



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

Distr.
GENERAL

TD/B/COM.3/EM.26/2/Add.3
28 de octubre 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 orden del día provisional

**ESTUDIO MONOGRÁFICO SOBRE LA SALIDA DE INVERSIÓN
EXTRANJERA DIRECTA DE EMPRESAS DE SINGAPUR:
COMPETITIVIDAD Y DESARROLLO DE LAS EMPRESAS**

* El documento se presentó en la fecha mencionada debido a demoras en su procesamiento.

La secretaría de la UNCTAD se encargó de la preparación y edición del presente documento, que contó con la importante contribución del Sr. Henry Wai-chung Yeung, Departamento de Geografía, Universidad Nacional de Singapur.

Resumen

Singapur es, de los países en desarrollo, un reconocido inversor en el exterior. Los destinos geográficos de las inversiones de Singapur en el extranjero se extienden a un número creciente de regiones y países. Se cuentan entre los principales factores que incitan a las empresas de Singapur a invertir en el extranjero, la necesidad de tener acceso a los mercados y la tecnología, de mejorar la competitividad de los costos, estar presentes en regiones en crecimiento y completar redes de operaciones mundiales. La presión de la competencia desempeña un papel importante, del mismo modo que el apoyo y las facilidades proporcionadas por el Gobierno de Singapur a sus empresas para alentarlas a invertir en el extranjero.

Si bien la mayoría de las actividades de inversión directa en el exterior corresponden a las grandes empresas de Singapur, hay más PYMES que también invierten en el extranjero por motivos análogos a los de sus homólogos de mayor dimensión. Una razón importante consiste en aumentar la competitividad empresarial.

La realidad ha demostrado que si bien volcarse al exterior representa riesgos, la competitividad de las empresas del país ha aumentado gracias a la inversión directa en el exterior. En efecto, les ha permitido ampliar sus conocimientos y experiencia en las actividades comerciales internacionales, mejorar su prestigio e imagen de marca, reforzar sus competencias en materia de gestión y comercialización, además de ampliar el mercado y la clientela.

El presente documento es uno de los cinco estudios monográficos preparados por la secretaría de la UNCTAD como documentos de antecedentes para la Reunión de Expertos para facilitar los debates sobre el mejoramiento de la competitividad de las empresas mediante la salida de inversión extranjera directa (SIED). En el documento se analizan las tendencias, los factores impulsores, las motivaciones, la política, así como las repercusiones de la SIED en la competitividad de las empresas singapurenses.

ÍNDICE

	<i>Párrafos</i>	<i>Página</i>
I. INTRODUCCIÓN.....	1 - 5	4
II. SIED DE SINGAPUR: TENDENCIAS Y EVOLUCIÓN	6 - 17	5
III. FACTORES IMPULSORES Y MOTIVACIONES DE LA SIED DE SINGAPUR	18 - 24	15
IV. CONSECUENCIA DE LA SIED EN LA COMPETITIVIDAD DE LAS EMPRESAS DE SINGAPUR.....	25 - 31	17
V. PROMOCIÓN DE LA SIED: LEYES Y REGLAMENTOS ESENCIALES	32 - 43	20
Principal apoyo institucional.....	32 36	20
Medidas de facilitación	37 - 43	21
VI. CONCLUSIÓN	44 - 49	23
REFERENCIAS		25
<i>Anexo:</i> Programa de facilitación de la SIED a cargo del Gobierno de Singapur, 2004.....		26

ESTUDIO MONOGRÁFICO SOBRE LA SIED DE EMPRESAS DE SINGAPUR: COMPETITIVIDAD Y DESARROLLO DE LAS EMPRESAS

I. INTRODUCCIÓN

1. La SIED de las empresas de Singapur data de largo tiempo atrás. Singapur, como importante centro de reexportación de Asia sudoriental, no ha cesado de escalar posiciones en la economía mundial. Desde la independencia nacional en 1965, el Gobierno de Singapur ha planificado y aplicado varias estrategias de desarrollo nacional para crear y sostener la competitividad del país, confrontado a una competencia mundial en rápido aumento. En ese sentido, la economía mundial siempre ha sido "la zona de influencia" de Singapur, protagonista clave de la mundialización de las actividades económicas. El Gobierno y las empresas del país, tanto las grandes como las PYMES, muestran un interés considerable por invertir en el extranjero. Las posibilidades de la inversión directa de Singapur en el exterior son excelentes debido a la existencia de un conjunto de factores interrelacionados de "empuje" y "atracción", sin mencionar la notable función que cumple el Gobierno en la internacionalización de sus compañías nacionales.

2. A comienzos del decenio de 1990, Singapur se había convertido en un centro regional de coordinación capaz de respaldar importantes actividades de investigación y desarrollo, así como funciones de gestión. Con objeto de consolidar aún más su competitividad nacional y permitir la expansión del capital nacional, el Gobierno puso en marcha un programa de regionalización que estimulaba explícitamente a las compañías nacionales a aventurarse en el extranjero. En enero de 1993, Lee Kuan Yew, Ministro Superior, anunció las nuevas iniciativas gubernamentales cuyo objeto era crear una mayor reserva de empresarios locales y organizar un "ala exterior" de la economía nacional. Esta orientación estratégica nacional se conoce con el nombre de "Regionalización 2000" de Singapur. Desde la crisis económica de Asia, de 1997 a 1998, el Gobierno reconoce la constante importancia que representa la mundialización de las empresas singapurenses.

3. Singapur es un inversor reconocido y la SIED no es un fenómeno nacional reciente. Algunas de estas inversiones se remontan al decenio de 1950. La distribución geográfica de las inversiones directas de Singapur en el exterior se extiende a un creciente número de países y regiones. Si bien las grandes empresas nacionales son las que realizan la mayoría de las principales inversiones de este tipo, un mayor número de PYMES también invierten en el extranjero impulsadas por motivos similares a los que mueven a las empresas más grandes. La mayor parte de las SIED de las PYMES de Singapur consisten en actividades de inversión totalmente nuevas y empresas conjuntas, más que en fusiones y adquisiciones transfronterizas debido a su posición financiera y la escala de las operaciones. La presión que ejerce la competencia en favor de la reducción de los costos de producción también ha influido en los destinos geográficos de estas PYMES. Tienden a invertir en la región de Asia, centrándose principalmente en destinos de costos reducidos como China, Indonesia, Malasia, Tailandia y Viet Nam. También se caracterizan por una orientación particular respecto del mercado, en el sentido de que las PYMES invierten en el extranjero ya sea para producir para los mercados de exportación o para producir localmente para sus grandes clientes.

4. El presente documento persigue tres objetivos concretos:

- Describir la naturaleza y las tendencias de la SIED de las empresas locales de Singapur;
- Exponer los principales motivos y repercusiones de esta inversión; y
- Analizar la legislación y los reglamentos fundamentales que promueven la inversión directa de Singapur en el exterior.

5. Los análisis contenidos en este documento se basan en gran medida en datos directos procedentes de una encuesta sobre empresas, realizada en 1999, referida a 204 compañías radicadas en Singapur con operaciones en el extranjero¹. En todo el documento se hace referencia a estas empresas designándolas empresas transnacionales (ETN) radicadas en Singapur².

II. SIED DE SINGAPUR: TENDENCIAS Y EVOLUCIÓN

6. Según las estimaciones del Departamento de Estadísticas (1991) al final de 1976, el monto acumulado de SIED de Singapur ascendía a 1.000 millones de dólares de Singapur. En 1991, el monto acumulado de estas inversiones había aumentado a 15.000 millones de dólares de Singapur, y en 2003, a 150.000 millones (cuadro 1). Después de Hong Kong (China), Singapur es la segunda fuente de SIED de los países en desarrollo (UNCTAD, 2004). Una proporción significativa de las inversiones de Singapur en el extranjero procede, no obstante, de filiales de ETN extranjeras basadas en Singapur. En 1996, las empresas controladas por capitales extranjeros representaban el 46% de la SIED de Singapur, y en 2002, sólo el 39%³.

¹ Véase la publicación de Henry Wai-chung Yeung (2002), que contiene un análisis completo de dichos datos.

² Se entrevistó a responsables y directivos de 204 casas matrices con sede en Singapur y 56 filiales en Hong Kong (China) y China. Por lo menos el 76% de los entrevistados eran presidentes, directores generales, directores gerentes, directores y vicedirectores principales, directores ejecutivos y gerentes generales. Se obtuvieron datos secundarios sobre la SIED de Singapur y las 100 principales ETN, del Departamento de Estadística, el Ministerio de Comercio e Industria y de la Empresa Internacional de Singapur (IE Singapore), junta oficial del Gobierno que ayuda a las empresas nacionales a internacionalizarse. Se consultaron en los sitios en la Web de las principales instituciones gubernamentales las leyes y reglamentos fundamentales del país.

³ Obsérvese que el Departamento de Estadística entiende por empresas controladas por capitales extranjeros, las empresas tanto de propiedad total (100%) o mayoritaria (por lo menos el 50% de las acciones liberadas). Este porcentaje relativamente elevado que se exige para considerar a una empresa controlada por capitales extranjeros implica que numerosas ETN basadas en Singapur pueden considerarse controladas por capitales locales aun cuando del 20 al 49% de sus acciones sean propiedad de un solo inversor extranjero. Desde 1996, los datos del Departamento de

Las corrientes de inversiones directas hacia el exterior aumentaron marginalmente entre 1976 y 1989, y a partir de 1990 registraron un repentino aumento, con excepción de 1998 y 2002⁴. El mejoramiento de la calidad de los datos comunicados desde 1989 y luego, nuevamente, en 1994, explica en parte el importante incremento de la SIED⁵. En 1985, 1989, 1998 y 2002, se registró un crecimiento negativo de SIED. En Singapur, 1985 y 1998 fueron respectivamente años marcados por una importante recesión económica y la crisis económica asiática. El crecimiento negativo también se imputó a los reembolsos de los préstamos internos de las sucursales extranjeras y/o la reducción de la participación en el capital de las sucursales extranjeras controladas por ETN singapurenses. Este último fenómeno representa corrientes negativas de inversión directa hacia el exterior de los países receptores, es decir, que vuelven a Singapur.

7. Las SIED de Singapur siempre han estado concentradas en la región de Asia, si bien el grado de concentración ha disminuido con el transcurso del tiempo. Más del 64% de esta inversión iba a Asia. Durante el decenio de 1990, Asia fue la región receptora más favorecida, habiendo representado entre el 47 y el 52%, aproximadamente, de la SIED de Singapur. El primer destino asiático siempre fue Malasia hasta 1997, año en que China pasó a ser el principal receptor de estas corrientes de inversión de Singapur. Las SIED de Singapur a Malasia disminuyeron, del 60% en 1981 al 17% en 1996, y al 8%, en 2003. Se atribuye ese descenso a la política del Gobierno de 1993, de impulso de la regionalización. Las nuevas oportunidades de inversión en China y otros países de la región de Asia sudoriental fueron motivos adicionales, al igual que la participación del Gobierno en la creación de grandes polígonos industriales y proyectos de infraestructura en Indonesia y China (por ejemplo, "Suzhou Industrial Park", polígono industrial de China y Singapur). Las corrientes de inversión extranjera directa de Singapur hacia China e Indonesia aumentaron significativamente de 1993 a 2003. Gran parte de las corrientes de IED de Singapur a China también transitaban por Hong Kong (China) (cuadro 1)⁶.

Estadística incluyen datos sobre empresas de propiedad local respecto de algunas variables (por ejemplo, países receptores y actividades en el extranjero).

⁴ El Departamento de Estadística no publica datos sobre las corrientes anuales de estas salidas de inversión procedentes de Singapur. Sólo se publican datos sobre el monto acumulado. Todos los datos relativos a las corrientes de inversión se calculan sobre la base de estos datos de montos acumulados, deduciendo del año en curso la suma correspondiente al año anterior.

⁵ Desde 1994 las series de datos sobre la SIED han incluido los préstamos concedidos a las filiales en el extranjero.

⁶ Es difícil estimar el porcentaje exacto de las SIED de Singapur a China que transitan por Hong Kong (China). Entrevistas personales realizadas en varias filiales de ETN de Singapur en Hong Kong (China) me permitieron comprobar que algunos bancos importantes y grandes promotores inmobiliarios de Singapur habían invertido en China fondos procedentes de sus operaciones en Hong Kong (China). Estas inversiones a gran escala pueden representar una proporción significativa de la SIED de Singapur con destino a Hong Kong (China). El principal motivo que explica esta modalidad de tránsito de la SIED a través de Hong Kong (China) reside en que permite controlar y administrar mejor estas inversiones destinadas a China, a partir de las oficinas de las ETN de Singapur en Hong Kong.

Cuadro 1

Singapur: monto acumulado de la SIED, según su distribución geográfica, 1981 a 2003

(En millones de dólares singapurenses; entre paréntesis el porcentaje de las empresas controladas localmente)

Países	1981	1985	1990	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003 ¹
Países asiáticos	1.289,9	1.721,4	7.013,3	27.101,2	31.714,2 (62)	37.316,6 (60)	42.905,2 (65)	46.026,4 (64)	57.542,8 (59)	68.453,3 (51)	70.746,2 (52)	72.994,1
ASEAN	1.078,5	1.133,3	3.567,1	16.088,2	16.874,2 (59)	17.924,8 (54)	18.264,8 (58)	18.548,2 (57)	23.568,8 (53)	28.548,1 (48)	30.512,5 (49)	32.621,6
Brunei	3,7	52,9	66,2	92,0	89,9 (74)	73,9 (74)	63,9 (81)	81,4 (57)	98,1 (61)	56,8 (79)	51,6 (79)	52,8
Indonesia	39,5	65,0	224,8	4.030,9	3.914,3 (35)	6.519,0 (21)	4.484,7 (34)	4.516,9 (33)	5.461,8 (36)	7.599,9 (40)	8.592,9 (46)	9.828,4
Malasia	1.006,9	971,8	2.790,1	9.715,9	9.591,1 (69)	8.908,0 (72)	8.610,0 (70)	7.939,8 (67)	9.754,0 (66)	11.303,0 (57)	12.141,4 (56)	12.758,9
Filipinas	18,4	22,4	97,7	625,1	1.003,8 (63)	934,1 (56)	1.297,6 (72)	1.480,7 (77)	2.555,6 (51)	2.741,7 (55)	2.693,6 (56)	2.779,6
Tailandia	10,0	21,2	388,4	1.252,8	1.573,0 (39)	1.219,0 (39)	1.986,4 (48)	2.685,7 (55)	3.494,4 (39)	4.506,0 (32)	4.617,7 (34)	4.404,0
Viet Nam*	-	-	-	371,3	702,1 (86)	1.001,9 (84)	1.050,9 (53)	895,5 (55)	1.069,7 (58)	1.067,0 (57)	1.149,2 (51)	1.396,0
China	-	57,6	239,7	2.968,2	6.414,1 (73)	10.477,0 (64)	12.186,3 (79)	12.625,3 (78)	15.710,2 (69)	17.499,2 (50)	17.702,4 (50)	17.623,9
Hong Kong (China)	181,8	460,7	2.266,2	6.268,3	5.973,6 (64)	8.113,0 (54)	7.668,0 (67)	8.399,4 (67)	8.508,0 (70)	11.564,1 (64)	12.042,3 (62)	11.529,0
Japón	0,3	5,0	51,8	465,8	454,9 (13)	535,1 (8)	865,5 (51)	828,2 (73)	993,8 (59)	1.468,1 (64)	1.548,1 (70)	2.051,5
Taiwán (Provincia china de)	12,9	32,9	494,8	573,2	570,7 (51)	657,7 (55)	1.287,6 (48)	1.715,0 (62)	3.571,4 (39)	3.586,3 (37)	3.319,1 (39)	3.392,1
República de Corea	-	-	-	-	-	-	669,0 (3)	1.691,1 (9)	2.403,3 (24)	2.754,0 (29)	2.505,3 (30)	2.202,1
Otros	16,2	31,9	393,7	737,4	1.426,6 (62)	1.981,2 (63)	1.648,9 (73)	1.812,8 (81)	1.902,5 (80)	2.266,6 (67)	2.234,9 (63)	2.509,5
Países europeos	50,7	89,3	1.095,4	5.550,8	8.754,0 (30)	11.391,4 (30)	9.581,1 (40)	12.901,3 (33)	8.934,9 (75)	12.692,4 (55)	14.003,0 (58)	12.379,2
Países Bajos	0,8	12,0	656,3	1.020,8	2.422,6 (31)	2.254,0 (29)	2.113,6 (11)	2.217,3 (17)	1.188,0 (35)	1.295,9 (34)	1.154,0 (27)	480,5
Reino Unido	49,7	45,9	300,4	3.296,5	5.021,5 (27)	7.678,0 (29)	3.275,8 (87)	3.338,6 (88)	4.903,4 (89)	6.843,3 (56)	6.884,8 (54)	7.183,4
Alemania	-	-	-	-	-	-	-	-	-	156,3 (79)	102,5 (98)	102,3
Otros	0,2	31,4	138,6	1.233,4	1.309,9 (39)	1.457,4 (34)	642,0 (94)	751,0 (88)	1.568,1 (94)	1.836,3 (93)	2.363,6 (95)	2.383,0
Australasia	62,6	176,9	1.889,0	3.566,7	3.226,7 (45)	3.205,7 (51)	2.348,8 (66)	2.355,8 (66)	3.352,9 (73)	3.031,2 (57)	3.965,7 (60)	5.586,9
Australia	62,6	176,9	530,5	1.448,3	1.773,1 (59)	1.821,2 (72)	1.708,7 (74)	1.756,1 (72)	2.486,9 (74)	2.518,6 (58)	3.225,1 (64)	4.528,3
Nueva Zelandia	-	-	1.358,5	2.118,4	1.453,6 (28)	1.384,5 (23)	640,1 (45)	599,7 (47)	866,0 (69)	512,6 (50)	740,6 (41)	1.058,6
Canadá	-	17,6	-	-	-	-	-	-	-	55,7 (78)	26,4 (79)	106,0
Estados Unidos	31,8	66,1	689,7	2.635,2	2.628,9 (93)	2.905,0 (91)	6.063,9 (49)	4.285,1 (97)	6.187,5 (94)	7.336,0 (93)	8.144,3 (95)	9.188,0
América Latina y el Caribe	-	-	-	-	-	-	-	-	-	39.982,3 (72)	42.154,5 (76)	42.569,0
Otros países ncp	242,9	185,9	2.934,3	7.386,3	9.212,7 (43)	15.764,2 (36)	17.719,4 (37)	18.650,0 (41)	22.273,0 (39)	8.132,7 (22)	9.396,3 (32)	7.054,8
Total	1.677,7	2.257,2	13.621,7	46.240,2	55.536,4 (54)	70.640,5 (51)	75.622,4 (56)	84.218,6 (56)	98.291,1 (58)	139.683,7 (58)	148.436,3 (61)	149.878,0
Relación con el PIB expresada en precios corrientes	5,7	5,8	20,4	38,9	42,7	49,9	55,1	60,2	61,6	90,8	93,7	93,1
Porcentaje del sector no manufacturero	-	-	79,6	75,4	79,3	79,1	76,6	72,8	74,6	79,5	80,5	80,2
Total (extranjera)	799,4	585,1	6.674,0	21.982,8	25.362,8	34.998,2	33.042,2	37.068,8	40.872,0	58.476,4	58.649,9	ND
Porcentaje de extranjera	47,6	25,9	49,0	47,5	45,7	49,5	43,7	44,0	41,6	41,9	39,5	ND
Porcentaje de local	52,4	74,1	51,0	52,5	54,3	50,5	56,3	56,0	58,4	58,1	60,5	ND
Propiedad local absoluta	298,2	709,9	2.538,9	11.106,3	15.869,9	19.553,4	25.425,3	27.668,3	33.374,1	50.132,6	57.321,1	ND

Países	1981	1985	1990	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003 ¹
Propiedad local mayoritaria	580,1	962,2	4.408,9	13.151,2	14.303,8	16.088,8	17.154,9	19.481,5	24.045,0	31.074,8	32.465,3	ND
Propiedad extranjera absoluta	292,9	384,2	5.347,9	16.290,0	19.224,3	26.633,0	21.600,2	23.623,6	26.812,6	41.104,1	41.916,9	ND
Propiedad extranjera mayoritaria	506,5	200,9	1.326,1	5.692,8	6.138,5	8.365,2	11.442,0	13.445,2	14.059,4	17.372,3	16.733,0	ND

Fuente: Departamento de Estadística, Singapur, *Inversiones de Singapur en el Extranjero* (diversos años).

Nota: Los datos relativos al período comprendido entre 1981 y 1985 se refieren a las inversiones directas en el extranjero (D1), que constituyen la cuantía de las acciones liberadas de las filiales y empresas asociadas en el extranjero propiedad de empresas singapurenses. Los datos correspondientes al período comprendido entre 1990 y 1995 se refieren a las inversiones directas en el capital social (D2), que consisten en la inversión directa (D1) sumada a las reservas de las filiales y empresas asociadas en el extranjero imputables a esas empresas. En el caso de las sucursales en el extranjero, el importe neto adeudado a la sociedad matriz se determina como una aproximación de la magnitud de la inversión directa. Los datos correspondientes al período comprendido entre 1996 y 2002 se refieren al total de la inversión directa en el extranjero (D3), compuesto por D2 más los préstamos concedidos a las filiales. A partir de 1994, se incluyeron las instituciones financieras tales como los bancos, las empresas financieras y de seguros.

¹ Los datos correspondientes a 2003 son preliminares.

8. Los datos adicionales sobre las ETN de Singapur controladas localmente que figuran en el cuadro 1, muestran que entre 1996 y 2002 la proporción de SIED localmente controlada, desde Singapur hacia Asia, disminuyó de un 62% en 1996 al 52% en 2002. Esto indica un cambio gradual de orientación del destino geográfico de las compañías nacionales de Singapur. En efecto, se manifestó un interés nuevo por las regiones desarrolladas, como Europa (el 58% en 2002) y Australia (el 64% en 2002). Una explicación clave de este cambio de destino geográfico radica en el creciente número de fusiones y adquisiciones efectuadas por grandes ETN de Singapur localmente controladas (véase más adelante).

9. Otra observación interesante es que los países de América Latina y el Caribe se han convertido en una importante región receptora de inversiones directas de Singapur. En 2003, la región recibió alrededor del 28% de estas SIED. Mientras que una parte de estas corrientes de inversión se orientó hacia el sector de los recursos naturales, una importante proporción se dirigió a las zonas francas de la región.

10. El sector financiero, siempre a la vanguardia de la SIED de Singapur, en 1990 representó alrededor de un 47%. De 1990 a 2003, el porcentaje de estas inversiones del sector financiero aumentó constantemente. En 2002, el sector financiero representó un 62%, reflejo de la competitividad de Singapur como centro financiero internacional en la economía mundial⁷.

11. Pese a la gran competitividad de Singapur en el sector manufacturero, en 1990 éste sólo representó el 20% de la SIED, y en 2002, disminuyó al 8,5% (cuadro 2). Este descenso se debió a la disminución de la parte correspondiente a las actividades manufactureras en el PIB de Singapur durante el mismo período. Con respecto a las actividades en el extranjero, en ese período, la parte correspondiente al sector manufacturero se mantuvo en un nivel relativamente estable, comprendido entre el 18 y el 25%. La diferencia del porcentaje del sector manufacturero pone de manifiesto la modificación de la actividad industrial de las empresas de Singapur que efectúan inversiones directas en el extranjero y la importancia permanente de este sector, en tanto que actividad industrial favorecida en el exterior. En otros términos, los inversores singapurenses no pueden clasificarse en la categoría de empresas manufactureras aunque sus inversiones en el extranjero se destinen a actividades manufactureras. Las empresas financieras, de transporte e industriales representaron las tres principales fuentes de inversión procedentes de Singapur. Al final de 2002 alcanzaron el 86% de las SIED de Singapur.

Cuadro 2

Singapur: monto acumulado de SIED, por sector industrial y actividad en el extranjero, 1990, 1995, 2000, 2002, 1990-2002

(En millones de dólares singapurenses; porcentaje)

Sectores industriales	1990		1995		2000		2002		Porcentaje (aumento) (1990-2002)
	Valor	Porcentaje	Valor	Porcentaje	Valor	Porcentaje	Valor	Porcentaje	
Manufacturero	2.779,8	20,4	15.241,2	30,7	10.103,0	10,3	12.603,0	8,5	353,4
Construcción	251,3	1,8	837,5	1,7	792,0	0,8	818,0	0,6	225,5
Comercio	993,5	7,3	4.746,5	9,6	10.179,0	10,4	10.258,0	6,9	932,5
Transportes	825,1	6,1	2.435,9	4,9	7.334,0	7,5	23.953,0	16,1	2.803,0

⁷ Desde el punto de vista de la actividad de las empresas de Singapur en el extranjero, la SIED correspondiente al sector financiero se mantuvo siempre entre el 54 y el 56% en el período comprendido entre 1990 y 2003.

Sector es industriales	1990		1995		2000		2002		Porcentaje (aumento) (1990-2002)
	Valor	Porcentaje	Valor	Porcentaje	Valor	Porcentaje	Valor	Porcentaje	
Finanzas	6.362,9	46,7	20.546,1	41,4	59.770,0	60,8	91.777,0	61,8	1.342,4
Bienes raíces	1.140,9	8,4	2.939,7	5,9	5.493,0	5,6	2.917,0	2,0	155,7
Servicios para las empresas	1.246,6	9,2	2.744,3	5,5	4.480,0	4,6	5.839,0	3,9	368,4
Otros	21,7	0,2	79,7	0,2	140,0	0,1	272,0	0,2	1.153,5
Total	13.621,8	100	49.570,9	100	98.291,0	100	148.437,0	100	989,7

Actividades en el extranjero	1990		1995		2000		2002		Porcentaje (aumento) (1990-2002)
	Valor	Porcentaje	Valor	Porcentaje	Valor	Porcentaje	Valor	Porcentaje	
Manufactureras	2.395,0	17,6	12.418,9	25,1	24.969,0	25,4	28.925,0	19,5	1.107,7
Construcción	69,5	0,5	597,7	1,2	780,0	0,8	638,0	0,4	818,0
Comercio	1.504,3	11,0	5.092,0	10,3	8.126,0	8,3	10.149,0	6,8	574,7
Transportes	347,2	2,5	2.097,8	4,2	6.185,0	6,3	12.503,0	8,4	3.501,1
Finanzas	7.301,2	53,6	23.845,7	48,1	47.437,0	48,3	84.691,0	57,1	1.060,0
Bienes raíces	1.213,1	8,9	3.610,4	7,3	7.019,0	7,1	7.282,0	4,9	500,3
Servicios para las empresas	511,6	3,8	1.359,4	2,7	2.251,0	2,3	2.529,0	1,7	394,3
Otros	279,8	2,1	548,8	1,1	1.525,0	1,6	1.720,0	1,2	514,7
Total	13.621,7	100	49.570,7	100	98.292,0	100	148.437,0	100	989,7

Notas y Fuente: Véase el cuadro 1.

12. Asia, y en particular China y los países de Asia sudoriental, representaron en 1996 la inmensa mayoría de las inversiones procedentes de Singapur del sector manufacturero, comercial y de bienes raíces (figura 1). Sin embargo, en 2002 Asia sólo representó el 45% de las SIED correspondientes al sector manufacturero, en comparación con el 93%, en 1996. En 2002, Oceanía recibió el 20% y Europa el 16% del monto acumulado de SIED de Singapur. Una importante proporción de la inversión directa en el extranjero para el sector de bienes raíces fue a Europa (alrededor del 60%), y correspondía a importantes inversiones en hoteles y propiedades realizadas por importantes empresas de Singapur.

13. En el sector financiero, en 1996, Europa (Reino Unido, Países Bajos y Bélgica) y otros países como las Antillas Neerlandesas, Liberia y otros paraísos fiscales fueron por primera vez los principales receptores de SIED. El porcentaje del sector de servicios financieros correspondiente a Asia alcanzó el 50% de la SIED en 2002, consecuencia de las recientes series de fusiones y adquisiciones realizadas por las instituciones financieras singapurenses en Indonesia, Hong Kong (China), Filipinas y Tailandia.

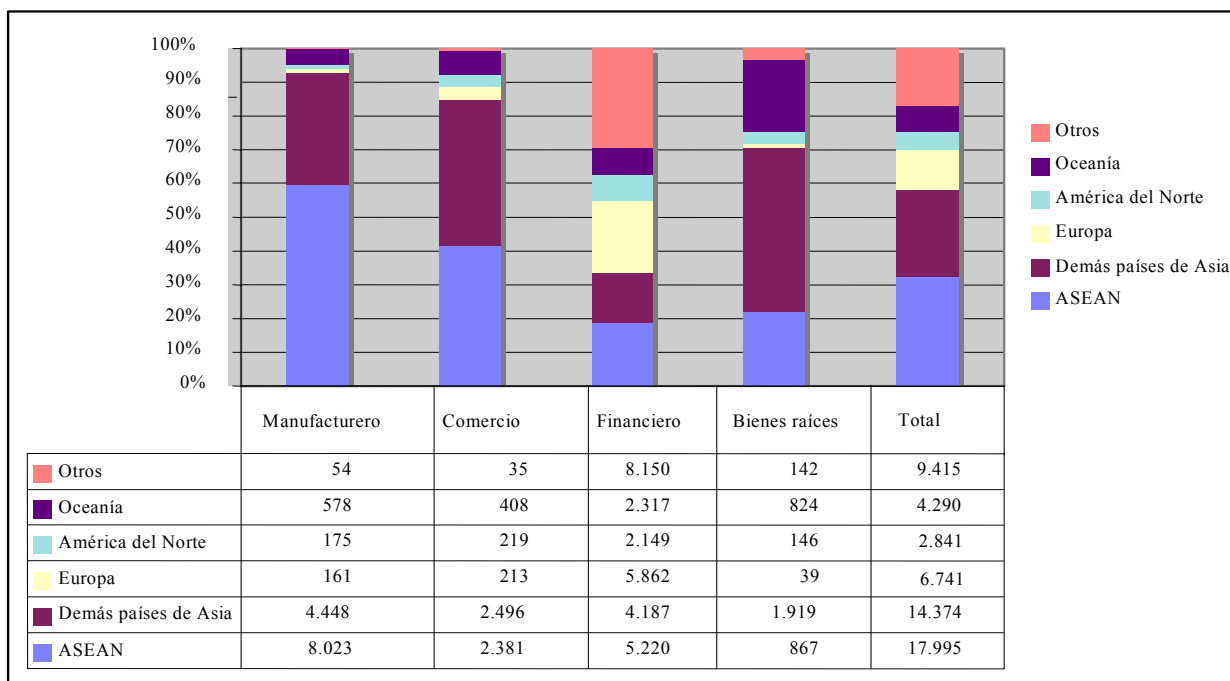
14. El impulso de la regionalización registrado en 1993 repercutió en la SIED de Singapur a China. Aproximadamente 151 de las 204 ETN objeto de la encuesta establecieron 365 filiales en China. En promedio cada ETN radicada en Singapur tenía más de dos filiales en China. Pero el año al que corresponde la cifra media de filiales constituidas es 1992, lo que significa que al menos la mitad de esas filiales en China son posteriores a 1992. Aparte de China, Malasia se caracterizó por una alta concentración de filiales de empresas transnacionales de Singapur: 119 del grupo de 204 ETN constituyeron 273 filiales en Malasia. Por otra parte, estas ETN de Singapur no son tan activas en Europa ni en América del Norte. Menos del 20% están presentes en ambas grandes regiones, y cada una cuenta apenas con más de una filial. Esta concentración geográfica de la SIED indica que si bien estas inversiones efectuadas por las empresas de Singapur responden a una tradición histórica arraigada, ésta se manifiesta sólo en una serie limitada de empresas singapurenses. La mayoría de las ETN de la muestra siguen orientadas hacia Asia oriental y Asia sudoriental, que constituyen sus centros de operaciones, observación compatible con las estadísticas sobre la SIED.

Figura 1

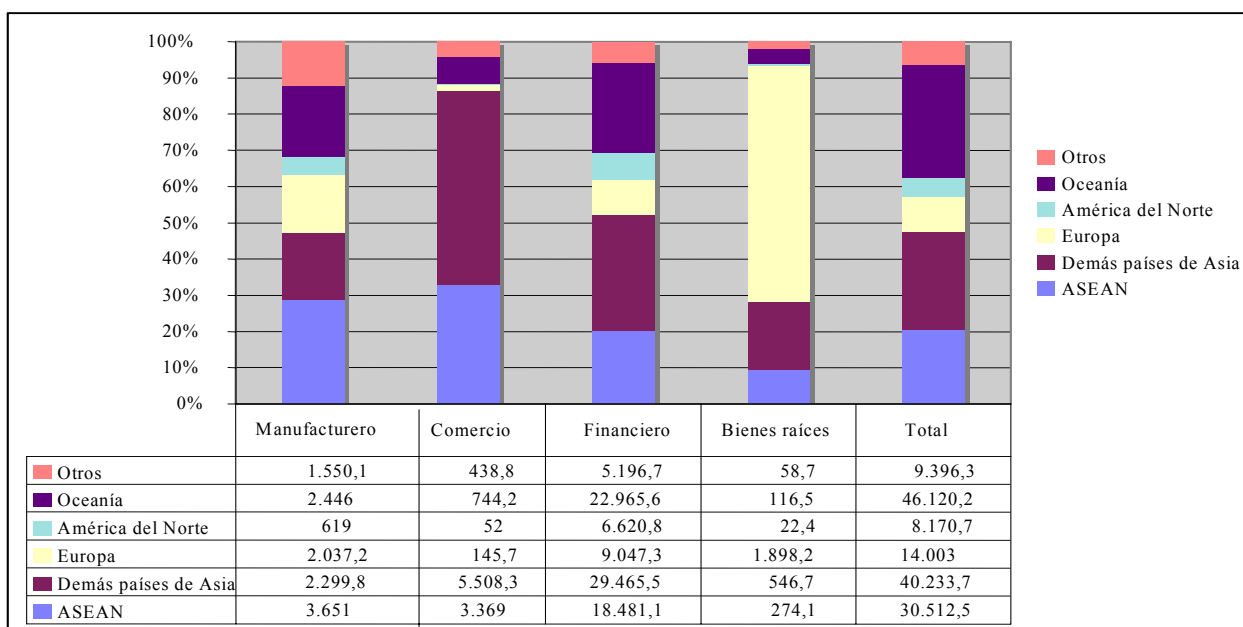
Singapur: monto acumulado de SIED, por destino geográfico y sector industrial, 1996 y 2002

(En millones de dólares singapurenses)

1996



2002



Notas y Fuente: Véase el cuadro 1.

15. El grado de transnacionalización de las empresas de Singapur se puede determinar a partir de la información contenida en una reciente clasificación de las 100 principales empresas internacionales realizada por Empresa Internacional de Singapur (IE Singapore, 2005)⁸. De estas 100 ETN de Singapur, entre las 12 principales priman las empresas vinculadas a la administración (EVA) (cuadro 3). De hecho, las cinco principales son EVA de sectores estratégicos como el transporte aéreo y marítimo, las telecomunicaciones, los astilleros y la construcción naval, y la promoción inmobiliaria. Varias son también empresas familiares, como Pacific International Lines (transporte marítimo), Hong Leong Asia (industria) y City Development Ltd. (promoción inmobiliaria y hoteles). Las 12 principales ETN son transnacionales en grados diferentes. Por ejemplo, una elevada proporción de las ventas y activos de Neptune Orient Lines, SingTel y Hong Leong Asia están fuera de Singapur, debido a que tienen filiales importantes en el extranjero.

16. Alrededor de las dos terceras partes de las operaciones en el marco de las fusiones y adquisiciones transfronterizas realizadas por empresas singapurenses de 1995 a 2004 se situaron en Asia. Durante ese período, del total de 883 transacciones, el 13% correspondieron a Malasia, el 13% a Hong Kong (China), el 10% a China y Australia, y el 8% a los Estados Unidos. Las actividades relativas a los servicios representaron el 70% de las adquisiciones y fusiones de Singapur en el mismo período. El sector financiero predomina, seguido por las actividades empresariales en sectores como el inmobiliario y de servicios para empresas. En su mayoría, las 15 principales adquisiciones y fusiones realizadas entre 1997 y 2004 tuvieron lugar a partir de 2001, en los sectores eléctrico y de electrónica, de transportes y financiero (cuadro 4). La concentración industrial de las fusiones y adquisiciones transfronterizas ponen de manifiesto la competitividad de las empresas de Singapur en estos sectores, así como su creciente preferencia por esta modalidad de internacionalización, es decir, a través de fusiones y adquisiciones.

17. Contrariamente a la tendencia a la internacionalización que caracteriza a las grandes compañías, las PYMES de Singapur suelen invertir en los países vecinos. Se observa una preferencia por las inversiones en actividades totalmente nuevas debido a la posición financiera y la escala de las operaciones de las PYMES en el extranjero, que son relativamente modestas. Por lo general, estas PYMES no se internacionalizan a través de fusiones y adquisiciones. Por consiguiente, las más de las veces participan en empresas conjuntas con asociados de los países receptores y crean sus propias instalaciones de fabricación y servicios. La preferencia por las empresas conjuntas y las inversiones en actividades totalmente nuevas es en gran medida imputable a que a estas PYMES de Singapur no se le conceden ventajas específicas. Su preferencia geográfica se explica también por sus sistemas relativamente poco sólidos de coordinación y gestión interna. En otros términos, las PYMES de Singapur siguen más interesadas en los mercados regionales que en los mercados mundiales.

⁸ Clasificación realizada con arreglo a los ingresos del exterior y a su desglose regional. Véase *The Straits Times*, 3 de febrero de 2005, que contiene detalles del informe realizado por IE Singapore. La clasificación también figura en el sitio de "IE Singapore" en la Web: <http://www.iesingapore.gov.sg>, consultado el 23 de marzo de 2005.

Cuadro 3

Singapur: 12 principales empresas internacionales, 2004

(En millones de dólares singapurenses; porcentaje; unidad)

Posición	Nombre de la empresa	Activos extranjeros	Total de activos	Activos extranjeros como porcentaje del activo total	Ventas en el extranjero	Total de ventas	Ventas en el extranjero como porcentaje del total de ventas
1	Singapore Airlines ^a	ND	19.990	ND	ND	9.762	ND
2	Neptune Orient Lines ^{b, c}	ND	4.064	ND	4.595	5.523	83
3	SingTel ^a	31.736	36.857	86,1	8.221	11.995	69
4	Keppel Corporation ^d	2.315	10.083	23,0	1.528	5.947	28
5	CapitaLand ^d	6.695	17.558	38,1	2.465	3.830	64
6	Pacific International Lines	ND	ND	n/a	2.396	2.495	96
7	Fraser & Neave ^e	2.765	7.374	37,5	2.242	3.446	65
8	SembCorp Industries ^d	ND	6.622	n/a	2.111	4.795	45
9	Olam International ^f	ND	1.242	n/a	ND	2.610	ND
10	Hong Leong Asia ^d	1.271	1.554	81,8	1.636	1.883	87
11	City Developments Ltd.	ND	13.059	ND	1.419	2.326	61
12	DBS Group Holdings ^d	61.940	159.595	38,8	1.386	3.310	42

Fuente: Informes anuales de las empresas.

^a 1° de abril de 2003 a 31 de marzo de 2004.

^b 1° de enero de 2003 a 26 de diciembre de 2003.

^c En millones de dólares de los EE.UU.

^d 1° de enero de 2003 a 31 de diciembre de 2003.

^e 1° de octubre de 2003 a 30 de septiembre de 2004.

^f 1° de julio de 2003 a 30 de junio de 2004.

Cuadro 4

Singapur: 15 principales operaciones de fusión y adquisición transfronteriza, 1997-2004

(En millones de dólares)

Posición	Empresa blanco	Industria objetivo	País receptor	Compañía adquirente	Industria adquirente	Valor	Año
1	Cable & Wireless Optus Lt (C&W)	Comunicaciones telefónicas	Australia	SingTel (Singapur)	Comunicaciones radiotelefónicas	8.491,12	2001
2	Dao Heng Bank Group (Guoco)	Bancos, no autorizados por los Estados Unidos	Hong Kong (China)	DBS Group Holdings Ltd.	Bancos, no autorizados por los Estados Unidos	5.679,70	2001
3	TXU Australia Ltd.	Servicios eléctricos	Australia	Singapore Power Pte Ltd.	Servicios de electricidad	3.720,00	2004
4	DII Group	Componentes electrónicos, ncp	Estados Unidos	Flextronics International Ltd.	Tarjetas de circuitos impresos	2.591,00	2000
5	DBS Diamond Holdings Ltd.	Inversores, ncp	Hong Kong (China)	DBS Bank	Bancos, no autorizados por los Estados Unidos	1.964,93	2003
6	US Premium Office Properties	Administradores de edificios no residenciales	Estados Unidos	Investor Group	Inversores, ncp	1.852,00	2004
7	ChipPAC Inc	Semiconductores y dispositivos conexos	Estados Unidos	ST Assembly Test Services Ltd.	Instrumentos de medición de la electricidad	1.458,68	2004
8	GPU PowerNet Pty Ltd.	Servicios eléctricos diversos, ncp	Australia	Singapore Power Pte Ltd.	Servicios eléctricos	1.264,00	2000
9	Virgin Atlantic Airways Ltd.	Transporte regular por vía aérea	Reino Unido	Singapore Airlines Ltd.	Transporte regular por vía aérea	884,00	2000
10	APL Ltd.	Transporte de carga en aguas internacionales	Estados Unidos	Neptune Orient Lines Ltd.	Transporte	878,50	1997
11	Gotaas-Larsen Shipping Corp	Transporte de carga en aguas internacionales	Mónaco	Osprey Maritime Ltd.	Transporte	749,90	1997
12	Nortel-Mnfg Facilities (5)	Equipos de comunicación, ncp	Canadá	Flextronics International Ltd.	Tarjetas de circuitos impresos	725,00	2004
13	Indosat	Comunicaciones telefónicas	Indonesia	Singapore Technologies Telemed	Servicios de comunicación	635,06	2002
14	Telkomsel	Comunicaciones telefónicas	Indonesia	SingTel (Singapur)	Comunicaciones radiotelefónicas	627,00	2001
15	Hessenatie	Transporte de carga por agua, ncp	Bélgica	PSA Corp Ltd.	Servicios portuarios	605,48	2002

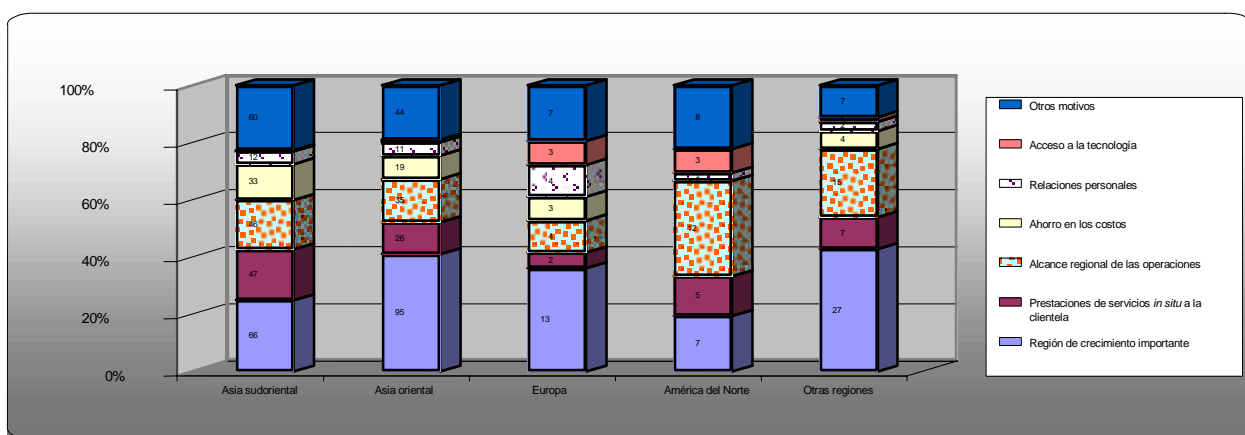
Fuente: UNCTAD, base de datos sobre fusiones y adquisiciones transfronterizas.

III. FACTORES IMPULSORES Y MOTIVACIONES DE LA SIED DE SINGAPUR

18. En la figura 2 se resumen los factores impulsores y los motivos que explican la SIED de Singapur sobre la base de las respuestas de las 204 ETN de Singapur. Estas empresas se aventuran en distintas regiones y países receptores por razones diferentes⁹. No obstante, la presencia en el mercado es el principal motivo que explica la SIED de las empresas transnacionales de Singapur. Este factor de preferencia del mercado responde a tres motivos diferentes.

Figura 2

Motivos de la SIED procedentes de las ETN de Singapur, por región receptora



Fuente: Encuesta realizada por Henry Wai-chung Yeung.

19. En primer lugar, la mayoría de las ETN de Singapur se volcaron al exterior al advertir que los países receptores pertenecían a regiones con importantes tasas de crecimiento industrial, en especial los de Asia oriental. Muchas ETN de Singapur invirtieron en China atraídas por su posibilidad de convertirse en uno de los mercados mundiales de crecimiento mayor y más rápido.

20. En segundo lugar, en algunos casos los clientes regionales o mundiales de las ETN seleccionadas les indujeron a tener una presencia en sus países (receptores) con objeto de suministrarles productos o servicios adaptados a sus necesidades. Tratándose de las industrias manufactureras, la presencia en los países receptores aumenta considerablemente sus posibilidades de obtener contratos como abastecedores preferenciales. En el sector de los servicios (por ejemplo, servicios para los productores) las empresas deben mundializarse junto con su clientela para poder servirla mejor. Aquí la cuestión de las dimensiones parece cumplir la función inversa. Generalmente, las PYMES proveedoras de servicios no disponen de suficientes recursos financieros y capacidad de gestión para desplegar plenamente sus alas en el mercado regional. El factor clientela es más importante para las grandes ETN de Singapur que han

⁹ La variación se explica porque las ETN aplican estrategias diferentes en materia de IED. En John H. Dunning (1998 Grazia Ietto-Gillies (2005)) se exponen otras teorías al respecto.

experimentado importantes limitaciones en el mercado interno de Singapur, y acumulado recursos y conocimientos suficientes para expandirse a escala regional y mundial.

21. En tercer lugar, las ETN de Singapur se orientaron al extranjero para dar a sus operaciones un alcance regional o incluso mundial. Debían estar presentes en los países receptores para completar su red de operaciones mundiales. Este incentivo tiene más peso para las empresas cuyo objeto es el mercado mundial. El alcance de la red constituye el principal motivo de las ETN de Singapur que invierten en América del Norte. Las ETN del sector manufacturero al invertir en América del Norte pueden lograr que sus respectivas industrias tengan un alcance realmente mundial. Tener acceso a las tecnologías es otro de los motivos importantes para que estas empresas fabricantes de alta tecnología apunten hacia Europa y América del Norte.

22. Por otra parte, es imprescindible para las ETN que prestan servicios estar presentes en América del Norte por la naturaleza mundial de su actividad. Un ejemplo de ello es la adquisición, en diciembre de 1999, por Singapore Airlines de una participación estratégica en Virgin Atlantic Ltd., para ampliar su parte del mercado de transporte aéreo transatlántico. Análogamente, en 1995, la adquisición realizada anteriormente por City Developments Ltd. de la empresa Millenium & Copthorne Hotels Plc con sede en el Reino Unido, también permitió a la primera asegurar su presencia mundial en la industria hotelera.

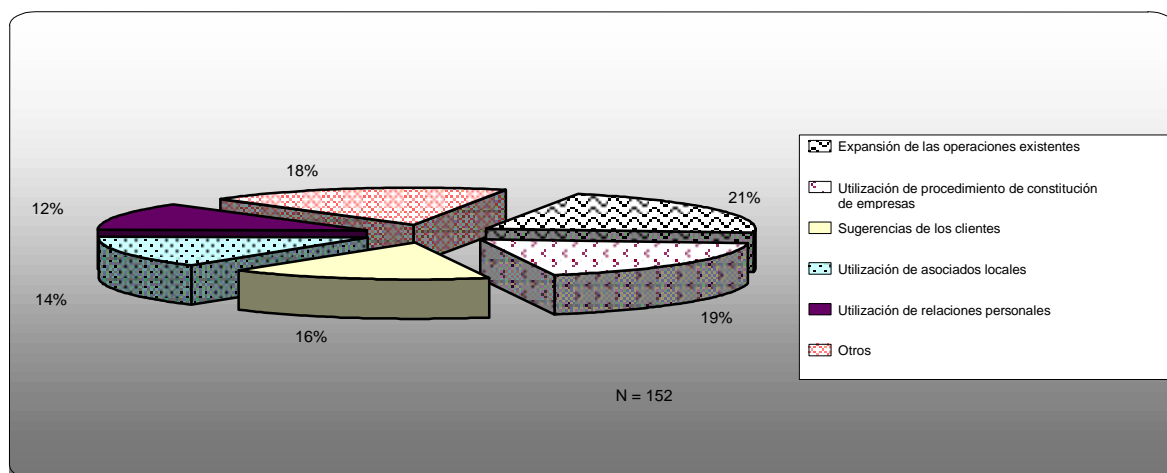
23. Si bien ahorrar en los costos es un motivo importante, no es el principal factor para impulsar la SIED de Singapur. La mayoría de las ETN de Singapur que integran la muestra no son fabricantes que se caractericen por una alta densidad de mano de obra. Se trata en cambio de empresas de alto valor añadido o suministradoras de servicio. Los costos de producción o de mano de obra sólo representan una proporción relativamente reducida del total de los costos operacionales. Sin embargo, algunas de estas ETN escogen invertir en Asia oriental y sudoriental en razón de las relaciones personales con los asociados y clientes locales. En ciertos países receptores (por ejemplo, China y Malasia), el origen étnico común y los contactos sociales contribuyeron a motivar las inversiones de Singapur¹⁰. Se trata de una serie de motivos (costo, contactos personales y sociales y origen étnico común) muy importantes para las PYMES. Pueden ser menos pertinentes en el caso de las grandes empresas del país. Debido a todos estos motivos conjugados, las PYMES de Singapur tienden a invertir en países cercanos de la región con costos de producción más baratos y lazos culturales más estrechos por su origen étnico común (por ejemplo, China y Malasia).

24. Alrededor del 21% de las ETN de Singapur constituyen filiales en el extranjero mediante la expansión de sus operaciones o relaciones de intercambios comerciales y venta, y crean en el país receptor una filial completa para la fabricación de productos o prestación de servicios (figura 3). Estas ETN utilizan la experiencia y los conocimientos adquiridos en los países receptores a través de actividades comerciales con las clientelas locales y mediante los frecuentes viajes del personal a esos países para atender a los usuarios. Otro interesante conjunto de mecanismos consiste en el papel que desempeñan los asociados locales y la utilización de las relaciones personales en estas operaciones realizadas en el extranjero.

¹⁰ Véase el análisis completo de la cuestión en Henry Wai-chung Yeung (2004).

Figura 3

Mecanismos de la expansión de las ETN de Singapur en el extranjero



Fuente: Estudio realizado por Henry Wai-chung Yeung.

IV. CONSECUENCIA DE LA SIED EN LA COMPETITIVIDAD DE LAS EMPRESAS DE SINGAPUR

25. La SIED ha contribuido a fortalecer la competitividad de las empresas de Singapur de diferentes formas (cuadro 5). Alrededor de dos tercios de las empresas de la muestra reconocieron el efecto positivo de la SIED en la competitividad. La principal ventaja de la SIED según la encuesta reside en el aumento de los conocimientos y la experiencia en las actividades comerciales internacionales (la exposición directa a la cultura extranjera y a las prácticas comerciales) que se incorpora al acervo propio de cada empresa¹¹. Esta adquisición de conocimientos y experiencia es especialmente importante para las PYMES que suelen tener una experiencia limitada de las distintas culturas y prácticas comerciales. Al conocer mejor y más a fondo los mercados exteriores, en mejores condiciones estarán las PYMES de obtener resultados satisfactorios en los mercados exteriores mediante la presencia directa. En otros términos, la relación entre internacionalización y competitividad de una empresa juega positivamente en ambos sentidos, puesto que las dos se refuerzan mutuamente.

¹¹ Athanassiou, Nicholas y Nigh, Douglas (2000), y Blomstermo, Anders y Sharma, D. Deo (eds.) (2002).

Cuadro 5

**Consecuencia de la SIED en las ventajas competitivas
 de las ETN de Singapur**

Ventajas competitivas resultantes de la SIED	Total	Porcentaje
Sí	123	65,8
No	64	34,2
Total	187	100,0
Conocimientos y experiencia más amplios	67	54,5
Más prestigio	50	40,7
Gestión más eficaz	34	27,6
Mejor calidad de los productos y servicios	30	24,4
Más experiencia de comercialización	24	19,5
Contactos y relaciones especiales	24	19,5
Adquisición de material especializado y recursos	19	15,5
Mayores ventajas financieras	17	13,8
Más adelantos tecnológicos	14	11,4
Otros	31	25,2
Total	123	100,0

Fuente: Encuesta realizada por Henry Wai-chung Yeung.

26. Otro factor conexo en el aumento de la competitividad de una empresa resultante de la SIED es el prestigio y la imagen de marca. La mayor competitividad puede ser consecuencia del creciente prestigio de una empresa de Singapur en los mercados tanto nacionales como extranjeros. Alrededor del 41% de las empresas entrevistadas mencionaron el "mayor prestigio" como uno de las consecuencias del aumento de competitividad en relación con la SIED. En el sector manufacturero ese prestigio es también importante para una ETN en un contexto de negociación. En efecto, los clientes potenciales de empresas de Singapur suelen preguntar si ésta tiene actividades en el extranjero. Para esos clientes la presencia en el exterior es un signo de competitividad de la empresa.

27. Las ventajas competitivas también guardan relación con una gestión más eficaz y una mayor experiencia en materia de comercialización. La quinta parte de los entrevistados indicaron que la SIED de las empresas promovía estos dos aspectos de las ventajas competitivas. Si bien la capacidad de organización constituye un importante requisito previo inicial para que se invierta en el exterior, las operaciones en el extranjero pueden reforzar esa capacidad. El fortalecimiento de la competitividad resulta de los nuevos conocimientos y competencias adquiridos a través del contacto con las culturas foráneas. Asimismo, las filiales de las ETN de Singapur pueden adquirir experiencia y competencias diferenciadas que no obtendrían de otra forma¹².

¹² Se pueden consultar informaciones adicionales en Nohria, Nitin y Ghoshal, Sumantra (1997).

28. La SIED también suscita el mejoramiento de la calidad de los productos y los servicios, así como el perfeccionamiento de los adelantos tecnológicos. Esta mayor competitividad desde el punto de vista de los productos y los procesos está especialmente vinculada con la IED hacia los países industrializados como los Estados Unidos y los países de Europa occidental. En el sector manufacturero, algunas de las principales ETN (tecnológicas como Creative Technology (tarjetas de sonido para PC), Aztech Systems (productos ADSL) y Singapore Technologies Engineering, se han beneficiado notablemente de sus operaciones en los Estados Unidos, que les han abierto el acceso a la tecnología más avanzada. Las actividades en los Estados Unidos también cumplen la función de puestos de escucha que acercan las empresas a los clientes, permitiéndoles mejorar sus productos y procesos tecnológicos.

29. Si bien en la encuesta no se recoge el indicador de rentabilidad, merece la pena señalar el aumento de ingresos como consecuencia de las actividades de IED hacia el exterior, como se destaca en el cuadro 3. Muchas de las principales ETN de Singapur tienen intereses importantes en una sola filial a raíz de algunas adquisiciones a gran escala realizadas desde mediados del decenio de 1990. La American President Lines, filial estadounidense de la empresa Neptune Orient Lines' (NOL) aportó en 2004 el 61 y el 22% de los ingresos de NOL, procedentes respectivamente de América y Europa, por lo que ocupa el primer lugar desde el punto de vista de los ingresos procedentes de ambas regiones. SingTel, primer grupo local de telecomunicaciones, registró un volumen de negocios consolidado de 12.000 millones de dólares singapurenses en 2004, del cual su filial australiana SingTel Optus (adquirida en 2001) representó las dos terceras partes. Otro ejemplo es el de City Developments Ltd (CDL). Su filial Millennium & Copthorne Hotels Plc. basada en el Reino Unido, adquisición concluida en 1995, en 2004 contribuyó considerablemente a sus ingresos procedentes de América (510,8 millones de dólares singapurenses) y de Europa (454 millones de dólares singapurenses). Sólo estos dos mercados representaron el 68% del total de las ventas extranjeras de la empresa CDL.

30. La serie de adquisiciones transfronterizas en gran escala por las principales ETN de Singapur después de 1995, fue decisiva en el proceso de internacionalización de las compañías singapurenses (cuadro 4). Demostró que estas empresas, especialmente las más importantes, estaban firmemente resueltas a mundializar sus actividades, aprovechar los mercados extranjeros potenciales y generar ingresos desde el exterior. También puso de relieve la creciente preferencia de estas grandes empresas por expandirse a través de adquisiciones y no mediante nuevas sucursales en el extranjero. Con estas adquisiciones, las principales ETN de Singapur procuraron tener acceso en las sociedades "blanco" a competencias de interés concreto para cada una, obviando el largo proceso que supone su desarrollo en la propia casa matriz. Las adquisiciones tradujeron la creciente competitividad de estas ETN, así como sus capacidades de gestión de los arreglos complejos financieros que traían aparejados.

31. En el sector de los servicios, la creciente competitividad es consecuencia de una comprensión muy superior de los mercados extranjeros y, por ende, de la posibilidad de afinar la adaptación de productos y servicios a las expectativas de los clientes. Esta noción de servicio en función de la clientela es muy importante en mercados grandes como el de América del Norte y Europa occidental. Incluso en Asia, hay más demanda de servicios adaptados a las necesidades de los clientes. Las salidas de IED permiten que numerosas ETN de servicios establezcan relaciones más estrechas con la clientela existente y desarrollen nuevos mercados en los países receptores.

V. PROMOCIÓN DE LA SIED: LEYES Y REGLAMENTOS ESENCIALES

Principal apoyo institucional

32. Aunque no hay leyes concretas para promover la SIED desde 1993 el Gobierno de Singapur la ha fomentado incesantemente como estrategia fundamental para las empresas nacionales de Singapur con el fin de diversificar su economía nacional orientada a la exportación. Las empresas vinculadas a la administración (EVA), constituidas en primer lugar como empresas estatales para fines de desarrollo específicos, son un importante aliciente de la SIED de Singapur. Desde fines del decenio de 1980, numerosas antiguas empresas estatales, a través de la privatización, comenzaron a cotizarse en la bolsa de Singapur (por ejemplo, Singapore Airlines, Keppel Corporation y Sembawang Holdings). Estas antiguas empresas estatales se conocen ahora como EVA porque el Estado conserva una influencia considerable sobre el control de su gestión, principalmente a través de cuatro sociedades holding estatales, a saber, Temasek Holdings, Singapore Technologies, MinCom Holdings y MND Holdings. En la primera mitad del decenio de 1990, el sector público y las EVA representaban el 60% del PIB de Singapur¹³.

33. Además de estas EVA, bajo la dirección de Temasek Holdings, a la vanguardia de la SIED de Singapur, hay tres organismos gubernamentales también de importancia estratégica en la promoción de estas inversiones:

- Empresa Internacional de Singapur (IE Singapore);
- Junta de Desarrollo Económico (EDB); y
- Junta de Normas, Productividad e Innovación (SPRING).

34. IE Singapore era anteriormente la Junta de Desarrollo Comercial (TDB), encargada de promover el comercio exterior. La TDB, creada en 1965, cambió de nombre en 2002. La IE Singapore se encarga de ayudar a las empresas radicadas en Singapur a internacionalizarse¹⁴.

35. En 1961, se estableció la Junta de Desarrollo Económico (EDB) de Singapur, organismo centralizado de promoción de la inversión, que prestaba asistencia a las empresas extranjeras en sus actividades en Singapur. En estrecha colaboración con el Ministerio de Comercio e Industria, EDB ha desempeñado desde entonces un papel fundamental en la configuración de la economía nacional a través de sus esfuerzos encaminados a resolver los problemas de desempleo, promover la inversión, capacitar la mano de obra y desarrollar el sector industrial¹⁵. La principal preocupación de la EDB era y sigue siendo atraer las inversiones de las empresas

¹³ Véase el Ministerio de Finanzas (1993) y Kulwant Singh y Ang Siah Hwee (1998).

¹⁴ <http://www.iesingapore.gov.sg>, consultado el 23 de marzo de 2005.

¹⁵ Véanse dos análisis completos de la Junta de Desarrollo Económico (EDB): Linda Low, Toh Mun Heng, Soon Teck Wong, Tan Kong Yam y Helen Hughes (1993).

extranjeras (de preferencia mundiales) a Singapur. Desde 1993, la EDB modificó a fondo su orientación estratégica y su criterio empresarial. Ya no apunta exclusivamente a atraer a empresas productoras mundiales para que inviertan en Singapur; ha creado una división destinada especialmente a promover la regionalización de las empresas de Singapur (anexo A).

36. Habiéndose originado en la Junta de Productividad y Normas (PSB), SPRING tiene por misión incrementar la competitividad de las empresas locales para dinamizar la economía nacional. Sustenta un entorno propicio a la creación y el desarrollo de las empresas, facilita la expansión industrial, aumenta la productividad, la innovación y la capacidad de las empresas y contribuye a ampliar el acceso a los mercados y a las oportunidades comerciales. Su finalidad primordial es favorecer la existencia en Singapur de múltiples empresas dinámicas e innovadoras al servicio del mercado nacional, que además inviertan en el mercado regional y mundial.

Medidas de facilitación

37. El Gobierno también prevé diversas medidas de facilitación para promover la SIED. Entre éstas figuran:

- Regionalizar las EVA y las compañías creadas por los organismos oficiales;
- Establecer un "espíritu empresarial político" en virtud del cual el Estado ofrece en el extranjero oportunidades comerciales para capitalistas privados y negocia el marco institucional de esas oportunidades disponibles para su utilización por las empresas nacionales; y
- Mantener amplios mecanismos de apoyo que abarcan desde incentivos fiscales hasta la creación de capacidad.

38. El Estado participa con un criterio comercial en la regionalización realizada a través de las EVA y otras empresas establecidas por organismos oficiales. Gracias a la experiencia comercial y sus conocimientos especializados, estas EVA y empresas de los organismos oficiales pueden asociarse a compañías privadas e incluso dirigir proyectos de envergadura. Sin embargo, el Estado no asume en el proyecto una proporción del riesgo mayor que la que estén dispuestos a asumir los inversores del sector privado. Las EVA y las empresas de los organismos oficiales están preparadas para dirigir solamente grandes proyectos de infraestructura. Para la mayoría de los proyectos de otra naturaleza, se prevé que los empresarios del sector privado asuman los riesgos principales, así como la participación mayoritaria en el capital social.

39. En 2005, hay una gran variedad de medidas de facilitación y tipos de incentivos concretos ofrecidos sobretodo por EDB, IE Singapore, y SPRING para promover la SIED. El Gobierno de Singapur se ha dedicado a elaborar acuerdos de libre comercio (ALC) con distintos países para suprimir los obstáculos al comercio y las inversiones. El Ministerio de Comercio e Industria reconoce que una red de acuerdos de libre comercio puede servir de apoyo a la comunidad empresarial, promoviendo en la cadena de producción el aumento del valor añadido y los conocimientos. Singapur también ha firmado con varios países tratados bilaterales de inversión y de doble tributación.

40. Entre otras medidas de facilitación de la SIED, a través de diversos organismos, figuran subvenciones, préstamos, incentivos fiscales y financiación social. Tanto la EDB como la IE ayudan a todas compañías locales de diversas formas. Por ejemplo, con respecto a la financiación social, el Programa de fomento de la financiación de la EDB financia el capital social con miras a la expansión en el extranjero a razón de 1 dólar singapurense por cada 2 dólares singapurenses obtenidos de inversores exteriores. El programa SEEDS (Plan de desarrollo de las nuevas empresas) de la junta EDB también prevé una financiación social similar para estimular el desarrollo de productos o procesos nuevos y mejores, que sean innovadores, evolutivos y que ofrezcan buenas posibilidades para entrar a los mercados mundiales.
41. En materia de préstamos, la EDB ofrece el Plan de crédito extranjero aprobado (AFL) que ayuda a las empresas con una cuantía mínima de 200.000 dólares singapurenses a aumentar su capacidad de financiar la inversión en el extranjero. Su Programa de mejoramiento de la industria local (LIUP) sigue respaldando el mejoramiento de la calidad de los proveedores locales mediante la colaboración con empresas extranjeras. El Plan de financiación de la regionalización (RFS) de IE también ayuda a las PYMES locales (total de activos inferior a 30 millones de dólares singapurenses) a organizar actividades en el exterior. Otros programas de IE, como el Incentivo a la inversión en el extranjero (OII), proporcionan una ayuda durante tres años para estimular en las empresas locales a hacer inversiones en el extranjero que generen beneficios para Singapur, como por ejemplo el fortalecimiento de las actividades nacionales y la creación o adquisición de nuevos mercados en el extranjero, para aumentar la producción, las ventas de exportación y los servicios administrados por las compañías singapurenses.
42. En cuanto a los incentivos fiscales, los programas administrados por IE Singapore, como la Doble deducción para los gastos de desarrollo de la inversión en el extranjero (DD), permite proceder a una doble deducción de 200.000 dólares singapurenses como máximo para cada caso aprobado, de los ingresos de los gastos aprobados en que haya incurrido para iniciar y desarrollar las inversiones exteriores. Esta deducción estimula a las empresas locales a explorar las oportunidades de inversiones en el extranjero que les permitan reforzar su competitividad, expandirse y desarrollarse. El programa de la junta EDB, Incentivo a la expansión para asociaciones (EIP), otorga una exención fiscal sobre el 50% de los ingresos del exterior que corresponda, y que exceden de una base predeterminada, con objeto de ayudar a las empresas de Singapur a crear competencias y realizar numerosas actividades regionales. Asimismo la Desgravación integrada sobre bienes de capital industrial (IICA), permite a las compañías reclamar una amortización fiscal respecto de los gastos aprobados de las plantas y el equipo de fabricación utilizados en las filiales extranjeras.
43. En términos generales, la junta SPRING está destinada a las PYMES puesto que varios de sus programas de asistencia (por ejemplo, LEFS, V-Loan y LETAS) tienen un umbral del activo fijo de 15 millones de dólares singapurenses y menos de 10 (el sector de los servicios llega hasta 200). Además hay muchos programas de IE, EDB y SPRING que están orientados a los sectores de información o tecnología (como la industria de productos de alta tecnología y de biotecnología). No se aplican restricciones explícitas a la utilización de esa asistencia financiera para las operaciones en el extranjero o la expansión de los mercados, a condición de que las actividades básicas y de valor más elevado permanezcan en Singapur. La EDB cuenta asimismo con un mecanismo de inversión que representa la "mano visible" del Gobierno en las actividades

de promoción, por diversos conductos, de la productividad, la innovación y la competitividad de las compañías de Singapur.

VI. CONCLUSIÓN

44. Singapur es, de los países en desarrollo, un reconocido inversor en el exterior. Ocupa el segundo lugar, después de Hong Kong (China), por sus inversiones directas en el extranjero. La distribución geográfica de sus SIED se extiende más y más a nuevas regiones y países. Si bien la mayoría de estas inversiones están relacionadas con las actividades de las grandes empresas del país, son cada vez más numerosas las PYMES que también invierten en el extranjero por razones similares a las que motivan a sus homólogos de mayor dimensión. En general, las SIED de las PYMES de Singapur corresponden a actividades totalmente nuevas o a empresas conjuntas, en lugar de fusiones y adquisiciones transfronterizas, en razón de su situación financiera y escala de operaciones. Las PYMES de Singapur mantienen su interés por los mercados regionales y no los mundiales, si bien las inversiones de las empresas más grandes llegan hasta Europa, el Oriente Medio y África.

45. No cabe duda de que las empresas de Singapur tienen cada vez más conciencia de la importancia que significa competir en la economía mundial a través de la presencia directa en los países receptores. Singapur ha canalizado por conducto de sus empresas nacionales una cuantía de SIED superior a la de otros países en desarrollo. Este fenómeno se explica por distintas razones. En primer lugar, el limitado mercado interno representa un importante factor de "empuje" que incita a las empresas singapurenses a expandir sus mercados fuera de las fronteras nacionales. En segundo lugar, el papel de Singapur como centro financiero internacional que contribuye a la disponibilidad de capital para la internacionalización, así como el acceso a una información útil sobre los mercados extranjeros, han sido elementos esenciales para los buenos resultados de la SIED. En tercer lugar, el Gobierno de Singapur desempeña una función valiosa en la promoción de la SIED.

46. Asimismo, la presencia directa de varios organismos gubernamentales, como EDB y EI Singapore, en mercados clave, además de ayudar a los inversores singapurenses, les infunde confianza. Estos marcos institucionales son tal vez más eficaces para apoyar la SIED que los propios incentivos a tal efecto. En otros términos, no basta con ofrecer exenciones fiscales o préstamos a las empresas y esperar que inviertan en el extranjero. En efecto, prestar a estos inversores de Singapur una "atención de postventa" puede resultar mucho más eficaz para la solución de los problemas cotidianos que se les plantean en los mercados exteriores.

47. Desde 1993, la considerable SIED de Singapur ha contribuido a reforzar la competitividad de sus empresas y su economía. Las compañías singapurenses, a través de la SIED, obtienen un acceso más amplio a los mercados competitivos. Claro está, es igualmente importante la posibilidad de adquirir conocimientos tecnológicos de punta y conocimientos especializados en materia de gestión, ambos elementos indispensables para ser competitivas.

48. Algunas empresas de Singapur seleccionadas mostraron que una proporción significativa de sus ingresos y activo guardaban relación con sus operaciones de inversión directa en el exterior. Dos tercios de las compañías singapurenses consultadas en la encuesta confirmaron que su competitividad había aumentado gracias a la SIED. En efecto, estas salidas de inversión

habían contribuido a incrementar sus conocimientos y experiencia en la actividad comercial internacional, con la consiguiente consolidación del acervo de las respectivas empresas, así como a aumentar su prestigio e imagen de marca. La internacionalización mencionada también ha contribuido a incrementar la experiencia en materia de gestión y comercialización y ampliar el acceso a los mercados.

49. Al igual que las grandes empresas, las PYMES de Singapur se han beneficiado de la regionalización de sus actividades. Las empresas de Singapur en general, y en particular las PYMES, están en condiciones de seguir siendo competitivas desde el punto de vista de sus costos mediante su presencia productiva directa en los países vecinos de la región. Tienden a invertir en la región de Asia, concentrándose sobre todo en destinos de costos reducidos como China, Indonesia, Malasia, Tailandia y Viet Nam. La SIED también ha sido crucial para las PYMES de Singapur por permitirles seguir respaldando a sus principales clientes en el exterior. Algunas PYMES nacionales han podido así desarrollar nuevos mercados en los países receptores. Por cierto, siendo cada vez más difícil para las PYMES ampliar su mercado en Singapur, buscan más oportunidades comerciales en la región. Sus operaciones de inversión en el extranjero persiguen en general la finalidad de producir para mercados de exportación o localmente para sus grandes clientes. Sin embargo, con el transcurso del tiempo se han diversificado y desarrollan otro tipo de actividades comerciales, como la promoción inmobiliaria y el comercio. Esta diversificación imprevista de las actividades comerciales ha abierto para las PYMES de Singapur nuevas perspectivas de crecimiento y desarrollo.

REFERENCIAS

- Athanassiou, Nicholas y Nigh, Douglas (2000). "Internationalization, tacit knowledge and the top management teams of MNCs", *Journal of International Business Studies*, vol. 31, N° 3, págs. 471-87.
- Blomstermo, Anders y Sharma, D. Deo (eds.) (2002). *Learning in the Internationalization Process of Firms*, Cheltenham: Edward Elgar.
- Dunning, John H. (1998). "Location and the multinational enterprise: a neglected factor?", *Journal of International Business Studies*, vol. 29, N° 1, págs. 45 a 66.
- Grazia, Ietto-Gillies (2005). *Transnational Corporations and International Production: Concepts, Theories and Effects*, Cheltenham: Edward Elgar.
- IE Singapore, sitio de la Web: <http://www.iesingapore.gov.sg>.
- Koh Buck Song (ed.) (2002). *Heart Work: Stories of How EDB Steered the Singapore Economy from 1961 into the 21st Century*, EDB (Singapur).
- Kulwant Singh y Ang Siah Hwee (1998). *The Strategies and Success of Government Linked Corporations in Singapore*, Research Paper Series #98-06, Faculty of Business Administration, National University of Singapore (Singapur).
- Linda Low, Toh Mun Heng, Soon Teck Wong, Tan Kong Yam y Helen Hughes (1993). *Challenge and Response: Thirty Years of the Economic Development Board*, Times Academic Press (Singapur).
- Ministry of Finance (1993). *Interim Report of the Committee to Promote Enterprise Overseas*; mayo: Ministry of Finance (Singapur).
- Nohria, Nitin y Ghoshal, Sumantra (1997). *The Differentiated Network: Organizing Multinational Corporations for Value Creation*, San Francisco, CA: Jossey-Bass.
- UNCTAD (2004). *World Investment Report 2004: The Shift Towards Services*. Naciones Unidas (Nueva York y Ginebra).
- Yeung, Henry Wai-chung (2002). *Entrepreneurship and the Internationalisation of Asian Firms: An Institutional Perspective*, Cheltenham: Edward Elgar.
- Yeung, Henry Wai-chung (2004). *Chinese Capitalism in a Global Era: Towards Hybrid Capitalism*: Routledge (Londres).

Anexo

PROGRAMA DE FACILITACIÓN DE LA SIED A CARGO DEL GOBIERNO DE SINGAPUR, 2004

Programa	Naturaleza de la ayuda	Organismo	Especial para la SIED	Objetivo	Propiedad de los receptores	Requisitos especiales
Programa de financiación del crecimiento	Máx. 1 millón de S\$	EDB	Sí, y las funciones de más valor añadido en SG	Financiación social para iniciar actividades de expansión en el extranjero; por cada 2 S\$ obtenidos por inversores terceros la EDB aportará 1 S\$	Constituida, y actividades principales en SG	-
SPRING SEEDS	Máx. 300.000 S\$	SPRING	Sí, y las funciones de más valor añadido en SG	Por cada dólar obtenido por una nueva empresa de un inversor exterior hasta un máximo de 300.000 S\$;	Constituida, y actividades principales en SG	-
Plan de Crédito Extranjero Aprobado (AFL)	Préstamo: mín. 200.000 S\$	EDB	Sí	Amplía la capacidad de la empresa de acceder a la financiación exterior para las inversiones	-	-
Incentivo a la expansión para asociaciones (EIP)	Incentivos fiscales	EDB	Sí	Conducente al establecimiento de un centro regional de competencia;	Al menos el 50% de las acciones propiedad de residentes en Singapur a efectos fiscales (consultoras contables/jurídicas legalmente constituidas en calidad de asociaciones)	-
Desgravación integrada sobre bienes de capital (IICA)	Incentivos fiscales	EDB	Sí	Permite a las empresas reclamar una amortización fiscal para los gastos aprobados de plantas y equipo de fabricación utilizado en las filiales extranjeras;	Las plantas o el equipo deben ser de propiedad de SG	-
Plan de financiación de la regionalización (Indonesia) (RFS-I)	Préstamos con tasa fija	EDB	Sí	Inversión en la fabricación o establecimiento/expansión de operaciones en Indonesia	Todas las empresas de SG	-
Plan de desarrollo de las nuevas empresas (SEEDS)	Capital: Contribución a los fondos para empresas nuevas que tienen inversores exteriores	EDB	Sí	Estimular el espíritu empresarial (evolutivas, para el mercado internacional)	Empresas innovadoras	-
Doble deducción para los gastos de desarrollo de la inversión en el extranjero (DD)	Máx. 200.000 S\$	IE	Sí	Alentar a las empresas locales a explorar las oportunidades de inversión en el extranjero	Compañías/sociedades registradas en SG con las operaciones radicadas en SG (el 30%, de ciudadanos o residentes permanentes de SG)	-
Incentivo a la inversión en el extranjero (OII)	Tres años a partir de la fecha de aprobación	IE	Sí	Estimular a las compañías de SG a hacer inversiones en el extranjero que generen beneficios para SG (por ejemplo, reforzar las operaciones nacionales, la producción, las ventas de exportación, etc.);	Como mínimo el 50% del capital desembolsado propiedad efectiva de ciudadanos o residentes permanentes de SG	>10 empleados; mín. 5 S\$ millones de volumen de negocios; para obtener un nuevo lugar o un nuevo producto o nuevas tecnologías fuera de Singapur
Plan de financiación de la regionalización (RFS)	Máx. 10 millones de S\$	IE	Sí	Ayudar a las empresas locales a organizar actividades en el extranjero (adquirir activos fijos, adquirir o construir fábricas o edificios)	Empresa radicada o cotizada en SG (mín. el 51% de participación local en el capital);	<200 en el sector de los servicios y volumen de negocios <30 millones de S\$

Programa	Naturaleza de la ayuda	Organismo	Especial para la SIED	Objetivo	Propiedad de los receptores	Requisitos especiales
Plan de doble deducción fiscal para el desarrollo del mercado		STB	Sí	Estimular a las empresas de SG a expandirse en el extranjero	Empresas registradas o con sede permanente en SG	-
Gestión EDBV Pte Ltd (EDBVM)	Gestión del capital de riesgo y de inversiones en participación privada en el capital realizadas por la EDB	EDB	En parte (el 61% en SG por sociedades de cartera; el 29%, de distintos fondos)	Comercializar la tecnología innovadora y emergente, concebir menos modelos empresariales y reunir talentos nuevos para crear oportunidades de transformación con un impacto o mercado mundial	-	-
TIF Ventures Pte Ltd. (Fondo de inversión en fondos de capital de riesgo para tecnocompañías)	Empresa pública de gestión de fondos de inversión en capital de riesgo especializado en empresas de alta tecnología (tecnocompañías)	EDB	En parte	Fomentar las empresas tecnológicas de SG de alta tasa de crecimiento	-	-
Plan II de garantía de créditos (LIS II)		IE	En parte	Ofrecer a las empresas con sede en SG una fuente adicional de financiación para satisfacer sus aspiraciones	PYMES: el 30% de las acciones propiedad de nacionales	<200 en los servicios y volumen de negocios <15 millones de S\$
Plan II de garantía de crédito (LIS II)	1 año	IE	En parte	Ofrecer a las empresas con sede en SG una fuente adicional de financiación para satisfacer sus aspiraciones	ISC: el 30% de accionistas nacionales	200 a 500 en los servicios; volumen de negocios de 15 a 50 millones de S\$
Plan de incentivos a la inversión en empresas (EII)	Máx. 3 millones de S\$	SPRING	Probablemente no como actividades nuevas en SG	Principalmente para nuevas empresas no cotizadas y en los primeros años de existencia con un capital desembolsado de 10.000 S\$ como mínimo	-	-
Plan de fomento de las innovaciones (IDS)	Subvenciones	EDB	Quizás	Ayuda para actividades innovadoras (gastos).	Todas las empresas de SG	-
Bonificación fiscal por inversión (IA)	Incentivos fiscales	EDB	Quizás	Introducir nuevas tecnologías a la industria	-	-
Plan de productividad de los recursos (RPS)	Préstamos con tasa fija	EDB	Quizás	-	Empresas con sede en SG	-
Programa de mejoramiento de la industria local (LIUP)	Subvenciones	EDB	Quizás	Proporcionar apoyo a los proveedores locales para su mejoramiento mediante la colaboración con empresas extranjeras	-	-
Plan de financiación para empresas locales (LEFS)	Máx. 15 millones de S\$	SPRING	Quizás	Programa de financiación con tipo de interés fijo	Como mínimo el 30% de participación local en el capital	<200 para sector no manufacturero y volumen de negocios <15 millones de S\$
Programa de microcréditos	50.000 S\$	SPRING	Quizás	Programa de financiación de tipo de interés fijo	Como mínimo el 30% de participación local en el capital	<10, <200 empleo del grupo en los servicios y volumen de negocios <15 millones de S\$
Plan de préstamos con interés variable (V-Loan)	Como LEFS y microcréditos	SPRING	Quizás	Completar el plan LEFS	Como mínimo el 30% de participación local en el capital	<10, <200 empleo del grupo en los servicios y volumen de negocios <15 millones de S\$

Programa	Naturaleza de la ayuda	Organismo	Especial para la SIED	Objetivo	Propiedad de los receptores	Requisitos especiales
Bio*One Capital	Gestión de fondos de inversión en biotecnología y tecnología farmacéutica y médica	EDB	Quizás	Mejorar el nivel de las actividades industriales biomédicas en SG	-	-
Plan de garantía de créditos (LIS)	-	SPRING	-	Igual al plan LIS II de IE	-	-
Plan de asistencia técnica a empresas locales (LETAS)	-	SPRING	-	-	Como mínimo el 30% de participación local en el capital	<10, <200 empleo del grupo en los servicios y volumen de negocios <15 millones de \$S

Fuente: Sitios de la Web de diversos organismos públicos.