

## **INFORME SOBRE LAS INVERSIONES EN EL MUNDO**

### **1996 Acuerdos en materia de inversión, comercio y política internacional**

#### **Panorama general**



Conferencia de las Naciones Unidas  
sobre Comercio y Desarrollo

INFORME DE 1996 SOBRE LAS INVERSIONES EN EL MUNDO

Acuerdos en materia de inversión, comercio y política internacional

Panorama general



Naciones Unidas

Nueva York y Ginebra, 1996

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.

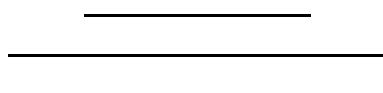
Por "dólares" se entiende dólares de los Estados Unidos de América,  
a menos que se indique otra cosa.

GE.96-51599 (S)

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.



El panorama general aquí expuesto se publica también como parte del Informe de 1996 sobre las inversiones en el mundo (UNCTAD, N° de venta E.96.II.A.14).

UNCTAD/DTCI/32(Overview)

INDICE

	<u>Página</u>
PREFACIO .....	5
TENDENCIAS GLOBALES Y TENDENCIAS REGIONALES .....	6
LA INVERSION EXTRANJERA DIRECTA Y EL COMERCIO: SUS INTERRELACIONES Y SUS CONSECUENCIAS EN MATERIA DE POLITICAS .....	18
)HACIA UN MARCO MULTILATERAL PARA LA INVERSION EXTRANJERA DIRECTA?.....	28

Lista de cuadros

1. Entradas y salidas de IED, 1983-1995.....	7
2. Algunos indicadores de las IED y de la producción internacional, 1986-1995.....	8
3. Las diez mayores empresas transnacionales por sus haberes en el extranjero, 1994.....	12
4. Las diez principales ETN con sede en países en desarrollo, clasificadas de acuerdo con sus activos extranjeros, 1994.....	14
5. Propensión a la exportación de filiales extranjeras de participación mayoritaria de empresas de los Estados Unidos en el sector manufacturero, 1966-1993.....	25
6. Cambios normativos, 1991-1995.....	29

## PREFACIO

El Informe de 1996 sobre las inversiones en el mundo ha sido redactado por un equipo que estuvo dirigido por Karl P. Sauvant y del que formaron parte Victoria Aranda, Richard Bolwijn, Persephone Economou, Masataka Fujita, Michael Gestrin, Padma Mallampally, Fiorina Mugione, Lilach Nachum, Ludger Odenthal, Jennifer Powell, Edmund Ruhumuliza, Jörg Weber y Zbigniew Zimny. También aportaron ideas Anna Joubin-Bret, Annalisa Caresana, Danielle Lecacheur, Mina Mashayekhi, Michael Mortimore y James Zhan. El trabajo de redacción se llevó a cabo bajo la supervisión general de Roger Lawrence.

Para la labor de investigación se contó sobre todo con la colaboración de Mohamed Chiraz Baly. Participaron en distintas etapas del Informe los pasantes siguientes: Athina Alexiou, Mario Ardiri, Jelle Bartlema, Stefan Führer, Cynthia Hoekstra, Giuseppina Marinotti, Nguyen Phuong, Maria Popescu, Louis Toral y Katja Weigel. La producción del Informe corrió a cargo de Jenifer Tacardon, Medy Almario, Elizabeth Mahiga y Mary McGee. Teresita Sabico hizo la composición del texto en ordenador y los gráficos fueron realizados por Diego Oyarzun Reyes y Martin Best. Vince McCullough se encargó de la edición del Informe y Frederick Glover, de la corrección de estilo.

Expertos de dentro y fuera del sistema de las Naciones Unidas aportaron ideas para la redacción de la edición de 1996 del Informe sobre las inversiones en el mundo. Hay que destacar la colaboración de Arghyrios A. Fatouros, así como de Thomas L. Brewer, John Cantwell, John M. Kline y Robert E. Lipsey. También se contó con la colaboración de: Edward Dommen, Lucia Piscitello, Toshiko Matsuki, Terutomo Ozawa y Prasada Reddy. Se consultó a una serie de expertos, que también hicieron observaciones acerca de los distintos capítulos. Se recibieron observaciones, sobre todo en el curso de reuniones de expertos, de Philippe Brusick, Stephen Canner, Philippe Douvain, Harry Freeman, Murray Gibbs, Edward M. Graham, H. Peter Gray, Michael Hansen, Cory Highland, Jan Huner, Dwight Justice, Peter Koudal, Mark Koulen, James R. Markusen, Edouard Mathieu, Joel Messing, Lynn Mytelka, Deepak Nayyar, Herbert Oberhänkli, Adrian T. Otten, Antonio Parra, Stephen Pursey, Eric Ramstetter, Patrick Robinson, Pedro Roffe, Pierre Sauvé, M. Sornarajah, Anne-Christine Strandell, Kenneth Vandeveld, Louis Wells, Gerald T. West y Mira Wilkins. Asimismo, para redactar el Informe se contó con el asesoramiento y las observaciones generales de John H. Dunning, Asesor Económico Superior.



Prestaron también su concurso muchos funcionarios de bancos centrales, oficinas de estadística, organismos de promoción de las inversiones y otras oficinas públicas que se ocupan de la inversión extranjera directa, así como la Oficina Internacional de Documentación Fiscal y dirigentes de diversas empresas. Tuvo particular importancia el asesoramiento de Obie Whichard.

Es grata obligación expresar reconocimiento por las aportaciones financieras de los Gobiernos de Noruega y los Países Bajos.

INFORME DE 1996 SOBRE LAS INVERSIONES EN EL MUNDO

Acuerdos en materia de inversión, comercio y  
política internacional

Panorama general

Las inversiones extranjeras directas (IED) han aumentado recientemente con rapidez, de hecho, con mayor rapidez que el comercio internacional que ha sido durante largo tiempo el principal mecanismo de relación entre las economías nacionales. Además, a medida que se modifica el entorno global y se transforman las estrategias de las empresas transnacionales (ETN), surgen nuevas modalidades de la actividad de éstas. Conviene evaluar de nuevo con atención qué importancia tienen las IED para el comercio, saber cuáles son las relaciones recíprocas entre las IED y el comercio y determinar, en su caso, hasta qué punto estas relaciones influyen sobre el crecimiento y el bienestar económicos de los países, en particular, de los países en desarrollo. Estas cuestiones revisten particular interés en el contexto de las políticas nacionales reguladoras de las IED y del comercio. Ahora bien, en un momento en que están en curso negociaciones y conversaciones sobre acuerdos internacionales en materia de inversión en varios organismos, estas cuestiones son también de interés en el plano internacional. Son el tema de que trata el Informe sobre las inversiones en el mundo correspondiente al año actual.

Tendencias globales y tendencias regionales

Las corrientes mundiales de IED alcanzaron en 1995 un nivel sin precedentes,...

En 1995 las entradas por concepto de inversión aumentaron un 40%, hasta la cifra sin precedentes de 315.000 millones de dólares. Los países desarrollados fueron la principal fuerza impulsora de estas corrientes sin precedentes de IED: invirtieron 270.000 millones de dólares (un aumento del 42% con respecto a 1994) y recibieron 203.000 millones de dólares (un aumento del 53%) (cuadro 1). El espectacular crecimiento de las IED en los países desarrollados fue acompañado por una elevación sostenida de las corrientes hacia los países en desarrollo, que, con la cifra de 100.000 millones de dólares, establecieron otra marca en 1995; también se elevaron las inversiones por concepto de inversión salidas de los países en desarrollo hasta alcanzar la cifra de 47.000 millones de dólares. Las inversiones en la Europa central y oriental casi se duplicaron hasta la cifra de 12.000 millones de dólares en 1995, después de estacionarse en 1994.

Las corrientes de inversión quedan concentradas en unos pocos países. En 1995 los 10 principales países beneficiarios recibieron dos terceras partes de las entradas totales y los 100 países receptores más pequeños sólo recibieron un 1%. Las inversiones realizadas en los 10 principales países beneficiarios son también más importantes para sus economías que lo son para los 100 más pequeños: la proporción de las IED en el PIB de los 10 receptores más pequeños es inferior a la correspondiente a los 10 principales receptores. Con relación a las salidas, los 5 mayores países de origen (Estados Unidos, Alemania, Reino Unido, Japón y Francia) realizaron en 1995 alrededor de las dos terceras partes de todas las salidas.

Cuadro 1

Entradas y salidas de IED, 1983-1995

(En miles de millones de dólares y porcentajes)

Año	Países desarrollados		Países en desarrollo		Europa central y oriental		Todos los países	
	Entradas	Salidas	Entradas	Salidas	Entradas	Salidas	Entradas	Salidas
Valor (en miles de millones de dólares)								
1983-1987	58,7	72,6	18,3	4,2	0,02	0,01	77,1	76,8
1988-1992	139,1	193,3	36,8	15,2	1,36	0,04	177,3	208,5
1990	169,8	222,5	33,7	17,8	0,30	0,04	203,8	204,3
1991	114,0	201,9	41,3	8,9	2,45	0,04	157,8	210,8
1992	114,0	181,4	50,4	21,0	3,77	0,10	168,1	203,1
1993	129,3	192,4	73,1	33,0	5,59	0,20	207,9	225,5
1994	132,8	190,9	87,0	38,6	5,89	0,55	225,7	230,0
1995	203,2	270,5	99,7	47,0	12,08	0,30	314,9	317,8
Proporción en el total (en porcentaje)								
1983-1987	76	95	24	5	0,02	0,01	100	100
1988-1992	78	93	21	7	0,77	0,02	100	100
1993	62	85	35	15	2,70	0,09	100	100
1994	59	83	39	17	2,60	0,24	100	100
1995	65	85	32	15	3,80	0,09	100	100
Indice de crecimiento (en porcentaje)								
1983-1987	37	35	9	24	-7	68	29	35
1988-1992	-4	3	15	16	298	46	1	4
1993	13	6	45	52	46	99	24	11
1994	3	-1	19	17	7	179	9	2
1995	53	42	15	22	106	-45	40	38

Fuente: UNCTAD, World Investment Report, 1996, pág. 4.

La inversión extranjera directa es un importante factor impulsor de la globalización. Las salidas por concepto de IED que las 39.000 empresas matrices invirtieron en sus 270.000 filiales extranjeras alcanzaron la cifra de 2,7 billones de dólares en 1995 (cuadro 2). Además, las corrientes de IED se duplicaron entre 1980 y 1994 en relación tanto con la formación bruta global de capital fijo como en relación con el PIB mundial. El valor añadido de todas las filiales extranjeras representó un 6% del PIB en 1991, en comparación con un 2% en 1982.

Cuadro 2

Algunos indicadores de las IED y de la producción  
internacional, 1986-1995

(En miles de millones de dólares y porcentajes)

Indicador	Valor a precios corrientes, 1995 <u>a/</u> (en miles de millones de dólares)	Tasa anual de crecimiento (en porcentaje)	
		1986-1990	1991-1994
Entradas de IED	315	24,7	12,7
Monto acumulado de las salidas de IED	2 730	19,8	8,8
Ventas de las filiales extranjeras	6 022 <u>b/</u>	17,4	5,4 <u>e/</u>
Ingresos por regalías y cánones	41 <u>d/</u>	21,8	10,1
PIB según el costo de los factores	29 948 <u>d/</u>	10,8	4,3
Producto bruto de las filiales extranjeras	1 410 <u>e/</u>	11,0 <u>f/</u>	11,4 <u>g/</u>
Formación bruta de capital fijo	5 681 <u>d/</u>	10,6	4,0
Exportaciones de mercancías y de servicios no imputables a factores	4 707 <u>b/</u>	14,3	3,8 <u>c/</u>

Fuente: UNCTAD, World Investment Report, 1996, pág. 5.

Nota: No quedan comprendidos en el presente cuadro el valor de las ventas mundiales de las filiales extranjeras asociadas a sus empresas matrices mediante relaciones sin participación en el capital ni las ventas de las empresas matrices.

a/ Estimaciones.

b/ 1993.

c/ 1991-1993.

d/ 1994.

e/ 1991.

f/ 1982-1989.

g/ 1989-1991.

... favorecidas por un auge de las fusiones y adquisiciones, utilizadas cada vez más como estrategia empresarial...

El reciente aumento de las corrientes de IED refleja el hecho de que un número cada vez mayor de empresas, entre ellas empresas de países en desarrollo, están intensificando su actividad globalmente en respuesta a presiones de la competencia, a la liberalización y a la creación de nuevas posibilidades de inversión. Estas empresas están utilizando de nuevo las fusiones y adquisiciones (F y A) dentro de una estrategia empresarial central que se propone crear instalaciones de producción en el extranjero para proteger, consolidar e intensificar su competitividad internacional.

El valor de todas las transacciones transfronterizas de F y A (comprendidas las consistentes en inversiones de cartera) se duplicó de 1988 a 1995, hasta la cifra de 229.000 millones de dólares. El valor de las transacciones de F y A realizadas por las empresas mayoritarias (excluidas las consistentes en inversiones de cartera y las IED de empresas minoritarias) aumentó un 84% de 1988 a 1995, hasta la cifra de 135.000 millones de dólares.

En la Europa occidental -el centro de la actividad de F y A en 1995- las ventas transfronterizas de la participación mayoritaria en empresas sumaron 50.000 millones de dólares y las compras, 66.000 millones de dólares.

Buena parte de esta actividad se debió a operaciones dentro de la Unión Europea. Ahora bien, los niveles más elevados de transacciones de F y A en 1995 -ventas por valor de 49.000 millones de dólares y compras por valor de 38.000 millones de dólares- se registraron en los Estados Unidos. Entre las industrias con una intensa actividad transfronteriza de F y A figuran la distribución de energía, las telecomunicaciones, las empresas farmacéuticas y

los servicios financieros. Se registró también un aumento notable de la participación de las empresas pequeñas y medianas y de las empresas relacionadas con los servicios. En conjunto, el auge de las transacciones de F y A que comenzó a fines del decenio de 1980, pero que fue atenuado por la recesión de las IED a principios del decenio de 1990, contribuyó en 1995 a la elevación de las corrientes de IED hasta niveles sin precedentes.

... y comienzan a reflejar la apertura de la infraestructura a la participación extranjera

Las nuevas posibilidades de inversión en la infraestructura, en parte a causa de la liberalización y la desregulación y en parte porque los poderes públicos recurren cada vez más a las empresas extranjeras para la obtención de capital y tecnología, han contribuido a la elevación de las IED hasta niveles sin precedentes. A comienzos del decenio de 1990, la infraestructura, en especial las comunicaciones, atrajo corrientes de IED por un valor anual aproximado de 7.000 millones de dólares. Esta cifra es meramente una fracción de las necesidades totales por concepto de inversión en la infraestructura, que en buena parte quedan por cubrir.

En 1995 las salidas por concepto de inversión en la infraestructura desde los principales países de origen formaron del 3 al 5% de las salidas totales.

En muchos países, las corrientes de IED representan menos de un 1% de la formación bruta de capital fijo por concepto de infraestructura. En el caso de los Estados Unidos, que son el principal inversionista en el exterior, la proporción correspondiente a los sectores de infraestructura en sus salidas de IED de 1992 a 1994 fue en promedio de un 4,9% al año. En 1994, las ETN de los Estados Unidos invirtieron 14.000 millones de dólares en el sector de la infraestructura, o sea, un 2,3% del monto acumulado de las salidas totales. Esta proporción es pequeña en comparación con la parte correspondiente a las IED en el sector de la infraestructura en 1940; en ese año, más de una tercera parte de las IED efectuadas por los Estados Unidos en la América Latina correspondió a la infraestructura. Sin embargo, campañas ulteriores de nacionalizaciones y expropiaciones se tradujeron en disminuciones espectaculares, en una tendencia que sólo recientemente ha comenzado a cambiar de signo.

El renovado interés de las ETN por la infraestructura se ha debido a varios factores. Conscientes de que las deficiencias de los servicios de infraestructura pueden entorpecer el desarrollo económico, un mayor número de gobiernos está dispuesto a privatizar y a abandonar el control de monopolios estatales a fin de atraer la inversión y la tecnología extranjeras y de mejorar la eficiencia de modos diversos. De 1988 a 1995 las privatizaciones

de elementos infraestructurales movilizaron capital privado por un valor aproximado de 40.000 millones de dólares, más de la mitad del cual era inversión extranjera directa e inversión de cartera. Además, los avances tecnológicos, sobre todo en las telecomunicaciones, han transformado industrias de infraestructura, dominadas antes por monopolios naturales, en industrias competitivas con posibilidades de inversión en principio rentables.

En muchos países el capital de origen público no basta ya para cubrir las necesidades financieras del desarrollo de la infraestructura. Por consiguiente, el capital de origen privado, movilizado en muchos casos por las ETN, ha intervenido y ha contribuido a cubrir estas necesidades, entre otros medios, con nuevas técnicas de financiación de proyectos, entre ellas los sistemas de construcción, explotación y retrocesión, de construcción, compra y explotación y de construcción, compra y retrocesión.

A pesar de los niveles todavía bajos de las corrientes de IED en la infraestructura, las perspectivas de una mayor intervención de las ETN son prometedoras. A pesar de sus costos fijos altos, muchos proyectos de infraestructura son atractivos para los inversionistas extranjeros. La liberalización sostenida de las IED y la desregulación de las infraestructuras, combinadas con el crecimiento de las garantías de inversión, contribuyen a reducir los riesgos de la nacionalización. La posibilidad de una mayor intervención de las ETN en la infraestructura contribuye de modo especial a atraer IED, por ejemplo, mediante la instalación de parques tecnológicos, zonas industriales francas y medios para el perfeccionamiento de los recursos humanos.

#### Las mayores ETN del mundo son cada vez más transnacionales...

La totalidad de las 100 mayores ETN del mundo (con exclusión de las instituciones banqueras y financieras), clasificadas según el valor de sus activos extranjeros, tiene su sede en países desarrollados. Estas empresas tienen en el extranjero activos con un valor aproximado de 1,4 billones de dólares y representan alrededor de una tercera parte del capital global en forma de IED. Esta proporción se ha mantenido estable durante los cinco años últimos. La empresa Royal Dutch Shell (Reino Unido/Países Bajos) se ha mantenido a la cabeza de las 100 ETN más importantes todos los años desde 1990 (cuadro 3). Un índice mixto de la transnacionalidad, basado en el conjunto de los activos, las ventas y el empleo en el exterior, da una clasificación distinta de las 100 ETN más importantes: la Royal Dutch Shell desciende hasta la posición 27 y la Thomson Corporation (Canadá) se sitúa en primer lugar.

Las características sobresalientes de las 100 ETN más importantes son las siguientes:

- Según el país de origen, las ETN de los Estados Unidos (32 empresas de las 100 más importantes) forman el mayor grupo teniendo en cuenta la proporción de los activos exteriores en los activos totales en 1994.
- Las ETN japonesas forman el grupo de crecimiento más rápido dentro de las 100 más importantes; su número ha pasado de 11 en 1990 a 19 en 1994. Las ETN japonesas del sector de la electrónica han sido los nuevos participantes de mayor importancia.
- Las ETN europeas ocupan un lugar eminente entre las industrias de mucho capital y las dedicadas a la investigación y el desarrollo, entre ellas las empresas químicas y farmacéuticas.
- Por sector industrial, las ETN de los sectores químico y farmacéutico se sitúan en el primer puesto del índice de transnacionalidad, seguidas por las empresas de la alimentación y la electrónica. Las empresas comerciales van a la zaga.

Los planes futuros de inversión de las 100 ETN más importantes hacen prever una fuerte tendencia ascendente de las IED (así como de la inversión total), impulsada en parte por el crecimiento económico en los principales puntos de destino, entre los que los países en desarrollo cobran cada vez mayor importancia. Ahora bien, las IED entre países desarrollados seguirán ocupando un lugar destacado en las inversiones futuras de las 100 más importantes. Las empresas transnacionales con sede en la América del Norte consideran que Europa brinda las posibilidades más importantes de inversión, especialmente en las industrias de alta tecnología y de los bienes de consumo. Análogamente, las ETN europeas consideran que los Estados Unidos ofrecen las perspectivas más importantes. En cambio, para las ETN japonesas Asia es el terreno más prometedor. Las empresas transnacionales de la América del Norte y Europa tienen también una visión positiva de Asia; por consiguiente, se prevé que esta región capte la mayor parte de las inversiones planeadas de capital que realizarán las ETN más importantes del mundo en la segunda mitad del decenio de 1990.

Las 50 ETN más importantes con sede en países en desarrollo, clasificadas según los haberes en el extranjero, han representado alrededor del 10% del monto acumulado de salidas conjuntas de IED realizadas por empresas de los países de origen. La proporción correspondiente a las ventas en el



Cuadro 3

## Las diez mayores empresas transnacionales por sus haberes en el extranjero, 1994

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

Clasificadas según:		Empresa	País	Sector <u>a/</u>	Activos		Ventas		Número de empleados		Índice <u>b/</u>
Activos extranjeros	Índice <u>b/</u>				En el extranjero	Totales	En el extranjero	Totales	En el extranjero	Totales	
1	27	Royal Dutch Shell <u>c/</u>	Reino Unido/Países Bajos	Petróleo	63,7	102,0	51,1	94,8	79 000	106 000	63,6
2	80	Ford	Estados Unidos	Automóviles y repuestos	60,6	219,4	38,1	128,4	96 726	337 778	28,6
3	26	Exxon	Estados Unidos	Petróleo	56,2	87,9	72,3	113,9	55 000	86 000	63,8
4	85	General Motors	Estados Unidos	Automóviles y repuestos	.. <u>d/</u>	198,6	44,0	152,2	177 730	692 800	25,7
5	38	IBM	Estados Unidos	Ordenadores	43,9	81,1	39,9	64,1	115 555	219 839	56,4
6	30	Volkswagen	Alemania	Automóviles y repuestos	.. <u>d/</u>	52,4	29,0	49,3	96 545	242 318	60,4
7	97	General Electric	Estados Unidos	Electrónica	33,9	251,5	11,9	59,3	36 169	216 000	16,7
8	82	Toyota	Japón	Automóviles y repuestos	.. <u>d/</u>	116,8	37,2	91,3	27 567	172 675	28,1
9	59	Daimler-Benz	Alemania	Transportes y comunicaciones	27,9	66,5	46,3	74,0	79 297	330 551	42,8
10	37	Elf Aquitaine	Francia	Petróleo	.. <u>d/</u>	48,9	26,2	38,9	43 950	89 500	56,7

Fuente: UNCTAD, World Investment Report, 1996, pág. 30.

a/ La clasificación de las empresas por sectores se ajusta a la de la lista "Fortune Global 500", publicada en el número de Fortune de 25 de julio de 1994 y a la de la lista "Fortune Global Service 500" publicada en el número de Fortune del 22 de agosto de 1994. La revista Fortune clasifica las empresas según el sector o los servicios que representan el mayor volumen de sus ventas. Los grupos de sectores se basan en las categorías definidas por la Oficina de Gestión y Presupuesto de los Estados Unidos. Es de señalar que varias empresas están muy diversificadas (por ejemplo, la General Electric).

b/ Para calcular el índice de transnacionalidad se toma la media de las razones activo extranjero/activo total, ventas en el extranjero/ventas total y empleo en el extranjero/empleo total. La clasificación expuesta se basa en una clasificación de las 100 mayores ETN.

c/ Las ventas en el extranjero son las realizadas fuera de Europa; en cambio, las cifras del empleo en el extranjero corresponden al empleo fuera del Reino Unido y de los Países Bajos.

d/ Los datos sobre los activos en el extranjero se han omitido para evitar la divulgación o bien son datos que no están disponibles. En el segundo caso se calculan teniendo en cuenta la proporción del empleo en el extranjero dentro del empleo total, la de las ventas en el extranjero dentro de las ventas totales y según razones análogas para la determinación del índice de transnacionalidad.

extranjero dentro de las ventas totales de estas empresas es elevada (un 30%), pero la relación entre los activos en el extranjero y los activos totales (un 9%) es baja. El índice conjunto de transnacionalidad (un 21%) es bajo, en comparación con el de las 100 mayores ETN del mundo (un 42%), como corresponde a su breve historial de inversionistas importantes en el extranjero; sin embargo, sus planes de expansión hacen prever que estas empresas adquirirán un carácter cada vez más transnacional.

En 1994 la empresa Daewoo (República de Corea) ocupó el primer lugar entre las 50 ETN más importantes de los países en desarrollo teniendo en cuenta la proporción entre los activos en el extranjero y los activos totales (cuadro 4). La empresa mexicana Cemex, que fue en 1993 la primera ETN del grupo de las empresas de países en desarrollo, se situó en tercer lugar. Sobre la base del índice de transnacionalidad, la empresa Creative Technology (Singapur), el fabricante de sistemas estándar de sonido para ordenadores personales que abastece más del 60% del mercado global, ocupó el primer lugar en 1994. Según los países de origen, las ETN de China y la República de Corea, con 8 participantes en cada caso, fueron los grupos más importantes de las 50 mayores ETN de países en desarrollo clasificadas según la proporción entre los activos en el extranjero y los activos totales. Según los sectores, las ETN de los sectores de la construcción y la electrónica ocuparon las posiciones más elevadas de la clasificación.

Con los Estados Unidos en cabeza, los países desarrollados experimentaron en 1995 un rápido crecimiento de sus corrientes de IED,...

Casi el 90% de los aumentos ocurridos en 1995 en las entradas (y salidas) de IED tuvieron lugar en países desarrollados. A causa de este hecho, la parte correspondiente a los países desarrollados en las entradas mundiales aumentó de un 59% en 1994 a un 65% en 1995; las salidas aumentaron de un 83 a un 85%. El crecimiento de las IED en los países desarrollados se registró sobre todo en unos pocos países: los Estados Unidos, el Reino Unido, Francia y Australia, por este orden en el caso de las entradas, y en los Estados Unidos, el Reino Unido y Alemania, por este orden, en el caso de las salidas.

Con grandes aumentos de las entradas y las salidas de 1995, los Estados Unidos consolidaron su posición como principal país receptor y principal país de origen. Con 60.000 millones de dólares, las entradas de los Estados Unidos fueron el doble de las del Reino Unido, el segundo país receptor en el grupo de los países desarrollados. Como reflejo de los elevados niveles de la inversión relacionada con las transacciones de F y A realizadas por la ETN de la Europa occidental y, en primer lugar, por el Reino Unido y Alemania, las entradas de capital en los Estados Unidos aumentaron un 50%. Las ganancias

reinvertidas y los préstamos entre empresas (los otros componentes de las IED) aumentaron un 78 y un 36%, respectivamente. Análogamente, los 95.000 millones de dólares salidos de los Estados Unidos en 1995 estuvieron constituidos por una cantidad sin precedentes de aportaciones de capital (42.000 millones de dólares) y por una cantidad sin precedentes de ganancias reinvertidas (42.000 millones de dólares): el 54% de estas salidas tuvo como punto de destino la Europa occidental.

Cuadro 4

## Las diez principales ETN con sede en países en desarrollo, clasificadas de acuerdo con sus activos extranjeros, 1994

(En millones de dólares y número de empleados)

Clasificadas según:		Empresa	País	Industria	Activos		Ventas		Número de empleados		Índice <u>a/</u>
Activos extranjeros	Índice <u>a/</u>				En el extranjero	Totales	En el extranjero	Totales	En el extranjero	Totales	
1	11	Daewoo	Corea, República de <u>b/</u>	Electrónica	.. <u>c/</u>	33 000	16 000	40 000	100 000	200 000	33,0
2	10	Hutchison Whampoa Limited	Hong Kong	Diversificada	.. <u>c/</u>	52 192	12 500	30 168	15 086	26 855	34,4
3	8	Cemex S.A.	México	Cemento	2 847	7 893	744	2 101	8 073	20 997	36,6
4	5	Jardine Matheson Holdings Limited <u>d/</u>	Hong Kong	Construcción	2 539	6 350	6 463	9 559	50 000	220 000	43,4
5	..	China State Construction Engineering Corp.	China	Construcción	2 189	.. <u>e/</u>	1 010	.. <u>e/</u>	.. <u>e/</u>	.. <u>e/</u>	..
6	..	China Chemicals Imports & Exports	China	Comercio	1 915	.. <u>e/</u>	7 914	.. <u>e/</u>	.. <u>e/</u>	.. <u>e/</u>	..
7	20	Samsung Co., Ltd.	Corea, República de <u>b/</u>	Electrónica	.. <u>c/</u>	38 000	21 440	67 000	42 235	195 429	19,5
8	17	LG Group	Corea, República de <u>b/</u>	Electrónica	.. <u>c/</u>	25 000	8 600	43 000	29 061	59 200	25,1
9	19	Grupo Televisa S. A. de C. V.	México	Medios de comunicación	1 371	3 260	286	1 288	.. <u>f/</u>	21 600	22,2
10	34	Hyundai	Corea, República de <u>b/</u>	Diversificada	1 293	9 657	1 610	13 081	814	44 835	9,2

Fuente: UNCTAD, World Investment Report 1996, pág. 34.

a/ El índice de transnacionalidad se calcula como el promedio entre activos extranjeros y activos totales, entre ventas en el extranjero y ventas totales, y entre el empleo en el extranjero y el empleo total. La clasificación expuesta se basa en una clasificación de las 100 mayores ETN con sede en países en desarrollo.

b/ Las normas contables de la República de Corea no exigen la publicación de estados financieros refundidos con datos referidos tanto a las empresas nacionales como a las extranjeras. Las cifras que aquí figuran son estimaciones de los estados financieros refundidos facilitadas por las empresas en respuesta a una encuesta de la UNCTAD. Se utilizan los datos correspondientes a los totales por grupos de empresas teniendo en cuenta los datos disponibles sobre los componentes extranjeros.

c/ Los datos sobre los activos en el extranjero se han omitido para evitar la divulgación o bien son datos que no están disponibles. En el segundo caso se calculan teniendo en cuenta la proporción del empleo en el extranjero dentro del empleo total, la de las ventas en el extranjero dentro de las ventas totales y según razones análogas para la determinación del índice de transnacionalidad.

d/ Se trata de una filial de Jardine Matheson Holdings de Bermudas.

e/ No se dispone de datos.

f/ Los datos sobre los activos en el extranjero se han omitido para evitar la divulgación o bien son datos que no están disponibles. En el segundo caso se calculan teniendo en cuenta otras razones aplicables a los componentes extranjeros para la determinación del índice de transnacionalidad.

En el Reino Unido y Alemania se registró también una cantidad sin precedentes de salidas en 1995: 38.000 y 36.000 millones de dólares, respectivamente. Las inversiones en gran escala en los mercados de sus exportaciones principales (la Unión Europea y los Estados Unidos) caracterizaron las IED realizadas por el Reino Unido. Las ETN alemanas centraron su atención en las posibilidades de inversión en el extranjero, en parte para evitar los aumentos de los costos y las revalorizaciones de la moneda propia y en parte porque las inversiones en la región oriental del país han disminuido una vez finalizado el programa de privatización.

Los aumentos de un 20% en 1994 y de un 15% en 1995 son indicaciones elocuentes de que las salidas japonesas de IED se están recuperando. Las ETN japonesas están invirtiendo capital en el extranjero con mayor rapidez que en el propio país. Sin embargo, en 1995 las salidas por concepto de IED fueron todavía inferiores en más de la mitad al promedio anual registrado de 1989 a 1991. Casi todas las IED japonesas se dirigen a países del Asia oriental y sudoriental y a países desarrollados, y tienen por finalidad establecer redes regionales globales (IED promotoras de eficiencia) o bien abastecer los mercados nacionales. Las corrientes de inversión, dirigidas a Africa y a la Europa central y oriental han sido pequeñas; de 1990 a 1994 sólo representaron un 0,1% y un 0,3% de las salidas totales del Japón, respectivamente. Para recuperar y aumentar su competitividad internacional, las filiales japonesas están estableciendo filiales de "segunda generación" en el extranjero. Por ejemplo, el 47% de las filiales japonesas en Hong Kong y el 43% de las filiales japonesas en Singapur han establecido ya filiales propias en el extranjero.

... mientras se intensificaban las corrientes hacia los países en desarrollo y experimentaban un auge las dirigidas hacia los países asiáticos en desarrollo.

El actual auge de las corrientes de IED hacia los países en desarrollo, con entradas por valor de 100.000 millones de dólares en 1995, es una demostración del crecimiento económico sostenido y de la continuación de la liberación y privatización en dichos países, así como de su integración cada vez mayor en los planes de inversión de las ETN. La parte correspondiente a los países en desarrollo en las salidas conjuntas de los cinco principales países desarrollados inversionistas en el extranjero aumentó de un 18% en 1990-1992 a un 28% en 1993-1994. Aumenta también la inversión en otros países en desarrollo procedente de países igualmente en desarrollo: por ejemplo, en 1994 más de la mitad de las corrientes de IED salidas de países asiáticos en desarrollo se invirtió en la misma región.

La región del Asia meridional, oriental y sudoriental ha seguido siendo la principal región en desarrollo receptora, con entradas por valor de 65.000 millones de dólares en 1995, cifra que representa dos terceras partes de todas las entradas de IED recibidas por países en desarrollo. Las dimensiones y el dinamismo de los países asiáticos en desarrollo han hecho que sea cada vez más importante que las ETN de todos los países abastezcan mercados en rápido proceso de expansión, o bien utilicen los recursos tangibles e intangibles de dicha región con destino a las redes globales de producción. En particular, las ETN de la Unión Europea, que habían dejado de lado Asia con anterioridad, han cambiado de rumbo e invierten mayores cantidades.

China ha sido desde 1992 el país en desarrollo que más inversiones ha recibido. Las entradas aumentan extremadamente en otros países: en la proporción de un 58% en el Asia meridional, oriental y sudoriental en 1995; con todo, China ha sido el protagonista principal del auge actual de las inversiones en Asia. Sin embargo, las modificaciones introducidas recientemente en la política china en materia de IED quizá reduzcan estas corrientes temporalmente. China avanza hacia el establecimiento de un régimen nacional, con una eliminación gradual de algunas preferencias para los inversionistas extranjeros, entre ellas las exenciones de los derechos de importación, que han perturbado los mercados y han estimulado las manipulaciones recíprocas, las inversiones de especulación y las operaciones exteriores de carácter quimérico. Ello no obstante, teniendo en cuenta los excelentes resultados conseguidos por China y la aparición continua de nuevas posibilidades de IED, por ejemplo, en la infraestructura, no es probable que pierda mucho de su atractivo para los inversionistas extranjeros. Por consiguiente, el auge de las inversiones asiáticas se mantendrá probablemente en los años venideros.

Se han intensificado, pero siguen siendo irregulares, las corrientes de inversión hacia la América Latina y el Caribe,...

En 1995 las IED realizadas en la América Latina y el Caribe aumentaron en un 5% hasta la cifra de 27.000 millones de dólares. Ahora bien, la mayoría de estas inversiones se concentraron en determinados países (automóviles en México y el Brasil, recursos naturales en Chile) o se debieron a operaciones de privatización (en la Argentina y el Perú). Ello quiere decir que las corrientes de inversión en los países latinoamericanos responden a circunstancias especiales de las industrias referidas o a políticas de privatización. Con referencia especial a cada país, las corrientes de inversión se resienten de amplias fluctuaciones de un año a otro, lo que les confiere un carácter irregular.

La Argentina, el Perú y Venezuela son exponentes de esta irregularidad de las IED: cuando se privatizaron algunas grandes empresas a comienzos del decenio de 1990, las entradas por concepto de inversión se acrecentaron. Sin embargo, en los años siguientes se registró una disminución considerable, que sólo fue compensada en parte por las inversiones posteriores a la privatización. Las inversiones efectuadas en grandes proyectos de minería o en ciertas industrias, por ejemplo en la fabricación de automóviles, pueden también provocar altibajos en las corrientes de IED y dar origen a irregularidades. Las corrientes irregulares de IED no sólo pueden modificar radicalmente la clasificación de los receptores de IED de un año a otro, sino que además cambian la composición industrial de las corrientes de inversión en un país determinado. Por ejemplo, en el Perú, las comunicaciones y los transportes representaron el 42% del monto acumulado de las entradas de IED en 1995, en comparación con el 0,4% en 1990; la mutación ocurrida en 1995 se debió a la privatización de una gran empresa de telecomunicaciones. Con el comienzo de las privatizaciones en gran escala en el Brasil y la puesta en marcha de grandes proyectos de inversión en el sector del automóvil, las IED irregulares seguirán determinando la cuantía y la composición de las corrientes hacia países de la América Latina durante algunos años.

... mientras Africa sigue estando marginada...

El monto de las IED acumuladas en Africa se duplicó de 1985 a 1995. Sin embargo, las entradas registradas en Africa no han aumentado con tanta rapidez como las realizadas en otras regiones. En 1995 fueron casi iguales a las de 1994: 5.000 millones de dólares. En consecuencia, la parte correspondiente a Africa en las entradas de los países en desarrollo se redujo a un 4,7% en 1995 (había sido un 5,8% en 1994). Ahora bien, ha habido dentro de Africa modificaciones importantes en la distribución geográfica de las IED. En el decenio de 1980 correspondió al Africa meridional más del 40% del monto acumulado en Africa, pero su importancia ha disminuido sustancialmente desde entonces, y en 1993 representaba alrededor de una cuarta parte del monto acumulado en Africa. En cambio, los países del Africa del norte, a los que correspondía en 1980 un 12% solamente del monto total acumulado en Africa, han mejorado considerablemente su situación y acogieron más de un 30% en 1993, a causa principalmente del acrecentamiento de las inversiones europeas. Los inversionistas de los países desarrollados han manifestado un interés desigual por Africa. A causa de la proximidad geográfica y de los vínculos poscoloniales, los inversionistas de la Europa occidental han sido siempre más activos que los inversionistas de los Estados Unidos y del Japón. En la Europa occidental, Francia, Alemania, Italia y el Reino Unido son los principales inversionistas en Africa.

Median diferencias considerables entre los países africanos receptores en cuanto a la importancia de las IED. Para los países que reciben entradas cuantiosas, entre ellos Nigeria, las IED no son tan importantes con relación al volumen de la economía interna como lo son para los países que reciben pequeñas entradas, entre ellos Guinea Ecuatorial.

... y en la Europa central y oriental se registra un aumento en respuesta a la recuperación económica.

Impulsadas no sólo por las campañas de privatizaciones, sino también por la recuperación económica de algunos países (Polonia y la República Checa), las entradas de IED en la Europa central y oriental se han acrecentado hasta niveles sin precedentes. Después de haber permanecido estacionarias en 1994, las entradas casi se duplicaron en 1995 hasta alcanzar la cifra aproximada de 12.000 millones de dólares. En 1995 correspondió a esta región el 5% de las entradas mundiales, en comparación con un 1% solamente en 1991. Correspondieron a Hungría y la República Checa alrededor de dos terceras partes del aumento en 1995, con entradas que se triplicaron hasta las cifras de 3.500 y 2.500 millones de dólares, respectivamente. Se ha calculado que las corrientes de IED entradas en 1995 en la Federación de Rusia, unos 2.000 millones de dólares, fueron el doble de las realizadas en 1994.

Una proporción considerable de las IED recibidas por las economías de la Europa central y oriental -el 18% en 1994- se debe a la privatización de empresas estatales. Ahora bien, esta proporción ha disminuido considerablemente en comparación con la de los años 1989 a 1993, cuando, en el caso de los principales países receptores (Federación de Rusia excluida), las entradas relacionadas con la privatización representaron la mayor parte de las IED. La tendencia de las entradas de IED y, en particular, la de las entradas no relacionadas con la privatización, guarda relación con el crecimiento de la producción interna: en la mayoría de los países, las entradas de IED se recuperaron cuando el crecimiento del PIB pasó a ser positivo. En consecuencia, si bien muchos inversionistas extranjeros se apresuraron a establecer una presencia nominal en la Europa central y oriental cuando los países de la región comenzaron a liberalizar los marcos reguladores de las inversiones a fines del decenio de 1980 y a comienzos del de 1990, las ETN sólo comenzaron a efectuar inversiones apreciables cuando la transición se puso definitivamente en marcha y los índices negativos de crecimiento del PIB marcaron un viraje. El hecho de que las IED realizadas en la región en 1995 se duplicaran pone de manifiesto el reconocimiento, por las ETN, de que los países de la Europa central y oriental, sobre todo los de



la Europa central, han avanzado considerablemente hacia el objetivo de convertirse en economías de mercado.

La inversión extranjera directa y el comercio: sus interrelaciones y sus consecuencias en materia de políticas

El rápido crecimiento de la IED y los debates sobre los acuerdos internacionales relacionados con este tipo de inversión han vuelto a llamar la atención sobre la relación entre el comercio y la IED. )El comercio conduce a la IED o la IED al comercio? )La IED sustituye al comercio o el comercio sustituye a la IED? )Se complementan mutuamente? Dicho de otro modo, )qué significa para el comercio el crecimiento de la IED y, lo que es más importante, cuáles son las consecuencias para el crecimiento y el desarrollo?

Puesto que tanto la IED como el comercio están al servicio del crecimiento y el desarrollo, es importante comprender sus interrelaciones

La inversión extranjera directa y el comercio influyen en el desempeño económico, el crecimiento y el desarrollo. Además, cada vez están más interrelacionados. Esas interrelaciones son importantes por varios motivos:

- Hace tiempo que la función del comercio como factor positivo del crecimiento y el desarrollo se reconoce y se refleja en las políticas comerciales. La inversión extranjera directa, como método principal de suministrar bienes y servicios a los mercados exteriores y como principal factor de la organización de la producción internacional, influyen cada vez más en el volumen, la dirección y la composición del comercio mundial, al igual que las políticas de IED.
- El papel de la IED como factor positivo del crecimiento y el desarrollo se reconoce cada vez más y también se refleja cada vez más en las políticas de IED. El comercio y las políticas comerciales pueden ejercer diversas influencias en el volumen, la dirección y la composición de las corrientes de IED.
- Aparte de sus respectivos efectos autónomos en el crecimiento y el desarrollo, hay que tener en cuenta las interrelaciones del comercio y la IED a fin de que ambos efectúen la máxima contribución al desarrollo y a fin de aumentar al máximo las sinergias entre ambos y los objetivos más generales de crecimiento y desarrollo.

Esas consideraciones ofrecen buenos motivos para examinar más atentamente la índole de las interrelaciones de la IED y el comercio. Otro motivo es que

las políticas nacionales sobre la IED y el comercio suelen formularse independientemente, con el resultado de que ambos conjuntos de políticas tal vez no siempre se apoyen mutuamente en cuanto a sus objetivos y a su aplicación eficiente. Una mejor comprensión de las interrelaciones puede contribuir a que en los dos ámbitos se formulen políticas nacionales que se apoyen mutuamente. Y, por supuesto, también ofrecería unos antecedentes y una base para las deliberaciones a nivel internacional sobre los mecanismos normativos apropiados.

La relación entre el comercio y la IED respecto de un producto determinado se caracteriza por un proceso secuencial de internacionalización...

Históricamente, la relación entre la IED y el comercio respecto de un producto determinado se ha caracterizado por un proceso lineal, secuencial y gradual de internacionalización, que lleva del comercio a la IED o de la IED al comercio.

En el sector manufacturero, las empresas que buscan un mercado para sus productos suelen comenzar con la producción y las ventas a nivel nacional. Se internacionalizan mediante las exportaciones, los acuerdos sobre licencias y otros mecanismos contractuales y mediante el establecimiento de filiales comerciales en el extranjero antes de pasar a la IED. Debido a esa secuencia lineal, suele considerarse que en el sector manufacturero la IED es una actividad que sustituye al comercio. Esa percepción se ha reforzado además con el concepto de un ciclo de desarrollo de un producto en que la IED solamente tiene lugar cuando una empresa innovadora se encuentra con que la exportación ya no es tan rentable como la producción en el extranjero. Esa secuencia que desde el comercio conduce a la IED es característica de una internacionalización motivada por la búsqueda de mercados, que tradicionalmente es el factor dominante de motivación de las ETN. Las empresas manufactureras que buscan insumos (especialmente mano de obra) de bajo costo como parte de su intento de mejorar la eficiencia y el rendimiento pueden, no obstante, comenzar su secuencia de internacionalización con la IED, lo cual es un factor de creación de comercio.

La característica dominante de la relación entre el comercio y la IED en el sector de los recursos naturales también es una progresión lineal del uno al otro. Comienza o bien con las importaciones, seguidas de IED por parte del país importador en un proceso de integración vertical que puede muy bien conducir a un aumento de las exportaciones desde el país receptor, o bien con una empresa en busca de recursos que procede a la IED y pasa a exportar desde los países receptores de la inversión. A este último caso, que es común en el sector de los recursos no renovables, corresponden la mayoría de inversiones

en recursos naturales. En ambos casos, la IED suele llevar a la creación de comercio, ya que conduce a la exportación, o al aumento de ésta, desde el país receptor de la inversión.

En el sector de los servicios, la característica dominante es que el comercio no existe como opción para la prestación de muchos servicios en el extranjero y las empresas deben pasar directamente a operar en el extranjero si quieren satisfacer la demanda del mercado internacional. Por consiguiente, las empresas de servicios no gozan de la comodidad que supone una conquista gradual de los mercados extranjeros mediante una estrategia secuencial lineal: la secuencia lineal queda truncada. La necesidad de una presencia local para la prestación de servicios es una de las razones que explican que el fondo mundial de IED se haya dirigido hacia los servicios en los últimos 20 años. En general, la creación de filiales en el extranjero tiene para las exportaciones del servicio en cuestión desde el país de origen unos efectos directos menores de los que tendría para el comercio de un producto determinado el establecimiento de filiales manufactureras para conquistar nuevos mercados.

La situación relativa a la IED y el comercio en el sector de los servicios comienza a cambiar bajo los efectos de la mayor transportabilidad de los servicios, y especialmente de los servicios intensivos en información -o de partes de ellos- gracias a los progresos de las telecomunicaciones y las tecnologías de la información. Ello puede reducir la necesidad de IED para prestar esos servicios a los mercados del exterior. Los progresos tecnológicos que han aumentado la comerciabilidad de determinados servicios también han abierto posibilidades para la IED orientada a la exportación respecto de algunos servicios o de determinadas funciones de servicios de los que suelen ocuparse internamente diversas empresas (por ejemplo, la elaboración de datos o la contabilidad).

... con efectos asociados de comercio y efectos asociados de inversión...

Aparte de los efectos en materia de IED y comercio respecto de determinados productos que tienen las interrelaciones secuenciales entre el comercio y la IED, existen también efectos de comercio e IED asociados. Entre los primeros figura, por ejemplo, el aumento de las exportaciones del país de origen debidas a las ventas internas de servicios y bienes intangibles de las empresas matriz a las filiales extranjeras, ya sea en el sector de las manufacturas, de los recursos naturales o de los servicios. También hay un aumento de las exportaciones del país de origen debidas a las ventas internas de maquinaria y de productos intermedios a las filiales extranjeras por parte de las empresas matriz. Se producen exportaciones similares de las empresas

matriz en relación con la IED en el sector manufacturero orientadas a obtener insumos de bajo costo y la IED en el sector de los recursos naturales. Además, podría haber otros efectos para el comercio debidos a la exportación por otras empresas de los mismos ramos (o incluso sectores), o de otros, de los bienes y servicios que necesitan las filiales extranjeras.

Las filiales extranjeras del sector de los servicios también pueden tener un efecto indirecto en el comercio, ya que pueden crear una demanda de la maquinaria y el equipo necesarios y/o de los servicios de apoyo intensivos en información suministrados o bien por personal de las sedes o bien a través de las líneas de comunicación. Con todo, estos efectos no son muy significativos. La excepción es la IED en servicios mercantiles, que tiene considerable influencia para facilitar las exportaciones de bienes desde los países de origen o los países receptores o ambos.

La secuencia de internacionalización de un determinado producto también produce una IED asociada. Esto comienza, por ejemplo, cuando una empresa que exporta un producto manufacturado establece filiales comerciales o de otro tipo en el extranjero; continúa cuando otras empresas (por ejemplo, proveedores de componentes, empresas de publicidad, bancos o compañías de seguros) siguen el mismo camino una vez que se ha hecho una inversión en un producto determinado. En el sector de los recursos naturales, la IED asociada puede producirse cuando se necesitan determinados servicios (por ejemplo, el transporte marítimo) o cuando empresas extranjeras pasan a dedicarse a actividades de transformación. La inversión en un servicio determinado puede conducir al establecimiento de filiales extranjeras para la prestación de servicios conexos. Aún más importante, la IED en servicios mercantiles puede dar lugar a IED asociada en la fabricación de productos manufacturados y primarios por la misma ETN u otras.

... y consecuencias para el comercio de los países.

Los efectos globales que tenga la inversión directa orientada a la búsqueda de mercados en el volumen y la composición del comercio de un país de origen o un país receptor a nivel del sector o a nivel general dependerá de la importancia relativa de esos distintos efectos directos e indirectos. En general, la IED que sigue al comercio puede sustituir a éste respecto de un único producto, pero es poco probable que lo haga -y, en realidad, a menudo es complementaria del comercio- a nivel sectorial y nacional. Efectivamente, algunos estudios empíricos indican que el efecto de creación de comercio de la IED en el sector manufacturero tiende a superar el efecto de sustitución del comercio para el país de origen. Por otra parte, la IED parece hacer que en la composición de las exportaciones de los países de origen a los países

receptores tengan cada vez más peso los productos intermedios y menos los productos finales.

En el sector de los recursos naturales, los efectos de la interrelación de la IED y el comercio han sido, y siguen siendo, de creación de comercio. Por una parte, aumentan las exportaciones de los recursos en cuestión desde el país receptor. También aumentan, en general, las importaciones de los mismos recursos por parte del país de origen y, también con frecuencia, las exportaciones netas del país de origen debidas al aumento de la exportación de los recursos después de su transformación o de los productos manufacturados a partir de esos recursos. Los principales problemas de esta interrelación de la IED y el comercio se refieren al valor retenido (o a la proporción de los ingresos) correspondiente a la explotación de los recursos del país receptor y su comercio y a la función que esos recursos pueden (o deberían) desempeñar en el desarrollo. Muchos países han cortado los vínculos entre la IED y el comercio mediante las nacionalizaciones, con la esperanza de que podrían obtener una mayor proporción de los ingresos y promover con mayor eficacia el desarrollo nacional. Más recientemente parece haber surgido una nueva relación con arreglo a la cual muchos países se benefician de los activos que poseen las ETN desde el punto de vista del comercio, la tecnología y los conocimientos especializados, mientras que las empresas se benefician de un suministro estable sin que necesariamente tengan que arriesgar su capital. Con todo, una considerable proporción del comercio de materias primas de los países receptores corresponde a las ETN. En 1992, las filiales de empresas estadounidenses representaban por sí solas una décima parte del total de materias primas exportadas desde países receptores, tanto desarrollados como en desarrollo. Esta proporción es el doble de la del conjunto de países desarrollados a mediados del decenio de 1960 y la mitad de la correspondiente a los países en desarrollo.

Puesto que las vinculaciones entre la IED y el comercio de servicios son limitadas, los efectos de la IED en los países en desarrollo receptores no están interconectados con los del comercio sino que son bastante independientes de ellos. No obstante, a medida que aumenta la comerciabilidad de algunos servicios, los países receptores, incluidos los países en desarrollo, pueden participar más en la producción y la exportación de esos servicios. Sin embargo, ello podría ir acompañado de una reducción de la transferencia de tecnología y del desarrollo de la competencia técnica, en comparación con los niveles que las ETN han tenido que alcanzar tradicionalmente a fin de que las filiales independientes para la prestación de servicios pudieran funcionar con eficacia.

Aunque las distintas características de los vínculos entre la IED y el comercio en los tres sectores permiten comprender mejor las interrelaciones de la IED y el comercio, hay que destacar el carácter intersectorial de esas interrelaciones en la realidad. Muchas empresas no sólo realizan actividades diversas sino que producen tanto bienes como servicios, de manera que es una simplificación clasificarlas por sectores. Además, los efectos de comercio asociado e inversión asociada de la internacionalización mediante el comercio en la IED son a menudo intersectoriales. El hecho de que se crucen las fronteras sectoriales, tanto en el marco de las actividades de una sola empresa como en relación con los efectos indirectos de la IED y el comercio, hace que sea cada vez más difícil aislar los efectos relativos al comercio y la inversión asociados con la secuencia de internacionalización de un producto, una empresa o, ciertamente, de un ramo o sector de la economía determinados.

Con todo, lo que parece claro es que, en primer lugar, el comercio acaba por llevar a la IED; y, segundo, que en general la IED lleva a un aumento del comercio. Por lo tanto, la consecuencia es una intensificación de las interacciones económicas internacionales.

#### El entorno mundial del comercio y la IED está cambiando,...

La interrelación lineal del comercio y la inversión continúa caracterizando buena parte de la IED, si bien hay algunas novedades. Aproximadamente en los últimos 30 años, y en especial desde mediados del decenio de 1980, el entorno de la IED y el comercio ha experimentado modificaciones considerables. Los cambios más importantes se refieren a la reducción de las barreras tecnológicas y normativas a la circulación de bienes, servicios, capitales, profesionales y trabajadores especializados y empresas. Más concretamente, las novedades tecnológicas han aumentado sobremanera la facilidad con que pueden transportarse las mercaderías, los servicios, los bienes intangibles y las personas, y la facilidad con que las tareas relacionadas con la organización y la gestión de las empresas pueden realizarse a distancia. La liberalización de las normas y reglamentos que rigen el comercio, la inversión y las corrientes de tecnología ha supuesto que las nuevas posibilidades creadas por la tecnología pueden hacerse realidad. Por consiguiente, la producción internacional ha aumentado considerablemente debido a que muchas empresas se han convertido en ETN. Por ejemplo, el número de empresas matriz con sede en 15 importantes países de origen desarrollados pasó de 7.000 a 27.000, es decir, prácticamente se cuadruplicó, entre 1968/1969 y 1993. Así pues, hay en la economía mundial de hoy una significativa presencia de las filiales extranjeras. Si bien la mayoría son

en gran medida filiales independientes, cada vez es más frecuente que se establezca entre ellas una interacción más estrecha.

... lo cual ofrece a las empresas más posibilidades de elegir los lugares de producción y las modalidades de internacionalización, hace que la secuencia de internacionalización sea menos importante...

El efecto principal del nuevo entorno es que las empresas tienen mayor libertad para elegir la forma de servir a los mercados extranjeros: produciendo en el propio país y exportando, produciendo en un país extranjero para la venta local o produciendo en un país extranjero para la exportación. También tienen mayor libertad para obtener insumos de producción y recursos extranjeros importándolos de productores extranjeros o estableciendo instalaciones de producción que les permitan acceder a los recursos donde éstos se hallan, a fin de producir materias primas o productos intermedios o finales para utilizarlos en otro lugar o para venderlos en los mercados nacional, regional o mundial.

Puesto que la competencia hace que las empresas recurran en una medida cada vez mayor a las nuevas posibilidades, un número cada vez mayor de empresas, especialmente en sectores tecnológicamente avanzados, dirige inmediatamente la atención a los mercados regional o mundial. Las ETN establecidas de los sectores de las manufacturas y los servicios, en particular, pueden saltarse las primeras etapas para pasar directamente a la IED. Además, la secuencia de internacionalización que lleva a la IED puede comenzar en cualquier punto del sistema de una ETN: la innovación, la producción de un nuevo producto y la exportación pueden iniciarse en una filial extranjera y no necesariamente en la empresa matriz.

... e impulsa a las ETN a establecer sistemas integrados de producción internacional,...

Empero, los cambios provocados por el nuevo entorno pueden ser aún más trascendentes. Al aprovechar las nuevas oportunidades regionales y mundiales, las empresas combinan las ventajas de la propiedad con las ventajas de la ubicación de los países receptores y de este modo afianzan su propia competitividad. Con este propósito, las empresas -particularmente las que ya son transnacionales- organizan o reorganizan cada vez más sus actividades de producción transfronteriza de manera integrada y orientada a lograr una mayor eficiencia, aprovechando los activos físicos y los bienes intangibles disponibles en toda la estructura empresarial. En la consiguiente división internacional del trabajo dentro de una empresa, cualquier segmento de la

cadena de valor añadido puede ubicarse dondequiera que contribuya más al rendimiento general de la empresa.

Consecuencia de ello es que la simple relación secuencial característica de las ETN del sector manufacturero da paso a una relación más compleja en que las corrientes comerciales internas entre las empresas matriz y sus filiales y entre las propias filiales adquieren una importancia cada vez más considerable. Ello se pone de manifiesto, por ejemplo, en el aumento de la proporción que representa el comercio interno en el comercio total de las empresas matriz de transnacionales de los Estados Unidos, así como en sus filiales extranjeras, en el período comprendido entre 1983 y 1993. También es destacable la elevada proporción que representa el comercio entre filiales en el marco del comercio interno de las filiales de empresas estadounidenses, así como su crecimiento, particularmente en los países en desarrollo. La proporción que representaban las exportaciones a otras filiales extranjeras en las exportaciones internas de las filiales extranjeras aumentó del 37% en 1977 al 53% en 1983 y al 60% en 1993. Una mayor división del trabajo dentro de las ETN, mediante una integración horizontal o vertical de las actividades distribuidas entre varias ubicaciones diferentes, aumenta necesariamente las corrientes comerciales y de inversión en el interior de la empresa. Además, dado que las corrientes comerciales generadas por los sistemas integrados de producción internacional están relacionadas con la integración vertical u horizontal de las actividades de producción (o ambas), la estructura del comercio relacionado con este tipo de IED entraña proporciones relativamente mayores de productos y servicios intermedios y de comercio dentro del sector.

Donde más claramente se observa la diferencia que puede suponer el nuevo entorno con respecto a las interrelaciones de la IED y el comercio es en la Unión Europea y en las experiencias opuestas de Asia y América Latina. En la Unión Europea, la proporción de las exportaciones sobre las ventas de las filiales de empresas estadounidenses a otros destinos (en su mayoría de la Unión Europea) aumentaron significativamente, como consecuencia de la reestructuración de las actividades de las ETN para aprovechar la integración europea, del 14% en 1957 al 31% en 1993. En el Asia oriental y sudoriental, la propensión a la exportación de las filiales de empresas estadounidenses ha sido elevada desde el decenio de 1960, lo cual refleja la integración de esas filiales en la división mundial del trabajo de las ETN estadounidenses en el sector de la electrónica y otros sectores. Por el contrario, la propensión a la exportación de las filiales de empresas estadounidenses en América Latina era tradicionalmente muy inferior. Sin embargo, cuando los países de esa región comenzaron a liberalizar sus políticas comerciales a mediados del decenio de 1980, la propensión a la exportación aumentó más rápidamente que en el caso de Asia (cuadro 5).



Cuadro 5

Propensión a la exportación de filiales extranjeras de participación mayoritaria de empresas de los Estados Unidos en el sector manufacturero, 1966-1993 a/

(En porcentaje)

	1966	1977	1982	1986	1989	1993
Todas las economías <u>b/</u>	18,6	30,8	33,9	38,4	37,8	40,3
Economías desarrolladas	20,4	33,1	36,6	39,3	38,0 <u>c/</u>	40,6 <u>c/</u>
Economías en desarrollo	8,4	18,1	22,0	32,5	36,7 <u>c/</u>	38,7 <u>c/</u>
América Latina y el Caribe	6,2	9,7	11,9	20,0	22,0	22,2
Brasil	3,0	8,9	12,4	16,9	16,4	17,0
México <u>c/</u>	3,2	10,4	10,8	34,5	33,7	32,1
Países en desarrollo de Asia	23,1	57,0	60,6 <u>c/</u>	67,5 <u>c/</u>	64,4	64,4 <u>c/</u>
India	6,9	3,6	..	4,1	..	..
Malasia	..	76,2	81,5	# 83,7	74,7	84,9
Filipinas	19,9	25,7	26,5	39,4	33,7	37,3
Tailandia	..	# 38,0	..	58,5	73,3	61,2
Nuevas economías industrializadas	..	81,2	76,0 <u>c/</u>	76,2 <u>c/</u>	67,9	67,0
Hong Kong	..	80,5	77,4	71,8	68,6	55,0
República de Corea	..	68,4	..	58,0	38,5	27,9
Singapur	..	93,2	91,8	89,7	87,2	85,9
Provincia china de Taiwán	..	71,4	59,4	63,7	46,4	38,8

Fuente: UNCTAD, World Investment Report, 1996, pág. 110.

a/ Exportaciones (ventas totales menos ventas locales o ventas a los Estados Unidos más ventas a todos los demás países) como porcentaje del total de las ventas.

b/ Economías desarrolladas y en desarrollo.

c/ Las exportaciones de filiales del sector manufacturero en África y la República de Corea en 1982, África y el Oriente Medio en 1986 e Israel y Nueva Zelanda en 1989 y 1993, que se incluyen en esas cifras, son estimaciones.

... en los que vienen determinadas simultáneamente las corrientes de IED y de comercio.

La decisión de ubicar cualquier segmento de la cadena de valor añadido dondequiera que sea más ventajoso para una empresa -ya sea transnacional o nacional- a fin de convertir insumos mundiales en productos para los mercados mundiales significa que la IED y las corrientes comerciales vienen determinadas simultáneamente. Ambas son consecuencias inmediatas de la misma decisión sobre la ubicación.

Por consiguiente, ya no se trata de si el comercio lleva a la IED o la IED al comercio; de si la IED sustituye el comercio o si el comercio sustituye a la IED; o de si ambos son complementarios. Se trata más bien de lo siguiente:  
)de qué forma pueden las empresas acceder a los recursos -dondequiera que

estén situados- a fin de organizar la producción de la manera más rentable posible para los mercados nacional, regional o mundial a los que deseen servir? Dicho de otra manera, la cuestión es la siguiente: ¿dónde ubican las empresas sus actividades de valor añadido? En tales circunstancias, la decisión relativa a la ubicación es una decisión sobre dónde invertir y desde dónde comerciar. Y se convierte en una decisión de IED si se elige una ubicación en el extranjero. La consecuencia es que, cada vez más, lo que importa son los factores que hacen que ciertas ubicaciones sean ventajosas para determinadas actividades, tanto para los inversores nacionales como para los extranjeros.

Esto crea nuevas oportunidades y desafíos para los países.

La reducción de los obstáculos al comercio y a la IED y las posibilidades que ello abre para que las ETN dispersen las actividades de producción en el marco de sistemas integrados de producción internacional crean nuevas oportunidades para los países. El desafío consiste en atraer IED y a continuación aprovechar al máximo los beneficios que produce a fin de hacer realidad las oportunidades que crea el nuevo entorno.

Por ejemplo, el hecho de que en las estructuras empresariales la producción se integre con objeto de lograr una mayor eficiencia significa que las empresas fragmentan sus actividades de manera que se adapten más y mejor a las ventajas comparativas estáticas de diferentes ubicaciones (nacionales y extranjeras). La división del trabajo resultante ofrece oportunidades potenciales para que los países participen en la producción y el comercio asociados con las ETN, gracias a la especialización en segmentos de la producción de bienes y servicios respecto de los cuales poseen una ventaja comparativa. Por otra parte, a medida que las empresas van refinando su búsqueda de ventajas de ubicación, los países con una amplia variedad de capacidades tienen la oportunidad de atraer actividades especializadas de diversos sectores. Muchas empresas de países en desarrollo, particularmente en Asia pero también en América Latina, ya forman parte de sistemas de producción integrados a nivel regional o mundial de ETN o están vinculadas a ellos mediante acuerdos de subcontratación o de otro tipo, y exportan piezas, componentes y/o determinados productos a filiales y empresas matriz. Por supuesto, siempre existen riesgos relacionados con la participación en la división internacional del trabajo. Puede aumentar la vulnerabilidad en la medida en que se va restringiendo el área de especialización, particularmente cuando está sometida a los efectos del cambio tecnológico y a la reorientación de la ubicación (por ejemplo, la elaboración de datos).

La mayor interconexión de la IED y el comercio también tiene posibles consecuencias para el crecimiento y el cambio dinámico a causa de la innovación y el aumento del nivel tecnológico en los países que atraen las ETN. A medida que evoluciona la división internacional del trabajo en el marco de las ETN, las filiales se concentran en aspectos que tienen el máximo potencial para la innovación a nivel local. De ahí que se produzca una búsqueda de fuentes locales de innovación en cada filial, que puede convertirse en parte de una estrategia regional o mundial de producción y comercialización. Para los países en desarrollo, la medida en que puedan hacerse realidad a nivel local las ventajas de participar en esta forma de innovación integrada en las estructuras de las ETN dependerá de la función que se asigne a las filiales locales y de la medida en que esa función esté relacionada con la interconexión con otras empresas (especialmente empresas autóctonas) en la misma ubicación, y por tanto se convierta en parte de una trama más amplia de derivaciones tecnológicas y de otro tipo. Existen considerables diferencias entre los países en cuanto a la forma en que pueden actuar como centros de alta competencia técnica para la IED en productos basados en la investigación. Unos pocos países en desarrollo han logrado convertirse en centros para la ubicación de actividades innovadoras de las ETN y han entrado en un proceso dinámico de perfeccionamiento del nivel tecnológico. Otros no han conseguido atraer la IED que crea derivaciones tecnológicas y, por tanto, han quedado fuera de ese proceso. Precisamente en este aspecto las políticas públicas cobran importancia para crear los factores que hacen que una ubicación particular sea atractiva para determinadas actividades, o para explorar otras posibilidades (no relacionadas con las ETN) de elevación dinámica del nivel tecnológico.

Los países también pueden obtener beneficios de la acelerada transformación de las estructuras industriales de los países receptores y los países de origen que es la consecuencia de la integración de la IED y el comercio. En general, los países -tanto desarrollados como en desarrollo- tienden a ganar en eficiencia en una reestructuración que beneficie a los sectores en los cuales el país posea una ventaja comparativa (y en los cuales las ETN en proceso de integración amplíen sus operaciones a nivel local) y, de manera dinámica, de una mayor concentración en las actividades de sectores en que el país tiene el máximo potencial de innovación. Para los países en desarrollo, esto último es particularmente beneficioso por que las filiales extranjeras de esos sectores tienden a ir creando mayores capacidades como parte de las estrategias regionales o mundiales de sus respectivas ETN. Así, esas filiales pueden efectuar una mayor contribución a la innovación a nivel local mediante sus vinculaciones y derivaciones. Sin embargo, la transformación estructural que se produce gracias a las oportunidades creadas por las redes integradas de IED y comercio depende de las características

específicas de la localidad. Muchos países en desarrollo que han conseguido atraer una IED que forma parte de sistemas de producción integrados a nivel regional o mundial participan en actividades de baja tecnología que han contribuido a ampliar y diversificar sus economías pero que tienen consecuencias limitadas para la elevación del nivel tecnológico. No obstante, en algunos casos ha habido cambios más positivos.

De manera más general, las ventajas de una interrelación más estrecha entre la IED y el comercio -ya sea para la eficiencia estática, el dinamismo tecnológico o la reestructuración industrial- no están ni mucho menos uniformemente distribuidas entre los países, en parte debido a la distribución desigual de la IED. A corto y a mediano plazo, los países más pobres que suelen atraer escasa IED tal vez tengan pocas oportunidades de aprovechar esos beneficios y, efectivamente, pueden quedar más marginados a menos que haya vigorosas actuaciones nacionales e internacionales para su desarrollo. A medida que un número cada vez mayor de países constituya la base de recursos humanos y de infraestructura que buscan las ETN, cabe esperar que aumente la posibilidad de que esos países participen en los beneficios. Las ventajas de una mayor participación en la división internacional del trabajo también vienen acompañadas de costos para grupos particulares, tanto en las economías desarrolladas como en las economías en desarrollo, y más aún cuando hay una elevada tasa de desempleo. Compensar esos costos con los beneficios plantea un desafío formidable a los encargados de la formulación de políticas.

#### La integración de la IED y el comercio requiere unas políticas coordinadas.

La interconexión de la IED y el comercio presenta nuevos desafíos a los encargados nacionales de la formulación de políticas. La necesidad de unos criterios normativos coordinados adquiere mayor importancia con la aparición de sistemas integrados de producción internacional, ya que la inversión y las corrientes comerciales son indispensables para esos sistemas. Internamente, las empresas transnacionales tratan de forma integrada las funciones de comercio e inversión que la mayoría de gobiernos nacionales todavía tiende a considerar y abordar por separado, lo cual crea a veces un desfase entre los instrumentos normativos nacionales y las transacciones integradas de las empresas. Normalmente, las políticas nacionales sobre comercio e IED han evolucionado por separado, frecuentemente influidas por objetivos distintos y administradas por órganos diferentes, a menudo escasamente coordinados. Esta separación histórica y organizacional no está adaptada a un mundo en que el comercio y la IED están estrechamente interrelacionados. Se corre el riesgo de que la falta de coherencia normativa cree un entorno en que las políticas relativas al comercio y a la IED se neutralicen mutuamente, o sean incluso contraproducentes. Por otra parte, si se formulan y se aplican de manera

coherente, las políticas nacionales en materia de comercio e IED pueden reforzarse mutuamente en apoyo del crecimiento y el desarrollo nacionales. La coordinación puede generar sinergias que produzcan resultados superiores a los que cabría esperar de opciones normativas independientes. Al mismo tiempo, la coherencia en materia de políticas no presupone ningún criterio normativo general en especial (por ejemplo, un enfoque liberal); simplemente es un reflejo del hecho de que, ya que la IED y el comercio están inextricablemente interrelacionados, las políticas nacionales en materia de IED y de comercio deben estar coordinadas.

)Hacia un marco multilateral para la inversión extranjera directa?

La cuestión de los acuerdos internacionales que rigen la IED ha pasado a ocupar un lugar destacado entre las preocupaciones internacionales...

La inversión extranjera directa y el comercio están inextricablemente interconectados, tanto al nivel microeconómico de las estrategias y operaciones de las empresas como al nivel macroeconómico de las economías nacionales. Contribuyen al proceso de desarrollo no sólo individual y directamente sino también conjunta e indirectamente, a través de sus vinculaciones mutuas. Cada vez más, los gobiernos establecen marcos normativos nacionales para crear un entorno en el cual puedan prosperar la IED y el comercio, sabiendo muy bien que, una vez que se ha creado un marco propiciador adecuado, otros factores determinan la IED y las corrientes comerciales.

El principal medio que utilizan los gobiernos para lograr este objetivo respecto de los regímenes de IED es la liberalización. Reducen las medidas restrictivas de la inversión; fortalecen las modalidades de trato; ofrecen protección a las inversiones; y prestan más atención a asegurar el buen funcionamiento del mercado. Tan sólo en 1995, de 112 cambios normativos aplicados en 64 países que modificaron los regímenes de inversión, 106 estaban orientados a una mayor liberalización o la promoción de la IED (cuadro 6).

A pesar de estos cambios significativos, se ha planteado la cuestión de si los actuales mecanismos internacionales han sido superados por la realidad económica mundial y, por tanto, es necesario "ponerse a la altura del mercado". El vigoroso incremento de los acuerdos bilaterales y regionales de inversión, la inclusión de ciertas cuestiones relacionadas con la IED en los acuerdos de la Ronda Uruguay y el inicio de negociaciones para llegar a un acuerdo multilateral sobre inversiones en la OCDE sugieren que muchos gobiernos consideran que, efectivamente, esto es así. Algunos gobiernos -pero también las ETN, así como las organizaciones sindicales, los grupos de

consumidores y otras organizaciones no gubernamentales, cada uno por sus propios motivos- están impulsando el proceso, aunque, por supuesto, existe entre esos grupos una diversidad de opiniones y de criterios sobre la forma en que habría que desarrollar los acuerdos internacionales que rigen la IED.

Cuadro 6

Cambios normativos, 1991-1995

(Número)

Concepto	1991	1992	1993	1994	1995
Número de países que efectuaron cambios en sus regímenes de inversión	35	43	57	49	64
Número de cambios de los cuales:	82	79	102	110	112
Tendían a la liberalización o a la promoción a/	80	79	101	108	106
Tendían al control	2	-	1	2	6

Fuente: UNCTAD, World Investment Report, 1996, pág. 132.

a/ Incluye las medidas encaminadas a fortalecer la supervisión del mercado, así como los incentivos.

... y se trata de ella a nivel bilateral,...

A nivel bilateral, se han formulado conceptos, principios y normas fundamentales sobre la inversión gracias a la concertación de tratados para la protección y promoción de la IED (tratados bilaterales sobre inversiones (TBI)). Su característica distintiva es que se refieren exclusivamente a las inversiones. Esos tratados, que se introdujeron hace algunos años, han conservado prácticamente el mismo formato y las cuestiones que abordan continúan figurando entre las más importantes para los inversores. Contienen principalmente normas generales de trato después de la entrada y el establecimiento y normas concretas de protección respecto de determinadas cuestiones clave. Por lo que respecta al desarrollo, los TBI subrayan la importancia de la IED para el desarrollo y, por lo tanto, procuran promoverla;

generalmente reconocen el efecto de las leyes y políticas nacionales en la IED; y contienen varias excepciones o reservas, por ejemplo excepciones por consideraciones relacionadas con la balanza de pagos en cuanto al principio de la libre transferencia de fondos.

La red de TBI se amplía constantemente. Aproximadamente dos tercios de los casi 1.160 tratados que existían en junio de 1996 se habían concertado en el decenio de 1990 (172 de ellos en 1995), y afectaban a 158 países. Originalmente se concertaban entre países desarrollados y países en desarrollo, pero recientemente hay más TBI entre países desarrollados y economías en transición, entre países en desarrollo, y entre países en desarrollo y economías en transición.

... a nivel regional...

A nivel regional, la combinación de cuestiones relacionadas con la inversión de que se trata es más amplia que la que se encuentra a nivel bilateral, y los criterios funcionales para abordar esas cuestiones son menos uniformes. Ello pone de manifiesto, entre otras cosas, las diferencias de intereses y necesidades, de niveles de desarrollo y de perspectivas de desarrollo futuro y el hecho de que las cuestiones relacionadas con la inversión suelen ser tan sólo una parte de las cuestiones de que se trata en un acuerdo regional. La mayoría de instrumentos regionales tienen carácter vinculante, aunque existen excepciones, y la definición de inversión varía considerablemente en función del propósito y el contexto de un acuerdo determinado.

Normalmente (aunque no de manera uniforme en todos los casos), las cuestiones de que se trata a nivel regional comprenden la liberalización de las medidas de inversión; las modalidades de trato; la protección de las inversiones y la solución de diferencias; y cuestiones relacionadas con el comportamiento de los inversores extranjeros, por ejemplo los pagos ilícitos, las prácticas comerciales restrictivas, la divulgación de información, la fijación de precios de transferencia, la protección del medio ambiente y el empleo y las relaciones laborales. Cuando se plantea la cuestión de contemplar un trato especial para determinados socios a causa de los diversos niveles de desarrollo, se responde a ella principalmente mediante excepciones, exenciones, salvaguardias y la aplicación progresiva de las obligaciones.

... y, parcialmente, a nivel multilateral.

A nivel multilateral, la mayoría de acuerdos se refieren a cuestiones sectoriales o específicas y se ocupan de los problemas básicos de la IED a

partir de otras cuestiones periféricas. Son particularmente importantes entre ellas los servicios, las prescripciones en materia de resultados, los derechos de propiedad intelectual, los seguros, la solución de diferencias y el empleo y las relaciones laborales. También se presta atención a las prácticas comerciales restrictivas, la política de competencia, los incentivos y la protección de los consumidores.

A este nivel multilateral se pone más de manifiesto la preocupación por el desarrollo. Este es especialmente el caso de los acuerdos de tipo AGCS, ADPIC y MIC, así como el Conjunto de Principios y Normas sobre las prácticas comerciales restrictivas (no obligatorio), en que figuran disposiciones especiales que reconocen explícitamente las necesidades de los países en desarrollo.

Puede aprenderse de las actividades realizadas, por ejemplo, que los acuerdos internacionales sobre IED han evolucionado siguiendo los acontecimientos a nivel nacional, en interacción con ellos, y reflejan las prioridades y preocupaciones de un período particular,...

En el decenio de 1980, se invirtieron los anteriores criterios en materia de inversión aplicados en el período de posguerra -que a menudo hacían hincapié en las restricciones, los controles y las condiciones de entrada y establecimiento de la IED- principalmente a causa de la crisis de la deuda (que hizo que la IED fuera una opción más conveniente que los créditos bancarios) y de la evolución de las percepciones del papel que la IED podía desempeñar en el crecimiento y el desarrollo. Por consiguiente, las leyes y políticas de muchos países en desarrollo comenzaron a cambiar espectacularmente, orientándose hacia la liberalización, la protección y la promoción de la IED. También hubo una ampliación y una consolidación de la liberalización en los países desarrollados. Esos cambios se reflejan ahora en los instrumentos regionales y en los acuerdos multilaterales sectoriales o sobre cuestiones concretas.

Pueden extraerse dos lecciones del movimiento pendular que han seguido en el pasado las políticas sobre la IED. Una es que todo progreso en la formulación de normas internacionales sobre la inversión está relacionado con la convergencia de las normas adoptadas por los distintos países. La otra es que un enfoque de las cuestiones relacionadas con la IED que tenga en cuenta los intereses de todas las partes, y por tanto redunde en un beneficio común, tendrá probablemente una aceptación más general y, en definitiva, será más eficaz. En la práctica, esto plantea la cuestión de cómo lograr un equilibrio apropiado de derechos y obligaciones entre los afectados.



... que se está generalizando el reconocimiento de las principales cuestiones que deben abordarse en la esfera de la IED,...

Con el creciente reconocimiento del papel de la IED en el desarrollo y la convergencia de las actitudes nacionales a favor de unas políticas orientadas al mercado, algunas cuestiones se han trasladado del ámbito nacional al internacional y se han convertido en temas sustantivos habituales en los debates internacionales sobre la IED (a pesar de que el grado de integración de esas cuestiones en instrumentos internacionales específicos varía considerablemente, al igual que el grado de intensidad con que se abordan). Entre estas cuestiones figuran (aunque no se trata necesariamente de una lista exhaustiva) las modalidades generales de trato de los inversores extranjeros; las cuestiones relativas a la entrada y el establecimiento y las condiciones de funcionamiento; las normas de protección, incluida la solución de diferencias; las cuestiones relativas al comportamiento de las empresas; y otras cuestiones, como la promoción de la IED.

En una economía que avanza rápidamente hacia la mundialización, la lista de cuestiones sustantivas que encuentran un lugar en los debates internacionales sobre la IED no deja de ampliarse y, con el tiempo, puede incluir toda la variedad de cuestiones que se relacionan con la movilidad de los factores. Por lo tanto, cuestiones que actualmente reciben relativamente poca atención pueden adquirir en el futuro un mayor relieve.

... que, hasta la fecha, los progresos se han hecho gradualmente, propiciados por una transparencia y una vigilancia cada vez mayores,...

Con respecto a las características funcionales de los acuerdos actuales, existen también, aunque con muchas variaciones, algunos rasgos comunes. Así, las restricciones se eliminan gradualmente (en el caso de la OCDE, por ejemplo, tuvieron que pasar 25 años desde la adopción de los códigos de liberalización hasta que se confirmó el derecho de establecimiento). Se incrementa la transparencia gracias a la información sobre las medidas de inversión y los cambios normativos pertinentes, y se crean mecanismos de vigilancia, seguimiento y solución de diferencias con distinto alcance y distintos grados de fuerza jurídica. Una lección importante de esos enfoques funcionales es que la aplicación y el fortalecimiento de las normas es un proceso largo. Con todo, es muy posible que las presiones de la mundialización y la evolución de las estrategias empresariales exijan en el futuro una capacidad de respuesta normativa más rápida.

... que las interrelaciones de la inversión y el comercio se contemplan cada vez más en un marco común,...

La Ronda Uruguay de Negociaciones Comerciales Multilaterales constituyó la primera ocasión en que se plantearon directamente algunas cuestiones relacionadas con la inversión como parte de las disciplinas del sistema de comercio multilateral. Esto se produjo muy especialmente en las negociaciones del AGCS, en cuya definición del comercio de servicios se incluye la prestación de servicios mediante la presencia comercial. El Acuerdo sobre MIC se concentra en realidad en uno de los aspectos de la interrelación normativa del comercio y la inversión (las prescripciones en materia de resultados). Una posible labor futura sobre la inversión y la competencia puede llevar a una integración aún mayor de las políticas. Una cuestión importante es la medida en que hay que responder a esa nueva tendencia mediante la formulación de conceptos diseñados para capturar las relaciones entre la inversión y el comercio.

... y, en particular, que las cuestiones relacionadas con el desarrollo deben y pueden abordarse.

Se indicó anteriormente que para ser eficaces y estables, los acuerdos internacionales deben tener en cuenta los intereses de todas las partes, representar un equilibrio de intereses y permitir el beneficio mutuo. Esto se aplica particularmente a los países en desarrollo y, más generalmente, a los acuerdos entre países con diferentes niveles de desarrollo. En particular, todo acuerdo en que participen países desarrollados y países en desarrollo debe tener en cuenta la especial importancia de las políticas y objetivos de desarrollo. La dimensión del desarrollo puede abordarse en los acuerdos internacionales en materia de inversiones a todos los niveles y de varias maneras.

O bien podría permitirse que los actuales acuerdos internacionales evolucionaran orgánicamente...

Para fines analíticos, cabe distinguir dos enfoques básicos -dos tipos ideales- relativos a la evolución futura de los acuerdos internacionales sobre IED.

Uno de ellos consiste en permitir que los acuerdos actuales evolucionen orgánicamente, al mismo tiempo que se procura mejorarlos activamente profundizándolos y ampliándolos, según convenga. El fundamento general de este enfoque es que los acuerdos actuales están dando buenos resultados en cuanto que ofrecen un entorno propiciador para que la IED contribuya al crecimiento y al desarrollo y están sustentando volúmenes considerables y crecientes de IED. Además, esos mecanismos permiten que grupos de países

lleguen a acuerdos que posean el grado de "firmeza" adaptado a sus circunstancias.

... o bien se podría procurar establecer un marco multilateral global para la inversión,...

Otro enfoque consiste en construir, mediante negociaciones, un marco multilateral global para la IED. El fundamento general de este enfoque es que la mundialización del comercio, el aumento de los volúmenes y de la importancia de la IED, la interrelación de la IED y el comercio y la aparición de un sistema de producción integrado internacionalmente exigen un marco normativo igualmente mundial. En pocas palabras, con arreglo a ese criterio, una economía mundial exige un enfoque normativo mundial que cree un marco propiciador estable, previsible y transparente para la IED.

... aunque, en realidad, esos dos enfoques normativos no se excluyen mutuamente.

Para fines de la explicación esos dos enfoques normativos se han presentado como opciones caracterizadas, con objeto de subrayar sus diferencias, aun corriendo el riesgo de una simplificación excesiva. En realidad, ni siquiera quienes propugnan una u otra opción suelen establecer una distinción tan clara. Entre los partidarios de un enfoque que permita una evolución orgánica de los acuerdos actuales figuran varios gobiernos; sin embargo, su apoyo a ese enfoque no impide necesariamente el apoyo a un posible marco multilateral. Por el contrario, los gobiernos que desean establecer un marco multilateral global fortalecen activamente los acuerdos de carácter bilateral, regional, interregional y multilateral para fines específicos en materia de IED.

Efectivamente, parece haber un consenso en el sentido de que conviene una mayor cooperación internacional en las cuestiones de la IED. Ese consenso subyacente se pone de manifiesto en ambos enfoques normativos. Las diferencias existentes entre los gobiernos y otros agentes en su apoyo a una u otra de las opciones mencionadas -o a una determinada combinación de ambas- radican más en sus opiniones sobre la mejor forma de aumentar la cooperación. Desde este punto de vista, puede considerarse que los dos enfoques coexisten y, efectivamente, se desarrollan de manera complementaria.

Para continuar desarrollando los acuerdos internacionales que rigen la IED es necesario tener en cuenta varias cuestiones,...

Dado que el desarrollo de los acuerdos internacionales sobre IED se está procurando a todos los niveles, es importante identificar y analizar las cuestiones que hay que considerar, especialmente en relación con sus consecuencias para el desarrollo. Un examen de los instrumentos de inversión proporciona una lista de cuestiones fundamentales que sería razonable esperar que se abordaran:

- Alcance. En todo instrumento sobre la IED es necesario determinar las formas y tipos de transacciones y operaciones a las que es aplicable.
- Las medidas en materia de inversiones que afectan la entrada y las operaciones de los inversores extranjeros. Son particularmente pertinentes las cuestiones relativas a la admisión y el establecimiento, la propiedad y el control, las operaciones, los incentivos y las medidas comerciales relacionadas con la inversión.
- La aplicación, con respecto a la IED, de determinadas modalidades de trato. Son particularmente pertinentes las cuestiones relativas al trato nacional, el trato de nación más favorecida y el trato equitativo.
- Las medidas relativas a preocupaciones más generales, como el funcionamiento apropiado del mercado. Son particularmente pertinentes las cuestiones relativas a las prácticas comerciales restrictivas, la fijación de precios de transferencia, la transferencia de tecnología, el empleo, el medio ambiente y los pagos ilícitos.
- Protección de las inversiones y solución de diferencias. Son particularmente pertinentes las cuestiones relativas a las expropiaciones y a las incautaciones de propiedad en general, la abrogación (o enmienda unilateral) de los contratos públicos con inversores, las transferencias de fondos y la solución de diferencias.
- Criterios de procedimiento. Existe también la cuestión del carácter jurídico de un determinado instrumento y del criterio que se adoptará con respecto a los mecanismos para su aplicación.

Pese a su extensión, esta lista de cuestiones dista mucho de ser exhaustiva. Además, la importancia relativa de ciertas cuestiones varía, por supuesto, para distintos participantes. Mientras que la protección de las inversiones y la liberalización, por ejemplo, son especialmente importante para las ETN, las consecuencias de todas esas cuestiones para el desarrollo y el crecimiento sostenible tienen una importancia especial para los gobiernos.

Al mismo tiempo, las cuestiones de política social interesan especialmente a otros grupos, en particular los sindicatos y los grupos de consumidores.

... teniendo siempre muy presente la dimensión del desarrollo.

Dado que las actividades de las ETN tienen consecuencias tan generalizadas para las perspectivas de desarrollo de todos los países, y en particular de los países en desarrollo y las economías en transición, todo acuerdo internacional en que participen esos grupos de países debe ser especialmente sensible a las necesidades de desarrollo. De manera general, el objetivo del desarrollo debe ser:

- Protegido, concediendo a los países que necesitan un período de transición -mediante exclusiones, exenciones y medidas provisionales- tiempo para ajustarse a normas más rigurosas de liberalización de las inversiones, sin dejar de reconocer que muchos países en desarrollo ya han recorrido mucho camino por iniciativa propia.
- Promovido, aceptando que los países en desarrollo pueden adoptar medidas apropiadas para aumentar los beneficios que pueden obtener de la IED, sin perjudicar los intereses esenciales de los inversores extranjeros.
- Apoyado, mediante un compromiso de los gobiernos de los países de origen en el sentido de ayudar a los países en desarrollo a atraer IED, en particular el tipo de IED que se adapte mejor a sus necesidades de desarrollo (por ejemplo, porque incluye el uso de tecnología apropiada o porque está orientada a la exportación). Los gobiernos de los países de origen pueden promover las corrientes de IED a los países en desarrollo, por ejemplo facilitando información y asistencia técnica; apoyo financiero directo e incentivos fiscales; y seguros de inversiones y disposiciones sobre el descuento del impuesto potencial. Muchos países de origen ya han establecido numerosas medidas a ese respecto y algunos instrumentos internacionales tratan de la cuestión, pero no en todos los casos y, por otra parte, siempre es posible fortalecer las medidas existentes.

La experiencia ha demostrado que los objetivos de desarrollo no sólo pueden tenerse en cuenta sino que pueden ser promovidos efectivamente por acuerdos internacionales. En el proceso de desarrollo de los mecanismos internacionales para la IED será necesario mantener este objetivo en el centro de la atención.

El foro que se elija determinará necesariamente la evolución del marco; las opciones principales son los foros regionales e interregionales...

Actualmente las cuestiones relativas a la inversión son objeto de debate o de negociación en varios foros regionales e interregionales. Una importante iniciativa reciente fue la puesta en marcha, en mayo de 1995, de negociaciones encaminadas a concertar un acuerdo multilateral sobre inversiones entre los miembros de la OCDE a tiempo para la reunión ministerial de 1997 de esa organización. El objetivo principal de esas negociaciones es eliminar toda discriminación entre los inversores extranjeros y nacionales. El acuerdo deberá ofrecer un amplio marco para la inversión internacional, con normas estrictas para la liberalización de los regímenes de inversión y la protección de las inversiones, y con procedimientos eficaces de solución de diferencias. Si bien este acuerdo se está negociando únicamente entre los miembros de la OCDE, la intención de éstos es que se convierta en un tratado internacional independiente abierto también a países que no sean miembros de esa organización. Evidentemente, uno de los principales desafíos será el de obtener la adhesión de países que no sean miembros de la OCDE.

Otros foros regionales e interregionales ya han abordado cuestiones relativas a la inversión, o lo están haciendo, entre ellos la CEAP, la ANASO, la CODAM, el TLC de América del Norte y el MERCOSUR, además de las iniciativas emprendidas en el contexto del Area Americana de Libre Comercio y el Tratado sobre la Carta Europea de la Energía.

... o un foro multilateral.

Aunque podrían establecerse normas multilaterales en materia de IED en un acuerdo independiente, las propuestas recientes apuntan a la negociación de esas normas en el marco de organizaciones internacionales de participación mundial, o potencialmente mundial. En particular, se ha mencionado la OMC como foro apropiado para esas negociaciones. Una consideración importante que subyace a esa sugerencia es que la interrelación de la inversión y el comercio exige que las normas internacionales se fijen mediante un proceso más integrado. Esto ya se ha puesto de manifiesto en la labor del GATT y de la OMC. Así, la OMC ya se ocupa de ciertos aspectos de las cuestiones relacionadas con las inversiones en el contexto de los acuerdos sobre el comercio de servicios, las medidas en materia de inversiones relacionadas con el comercio y los aspectos de los derechos de propiedad intelectual relacionados con el comercio, y existe un programa de trabajo para la ampliación y la consolidación de esas normas. Está previsto que antes de 1999 se celebren negociaciones sobre la liberalización mediante la ampliación de las listas de concesiones del AGCS, mientras que el Acuerdo sobre las MIC

contempla el examen de las cuestiones relativas a la competencia y la inversión para el mismo año.

Los miembros de la OMC están debatiendo una propuesta en el sentido de adoptar en la primera Conferencia Ministerial de la OMC, que se celebrará en Singapur en diciembre de 1996, la decisión de crear un órgano encargado de dirigir un programa de trabajo sobre el comercio y la inversión. De adoptarse esa decisión, es probable que se refiera a la labor exploratoria más que a la puesta en marcha inmediata de una negociación efectiva sobre una serie de normas de inversión.

Por último, la cuestión de un posible marco multilateral para la inversión en el futuro fue abordada en la IX UNCTAD, en 1996, donde se acordó que la UNCTAD debería determinar y analizar las consecuencias que pueden tener para el desarrollo las cuestiones relativas a un posible marco multilateral para la inversión, a partir del examen y revisión de los acuerdos existentes, teniendo en cuenta los intereses de los países en desarrollo y tomando en consideración la labor emprendida por otras organizaciones. Los aspectos del análisis de políticas y la formación de consenso, con particular atención a la dimensión del desarrollo, son esferas en que la UNCTAD puede ciertamente efectuar su aportación.

Rubens Ricupero  
Secretario General de la UNCTAD