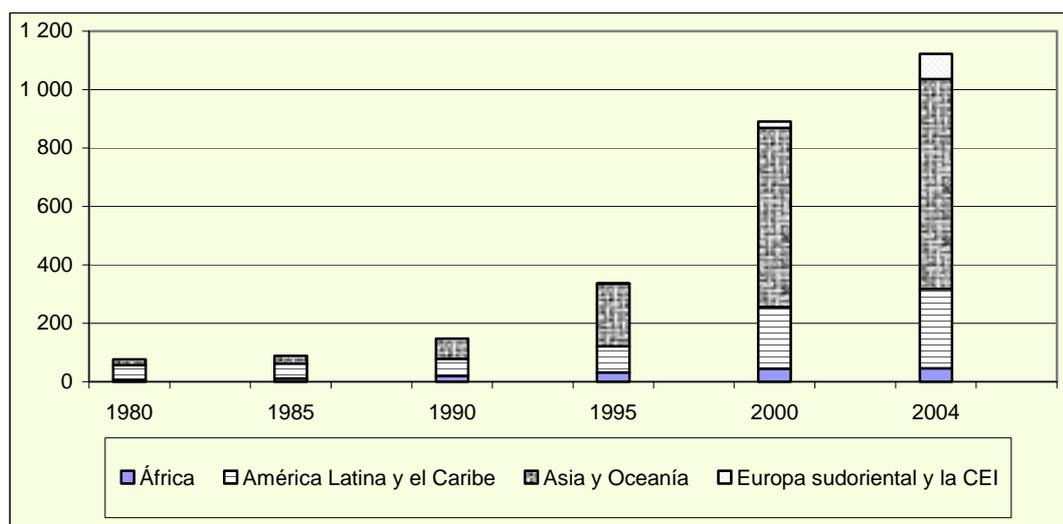
### TENDENCIAS RECIENTES DE LAS SALIDAS DE IED DE LOS PAÍSES EN DESARROLLO

5. Las salidas de IED de los países en desarrollo y los países en transición han aumentado rápidamente en los últimos años, pasando de 147.000 millones de dólares de los EE.UU. en 1990 a más de 1 billón de dólares en 2004 (véanse el gráfico 1 y el cuadro 1). La suma de estas economías representó el 11% de las salidas mundiales de IED en 2004, frente al 7% en 1990. El porcentaje de flujos de salidas de IED en relación con la formación bruta de capital fijo (FBCF) es considerablemente superior a la media mundial en economías como Hong Kong (China), la Provincia china de Taiwán, la Federación de Rusia y Singapur. Gracias a las salidas de IED, cada vez se internacionalizan más empresas de países en desarrollo. Por ejemplo, el número de empresas de países en desarrollo que figuran en la lista de la revista *Fortune* de las 500 mayores empresas del mundo aumentó de 29 en 1998 a 45 en 2005.

**Gráfico 1**

#### Economías en desarrollo: Monto de las salidas de IED por región, 1980-2004

(En miles de millones de dólares)



*Fuente:* UNCTAD, 2005b), *World Investment Report, 2005* (Informe sobre las inversiones en el mundo, 2005).

6. Los estudios económicos señalan dos oleadas de salidas de IED: en los años sesenta y setenta y más adelante. Las empresas de la primera oleada se guiaban principalmente por factores de eficiencia y búsqueda de mercados (que en los estudios se denominan factores de incitación)<sup>3</sup>; se dirigían sobre todo a otros países en desarrollo, casi siempre países vecinos; y eran sobre todo empresas de Asia (India, República de Corea, Hong Kong-China, Malasia y Singapur) y América Latina (Argentina, Brasil y México). La segunda oleada se orientaba más a la adquisición de activos estratégicos y era el resultado de una combinación de factores de disuasión e incitación (predominando los factores de disuasión); estaba más dirigida a países desarrollados y en desarrollo de otras regiones y la encabezaban empresas de Hong Kong (China), la Provincia china de Taiwán, Singapur y la República de Corea (Dunning y otros, 1996). También se ha señalado que países como la Argentina, el Brasil, la India y México vieron aumentar sus salidas de IED durante los años noventa, tras el estancamiento de los años ochenta.

7. No todas las regiones en desarrollo han participado del mismo modo en el surgimiento de flujos internacionales de inversión. La internacionalización de las empresas comerciales de los países en desarrollo es mayor en Asia oriental, seguida de América Latina. Las salidas de IED de los países BRIC (Brasil, Rusia, India y China) están creciendo rápidamente y parece que dominarán las salidas de IED de los países en desarrollo en el futuro (Sauvant, 2005). Se prevé que otros inversores establecidos, como Singapur, y emergentes, como Malasia, Sudáfrica y Turquía, contribuyan a este crecimiento de las salidas de IED. A continuación se examinan las principales tendencias y actores de las salidas de IED.

Cuadro 1

## Salidas de IED de determinadas regiones y economías en desarrollo, 1990-2004

(En miles de millones de dólares)

Región/economía	Monto de las salidas de IED 1990	Monto de las salidas de IED 2003	Monto de las salidas de IED 2004	Variación del monto de las salidas de IED (es decir, flujos en 2003-2004)	Porcentaje de flujos de salidas de IED respecto de la FBCF* 2002-2004	Empresas (ETN)
Mundo	1.785	8.731	9.732	1.001	8,9	
Economías y territorios en desarrollo	147	927	1.036	109	2,9	
África	20	43	46	3	1,2	
Sudáfrica	15	27	29	2	1,5	TMN, AngloGold Ashanti, Illovo Sugar, Mondi, Steinhoff
América Latina y el Caribe	59	261	272	11	3,2	
Argentina	6	22	22		0,0	Tenaris Siderca

<sup>3</sup> Los factores "de incitación" se refieren al contexto económico en el país de origen y a las estrategias empresariales que alientan a las empresas a salir al extranjero. Entre ellos cabe mencionar los mercados locales saturados, la apreciación de la moneda, las desventajas en materia de costos, lo limitado de las tierras, la escasa mano de obra y la necesidad de seguir a los competidores y suministradores. Los factores "de disuasión" se refieren a ventajas propias de la ubicación de los países receptores, como mercado potencial, mano de obra de bajo costo, incentivos, oportunidades de inversión, tecnología y capacidades.

Región/economía	Monto de las salidas de IED 1990	Monto de las salidas de IED 2003	Monto de las salidas de IED 2004	Variación del monto de las salidas de IED (es decir, flujos en 2003-2004)	Porcentaje de flujos de salidas de IED respecto de la FBCF* 2002-2004	Empresas (ETN)
Brasil	41	55	64	9	3,7	Odebrecht Engineering, Construction Embraer
Islas Caimán e Islas Vírgenes (Británicas)	2	118	116	-2	0,0	
Chile		14	14		6,5	
México	1	14	16	2	1,3	Cemex, Telmex, America Movil, FEMSA, Grupo Alfa
Asia y Oceanía	68	623	718	95	2,9	
Asia occidental	8	15	15	..	-0,7	
Turquía	1	6	7	1	1,2	Koc Holdings, Sbanci Holdings, Enka
Asia meridional, oriental y sudoriental	61	608	703	95	3,4	
China	4	37	39	2	0,2	Sinopec, CNOOC, Haier, Hua Wei Technologies, TCL, Lenovo
Hong Kong (China)	12	340	406	66	57,0	Hutchison Whampoa, Li & Fung
República de Corea	2	35	39	4	2,0	Samsung Electronics, LG Electronics, Hyundai, POSCO
Provincia china de Taiwán	30	84	91	7	10,9	Acer, Famosa
Asia meridional	..	6	8	2	0,9	
India	..	5	7	2	1,0	Afteck Infosys, Roto Pumps, B4U Multimedia Int., Cipla, ACE Laboratories
Asia sudoriental	11	107	120	14	5,9	
Malasia	3	12	14	2	7,7	Petronas, Malayan Banking, Telekom Malaysia, Hong Leong
Singapur	8	90	101	11	25,4	Singapore Airlines, Neptune Orient Lines, SingTel, Keppel Corp., Capital Land, Pacific Int. Lines, Sembcorp Industries, Hong Leong Asia, CDL, DBS Group
Europa sudoriental y la Comunidad de Estados Independientes	0,2	77	86	10	5,9	
Federación de Rusia	..	72	82	10	9,1	Lukoil, Novoship, Norilsk Nickel, Primorsk Shipping, Far East Shipping
Economías en desarrollo en porcentaje mundial	7,3	10,6	10,6	10,8		

*Fuente:* Base de datos de la UNCTAD sobre la IED y las ETN.

\* Formación bruta de capital fijo.

## África

### *Sudáfrica*<sup>4</sup>

8. Sudáfrica es la mayor fuente de salidas de IED de África. El monto de sus salidas de IED alcanzó los 29.000 millones de dólares de los EE.UU. en 2004 y representó el 67% del monto de las salidas de IED de la región (véase el cuadro 1). El traslado de las empresas que cotizaban al mercado de valores de Londres, la adquisición de activos en Europa y la posterior liberalización por parte del Gobierno desempeñaron una función esencial. Las salidas de IED se han visto impulsadas en buena medida por la inversión en recursos y por las oportunidades de inversión en los países vecinos como resultado de las privatizaciones (por ejemplo, en Mozambique). Algunos ejemplos de éxito de ETN sudafricanas son los de AngloGold Ashanti (producción de oro), Illovo Sugar (producción de azúcar en Sudáfrica y países vecinos), Mondi (producción de papel), Steinhoff (fabricación de muebles) y el grupo MTN (servicios de telefonía móvil). La mayoría de las empresas que se han internacionalizado son grandes empresas de los sectores de recursos y financiero. No obstante, las pequeñas y medianas empresas sudafricanas también están invirtiendo en el extranjero (por ejemplo, Spanjard Ltd, Metorex, DPI Plastics).

### Asia y el Pacífico

9. Las empresas asiáticas están invirtiendo en el extranjero más que las de cualquier otra región en desarrollo, y están contribuyendo a unas salidas de IED que, en 2004, alcanzaron la cifra de 718.000 millones de dólares de los EE.UU. Las empresas de muchas economías de Asia oriental y sudoriental se están internacionalizando más y más rápido gracias a las salidas de IED.

### *China*

10. El rápido crecimiento de China como fuente de salidas de IED ha sido notable. Una proporción importante del valor de sus salidas de IED corresponde a las actividades de extracción de recursos (petróleo, gas natural y minerales) dominadas por empresas estatales. Hasta la fecha, no se ha realizado mucha manufactura en el extranjero. Están aumentando las inversiones en servicios: las salidas de IED en las industrias relacionadas con la informática, la tecnología de la información y las actividades comerciales representaron el grueso de las salidas de IED de China en 2003. No sólo las grandes empresas de China, sino también las PYMES, están invirtiendo en el extranjero<sup>5</sup>. La mayoría de las salidas de IED de China se dirigen a otros países en desarrollo, no sólo en Asia, sino también en África y América Latina (UNCTAD, 2003). Entre los ejemplos de salidas de IED se incluyen empresas como Haier en la industria de electrodomésticos y Huawei Technologies en electrónica y actividades relativas a la tecnología de la información. Estas empresas también han invertido en centros de I+D en el extranjero (por ejemplo, en los Estados Unidos, la India, el Reino Unido, Singapur y Suecia). Otras empresas de electrónica y tecnologías de la información han hecho adquisiciones en el

---

<sup>4</sup> Para más detalles sobre las salidas de IED de Sudáfrica, véase el documento TD/B/COM.3/EM.26/2/Add.5 .

<sup>5</sup> Véase "¿Cómo pueden las empresas chinas salir al extranjero?" (en chino), <http://www.chinaus.net/3318.htm>.

extranjero; siendo un ejemplo la fusión de TCL con la división de televisores y DVD Thomson en Francia y la adquisición de la unidad de ordenadores personales de IBM por parte de Lenovo.

### ***India***<sup>6</sup>

11. La India también ha surgido como una fuente importante de salidas de IED, en particular en tecnologías de la información (Wipro e Infosys), manufactura (Tata), productos farmacéuticos (Ranbaxy) y recursos naturales (ONGC-Videsh) (UNCTAD, 2004a; Pradhan, 2004). Muchas PYMES indias también se están expandiendo en el extranjero, como Roto Pumps (equipos de transporte). Otras PYMES que han tenido éxito en el extranjero son, en particular, B4U Multimedia International (que tiene canales de música y entretenimiento en 50 países), Cipla Ltd. (un pequeño fabricante de medicamentos) y ACE Laboratories (una empresa farmacéutica). La mitad de las salidas de IED de la India entre 1999 y 2004 se destinó a la manufactura (en especial abonos, plaguicidas y semillas, medicamentos y productos farmacéuticos), seguida por los servicios no financieros, en particular los servicios de tecnología de la información y contratación externa de procesos empresariales. La creación de marcas comerciales ha sido un factor importante en adquisiciones como las de la Daewoo Commercial Vehicle por Tata Motors, la adquisición de Expert Information Services (Australia) por parte de Infosys Technologies, y la adquisición por Ranbaxy Technologies de RPG Aventis (Francia). Los centros de llamadas y las empresas de contratación externa de procesos comerciales de la India están estableciendo filiales extranjeras en Filipinas y México, y accediendo a capacidades laborales específicas, conocimientos de idiomas, ventajas en materia de costo y mercados. Aftak Infosys es un buen ejemplo de PYME transnacional que se sirve de fusiones y adquisiciones en el extranjero para adquirir recursos empresariales y ampliar la clientela.

### ***República de Corea***

12. Hasta los años noventa, las salidas de IED de la República de Corea estaban muy restringidas y se limitaban en gran medida al desarrollo de recursos. Con la liberalización de mediados de los años noventa, las salidas de IED empezaron a despegar, sólo para estancarse de nuevo a causa de la crisis financiera de 1997. Tras la crisis, las empresas coreanas aumentaron rápidamente sus salidas de IED, encabezadas por grandes ETN como Samsung Electronics y LG Electronics. Desde la crisis financiera de 1997, hay muestras del mayor protagonismo de las PYMES en las salidas de IED de Corea (OCDE 2004); representaron un promedio anual del 37% de los flujos de las salidas de IED entre 2000 y 2004 (véase el cuadro 2). Las PYMES han contado con la ayuda de iniciativas institucionales como las empresas iPark en Silicon Valley, que hacen posible que pequeñas empresas coreanas de tecnología de la información se establezcan en mercados extranjeros. Se ha previsto establecer instalaciones similares en Beijing, Boston, Londres, Shanghai y Tokio. (Thurbon y Weiss, 2005).

---

<sup>6</sup> Para más detalles sobre las salidas de IED de la India véase el documento TD/B/COM.3/EM.26/2/Add.2.

## Cuadro 2

### República de Corea: Flujos de las salidas de IED por PYMES, 2000-2004

(En millones de dólares)

	2000	2001	2002	2003	2004	2000-2004
Total de salidas de IED	6.074	6.353	6.332	5.906	8.053	6.544
Salidas de IED por PYMES	2.867	1.339	2.220	2.557	3.074	2.411
Porcentaje de PYMES	47,2	21,1	35,1	43,3	38,2	37

*Fuente:* Banco de Importación y Exportación de la República de Corea, [www.koreaexim.go.kr](http://www.koreaexim.go.kr).

### *Singapur*<sup>7</sup>

13. Entre las 12 principales ETN de Singapur hay 7 empresas vinculadas a la administración (EVA). De hecho, las 5 principales son EVA en industrias tan estratégicas como el transporte aéreo y marítimo, las telecomunicaciones, los astilleros y la construcción naval y el sector inmobiliario. Varias son empresas familiares, como Pacific International Lines (transporte marítimo), Hong Leong Asia (industria) y City Developments Ltd. (inmobiliaria y hoteles). Una proporción muy elevada de las ventas y activos de Neptune Orient Lines, Sing Tel y Hong Leong Asia está fuera de Singapur, gracias a sus importantes filiales en el extranjero y sus estrategias de globalización. PYMES de Singapur, como Rayco Technologies (un fabricante de caucho sintético para la industria electrónica, de almacenamiento de datos, del automóvil y médica) y HTL International (un fabricante de muebles) también han crecido gracias a la internacionalización. Estas empresas realizan actividades en países vecinos como China y Malasia. Otras PYMES de Singapur, como Autron Corporation Ltd. (un suministrador de equipos para la industria electrónica de China), han fortalecido su posición y su presencia en el mercado extranjero gracias a determinadas adquisiciones.

### *Tailandia*

14. Las compañías tailandesas han estado invirtiendo en el extranjero, principalmente en países vecinos de la ASEAN y China, pero también en los Estados Unidos y Europa, para ampliar mercados y acceder a recursos naturales. Charoen Pokphand, un conglomerado nacional que inicialmente centraba su actividad en la agroindustria, ha ampliado su negocio a nivel internacional con inversiones en países como China e Indonesia. Siam Cement, una empresa de materiales de construcción, ha invertido en el extranjero en productos petroquímicos y materiales de construcción. Banpu Group, una empresa de carbón y electricidad, realiza operaciones mineras en Indonesia y China. Bumrungrad Hospital, una empresa de servicios de salud, ha

---

<sup>7</sup> Para más detalles sobre las salidas de IED de Singapur, véase el documento TD/B/COM.3/EM.26/2/Add.3.

ampliado sus servicios a países vecinos. Saha Union Group, un conglomerado de 58 empresas dedicadas a los productos textiles, y Mitrophol Sugar, que se dedica a los productos azucareros, tienen actividades en China. Muchas empresas bancarias, como el Bangkok Bank, realizan operaciones en varios países de la ASEAN<sup>8</sup>. El Gobierno de Tailandia ha estado alentando y apoyando las salidas de IED de empresas tailandesas. En particular, el Thai Exim Bank y la Junta de Inversiones han proporcionado servicios (por ejemplo información y misiones de inversión en el exterior) para ayudar a las empresas tailandesas en el extranjero. La cooperación en materia de inversiones con la ASEAN y el acuerdo con la Subregión del Gran Mekong<sup>9</sup> también han fomentado las salidas de IED de Tailandia a los Estados miembros.

### **América Latina y el Caribe**

15. América Latina y el Caribe constituyen la segunda fuente principal de salidas de IED de las regiones en desarrollo. Salvo las Islas Caimán y las Islas Vírgenes, que son paraísos fiscales, el Brasil, la Argentina, México y Chile (por ese orden) son los principales inversores de la región.

#### ***Argentina***<sup>10</sup>

16. Las salidas de IED de la Argentina son considerables. Tenaris Siderca (acero) es una de las empresas argentinas que invierte en el extranjero con éxito y está creando una red mundial de producción de tubos de acero sin soldadura. También es un importante suministrador regional de tubos soldados de acero para gasoductos en Sudamérica, con fábricas en el Brasil, el Canadá, Italia, el Japón, México, Rumania y Venezuela. PYMES argentinas de informática, como Idea-Factory, Cubika y Sistemas Estratégicos, S.A., también han invertido en el extranjero.

#### ***Brasil***

17. El Brasil es un importante inversor en países en desarrollo. Las empresas brasileñas han invertido sobre todo en industrias primarias como la energía y la minería, estando a la cabeza Petrobras en petróleo y energía (UNCTAD, 2004a). Algunas empresas brasileñas invierten en el extranjero para aumentar sus capacidades y su alcance, como Odebrecht (construcción), Gerdau (acero) y Ambev (bebidas)<sup>11</sup>. Algunas empresas invierten en el extranjero por motivos financieros. El Gobierno del Brasil ha adoptado una actitud favorable a las salidas de IED, y el

---

<sup>8</sup> Brunei Darussalam, Camboya, Filipinas, Indonesia, Malasia, Myanmar, la República Democrática Popular Lao, Singapur, Tailandia y Viet Nam.

<sup>9</sup> Camboya, Myanmar, la provincia de Yunnan (China), la República Democrática Popular Lao, Tailandia y Viet Nam.

<sup>10</sup> Para más detalles sobre las salidas de IED de la Argentina, véase el documento TD/B/COM.3/EM.26/2/Add.1.

<sup>11</sup> Ambev ha creado una red "translatina" de producción de bebidas y alimentos y, recientemente, llegó a un acuerdo con la belga Interbrew, para crear un nuevo gigante mundial de fabricación de cervezas y bebidas, InBev AS, basado en Bélgica.

Presidente Luiz Inácio Lula da Silva ha fijado como objetivo que diez empresas brasileñas se conviertan en verdaderas ETN antes de que termine su primer mandato. En mayo de 2004, encabezó una misión de inversión de 500 empresarios brasileños a China.

### ***Colombia***

18. Las empresas colombianas han invertido en el extranjero en diversos nichos de mercado en América Latina mediante la explotación de sus marcas. Se han expandido al extranjero mediante adquisiciones. Algunas de estas empresas son la Nacional de Chocolates (alimentación), la Organización Corona (cerámica) y la Federación Nacional de Cafeteros (café) (próximo informe de la UNCTAD).

### **Economías en transición: Comunidad de Estados Independientes (CEI)**

19. Las economías en transición están empezando a realizar IED en el exterior (Andreff 2003). Desde los años noventa, la mayoría de las salidas de IED de la región proceden de la Federación de Rusia.

### ***Federación de Rusia***<sup>12</sup>

20. Las salidas de IED de Rusia están adquiriendo cada vez más importancia gracias a la internacionalización de las empresas de petróleo y gas del país. La mayoría de las salidas de IED de Rusia se han producido en industrias relacionadas con la energía y la minería, en particular el refinado de petróleo y la distribución de petróleo y gas. Los principales inversores en el exterior son Lukoil, Gazprom, Novoship, Norilsk Nickel, Primorsk Shipping Corporation y Far East Shipping Company. A pesar de su escaso número, las PYMES rusas también han invertido en países vecinos y en Europa en actividades relacionadas con la tecnología de la información y las telecomunicaciones. Por ejemplo, el Grupo LCS (tecnología de la información) ha invertido en el Reino Unido como parte de su estrategia de expansión y acceso a los mercados. Galaktika (también en tecnología de la información) ha hecho lo mismo al invertir en los mercados de la CEI (Kazajstán, Ucrania).

## **FACTORES IMPULSORES Y MOTIVACIONES DE LAS SALIDAS DE IED**

21. Como indican los estudios monográficos de la UNCTAD, entre los objetivos de las salidas de IED de los países en desarrollo figuran el acceso a activos estratégicos, nuevos mercados y tecnologías y la adquisición de marcas comerciales o instalaciones de I+D. Existen otros motivos, como garantizar los recursos naturales y aumentar la eficacia, así como motivos financieros.

22. Los factores impulsores de las salidas de IED de los países en desarrollo se clasifican en dos grandes grupos:

---

<sup>12</sup> Para más detalles sobre las salidas de IED de la Federación de Rusia, véase el documento TD/B/COM.3/EM.26/2/Add.4.

**Macroeconomía y entorno de política del país de origen.** Incluye factores como las limitaciones al crecimiento del mercado interno, la liberalización y la apreciación de la moneda. Entre los factores impulsores importantes figuran la mejora del marco normativo de las salidas de IED en el país de origen, la liberalización de la cuenta de capital (suavización de los controles de cambio), la firma de tratados comerciales, de inversión y fiscales, y los incentivos (por ejemplo, las desgravaciones fiscales y el seguro de inversión para las salidas de IED) de los gobiernos de los países de origen.

**Motivos empresariales.** Incluyen:

- Factores de incitación (por ejemplo, el aumento de los costos en el mercado local, el seguimiento de los competidores y suministradores o la política de internacionalización empresarial);
- Factores de disuasión (por ejemplo, las oportunidades de crecimiento e inversión en el país receptor, los costos de producción más bajos, la disponibilidad de recursos naturales y los incentivos del gobierno del país receptor);
- Factores de gestión (por ejemplo, la disponibilidad de las capacidades y conocimientos necesarios para tener éxito en el proceso de internacionalización);
- Factores casuales (por ejemplo, recibir una invitación para suministrar a un cliente extranjero).

23. Los estudios monográficos sugieren que las motivaciones de las salidas de IED varían según la industria (de recursos o de tecnologías de la información), el país receptor (proximidad geográfica, vínculos históricos, afinidad cultural), el tamaño de la empresa (grandes empresas o PYMES), la orientación (búsqueda de activos y recursos, búsqueda de mercados, búsqueda de eficiencia), la estrategia de entrada en el mercado (fusiones y adquisiciones, intercambio de activos, inversiones totalmente nuevas) y el tipo de institución (empresas privadas o públicas).

24. Muchas empresas chinas, indias y rusas están invirtiendo en el extranjero para acceder a activos estratégicos y recursos naturales. Las salidas de IED orientadas a la búsqueda de eficiencia y el incremento de los activos tienden a dirigirse a lugares que pueden aumentar la competitividad en lo que respecta a los costos, la tecnología, los conocimientos de gestión y las marcas comerciales (véase el recuadro 1). Las salidas de IED orientadas a la búsqueda de mercados se guían por el impulso competitivo de acceder a nuevos mercados, redes de distribución y canales de comercialización a fin de asegurar una mayor influencia sobre las cadenas de suministro. Al extender sus cadenas de valor a lugares de bajo costo, las empresas de los países en desarrollo invierten en otros países en desarrollo (por ejemplo, las empresas manufactureras de Singapur que invierten en Indonesia, Tailandia y Viet Nam, o las empresas de textiles y prendas de vestir que extienden sus actividades a Camboya y partes de África para aprovechar la producción de bajo costo). En las salidas de IED orientadas a la búsqueda de recursos y el incremento de activos han aumentado las fusiones y adquisiciones transfronterizas como estrategia de entrada en los mercados.

### Recuadro 1

#### Motivos de las salidas de IED de determinadas empresas de países en desarrollo

##### *Salidas de IED orientadas a la búsqueda de mercados*

**Roto Pumps Ltd.**, una empresa india de equipo de transporte, utilizó las salidas de IED para establecer filiales de comercialización y almacenes en el extranjero (Kenya, Reino Unido, Australia y varias economías del Asia sudoriental) a fin de ampliar su mercado.

**Mobile Telesystems (MTS)**, el mayor operador de teléfonos móviles de Rusia, tiene operaciones en los países de la CEI. Aprovechó el hecho de ser el primero en actuar para obtener acceso a los mercados de las economías vecinas.

**Spanjaard Ltd.**, una mediana empresa sudafricana del sector de productos químicos, ha abierto filiales en Zimbabwe y el Reino Unido para diversificar sus operaciones y ampliar mercados.

**Farmacias Ahumada**, una cadena chilena de farmacias, inició su internacionalización a mediados de los años noventa para acceder a nuevos mercados y ampliar su clientela. Ha utilizado distintas estrategias, desde operaciones totalmente nuevas (por ejemplo en el Perú) hasta adquisiciones de cadenas en el Brasil y México. En la actualidad, más del 70% de sus clientes vive fuera de Chile.

##### *Salidas de IED orientadas a la búsqueda de tecnología*

**Ranbaxy**, una importante empresa farmacéutica india, ha establecido filiales en todo el mundo (Estados Unidos, Reino Unido, Alemania, Francia, España, Irlanda, Países Bajos, India, China, Brasil, Sudáfrica, Japón, otros países). Diversos motivos han impulsado sus salidas de IED, desde la adquisición de marcas comerciales y tecnologías hasta el aumento de su clientela.

**Superhouse Ltd.**, una empresa india de calzado, ha demostrado que también las medianas empresas de los países en desarrollo están internacionalizando sus actividades de innovación y beneficiándose de ellos. Ha invertido en el extranjero para acceder a tecnología y tiene centros de desarrollo y diseño en Italia y el Reino Unido.

**Yue Yuen**, una ETN de calzado con sede en Hong Kong, invirtió en China y Viet Nam en los años noventa para realizar I+D. Es una de las 700 empresas que más gasta en I+D en todo el mundo (DTI, Reino Unido, 2004). **Huawei Technologies** (China) y otras empresas chinas de electrónica como **Haier** han establecido centros de I+D en el extranjero.

##### *Salidas de IED orientadas a la búsqueda de recursos*

**RusAl**, una empresa rusa de recursos, adquirió recientemente parte de Queensland Alumina en Australia (la mayor refinería de aluminio del mundo) para obtener acceso a

recursos naturales. **Lukoil**, la principal ETN privada de la Federación de Rusia, ha invertido en el extranjero para acceder a mercados de exportación y recursos naturales.

**Metrox**, una empresa minera sudafricana de tamaño mediano, tiene filiales en varios países como Burkina Faso, Zambia y la República Democrática del Congo. Estas inversiones orientadas a la búsqueda de recursos se hicieron para acceder a minerales esenciales como el cobre, el zinc y el cobalto.

Una serie de **empresas chinas**, como **CNOOC**, **CNPC**, **PetroChina**, **Sinopec** y **Minmetal**, y empresas indias como **ONGC-Videsh**, han invertido en varios países receptores para acceder a minerales, petróleo y gas.

### ***Salidas de IED orientadas a la búsqueda de activos estratégicos<sup>a</sup>***

Este tipo de salidas de IED se produce normalmente mediante fusiones y adquisiciones para adquirir marcas comerciales e instalaciones estratégicas de producción, en particular de acceso a tecnología. Por ejemplo, la adquisición de Tetley Tea (Reino Unido) por parte de **Tata Tea** (India), la adquisición de Daewo Commercial Vehicle Company (República de Corea) por **Tata Motors Ltd.** (India) por las marcas comerciales. La adquisición por **Lenovo** (China) de la unidad de ordenadores personales de IBM (Estados Unidos) y la fusión de la división de televisores y DVD de **TCL** (China) y Thomson (Francia) son otros ejemplos de salidas de IED orientadas a la búsqueda de activos estratégicos para la adquisición de marcas comerciales, instalaciones de producción y tecnologías. La empresa **Shanghai Automotive Industry Corp.** tiene importantes inversiones en el extranjero, en particular en un proyecto GM-Daewoo y una empresa conjunta con Volkswagen. Estas inversiones se hicieron sobre todo para obtener acceso a tecnología y marcas comerciales.

---

<sup>a</sup> La IED orientada a la búsqueda de activos estratégicos es una inversión destinada a aumentar o mejorar las ventajas competitivas *existentes* de una empresa mediante la obtención de *nuevas* ventajas competitivas o el acceso a las mismas (Dunning y McKaig-Berliner, 2002: 7).

*Fuentes:* Estudios monográficos de la UNCTAD sobre las salidas de IED; Reino Unido, DTI, 2004; Sauvart, 2005.

25. Aunque, en general, las PYMES y las grandes empresas tienen los mismos motivos para invertir en el extranjero, la importancia relativa de los distintos factores puede variar. En particular, aunque las salidas de IED de las PYMES suelen ser de todo tipo, tienden a orientar sus actividades a la búsqueda de mercados y eficiencia. Las PYMES se sienten más inclinadas a invertir en el extranjero para apoyar canales comerciales y operar más cerca de su país, a menudo en países vecinos. Las PYMES que invierten en el extranjero están generalmente más orientadas al crecimiento y ya tienen alguna experiencia internacional. La excepción a esta regla son las PYMES de tecnología avanzada, que con más frecuencia comienzan a invertir en el extranjero a pesar de carecer de experiencia internacional. (UNCTAD, 2005c). Debido a su

tamaño y recursos financieros limitados, las PYMES se sienten menos inclinadas que las empresas más grandes a seguir estrategias de fusiones y adquisiciones para introducirse en los mercados extranjeros. Algunas PYMES siguen a las ETN en sus salidas al extranjero como suministradoras.

### **SALIDAS DE IED Y COMPETITIVIDAD EMPRESARIAL**

26. En un mundo que se globaliza a gran velocidad, las empresas ya no pueden contar con sus mercados locales como fuente relativamente segura de beneficios. La competencia de las empresas extranjeras está en todas partes -mediante las importaciones, las entradas de IED y las participaciones distintas de la participación en el capital social. Estas condiciones hacen que sea todavía más importante que las empresas presten atención a su competitividad (Sauvant 2005: 16). Las salidas de IED constituyen un aspecto importante de esta consideración y un vehículo para integrar a las empresas de los países en desarrollo en la economía mundial.

27. Los estudios monográficos de la UNCTAD demuestran las ventajas de la internacionalización para aumentar la competitividad empresarial. A ello también contribuye el hecho de que cada vez más empresas invierten en el extranjero y más países alientan a sus empresas a que lo hagan. En particular, las salidas de IED han ayudado a las empresas a aumentar sus ingresos, sus activos, su rentabilidad, el alcance de sus mercados y sus exportaciones. En Singapur, unos dos tercios de las 204 empresas examinadas estuvieron de acuerdo en que las salidas de IED habían aumentado su competitividad empresarial al mejorar su acceso a los mercados, fortalecer su posición en el mercado, mejorar la imagen internacional de la empresa y aumentar los conocimientos y la experiencia en lo que respecta a la dirección de negocios internacionales. En Sudáfrica, empresas como Illovo Sugar y el Grupo MTN vieron aumentar sus beneficios como resultado de las salidas de IED.

28. Los estudios sobre la Argentina indican que las salidas de IED han contribuido al aumento de los recursos de las empresas, el fortalecimiento de las ventas y exportaciones, la mejor gestión de los riesgos mediante la diversificación geográfica de los activos, el aumento de la eficacia de los suministradores, la mejora de la productividad y normas de calidad impulsadas por las demandas de los clientes a nivel mundial, y ha facilitado la transferencia de tecnología gracias a la movilidad de los recursos humanos. Estas ventajas pueden aumentar el valor total de un negocio. De manera análoga, las salidas de IED han aumentado los activos estratégicos y los ingresos y han fortalecido la posición de las empresas rusas en el mercado, en particular se ha ganado la eficacia gracias al control de la cadena de suministro y al acceso a los recursos naturales.

29. La empresa india Ispat pudo crecer rápidamente gracias a su internacionalización en la periferia (empezando por el Caribe), y al internacionalizarse pudo atraer a clientes importantes y mundiales como los usuarios de acero de la industria del automóvil, en particular General Motors. Así pues, su rápida internacionalización constituyó el requisito previo para poder atraer a esos clientes mundiales, y su llegada tardía al escenario mundial le permitió probar nuevas tecnologías (por ejemplo, en el caso de las empresas de producción de hierro obtenido por reducción directa). Las salidas de IED han ayudado a las empresas indias, en particular las PYMES, a aumentar su competitividad en materia de exportación y la intensidad de su I+D,

han reforzado sus canales de apoyo comercial y comercialización y han contribuido a ampliar sus conocimientos.

30. En el caso de Cemex (México), la rápida internacionalización de la empresa en los años noventa en los países de habla hispana le dio una perspectiva global, reforzada gracias a su uso innovador de la tecnología (por ejemplo, los sistemas de posicionamiento global) que en ese momento eran desconocidos en la industria del cemento.

31. Tanto Ispat como Cemex mejoraron su competitividad gracias a la internacionalización. De hecho, se trata de empresas que globalizaron sus industrias, de acero y de cemento, y, aunque empezaron como PYMES, crecieron mucho y muy rápido y, por consiguiente, asumieron pronto las características de una empresa mundial, pensando y actuando de manera global a medida que se internacionalizaban.

32. Otro estudio constató que las empresas indonesias que habían invertido en el extranjero habían mejorado sus resultados de manera radical en términos de conocimientos de gestión, exportaciones, calidad y activos en comparación con sus resultados anteriores y los resultados de las empresas incluidas en la muestra que no habían hecho esas inversiones (Lecraw, 1993).

33. En la medida en que las empresas de los países en desarrollo se hacen más competitivas gracias a las salidas de IED, pueden contribuir a la competitividad de sus propios países al aumentar la capacidad productiva y la productividad nacional. Por ejemplo, puede ser necesario invertir en el extranjero para comercializar un producto o unos servicios en un país receptor y venderlo eficazmente allí. Aunque esto se aplica a muchos servicios "no comerciables", también puede ser importante para los productos manufacturados que necesitan adaptarse a las condiciones locales (UNCTAD, 2005: 9-10). A este respecto, las salidas de IED pueden complementar la producción del país de origen. El hecho de asegurar el acceso a los recursos naturales podría tener efectos complementarios en las operaciones del país de origen y aumentar la capacidad productiva. El acceso a las nuevas tecnologías puede aumentar la productividad, la transferencia de conocimientos y las técnicas de gestión de la empresa inversora en su país de origen.

34. Las grandes empresas de los países en desarrollo se han internacionalizado en mayor medida que las PYMES en lo que respecta al valor de transacción. Entre otras razones, esto se debe a su capacidad relativamente superior para aceptar riesgos, su mayor acceso a la financiación y su madurez y preparación para internacionalizarse. La internacionalización beneficia tanto a las grandes empresas como a las PYMES. En gran parte depende de las estrategias, los motivos y la capacidad de una empresa para aprovechar las ventajas que le ofrece la internacionalización.

35. En particular, los datos muestran que las PYMES pueden beneficiarse de su participación activa en la economía internacional mediante sus propias actividades de IED en el exterior como un instrumento para reforzar sus vínculos con otros actores mundiales y aumentar así sus ingresos, capacidades y acceso a los mercados (Acs y otros, 1997). Parece que han quedado atrás los días en que las PYMES necesitaban convertirse en grandes actores antes de iniciar su expansión internacional; este es uno de los principales resultados de la globalización.

36. Se argumenta que las salidas de IED procedentes de PYMES tienen el potencial de aumentar la competitividad internacional del sector de estas empresas, tanto en los países de origen como en los receptores. La mayor flexibilidad, la mejor capacidad para atender a comunidades pequeñas, la utilización de tecnologías con una necesidad relativamente alta de mano de obra y la mayor adaptabilidad a las condiciones económicas locales pueden en algunos casos hacer que las PYMES se adapten mejor que las ETN a las condiciones de otros países en desarrollo (Dhungana, 2003). Por ejemplo, los estudios muestran que las PYMES asiáticas requieren 0,7 años para iniciar una actividad internacional, en comparación con las grandes empresas, que requieren 3,9 años (UNCTAD, 1998).

37. También se afirma que las salidas de IED procedente de PYMES tienen más posibilidades de producir efectos multiplicadores en lo que respecta a la transferencia de tecnología y conocimientos y al aumento de la productividad mediante la creación de vínculos con la industria local (UNCTAD, 1998). Asimismo, pueden reforzar la base empresarial del país receptor al ofrecer a los empresarios locales conocimientos de gestión y nuevas experiencias. También pueden contribuir a colmar el vacío intermedio mediante la promoción del crecimiento de empresas de tamaño mediano.

### **OBSTÁCULOS A LAS SALIDAS DE IED**

38. Tradicionalmente, el tamaño ha sido un obstáculo insuperable para las empresas que deseaban internacionalizarse. Existe una "lógica inalterable del éxito empresarial" que favorece a las grandes empresas (Chandler, 1990). El logro de un mayor tamaño y alcance mediante la internacionalización fue la llave del éxito estadounidense y alemán en el siglo XIX y principios del siglo XX en industrias como las de productos químicos y tintes, equipos eléctricos, construcción de automóviles y telecomunicaciones.

39. Así pues, las empresas de países en desarrollo pertenecientes a la primera oleada tropezaron con el obstáculo de las grandes empresas con importantes recursos y las cadenas industriales de valor en las que se apoyaban. No obstante, con el aumento de las tendencias globalizadoras en los años ochenta y noventa y las posibilidades de vinculación con empresas mundiales, por ejemplo como contratistas para la fabricación o para la contratación externa de procesos empresariales, el tamaño dejó de ser un obstáculo tan importante. Las empresas de la segunda oleada son tanto PYMES como grandes empresas, y ambas pueden aprovecharse de la abundancia de acuerdos entre empresas que se ha observado en la economía mundial (UNCTAD, 2000: xv).

40. Lo que limita la capacidad de las empresas para internacionalizarse no son tanto las oportunidades disponibles como los contextos políticos heredados en los propios países en desarrollo. Se imponen límites a las salidas de inversión, no existen seguros para este tipo de inversiones y hay controles de los tipos de cambio. Los riesgos adicionales de invertir y realizar actividades en un país extranjero han obstaculizado las salidas de IED de las empresas de los países en desarrollo, como también lo han hecho la carencia de información sobre las oportunidades de inversión en el extranjero y la falta de acceso a la financiación.

41. La internacionalización puede en sí misma llegar a ser un obstáculo si no se produce con la suficiente rapidez. Muchas empresas se someten a un proceso tradicional y gradual que consiste en exportar primero, establecer después una filial en el país de destino y pasar por último a la producción, comercialización y atención al cliente a nivel local. Esta fue la pauta que siguieron las ETN escandinavas que se expandieron al extranjero a finales del siglo XIX y principios del siglo XX (Johanson y Vahlne, 1977). En el caso de las empresas de reciente aparición, parece que el proceso es más rápido y las enseñanzas adquiridas en un mercado se aplican en el siguiente (Mathews, 2002)<sup>13</sup>.

42. La internacionalización, en particular la versión acelerada que caracteriza a la internacionalización de las PYMES de los países en desarrollo, es arriesgada y requiere estrategias bien planificadas y conocimientos de gestión. No todos los intentos de internacionalizarse tendrán éxito. Es posible que las empresas que intentan aprovechar todas las oportunidades de inversión que se presentan no logren sinergias o no aumenten sus posibilidades de cumplir objetivos empresariales generales. Algunas salidas de IED generan pérdidas en lugar de beneficios, en especial si los activos adquiridos son excesivamente caros o quedan fuera del núcleo de negocios del comprador. Las empresas que se internacionalizan no deberían extender demasiado sus recursos, ya que se generarían riesgos operativos y financieros excesivos y se obstaculizaría el funcionamiento global del negocio.

43. El caso de Acer (Provincia china de Taiwán) es instructivo. Acer, que se fundó en 1976 como una pequeña empresa, empezó a internacionalizarse a finales de los años ochenta en respuesta a un interés de exportación de sus ordenadores personales. Pero se movió demasiado rápido y realizó adquisiciones en los Estados Unidos y Europa que exigieron muchos recursos financieros, de manera que estuvo a punto de declararse en quiebra. El cambio de dirección a principios de los años noventa, así como el nuevo enfoque de la internacionalización como proceso gradual que entraña la asociación como forma de entrada en los mercados, salvaron a la empresa y dieron paso a un período de rápido crecimiento internacional (Mathews y Snow, 1998).

44. Las PYMES que invierten en el extranjero se enfrentan a una serie de obstáculos. Los problemas se dan tanto en las propias empresas como en los países de origen y de destino. Son obstáculos internos comunes la falta de experiencia internacional y conocimientos de gestión. La falta de información sobre las oportunidades de inversión y el entorno de inversión en el país de destino (en particular la falta de conocimientos sobre el ordenamiento jurídico y la reglamentación relativa a las salidas de IED en el país de destino) constituyen un problema más grave para las PYMES que para las grandes empresas. El acceso limitado a la financiación y las diferencias culturales, así como la dificultad de encontrar asociados aptos para participar en empresas conjuntas, también dificultan las salidas de IED procedente de PYMES. Habida cuenta de que la mayoría de las salidas de IED de las PYMES se producen en forma de empresas conjuntas, es importante que los países receptores fomenten el desarrollo de su sector de estas empresas para que las empresas locales tengan la capacidad de formar alianzas estratégicas o empresas conjuntas con PYMES inversoras extranjeras (Cho, 2003, UNCTAD, 1998).

---

<sup>13</sup> No obstante, esta pauta no se aplica a la mayoría de las inversiones en servicios. Esto se debe a que la mayoría de los servicios no son comerciables y es necesario producirlos en el momento y en el lugar en el que se consumen (UNCTAD, 2004b).

## MEDIDAS DE POLÍTICA EN APOYO DE LAS SALIDAS DE IED

45. En general, el entorno de política en apoyo de las salidas de IED ha mejorado. Una serie de gobiernos de países en desarrollo han introducido una política de salidas de IED, y algunos han hecho declaraciones en las que alientan de forma específica a sus empresas a que se internacionalicen mediante las salidas de IED. Por ejemplo, el Gobierno de Singapur declaró 2004 como año de la internacionalización, el Gobierno de China estableció una política de "saltar al mercado mundial" en 2000, el Presidente Luiz Inácio Lula da Silva instó a los empresarios brasileños a abandonar su miedo a ser empresarios multinacionales en 2003<sup>14</sup>, el Gobierno de la India ha alentado de forma específica a las empresas indias a que salten al mercado mundial<sup>15</sup>, y el Gobierno de Sudáfrica ha instado a sus empresas a que inviertan en el extranjero. (En el presupuesto de 2001, el Ministro de Finanzas del país escribió "La expansión mundial de las empresas sudafricanas comporta importantes beneficios para la economía: el acceso más amplio a los mercados, el aumento de las exportaciones y la mejora de la competitividad"<sup>16</sup>.)

46. Las mejoras del marco normativo desempeñaron una función importante en el apoyo a la internacionalización cada vez mayor de las empresas de los países en desarrollo. Algunos países en desarrollo con regímenes restrictivos, como China, la India, Sudáfrica y Turquía, han adoptado medidas para liberalizar y suavizar los controles de cambio que son un buen augurio para las salidas de IED. Las primeras medidas encaminadas a restringir las salidas de IED insistían en la necesidad de pedir préstamos en el extranjero y reinvertir las ganancias, o de utilizar las plantas y equipos como contribuciones de capital en especie. Otras medidas de apoyo incluyen la simplificación de los procedimientos de aprobación de las salidas de IED y de las condiciones que regulan la participación en el capital de filiales en el extranjero.

47. Algunos países en desarrollo han ido más allá de la liberalización hasta la promoción activa; por ejemplo, al ofrecer apoyo institucional para ayudar a sus empresas a internacionalizarse y organizar misiones de salidas de IED en determinados países receptores (Malasia, Tailandia). Países como Singapur y la República de Corea han apoyado la creación de enclaves extranjeros como parques industriales en países receptores. Algunos incluso ofrecen incentivos e información especializada sobre los mercados para fomentar la internacionalización de sus empresas (Singapur). Países como China, la India y Sudáfrica han simplificado sus procesos de aprobación y han elevado el tope de inversiones permitidas para facilitar las salidas de IED. Varios países se dedican a la cooperación y la creación de redes con el sector primario para promover la inversión Sur-Sur (Malasia) y la inversión en otros países (Singapur).

---

<sup>14</sup> Discurso del Presidente Lula a la Asociación Industrial Portuguesa, Lisboa, 11 de julio de 2003.

<sup>15</sup> Discurso del Primer Ministro Manmohan Singh en "The Indian CEO: Competences for Success Summit", 22 de enero de 2005.

<sup>16</sup> Discurso del presupuesto, Trevor A. Manuel, Ministro de Finanzas, Sudáfrica, 21 de febrero de 2001.

48. Los gobiernos de los países en desarrollo también han concertado más tratados bilaterales de inversiones y tratados sobre doble imposición y, más recientemente, acuerdos bilaterales y regionales de libre comercio e inversión. (Por ejemplo, el Acuerdo sobre la Zona de Inversiones de la ASEAN y el Acuerdo sobre la Zona de Libre Comercio del Asia Meridional.) En la medida en que estos acuerdos protegen las inversiones y abren las industrias a la IED, facilitan las salidas de IED de los países en desarrollo.

49. En efecto, muchos países en desarrollo están ajustando cuidadosamente sus posiciones negociadoras en los acuerdos internacionales de inversión para reflejar que ya no son únicamente países (de destino) receptores sino que cada vez son más países (de origen) emisores. Dado que cada vez más empresas de países en desarrollo se internacionalizan, es previsible que esta tendencia continúe y posiblemente se acelere. En este contexto, es necesario abordar el modo de reflejar adecuadamente en los acuerdos internacionales de inversión la dimensión de desarrollo que entrañan los países en desarrollo sedes de ETN, y el modo de elaborar disposiciones en apoyo de las salidas de IED de estos países. Podría tratarse de disposiciones destinadas al desarrollo empresarial, programas de promoción de las salidas de IED y misiones de inversión en el exterior en colaboración con las autoridades de promoción de la inversión.

50. No sólo los gobiernos receptores, también los gobiernos de los países de origen podrían ofrecer apoyo institucional, como información especializada sobre los mercados y las oportunidades de inversión en los países receptores, y en particular servicios de consultoría para ayudar a sus empresas a crecer mediante las salidas de IED. Lo que es más importante, los gobiernos de los países (de origen) en desarrollo pueden mejorar la aptitud y la capacidad de las empresas de sus países, en particular las PYMES, para internacionalizarse mediante las salidas de IED. Un organismo especializado en las salidas de IED puede ser de ayuda. Este apoyo institucional también puede ayudar a las empresas de los países en desarrollo, en particular las PYMES, a superar su miedo a realizar actividades en el extranjero. Otros servicios que podrían ofrecer los gobiernos de origen son asegurar el riesgo de las salidas de IED e informar a las PYMES sobre los tratados bilaterales de inversiones y los acuerdos bilaterales y regionales de libre comercio que contienen disposiciones en materia de inversión. Los seminarios periódicos sobre cuestiones relativas a la internacionalización podrían incluir intercambios de experiencias entre las empresas (grandes y pequeñas) que han tenido éxito en su internacionalización y las que han encontrado y superado problemas en sus actividades en el extranjero. La creación de un club de internacionalización de PYMES podría fomentar el desarrollo de una política y un entorno que atienda las necesidades de las PYMES. También podrían ser de ayuda incentivos financieros y fiscales, como préstamos y ayudas para realizar estudios de viabilidad y alentar a las PYMES a que salgan al extranjero.

51. La falta de estadísticas ha dificultado el análisis de las estrategias de internacionalización de las empresas de países en desarrollo, en particular las PYMES. Esa escasez de estadísticas limita el análisis de cuestiones como cuáles son los beneficios potenciales de las salidas de IED, dónde invierten las empresas de los países en desarrollo, qué industrias tienen más salidas de IED y qué políticas han funcionado y cuáles no. Los gobiernos de los países en desarrollo podrían considerar la posibilidad de mejorar sus sistemas de estadística para garantizar la disponibilidad de esos datos.

52. Las empresas de los países en desarrollo, en particular las PYMES, todavía pueden mejorar su conocimiento de las ventajas, riesgos y problemas relacionados con las salidas de IED.

Un mayor conocimiento de las relaciones interculturales y las cuestiones relativas a la gestión internacional pueden mitigar el riesgo de fracaso. Las redes, agrupaciones de empresas, escuelas de negocios y asociaciones empresariales pueden contribuir a transmitir la información necesaria y mejorar la capacidad de las empresas de los países en desarrollo para internacionalizarse:

- Establecer vínculos con ETN puede ayudar a las empresas, en particular las PYMES, a mejorar sus actividades, acceder a conocimientos técnicos y tecnología y tener contacto directo o indirecto con la comunidad internacional de negocios. Este proceso reforzará su capacidad de realizar IED en el exterior.
- Trabajar en una agrupación de empresas contribuye a profundizar y ampliar conocimientos, ofrece un control de la calidad e información relacionada con los mercados y la comercialización y contribuye a establecer vínculos adecuados con un conjunto más amplio de insumos y agentes tecnológicos. Un entorno de estas características ofrece a las empresas la información y la capacidad que necesitan para establecer una filial en el extranjero.
- Las redes que se establezcan con las escuelas de negocios deberían centrarse en fortalecer las técnicas de gestión y crear capacidad en materia de inversión y de gestión de empresas internacionales.
- Las asociaciones empresariales eficaces pueden apoyar el proceso de aprendizaje y proporcionar contactos y un foro para compartir experiencias.

53. La comunidad internacional puede desempeñar una función importante de apoyo a las salidas de IED de los países en desarrollo. Puede ayudar en los análisis de políticas mediante la determinación de las prácticas idóneas, el establecimiento de redes y la concienciación a nivel internacional en lo que respecta a las ventajas, problemas, consecuencias y medidas a adoptar para reducir al mínimo los riesgos de salir al extranjero para las empresas de los países en desarrollo. Los organismos de promoción de la inversión para las entradas y salidas de IED, tanto en los países en desarrollo como en los países desarrollados, podrían coordinar sus esfuerzos. Por ejemplo, organizaciones internacionales como la Asociación Mundial de Organismos de Promoción de las Inversiones (AMOP) podrían supervisar esa cooperación.

## CONCLUSIÓN

54. Las empresas de los países en desarrollo que se internacionalizan siguen estrategias que les permiten alcanzar a los actores establecidos y potenciar las ventajas de ser unas recién llegadas, en particular el hecho de poder acceder a activos estratégicos, nuevas tecnologías y mercados, desplegar ingenieros de bajo costo de forma innovadora y dominar todos los aspectos de los procesos de manufactura.

55. A mayor globalización de la economía mundial, mayor es la presión sobre las empresas para que se globalicen. Este patrón de internacionalización es muy distinto del que marcó experiencias anteriores, que entrañaba la ampliación de las exportaciones y la promoción del comercio. Hoy en día, la internacionalización parece estar impulsada de una manera mucho más directa por la contratación entre empresas en un contexto mundial, y a menudo entraña la participación de PYMES que inicialmente fueron arrastradas a la actividad empresarial mundial por sus vínculos contractuales con ETN más grandes.

56. Las salidas de IED tienen efectos favorables y desfavorables. Los gobiernos que desean promover la competitividad empresarial mediante las salidas de IED deberían sopesar su costo potencial y sus beneficios para sus economías y empresas, y determinar entonces enfoques apropiados de política. En la medida en que las empresas de los países en desarrollo se hacen más competitivas, y que la economía local mantiene importantes aspectos de sus actividades en el país, los beneficios posibles son la mejora de las relaciones con los mercados internacionales y el aumento de la capacidad productiva y del acceso a los recursos naturales y los activos estratégicos. Por otra parte, puede haber costos de ajuste, especialmente costos sociales en el caso de la deslocalización de las actividades con grandes exigencias de mano de obra. Por consiguiente, en la elaboración de opciones de política debería considerarse la posibilidad de maximizar los beneficios de las salidas de IED, teniendo en cuenta los costos.

57. En los últimos años se ha prestado cada vez más atención a las salidas de IED, en particular en el contexto del desarrollo de las PYMES. No obstante, sigue habiendo pocos datos analíticos y empíricos sobre la correlación entre las salidas de IED y la competitividad empresarial, en especial la de las PYMES.

58. Es necesario abordar una serie de cuestiones esenciales a fin de profundizar en el análisis de este fenómeno y señalar estrategias viables y opciones de política con miras a mejorar la competitividad empresarial, en particular la de las PYMES, gracias a las salidas de IED:

- ¿Cómo pueden las salidas de IED beneficiar al desarrollo económico?
- ¿Cómo afectan las salidas de IED a la competitividad empresarial, y cómo puede medirse?
- ¿Cuáles son las prácticas empresariales idóneas en lo que respecta a las salidas de IED, y cuáles son los factores clave de su éxito?
- ¿Cuáles son los principales obstáculos para la internacionalización mediante las salidas de IED, y cómo pueden eliminarse?
- ¿Existe alguna diferencia entre las salidas de IED de las grandes empresas y las de las PYMES?
- ¿Qué opciones de política podrían contribuir a maximizar las repercusiones de las salidas de IED en el desarrollo de los países de origen al mejorar la competitividad de sus empresas, tanto grandes como pequeñas, mediante este medio de internacionalización?

- ¿Qué función puede desempeñar la comunidad internacional a este respecto?
- ¿Representan las salidas de IED un canal para la cooperación Sur-Sur en materia de inversión?, ¿debería aumentarse? ¿Qué medidas pueden adoptarse para ello?

### Referencias

- Acs ZJ, Morck R, Shaver JM y Yeung B (1997). The internationalization of small and medium-sized enterprises: A policy perspective. *Small Business Economics* 9: 7-20.
- Andreff W (2003). The newly emerging TNCs from economies in transition: A comparison with third world outward FDI. *Transnational Corporations* 12 (2): 73-118.
- Chandler A (1990). The enduring logic of industrial success, *Harvard Business Review*, marzo-abril.
- Cho JW (2003). Foreign direct investment determinants: Trends in flows and promotion policies. In *Investment Promotion and Enterprise Development Bulletin for Asia and the Pacific* 1. CESPAP. Nueva York: Naciones Unidas.
- Dhungana BP (2003). Strengthening the competitiveness of small and medium enterprises in the globalization process: Prospects and challenges. *Investment Promotion and Enterprise Development Bulletin for Asia and the Pacific* 1. CESPAP. Nueva York: Naciones Unidas.
- DTI, Reino Unido (2004). The 2004 R&D scoreboard: The top 700 UK and 700 international companies by R&D investments. Londres: DTI. <http://www.innovation.gov.uk>.
- Dunning JH y McKaig-Berliner A (2002). The geographical sources of competitiveness: The professional business service industry. *Transnational Corporations* 11 (3): 1-38.
- Dunning JH, van Hoesel R y Narula R (1996). Explaining the "new" wave of outward FDI from developing countries: The case of Taiwan and Korea. *Research Memoranda* 009. Maastricht Economic Research Institute on Innovation and Technology.
- Johanson J y Vahlne JE (1977). The internationalization process of the firm: A model of knowledge development and increasing foreign market commitment. *Journal of International Business Studies* 8 (1): 23-32.
- Lecraw DJ (1993). Outward direct investment by Indonesian firms: Motivation and effects. *Journal of International Business Studies* 24 (3): 589-600.
- Mathews JA (2002). Competitive advantages of the latecomer firm: A resource-based account of industrial catch-up strategies. *Asia Pacific Journal of Management* 19 (4): 467-488.
- Mathews JA y Snow CC (1998). A conversation with The Acer Group's Stan Shih on global strategy and management. *Organizational Dynamics*, verano.
- OCDE (2004). Segunda Conferencia de la OCDE de Ministros encargados de PYMES, Estambul, junio.
- Pradhan JP (2004). The determinants of outward FDI: A firm-level analysis of Indian manufacturing. *Oxford Development Studies* 32 (4): 619-639.

- Sauvant K (2005). New sources of FDI: The BRICs: Outward FDI from Brazil, Russia, India and China. Documento presentado en el seminario "Global Players from Emerging Markets", São Paulo, Brasil, 30 de mayo.
- Thurbon E y Weiss L (2005). Investing in openness: The evolution of FDI strategy in South Korea and Taiwan. Manuscrito inédito. School of Politics and International Relations, Universidad de Nueva Gales del Sur; Government and International Relations, Universidad de Sydney.
- UNCTAD (1998). Handbook on Foreign Direct Investment by Small and Medium-Sized Enterprises: Lessons from Asia. Ginebra: Naciones Unidas.
- UNCTAD (2000). World Investment Report 2000: Cross-Border Mergers and Acquisitions and Development. Nueva York y Ginebra: Naciones Unidas.
- UNCTAD (2003). China, nuevo inversionista extranjero. UNCTAD/PRESS/EB/2003/08.
- UNCTAD (2004a). India's outward FDI: A giant awakening? Geneva. UNCTAD/DITE/IIAB/2004/1.
- UNCTAD (2004b). World Investment Report 2004: The Shift towards Services. Nueva York y Ginebra: Naciones Unidas.
- UNCTAD (2004c). Outward FDI from Brazil: Poised to take off? Nota ocasional. Ginebra. UNCTAD/WEB/ITE/IIA/2004/16.
- UNCTAD (2005a). Cuestiones de política relacionadas con las inversiones y el desarrollo: La IED emergente de los países en desarrollo. Ginebra. UNCTAD/TD/B/COM.2/64.
- UNCTAD (2005b). World Investment Report 2005: Transnational Corporations and the Internationalization of R&D. Nueva York y Ginebra: Naciones Unidas. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: E.05.II.D.10.
- UNCTAD (2005c). Vínculos, cadenas de valor e inversiones en el exterior: Modalidades de internacionalización de las PYMES de los países en desarrollo. TD/B/COM.3/69.
- UNCTAD (próxima publicación). Investment Policy Review of Colombia. Ginebra: Naciones Unidas.

-----