



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

Distr.  
GENERAL

TD/B/COM.2/21  
12 de agosto de 1999

ESPAÑOL  
Original: INGLÉS

JUNTA DE COMERCIO Y DESARROLLO  
Comisión de la Inversión, la Tecnología  
y las Cuestiones Financieras Conexas  
Cuarto período de sesiones  
Ginebra, 4 a 8 de octubre de 1999  
Tema 3 del programa provisional

TENDENCIAS DE LA IED Y MEDIOS PARA PROMOVER LAS CORRIENTES DE IED HACIA LOS PAÍSES EN DESARROLLO, EN PARTICULAR LOS PMA Y LOS PAÍSES QUE RECIBEN UNAS ENTRADAS RELATIVAMENTE PEQUEÑAS DE IED, Y LAS CORRIENTES DE IED ENTRE ELLOS, CON EL FIN DE AUMENTAR LOS BENEFICIOS QUE SUPONEN, Y TENIENDO EN CUENTA LOS FACTORES QUE INTERVIENEN EN LAS DECISIONES DE LAS EMPRESAS DEL SECTOR PRIVADO SOBRE LA LOCALIZACIÓN DE LAS INVERSIONES

Informe de la secretaría de la UNCTAD

Resumen ejecutivo

Este informe contiene un breve panorama de las recientes tendencias de las corrientes de inversión extranjera directa (IED), particularmente en los países menos adelantados (PMA), un panorama de las diferencias y complementariedades entre las IED y las corrientes de inversión extranjera de cartera (IEC), y un breve análisis de los factores determinantes de la IED. Se informa de que pese a la retardación del crecimiento económico mundial y de la crisis financiera de muchos países en desarrollo y de la Federación de Rusia, las corrientes mundiales de IED aumentaron un 39% frente a 1997, alcanzando los 644 millardos de dólares. Este crecimiento fue impulsado por un aumento del 70% de las corrientes hacia los países desarrollados (que ascendieron a 460 millardos de dólares), basado en un incremento de las fusiones y adquisiciones. Este incremento compensó sobradamente el declive del 4% de las corrientes hacia los países en desarrollo en 1998, siendo Asia y América Latina las principales

(continúa)

destinatarias (con 85 millardos y 72 millardos de dólares respectivamente), en tanto que África recibió solamente 8 millardos de dólares. En 1998 las corrientes totales de IED hacia los PMA, en cuanto grupo, aumentaron el 13,5%, con un total de 2,4 millardos de dólares. Europa central y oriental recibió 18 millardos de dólares.

Durante el período 1991-1998, la inversión extranjera directa (IED) y la inversión extranjera de cartera (IEC) representaron aproximadamente el 90% (el 51% y el 39% respectivamente) del total de las corrientes de capital hacia los países en desarrollo y los países en transición. Para los países de América Latina, de Oriente Medio, Europa y las economías en transición la fuente de estas corrientes de capital fue principalmente la inversión extranjera de cartera (IEC), para Asia la inversión extranjera directa y para África las inversiones oficiales. Otras diferencias y complementariedades entre la inversión extranjera directa (IED) y la inversión extranjera de cartera (IEC) corresponden a los no factores determinantes y a sus diferentes efectos ambientales, en particular los derivados de la mayor inestabilidad de las corrientes de inversión extranjera de cartera (IEC).

Cabe señalar tres factores que explican las diferencias de comportamiento de la inversión extranjera directa según los países; esos factores influyen en la decisión de las empresas respecto de la localización de las inversiones y determinan dónde invierten en el extranjero. Esos factores son la política de los países receptores (en particular, el marco jurídico básico de las inversiones extranjeras directas, los incentivos de países para promover y facilitar las inversiones, y las características de sus economías. Estos tres factores están experimentando cambios inducidos por el proceso de mundialización.

ÍNDICE

	<u>Párrafos</u>	<u>Página</u>
I. TENDENCIAS DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA . . . . .	1 - 12	5
A. Tendencias de las corrientes de inversión extranjera directa en los países menos adelantados . . . . .	1 - 8	5
B. Relaciones entre la inversión extranjera directa (IED) y la inversión extranjera de cartera (IEC) . . . . .	9 - 12	9
II. LOS FACTORES DETERMINANTES DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA Y EL DESARROLLO . . . . .	13- 29	11
A. Marco regulador de la inversión extranjera directa . . . . .	14 - 16	11
B. Medidas de facilitación de la actividad empresarial . . . . .	17	12
C. Factores económicos determinantes . . . . .	18 - 20	13
D. Efectos de la mundialización . . . . .	21 - 26	14
E. Efectos en el desarrollo . . . . .	27 - 29	16

Recuadros

1. Corrientes de inversión extranjera directa a los cinco países de Asia más gravemente afectados por la crisis . . . . .	18
2. Proyecto conjunto UNCTAD/CCI sobre guías de inversión y sobre desarrollo de la capacidad de los países menos adelantados .	19

Anexo

Gráficos

1. Entradas mundiales de inversión extranjera directa por grupos de países, 1985-1998 . . . . .	22
2. Transacciones transfronterizas de fusión y adquisición de un valor superior a 3 millardos de dólares, 1996-1998 . . . . .	23
3. Sur, este y sureste de Asia: fusiones y adquisiciones transfronterizas en relación con las entradas de inversión extranjera directa, 1991-1998 . . . . .	24

ÍNDICE (continuación)

	<u>Página</u>
4. Entradas de inversión extranjera directa en América y el Caribe, 1990-1998 . . . . .	25
5. Entradas de inversión extranjera directa en Europa central y oriental, 1993-1998 . . . . .	26

Cuadros

1. Corrientes de capital: promedio (en millones de dólares de los EE.UU.) y coeficiente de variación, 1990-1998 (o último año disponible) . . . . .	27
2. Factores determinantes de la inversión extranjera directa en los países receptores . . . . .	28

## I. TENDENCIAS DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA

### A. Tendencias de las corrientes de inversión extranjera directa en los países menos adelantados

1. En una coyuntura de retardación del crecimiento económico mundial, que fue del 2% en 1998 (frente al 3,4% en 1997), y de crisis financiera, que aquejó a muchos países en desarrollo y a la Federación de Rusia en 1997-1998, las entradas de inversión extranjera directa (IED) aumentaron el 39% frente a 1997, alcanzando una cifra sin precedentes de 644 millardos de dólares (gráfico 1). Este crecimiento fue propulsado por un incremento del 70% de las corrientes hacia los países desarrollados, basado en el aumento de las fusiones y las adquisiciones. Este aumento más que compensó el declive del 4% de las corrientes hacia los países en desarrollo. Las macrooperaciones transfronterizas (es decir, las transacciones de más de 3 millardos de dólares) fueron la característica principal del año pasado, ya que su número dobló frente al del año anterior (gráfico 2). Casi el 90% de las fusiones y adquisiciones transfronterizas de propiedad mayoritaria se concertaron en países desarrollados, en los que este modo de entrada es mucho más importante que en los países en desarrollo.

2. Las corrientes de inversión extranjera directa (IED) en los países desarrollados saltaron a 460,4 millones de dólares en 1998, es decir, registraron un aumento del 70% frente al año anterior. La Unión Europea reforzó su posición como mayor inversor y principal receptor de corrientes de IED; sin embargo, la perspectiva de lanzar una moneda única en enero de 1999 pareció que tuvo sólo un efecto reducido en las corrientes de IED, según los datos disponibles. Los Estados Unidos siguieron siendo el principal receptor y país de origen de las IED, con entradas de 193 millardos de dólares y salidas de 133 millardos de dólares. Las entradas casi doblaron el nivel de 1997, debido principalmente a las fusiones y adquisiciones en gran escala. Las entradas en el Japón alcanzaron los 3,2 millardos y, por tanto, permanecieron casi al mismo nivel que en 1997. Sin embargo, comparadas con años anteriores, las fusiones y adquisiciones parecen estar desempeñando un papel cada vez más importante. Al mismo tiempo, en 1998 las salidas de IED del Japón disminuyeron un 7% (24 millardos de dólares), a causa de la depresión de la demanda interna y de la menor rentabilidad originada por la recesión económica.

3. En contraste, las entradas totales en los países en desarrollo disminuyeron el 4%, bajando a 166 millardos, debido sobre todo a la disminución de las corrientes hacia el sur, el este y el sudeste de Asia (gráfico 1). Las entradas de IED en Asia, en conjunto, consiguieron capear el temporal; aunque las entradas disminuyeron el 11% respecto de 1997, en 1998 las entradas totales, 85 millardos de dólares, siguieron siendo más altas que inmediatamente antes de la crisis. Por otra parte, las entradas en América Latina y el Caribe alcanzaron una nueva cifra sin precedentes, 72 millardos de dólares. Las entradas de IED en África, en conjunto, siguieron creciendo a un ritmo relativamente lento, alcanzando los 8 millardos de dólares en 1998; el comportamiento de los distintos países, sin embargo, fue muy diverso. En 1998 las entradas totales de IED en

los países menos adelantados, como grupo, aumentaron el 19% frente al año anterior, totalizando 2,9 millardos de dólares. Las entradas de IED aumentaron en casi todos los países de Europa central y oriental (18 millardos de dólares en 1998), con la excepción de la Federación de Rusia, donde la IED se vio afectada por el declive económico del país y el agotamiento de las entradas relacionadas con la privatización.

4. En 1998 las entradas totales en África ascendieron a 8,3 millardos -es decir, una disminución si se compara con el nivel máximo alcanzado en 1997 (9,4 millardos de dólares)- y a 7,9 millardos de dólares excluida Sudáfrica (frente a 7,7 millardos de dólares en 1997) <sup>1</sup>. Al mismo tiempo, el aumento de las entradas en África, como grupo, continúa a la zaga de la dinámica de las entradas en otras regiones en desarrollo, ya que el continente africano representa sólo el 5% de las entradas de IED en los países en desarrollo. Sin embargo, las entradas de IED en África, en conjunto, siguen siendo considerablemente mayores que las corrientes medias registradas en la primera parte del decenio de 1990. Además, el comportamiento de los distintos países es muy diverso: los inversores internacionales empiezan a darse cuenta de las oportunidades rentables que ofrecen muchos países del continente. Los mayores receptores de entradas de IED en África en 1998 fueron, como en años anteriores, Nigeria, con 1,5 millardos de dólares, y Egipto con 1,1 millardos de dólares. Ambos países absorbieron más del 25% de las entradas totales de IED en África (incluida Sudáfrica). Entre los 20 receptores más importantes de entradas de IED en 1998 figuraron también varios países menos adelantados (PMA), entre ellos Angola, Etiopía, Guinea Ecuatorial, Liberia, Madagascar, Mozambique, Uganda y Zambia, lo que demuestra que este grupo puede ser también atractivo para las IED. Es aún más interesante el hecho de que algunos de los PMA, como Etiopía, Mozambique y Uganda, recibieron una parte importante de las entradas de IED en el sector manufacturero y en los servicios. En conjunto, la parte correspondiente a los 33 PMA africanos en las entradas totales de IED en África aumentó, pasando del 21% en 1997 al 27% en 1998.

5. Aunque la región asiática, en conjunto, registró una contracción y una caída de las entradas globales de capital privado, la IED consiguió capear la crisis financiera. En tanto que las corrientes de IED en la región registraron un declive del 11% (el primero desde mediados del decenio de 1980, debido principalmente a una brusca disminución de las entradas en Indonesia (recuadro 1) y en la Provincia china de Taiwán), en 1998 las entradas totales, 85 millardos de dólares, continuaron siendo más elevadas que inmediatamente antes de la crisis, y mucho más elevadas que las entradas medias anuales durante el decenio. En tanto que las entradas en China continuaron a un nivel similar al de 1997, la parte correspondiente al país en la IED total de la Asia en desarrollo ascendió al 58% en 1998. El declive de las entradas procedentes de la región (más del 9%) fue compensado por un aumento de la IED procedente de los Estados Unidos (en un 21%) y procedente de Europa (3%). Las empresas transnacionales siguieron operando activamente en la región, a causa principalmente de la mayor liberalización de la IED y de la existencia de activos baratos en algunos países. Algunas empresas transnacionales están reestructurando sus redes de producción en Asia para responder a la mutación de las pautas de la oferta y la demanda. La escasez

de capital, combinada con el reconocimiento de la función que la IED puede desempeñar para reactivar el desarrollo, está conduciendo a una actitud incluso más favorable frente a la IED en casi todas las economías de la región, en particular la mayor apertura de algunas industrias a la IED y la atenuación de las normas relativas a la propiedad, el modo de entrada y la financiación. Aunque la disminución de las aprobaciones de IED en 1998 y en el primer trimestre de 1999 en varios países indica una tendencia a una disminución de las corrientes de IED en 1999 -particularmente en función de que pueda mantenerse el nivel de entradas en China- se espera que las entradas de IED en la región permanezcan por encima de la media del decenio. A la larga, se espera que el crecimiento de la IED se reanude de nuevo, basado en los principales factores determinantes de las decisiones en materia de IED. En 1998 el valor de las fusiones y adquisiciones de propiedad mayoritaria transfronterizas en Asia aumentó un 28% frente a 1997, ascendiendo a 12,5 millardos de dólares, aunque si se comparan con las corrientes de IED hacia Asia, la parte sigue siendo relativamente baja (el 16%, frente al 46% en América Latina). Sin embargo, antes de la crisis esta cifra era considerablemente más baja (gráfico 3).

6. Aunque 1998 se caracterizó por las turbulencias en los nuevos mercados, las entradas de IED en América Latina y en el Caribe alcanzaron los 71,7 millardos, es decir, un 5% más que el año anterior. Los países de América Latina absorbieron aproximadamente el 70% de las entradas totales (gráfico 4). Las entradas de IED en Brasil ascendieron a 28,7 millardos de dólares en 1998, lo que representa un sustancial aumento del 53% frente al año anterior. Esto puede atribuirse a las fusiones y adquisiciones en las que participaron nuevos inversores extranjeros y las empresas transnacionales tradicionales, así como a las privatizaciones, como la de Telebras, que fue vendida en parte a inversores extranjeros. La posición de los Estados Unidos como mayor país inversor, con salidas del orden de 17 millardos de dólares en 1998, comenzó a verse amenazada por crecientes entradas procedentes de la Unión Europea desde 1995. Al mismo tiempo, las entradas procedentes del Japón alcanzaron los 5,6 millardos de dólares frente a 2,3 millardos de dólares el año anterior. Una comparación de las empresas extranjeras que operan en la región revela que, en 1997, entre las 100 mayores empresas transnacionales (clasificadas por ventas) la mayoría procedían de los Estados Unidos (44), seguidas de cerca por Europa (37), así como por Suiza (5) y el Japón (3). Entre los inversores de la Unión Europea, España representó aproximadamente un tercio de las inversiones totales en la región en 1997; en particular las empresas transnacionales españolas han adquirido posiciones de control en importantes sociedades en el sector eléctrico en Chile, así como en el sector del petróleo y el gas en la Argentina.

7. Las entradas de IED en Europa central y oriental disminuyeron ligeramente en 1998, bajando a 18,7 millardos de dólares, frente a 19,4 millardos de dólares en 1997 (gráfico 5). Aunque la mayoría de los países registraron un aumento de las entradas de IED, las entradas en la Federación de Rusia disminuyeron drásticamente en 1998, alcanzando sólo 2 millardos de dólares (es decir, un tercio del nivel de 1997), tras el declive económico general del país, y en parte debido a una disminución de las entradas procedentes de las privatizaciones que, en 1997, representaron más de un tercio de las

entradas totales, en tanto que en 1998 no hubo prácticamente ninguna. Además sólo una pequeña porción de las entradas de IED buscaba la eficiencia, ya que los inversores extranjeros se sintieron atraídos principalmente por los recursos naturales y las dimensiones del mercado interno de la Federación de Rusia, lo que limita la capacidad del país para transformar sus entradas de IED en motores del crecimiento inducido por las exportaciones. Los países de la Unión Europea fueron la fuente predominante de entradas en la Europa central y oriental, excluida la Federación de Rusia, seguidos por los inversores de los Estados Unidos, en tanto que las inversiones procedentes de la Federación de Rusia fueron minúsculas. En tanto que en 1998 las entradas de IED en todos los países de la región alcanzaron el 95% de su nivel en diciembre 1997, su comportamiento fue sorprendentemente resistente si se compara con la caída de otras entradas de capital, excepto en la Federación de Rusia. Las entradas de IED en otros países de la región aumentaron el 25% frente a 1997, en tanto que las inversiones de cartera y otras inversiones registraron un declive del 40%; en contraste, la Federación de Rusia experimentó un declive de las entradas de IED similar al de otras entradas de capital (65 y 75% respectivamente).

8. En tanto que en 1998, las entradas de IED en los PMA, como grupo, aumentaron el 19% frente al año anterior, totalizando 2,9 millardos de dólares, la parte correspondiente a los PMA en las entradas en los países en desarrollo siguió siendo baja: el 1,7%. Aunque esto representa un ligero aumento frente al año anterior, la IED sigue obstaculizada por algunas características compartidas por la mayoría de los PMA, tales como las condiciones climáticas adversas, la pequeñez de los mercados nacionales, la vulnerabilidad de las exportaciones, la reducida estructura de transportes y comunicaciones, la insuficiencia de las inversiones nacionales y la falta de mano de obra calificada, así como falta de información sobre oportunidades empresariales rentables (recuadro 2). En 1998 los países africanos absorbieron la mayor parte de las entradas de IED en los PMA (75%). Aunque las entradas no siguen una pauta constante y fluctúan con los años, varios países han registrado un aumento constante de las entradas y se espera que atraigan más IED en el próximo futuro, demostrando así que han conseguido crear un marco más favorable para las inversiones. El rasgo principal es que los inversores de los países europeos han participado más en la región, comparados con los Estados Unidos y el Japón; la IED intrarregional, procedente especialmente de Sudáfrica, desempeña un papel cada vez más importante. Aunque la parte correspondiente a las entradas en los PMA asiáticos en el total de las entradas en los PMA sigue aumentando, tanto en términos absolutos como relativos, la parte correspondiente a los PMA en la IED total en Asia disminuyó, pasando del 0,6% en 1996 al 0,4% en 1998, afectada negativamente por su gran dependencia de la IED intrarregional y por las depreciaciones monetarias en la mayoría de los países afectados. Los inversores extranjeros han mostrado un interés cada vez mayor en el sector de los servicios y en el sector manufacturero en los últimos años, aunque el sector primario sigue siendo importante para muchos países, especialmente para la inversión que busca recursos naturales. Las industrias manufactureras tienen cada vez más importancia dada la posición ventajosa de los PMA en las actividades con uso intensivo de mano de obra de bajo costo. El progreso de los programas de privatización de los PMA permitió a los inversores extranjeros iniciar

operaciones en industrias anteriormente cerradas; además, la apertura de telecomunicaciones para permitir la competencia en muchos países ha atraído inversiones extranjeras. En tanto que el sector primario sigue siendo relevante, en el próximo futuro las industrias más importantes para las inversiones en el sector manufacturero son los productos textiles, la alimentación y las bebidas. El turismo seguirá siendo atractivo para los inversores extranjeros, en tanto que las telecomunicaciones, así como los servicios financieros y los seguros, se espera que atraigan una mayor IED en el próximo futuro, según los resultados de una encuesta de agencias de promoción de las inversiones en África.

B. Relaciones entre la inversión extranjera directa (IED)  
y la inversión extranjera de cartera (IEC)

9. Los datos de la balanza de pagos relativos a las corrientes de capital, recogidos por el Fondo Monetario Internacional (FMI), muestran que durante el período 1991-1998, la inversión extranjera directa (IED) y la inversión extranjera de cartera (IEC) representaron aproximadamente el 90% (51 y 39% respectivamente) de las corrientes totales de capital hacia los países en desarrollo y los países en transición <sup>2</sup>. Es interesante también señalar que, a nivel regional, los países de América Latina, del Oriente Medio y de Europa, y los países con economías en transición, tuvieron la IED como principal fuente de las corrientes de capital, Asia tuvo las inversiones extranjeras de cartera y África las corrientes oficiales. En Asia, en lo que respecta a los cinco países más adelantados de Asia oriental (Indonesia, Malasia, Filipinas, República de Corea y Tailandia) la inversión extranjera de cartera fue la fuente más importante de capital, en contraste con el resto de Asia.

10. Parece haber una pauta según la cual la inversión extranjera de cartera se convierte en una fuente importante de capital en los países de ingresos más elevados. Esta observación se confirma ampliamente mediante un desglose por países. Una información detallada sobre las corrientes de capital en el período 1993-1997 respecto de 29 países (para los que se dispone de una serie congruente de datos) indica que los diez países <sup>3</sup> que atrajeron más inversión extranjera de cartera que inversión extranjera directa pertenecen al grupo de ingresos más elevados (con un PIB por habitante superior a 2.500 dólares), con excepción de la India y Filipinas. En ocho de ellos, el volumen de la financiación exterior obtenida mediante la emisión de obligaciones fue superior a la obtenida mediante la emisión de acciones. Además, hay una elevada concentración de las corrientes de inversión en general. En el período 1993-1997, los 16 mayores receptores de inversión extranjera de cartera tenían un nivel de entradas de inversiones de cartera que era superior al total de las inversiones de cartera de todos los países en desarrollo y en transición. Además, 12 países son al mismo tiempo los mayores receptores de inversiones extranjeras de cartera y de inversiones extranjeras directas <sup>4</sup>.

11. La inversión extranjera de cartera tiende a ser más inestable que la inversión extranjera directa. Esto lo confirma una comparación del coeficiente de variación, que es una medida de la variabilidad de la

inversión extranjera directa y de la inversión extranjera de cartera. El cuadro 1 del anexo muestra los coeficientes de variación de las corrientes de capital y sus componentes (inversión extranjera directa, inversión extranjera de cartera y otras formas de inversión, que consisten principalmente en préstamos bancarios) durante el período 1990-1998. En los 29 países a los que se refieren los datos, los valores de los coeficientes de variación son los más elevados en la categoría "otras formas de inversión" en 16 países, en 9 países los más elevados corresponden a la inversión extranjera de cartera, y sólo en cuatro países son los de la inversión extranjera directa <sup>5</sup>. Comparando los coeficientes de variación de las acciones de cartera y de las obligaciones de cartera, resulta que las obligaciones son más inestables que las acciones en 19 casos de un total de 29.

12. Las características destacadas de la inversión extranjera directa y de la inversión extranjera de cartera, son las siguientes:

- Complementariedades: la inversión extranjera directa y la inversión extranjera de cartera responden a necesidades diferentes de financiación: la inversión extranjera directa es propia de las empresas transnacionales, en tanto que la inversión extranjera de cartera es más utilizada por sociedades o entidades nacionales. La inversión extranjera directa es firme y se refiere a sectores específicos, en tanto que la inversión extranjera de cartera es más fungible.
- A diferencia de la inversión extranjera directa, los inversores de cartera no tienen responsabilidades de gestión en sus inversiones y frecuentemente no tienen presencia física en los países receptores.
- Otros efectos en el desarrollo: la inversión extranjera directa puede facilitar la transferencia de tecnología y el acceso a los mercados, en tanto que la inversión extranjera de cartera puede contribuir a fortalecer el desarrollo del mercado nacional de capitales. La inversión extranjera de cartera tiene un mayor efecto macroeconómico (a través de los cambios de los precios y de la liquidez de los activos en el sector financiero), en tanto que la inversión extranjera directa puede tener un influjo significativo a nivel microeconómico, conformando la estructura productiva del país receptor.
- La decisión de las empresas transnacionales de efectuar inversiones extranjeras directas en un país determinado viene influenciada principalmente por los factores determinantes del país, en tanto que la inversión extranjera de cartera puede resultar afectada por factores externos a los países de acogida, tales como las políticas financieras de los países exportadores de capital, la situación de liquidez de los mercados internacionales de capital y los cambios en la pauta de diversificación de la cartera internacional.

- Inestabilidad: la inversión extranjera de cartera es más inestable que la inversión extranjera directa, aunque las medidas de cobertura adoptadas por las filiales de las empresas transnacionales pueden agravar también la crisis de la balanza de pagos. Los inversores extranjeros directos se cubren de los riesgos del tipo de cambio combinando sus activos con pasivos en diferentes monedas mediante préstamos bancarios e inversiones de cartera.
- Por tanto, aunque los activos físicos permanecen en el país, las empresas transnacionales pueden sacar su inversión financiera.
- Accesibilidad: sólo un puñado de (los mismos) países reciben grandes cantidades de inversión extranjera directa y de inversión extranjera de cartera.

## II. LOS FACTORES DETERMINANTES DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA Y EL DESARROLLO

13. Para explicar las diferencias de comportamiento de los países en materia de inversión extranjera directa, diferencias que se han descrito en la sección precedente, es necesario entender los factores que intervienen en la decisión de las empresas al invertir en el extranjero. Hay tres factores generales que determinan dónde invierten las empresas transnacionales en el extranjero: las políticas de los países receptores (en particular el marco básico regulador de la inversión extranjera directa), los incentivos que los países adoptan para promover y facilitar las inversiones, y las características de sus economías (anexo 2).

### A. Marco regulador de la inversión extranjera directa

14. El marco regulador básico de la inversión extranjera directa consiste en las normas y reglamentos que rigen la entrada y las operaciones de los inversores extranjeros, las normas de trato de las filiales extranjeras y el funcionamiento de los mercados. Como complemento de este marco regulador básico hay otras políticas que, al influenciar la eficacia de ese marco regulador, afectan directamente a las decisiones de los inversores extranjeros respecto de la localización de esas inversiones. Entre ellas figuran la política comercial y la política de privatizaciones. Las políticas encaminadas a influenciar la localización de las inversiones extranjeras directas constituyen el "círculo interior" del marco político. Las políticas que afectan a la inversión extranjera directa pero no han sido diseñadas con ese fin constituyen el "círculo exterior" de dicho marco político. El contenido de ambos marcos varía según los países y a lo largo del tiempo.

15. Las políticas básicas en materia de inversión extranjera directa son importantes porque esta inversión simplemente no se efectuará donde esté prohibida. Sin embargo, el cambio de esas políticas en el sentido de una mayor apertura puede permitir a las empresas establecerse en un lugar determinado, pero no garantiza que lo hagan. Desde mediados del decenio de 1980, una inmensa mayoría de países han introducido medidas de

liberalización del marco regulador de la inversión extranjera directa. Esto ha ofrecido a las empresas transnacionales opciones cada vez más amplias de localización y las ha hecho más selectivas y exigentes respecto de otros factores determinantes. Uno de los resultados de la liberalización es la pérdida relativa de la eficacia de las políticas de inversión extranjera directa en la competencia por las inversiones: actualmente se da simplemente por descontado la existencia de un marco regulador adecuado.

16. Otra consecuencia es que los países prestan cada vez más atención al "círculo interior" del marco regulador de la inversión extranjera directa. La cuestión clave de las políticas del círculo interior es la coherencia de las políticas, en particular la coherencia entre la política en materia de inversión extranjera directa y la política comercial. Esto es particularmente importante para las inversiones que buscan la eficiencia, ya que las empresas integran a sus filiales extranjeras en redes empresariales internacionales. Al mismo tiempo, la línea divisoria entre las políticas del círculo interior y los del círculo exterior se hace más difícil de trazar, ya que los requisitos de la producción internacional plantean exigencias más elevadas respecto de la eficacia de la política y del marco nacional en el que se aplican las políticas de inversión extranjera directa. Así, las políticas macroeconómicas (que comprenden la política monetaria, la política fiscal y la política del tipo de cambio) como diversas políticas macroorganizacionales, resultan cada vez más pertinentes. A medida que las políticas básicas en materia de inversión extranjera directa se hacen más similares en los distintos países como parte de una tendencia mundial a la liberalización de las inversiones, las políticas del círculo exterior adquieren más influencia. Los inversores extranjeros evalúan el ambiente inversor de un país no sólo en términos de sus políticas de inversión extranjera directa en sí, sino también en función de sus políticas macroeconómicas y macroorganizacionales. Entre las medidas que pueden tener un efecto directo en las inversiones extranjeras directas es la participación en redes de integración regional, ya que éstas pueden cambiar un factor económico determinante: la dimensión del mercado y, quizá, el crecimiento del mercado.

#### B. Medidas de facilitación de la actividad empresarial

17. Al haber una mayor semejanza entre las políticas de inversión a todos los niveles, las medidas de facilitación de la actividad empresarial adquieren más relevancia. Entre éstas cabe mencionar el fomento de la inversión, los incentivos, los servicios postinversión, las mejoras de los servicios y las medidas que reducen "los costos de estorbo" de la actividad empresarial. Aunque estas medidas no son nuevas, han proliferado como medio de competir por las inversiones extranjeras directas, dado que las políticas en esta materia convergen hacia una mayor apertura. Además, las medidas de facilitación de la actividad empresarial se han hecho más sofisticadas y se dirigen cada vez más a inversores individuales, aunque esto conlleva elevados costos de capital humano y de otro tipo. Entre estas medidas, cabe señalar en particular los servicios postinversión, a causa de la importancia de la reinversión de las ganancias en las corrientes globales de inversión y también porque la satisfacción del inversor es la mejor publicidad del clima empresarial de un país. También se utilizan los incentivos fiscales o

financieros para atraer inversores, aunque éstos influyen solamente en el proceso de decidir la localización de la inversión después de los demás factores determinantes principales.

### C. Factores económicos determinantes

18. Una vez establecido un marco propicio para la inversión extranjera directa, los factores económicos se convierten en determinantes de la localización de las inversiones. Estos factores son de tres grupos que corresponden a los principales motivos de la inversión en el extranjero: la búsqueda de recursos (o de activos), la búsqueda de mercados, y la búsqueda de la eficiencia.

19. Tradicionalmente la existencia de recursos naturales ha sido el más importante factor determinante de las inversiones extranjeras directas en aquellos países que carecían del capital, las habilidades técnicas, los conocimientos tecnológicos y la infraestructura requeridos para su extracción y venta al resto del mundo. La importancia relativa de este factor ha disminuido porque ha disminuido la importancia del sector primario en la producción mundial. Además, en los países en desarrollo han surgido grandes empresas nacionales que disponen del capital y de las habilidades técnicas para extraer el comercio de los recursos naturales. Además, la participación de las empresas transnacionales en la extracción de recursos naturales se lleva a cabo cada vez más mediante acuerdos de participación extranjera distinta del capital, y menos a través de la inversión extranjera directa. No obstante, en el caso de varios países el valor de las inversiones extranjeras directas en recursos naturales sigue siendo alto.

20. La dimensión del mercado nacional, tanto en términos absolutos como en relación con la magnitud y los ingresos de la población, ha sido otro importante factor tradicional, conducente a la inversión que busca de mercados. Los mercados grandes pueden acoger más empresas y permitirles a cada una de ellas obtener los beneficios de escala y las economías de alcance, que es una de las principales razones por las que los marcos de integración regional pueden conducir a un aumento de la inversión extranjera directa. Las tasas elevadas de crecimiento del mercado estimulan las inversiones de las empresas nacionales y extranjeras. Gran parte de las entradas de inversión extranjera directa durante los decenios de 1960 y 1970 fueron atraídas por grandes mercados nacionales de productos manufacturados, protegidos frente a la competencia internacional por barreras arancelarias y por contingentes. Los mercados nacionales grandes fueron importantes también para aquellos servicios cuya no comerciabilidad hacía de la inversión extranjera directa el único modo de entrega a los consumidores. Esas inversiones, sin embargo, fueron inicialmente pequeñas, porque los marcos reguladores de la inversión extranjera directa en materia de servicios eran típicamente restrictivos, excluyendo a los inversores extranjeros en muchas esferas tales como la banca, los seguros y la mayoría de los servicios infraestructurales. Tradicionalmente otro factor económico determinante de la localización de la inversión extranjera directa era la mano de obra de bajo costo y en gran medida inmóvil, factor particularmente importante para las inversiones que buscan la eficiencia.

D. Efectos de la mundialización

21. Las fuerzas que impulsan la mundialización están cambiando también la manera en que las empresas transnacionales persiguen sus objetivos de inversión en el extranjero. La tecnología y la innovación se han convertido en factores decisivos de la competitividad. La apertura al comercio, las inversiones extranjeras directas y las corrientes de tecnología, combinadas con la desreglamentación y la privatización, han mejorado el acceso de las empresas a los mercados de bienes y servicios, y a los factores inmóviles de producción, y han aumentado las presiones competitivas en los mercados nacionales anteriormente protegidos, obligando a las empresas a buscar nuevos mercados y recursos en el extranjero. Al mismo tiempo, los adelantos tecnológicos han aumentado la capacidad de las empresas de coordinar sus redes ampliadas internacionales de producción en búsqueda de mayor competitividad. Por tanto, cada vez más empresas están adquiriendo una cartera de activos determinados por la localización para complementar su propio poder competitivo al realizar inversiones extranjeras directas, como lo demuestra el creciente número de empresas que se han hecho transnacionales.

22. Todos estos factores están cambiando la importancia relativa de los diferentes factores económicos determinantes de la localización de las inversiones extranjeras directas. Los factores tradicionales no han desaparecido, sino que han pasado a ser relativamente menos importantes en las decisiones de localización de tales inversiones. Los tradicionales motivos de las inversiones extranjeras directas tampoco han desaparecido, sino que se han incorporado en las diferentes estrategias seguidas por las empresas en su proceso de transnacionalización. Estas estrategias han evolucionado, pasando de las estrategias tradicionales autárquicas, basadas en filiales extranjeras en gran medida autónomas, a estrategias de integración simple, caracterizadas por vínculos fuertes entre las filiales extranjeras y las empresas matrices, especialmente respecto de las actividades con uso intensivo de mano de obra, así como por vínculos entre las empresas transnacionales y las empresas no relacionadas con ellas, por medio de acuerdos sin participación de capital. En el marco de las estrategias de integración simple, la mano de obra no calificada se convierte en el principal factor determinante de la localización de las inversiones. Complementando ese factor existen otros factores, tales como la fiabilidad de la oferta de mano de obra y la existencia de una infraestructura física adecuada para la exportación de los productos terminados. Los costos ocupan un lugar destacado, pero los mercados de los países receptores no: lo que cuenta es el acceso a los mercados internacionales, ya sea privilegiado o de otro tipo.

23. Aunque este tipo de inversión extranjera directa no es nuevo, comenzó a prosperar en el marco de la mundialización. Gran parte de las inversiones en zonas de elaboración de las exportaciones y en industrias con uso intensivo de mano de obra fueron una respuesta a las estrategias de integración simple, impulsadas por la competencia costos-precios y, lo que es más importante, la eliminación de las barreras comerciales (y de las barreras a la inversión extranjera directa) en un número cada vez más de países, y a los adelantos

tecnológicos que permiten rápidos cambios en las especificaciones de los productos en respuesta a la mutación de la demanda. Sin embargo, a medida que los costos laborales bajaron en relación con los costos totales de producción y a medida que la inversión extranjera directa se hizo más móvil en respuesta a las estrategias de integración simple, los países tenían que ofrecer ventajas adicionales de localización además de la disponibilidad de mano de obra no calificada de bajo costo, para atraer las inversiones extranjeras directas. La productividad y cierto nivel de habilidad técnica, así como la existencia de buenas infraestructuras, adquirieron importancia como factores determinantes de la localización de este tipo de inversiones. El acceso a los mercados internacionales también se hizo más importante. La pérdida de ese acceso podía significar la pérdida de este tipo de inversiones. Esto contribuyó a los esfuerzos de muchos países por obtener un acceso permanente a los mercados de los países desarrollados mediante acuerdos comerciales o acuerdos de integración regional. A medida que los servicios resultaban más comercializables, particularmente en las fases de producción intermedia con uso intensivo de mano de obra, tales como la introducción informática de datos, comenzaron también a trasladarse al extranjero en respuesta a estrategias de integración simple. Entre las ventajas de localización buscadas por esas empresas transnacionales de servicios, figuraban los conocimientos elementales de informática y una infraestructura fiable de telecomunicaciones. Esto también contribuyó a aumentar las ventajas de localización que los países podían ofrecer a las empresas transnacionales que perseguían estrategias de integración simple, en sus esfuerzos por atraer las actividades más complejas que las empresas transnacionales estaban localizando ahora en el extranjero.

24. A medida que más productos y funciones intermedios de las empresas transnacionales resultan adecuados para las inversiones extranjeras directas, las estrategias de las empresas transnacionales están pasando de la integración simple a la integración compleja. Las estrategias de integración compleja pueden entrañar, cuando es rentable, la división del proceso de producción en actividades o funciones específicas y la realización de cada una de ellas en el lugar más adecuado y más competitivo en función de los costos. Más que nunca, las estrategias de integración compleja permiten a las empresas transnacionales que las siguen, maximizar la competitividad de sus sistemas empresariales en conjunto mediante la cartera internacional de activos determinados por su localización.

25. Para atraer las inversiones extranjeras directas que aumentan la competitividad, a los países huéspedes no les basta con poseer un solo factor determinante de la localización. Las empresas transnacionales que emprenden esas inversiones extranjeras directas dan por descontado la presencia de marcos regulatorios modernos de la inversión que les proporcionen la libertad de operar internacionalmente, que estén complementados con acuerdos pertinentes bilaterales e internacionales y que vengán además acompañados por una serie de medidas de facilitación de la actividad empresarial. Cuando se trata de factores económicos determinantes, las empresas que efectúan inversiones extranjeras directas que aumenten la competitividad buscan no sólo la reducción de costos y mayores cuotas del mercado, sino también el acceso a la tecnología y la capacidad de innovación. Estos recursos, a

diferencia de los recursos naturales, son recursos que hace la población -son "activos creados". Poseer tales activos es decisivo para la competitividad de las empresas en una economía en mundialización. Por consiguiente, los países que desarrollan esos activos resultan más atractivos para las empresas transnacionales. Precisamente, el aumento de la importancia de los "activos creados" es el cambio más importante de los factores económicos determinantes de la localización de la inversión extranjera directa en una economía mundial que se está liberalizando y mundializando. Además, la nueva configuración comprende las economías de aglutinamiento resultante de la agrupación de actividades económicas, servicios infraestructurales, acceso a los mercados regionales y, por último, precios competitivos de los recursos y servicios pertinentes.

26. Para los países receptores que deseen atraer empresas transnacionales que efectúen inversiones extranjeras directas en busca de la competitividad una consecuencia de lo anterior es que los "activos creados" pueden ser desarrollados por los países receptores e influenciados por los gobiernos. El problema consiste precisamente en desarrollar una combinación bien calibrada y preferiblemente singular de factores determinantes de la localización de la inversión extranjera directa y tratar de combinar esos factores determinantes con las estrategias seguidas por las empresas transnacionales que aumentan la competitividad. Debe recordarse también que los "activos creados" aumentan también la competitividad de las empresas nacionales. Por tanto, las políticas encaminadas a fortalecer los sistemas de innovación y a alentar la difusión de tecnología son decisivas, porque sostienen la capacidad de crear activos. También son importantes otras políticas que estimulan el fortalecimiento de los "activos creados" y el desarrollo de agrupamientos basados en ellos, así como las políticas que estimulan la creación de asociaciones y de redes entre empresas nacionales y extranjeras y que permiten a las empresas nacionales mejoras en beneficio del crecimiento y el desarrollo nacionales.

#### E. Efectos en el desarrollo

27. Los países en desarrollo están interesados en mejorar los factores que determinan las inversiones extranjeras directas porque quieren beneficiarse lo más posible de esas inversiones, es decir quieren maximizar sus contribuciones positivas al desarrollo y minimizar sus efectos negativos. Tanto el desarrollo como las actividades de las empresas transnacionales se han visto afectados por la creciente importancia de la producción con uso intensivo de conocimientos, el rápido cambio tecnológico, la contracción del espacio económico y la mayor apertura de los países. A diferencia del pasado, por ejemplo, hoy la mayoría de los países en desarrollo consideran que las inversiones extranjeras directas son un recurso importante del desarrollo. Las políticas gubernamentales tienen un papel que desempeñar en aquellos países que quieren beneficiarse de este recurso, pero los instrumentos de la política gubernamental han cambiado en el nuevo contexto, que ha surgido como consecuencia de esos cambios, para no mencionar los objetivos de la política gubernamental que han de reformularse para responder a las nuevas exigencias. En cuanto a las empresas transnacionales, el nuevo contexto ha creado nuevas oportunidades y presiones para ellas. Han crecido

rápidamente, su número ha aumentado considerablemente y han cambiado sus estrategias: todo esto no sólo ha modificado los factores determinantes de las inversiones económicas extranjeras en los países receptores, sino que ha cambiado también las modalidades por las que las empresas transnacionales influyen en las economías de tales países.

28. La contribución y los efectos esperados tradicionalmente de las empresas transnacionales era complementar el ahorro nacional con el ahorro extranjero, aumentando así el suministro de financiación para el desarrollo. Actualmente, al haberse liberalizado en muchos países en desarrollo el acceso a los mercados financieros y a los distintos tipos de financiación, las entradas de inversión extranjera directa se comparan con otros tipos de corrientes en lo que respecta a su función de desarrollo. A medida que la capacidad de desarrollo de los países depende cada vez más de lo bien que respondan al reto tecnológico y de cómo se integren en la economía mundial, las contribuciones al desarrollo tecnológico, las habilidades técnicas y de gestión, y la competitividad de las exportaciones de los países en desarrollo resultan mucho más importantes. Al mismo tiempo, los países en desarrollo se han comprometido con un desarrollo que proceda de forma sostenible, conservando el medio ambiente y procurando que los recursos queden disponibles para las generaciones futuras. Las empresas transnacionales están en buenas condiciones de aportar una contribución al desarrollo, porque son actores fundamentales en esos ámbitos. En efecto, dado que la inversión extranjera directa comprende un conjunto de activos, sus efectos pueden ir mucho más allá de sus componentes individuales y pueden extenderse a la reestructuración de sectores industriales completos o incluso al aumento de la competitividad de toda la economía. Al mismo tiempo, las inversiones extranjeras directas pueden tener un efecto negativo en los países en desarrollo, excluyendo a los inversores nacionales o disminuyendo algunos de los beneficios de las inversiones extranjeras directas a través de la fijación de precios de transferencia.

29. Dado el creciente interés de los países en desarrollo no sólo en atraer inversiones extranjeras directas sino también en beneficiarse de ellas, el tema especial del Informe sobre las inversiones en el mundo, 1999 se centra en la medida en que las inversiones extranjeras directas pueden aportar una contribución a cada una de estas esferas esenciales del desarrollo económico y cómo puede aumentarse esa contribución. Hace también una evaluación global de los efectos de las inversiones extranjeras directas en el desarrollo económico y examina de forma integrada las políticas para maximizar los aspectos positivos y minimizar los aspectos negativos de esos efectos.

Recuadro 1

Corrientes de inversión extranjera directa a los cinco países de Asia más gravemente afectados por la crisis

Los cinco países asiáticos más afectados por la crisis (Indonesia, República de Corea, Malasia, Filipinas y Tailandia) registraron un declive global de la inversión extranjera directa de aproximadamente 2 millardos de dólares (12%), en 1998. Las entradas de inversión extranjera directa en esos países, que ascendieron a 15,4 millardos de dólares, estuvieron por encima de la media de las corrientes durante el período 1991-1995 (10,8 millardos de dólares), y sólo ligeramente por debajo de las máximas registradas en 1996 y 1997.

El comportamiento de los distintos países varió considerablemente: las entradas en la República de Corea registraron el mayor aumento el año pasado -cinco veces mayor que su media durante la primera mitad del decenio- seguida por Tailandia con un aumento del cuádruple, hasta alcanzar los 7 millardos de dólares, durante el mismo período, en tanto que Malasia registró un declive. En contraste, Indonesia sufrió un proceso de desinversión por primera vez desde 1974, frente a entradas medias de 2,3 millardos de dólares durante la primera mitad del decenio y una media de 5,5 millardos de dólares en el período 1996-1997. El rasgo peculiar de Filipinas consistió en la continuación del buen comportamiento de las exportaciones y en un sector financiero relativamente sólido.

Hay indicios de que las inversiones extranjeras directas se han venido destinando a una gama amplia de industrias en los cinco países. En Tailandia, el único país para el que se dispone de datos sistemáticos por industrias (hasta septiembre), las importantes entradas de inversión extranjera directa en las instituciones financieras (que en 1997 fueron unas diez veces mayores que en 1996, y que continuaron un nivel parecido en 1998) reflejan las considerables compras de empresas efectuadas por empresas extranjeras. En tanto que esta industria es ahora el mayor detector y absorbe casi un quinto del total de las entradas de inversión extranjera directa, la industria de la maquinaria y el equipo de transportes ha registrado también entradas de inversiones extranjeras directas, tanto en términos absolutos como en términos relativos.

Cuando se comparan con los préstamos de bancos extranjeros y las inversiones extranjeras de capital en cartera antes y durante la crisis financiera, las entradas de inversiones extranjeras directas en los cinco países, como grupo, son notablemente constantes. Entre las razones de esta constancia figuran las siguientes: las redes empresariales de producción internacional integrada que ya existían en Asia, y que permitían a algunas empresas transnacionales compensar el declive de las ventas nacionales mediante el aumento de las exportaciones estimulado por devaluaciones; el aprovechamiento por las empresas transnacionales de los

precios más baratos de los activos; en algunos casos, las empresas matrices han aumentado las inversiones en sus filiales; además, algunas empresas transnacionales han aumentado su inversión de capital en respuesta a la relajación de los regímenes de inversión extranjera directa que ha tenido lugar después de la crisis financiera.

En 1999, las entradas de inversión extranjera directa en los cinco países probablemente se mantendrán en el mismo nivel que durante el decenio de 1990 (de 10 a 17 millardos de dólares), aunque el comportamiento de cada país puede variar: el clima inversor en Indonesia puede requerir más tiempo para recuperarse; en cambio, el valor de los proyectos aprobados de manufacturación en Malasia registró un incremento del 14% en 1998. Sin embargo, siguen siendo necesarias medidas para responder a la gravedad de los efectos de la crisis.

#### Recuadro 2

##### Proyecto conjunto UNCTAD/CCI sobre guías de inversión y sobre desarrollo de la capacidad de los países menos adelantados

El proyecto conjunto UNCTAD/CCI sobre guías de inversión y sobre desarrollo de la capacidad de los países menos adelantados se inició en una reunión entre el Secretario General de las Naciones Unidas, Sr. Kofi Annan, y la comunidad empresarial internacional, representada por la Cámara de Comercio Internacional (CCI) en febrero de 1998. El proyecto UNCTAD/CCI es una respuesta al hecho de que los países menos adelantados están recibiendo menos del 0,5% de la inversión extranjera directa mundial (IED), aunque la mayoría de esos países han eliminado muchos de los obstáculos para los inversores extranjeros y actualmente buscan activamente tales inversiones. El proyecto pretende, en primer lugar, suministrar a los inversores extranjeros potenciales un panorama objetivo y actualizado de las condiciones de inversión en los países menos adelantados que participan en el proyecto, por medio de una guía de inversiones. Pocas guías de inversiones propiamente dichas -para distinguirlas de las publicaciones de promoción- se han compilado para los países menos adelantados: hasta junio de 1999, solamente había tres guías de inversiones en los países menos adelantados (de un total de 261) producidas por cuatro prestigiosas empresas internacionales de contabilidad -Arthur Anderson, Ernst & Young, KPMG y PricewaterhouseCoopers). En segundo lugar, el proyecto incluye el desarrollo de la capacidad de los países menos adelantados en materia de fomento de las inversiones; y, en tercer lugar, el proyecto inicia un diálogo a largo plazo entre los gobiernos de los países menos adelantados y la comunidad empresarial.

El proyecto se inauguró en Etiopía en enero de 1999. El seminario produjo un proyecto revisado y ampliado de guía para Etiopía, que fue

debatido y ultimado en un segundo seminario, en abril de 1999. El segundo seminario ofreció también una oportunidad de celebrar conversaciones sobre la creación de un Consejo Asesor Empresarial para ayudar al Instituto Etíope de Inversiones en sus esfuerzos por crear un marco más propicio para las inversiones extranjeras directas. Estas conversaciones condujeron a la redacción de un mandato provisional para el Consejo y el anuncio por parte del Instituto Etíope de Inversiones de que adoptaría medidas para establecer dicho Consejo.

En una reunión de las Naciones Unidas-CCI, celebrada el 5 de julio de 1999 se presentaron copias adelantadas de la guía de inversiones para Etiopía. La guía de inversiones tiene por objeto ofrecer un panorama de Etiopía como lugar de inversión y describir en general el actual clima inversor, incluido el marco regulador; cuando es posible se hace en términos comparativos. Está previsto que los trabajos sobre otros países incluidos en la fase experimental comiencen este año. Los trabajos de la guía para Malí comenzaron en abril de 1999.

---

1/ Debido a un cambio de metodología, las cifras de las entradas de IED en África en los años recientes son mucho más elevadas que las comunicadas en anteriores informes a la Comisión y en ediciones anteriores de la serie World Investment Reports,

2/ Esta sección está tomada del estudio de la UNCTAD "Comprehensive study of interrelationship between foreign direct investment (FDI) and foreign portfolio investment (FPI)", UNCTAD/GDS/DFSB/5, 23 de junio de 1999.

3/ Estos países son Argentina, Brasil, Federación de Rusia, Filipinas, India, México, República de Corea, Sudáfrica, Tailandia y Uruguay. En el caso de México, la inversión extranjera directa y la inversión extranjera de cartera son de igual importancia.

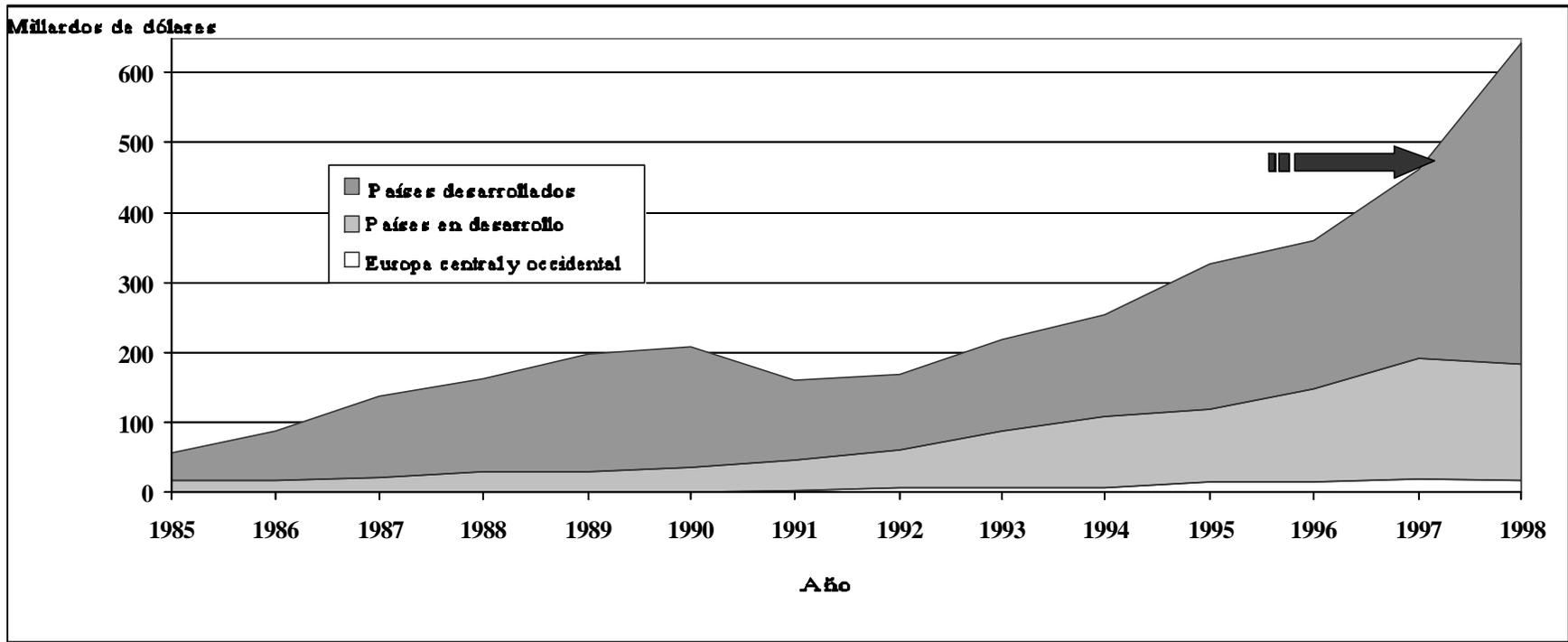
4/ Estos 12 países son Argentina, Brasil, Chile, China, Colombia, Hungría, India, Indonesia, México, Polonia, República Checa y Tailandia.

5/ Entre los cuatro países de este último grupo, Arabia Saudita y Kuwait son países exportadores de petróleo y durante el período examen atravesaron una importante crisis política (la guerra del Golfo).

ANEXO

Gráfico 1

Entradas mundiales de inversión extranjera directa por grupos de países, 1985-1998



Fuente: UNCTAD, base de datos IED/empresas transnacionales.

Gráfico 2

Transacciones transfronterizas de fusión y adquisición de un valor superior a 3 millardos de dólares, 1996-1998

32

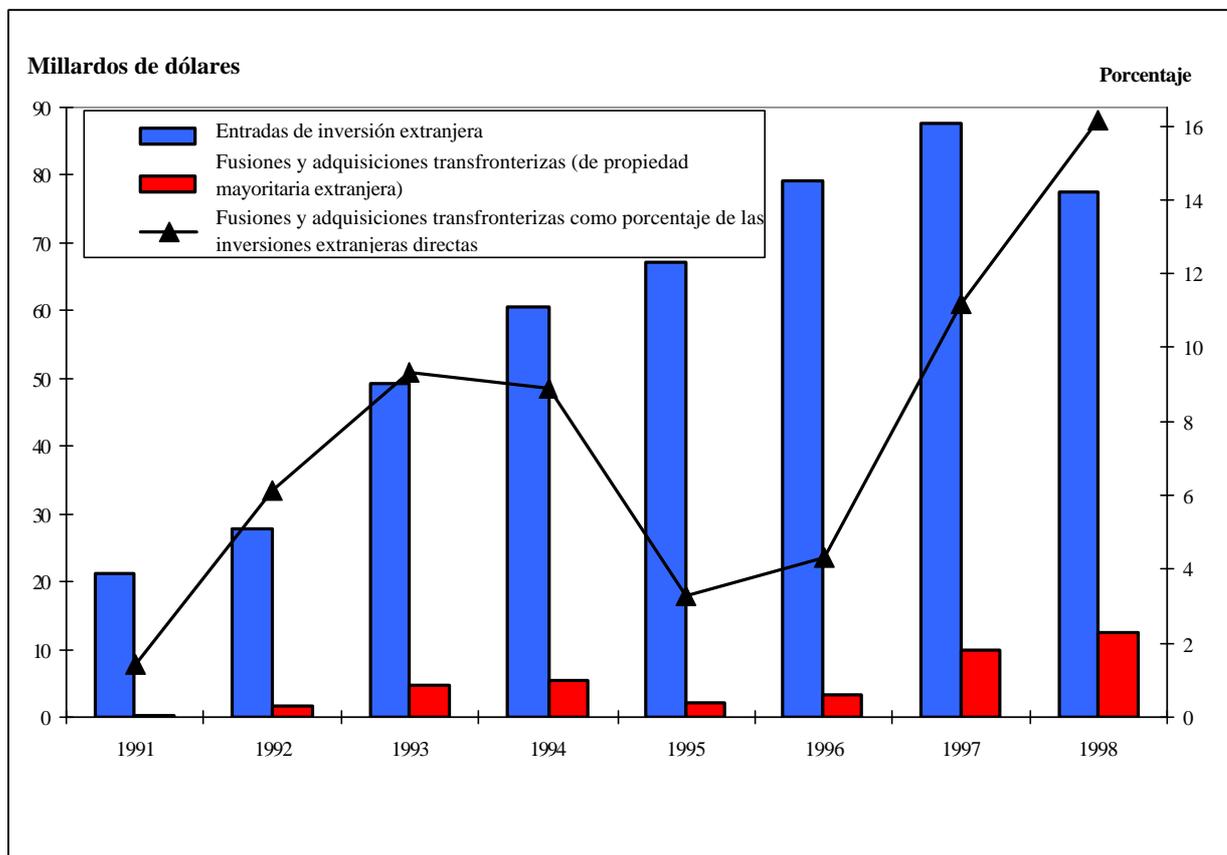
1996	15	1997	1998
<p><b>8</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>. Carena Developments Ltd - Olympia and York Companies USA</li> <li>. Fresenius AG - National Medical Care Inc. (4.2)</li> <li>. Aegon NV - Providian Corp. (3.5)</li> <li>. The Thomson Corp. - West Publishing Co. (3.4)</li> <li>. Hoechst AG - Roussel-Uclaf S.A. (3.4)</li> <li>. Muenchener Rueckversicherungsgesellschaft - American Re</li> <li>. Sophus Berendsen A/S - BET PLC (3.2)</li> <li>. Credit Local de France S.A. - Credit Communal de Belgique S.A.</li> </ul>	<p><b>15</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>. Zurich Versicherungs GmbH - BAT Industries PLC-Financial (18.4)</li> <li>. Roche Holding AG - Corange Ltd. (10.2)</li> <li>. Allianz AG Holding Berlin - AGF ( 10.0)</li> <li>. ICI PLC - Quest International, 3 others ( 8.0)</li> <li>. Assicurazioni Generali SpA - Aachener und Muenchener (6.2)</li> <li>. Tyco International Ltd - ADT Ltd. ( 5.3)</li> <li>. Merrill Lynch &amp; Co. Inc. - Mercury Asset Management Group ( 5.3)</li> <li>. Rhone-Poulenc SA(France) - Rhone-Poulenc Rorer Inc. (4.8)</li> <li>. ING Groep NV - Banque Bruxelles Lambert SA ( 4.5)</li> <li>. Nordbanken(Venantius/Sweden) - Merita Oy (4.3)</li> <li>. Investor Group - Victoria Loy Yang A Power (3.8)</li> <li>. Ameritech Corp. - TeleDanmark A/S (Denmark) (3.2)</li> <li>. Lafarge SA - Redland PLC (3.0)</li> <li>. EI du Pont de Nemours and Co. - Imperial Chem Ind-White Pigment (3.0)</li> <li>. Metro AG (Metro International) - SHV Makro NV (Metro AG) ( 3.0)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>. British Petroleum Co PLC - Amoco Corp. (55.0)</li> <li>. Daimler-Benz AG - Chrysler Corp. (40.5)</li> <li>. ZENECA Group PLC - Astra AB (31.8)</li> <li>. Hoechst AG-Life Sciences Divs - Rhone-Poulenc SA-Life Sciences (21.2)</li> <li>. Scottish Power PLC - PacifiCorp (12.6)</li> <li>. Total SA - Petrofina SA (11.5)</li> <li>. Universal Studios Inc. - PolyGram NV (Philips Electronics) (10.3)</li> <li>. Deutsche Bank AG - Bankers Trust New York Corp. (9.1)</li> <li>. Northern Telecom Ltd(BCE Inc) - Bay Networks Inc. ( 9.0)</li> <li>. Texas Utilities Co. - Energy Group PLC (8.8)</li> <li>. VIAG AG - Aluisse-Lonza AG (8.6)</li> <li>. Enso Oy - Stora Kopparbergs Bergslags AB (6.9)</li> <li>. Teleglobe Inc. - Excel Communications Inc. (6.9)</li> <li>. Astra AB - Astra Merck Inc. (Merck &amp; Co.) (6.1)</li> <li>. Suez Lyonnaise des Eaux - Societe Generale de Belgique ( 5.9)</li> <li>. Total SA - Petrofina SA (5.3)</li> <li>. Aeropuertos Argentina 2000 - Argentina-Airports(33) (5.1)</li> <li>. Alcatel Alstom CGE - DSC Communications Corp. (5.1)</li> <li>. British Telecom-Worldwide Ast - AT&amp;T-Worldwide Assets, Ops (5.0)</li> <li>. Investor Group - TELESP (Telebras/Brazil) (5.0)</li> <li>. Hong Kong Monetary Authority - HSBC Holdings PLC (4.7)</li> <li>. Pearson PLC - Simon &amp; Schuster-Educ, Prof (4.6)</li> <li>. B&amp;Q PLC(Kingfisher PLC) - Castorama Dubois (4.1)</li> <li>. BC Telecom(Anglo-CA Telephone) - Telus Corp. (4.1)</li> <li>. National Grid Co PLC - New England Electric System (3.8)</li> <li>. Akzo Nobel NV - Courtaulds PLC (3.7)</li> <li>. Owens-Illinois Inc. - BTR PLC-Global Packaging (3.6)</li> <li>. Schlumberger Technology Corp. - Camco International Inc. (3.3)</li> <li>. AXA-UAP - Royale Belge SA ( 3.2)</li> <li>. Electricite de France (EDF) - London Electricity (Energy Po) (3.2)</li> <li>. Investor Group - Telesp Celular Participacoes (3.1)</li> <li>. Bass PLC - Saison Holdings BV (3.0)</li> </ul>	

Fuente: UNCTAD, basado en los datos proporcionados por Thomson Financial Securities Data Company, Inc. (Nueva York).

Nota: Las cifras entre paréntesis indican el valor de la transacción.

Gráfico 3

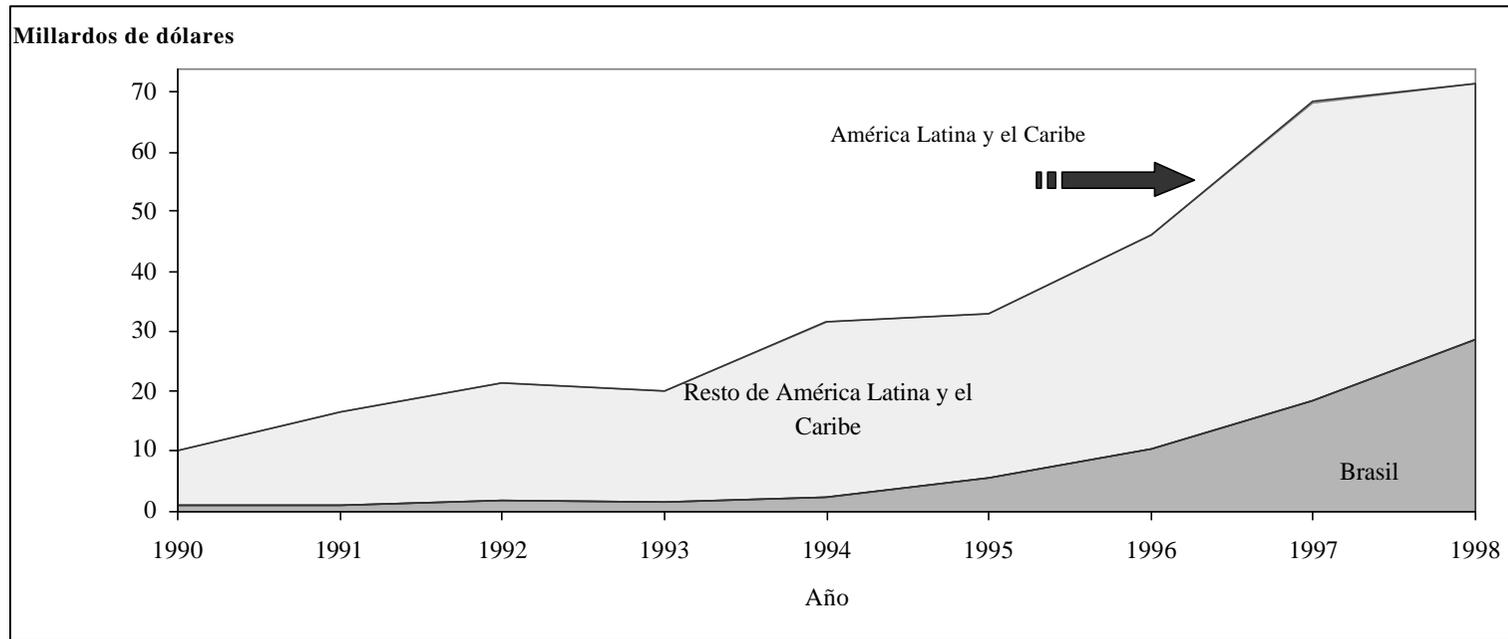
Sur, este y sureste de Asia: fusiones y adquisiciones transfronterizas en relación con las entradas de inversión extranjera directa, 1991-1998



Fuente: UNCTAD, base de datos IED/empresas transnacionales, y datos proporcionados por KMG Corporate Finance.

Gráfico 4

Entradas de inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe, 1990-1998

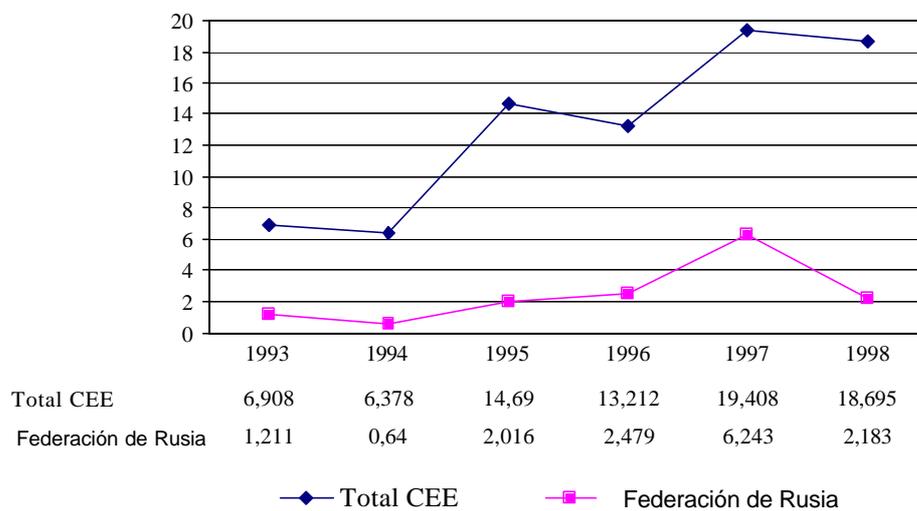


Fuente: UNCTAD, base de datos de IED/empresas transnacionales.

Gráfico 5

Entradas de inversión extranjera directa en Europa central y oriental, 1993-1998

(Millardos de dólares)



Fuente: UNCTAD, base de datos IED/empresas transnacionales.

Cuadro 1

Corrientes de capital: promedio (en millones de dólares de los EE.UU.) y coeficiente de variación, 1990-1998 (o último año disponible)

País	Corrientes de capital antes de los cambios registrados en las reservas		Inversiones directas		Inversiones de cartera		Títulos de capital (acciones)		Títulos de deuda (obligaciones)		Otras inversiones, netas	
	Promedio	Coeficiente de variación	Promedio	Coeficiente de variación	Promedio	Coeficiente de variación	Promedio	Coeficiente de variación	Promedio	Coeficiente de variación	Promedio	Coeficiente de variación
Egipto	96,3	50,1	621,4	0,5	496,5	1,8	382,1	1,9	114,4	1,8	-1 214,3	-3,7
Marruecos	778,6	0,8	445,4	0,6	58,2	1,5	58,2	1,5	0,0	0,0	275,0	2,9
Nigeria	-24,8	-125,4	1 214,2	0,4	157,5	4,5	0,0	0,0	157,5	4,5	-1 396,5	-2,4
Sudáfrica	2 332,0	1,3	-24,5	-22,7	2 039,0	1,4	663,3	2,8	1 302,5	0,9	317,1	2,6
Túnez	807,8	0,4	315,7	0,6	38,8	0,9	24,9	0,7	13,8	1,4	453,1	0,5
Arabia Saudita	9 004,0	1,2	404,1	3,7	-2 144,4	-2,9	0,0	0,0	-2 144,4	-2,9	10 744,4	0,8
Bangladesh	317,2	1,0	23,5	2,0	-2,8	-21,4	-2,8	-21,4	0,0	0,0	296,4	1,1
China	23 310,1	0,7	22 719,5	0,7	4 315,0	0,8	3 038,8	0,9	1 276,2	1,1	-3 724,4	-2,6
Filipinas	4 915,4	0,6	869,4	0,5	926,9	2,0	873,0	2,0	708,6	1,6	3 119,3	0,4
India	6 929,8	0,4	1 320,3	0,9	2 177,2	0,9	2 177,2	0,9	0,0	0,0	3 869,1	0,6
Indonesia**	4 992,7	0,9	2 217,6	0,9	806,0	4,0	493,8	5,1	536,4	3,7	1 969,0	1,0
Kuwait	5 005,9	3,0	-168,5	-6,1	-1 199,0	-1,6	0,0	0,0	-1 199,0	-1,6	6 373,5	2,2
Malasia	6 013,0	0,6	4 403,0	0,2	-564,5	-1,0	0,0	0,0	-564,5	-1,0	2 174,6	1,5
República de Corea**	7 719,8	1,1	-971,8	-0,9	7 127,9	0,9	3 137,9	0,7	3 990,0	1,4	1 563,7	4,4
Singapur	-1 555,6	-3,2	3 324,0	0,4	-5 263,2	-0,9	-4 871,6	-1,0	-391,6	-2,5	383,9	8,5
Tailandia	10 832,3	0,8	1 811,5	0,4	2 591,0	0,8	1 239,4	1,1	1 351,6	1,0	6 429,8	1,5
Eslovenia*	362,1	1,3	164,4	0,4	136,8	1,9	51,7	0,0	128,2	2,0	58,9	5,9
Federación de Rusia*	-533,0	-20,5	1 882,0	0,7	13 410,8	1,6	841,0	1,2	12 569,8	1,7	-15 825,8	-1,4
Hungría**	3 098,1	1,0	2 155,0	0,5	1 520,8	1,2	416,5	0,8	1 149,1	1,9	-665,0	-1,8
Polonia	2 395,9	2,3	2 190,0	0,9	738,0	1,6	577,7	0,4	304,8	3,3	-163,1	-24,8
República Checa**	3 525,6	0,7	1 297,7	0,5	1 103,9	0,3	603,4	0,4	500,5	0,4	1 129,2	1,9
Argentina	6 965,6	0,8	3 793,6	0,4	7 426,8	1,3	324,3	1,9	7 183,5	1,3	-4 254,8	-1,8
Brasil	15 240,4	0,8	4 865,6	1,4	15 493,4	1,0	3 595,3	0,8	11 898,1	1,2	-5 118,5	-3,4
Chile**	3 571,3	0,6	1 711,4	0,7	602,4	1,4	368,7	1,8	233,9	1,3	1 257,6	0,7
Colombia**	3 046,6	0,9	1 649,4	0,9	382,7	1,5	0,0	0,0	382,7	1,5	1 014,5	1,5
México	17 925,8	0,5	7 292,5	0,5	8 880,5	1,4	4 305,5	0,7	4 575,1	2,1	1 752,8	6,2
Perú	3 339,9	0,5	1 403,0	1,0	267,7	0,6	234,1	0,6	33,6	1,6	1 767,1	0,4
Uruguay**	199,2	1,7	135,7	0,1	164,6	0,7	0,0	0,0	164,6	0,7	-56,0	-4,1
Venezuela**	-473,0	-5,4	1 385,4	1,2	2 084,2	2,5	445,6	1,2	1 638,7	3,3	-3 942,7	-1,5

Fuente: FMI, Balance of Payments Statistics, various issues; y fuentes nacionales.

\* Los datos de Rusia comprenden los años 1994-1997 y los de Eslovenia los años 1992-1997.

\*\* Los datos comprenden los años 1990-1998, excepto para la República Checa que comprenden los años 1993-1998.



