

**CONFERENCIA DE LAS NACIONES UNIDAS SOBRE
COMERCIO Y DESARROLLO**

**INFORME DE 1998 SOBRE LAS INVERSIONES
EN EL MUNDO**

Tendencias y condicionantes

Panorama general



Naciones Unidas
Nueva York y Ginebra, 1998

Nota

La UNCTAD se ocupa, dentro de la Secretaría de las Naciones Unidas, de todas las cuestiones relacionadas con la inversión extranjera directa y las empresas transnacionales. La ejecución del Programa de Empresas Transnacionales corrió a cargo, primero, del Centro de las Naciones Unidas sobre las Empresas Transnacionales (1975-1992) y, después, de la División de Empresas Transnacionales y Gestión del Departamento de Desarrollo Económico y Social de las Naciones Unidas (1992-1993). En 1993 el Programa se transfirió a la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo. La misión de la UNCTAD es ayudar a entender mejor la naturaleza de las empresas transnacionales y su contribución al desarrollo y crear un clima favorable a la inversión internacional y al desarrollo de la empresa. Para llevar a cabo esa labor la UNCTAD organiza debates intergubernamentales, análisis e investigaciones, actividades de asistencia técnica, seminarios, reuniones técnicas y conferencias.

Cuando se hace referencia a "países" en este estudio, el término se aplica también a territorios o zonas, según el caso; las denominaciones empleadas en esta publicación y la forma en que aparecen presentados los datos que contiene no implican, de parte de la Secretaría de las Naciones Unidas, juicio alguno sobre la condición jurídica de países, territorios, ciudades o zonas, o de sus autoridades, ni respecto de la delimitación de sus fronteras o límites. Además, los nombres de los grupos de países utilizados en el presente estudio sólo tienen por finalidad facilitar el análisis general o estadístico y no implican juicio alguno sobre la etapa de desarrollo alcanzada por cualquier país o zona.

En los cuadros se han utilizado los símbolos siguientes:

Dos puntos (..) indican que los datos faltan o no constan por separado. Se ha prescindido de una fila en algún cuadro en aquellos casos en que no se disponía de datos sobre algunos de los elementos de la fila.

La raya (-) indica que la cantidad es nula o insignificante.

Un espacio en blanco en un cuadro indica que los datos no se aplican.

La barra (/) entre dos años, por ejemplo 1994/95, significa un ejercicio económico.

El guión (-) entre cifras que expresen años, por ejemplo 1994-1995, significa que se trata de todo el período considerado, ambos años inclusive.

Por "dólares" se entiende dólares de los Estados Unidos de América, a menos que se indique otra cosa.

Las tasas anuales de crecimiento y de variación son tasas compuestas, a menos que se indique otra cosa.

La suma de los datos parciales y de los porcentajes no siempre coincide con el total indicado porque se han redondeado las cifras.

El material contenido en el presente estudio se podrá citar libremente siempre que se indique la fuente.

UNCTAD/WIR/1998 (Overview)

Expresiones de agradecimiento

El Informe de 1998 sobre las inversiones en el mundo ha sido preparado por un equipo que estuvo dirigido por Karl P. Sauvant y del que formaron parte Victoria Aranda, Persephone Economou, Wilfried Engelke, Masataka Fujita, Kálmán Kalotay, Padma Mallampally, Ludger Odenthal, Assad Omer, Jörg Weber, James Xiaoning Zhan y Zbigniew Zimny. Se recibieron aportaciones específicas de Bijit Bora, Sew Sam Chan Tung, Anna Joubin-Bret, Mina Dowlatchahi, Gabriele Koehler, Menelea Masin, Anne Miroux, Marko Stanovic and Anh Nga Tran-Nguyen. La labor se llevó a cabo bajo la supervisión general de Lynn K. Mytelka.

Para la labor de investigación se contó sobre todo con la colaboración de Mohamed Chiraz Baly, Lizanne Martínez y Bradley Boicourt. Proporcionaron asistencia en materia de investigación Rohan Patel, Katja Weigl, Makameh Bahrami y Paul Baker. Participaron en distintas etapas del *Informe* los pasantes siguientes: Maria Giovanna Bosco, Ozavize Lawani, Ju-Young Lee, Bruno Le Feuvre, Jennifer Lynn McDonald, Alain-Crhistian Pandzou y David Pritchett. La producción del *Informe* corrió a cargo de Jenifer Tacardon, Christiane Defrancisco, Medarde Almario, Florence Hudry, Hélène Dufays, Atsedeweyn Abate y Bartolomeo D'Addario. Los gráficos fueron realizados por Diego Oyarzún-Reyes. Teresita Sabico se encargó de la publicación mediante microcomputadora. El *Informe* fue editado por Vishwas Govitrikar y Frederick Glover se ocupó de la corrección de estilo.

Expertos de dentro y fuera del sistema de las Naciones Unidas aportaron ideas para la elaboración de la edición de 1998 del *Informe sobre las inversiones en el mundo*.

Se recibieron importantes aportaciones de Thomas L. Brewer,
Jaime Crispi, Robert E. Lipsey, Michael Mortimore,

Peter Nunnenkamp y Terutomo Ozawa. También aportaron ideas Rakesh Basant, Christian J. Bellak, Alvaro Calderón, Pankaj Chandra, Daniel Chudnovsky, Michel Delapierre, E. S. Dussell Peters, Frank Dutman, Reinaldo Gonçalves, Anabel González, Edward M. Graham, Fabrice Hatem, Eduardo Hecker, Katharina Helmstedt, Grazia Ietto-Gillies, Yong-Hwan Lee, Mark Mason, Sheila Page, Nipon Poapongsakorn, Jason Praetorius, Eric D. Ramstetter, Jacques Sasseville, Marjan Svetlicic, Douglas van den Berghe, Rob van Tulder, Lise Weis, Obie G. Whichard, Guoming Xian y Yew Siew Young.

Se consultó a una serie de expertos en relación con varios capítulos. Durante diversas fases de la preparación (inclusive durante las reuniones de grupos de expertos) se recibieron observaciones de Jamuna Prasad Agarwal, Manuel R. Agosín, Charles Arden-Clarke, Octavio Barros, Atchaka Brimble, Luz Curiel Beaty, Paul Bennell, Michael Blank, Susan C. Borkowski, Dali Bouzora, Eva Bursvik, John A. Cantwell, Jenny Cargill, Andrew Cornford, Dieter Ernst, Arghyrios A. Fatouros, Jarko Fidrmuc, Gunnar Fors, John Gara, Michael Gestrin, Jan Huner, Gábor Hunya, J. Jegathesan, Rolf Jungnickel, June-Dong Kim, John M. Kline, Masamichi Kono, Mark Koulen, Sanjaya Lall, Ngo Van Lam, Robert Ley, Nick Mabey, Raymond Mataloni, Klaus E. Meyer, Manuel B. Montes, Peter Muchlinski, Lucia Piscitello, Sylvain Plasschaert, Maryse Robert, Pedro Roffe, Matija Rojec, Alan M. Rugman, Mitsuharu Sawaji, Sara Sievers, Carrie Smith, John M. Stopford, Simon Teitel, Shigeki Tejima, Raymond Vernon, Wee Kee Hwee, Ganeshan Wignaraja y Stephen Young.

Prestaron también su concurso, especialmente mediante el suministro de datos y otra información, numerosos funcionarios de bancos centrales, oficinas de estadística, organismos de promoción de las inversiones y otros organismos oficiales, así como ejecutivos de varias empresas.

Para redactar el *Informe* se contó con el asesoramiento general de John H. Dunning, Asesor Económico Superior.

Es grata obligación expresar reconocimiento por las aportaciones financieras de Noruega.

ÍNDICE

	<u>Página</u>
Informe de 1998 sobre las inversiones en el mundo: Tendencias y condiciones Panorama general.....	10

Anexo

<u>Table of contents of the World Investment Report 1998.....</u>	
Selected UNCTAD publications on Transnational Corporations and Foreign Direct Investment	

Lista de gráficos

1. El grado de internacionalización mediante la IED y mediante el comercio exterior, 1980-1996.....	13
2. Relación entre las fusiones y adquisiciones transfronterizas y las corrientes de IED, 1985-1997	23
3. Número total de tratados de doble imposición (TDI) y de tratados bilaterales de inversión (TBI) en 1960-1997.....	26
4. Entradas de IED en las principales regiones, 1980-1997	29

ÍNDICE (continuación)

	<u>Página</u>
5. Corrientes de IED, corrientes de inversiones de cartera extranjeras en participaciones accionariales y préstamos de bancos extranjeros a los países asiáticos más afectados por la crisis financiera, 1994-1997	33
6. Monto acumulado de las salidas de IED del Asia en desarrollo, según el destino, 1995-1996.....	38
7. Perspectivas a largo plazo de la IED y reacción global de las empresas en todo el mundo	40

Lista de cuadros

1. Algunos indicadores de la IED y la producción internacional, 1986-1997.....	12
2. Las 25 principales ETN clasificadas según sus activos en el extranjero, 1996.....	16
3. Las 25 principales ETN de países en desarrollo clasificadas según el monto de sus activos en el extranjero, 1996.....	17
4. Distribución regional del monto acumulado de las entradas y las salidas de IED, 1985, 1990, 1995 y 1997.....	19
5. Distribución regional de las entradas y las salidas de IED, 1994-1997.....	20

ÍNDICE (continuación)

	<u>Página</u>
6. Cambios introducidos en la legislación nacionales, 1991-1997	25
7. Europa central y oriental: factores potenciadores o limitativos de las entradas de IED, 1993-1997	47
8. Factores condicionantes de la IED en el país receptor	49

Informe de 1998 sobre las inversiones en el mundo: Tendencias y condicionantes

Panorama general

La inversión extranjera directa alcanzó un nuevo récord en 1997, ampliando e impulsando así la producción internacional en todo el mundo...

Las entradas mundiales de inversión extranjera directa (IED) continuaron en 1997, por séptimo año consecutivo, su tendencia ascendente. Sin que pareciera afectarles la crisis financiera asiática, aumentaron un 19% y alcanzaron una nueva cifra récord de 400.000 millones de dólares, mientras que las salidas se elevaron a 424.000 millones (cuadro 1). La base de capital de la producción internacional en 1997, incluido el capital para inversiones directas proveniente de fuentes distintas de las empresas transnacionales (ETN), aumentó, según estimaciones, en 1,6 billones de dólares en 1997.

La tendencia ascendente de las corrientes de inversión impulsó aún más la expansión de la producción internacional. En 1997 el valor de esta producción, obra de unas 53.000 ETN y sus 450.000 filiales extranjeras, fue de 3,5 billones de dólares, si se mide según el monto acumulado de la IED, y de 9,5 billones si se calcula según el valor estimado de las ventas totales de las filiales extranjeras. Otros indicadores apuntan también en la misma dirección: las exportaciones totales de las filiales extranjeras suman ahora unos 2 billones de dólares, su activo total 13 billones, y el valor total añadido por dichas filiales más de 2 billones.

Estas cifras resultan también impresionantes si se comparan con el tamaño de la economía mundial: la relación entre el monto acumulado de las entradas más las salidas de IED, por una parte, y el PIB mundial, por otra, es ahora del 21%; las exportaciones de las filiales extranjeras de las ETN suman una tercera parte de las exportaciones mundiales, y el PIB atribuido a esas filiales representa el 7% del PIB mundial. Las ventas de las filiales extranjeras han crecido más deprisa que las exportaciones mundiales de bienes y servicios, y la relación entre el monto acumulado mundial de las entradas más las salidas de IED y el PIB mundial ha crecido dos veces más deprisa que la relación entre las importaciones y exportaciones mundiales y el PIB mundial, lo que indicaría que la expansión de la producción internacional ha acentuado la interdependencia de la economía mundial más allá de lo que lo ha hecho el solo comercio internacional (gráfico 1).

Cuadro 1
Algunos indicadores de la IED y la producción internacional, 1986-1997

(En miles de millones de dólares y en porcentaje)

Indicador	Valor a precios corrientes (en miles de millones de dólares)		Tasa de crecimiento anual (en porcentaje)			
	1996	1997	1986-1990	1991-1995	1996	1997
Entradas de IED	338	400	23,6	20,1	1,9	18,6
Salidas de IED	333	424	27,1	15,1	-0,5	27,1
Monto acumulado de las entradas de IED	3 065	3 456	18,2	9,7	12,2	12,7
Monto acumulado de las salidas de IED	3 115	3 541	21,0	10,3	11,5	13,7
Fusiones y adquisiciones transfronterizas ^{a/}	163	236	21,0 ^{b/}	30,2	15,5	45,2
Ventas de las filiales extranjeras	8 851 ^{c/}	9 500 ^{c/}	16,3	13,4	6,0 ^{c/}	7,3 ^{c/}
Producto bruto de las filiales extranjeras	1 950 ^{c/}	2 100 ^{c/}	16,6	6,2	7,7 ^{c/}	7,7 ^{c/}
Activos totales de las filiales extranjeras	11 156 ^{c/}	12 606 ^{c/}	18,3	24,4	12,0 ^{c/}	13,0 ^{c/}
<i>Memoria</i>						
PIB al costo de los factores	28 822	30 551 ^{d/}	12,1	5,5	0,8	6,0 ^{d/}
Formación bruta de capital fijo	5 136	5 393 ^{d/}	12,5	2,6	-0,1	5,0 ^{d/}
Ingresos por concepto de regalías y cánones	53	61 ^{d/}	21,9	12,4	8,2	15,0 ^{d/}
Exportaciones de mercancías y de servicios no imputables a factores	6 245	6 432 ^{d/}	14,6	8,9	2,9	3,0 ^{d/}

Fuente: World Investment Report 1998: Trends and Determinants, cuadro I.1, pág. 2.

Nota: En el presente cuadro no se incluye el valor de las ventas mundiales de las filiales extranjeras que están vinculadas con sus empresas matrices mediante relaciones que no comportan una participación en el capital social, ni las ventas de las propias empresas matrices. Las ventas mundiales, el producto bruto y los activos totales de las filiales extranjeras se han calculado extrapolando los datos mundiales de las filiales extranjeras de las ETN de Alemania, los Estados Unidos, Francia, Italia y el Japón (para las ventas), los de las filiales de las ETN de Estados Unidos (para el producto bruto) y los de las filiales de las ETN de Alemania y los Estados Unidos (para los activos) sobre la base de las partes porcentuales de esos países en el monto acumulado mundial de las entradas de IED.

^{a/} Solamente las inversiones con participación mayoritaria de la empresa extranjera.

^{b/} 1987-1990 solamente.

g/ Proyección sobre la base de las cifras de 1995.

g/ Estimaciones.

Gráfico 1

El grado de internacionalización mediante la IED y mediante el comercio exterior, 1980-1996

(En porcentaje del PIB)

Fuente: World Investment Report 1998: Trends and Determinants, gráfico I.1, pág. 7.

Nota: Las escalas utilizadas para los tres gráficos son diferentes.

... al tiempo que las 100 mayores ETN del mundo han conseguido un grado elevado de transnacionalización y las 50 mayores ETN de países en desarrollo las van alcanzando.

Las 100 mayores ETN del mundo (véase en el cuadro 2 la lista de las 25 principales de esas 100) muestran el elevado grado de transnacionalización medido por las partes porcentuales de los activos, las ventas y el empleo en el extranjero en los activos, las ventas y el empleo totales de dichas empresas. Las 50 principales ETN que tienen su domicilio social en países en desarrollo (véase en el cuadro 3 la lista de las 25 primeras de esas ETN) les están dando alcance rápidamente. El índice compuesto que combina aquellas tres partes porcentuales lo confirma: las principales 50 ETN que tienen su domicilio social en países en desarrollo han ampliado sus activos en el extranjero a un ritmo casi siete veces más deprisa que las 100 mayores ETN del mundo entre 1993 y 1996 en sus esfuerzos por transnacionalizarse. El índice de transnacionalización de las primeras era del 35% en 1996, mientras que el de las segundas era del 55%. Aunque el valor del índice correspondiente a las 100 mayores ETN es superior, no cambió gran cosa entre 1990 y 1995. En cambio, el valor del índice correspondiente a las 50 principales ETN de países en desarrollo ha aumentado de forma constante a lo largo de la década de 1990. Lógicamente, existen diferencias notables según el tipo de sector de actividad, y así es en los sectores de las telecomunicaciones, los transportes, la construcción y el comercio exterior donde es mayor el grado de transnacionalización en el caso de las 50 principales ETN de países en desarrollo, en tanto que los sectores de los alimentos y las bebidas, las sustancias químicas y farmacéuticas, y los productos electrónicos y el equipo eléctrico son los que presentan el grado más elevado de transnacionalización entre las 100 mayores ETN del mundo. La especificación de

las ETN según los distintos índices de transnacionalización también difiere: mientras que General Electric encabeza la lista de las 100 mayores ETN según el monto de los activos en el extranjero, Seagram ocupa el primer lugar con arreglo al índice compuesto de transnacionalización. De la misma manera Daewoo Corporation encabeza la lista de las 50 mayores ETN de países en desarrollo según los activos en el extranjero, mientras que Orient Overseas International ocupa el primer lugar atendiendo al índice compuesto de transnacionalización. No sorprende que las empresas que encabezan las listas según el índice compuesto de transnacionalización sean empresas de países con un mercado interior pequeño.

Cuadro 2

Las 25 principales ETN clasificadas según sus activos en el extranjero, 1996

(En miles de millones de dólares y número de trabajadores)

Clasificación según		Empresa	País	Sector <u>b/</u>	Activos		Ventas		Número de trabajadores		Índice de transnacionalización <u>a/</u> (en porcentaje)
Activos en el extranjero	Índice de transnacionalización <u>a/</u>				En el extranjero	Totales	En el extranjero	Totales	En el extranjero	Total	
1	83	General Electric	Estados Unidos	Productos eléctricos	82,8	272,4	21,1	79,2	84 000	239 000	30,7
2	32	Shell, Royal Dutch <u>c/</u>	Reino Unido/Países Bajos	Expl./ref./dist. de petróleo	82,1	124,1	71,1	128,3	79 000	101 000	66,6
3	75	Ford Motor Company	Estados Unidos	Automóvil	79,1	258,0	65,8	147,0	.. <u>e/</u>	371 702	37,7
4	22	Exxon Corporation	Estados Unidos	Expl./ref./dist. de petróleo	55,6	95,5	102,0	117,0	.. <u>e/</u>	79 000	72,7
5	85	General Motors	Estados Unidos	Automóvil	55,4	222,1	50,0	158,0	221 313	647 000	30,3
6	52	IBM	Estados Unidos	Ordenadores	41,4	81,1	46,6	75,9	121 655	240 615	54,3
7	79	Toyota	Japón	Automóvil	39,2	113,4	51,7	109,3	34 837	150 736	35,0
8	49	Volkswagen Group	Alemania	Automóvil	.. <u>d/</u>	60,8	41,0	64,4	123 042	260 811	55,3
9	71	Mitsubishi Corporation	Japón	Diversificada	.. <u>d/</u>	77,9	50,2	127,4	3 819	8 794	41,4
10	38	Mobil Corporation	Estados Unidos	Expl./ref./dist. de petróleo	31,3	46,4	53,1	80,4	22 900	43 000	62,3
11	3	Nestlé SA	Suiza	Alimentación	30,9	34,0	42,0	42,8	206 125	212 687	95,3
12	2	ABB Asea Brown Boveri Ltd.	Suiza/Suecia	Equipo eléctrico	.. <u>d/</u>	30,9	32,9	33,8	203 541	214 894	96,1
13	47	Elf Aquitaine SA	Francia	Expl./ref./dist. de petróleo	29,3	47,5	26,6	44,8	41 600	85 400	56,6
14	14	Bayer AG	Alemania	Productos químicos	29,1	32,0	25,8	31,4	94 375	142 200	79,9
15	34	Hoechst AG	Alemania	Productos químicos	28,0	35,5	18,4	33,8	93 708	147 862	65,6
16	57	Nissan Motor Co., Ltd.	Japón	Automóvil	27,0	58,1	29,2	53,8	.. <u>e/</u>	135 331	50,4
17	74	Fiat Spa	Italia	Automóvil	26,9	70,6	19,8	51,3	90 390	237 865	38,2
18	8	Unilever <u>f/</u>	Países Bajos/Reino Unido	Alimentación	26,4	31,0	45,0	52,2	273 000	304 000	87,1
19	70	Daimler-Benz AG	Alemania	Automóvil	.. <u>d/</u>	65,7	44,4	70,6	67 208	290 029	41,9
20	11	Philips Electronics N.V.	Países Bajos	Productos electrónicos	24,5	31,7	38,9	40,9	216 000	262 500	84,9
21	9	Roche Holding AG	Suiza	Productos farmacéuticos	24,5	29,5	12,6	12,9	39 074	48 972	87,0
22	56	Siemens AG	Alemania	Productos electrónicos	24,4	56,3	38,4	62,6	176 000	379 000	50,4
23	36	Alcatel Alsthom Cie	Francia	Productos electrónicos	23,5	48,4	24,6	31,6	118 820	190 600	62,9
24	40	Sony Corporation	Japón	Productos electrónicos	23,5	45,8	32,8	45,7	95 000	163 000	60,5
25	19	Total SA	Francia	Expl./ref./dist. de petróleo	.. <u>d/</u>	30,3	25,8	34,0	.. <u>e/</u>	57 555	75,8

Fuente: World Investment Report 1998: Trends and Determinants, cuadro II.1, pág. 36.

a/ El índice de transnacionalización se calcula como el promedio de estas tres relaciones: activos en el extranjero y activos totales, ventas en el extranjero y ventas totales, y empleo en el extranjero y empleo total.

b/ La clasificación de las empresas por sectores se ajusta a la Clasificación Industrial Uniforme de los Estados Unidos, que es la utilizada por la Comisión de Bolsa y Valores de este país.

c/ Las ventas en el extranjero son las ventas efectuadas fuera de Europa, mientras que el número de trabajadores en el extranjero corresponde a los trabajadores fuera de los Países Bajos y el Reino Unido.

d/ Los datos sobre los activos en el extranjero se han omitido para evitar su divulgación o son datos que no están disponibles. En el segundo caso se han calculado sobre la base de la relación entre las ventas en el extranjero y las ventas totales, el empleo en el extranjero y el empleo total o coeficientes similares.

e/ Los datos sobre el número de trabajadores en el extranjero se han omitido para evitar su divulgación o no se dispone de ellos. En el segundo caso se han calculado sobre la base de la relación entre las ventas en el extranjero y las ventas totales, los activos en el extranjero y los activos totales o coeficientes similares.

Cuadro 3
Las 25 principales ETN de países en desarrollo clasificadas según el monto de sus activos en el extranjero, 1996
(En millones de dólares y número de trabajadores)

Clasificación según		Empresa	País	Sector <u>b/</u>	Activos		Ventas		Número de trabajadores		Índice de transnacionalización <u>a/</u> (en porcentaje)
Activos en el extranjero	Índice de transnacionalización <u>a/</u>				En el extranjero	Totales	En el extranjero	Totales	En el extranjero	Total	
1	9	Daewoo Corporation <u>c/</u>	República de Corea	Diversificada/comercio exterior	14 933,0	32 504,0	10 238,0	26 370,0	37 501	47 609	54,5
2	15	Petróleos de Venezuela S.A.	Venezuela	Expl./ref./dist. de petróleo	8 912,0	45 402,0	31 659,0	33 854,5	12 756	59 318	44,9
3	11	Cemex S.A.	México	Construcción	5 259,0	9 941,0	2 027,0	3 365,0	9 783	20 527	53,6
4	4	First Pacific Company	Hong Kong (China)	Piezas electrónicas	4 645,7	8 491,8	6 317,5	7 025,7	37 393	52 880	71,8
5	5	Sappi Limited	Sudáfrica	Papel	3 760,3	4 846,1	2 248,6	3 438,2	8 744	21 055	61,5
6	22	Acer Group	Provincia china de Taiwán	Productos electrónicos	.. <u>d/</u>	16 076,0	.. <u>e/</u>	6 100,0	.. <u>f/</u>	44 000	36,1
7	6	Jardine Matheson Holdings	Bermuda	Conglomerado/diversificada	3 380,2	7 788,0	8 187,4	11 605,0	140 000	200 000	61,3
8	21	China National Chemicals, Imp. & Exp. Corp.	China	Diversificada/comercio exterior	3 201,6	6 166,8	7 965,6	17 955,0	828	6 466	36,4
9	17	China State Construction Engineering Corp.	China	Diversificada/construcción	2 810,0	5 730,0	1 590,0	5 080,0	.. <u>f/</u>	2 500	40,2
10	7	Compañía de Telecomunicaciones de Chile S.A. (CTC)	Chile	Servicios públicos	2 735,6	4 406,3	768,8	1 274,0	4 997	8 982	59,4
11	45	Sunkyong Group	República de Corea	Energía/comercio exterior/ productos químicos	2 693,0	30 793,0	10 302,0	42 094,0	2 500	33 299	13,6
12	36	YPF S.A.	Argentina	Expl./ref./dist. de petróleo	2 650,0	12 084,0	864,0	5 937,0	2 139	9 762	19,5
13	50	Petróleo Brasileiro S/A - Petrobras	Brasil	Expl./ref./dist. de petróleo	2 583,1	33 736,3	1 508,0	26 758,7	22	43 468	4,4
14	23	Cathay Pacific Airways	Hong Kong (China)	Transportes	2 555,0	7 968,0	2 023,0	4 151,0	4 038	15 757	35,5
15	39	Samsung Electronics	República de Corea	Productos electrónicos	.. <u>d/</u>	25 837,0	.. <u>e/</u>	23 456,0	.. <u>f/</u>	59 086	16,3
16	20	New World Development	Hong Kong (China)	Hotelería/construcción	2 321,2	12 413,5	471,6	2 162,4	31 440	45 000	36,8
17	19	Hyundai Engineering & Construction Co.	República de Corea	Ingeniería/construcción	2 287,0	8 404,0	1 461,0	5 116,0	15 950	28 000	37,6
18	32	LG Electronics	República de Corea	Productos electrónicos	2 083,2	16 662,1	2 429,2	14 070,0	30 889	65 284	25,7
19	31	Petroleum Nasional Berhad	Malasia	Expl./refin./dist. de petróleo	1 876,6	23 219,9	6 134,1	8 901,4	72	13 640	25,8
20	13	Citic Pacific Ltd.	Hong Kong (China)	Comercio exterior/distribución/ vehículos automóviles/ suministros	1 678,6	6 456,3	890,8	1 648,9	8 100	11 750	49,7
21	47	Companhia Vale Do Rio Doce	Brasil	Minería	1 599,0	17 891,0	1 342,0	4 938,0	86	15 483	12,2
22	43	China Shougang Group	China	Diversificada/metales	1 582,6	6 630,0	1 032,7	4 385,3	1 623	221 961	16,1
23	18	Singapore Airlines	Singapur	Transportes	1 574,0	8 584,4	3 978,9	5 122,4	2 818	12 966	39,2
24	28	Hutchinson Whampoa	Hong Kong (China)	Diversificada	.. <u>d/</u>	8 174,0	1 400,0	4 743,0	10 500	27 733	28,6
25	2	Panamerican Beverages	México/Panamá	Bebidas	1 436,0	1 705,0	1 567,0	1 993,0	.. <u>f/</u>	31 400	81,4

Fuente: World Investment Report 1998: Trends and Determinants, cuadro II.9, pág. 48.

a/ El índice de transnacionalización se calcula como el promedio de estas tres relaciones: activos en el extranjero y activos totales, ventas en el extranjero y ventas totales y empleo en el extranjero y empleo total.

- b/ La clasificación de las empresas por sectores se ajusta a la Clasificación Industrial Uniforme de los Estados Unidos, que es la utilizada por la Comisión de Bolsa y Valores de este país.
- c/ Se proporcionan datos consolidados.
- d/ Los datos sobre los activos en el extranjero se han omitido para evitar su divulgación o no se dispone de ellos. En el segundo caso se han calculado sobre la base de la relación entre las ventas en el extranjero y las ventas totales, el empleo en el extranjero y el empleo total o coeficientes análogos relativos al índice de transnacionalización.
- e/ Los datos sobre las ventas en el extranjero se han omitido para evitar su divulgación o no se dispone de ellos. En el segundo caso se han calculado sobre la base de la relación entre los activos en el extranjero y los activos totales, el empleo en el extranjero y el empleo total o coeficientes análogos relativos al índice de transnacionalización.
- f/ Los datos sobre el empleo en el extranjero se han omitido para evitar su divulgación o no se dispone de ellos. En el segundo caso se han calculado sobre la base de la relación entre las ventas en el extranjero y las ventas totales, los activos en el extranjero y los activos totales o coeficientes análogos relativos al índice de transnacionalización.

Los países en desarrollo siguen teniendo un importante peso en las entradas de IED...

Las cifras impresionantes que documentan el crecimiento de la producción internacional ocultan la existencia de grandes diferencias entre las regiones y dentro de cada una de ellas. No existe duda alguna de que los países desarrollados, con más de los dos tercios del monto acumulado mundial de las entradas de IED y el 90% del monto acumulado de las salidas, dominan el panorama mundial, pero este dominio va erosionándose (cuadro 4). Los países en desarrollo sumaron casi la tercera parte del monto acumulado mundial de las entradas de IED de 1997, en comparación con una quinta parte en 1990. Ha sido en el terreno de entradas de IED donde los países en desarrollo han obtenido los mayores avances a lo largo de la década de 1990, en la que han aumentado notablemente tanto el valor de sus entradas de IED como la parte porcentual de dichos países en las entradas mundiales: de 34.000 millones de dólares en 1990 (17% de las entradas mundiales) a 149.000 millones en 1996 (37% de las entradas mundiales) (cuadro 5).

Cuadro 4
Distribución regional del monto acumulado de las entradas y las salidas de IED, 1985, 1990, 1995 y 1997
(En porcentaje)

Región/país	Monto acumulado de las entradas de IED				Monto acumulado de las salidas de IED			
	1985	1990	1995	1997	1985	1990	1995	1997
Países desarrollados	72,3	79,3	70,6	68,0	95,7	95,6	91,5	90,2
Europa occidental	33,6	44,1	39,1	36,9	44,4	50,8	51,1	50,4
Unión Europea	31,2	41,5	36,3	34,6	40,6	46,3	45,1	45,1
Otros países de Europa occidental	2,3	2,7	2,8	2,3	3,8	4,5	5,9	5,3
Estados Unidos	24,4	22,7	20,5	20,9	36,4	25,5	25,6	25,6
Japón	0,6	0,6	1,2	1,0	6,4	11,8	8,5	8,0
Países en desarrollo	27,7	20,6	28,1	30,2	4,3	4,4	8,4	9,7
África	3,1	2,2	2,1	1,9	0,9	0,7	0,5	0,5
América Latina y el Caribe	10,1	7,1	10,2	10,9	1,1	0,7	0,9	1,0
Europa en desarrollo	0,1	0,1	0,1	0,1	-	-	-	-
Asia	14,3	11,1	15,6	17,2	2,3	2,9	6,9	8,2
Asia occidental	5,7	2,8	2,1	1,7	0,3	0,4	0,3	0,3
Asia central	--	--	0,1	0,2	-	-	-	-
Asia meridional, oriental y sudoriental	8,6	8,3	13,4	15,3	2,0	2,6	6,4	7,9
El Pacífico	0,2	0,1	0,1	0,1	-	-	-	-
Europa central y oriental	-	0,1	1,3	1,8	-	-	0,1	0,2
Todo el mundo	100	100	100	100	100	100	100	100

Fuente: World Investment Report 1998: Trends and Determinants, cuadro I.3, pág. 5.

Cuadro 5
Distribución regional de las entradas y las salidas de IED, 1994-1997
(En porcentaje)

Región/país	Entradas				Salidas			
	1994	1995	1996	1997	1994	1995	1996	1997
Países desarrollados	58,2	63,9	57,9	58,2	85,0	86,9	85,1	84,8
Europa occidental	32,3	37,1	29,6	28,7	47,0	49,4	50,6	46,2
Unión Europea	29,5	35,3	27,4	27,0	42,4	45,2	45,3	42,4
Otros países de Europa occidental	2,8	1,8	2,2	1,7	4,6	4,3	5,3	3,7
Estados Unidos	18,6	17,7	22,6	22,7	25,8	26,1	22,5	27,0
Japón	0,4	-	0,1	0,8	6,4	6,4	7,0	6,1
Países en desarrollo	39,3	31,9	38,5	37,2	15,0	12,9	14,8	14,4
África	2,3	1,6	1,4	1,2	0,2	0,2	0,1	0,3
América Latina y el Caribe	11,8	9,6	13,0	14,0	1,8	0,7	0,7	2,1
Europa en desarrollo	0,2	0,1	0,3	0,2	-	-	-	0,1
Asia	25,0	20,3	23,7	21,7	12,9	12,1	14,0	12,0
Asia occidental	0,6	-0,2	0,1	0,5	0,4	0,2	-0,3	0,1
Asia central	0,4	0,5	0,6	0,7	-	-	-	-
Asia meridional, oriental y sudoriental	24,0	20,1	23,0	20,6	12,5	11,9	14,2	11,8
El Pacífico	-	0,2	0,1	0,1	-	-	-	-
Europa central y oriental	2,4	4,3	3,7	4,6	0,1	0,1	0,2	0,8
Todo el mundo	100	100	100	100	100	100	100	100

Fuente: World Investment Report 1998: Trends and Determinants, cuadro I.8, pág. 9.

... a pesar de las excelentes cifras de inversiones de los países en desarrollo en 1997.

El vigor con que ha seguido creciendo la economía en los Estados Unidos, la mejora del crecimiento económico en muchos países de la Europa occidental y el auge de las fusiones y adquisiciones (FAS) son las principales razones de la aceleración de las entradas de inversiones directas en los países desarrollados en 1997 (un incremento de casi un quinto respecto de 1996, con una cifra absoluta de 233.000 millones de dólares. Los Estados Unidos recibieron 91.000 millones de dólares de entradas, lo que representó más de una quinta parte de las entradas mundiales, e invirtieron 115.000 millones de dólares en el extranjero durante el año. Entre los países de la Unión Europea, el Reino Unido recibió 37.000 millones de dólares (poco menos de una décima parte de las entradas mundiales) en 1997; en cambio, Alemania registró, por segundo año consecutivo, unas salidas netas de IED. Las salidas de IED de la Unión Europea alcanzaron unos 180.000 millones de dólares en 1997, y el renovado interés por la integración europea ante la esperada introducción del euro en 1999, hizo que aumentase la proporción de las inversiones con destino a los países miembros. El Japón recibió 3.000 millones de dólares en 1997, una cifra récord, aunque todavía baja en comparación con otras economías desarrolladas, e invirtió 26.000 millones de dólares en el extranjero.

Las FAS transfronterizas que se llevaron a cabo en todo el mundo, sobre todo en los sectores de la banca, los seguros, los productos químicos, los productos farmacéuticos y las telecomunicaciones, tuvieron por objeto la reestructuración o el posicionamiento estratégico a escala mundial de las empresas de esos sectores y registraron otro importante aumento en 1997. Con un valor de 236.000 millones de dólares, las FAS en las que la empresa extranjera adquirió la mayoría del capital social

representaron casi las tres quintas partes de las entradas mundiales de IED en 1997, cuando en 1996 sumaron casi la mitad (gráfico 2). Muchas de las operaciones de fusión y adquisición realizadas en 1997 alcanzaron una cifra muy elevada, y 58 rebasaron los mil millones de dólares cada una. A los Estados Unidos, seguidos del Reino Unido, Francia y Alemania, les correspondieron la mayor proporción de las grandes FAS. En conjunto, a los países desarrollados les correspondió alrededor del 90% del monto mundial de las FAS en las que la empresa extranjera adquirió la mayoría del capital social. Estas transacciones no sólo son uno de los principales motores de las corrientes de IED de los países desarrollados, sino que además arrojan luz sobre la estrategia que impera entre las ETN: deshacerse de las actividades que no son esenciales y reforzar las ventajas competitivas mediante adquisiciones de empresas en ramas de actividad esenciales. Este tipo de estrategia ha sido posible gracias a las liberalización (incluido el acuerdo de 1997 en la OMC sobre los servicios financieros) y la desregulación (por ejemplo en el sector de las telecomunicaciones). Uno de los resultados de todo esto es una mayor concentración de la actividad de producción en manos de unas pocas empresas en cada sector, que por lo general son empresas transnacionales.

Gráfico 2
Relación entre las fusiones y adquisiciones transfronterizas
y las corrientes de IED, 1985-1997
Parte correspondiente a las fusiones y
adquisiciones en las corrientes de IED

Miles de millones de dólares

- / /** Fusiones y adquisiciones transfronterizas (mayoritariamente de propiedad extranjera).
- / /** Entradas totales de IED.
-** Fusiones y adquisiciones transfronterizas en porcentaje de las entradas de IED.

Fuente: World Investment Report 1998: Trends and Determinantes, gráfico I.9, pág. 19.

Las ETN están alcanzando sus metas en lo que se refiere al posicionamiento estratégico o a la reestructuración gracias no sólo a operaciones de fusión o adquisición sino también a acuerdos entre empresas. Una parte de estos acuerdos se refieren a actividades relacionadas con tecnologías y constituyen una reacción a la mayor intensidad en conocimientos de la producción, al acortamiento de los ciclos de los productos y a la necesidad de no quedarse atrás de una frontera tecnológica que avanza constantemente. Esos acuerdos son particularmente importantes para mejorar la competitividad tecnológica de las empresas, y su número ha aumentado de un promedio anual de menos de 300 a principios de la década de 1980 a más de 600 a mediados de la de 1990. Se calcula que entre 1980 y 1996 se firmaron 8.260 acuerdos entre empresas en actividades intensivas en tecnología. En vista de la importancia que en ellos se da a la tecnología o a la realización conjunta de actividades de I+D, no sorprende que dichos acuerdos sean muy frecuentes en sectores intensivos en conocimientos, tales como el sector de la información, el de los productos farmacéuticos y, más recientemente, el del automóvil.

Los países siguen adoptando medidas para crear condiciones favorables a la IED, y de aquí que estén cobrando impulso los tratados bilaterales y las iniciativas regionales, ...

En 1997 se introdujeron en 76 países 151 cambios en la legislación reguladora de la IED, y de esa cifra el 89% tuvieron por objeto crear un entorno más favorable a la IED (cuadro 6). Estas nuevas medidas de liberalización se adoptaron sobre todo en sectores como las telecomunicaciones, la radiodifusión y televisión y la energía que solían estar cerrados a los inversores extranjeros. Entre las nuevas medidas de promoción de la inversión extranjera hay que mencionar la simplificación de los procedimientos de

Cuadro 6
Cambios introducidos en la legislación nacional, 1991-1997

Concepto	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Número de países que introdujeron cambios en su legislación sobre la inversión extranjera	35	43	57	49	64	65	76
Número de cambios introducidos:	82	79	102	110	112	114	151
Más favorables a la IED ^{a/}	80	79	101	108	106	98	135
Menos favorables a la IED ^{b/}	2	-	1	2	6	16	16

Fuente: World Investment Report 1998: Trends and Determinants, cuadro III.2, pág. 57.

^{a/} Comprende los cambios liberalizadores o los cambios encaminados a fortalecer el funcionamiento del mercado, así como la concesión de mayores incentivos.

^{b/} Comprende los cambios encaminados a incrementar el control y a reducir los incentivos.

autorización y la creación de zonas especiales de comercio e inversión (que vinieron a engrosar el gran número de zonas de ese tipo que ya había). En el solo año 1997 fueron 36 los países que instituyeron nuevos incentivos a la inversión o reforzaron los que ya existían. La red de tratados bilaterales de inversión (TBI) también se extiende, con un total de 1.513 tratados en vigor a finales de 1997 (gráfico 3). En ese año se celebró, por término medio, un TBI cada dos días y medio. El número de tratados de doble imposición también aumentó, con un total de 1.794 a finales de 1997, habiéndose celebrado 108 en ese solo año (gráfico 3). El nexo común que explica la proliferación de ambos tipos de tratados es que reflejan el papel cada vez más importante de la IED en la economía mundial y el deseo de los países de facilitarlos.

Gráfico 3
Número total de tratados de doble imposición (TDI) y de
tratados bilaterales de inversión (TBI) en 1960-1997

TDI TBI

Fuente: World Investment Report 1998: Trends and Determinants, gráfico III.3, pág. 83.

En la mayoría de las regiones se están debatiendo iniciativas regionales en el contexto de los acuerdos existentes o nuevos. En el continente americano se han iniciado las negociaciones sobre el Acuerdo de Libre Comercio de las Américas (ALCA), con objeto de incluir en él un amplio marco de derechos y obligaciones con respecto a las inversiones. Si se llega a firmar, el ALCA supondrá la fusión e integración de las distintas áreas de libre comercio e inversión que ya existen en la región. En Asia está previsto establecer más adelante en este año el Área de Inversiones de la ASEAN. No obstante, el planteamiento en que se inspira el Área de Inversiones de la ASEAN es distinto del de otras iniciativas regionales, en el sentido de que hace hincapié en la flexibilidad de las políticas de inversiones, en la cooperación y en las alianzas estratégicas y evita, al menos por ahora, entrar en compromisos jurídicamente vinculantes. En África se han iniciado las conversaciones sobre nuevas iniciativas regionales en el campo de las inversiones en el ámbito de la Comunidad de Desarrollo del África Meridional (CODAM) y de la Organización de los Estados Africanos.

... al iniciar los gobiernos debates de amplia base y alcance acerca de posibles acuerdos internacionales sobre inversiones y sus consecuencias para el desarrollo.

Las negociaciones que se llevan a cabo en la OCDE acerca de un acuerdo multilateral sobre inversiones alcanzaron un punto crítico en 1998, tras dos años de negociaciones, al acentuarse las presiones para que éstas fueran más transparentes e iniciarse un amplio debate público sobre cuestiones relacionadas con la IED. Atendiendo en parte a esta situación, los ministros de la OCDE acordaron abrir una pausa para la reflexión hasta octubre de 1998.

Entretanto, han continuado los debates sobre un gran número de aspectos en el ámbito multilateral, principalmente en

la OMC y la UNCTAD. En las deliberaciones del Grupo de Trabajo de la OMC sobre la Relación entre Comercio e Inversiones se discuten principalmente la relación económica entre el comercio exterior y la inversión, las consecuencias de esta relación para el desarrollo y el crecimiento económico, los acuerdos internacionales vigentes y las iniciativas en materia de comercio e inversión, y diversas cuestiones de interés para decidir si se deben tomar posibles iniciativas en el futuro. Por su parte, la UNCTAD trata de ayudar a los países en desarrollo a participar de forma efectiva en los debates y negociaciones internacionales sobre la IED, en el triple plano bilateral, regional o multilateral. Con este propósito, la UNCTAD presta especial atención a identificar los intereses de los países en desarrollo y a tratar de que se entienda y tenga debidamente en cuenta en los acuerdos internacionales sobre inversiones la dimensión del desarrollo.

La inversión extranjera directa ha seguido siendo una fuente de estabilidad relativa de las corrientes de capital con destino a los países en desarrollo, ...

Aunque menores que los obtenidos por los países desarrollados, los aumentos en 1997 de las corrientes de IED con destino a los países en desarrollo merecen destacarse porque se produjeron en un entorno que presentaba una compleja combinación de cambios desfavorables. Al contrario de otras corrientes netas de recursos tales como la ayuda oficial al desarrollo o algunos otros tipos de corrientes de capital privado, por ejemplo las inversiones de cartera en participaciones accionariales, las entradas de IED aumentaron en 1997, sin que ninguna región en desarrollo sufriera una disminución del monto de esas entradas (gráfico 4).

Gráfico 4
Entradas de IED en las principales regiones, 1980-1997
(En miles de millones de dólares)

Fuente: World Investment Report 1998: Trends and Determinants,
gráfico I.3, pág. 9.

g/ Estimaciones.

... mostrando una cierta resistencia frente a la crisis financiera que aqueja a Asia y el Pacífico, ...

Los 45.000 millones de dólares de IED que entraron en China, y que marcaron un nuevo récord, contribuyeron a que las corrientes totales de IED hacia Asia y el Pacífico aumentasen un 9% en 1997. Con una cifra de 87.000 millones de dólares en 1997, Asia y el Pacífico suman casi las tres quintas partes de las entradas de IED recibidas por todos los países en desarrollo y más de la mitad del monto acumulado de la IED en los países en desarrollo. El Asia oriental y sudoriental, la subregión más afectada por la crisis financiera que estalló en Asia durante el segundo semestre del año, también tuvo un pequeño incremento de esas entradas del 6%, con un valor de 82.400 millones de dólares en 1997, pero es improbable que esta tendencia continúe en 1998. Las entradas combinadas de IED en las cinco economías asiáticas más afectadas por la crisis se mantuvieron en un nivel que apenas varió con respecto al de 1996. Con unas entradas totales de 2.600 millones de dólares en 1997, concentradas sobre todo en Kazajstán y Azerbaiyán, dos países productores de petróleo, el Asia central se ha convertido en un destino más importante para la IED que el Asia occidental, que recibió 1.900 millones de dólares en 1997.

El auge que conoce actualmente la IED en China, y que ya va por su sexto año consecutivo, empieza a mostrar signos de tocar a su fin. La tasa de aumento de las entradas de IED bajó al 11% en 1997, en comparación con una media del 147% entre 1992 y 1993. Además, las autorizaciones de inversiones extranjeras directas han disminuido de 111.000 millones de dólares en 1993 a 52.000 millones en 1997. La previsión de la caída de estas inversiones se basa en varios aspectos de la economía nacional y la regional: la ralentización del crecimiento económico con respecto a las tasas excepcionales de los últimos

años; el exceso de capacidad en varias industrias como consecuencia de un exceso de inversiones o de la mayor debilidad de la demanda; los aumentos de salarios en las zonas costeras, que están erosionando las ventajas localizacionales de estas zonas en lo que se refiere a las inversiones en actividades intensivas en trabajo y de bajos costos; la deficiente infraestructura de las provincias del interior, que obstaculiza la inversión en actividades de costos salariales bajos; las depreciaciones de las monedas de otras economías, que están erosionando la competitividad de las exportaciones de las filiales extranjeras en cuanto a precios; y las condiciones económicas desfavorables en las economías de Asia que son la principal fuente de IED para China (Hong Kong (China), Japón, Malasia, la República de Corea y Tailandia), que limitan las salidas de inversiones de esas economías con destino a China. Aunque estas consideraciones llevan a concluir que se avecina una caída de las corrientes de IED hacia China, la liberalización en curso de la legislación sobre la IED, la construcción masiva de infraestructuras, la participación de inversores extranjeros en la reestructuración de las empresas públicas, y el continuado y vigoroso crecimiento de la economía china en comparación con otros países de la región podrían acentuar la caída esperada.

Las salidas de IED de Asia y el Pacífico aumentaron un 9% en 1997 y alcanzaron la cifra de 50.700 millones de dólares. El mayor inversor es Hong Kong (China), con un monto acumulado de salidas de inversiones directas de 137.500 millones de dólares en 1997. En China e Indonesia aumentaron mucho las salidas de IED, como consecuencia de grandes proyectos de inversiones con fines de explotación de recursos naturales, mientras que empresas de Singapur y de la Provincia china de Taiwán intervinieron activamente en operaciones de adquisición de empresas en los países afectados por la crisis. Las ETN de la República de Corea, Malasia y Tailandia tuvieron un perfil mucho más bajo, ya que suspendieron

temporalmente o redujeron varios proyectos de expansión de sus inversiones directas en el extranjero.

El patrón de la IED que se está configurando en Asia y el Pacífico se caracteriza por la disminución de las inversiones intrarregionales, ante el hecho de que muchas de las ETN de la región afrontan deudas crecientes y otras dificultades. Por otra parte, las ETN europeas, tras haber descuidado mucho Asia hasta hace poco, ahora se están interesando enormemente por esta región. El patrón de la IED en la región se caracteriza también por el aumento de la proporción de la IED que afluye al sector de los servicios, en parte a causa de la liberalización, pero también como reacción directa a las medidas adoptadas por algunos países receptores para convertirse en centros regionales de inversiones. Por último, aumenta la importancia de las FAS como modo de inversión en Asia y el Pacífico, en parte como reacción a la reestructuración de las empresas de los países directamente afectados por la crisis financiera.

... aunque preocupan las consecuencias de la crisis para la IED en los países más afectados.

Para Asia, y sobre todo para los cinco países asiáticos -Filipinas, Indonesia, Malasia, República de Corea y Tailandia- golpeados por la crisis financiera en el segundo semestre de 1997, la cuestión más importante en lo que se refiere a la inversión extranjera directa es saber qué influencia tendrán la crisis y sus consecuencias económicas en las entradas en IED a medio y corto plazo. La IED desempeña un papel importante en la región, de modo que podría facilitar el proceso de recuperación económica de estos países. Los flujos de IED hacia la región han mostrado una enorme resistencia ante la crisis, pues se mantienen positivos y siguen engrosando el capital nacional de los países afectados, mientras que otras corrientes de capital, en particular los préstamos bancarios y las

inversiones de cartera en participaciones accionarias, han disminuido fuertemente e incluso fueron de signo negativo en 1997 en su conjunto (gráfico 5). Esto no debe sorprender, puesto que la IED es una inversión que se hace con un interés a largo plazo en la producción en los países receptores, con el fin de mejorar la posición competitiva de las ETN. Ahora bien, ni los flujos de IED ni las actividades de las filiales extranjeras en la región, en particular en los cinco países más afectados, pueden permanecer a salvo de los cambios que la crisis ha desencadenado.

Gráfico 5

Corrientes de IED, corrientes de inversiones de cartera extranjeras en participaciones accionarias y préstamos de bancos extranjeros a los países asiáticos más afectados por la crisis financiera a/, 1994-1997

(En miles de millones de dólares)

- Corrientes de IED
- Corrientes de inversiones de cartera extranjeras en participaciones accionarias
- Préstamos de bancos extranjeros

Fuente: World Investment Report, 1998: Trends and Determinants, gráfico VII.7, pág. 208.

a/ Filipinas, Indonesia, Malasia, República de Corea y Tailandia.

b/ Estimaciones.

Aunque algunos efectos de la crisis ayudarán a que aumenten las entradas de IED, ...

En efecto, la crisis y sus secuelas han modificado una serie de factores que influyen en la IED y en las actividades de las ETN en los países afectados, por lo menos a corto y medio plazo. Algunos de esos cambios de hecho ayudarán a que aumenten las corrientes de IED hacia los países afectados. Uno de ellos es la disminución, para los inversores extranjeros, de los costos de adquirir activos cuyos precios han bajado. Además, la existencia de empresas que buscan capital y la liberalización de la legislación sobre las FAS hacen que la entrada de inversores extranjeros por el canal de la adquisición de activos sea más fácil que antes. Esto hace que a su vez sea más fácil para las ETN en el momento actual establecerse en estos mercados o ampliar sus operaciones en ellos si les es posible plantearse a largo plazo las perspectivas de mercado en la región o si producen para la exportación en vez de hacerlo para los mercados interiores o el mercado regional. Las empresas interesadas en posicionarse estratégicamente en Asia y el Pacífico o que buscan activos creados con el fin de completar su cartera mundial de activos localizacionales podrían considerar interesante establecerse en esos países o ampliar sus actividades en ellos en el momento actual. Existen indicios de que empresas de los Estados Unidos, Europa occidental y las economías menos afectadas de la región han aprovechado la oportunidad de invertir en los países afectados por la crisis, sobre todo en Tailandia y la República de Corea. No obstante, la creciente importancia de las FAS como modo de entrada en el mercado podría suscitar ciertas inquietudes respecto de la pérdida del control sobre esas empresas por el capital nacional, inquietudes que habría que tomar muy en serio para evitar una reacción negativa ante ese tipo de operaciones.

Un segundo factor que favorecerá el aumento de la IED en la mayoría de los países asiáticos afectados es la mejora de su competitividad internacional en cuanto a costos gracias a las devaluaciones. Esto interesa sobre todo a la IED orientada a la exportación, y ya hay signos de que los inversores están reaccionando a los cambios en los costos de producción relativos. La IED en los sectores orientados a la exportación (por ejemplo la fabricación de productos eléctricos y electrónicos) ha aumentado en Tailandia -como lo hizo en México después de la crisis del peso-, mientras que la producción para la exportación de las filiales de empresas extranjeras ya sólidamente implantadas tanto en Tailandia como en Malasia parece estar aumentando. Las ETN establecidas en las economías asiáticas afectadas, que ya presentan una fuerte orientación a la exportación en ciertos sectores, pueden aprovechar la ventaja de sus sistemas empresariales de producción internacional integrada para aumentar esa orientación sustancialmente, sobre todo a corto y medio plazo.

El impacto positivo potencial de los precios más bajos de los activos y de los menores costos de explotación sobre las entradas de IED podría acrecentarse con las medidas de liberalización y de promoción que están adoptando los países afectados. Los gobiernos de los países más afectados por la crisis, en la mayoría de los cuales existe ya una legislación sobre la inversión extranjera directa bastante liberal, han liberalizado aún más su legislación, abriendo nuevos sectores y suavizando las normas vigentes, en particular en el marco de programas de ajuste concertados con el FMI. También han intensificado sus esfuerzos por atraer inversiones extranjeras directas tanto individual como colectivamente.

... otros influirán en ella negativamente.

Por otra parte, algunas de las consecuencias de la crisis influirán negativamente en la IED a corto y medio plazo. En el caso de las empresas que producen principalmente para el mercado interior del país receptor o el mercado regional, se cree que la disminución de la demanda y el crecimiento más lento obligarán a cancelar, reducir o aplazar inversiones extranjeras directas en los países más afectados. No obstante, el impacto sobre las filiales extranjeras orientadas al mercado interior varía según los sectores. Las filiales extranjeras que operan en el sector de los servicios son particularmente sensibles a la coyuntura de la demanda interior a causa de la no comerciability de la mayoría de los servicios. Las filiales productoras de bienes y servicios que dependen principalmente de materias primas y bienes intermedios importados podrían resultar más seriamente afectadas que las que se aprovisionan en fuentes interiores. La industria del automóvil, en la que hay una notable presencia de las ETN en la región, es un buen ejemplo del impacto de la crisis y de la diversidad de reacciones ante ella: varias ETN del sector del automóvil han reducido, aplazado o incluso cancelado proyectos de inversiones en algunos de esos países; las ETN han adoptado también otras medidas para capear la crisis, entre ellas inyectar capital para ayudar a sus filiales y subcontratistas que tienen dificultades financieras, relocalizar la producción de partes y componentes, impulsar las exportaciones y aumentar las compras a proveedores locales.

Los flujos de IED hacia los países que no han sido golpeados gravemente por la crisis también pueden disminuir, ...

Es posible también que las consecuencias de la crisis financiera para las entradas de IED se extiendan a otros países en desarrollo de Asia afectados menos gravemente por ella. En primer lugar, algunos países, sobre todo los que tienen lazos

económicos estrechos con los países más afectados por la crisis, tendrán probablemente un crecimiento económico menor; las exportaciones de algunos países quizá pierdan también competitividad frente a las de los países que han devaluado. Estos factores podrían reducir sus alicientes como países receptores, por lo menos a corto plazo.

... a causa principalmente de la disminución de las salidas de IED de algunos países de origen asiáticos, ...

Además, y esto es sumamente importante, muchos países en desarrollo de Asia, en particular China, Viet Nam y los países menos adelantados de la región, dependen considerablemente de la IED proveniente de otros países asiáticos en desarrollo (gráfico 6), de modo que las entradas de IED en ellos podrían disminuir a causa de la disminución de las salidas de IED de los países afectados por la crisis. En 1997 aumentaron globalmente las salidas de IED de las economías asiáticas en desarrollo, pero disminuyeron las corrientes procedentes de todos los cinco países afectados por la crisis, excepto Indonesia. La crisis reducirá probablemente la capacidad financiera de las ETN asiáticas (incluidas las ETN japonesas) para efectuar inversiones extranjeras directas como consecuencia de las pérdidas de valor de sus activos, del aumento de la carga de sus deudas por concepto de préstamos expresados en monedas extranjeras, y de la disminución de los beneficios obtenidos de sus actividades a causa de la contracción de la demanda. Agravan el impacto de estos factores para algunas ETN la carestía de crédito en el país de origen y las dificultades para captar fondos en el extranjero.

Gráfico 6

Monto acumulado de las salidas de IED del Asia en desarrollo a/, según el destino, 1995-1996 b/

Fuente: World Investment Report 1998: Trends and Determinants, gráfico VII.11, pág. 227.

a/ China, India, Malasia, Provincia china de Taiwán, República de Corea, Tailandia y Singapur. No se dispone de datos para Hong Kong (China) en lo que se refiere al destino; la mayor parte de sus salidas de IED tienen por destino China.

b/ Para la India se han incluido los datos sobre el monto acumulado en 1992 de las salidas de IED.

... lo que hace difícil prever cuál será el impacto global sobre la IED en la región a corto y medio plazo, aunque las perspectivas a largo plazo siguen siendo buenas.

Es difícil pronosticar cómo influirán, considerando todos los aspectos, los distintos factores desencadenados por la crisis en las entradas de IED en los países afectados por ella y en el conjunto de la región a corto y medio plazo. A pesar de la resistencia que ofrecen en general a la crisis, las corrientes de IED hacia los países afectados y hacia el conjunto de la región pueden muy bien disminuir en 1998, pero esto dependerá mucho del grado en que se extienda la crisis financiera al sector real. Además de esto, y puesto que los condicionantes propiamente dichos de la IED -legislación reguladora, facilitación de la actividad empresarial y, más importante aún, los condicionantes económicos del crecimiento a largo plazo- son atractivos, y que los cambios originados por la crisis tienen consecuencias a la vez positivas y negativas para la IED, hay motivos para sentir un optimismo prudente. Ahora bien, el que esos distintos factores se traduzcan en corrientes efectivas de inversión dependerá de la apreciación que hagan las ETN de las perspectivas a largo plazo de la región en el contexto de sus propias estrategias para mejorar su competitividad. Si su apreciación es negativa, las ETN se mostrarán renuentes a invertir, sobre todo en lo que se refiere a la IED con fines de penetración en mercados, y cautas en adquirir activos en la región. Si hacen una apreciación positiva y aprovechan la crisis para posicionarse estratégicamente en la región, los flujos de IED hacia Asia continuarán su tendencia ascendente sin serias interrupciones. Los motivos para pensar esto último es que las características fundamentales de la región como lugar de destino de la IED siguen siendo buenas. Estas mismas características llevan a pensar no sólo que las perspectivas de la IED a más largo plazo para la región siguen siendo positivas, sino que incluso

pueden mejorar a medida que los países vayan fortaleciendo ciertos aspectos de sus economías en respuesta a la crisis (gráfico 7).

Gráfico 7

Perspectivas a largo plazo de la IED y reacción global de las empresas en todo el mundo

Fuente: World Investment Report 1998: Trends and Determinants, gráfico VII.24, pág. 240.

América Latina está ahora a la cabeza de las regiones en desarrollo en lo que se refiere al crecimiento de las entradas de IED, gracias a la estabilidad económica, el crecimiento, la liberalización y las privatizaciones, ...

El cambio de signo que se produjo a principios de la década de 1990 en las corrientes de IED con destino a América Latina y el Caribe se reforzó aún más en 1997: la región recibió 56.000 millones de dólares (gráfico 4) -un incremento del 28% respecto de 1996- e invirtió en el extranjero la cifra récord de 9.000 millones de dólares. El aumento de las entradas representó los dos tercios del aumento global de las entradas en todos los países en desarrollo. Aparte del crecimiento económico sostenido y de los buenos resultados macroeconómicos, los factores clave que explican el auge de la IED de la región fueron la liberalización del comercio exterior, las privatizaciones en gran escala, la desregulación y la regionalización. Con más de 16.000 millones de dólares de entradas, el Brasil ocupó el primer puesto de la región en 1997, superando a México con 12.000 millones y la Argentina con 6.000 millones de dólares. A pesar del papel cada vez más importante de la IED asiática e intrarregional, los Estados Unidos siguen siendo el mayor inversor en América Latina y el Caribe, y sus inversiones en la región alcanzaron la cifra de 24.000 millones de dólares en 1997, la mayoría en los sectores del automóvil, la industria electrónica, las prendas de vestir y otros artículos manufacturados.

El MERCOSUR ha dado un impulso a la IED intrarregional y extrarregional. La competencia en los mercados mundiales y la expansión de los mercados ha animado a las ETN de Europa, los Estados Unidos y Asia a invertir en el mercado cada vez mayor del MERCOSUR, sobre todo en el sector del automóvil y el de los productos químicos. En cambio, la mayoría de las inversiones extranjeras directas efectuadas en

el sector manufacturero en México y la Cuenca del Caribe se han hecho con fines de mejora de la eficiencia, siendo el mercado estadounidense el destino final de las exportaciones. En el sector de los servicios y en el sector primario los programas de privatización han creado oportunidades de expansión para las inversiones directas tanto con fines de penetración en los mercados como con fines de explotación de recursos naturales de las ETN. La política oficial también ha contribuido de forma esencial a crear las condiciones que han favorecido el auge que conoce la IED en América Latina y el Caribe.

Las elevadas cifras de la IED en América Latina han ido acompañadas de cambios en la naturaleza de las inversiones que recibe esta región. En primer lugar, existen ciertos indicios de que las actividades de las ETN en América Latina se han volcado más hacia la exportación, como lo testimonian la notable contribución de las ETN a las exportaciones de la región y los incrementos de la propensión a exportar de las filiales de empresas manufactureras estadounidenses. Las reformas estructurales, la estabilización macroeconómica y una adecuada gestión macroeconómica también han ayudado a los buenos resultados de las filiales extranjeras y de las empresas locales en lo que se refiere a las exportaciones. La IED en el sector primario, que sigue siendo importante en varios países, está orientada casi exclusivamente a los mercados internacionales. La IED en el sector de los servicios, en su mayoría orientada a los mercados nacionales, ha dado origen a algunas exportaciones de ciertos servicios comercializables y es posible que haya contribuido indirectamente a aumentar las exportaciones a través de la prestación de servicios relacionados con actividades de fabricación. La parte del león en lo que se refiere a la creación de exportaciones por las filiales de compañías extranjeras se la ha llevado el sector manufacturero, como reacción a la tendencia a integrar la s

filiales de fabricación de manufacturas en las redes mundiales de producción, fenómeno que se puede apreciar con suma claridad en México y en la Cuenca del Caribe.

El auge reciente de la IED en América Latina también ha ido acompañado de cuantiosos y crecientes déficit de la cuenta corriente, lo que ha reavivado las inquietudes ante un posible impacto negativo en la balanza de pagos. Los efectos inmediatos de la liberalización del comercio sobre la balanza de pagos pueden muy bien ser negativos porque la IED tiende a generar un aumento de las importaciones no sólo de bienes de capital y bienes intermedios, sino también de bienes de consumo, en el supuesto de que las ETN comiencen a establecer filiales de ventas y redes de distribución. Sin embargo, a más largo plazo, la mayor orientación de las filiales extranjeras a las exportaciones debería ayudar a corregir los desequilibrios por cuenta corriente, sobre todo porque el crecimiento de las importaciones se normaliza una vez que los inversores extranjeros han terminado de adaptarse a las nuevas políticas de inversiones extranjeras, y si además se adoptan medidas para fortalecer las capacidades de la economía receptora y las vinculaciones con ella.

... pero las cifras de las corrientes de inversión con destino a África han seguido siendo insignificantes, con algunas excepciones.

Las corrientes de IED con destino a África se han estabilizado en un nivel muy superior al de comienzos de la década de 1990: un promedio de 5.200 millones de dólares en 1994-1996 en comparación con un promedio de 3.200 millones en 1991-1993. En 1997 las entradas fueron de 4.700 millones de dólares, casi lo mismo que en 1996 (gráfico 4). A juzgar por los datos relativos a las filiales de empresas estadounidenses y japonesas en África, el continente

sigue siendo un lugar muy rentable para las inversiones ya que las empresas obtienen tasas de rentabilidad sobre sus inversiones que exceden con creces a las obtenidas en otras regiones en desarrollo. Además, casi las tres quintas partes de las corrientes de IED provenientes de los principales países de origen de las ETN instaladas en África -Alemania, Francia, los Estados Unidos y el Reino Unido- han ido a parar al sector manufacturero y el de los servicios desde 1989, lo que indicaría que la hipótesis por tantos sustentada de que África recibe inversiones extranjeras directas únicamente para actividades de explotación de recursos naturales es errónea.

Aunque es cierto que África va a la zaga de otras regiones en desarrollo en lo que se refiere a atraer la IED, un grupo de siete países -Botswana, Ghana, Guinea Ecuatorial, Mozambique, Namibia, Túnez y Uganda- destacan en cuanto a las entradas relativas de IED y a su crecimiento en 1992-1996, no sólo en comparación con otros países africanos sino también con el conjunto de los países en desarrollo. Si bien la explotación de recursos naturales es un importante condicionante de las corrientes de IED hacia la mayoría de esos países, en absoluto es el único factor que explica el éxito relativo que han tenido tales países en atraer la IED. También intervienen varios otros factores, entre ellos unos mercados nacionales que crecen rápidamente, el acceso a grandes mercados regionales, los programas de privatizaciones en gran escala y -en el caso de Túnez- unas condiciones que favorecen al país como lugar de destino de inversiones extranjeras directas con fines de mejora de la eficiencia orientadas a la exportación. Lo que tienen en común todos estos países líderes en la recepción de inversiones directas son unos progresos notables en mejorar su legislación sobre la IED y también en afianzar la estabilidad política y la macroeconómica. La mayoría han intensificado además sus esfuerzos por crear un clima

empresarial favorable a la IED, sobre todo con actividades de promoción de esta clase de inversiones.

La recuperación de la IED en la Europa central y oriental

Las economías de la Europa central lograron romper en 1997 -el primer año en que la región en su conjunto registró una tasa positiva de crecimiento del PIB en los últimos años- su tendencia al estancamiento de la IED al recibir la cifra récord de 19.000 millones de dólares de IED, un 44% más que en 1996 (gráfico 4). Este cambio de signo se produjo después de que esa inversión disminuyera un 10% en 1996. La Federación de Rusia fue el principal receptor, principalmente en los sectores de la explotación de recursos naturales y el desarrollo de la infraestructura. En otras economías de la Europa central y oriental casi todo el crecimiento de la IED se produjo en los sectores de las industrias manufactureras y los servicios. No obstante, el patrón de la IED sigue siendo desigual, reflejo de las diferentes experiencias de los países en transición hacia una economía de mercado, de la mejora de la legislación reguladora y el marco institucional desde el punto de vista de las actividades de las ETN, y de las medidas de privatización. En lo que se refiere a las salidas, con respecto a las cuales la Federación de Rusia es el principal inversor en el extranjero, las salidas de IED de los países de la Europa central y oriental aumentaron en más del triple en 1997.

A pesar de este cambio de signo, la parte porcentual de la Europa central y oriental en el monto acumulado mundial de entradas de IED es aún bajo: 1,8% en 1997 (véase el cuadro 4). En gran parte esto se explica por el hecho de que la mayoría de los países abrieron sus economías a las entradas de IED hace muy poco, y de aquí que el monto acumulado de las

entradas de IED en esos países sea pequeño. Este bajo monto acumulado obedece también a la influencia de obstáculos tales como los problemas que plantea la legislación reguladora, la larga recesión que han padecido estos países durante su transición a una economía de mercado, y la falta de experiencia en lo tocante a las medidas de facilitación de la IED (cuadro 7).

Los principales condicionantes de la localización de la IED son la política de inversiones, las medidas de facilitación de la actividad empresarial y varios factores económicos.

Para explicar las diferencias entre los países en lo que se refiere a los valores de la IED y saber por qué las empresas invierten donde lo hacen, es necesario entender cómo proceden las ETN para elegir los lugares en los que van a invertir. Por lo general, la IED se produce cuando una empresa combina las ventajas específicas inherentes a la titularidad de la empresa con las ventajas localizacionales del país receptor mediante la internalización, esto es, mediante transacciones intraempresariales en vez de transacciones efectuadas a los precios del mercado. En general son tres los factores que determinan dónde invierten las ETN: las políticas de los países receptores, las medidas que adoptan estos países para promover y facilitar la inversión extranjera directa, y las características de sus economías (cuadro 8). La importancia relativa de los distintos condicionantes de la IED en lo que se refiere a la localización de la inversión depende de los motivos y la modalidad de la inversión, del sector de que se trate y del tamaño y estrategia del inversor. Por ejemplo, los distintos motivos pueden traducirse en distintos patrones de localización en función de cuál sea la estrategia del inversor.

Cuadro 7

**Europa central y oriental: factores potenciadores
o limitativos de las entradas de IED, 1993-1997**

(Número de respuestas)

Factor	Factor potenciador <u>a</u> /	Factor limitativo <u>b</u> /
Factores económicos		
Costos laborales	13	-
Calificaciones de los trabajadores	12	1
Perspectivas de integración	7	1
Tamaño del mercado	2	8
Crecimiento del mercado	2	3
Recursos naturales	1	5
Calificaciones de los cuadros directivos	1	1
Infraestructura física	1	4
Infraestructura financiera	1	3
Acceso al mercado ruso	-	1
Sectores nicho	-	1
Factores derivados de las políticas económicas		
Estabilidad macroeconómica	9	1
Convertibilidad de la moneda	5	-
Estrategias favorables de privatización	4	3
Predisposición de las empresas locales	3	2
Posibilidades de reconstrucción económica	3	3
Avance de las privatizaciones	2	2
Tratados bilaterales de inversión	1	2
Estabilidad legal	-	5
Reestructuración de las empresas	-	3

Factor	Factor potenciador <u>a/</u>	Factor limitativo <u>b/</u>
Facilitación de la actividad empresarial		
Proximidad subjetiva a los inversores	11	-
Información	3	5
Clima político	3	2
Imagen del país	1	8
Incentivo financieros	1	8
Incentivos del mercado	1	3
Inscripción de empresas	1	4

Fuente: World Investment Report 1998: Trends and Determinants, cuadro IX.10, pág. 286.

Nota: En el cuestionario se pedía a los encuestados que enumeraran los factores (sin exceder de seis en cada caso) que, en su opinión, más habían potenciado su capacidad de IED o constituido los mayores obstáculos a su realización.

a/ Número de respuestas que señalaron un determinado aspecto como factor potenciador.

b/ Número de respuestas que señalaron un determinado factor como obstáculo.

Cuadro 8

Factores condicionantes de la IED en el país receptor

Factores condicionantes en el país receptor	Tipos de IED clasificados según las motivaciones de las ETN	Principales condicionantes económicos en el país receptor
<p>I. Marco de las políticas que influyen en la IED</p> <ul style="list-style-type: none"> C estabilidad económica, política y social C normas relativas a la entrada y las actividades C normas de tratamiento de las filiales de empresas extranjeras C políticas relativas al funcionamiento y estructura de los mercados (especialmente la política de competencia y la política de fusiones y absorciones) C acuerdos internacionales sobre la IED C política de privatizaciones C política de comercio exterior (derechos de aduana y barreras no arancelarias) y coherencia de la política de IED, con la política de comercio exterior C política fiscal <p>II. Condicionantes económicos</p> <p>III. Facilitación de la actividad empresarial</p> <ul style="list-style-type: none"> C promoción de las inversiones (incluidas las actividades de creación de imagen y generación de inversiones y los servicios de facilitación de las inversiones) C incentivos a la inversión C costos derivados de ciertos engorros (relacionados con la corrupción, la eficiencia administrativa, etc.) C ventajas sociales (escuelas bilingües, calidad de vida, etc.) C servicios de posinversión 	<p>A. Con fines de penetración en mercados</p> <p>B. Los fines de explotación de recursos naturales o de adquisición de activos</p> <p>C. Con fines de mejora de la eficiencia</p>	<ul style="list-style-type: none"> C tamaño del mercado y renta por habitante C crecimiento del mercado C acceso al mercado regional y al mercado mundial C preferencias de los consumidores del país receptor C estructura del mercado C materias primas C mano de obra no calificada barata C mano de obra calificada C activos creados tecnológicos, innovadores y de otro tipo (por ejemplo, marcas), incluidos los incorporados en personas físicas, empresas y agrupaciones de empresas C infraestructura física (puertos, carreteras, energía, telecomunicaciones) C costo de los recursos y activos enumerados en el epígrafe B, ajustado según la productividad de la mano de obra C costos de otros factores de producción, por ejemplo costos del transporte y las comunicaciones hacia, desde y dentro de la economía receptora y costos de otros productos intermedios C pertenencia a un acuerdo regional de integración que favorece el establecimiento de redes empresariales regionales

Fuente: World Investment Report 1998: Trends and Determinants, cuadro IV.1, pág. 91.

El marco de las políticas de IED, un condicionante necesario pero no suficiente de la localización de la IED, se está volviendo rápidamente menos importante con la liberalización y mundialización...

El marco básico que favorece la realización de inversiones extranjeras directas lo forman las normas y disposiciones que regulan la entrada y las actividades de los inversores extranjeros, las normas de tratamiento de las filiales de empresas extranjeras y el funcionamiento de los mercados. Las políticas básicas complementarias que atraen la IED son otras políticas que influyen directa o indirectamente en las decisiones de los inversores extranjeros sobre la localización de sus inversiones al influir en la eficacia de las políticas de inversiones extranjeras directas. Se trata de la política de comercio exterior y la política de privatizaciones. Las políticas cuya finalidad es influir en la localización de la IED constituyen el "anillo interior" del marco de las políticas de inversiones extranjeras directas. Las que influyen también en la IED pero que no han sido concebidas con ese propósito directo componen el "anillo exterior" del marco de las políticas de IED. El contenido de ambos anillos difiere de un país a otro, así como con el transcurso del tiempo.

Las políticas básicas relativas a la IED son importantes porque simplemente no habrá inversiones directas extranjeras donde éstas estén prohibidas. No obstante, los cambios que se introducen en las políticas de inversiones extranjeras directas tienen un impacto asimétrico sobre la localización de la IED: los cambios que favorecen una mayor apertura posiblemente permitan a empresas extranjeras establecerse en un determinado lugar, pero no lo garantizan. En contraste con esto, los cambios que dan lugar a una apertura menor, sobre todo si son radicales (por ejemplo, nacionalizaciones), muy probablemente traerán consigo una reducción de la IED.

Desde mediados de la década de 1980 la inmensa mayoría de los países han aplicado medidas para liberalizar el respectivo marco de la IED, con efectos positivos sobre las entradas de inversiones. La liberalización de la IED y la mundialización de las economías han ejercido presiones mutuas que han reforzado la una a la otra, y de aquí que no haya remitido el impulso que las anima. Esto ha ofrecido a las ETN un abanico cada vez más amplio de lugares en los que invertir y ha hecho que esas empresas sean más selectivas y exigentes en lo que se refiere a otros factores determinantes de la localización de las inversiones. Uno de los resultados de este fenómeno es una pérdida relativa de eficacia de las políticas de IED en la competencia por atraer estas inversiones, y ahora simplemente las ETN dan por sentado que contarán con unas políticas básicas adecuadas en materia de IED.

Otro de los resultados es que los países prestan cada vez más atención a los anillos interior y exterior del marco de las políticas en que se desarrolla la IED. La cuestión clave en lo que se refiere a las políticas del anillo interior es su coherencia, especialmente la coherencia de la política de inversiones extranjeras directas y la política de comercio exterior. Esto tiene particular importancia en lo concerniente a la IED con fines de mejora de la eficiencia al ir integrando las ETN sus filiales extranjeras en sus redes empresariales internacionales. Al mismo tiempo, la línea divisoria entre las políticas del anillo interior y las del anillo exterior se vuelve más difícil de trazar pues las exigencias de la producción internacional entrañan a su vez mayores exigencias en lo que se refiere a la eficacia del marco normativo y organizacional en el cual se aplica la política de inversiones extranjeras directas. Así, las políticas macroeconómicas (que incluyen la política monetaria, la política fiscal y la política cambiaria) y una serie de políticas macroorganizativas adquieren cada vez más pertinencia. A

medida que las políticas básicas de los distintos países en materia de IED se asemejan cada vez más como parte de la tendencia universal a la liberalización de las inversiones, los anillos interior y exterior de las políticas relacionadas con la IED cobran más influencia. Los inversores extranjeros valoran el clima inversor de un país no sólo en función de las políticas de IED per se sino también guiándose por las políticas macroeconómicas y macroorganizativas.

Entre las medidas que pueden tener un efecto directo sobre la IED está la pertenencia a acuerdos de integración regionales, pues éstos pueden modificar un condicionante económico clave: el tamaño del mercado y quizá su crecimiento. De hecho, a causa de este efecto, se puede considerar que tal pertenencia es un condicionante económico por derecho propio. Los acuerdos de integración regionales pueden comprender un amplio abanico de medidas de integración, que van desde la reducción de los derechos de aduana entre los miembros de esos acuerdos a la armonización de sus políticas en muchos campos. Los anillos interiores de las políticas en lo que se refiere tanto a las entradas como a las salidas de IED tienden a hacerse similares; en el caso de los países desarrollados, esto puede ocurrir incluso antes de que sea un hecho la integración regional. En cuanto a los países en desarrollo, la pertenencia a un plan de integración regional suele exigir por lo menos una cierta armonización de las políticas reguladoras de la IED (o de la circulación de capitales).

Un marco multilateral para la inversión (MMI), si llegara a negociarse y además condujera a una mayor convergencia de los marcos de las políticas aplicables a la IED, resaltaría la importancia de los principales condicionantes económicos y de las medidas de facilitación de la actividad empresarial como factores que influyen en la localización de la inversión extranjera en una economía internacional en vías de

mundialización. No obstante, incluso en lo que se refiere a las políticas, el impacto exacto del posible MMI dependería de la forma que revistiera y, sobre todo, de que meramente congelara el proceso de liberalización de la IED o lo estimulara aún más. Puesto que el posible MMI sería un condicionante hipotético de las políticas en materia de IED, los juicios acerca de su posible impacto sobre la cantidad, calidad, estructura geográfica efectivas de las corrientes de IED tienen por fuerza que ser provisionales y podrían comprender desde la hipótesis de un impacto nulo o muy pequeño hasta la hipótesis de un impacto negativo o positivo; además hay que entender que las consecuencias de las distintas hipótesis variarían de un país a otro en función de las condiciones económicas y el grado de desarrollo y la actitud de cada país frente a la IED. Si el posible MMI congelara las medidas unilaterales de liberalización, garantizara una mayor protección, transparencia, estabilidad y previsibilidad y creara presiones para una mayor liberalización o incluso la impulsara, mejoraría el marco de las políticas que hacen posible la IED y podría dar lugar a inversiones mayores, todo ello *si* se dieran los otros factores condicionantes de la IED. Ahora bien, también cabe concebir que si el posible MMI fuera un marco que mantuviera el statu quo, no crearía un marco normativo más liberal que el que ya existe y, en consecuencia, su impacto sobre las corrientes y los factores condicionantes de la IED sería difícil de detectar, en el supuesto de que tuviera alguno. Las expectativas acerca del impacto de un posible MMI -en caso de que se llegara a negociarlo- sobre las corrientes de IED en comparación con el marco regulador actual y el rumbo que éste está tomando, no deberían por tanto ser exageradas. Por supuesto, existen otros aspectos que habría que tener en cuenta en relación con el posible MMI -especialmente en lo que se refiere al papel que jugaría ese acuerdo en el establecimiento de un marco para la cooperación intergubernamental en la esfera de las inversiones-, pero estos

aspectos caen fuera del ámbito del presente análisis, que trata específicamente de los factores condicionantes de la IED.

... mientras que las medidas de facilitación de la actividad empresarial están cobrando una mayor importancia relativa.

Las medidas de facilitación de la actividad empresarial hay que encajarlas en el contexto de la mayor convergencia de las políticas de inversiones en todos los ámbitos. Incluyen la promoción de inversiones, los incentivos, los servicios de posinversión, las mejoras de las ventajas sociales y las medidas que reducen los costos que entrañan distintos tipos de "engorros" para desarrollar una actividad empresarial. Aunque todas esas medidas no son nuevas, han proliferado como medio de competir por atraer la IED a medida que las políticas relativas a esta última van convergiendo hacia una mayor apertura. Además, las medidas de facilitación de la actividad empresarial se han vuelto más complejas y dirigidas cada vez más a categorías específicas de inversores, aunque esto acarree elevados costos de capital humano y otros costos. Entre todas esas medidas hay que destacar los servicios de posinversión a causa del peso que tienen las utilidades reinvertidas en el conjunto de las corrientes de inversión, y también porque un inversor satisfecho es la mejor publicidad del clima empresarial de un país. También se utilizan incentivos financieros o fiscales para atraer inversores, aunque por lo general sólo dan lugar a la decisión de invertir en un determinado país cuando concurren otros condicionantes clave.

La importancia relativa de los condicionantes económicos, la categoría más importante de condicionantes, ...

Una vez que existe un marco de políticas que facilitan la IED, los factores económicos se convierten en condicionantes

de la localización de la inversión directa. Se pueden agrupar en tres categorías, que corresponden a los motivos principales para invertir en el extranjero: para explotar recursos naturales o adquirir activos, para penetrar en un mercado o para mejorar la eficiencia.

Antes era relativamente fácil distinguir el tipo de IED que correspondía a cada uno de estos motivos. Históricamente, la disponibilidad de recursos naturales ha sido el condicionante más importante de la IED para los países que carecen del capital, la mano de obra calificada, los conocimientos técnicos y la infraestructura indispensables para extraer esos recursos y venderlos al resto del mundo. La importancia de este condicionante per se no ha disminuido, mientras que sí lo ha hecho la importancia del sector primario en la producción mundial. Además, en los países en desarrollo han surgido grandes empresas nacionales, por lo general de capital público, que poseen el capital y los conocimientos especializados necesarios para extraer recursos naturales y exportarlos. Estos cambios significan que la participación de las ETN en la extracción de recursos naturales se lleva a cabo más mediante acuerdos que no requieren una participación accionarial y menos mediante la realización de inversiones extranjeras directas, aunque el valor de estas inversiones en la explotación de recursos naturales no ha disminuido ni mucho menos.

El tamaño del mercado nacional, sea en términos absolutos sea en relación con la población y la renta por habitante del país, ha sido tradicionalmente otro condicionante importante que ha impulsado la realización de inversiones con fines de penetración en mercados. Los mercados grandes pueden absorber más empresas y permitir que cada una de ellas extraiga los beneficios de las economías de escala y de alcance, una de las principales razones por las cuales los acuerdos regionales de integración pueden atraer más inversiones

extranjeras directas. Las tasas de crecimiento del mercado, si son elevadas, estimulan la realización de inversiones por inversores tanto extranjeros como nacionales. Una gran parte de las entradas de IED en las décadas de 1960 y 1970 acudieron atraídas por la existencia de amplios mercados nacionales para productos manufactureros, mercados que estaban protegidos contra la competencia exterior por barreras y contingentes arancelarios. Los mercados nacionales de gran tamaño también fueron un factor importante con respecto a los servicios cuya no comerciabilidad hizo que la IED fuera el único modo de prestar esos servicios a los consumidores. Sin embargo, estas últimas inversiones fueron al principio reducidas porque los regímenes para la realización de inversiones extranjeras directas en el sector de los servicios eran por lo general restrictivos, ya que excluían la entrada de inversores extranjeros en muchas ramas de los servicios tales como la banca, los seguros y la mayoría de los servicios de infraestructura. La existencia de una mano de obra barata en gran parte inmóvil fue tradicionalmente otro condicionante económico de la localización de la IED, que revistió especial importancia para las inversiones con fines de mejora de la eficiencia.

... está cambiando bajo el impacto de la liberalización y la mundialización, pues las ETN utilizan cada vez más estrategias de mejora de la competitividad basadas en la constitución de una cartera de activos localizacionales, ...

Los factores que están impulsando la mundialización están cambiando también los cauces que emplean las ETN para realizar inversiones en el extranjero. La tecnología y la innovación se han vuelto dos elementos esenciales de la competitividad. La apertura al comercio exterior, la IED y las corrientes de tecnología, junto con la desregulación y las privatizaciones, han mejorado el acceso de las empresas a los

mercados de bienes y servicios y a los factores de producción inmóviles y han aumentado las presiones de la competencia en mercados de origen que antes estaban protegidos, obligando con ello a las empresas a buscar nuevos mercados y recursos en el extranjero. Al mismo tiempo, los adelantos tecnológicos han incrementado la capacidad de las empresas para coordinar sus redes internacionales de producción más extensas en su intento de mejorar su competitividad. En consecuencia, cada vez son más las empresas que tratan de constituir una cartera de activos localizacionales con el fin de complementar su competitividad cuando deciden efectuar una inversión extranjera directa, como lo prueban el número cada vez mayor de empresas que se están transnacionalizando.

Todos estos factores están modificando la importancia relativa de los distintos factores económicos que condicionan la localización de la IED. Los condicionantes tradicionales no han desaparecido, sino que más bien han perdido importancia relativa en las decisiones sobre dónde localizar una inversión extranjera directa. Tampoco han desaparecido los motivos que tradicionalmente han animado a efectuar este tipo de inversiones, sino que están siendo incorporados a las diferentes estrategias aplicadas por las empresas en su proceso de transnacionalización. Estas estrategias han ido evolucionando de modo que las estrategias tradicionales de empresas que actuaban cada una por su lado, basadas en unas filiales extranjeras que eran en gran parte autónomas, han ido siendo sustituidas por estrategias de integración simple caracterizadas por la existencia de fuertes vínculos entre las filiales extranjeras y las empresas matrices, sobre todo con respecto a las actividades intensivas en trabajo, así como de vínculos entre las ETN y empresas no vinculadas con ellas mediante acuerdos que no contemplan ninguna participación accionarial. En las estrategias de integración simple, la mano de obra no calificada se convierte en el principal condicionante de la localización de la

inversión directa. Lo complementan otros condicionantes, tales como la seguridad de contar con la mano de obra necesaria y con una infraestructura física adecuada para la exportación de los productos finales. Los costos ocupan un lugar destacado en esas estrategias, y no el tamaño del mercado del país receptor: lo que cuenta es el acceso a los mercados internacionales, sea o no un acceso privilegiado.

Aunque este tipo de IED no es nuevo, empezó a prosperar en el contexto de la mundialización. Gran parte de las inversiones realizadas en zonas industriales francas y en sectores de actividad intensivos en trabajo lo han sido como reacción a las estrategias de integración simple, y han estado impulsadas por la competencia en costos y precios y, lo que es más importante, por la supresión de barreras al comercio exterior (y a la IED) en un creciente número de países y por adelantos tecnológicos que permiten modificar rápidamente las especificaciones de un producto en respuesta a los cambios de la demanda. No obstante, al disminuir los costos laborales en relación con los costos totales de producción y al hacerse más móvil la IED ante las estrategias de integración simple, los países tuvieron que ofrecer ventajas localizacionales suplementarias, además de poder ofrecer mano de obra no calificada, para atraer esa clase de inversiones. La productividad y un cierto nivel de calificaciones, así como unas infraestructuras adecuadas, cobraron importancia como condicionantes de la localización de este tipo de inversión. También adquirió más importancia el tener acceso a los mercados internacionales. Perder este acceso podía significar perder esta modalidad de inversión. Esto impulsó las medidas que adoptaron muchos países en desarrollo para tratar de conquistar un acceso permanente a los mercados de los países desarrollados mediante acuerdos comerciales regionales de integración o acuerdos comerciales. A medida que los servicios se volvieron más comercializables, sobre todo en las etapas

intermedias de producción intensivas en trabajo tales como el registro de datos, empezaron también a relocalizarse en el extranjero como reacción a las estrategias de integración simple. Las ventajas localizacionales buscadas por esas ETN de los servicios incluían los conocimientos en el manejo de ordenadores y una infraestructura de telecomunicaciones fiable.

A su vez esto contribuyó a potenciar las ventajas localizacionales que los países podían ofrecer a las ETN que empleaban estrategias de integración simple, en sus intentos por atraer las actividades más complejas que las ETN habían comenzado a localizar en el extranjero.

A medida que más y más funciones y productos intermedios de las ETN se han ido prestando más a la realización de inversiones extranjeras directas, las estrategias empleadas por esas empresas también han ido evolucionando de la integración simple a la integración compleja. Las estrategias de integración compleja pueden comprender, si resulta rentable, la división del proceso de producción en distintas actividades o funciones concretas y la realización de cada una de ellas en el lugar más adecuado y que ofrece una mayor competitividad en cuanto a costos. Como nunca hasta ahora, las estrategias de integración compleja permiten a las ETN que las emplean maximizar la competitividad de sus sistemas empresariales en su conjunto, apoyándose en una cartera internacional de activos localizacionales. En ese proceso, la línea divisoria que separa las tres motivaciones tradicionales para realizar una inversión extranjera directa se está borrando cada vez más.

... estrategias que dan origen a una nueva configuración de los factores condicionantes localizacionales, en la que se da cada vez más importancia a los "activos creados".

Para atraer las inversiones extranjeras directas que potencian la competitividad ya no basta con que los países

receptores posean un solo condicionante localizacional. Las ETN que llevan a cabo inversiones directas con ese fin dan por supuesta la existencia de marcos normativos avanzados para la IED que les dan la libertad de operar a escala internacional, completados con los acuerdos bilaterales internacionales correspondientes y reforzados con toda una serie de medidas de facilitación de la actividad empresarial. En lo que se refiere a los condicionantes económicos, las empresas que efectúan inversiones extranjeras directas con fines de mejora de la competitividad lo que buscan no es sólo reducir los costos y hacerse con una mayor cuota de mercado, sino también tener acceso a capacidad tecnológica y capacidad de innovación. Estos recursos, que hay que distinguir de los recursos naturales, son recursos que son obra del ser humano y se les denomina "activos creados". Poseer estos activos es esencial para la competitividad de las empresas en una economía en curso de mundialización. En consecuencia, los países que desarrollan esos activos se vuelven más atractivos para las ETN. Precisamente el aumento de la importancia de los activos creados es el cambio más importante que se ha producido en los condicionantes económicos de la localización de la IED en una economía internacional que no cesa de liberalizarse y mundializarse. Además, la nueva configuración incluye también la realización de economías de aglomeración resultantes de la agrupación de actividades económicas; la existencia de instalaciones de infraestructura; el acceso a los mercados regionales y, por último, la fijación de precios competitivos de los correspondientes recursos e instalaciones.

Una de las consecuencias para los países receptores que desean atraer ETN que realicen inversiones extranjeras directas con fines de mejorar la competitividad es que los países receptores pueden fomentar la creación de activos y que en esto pueden influir las medidas que adopten los poderes públicos. El problema estriba precisamente en conseguir una

combinación bien calibrada y de preferencia única de factores condicionantes de la localización de la IED y tratar de acomodar esos condicionantes a las estrategias empleadas por las ETN que buscan mejorar su competitividad. Debe recordarse además que los activos creados también potencian la competitividad de las empresas *nacionales*. En consecuencia, toda política encaminada a fortalecer los sistemas de innovación y fomentar la difusión de tecnologías resulta esencial porque sirve de soporte a la capacidad para crear activos. También revisten importancia otras políticas que fomentan el reforzamiento de los activos creados y el establecimiento de agrupaciones y actividades económicas basadas en esos activos, así como las políticas que estimulan la asociación e interconexión entre empresas nacionales y extranjeras y ayudan a las primeras a mejorarse ellas mismas en beneficio del crecimiento y el desarrollo nacionales.

* * *

En resumen, continúa la tendencia al aumento de las corrientes de IED en todo el mundo y a la creación de un clima más favorable a esa inversión. Incluso la crisis financiera asiática no parece que por el momento haya afectado gran cosa a las entradas de IED ni a la continuidad de la liberalización de las políticas en los países en desarrollo en relación con estas inversiones. La liberalización ha avanzado en el plano internacional como consecuencia de la proliferación de tratados bilaterales y de la creación de nuevos mercados y áreas de inversión regionales. Una de las consecuencias peculiares de las últimas novedades en la esfera de la IED es que, al convertirse en un fenómeno común, las políticas nacionales liberales en la materia han perdido parte de su aliciente tradicional para atraer inversiones extranjeras. Lo que probablemente será más esencial en los años venideros será la combinación singular de ventajas localizacionales -en particular

los recursos humanos, la infraestructura, el acceso a los mercados y los activos creados de capacidad tecnológica y capacidad de innovación- que un país o región pueden ofrecer a los posibles inversores.

Rubens RICUPERO
Secretario General de la UNCTAD

Ginebra, agosto de 1998