

**INFORME SOBRE LAS INVERSIONES
EN EL MUNDO**

2000

**LAS FUSIONES Y ADQUISICIONES TRANSFRONTERIZAS
Y EL DESARROLLO**

PANORAMA GENERAL



NACIONES UNIDAS

Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo

**INFORME SOBRE LAS INVERSIONES
EN EL MUNDO**

2000

**LAS FUSIONES Y ADQUISICIONES TRANSFRONTERIZAS
Y EL DESARROLLO**

PANORAMA GENERAL



**Naciones Unidas
Nueva York y Ginebra, 2000**

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 a menos que se indique otra cosa.

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

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

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

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

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

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

UNCTAD/WIR/2000 (Overview)

Expresiones de agradecimiento

El *Informe de 2000 sobre las inversiones en el mundo* ha sido preparado por un equipo que estuvo dirigido por Karl P. Sauvant y coordinado por Anne Miroux. Formaron parte de ese equipo Victoria Aranda, Persephone Economou, Wilfried Engelke, Torbjörn Fredriksson, Masataka Fujita, Kálmán Kalotay, Mark Knell, Gabriele Köhler, Padma Mallampally, Ludger Odenthal, Marko Stanovic, James Xiaoning Zhan y Zbigniew Zimmy. Se recibieron aportaciones específicas de Kumi Endo, Boubacar Hassane, Abraham Negash y Katja Weigl.

Para la labor de investigación se contó sobre todo con la colaboración de Mohamed Chiraz Baly, Lizanne Martinez y Bradley Boicourt. También proporcionaron asistencia para la investigación Taddelle Taye y Alke Gijrath. Participaron en distintas fases del *Informe 2000* los tres pasantes siguientes: Raluca Maxim, Ghitu I. Mundunge y Ronald Wormgoor. La producción del *Informe 2000* corrió a cargo de Jenifer Tacardon-Mercado, Maria Lourdes Pasinos, Mary McGee, Zenaida Lugon y Atsedeweyn Abate. Los gráficos fueron realizados por Diego Oyarzún-Reyes. El *Informe 2000* fue editado por Betty Hamnett y Teresita Sabico se encargó de la publicación mediante microcomputadora.

Sanjaya Lall fue el principal consultor y asesor para la segunda parte del *Informe 2000*. Expertos de dentro y fuera del sistema de las Naciones Unidas aportaron ideas para la elaboración del *Informe 2000*. Se recibieron importantes aportaciones de Daniel Chudnovsky, Jaime Crispi, Andrés López y Bernard Yeung. También aportaron ideas Douglas van der Berghe, Peter Brimble, Teresa Chudy, Joel Davidow, Christian Dery, David M. Eisenberg, Celso Garrido, David Hall, Mongi Hamdi, Gabriela Llobet, Emanuele Lobina, Chris McIntyre, Stilpon Nestor, Terutomo Ozawa, Carlos Romero, Jörg Simon, Rob van Tulder, Carlos Vidotto y Ted Zahavich.

Se consultó a diversos expertos en relación con varios capítulos. Los datos sobre el tema especial de la segunda parte se reunieron en seminarios regionales, para los que prepararon ponencias Katalin Antalóczy, JD Soediono Basuki, Sonia Ferencikova, David Floyd, David Hendrix, Gábor Hunya, Martin Jarolim, Nagesh Kumar, Peter Mihályi, Raghav Naraslay, Shoko Negishi, Matija Rojec, Valdas Samonis, Magdolna Sass, Miklós Szanyi, Stanislaw Uminski, Kittipong Urapeepatanapong, Tony Wesolowsky, Mikyung Yun y Alena Zemplínerová. Durante diversas fases de la preparación también se recibieron observaciones de Christian J. Bellak, Magnus Bild, George Bittlingmayer, Richard Bolwijn, Philippe Brusick, Alfred Chandler, John Cuddy, Jarko Fidrmuc, Chris Freeman, Massimiliano Gangi, Vishwas Govitrikar, H. Peter Gray, Anthony Hill, Wee Kee Hwee, Azizul Islam, Anna Joubin-Bret, Ku-Hyun Jung, Nam-Hoon Kang, John Kelly, Gudrun Kochendoerfer-Lucius, Ari Kokko, Hans-Peter Lankes, Ignacio de León, Maura Liberatori, Robert E. Lipsey, Pradeep Mehta, Ricardo Monge, Michael Mortimore, Rajneesh Narula, Gesner Oliveira, Maria Pigato, Stephen Pursey, Hassan Qaqaya, Eric D. Ramstetter, Pedro Roffe, Tagi Sagafinejad, Eric Sahlin, Hans Schenk, Joseph Smolik, Marjan Svetlicic, Anh-Nga Tran-Nguyen, Obie Whichard, Mira Wilkins y Xia Youfu.

Prestaron también su concurso, especialmente mediante el suministro de datos y otra información, numerosos funcionarios de bancos centrales, oficinas de estadística, organismos de promoción de las inversiones y otros organismos oficiales, y funcionarios de organizaciones internacionales y organizaciones no gubernamentales, así como ejecutivos de varias empresas. Los datos sobre las fusiones y adquisiciones transfronterizas fueron aportados por Eileen Ciesla y Carrie Smith de la Thomson Financial Securities Data Company.

El Banco Nacional Austríaco de Viena (Austria) y la Universidad Chulalongkorn de Bangkok (Tailandia) acogieron a los seminarios regionales en que se discutió el tema especial de la segunda parte. El seminario mundial fue copatrocinado por el Foro de Política de Alemania (DSE).

Para redactar el *Informe 2000* se contó con el asesoramiento general de John H. Dunning, Asesor Económico Superior.

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

ÍNDICE

	Página
Panorama general.....	1
<i>Las empresas transnacionales impulsan la producción internacional,...</i>	1
<i>... invirtieron sumas sin precedentes en el extranjero en 1999, aunque la mayor parte en el mundo desarrollado</i>	13
<i>La IED repuntó en el Asia oriental y sudoriental y cobró impulso en América Latina y el Caribe,...</i>	16
<i>... pero las corrientes hacia la Europa central y oriental aumentaron sólo modestamente, mientras que África siguió recibiendo una pequeñísima fracción de las entradas de IED.....</i>	19
<i>Las FAS transfronterizas, que se negocian en el mercado mundial emergente de empresas, son el factor principal que ha impulsado el reciente aumento de las IED,...</i> ...	21
<i>... impulsado por los objetivos estratégicos de las empresas...</i>	27
<i>... y concentrado principalmente en un puñado de países desarrollados y sectores</i>	31
<i>Las características especiales de las FAS transfronterizas suscitan inquietudes acerca de los beneficios que al final sacan de ellas los países receptores...</i>	36
<i>..., especialmente en el momento de la entrada y poco después,...</i>	40

ÍNDICE (continuación)

	Página
<i>... pero estas inquietudes desaparecen a largo plazo, cuando entran en juego los efectos tanto directos como indirectos de las FAS,...</i>	42
<i>... aunque en general persistirán las preocupaciones por el control y la propiedad en manos extranjeras</i>	44
<i>Las circunstancias de los países receptores son particularmente importantes para determinar los efectos</i>	45
<i>Al margen de cuáles sean las circunstancias, las políticas que se aplican tienen importancia, y la política de la competencia ocupa el puesto principal entre las políticas que tratan de hacer frente a las inquietudes que suscitan las FAS transfronterizas</i>	48
<i>Epílogo</i>	51
Bibliografía	52
Anexo: <i>Informe sobre las inversiones en el mundo 2000: Índice.....</i>	53
Selección de publicaciones de la UNCTAD sobre las empresas transnacionales y las inversiones extranjeras directas.....	77
Cuestionario.....	89

ÍNDICE (continuación)

	Página
Recuadro	
1. ¿Por qué preocupan las FAS transfronterizas a los países receptores?.....	37
Gráficos	
1. El crecimiento de las ventas y el producto bruto asociado a la producción internacional, el PIB y las exportaciones (1982-1999).....	8
2. Índice de transnacionalidad de los países receptores (1997).....	12
3. Parte porcentual de los países en desarrollo en las corrientes mundiales de IED, 1980-1999	14
4. Valor de las FAS transfronterizas y su proporción respecto del PIB, 1987-1999	22
5. FAS transfronterizas en todo el mundo según el tipo de operación (horizontal, vertical o heterogénea), 1987-1999	24
6. FAS transfronterizas en porcentaje de todas las FAS realizadas en el mundo, 1987-1999.....	25
7. Valor de las FAS transfronterizas en relación con el valor de las corrientes de IED, para todo el mundo y por región receptora, 1987-1999	27
8. Los motivos de las FAS transfronterizas.....	30

ÍNDICE (continuación)

	Página
Cuadros	
1. Las 25 principales ETN del mundo, clasificadas según sus activos en el extranjero (1998).....	2
2. Las 25 principales ETN de países en desarrollo, clasificadas según el monto de sus activos en el extranjero (1998).....	4
3. Cambios introducidos en la legislación nacional (1991-1999)	6
4. Algunos indicadores de la IED y la producción internacional (1982-1999)	9
5. FAS transfronterizas: ventas y compras, por regiones, 1990-1999.....	32

**Informe sobre las inversiones en el mundo 2000:
Las fusiones y adquisiciones transfronterizas
y el desarrollo**

Panorama general

Las empresas transnacionales impulsan la producción internacional,...

La producción internacional por las empresas transnacionales (ETN), que hoy son unas 63.000 empresas matrices con alrededor de 690.000 filiales extranjeras y una plétora de otras empresas vinculadas a ellas por diversos arreglos, abarca prácticamente a todos los países y actividades económicas y representa una fuerza formidable en la economía mundial de hoy. Las 100 mayores ETN no financieras del mundo (entre las que ocupa el primer lugar General Electric), basadas casi exclusivamente en países desarrollados (véanse las 25 primeras de esas empresas en el cuadro 1) son el motor principal de la producción internacional. En 1998 los 2 billones de dólares de los activos de sus filiales extranjeras representaban aproximadamente la octava parte de los activos totales de todas las filiales extranjeras en el mundo. Las filiales extranjeras de las 100 primeras ETN emplean a más de 6 millones de personas y sus ventas en el extranjero son del orden de 2 billones de dólares. Su actividad se concentra principalmente en el equipo electrónico y eléctrico, los automóviles, el petróleo, los productos químicos y los productos farmacéuticos.

Pese a la preeminencia de las 100 primeras, el universo de las ETN se caracteriza por su diversidad e incluye un número creciente de empresas pequeñas y medianas, ETN de países de Europa central y oriental, que hace poco que también han empezado a participar en la producción internacional, y grandes ETN basadas en el mundo en desarrollo. Aunque su carácter es en general menos transnacional que el de las 100 primeras ETN del mundo, algunas de las ETN de países en desarrollo son bastantes grandes -lo demuestra, por ejemplo, la importancia de los activos en el extranjero (8.000 millones de dólares) de Petróleos de Venezuela, la mayor ETN del mundo en desarrollo y la única empresa de un país en desarrollo que figura en la lista de las 100 primeras (véanse en el cuadro 2 las 25 primeras de esas empresas)

Cuadro 1
Las 25 principales ETN del mundo, clasificadas según sus activos en el extranjero (1998)
(En miles de millones de dólares y número de trabajadores)

Clasificación en 1998 según		Clasificación en 1997 según		Empresa	País	Sector ^b	Activos		Ventas		Número de trabajadores		Índice de transnacionalización ^a (en porcentaje)
Activos en el extranjero	Índice de transnacionalización ^a	Activos en el extranjero	Índice de transnacionalización ^a				En el extranjero	Totales	En el extranjero	Total	En el extranjero	Total	
1	75	1	84	General Electric	Estados Unidos	Productos electrónicos	128,6	355,9	28,7	100,5	130.000	293.000	36,3
2	85	4	91	General Motors	Estados Unidos	Automóvil	73,1	246,7	49,9	155,5	..	396.000	30,9
3	45	3	44	Royal Dutch/Shell ^c	Países Bajos/ Reino Unido	Expl./ref./distr. de petróleo	67,0	110,0	50,0	94,0	61.000	102.000	58,0
4	76	2	80	Ford Motor Company	Estados Unidos	Automóvil	..	237,5	43,8	144,4	171.276	345.175	35,4
5	19	5	29	Exxon Corporation	Estados Unidos	Expl./ref./distr. de petróleo	50,1	70,0	92,7	115,4	..	79.000	75,9
6	60	6	75	Toyota	Japón	Automóvil	44,9	131,5	55,2	101,0	113.216	183.879	50,1
7	54	7	54	IBM	Estados Unidos	Ordenadores	43,6	86,1	46,4	81,7	149.934	291.067	53,0
8	21	30	42	BP AMOCO	Reino Unido	Expl./ref./distr. de petróleo	40,5	54,9	48,6	68,3	78.950	98.900	74,9
9	59	10	71	DaimlerChrysler	Alemania	Automóvil	36,7	159,7	125,4	154,6	208.502	441.502	50,4
10	3	9	4	Nestlé SA	Suiza	Alimentación, bebidas	35,6	41,1	51,2	52,0	225.665	231.881	94,2
11	51	8	50	Volkswagen Group	Alemania	Automóvil	..	70,1	52,3	80,2	142.481	297.916	53,8
12	7	18	5	Unilever	Países Bajos/ Reino Unido	Alimentación, bebidas	32,9	35,8	39,4	44,9	240.845	265.103	90,1
13	63	-	-	Suez Lyonnaise des Eaux	Francia	Diversificada, servicios públicos	..	84,6	12,9	34,8	126.500	201.000	45,6
14	73	-	-	Wal-Mart Stores	Estados Unidos	Comercio al por menor	30,2	50,0	19,4	137,6	..	910.000	37,2
15	8	14	2	ABB	Suiza	Equipo eléctrico	..	32,9	23,1	27,7	154.263	162.793	89,1
16	43	11	39	Mobil Corporation ^d	Estados Unidos	Expl./ref./distr. de petróleo	..	42,8	29,7	53,5	22.100	41.500	58,6
17	17	42	25	Diageo Plc	Reino Unido	Bebidas	27,9	46,3	10,5	12,4	65.393	77.029	76,7
18	38	24	32	Honda Motor Co. Ltd.	Japón	Automóvil	26,3	41,8	29,7	51,7	..	112.200	60,2

Clasificación en 1998 según		Clasificación en 1997 según		Empresa	País	Sector ^b	Activos		Ventas		Número de trabajadores		Índice de transnacionalización ^a (en porcentaje)
Activos en el extranjero	Índice de transnacionalización ^a	Activos en el extranjero	Índice de transnacionalización ^a				En el extranjero	Totales	En el extranjero	Total	En el extranjero	Total	
19	52	19	56	Siemens AG	Alemania	Productos electrónicos	..	66,8	45,7	66,0	222.000	416.000	53,6
20	41	21	34	Sony Corporation	Japón	Productos electrónicos	..	52,5	40,7	56,6	102.468	173.000	59,3
21	34	33	68	Renault SA	Francia	Automóvil	23,6	43,2	25,4	39,8	92.854	138.321	61,8
22	12	28	21	News Corporation ^e	Australia	Media, publicaciones	22,9	33,6	10,5	11,7	..	50.000	78,7
23	40	25	38	BMW AG	Alemania	Automóvil	22,9	35,7	26,8	37,7	53.107	119.913	59,9
24	81	22	78	Mitsubishi Corporation	Japón	Diversificada	21,7	74,9	43,5	116,1	3.668	11.650	32,7
25	67	17	60	Nissan Motor Co. Ltd.	Japón	Automóvil	21,6	57,2	25,8	54,4	..	131.260	42,6

Fuente: UNCTAD/Base de datos de la Universidad Erasmus.

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

^bLa clasificación de las empresas por sectores se ajusta a la Clasificación Industrial Uniforme de los Estados Unidos, que es la utilizada por la Comisión de Bolsa y Valores de ese país.

^cActivos en el extranjero, ventas y trabajadores fuera de Europa.

^dLas fusiones entre Exxon y Mobil, que originó ExxonMobil, y entre Hoechst AG y Rhone-Poulenc SA, que originó Aventis, no están documentadas todavía porque tuvieron lugar en 1999.

.. No se obtuvieron para este estudio informaciones sobre los activos, las ventas y los trabajadores en el extranjero. Cuando no se contó con esos datos, se calcularon empleando fuentes de información secundarias o sobre la base de relaciones entre activos en el extranjero y activos totales, ventas en el extranjero y ventas totales, y empleo en el extranjero y empleo total.

Nota: La lista sólo incluye ETN no financieras. En algunas empresas los inversores extranjeros pueden tener una participación minoritaria del capital superior al 10%.

Cuadro 2

Las 25 principales ETN de países en desarrollo, clasificadas según el monto de sus activos en el extranjero (1998)

(En millones de dólares y número de trabajadores)

Clasificadas según		Empresa	País	Sector ^b	Activos		Ventas		Número de trabajadores		Índice de transnacionalización ^a (en porcentaje)
Activos en el extranjero	Índice de transnacionalización ^a				En el extranjero	Totales	En el extranjero	Totales	En el extranjero	Total	
1	34	Petróleos de Venezuela S.A.	Venezuela	Expl./ref./distr. de petróleo	7.926	48.816	11.003	25.659	6.026	50.821	23,7
2	14	Daewoo Corporation	República de Corea	Comercio	..	22.135	..	30.547	..	15.000	49,4
3	6	Jardine Matheson Holdings, Limited ^d	Hong Kong (China)/Bermudas	Diversificada	5.954	9.565	7.921	11.230	..	160.000	67,6
4	12	Cemex S.A.	México	Construcción	5.639	10.460	2.334	4.315	9.745	19.761	52,4
5	35	PETRONAS - Petrolim Nasional Berhad	Malasia	Expl./ref./distr. de petróleo	5.564	26.184	3.757	11.133	2.700	18.578	23,2
6	8	Sappi Limited	Sudáfrica ^c	Pulpa y papel	4.574	6.475	3.246	4.308	10.725	23.640	63,8
7	19	Hutchison Whampoa Ltd.	Hong Kong (China)	Diversificada	..	13.389	2.191	6.639	20.845	39.860	39,4
8	9	First Pacific Company Ltd.	Hong Kong (China)	Otros	4.086	7.646	2.527	2.894	15.063	30.673	63,3
9	39	Sunkyong Group	República de Corea	Diversificada	3.851	36.944	12.029	38.274	2.400	29.000	16,7
10	49	Petroleo Brasileiro S.A. - Petrobras	Brasil	Expl./ref./distr. de petróleo	3.700	33.180	1.300	15.520	417	42.137	6,8
11	45	New World Development Co., Ltd.	Hong Kong (China)	Construcción	3.414	13.465	376	2.628	30	16.512	13,3
12	31	China State Construction Engineering Corporation	China	Construcción	3.290	7.300	1.950	5.890	5.535	239.102	26,8
13	36	YPF Sociedad Anónima	Argentina	Expl./ref./distr. de petróleo	3.278	13.146	880	5.500	1.754	9.486	19,8
14	21	LG Electronics, Incorporated	República de Corea	Productos electrónicos y equipo eléctrico	3.127	12.824	4.841	12.213	27.819	60.753	36,6

Clasificadas según		Empresa	País	Sector ^b	Activos		Ventas		Número de trabajadores		Índice de transnacionalización ^a (en porcentaje)
Activos en el extranjero	Índice de transnacionalización ^a				En el extranjero	Totales	En el extranjero	Totales	En el extranjero	Total	
15	17	China National Chemicals Import & Export Corporation	China	Comercio	3.000	4.950	7.920	13.800	510	8.415	41,4
16	43	Keppel Corporation Limited	Singapur	Diversificada	2.598	17.321	376	2.127	1.700	11.900	15,7
17	24	Companhia Vale do Rio Doce	Brasil	Transportes	1.947	13.539	3.025	4.321	7.076	40.334	34,0
18	20	Hyundai Engineering & Construction Co.	República de Corea	Construcción	..	7.094	..	3.815	..	22.787	37,6
19	15	Citic Pacific, Limited	Hong Kong (China)	Diversificada	1.842	8.771	908	1.755	7.639	11.871	45,7
20	28	Enerisis, S.A.	Chile	Servicios eléctricos	1.697	16.117	306	3.406	9.342	14.336	28,2
21	3	Guangdong Investment Ltd.	Hong Kong (China)	Diversificada	1.695	2.577	614	812	16.015	17.330	77,9
22	26	San Miguel Corporation	Filipinas	Alimentos y bebidas	1.676	3.552	287	1.811	4.338	15.923	30,1
23	40	Samsung Electronics Co., Ltd.	República de Corea	Productos electrónicos y equipo eléctrico	..	17.213	..	16.640	..	42.154	16,3
24	44	Shougang Group	China	Hierro y acero	1.610	6.990	830	4.270	1.548	212.027	14,4
25	16	Barlow Limited	Sudáfrica ^c	Diversificada	1.574	2.624	1.734	3.769	..	27.804	43,9

Fuente: UNCTAD/Base de datos de la Universidad Erasmus.

^a El índice de transnacionalización se calcula como el promedio de la suma de estas tres relaciones respecto de cada ETN: activos en el extranjero y activos totales, ventas en el extranjero y ventas totales, y empleo en el extranjero y empleo total.

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

^c A los efectos de este cuadro, Sudáfrica figura entre los países en desarrollo.

.. No se obtuvieron para este estudio informaciones sobre los activos, las ventas y los trabajadores en el extranjero. Cuando no se contó con datos, se calcularon empleando fuentes de información secundarias o sobre la base de las relaciones entre activos en el extranjero y activos totales, ventas en el extranjero y ventas totales, y empleo en el extranjero y empleo total.

La expansión de la producción internacional se ha visto facilitada prácticamente por todos los países, que han introducido cambios en su legislación. Durante el período 1991-1999, de los 1.035 cambios introducidos en todo el mundo en las leyes que rigen las inversiones extranjeras directas (IED) el 94% crearon un marco más favorable a las IED (cuadro 3). Como complemento de los regímenes nacionales más favorables a las IED, el número de tratados bilaterales de inversión -concluidos cada vez con más frecuencia entre países en desarrollo- ha subido de 181 a finales de 1980 a 1.856 a finales de 1999. También ha aumentado el número de tratados de doble imposición, desde 719 en 1980 a 1.982 a finales de 1999. En los planos regional e interregional, un número creciente de acuerdos (el más reciente entre la Comunidad Europea y México) contribuyen a crear un clima para las inversiones que favorece las corrientes de inversiones internacionales.

Cuadro 3

Cambios introducidos en la legislación nacional (1991-1999)

Concepto	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Número de países que introdujeron cambios en su legislación sobre la inversión extranjera	35	43	57	49	64	65	76	60	63
Número de cambios introducidos:	82	79	102	110	112	114	151	145	140
Más favorables a la IED ^a	80	79	101	108	106	98	135	136	131
Menos favorables a la IED ^b	2	-	1	2	6	16	16	9	9

Fuente: UNCTAD, *World Investment Report 2000: Cross-border Mergers and Acquisitions and Development*, cuadro 1.3, pág. 4.

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

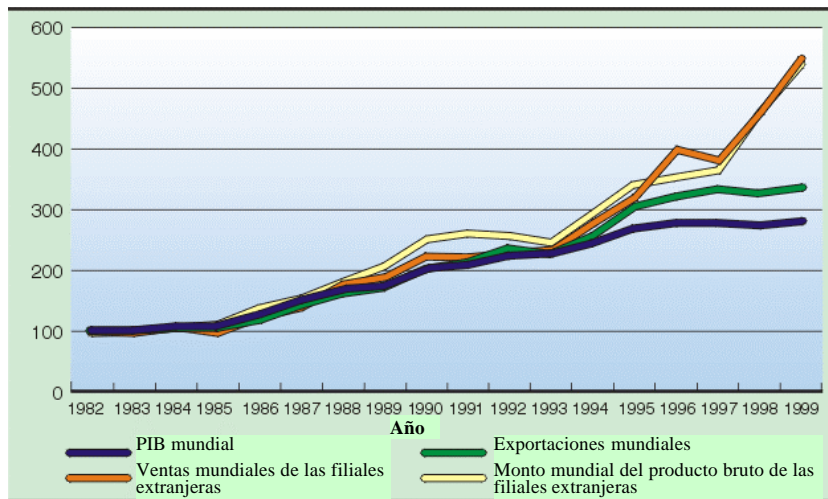
^b Comprende los cambios encaminados a incrementar el control y a reducir incentivos.

Hay muchas pruebas de la expansión de la producción internacional durante los dos últimos decenios. El producto bruto asociado a la producción internacional y las ventas de las filiales extranjeras en todo el mundo, dos medidas de la producción internacional, aumentaron más deprisa que el PIB mundial y las exportaciones mundiales, respectivamente (gráfico 1). Las ventas de las filiales extranjeras en todo el mundo (14 billones de dólares en 1999, 3 billones en 1980) son ahora casi el doble de las exportaciones mundiales y el producto bruto asociado a la producción internacional es más o menos de la décima parte del PIB mundial, en comparación con la vigésima parte en 1982 (cuadro 4). La relación entre las entradas mundiales de IED, que se situaron en 865.000 millones de dólares en 1999, y el monto mundial de la formación interna bruta de capital es hoy del 14%, en comparación con el 2% hace 20 años. Del mismo modo, la relación entre el monto mundial de IED y el PIB mundial aumentó del 5 al 16% durante el mismo período y el número de empresas matrices transnacionales en 15 países desarrollados aumentó de unas 7.000 a finales de los años sesenta a unas 40.000 a finales de los noventa.

El incremento y la consolidación de la producción internacional han dado lugar a nuevos problemas de política; siendo uno de los más importantes el de la distribución de la producción internacional y de los beneficios correspondientes. Aunque el volumen de la producción internacional ha aumentado considerablemente durante los últimos decenios, no todos los países han participado en la misma proporción en esa expansión. Las IED, aunque son una medida imperfecta de la producción internacional, se concentran en unos pocos países -diez países recibieron el 74% de las corrientes mundiales de IED en 1999. Diez países en desarrollo recibieron ellos solos el 80% de las corrientes totales de IED al mundo en desarrollo. El índice de transnacionalidad, que es una medida más compleja de la importancia de la participación de un país en la producción internacional, muestra

Gráfico 1

El crecimiento de las ventas y el producto bruto asociado a la producción internacional, el PIB y las exportaciones (1982-1999)
(Índice 1982 = 100)



Fuente: UNCTAD, *World Investment Report 2000: Cross-border Mergers and Acquisitions and Development*, gráfico 1.1, pág. 6.

Cuadro 4
Algunos indicadores de la IED y la producción internacional (1982-1999)
 (En miles de millones de dólares y porcentajes)

Concepto	Valor a precios corrientes (En miles de millones de dólares)			Tasa de crecimiento anual (En porcentajes)				
	1982	1990	1999	1986-1990	1991-1995	1996-1999	1998	1999
	Entradas de IED	58	209	865	24,0	20,0	31,9	43,8
Salidas de IED	37	245	800	27,6	15,7	27,0	45,6	16,4
Monto acumulado de las entradas de IED	594	1.761	4.772	18,2	9,4	16,2	20,1	18,8
Monto acumulado de las salidas de IED	567	1.716	4.759	20,5	10,7	14,5	17,6	17,1
Fusiones y adquisiciones transfronterizas ^a	..	151	720	26,4 ^b	23,3	46,9	74,4	35,4
Ventas de las filiales en el extranjero	2.462	5.503	13.564 ^c	15,8	10,4	11,5	21,6 ^c	17,8 ^c
Producto bruto de las filiales en el extranjero	565	1.419	3.045 ^d	16,4	7,1	15,3	25,4 ^d	17,1 ^d
Activos totales de las filiales en el extranjero	1.886	5.706	17.680 ^e	18,0	13,7	16,5	21,2 ^e	19,8 ^e
Exportaciones de las filiales en el extranjero	637	1.165	3.167 ^f	13,2	13,9	12,7	13,8 ^f	17,9 ^f
Puestos de trabajo de las filiales en el extranjero (en miles)	17.433	23.605	40.536 ^g	5,6	5,0	8,3	11,4 ^g	11,9 ^g
Pro memoria								
PIB al costo de los factores	10.611	21.473	30.061 ^h	11,7	6,3	0,6	-0,9	3,0 ^h
Formación bruta de capital fijo	2.231	4.686	6.058 ^h	13,5	5,9	-1,4	-2,1	-0,3 ^h
Ingreso por concepto de regalías y cánones	9	27	65 ^h	22,0	14,2	3,9	6,3	0,5 ^h
Exportaciones de bienes y servicios no imputables a factores	2.041	4.173	6.892 ^h	15,0	9,5	1,5	-1,8	3,0 ^h

(Véanse fuente y notas en la página siguiente.)

(Fuente y notas el cuadro 4.)

Fuente: UNCTAD, *World Investment Report 2000: Cross-border Mergers and Acquisitions and Development*, cuadro I.1, pág. 2.

^a Sólo se dispone de datos de 1987 en adelante.

^b 1987-1990 solamente.

^c Sobre la base del resultado de la siguiente ecuación de regresión de las rentas sobre el monto acumulado de las entradas de IED para el período 1982-1997: $\text{Ventas} = 636 + 2,71 * \text{monto acumulado de las entradas de IED}$.

^d Sobre la base del resultado de la siguiente ecuación de regresión del producto bruto sobre el monto acumulado de las entradas de IED para el período 1982-1997: $\text{producto bruto} = 239 + 0,59 * \text{monto acumulado de las entradas de IED}$.

^e Sobre la base del resultado de la siguiente ecuación de regresión de los activos sobre el monto acumulado de las entradas de IED para el período 1982-1997: $\text{activos} = 714 + 3,86 * \text{monto acumulado de las entradas de IED}$.

^f Sobre la base del resultado de la siguiente ecuación de regresión de las exportaciones sobre el monto acumulado en las entradas de IED para el período 1982-1997: $\text{exportaciones} = 129 + 0,64 * \text{monto acumulado de las entradas de IED}$.

^g Sobre la base del resultado de la siguiente ecuación de regresión del número de puestos de trabajo sobre el monto acumulado de las entradas de IED para el período 1982-1997: $\text{número de puestos de trabajo} = 13.287 + 5,71 * \text{monto acumulado de las entradas de IED}$.

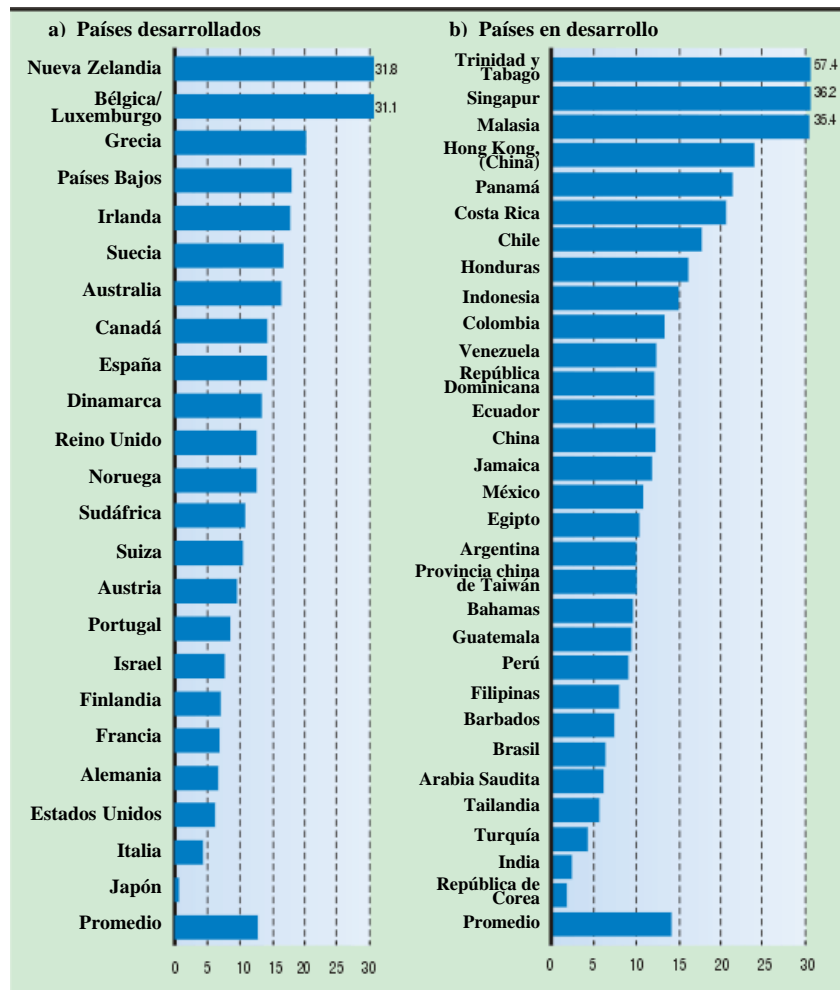
^h Estimaciones.

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

un cuadro análogo (gráfico 2). Cosa más importante, no hay ningún signo de que la concentración de la producción internacional entre los países haya disminuido con el tiempo. Sin embargo, en muchos países menos adelantados que sólo han recibido pequeños montos de IED, esas inversiones son importantes en relación con el volumen de las inversiones internas. Lo que sigue siendo un problema para esos países es la capacidad para atraer no sólo más IED, sino también IED de mejor calidad- definidas en términos generales con inversiones con fuertes vínculos con la economía nacional, orientadas a la exportación, tecnológicamente adelantadas y con efectos sobre los conocimientos técnicos o efectos secundarios.

Otro problema es el que plantean las cuestiones derivadas de la capacidad de las ETN para internalizar las transacciones transfronterizas y sortear los controles y la fiscalización nacionales. Por ejemplo, las ETN pueden utilizar precios de transferencia en el comercio dentro de la empresa para minimizar su carga fiscal, con lo que privan de ingresos fiscales a los países receptores o a los países de origen. Además, las participaciones cruzadas, la cotización en varias bolsas, la ubicación de la sede en países distintos del país de origen y la adquisición de insumos e instalaciones en múltiples países son ejemplos del modo en que la propiedad y la nacionalidad de las ETN han pasado a ser menos evidentes. Por último, considerando que los intereses microeconómicos de las ETN y los objetivos de desarrollo en los países de acogida no siempre coinciden, los gobiernos tienen que esforzarse por dotarse de políticas que permitan lograr unos beneficios máximos de las ETN. Esto entraña la creación de incentivos dinámicos respecto de la ubicación para atraer IED, especialmente de mejor calidad. También supone crear un marco de políticas integrado

Gráfico 2
Índice de transnacionalidad^a de los países receptores^b (1997)
 (En porcentaje)



(Véanse fuente y notas en la página siguiente.)

(Fuente y notas del gráfico 2.)

Fuente: UNCTAD, *World Investment Report 2000: Cross-border Mergers and Acquisitions and Development*, gráfico I.13, pág. 23.

^a Promedio de los cuatro porcentajes siguientes: entradas de IED respecto de la formación bruta de capital fijo durante los tres últimos años (1995-1997); monto de las entradas de IED respecto del PIB en 1997; valor añadido de las filiales extranjeras respecto del PIB en 1997; y empleo en las filiales extranjeras respecto del empleo total en 1997.

^b Sólo se han incluido las economías para las cuales se disponía de datos sobre los cuatro porcentajes. Sólo se disponía de datos sobre valor añadido para Finlandia (1996), Francia (1996), Italia, el Japón, Noruega, Portugal (1996), Suecia (1996), los Estados Unidos, China, la India (1995), Malasia (1995), México (1993), Singapur y la Provincia china de Taiwán (1994). Para las demás economías se calcularon los datos aplicando la relación entre el valor añadido de las filiales de los Estados Unidos y el monto de las salidas de IED de los Estados Unidos al monto total de las entradas de IED del país. Los datos sobre el empleo sólo estaban disponibles para Austria, Dinamarca (1996), Finlandia, Francia (1996), Alemania, Irlanda, Italia, el Japón, Portugal (1996), Suecia (1998), los Estados Unidos, el Brasil (1995), China, Hong Kong (China), Indonesia (1996), México (1993) y la Provincia china de Taiwán (1995). Para las demás economías los datos se calcularon aplicando la relación entre el número de trabajadores de las filiales de Alemania y los Estados Unidos y el monto de las salidas de IED de Alemania y los Estados Unidos al monto total de las entradas de IED de la economía.

y coherente que favorezca el desarrollo, aplicarlo debidamente y establecer un marco para los derechos de propiedad intelectual y la solución de controversias. Sin embargo, para ello los países receptores han de tener una capacidad efectiva de negociación.

... invirtieron sumas sin precedentes en el extranjero en 1999, aunque la mayor parte en el mundo desarrollado.

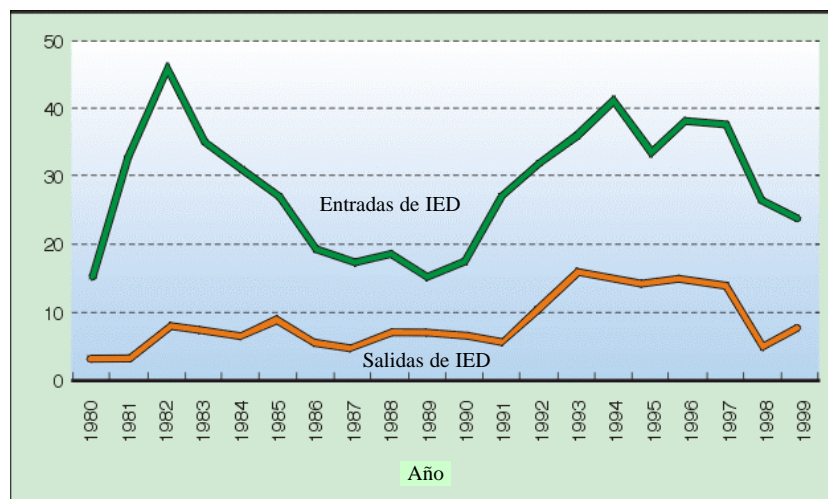
Impulsadas por la reciente oleada de fusiones y adquisiciones (FAS) transfronterizas, las salidas mundiales de IED alcanzaron la cifra de 800.000 millones de dólares en 1999, con un aumento del 16% respecto del año anterior. Por las cifras de que se dispone, las corrientes de IED en el año 2000 podrían superar perfectamente la barrera del billón de dólares. (Para años posteriores es difícil hacer

previsiones.) Tras estancarse en 1998, las corrientes de IED con destino a los países en desarrollo han recuperado su anterior tendencia a crecer. En 1999 esos países recibieron 208.000 millones de dólares de IED, cifra nunca alcanzada hasta entonces, con un incremento del 16% respecto de 1998. No obstante, la parte porcentual de los países en desarrollo en las entradas mundiales de IED han disminuido, del 38% en 1997 al 24% en 1999 (véase el gráfico 3).

Gráfico 3

Parte porcentual de los países en desarrollo en las corrientes mundiales de IED, 1980-1999

(En porcentaje)



Fuente: UNCTAD, *World Investment Report 2000: Cross-border Mergers and Acquisitions and Development*, gráfico I.9, pág. 18.

Los países desarrollados atrajeron en 1999 636.000 millones de dólares de IED, casi las tres cuartas partes del total mundial. Los *Estados Unidos* y el Reino Unido ocuparon los primeros puestos como inversores y como receptores. Con una cifra de 199.000 millones de dólares, el Reino Unido pasó a ser el mayor inversor en 1999, por delante de los Estados Unidos. Las grandes operaciones de fusión y adquisición que se llevaron a cabo en los Estados Unidos, impulsadas en parte por el vigor continuado de su economía, lo convirtieron en el mayor receptor de IED con una cantidad de 276.000 millones de dólares, casi la tercera parte del total mundial.

Las ETN domiciliadas en la *Unión Europea* (UE) invirtieron 510.000 millones de dólares en el exterior en 1999, esto es, casi las dos terceras partes de las salidas mundiales. Dentro de la UE, el Reino Unido, Francia y Alemania fueron los mayores inversores en el exterior, mientras que el Reino Unido y Suecia fueron los mayores receptores -en el caso del último de estos dos países como consecuencia de una sola gran adquisición. En lo que se refiere las salidas, las inversiones extranjeras directas fuera de la UE han sido más importantes que las inversiones dentro de la UE desde 1997, como consecuencia de un pequeño número de grandes operaciones de fusión y adquisición, pero las inversiones extranjeras directas dentro de la Unión Europea siguieron siendo notables por el hecho de que las ETN se encontraban todavía adaptando sus planes de inversiones a las diversas directrices de la UE que desregularon nuevos sectores y los abrieron a la competencia. La moneda única de la UE, el euro, ha estabilizado los tipos de cambio, contribuyendo con esto a reducir los costos de transacción para los inversores en la región, pero también ha acentuado la competencia, lo que ha presionado más a las empresas para que reestructuren y consoliden sus operaciones.

Las corrientes de IED con destino al *Japón* se cuadruplicaron, alcanzando la cifra sin precedentes de 13.000 millones de dólares en 1999, las mayores entradas anuales hasta la fecha. Contradiendo la imagen que se tiene del Japón de un país en el cual las FAS no son bien recibidas o son difíciles de llevar a cabo, la mayoría de esas entradas se produjeron para realizar operaciones transfronterizas de

fusión y adquisición. En cuanto a las salidas de IED del Japón, con una cifra de 23.000 millones de dólares, disminuyeron un 6% en 1999, aunque las ETN japonesas, que fueron de las más afectadas por la crisis financiera asiática, comienzan de nuevo a incrementar su producción en Asia.

La IED repuntó en el Asia oriental y sudoriental y cobró impulso en América Latina y el Caribe,...

Contrariamente a las expectativas generales, las corrientes de IED con destino al *Asia oriental y sudoriental* aumentaron un 11%, con una cantidad de 93.000 millones de dólares en 1999. El aumento se registró sobre todo en las nuevas economías industriales (Hong Kong (China), Provincia china de Taiwán, República de Corea y Singapur), cuyas entradas de estas inversiones aumentaron casi un 70%. En la República de Corea las entradas de IED alcanzaron la cifra sin precedentes de 10.000 millones de dólares. Las entradas en la Provincia china de Taiwán y Singapur experimentaron una notable recuperación después de haber caído fuertemente en 1998. Las entradas de IED en Hong Kong (China), que ya es el segundo mayor receptor de estas inversiones de toda la región, aumentaron considerablemente -en más de un 50%- y alcanzaron la cifra de 23.000 millones de dólares en 1999. Este incremento obedeció en gran parte a la oleada de 1998 de "repatriaciones" de capitales propiedad de inversores de Hong Kong e inversores extranjeros domiciliados en Hong Kong (China) y también al elevado monto de utilidades reinvertidas como resultado del claro cambio de signo de la actividad económica local en 1999. En cambio, las corrientes de IED disminuyeron en tres de los cinco países más afectados por la crisis financiera reciente (Filipinas, Indonesia y Tailandia). Las corrientes hacia China, que habían superado holgadamente los 40.000 millones de dólares durante cuatro años consecutivos, cayeron casi un 8% y apenas rebasaron los 40.000 millones de dólares en 1999. Los países de renta baja del Asia sudoriental que reciben de otros países de la región la mayoría de sus entradas de IED siguieron viéndose perjudicados por el impacto negativo de la crisis en las inversiones asiáticas en el exterior.

La recuperación de las IED en la región se explica por los mayores esfuerzos que se hacen para atraer este tipo de inversiones, en particular la profundización de la liberalización en los distintos sectores de la economía y la mayor apertura a las FAS transfronterizas. Las FAS transfronterizas realizadas en los cinco países (Filipinas, Indonesia, Malasia, República de Corea y Tailandia) más afectados por la crisis reciente alcanzaron la cifra sin precedentes de 15.000 millones de dólares en 1999. De hecho, las FAS se han convertido en un importante modo de entrada para las ETN que invierten en la región, con un valor medio de 20.000 millones de dólares durante el período de 1997-1999 en comparación con una media de 7.000 millones de dólares en el período de 1994-1996.

Las entradas de IED en el *Asia meridional*, con un valor de 3.200 millones de dólares, disminuyeron en 1999 un 13%. Las entradas en la India, el mayor receptor de estas inversiones de toda la subregión, alcanzaron la cifra de 2.200 millones de dólares (con una disminución del 17%). Las corrientes de IED hacia el *Asia central* disminuyeron ligeramente en 1999 y se elevaron a 2.800 millones de dólares, perdiendo así el impulso que alcanzaron durante la fase inicial de liberalización y de reforma de la legislación reguladora. Las economías *insulares del Pacífico* mejoraron sus entradas de IED en 1999, que subieron a 250 millones de dólares. Las corrientes de IED con destino al *Asia occidental* aumentaron a 6.700 millones de dólares, habiendo recibido la Arabia Saudita la mayoría de las nuevas inversiones.

Las salidas de IED del Asia en desarrollo se recuperaron de la recesión que padecieron durante la crisis financiera (aumentaron un 64% en 1999, a una cantidad estimada en 37.000 millones de dólares), aunque siguieron siendo inferiores a las registradas en los años anteriores a la crisis. Hong Kong (China) continuó siendo el principal inversor en el exterior, ya que le correspondieron más de la mitad de las salidas totales de inversiones de la región. Las desinversiones de las ETN asiáticas continuaron en 1999. En algunos casos estas ETN vendieron los negocios que tenía en el extranjero, mientras que en otros ellas mismas fueron adquiridas por

ETN extranjeras. Muchas ETN asiáticas han sido incapaces de aprovechar los baratos precios de los activos puestos en venta como consecuencia de la crisis; las excepciones fueron las ETN domiciliadas en Hong Kong (China), la Provincia china de Taiwán y Singapur, que lograron mantener su buena posición financiera para llevar a cabo operaciones de fusión y adquisición, la mayor parte en países vecinos.

Las corrientes de IED con destino a *América Latina y el Caribe* siguieron aumentando en 1999 y alcanzaron un nuevo valor máximo de 90.000 millones de dólares, con un aumento del 23% respecto de 1998. El Brasil fue por cuarto año consecutivo el mayor receptor de IED de la región, con 31.000 millones de dólares de entradas de inversiones directas, la mayor parte en servicios no exportables y en empresas de producción de manufacturas destinadas al mercado interior. Las entradas de IED en la Argentina aumentaron en más del triple y alcanzaron la cifra de 23.000 millones de dólares en 1999, con lo cual ese país desplazó a México del segundo puesto entre los mayores receptores de IED de la región. México recibió 11.000 millones de dólares en 1999, que fueron a parar principalmente a industrias de producción de manufacturas destinadas a la exportación. Una parte significativa de las corrientes de IED hacia América Latina entró como resultado de operaciones de fusión y adquisición, que alcanzaron un valor de 37.000 millones de dólares en 1999. De esta cifra, unos 16.000 millones se destinaron a la adquisición de empresas privadas locales por ETN extranjeras. No obstante, las privatizaciones continuaron a un buen ritmo en la Argentina, el Brasil y en menor medida en Chile, con una notable participación de las ETN domiciliadas en Europa. Las entradas de IED en los países de la Comunidad Andina en relación con las privatizaciones siguieron siendo bajas.

... pero las corrientes hacia la Europa central y oriental aumentaron sólo modestamente, mientras que África siguió recibiendo una pequeñísima fracción de las entradas de IED

En 1999 las corrientes de IED hacia la *Europa central y oriental* aumentaron por tercer año consecutivo y alcanzaron la suma de 23.000 millones de dólares. Aun así, la región recibió menos del 3% de las entradas mundiales de IED. Lo mismo que en 1998, Polonia, la República Checa y la Federación de Rusia siguieron siendo los principales receptores de entradas de IED. En el caso del tercero de esos países, las corrientes de IED han vuelto a aumentar, pero siguen siendo la mitad del valor que alcanzaron en 1997, que fue de 6.000 millones de dólares. En proporción al tamaño de sus economías, Estonia, Hungría y la República Checa ocupan los primeros puestos de la región. Las ETN domiciliadas en la Unión Europea son los principales inversores en la Europa central y oriental, y los servicios están ganando terreno a la industria manufacturera. El tamaño del mercado interior en el caso de los grandes receptores de inversiones extranjeras directas, por ejemplo Polonia, o los programas de privatización que autorizan la participación de inversores extranjeros, como ocurrió en la República Checa, son los principales factores que favorecen las entradas de IED en la región. Los países de la Europa central y oriental no son grandes inversores en el exterior, y en 1999 les correspondieron unas salidas inferiores a los 3.000 millones de dólares.

A pesar del modesto aumento de las corrientes de IED con destino a *África* -de 8.000 millones de dólares en 1998 a 10.000 millones en 1999- esta región sigue presentando unas cifras bastante deslucidas. Una nota más positiva, sin embargo, es que las entradas de IED en África se han estabilizado en niveles muy superiores a los registrados a comienzos de la década en 1990 como resultado de las constantes medidas que toman muchos de estos países para crear un clima más favorable a la actividad empresarial. Algunos países, por ejemplo Angola, Egipto, Marruecos, Nigeria, Sudáfrica y Túnez, han atraído cantidades notables de IED en los últimos años. Angola y Egipto, sobre todo, han tenido especial éxito en este sentido,

desplazando a Nigeria para convertirse en los mayores receptores de IED de la región en 1999. Aunque en cifras absolutas las entradas de IED fueron pequeñas en la mayoría de los países, en cambio por lo general fueron significativas en relación con el tamaño de sus economías nacionales medido tanto por el PIB como por la formación interna bruta de capital. Por último, se aprecia una mayor diversificación tanto en lo que se refiere a los países de origen de las inversiones -con los Estados Unidos a la cabeza, seguidos de países europeos- como a los sectores -con el sector manufacturero y los servicios ganando en importancia a los recursos naturales. En el lado negativo, las entradas de IED en África continúan estando muy concentradas en cinco países (cuya composición, sin embargo, ha cambiado en los últimos años), aunque el grueso de los países africanos reciben migajas y la parte porcentual del continente en las entradas mundiales de IED permanecen estancadas en un porcentaje bajísimo del 1,2%.

Las respuestas a una encuesta hecha conjuntamente por la UNCTAD y la Cámara de Comercio Internacional a principios de 2000 a 296 de las mayores ETN del mundo indican que el modesto aumento que tuvieron las corrientes de IED hacia África en los últimos años podría muy bien mantenerse en el futuro. Un tercio de las 65 empresas que contestaron a la encuesta tienen la intención de incrementar sus inversiones en África en los próximos tres a cinco años, y más de la mitad esperan que sus inversiones se mantengan estables. Más del 40% de las empresas que contestaron a la encuesta pronostican que las perspectivas generales que tiene África de atraer IED mejorarán en los tres a cinco años próximos, mientras que otro 46% no prevé cambio alguno. Sudáfrica y Egipto son considerados como los países africanos más interesantes para invertir en ellos. En general, los países más desarrollados de la región fueron clasificados por las empresas encuestadas en puestos situados por encima de los países del extremo inferior de la escala, pero unos pocos países en desarrollo menos adelantados, concretamente Mozambique, Uganda, la República Unida de Tanzania y Etiopía, también fueron considerados como destinos interesantes para la IED. En lo que se refiere a los distintos sectores, el del turismo, el de los recursos naturales y los sectores para los cuales el mercado interior es

importante, por ejemplo las telecomunicaciones, fueron incluidos entre los que ofrecían mayores posibilidades de atraer IED. Las industrias de los textiles y las prendas de vestir, para los cuales el mercado internacional es importante, ocuparon puestos inferiores. Los resultados de la encuesta indicaron también que África sigue teniendo una imagen negativa que desalienta a los inversores extranjeros, pero también ponen de manifiesto la necesidad de establecer diferencias entre los países de ese continente.

Los resultados de la encuesta coinciden en líneas generales con los de otra anterior realizada en 1999 a los organismos africanos de promoción de las inversiones. No obstante, hay algunas diferencias interesantes en lo que se refiere a los factores que influyen en las decisiones de realizar una inversión directa en el extranjero. Las ETN atribuyeron una gran importancia al tamaño del mercado interior y poca al acceso a los mercados internacionales, mientras que los organismos africanos de promoción de las inversiones opinaron que las ETN daban más importancia al acceso a los mercados internacionales, a la legislación reguladora y a los incentivos. Sin embargo, tanto las ETN como los organismos de promoción de las inversiones reconocieron que la corrupción, los costos elevados de hacer negocios en estos países, el mal estado de la infraestructura física y las dificultades para conseguir capital serán otros tantos obstáculos para atraer las IED en un futuro previsible.

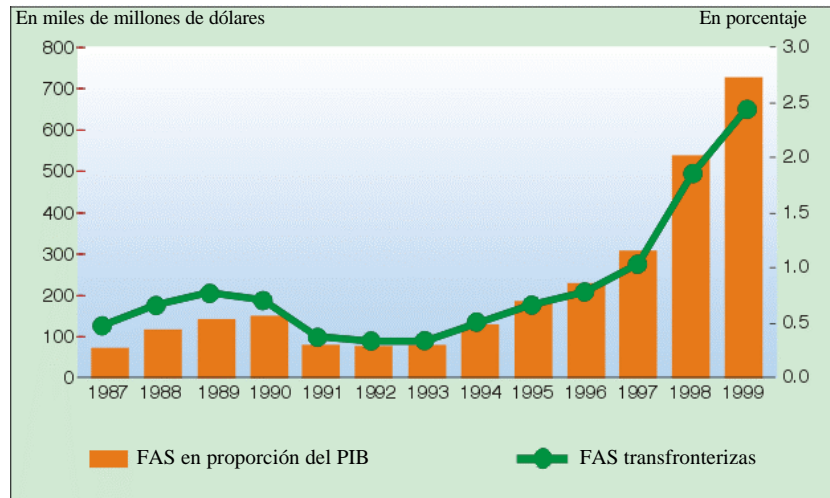
Las FAS transfronterizas, que se negocian en el mercado mundial emergente de empresas, son el factor principal que ha impulsado el reciente aumento de las IED,...

A lo largo de la década pasada el crecimiento de la producción internacional se ha debido principalmente a las FAS transfronterizas (incluidas las adquisiciones por inversores extranjeros de empresas públicas privatizadas) más que a las inversiones en nuevas instalaciones: el valor de las FAS transfronterizas llevadas a cabo aumentó de menos de 100.000 millones de dólares en 1987 a 720.000 millones en 1999 (véase el gráfico 4). No obstante, debe tenerse en cuenta que los datos sobre el valor de las FAS

transfronterizas y el de las corrientes de IED no son del todo comparables, por varias razones que tienen que ver con el modo de financiar las FAS y con la metodología de la balanza de pagos utilizada para calcular las corrientes de IED, que no es aplicable a las FAS. Con todo, al margen de si las inversiones directas se destinan a nuevas instalaciones o a operaciones de FAS, lo cierto es que hacen aumentar el volumen de la producción nacional.

Gráfico 4

Valor de las FAS transfronterizas y su proporción respecto del PIB, 1987-1999



Fuente: UNCTAD, *World Investment Report 2000: Cross-border Mergers and Acquisitions and Development*, gráfico I.4, pág. 13.

Menos del 3% del total de FAS transfronterizas son clasificadas oficialmente como fusiones (aunque muchas de ellas lo sean sólo de nombre), y el resto son adquisiciones. Las adquisiciones del 100% del capital suman las dos terceras partes del número total de adquisiciones transfronterizas. Las adquisiciones minoritarias (10 a 49% del capital) representan alrededor de una tercera parte de las adquisiciones transfronterizas en los países en desarrollo, en comparación con menos de una quinta parte en los países desarrollados. Las FAS transfronterizas pueden clasificarse funcionalmente como horizontales (entre empresas del mismo sector), verticales (FAS entre empresas clientes y empresas proveedoras o entre empresas compradoras y empresas vendedoras) o heterogéneas (entre empresas de sectores sin relación alguna entre ellos) (véase el gráfico 5). En términos de valor, alrededor del 70% de las FAS transfronterizas son horizontales. Si se atiende al número, este porcentaje es del 50%. El número de FAS verticales ha aumentado en los últimos años. Así como a finales de la década de 1980 muchas de las FAS transfronterizas estuvieron motivadas por la búsqueda de ganancias financieras a corto plazo, en cambio hoy día la mayoría de las FAS obedecen a motivos estratégicos y económicos más que a motivos financieros inmediatos. Además, la mayoría de las FAS transfronterizas realizadas últimamente no son hostiles. Las FAS hostiles representaron menos del 5% del valor total y menos del 0,2% del número total de FAS en 1999.

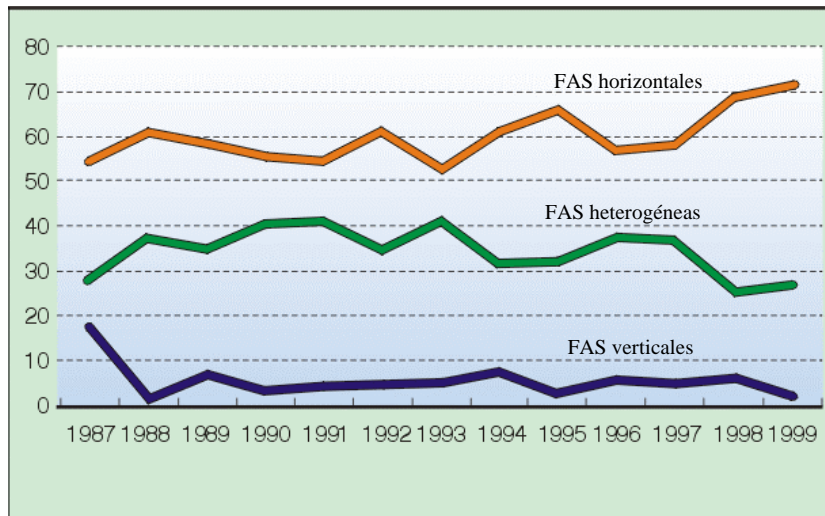
El *número* total de todas las FAS en todo el mundo (transfronterizas e internas) ha aumentado a una tasa anual del 42% entre 1980 y 1999. El *valor* de todas las FAS (transfronterizas e internas) expresado en proporción del PIB mundial ha crecido del 0,3% en 1980 al 8% en 1999. En este período pueden distinguirse dos grandes oleadas de FAS: una en 1988-1990 y otra desde 1995 en adelante. La última oleada ha ocurrido paralelamente al auge de las FAS internas. En consecuencia, durante la década de 1990 no cambió la proporción que representan las FAS transfronterizas respecto de la totalidad de las FAS, que alcanzó un promedio aproximado del 25% tanto en lo que se refiere al valor como al número de operaciones realizadas. (No obstante, en 1999 esa proporción se acercó al 31% en

términos de valor (véase el gráfico 6.) Aparte de los créditos bancarios tradicionales, el auge reciente de las FAS se ha visto facilitado por la mayor utilización de instrumentos de financiación tales como la emisión de acciones ordinarias, el canje de acciones o la emisión de deuda por las empresas. Además de los créditos bancarios tradicionales, otra fuente de financiación importante han sido los fondos de capital riesgo, que han permitido a muchas nuevas empresas o a empresas pequeñas y medianas (PYME) llevar a cabo fusiones y adquisiciones.

Gráfico 5

FAS transfronterizas en todo el mundo según el tipo de operación (horizontal, vertical o heterogénea)^a, 1987-1999

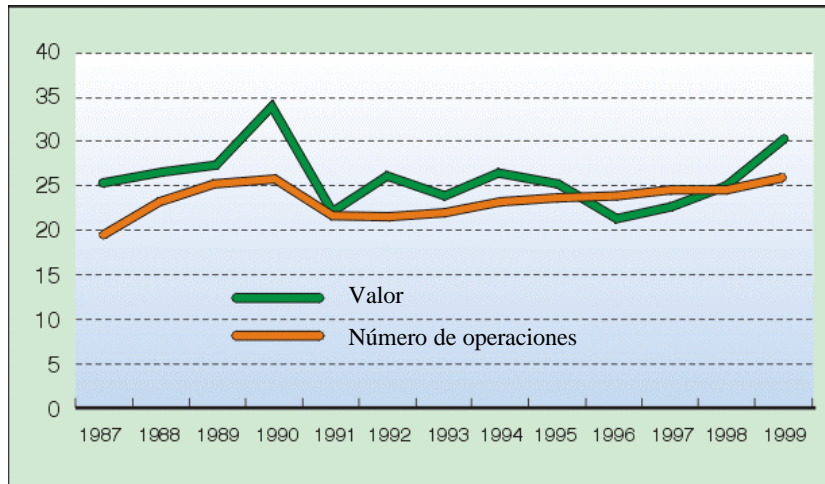
(En porcentaje del valor total)



Fuente: UNCTAD, *World Investment Report 2000: Cross-border Mergers and Acquisitions and Development*, gráfico IV.2, pág. 102.

^a Para la definición de cada tipo de FAS véase el cuadro A.IV.1 del anexo.

Gráfico 6

FAS transfronterizas en porcentaje de todas las FAS realizadas en el mundo, 1987-1999

Fuente: UNCTAD, *World Investment Report 2000: Cross-border Mergers and Acquisitions and Development*, gráfico IV.6, pág. 107.

Siguiendo tendencias anteriores, las FAS transfronterizas aumentaron un 35% en 1999 y alcanzaron, según estimaciones de la UNCTAD, un valor de 720.000 millones de dólares en más de 6.000 operaciones. Alrededor de una sexta parte de estas operaciones (en número) concernieron a filiales de empresas extranjeras que ya estaban presentes en los países receptores. Se prevé que las FAS transfronterizas aumentarán todavía más en el año 2000, habiéndose anunciado o cerrado ya varias megaoperaciones (por ejemplo la de Vodafone AirTouch y Mannesmann). Es muy posible que en el año 2000 el valor total de las FAS transfronterizas supere el billón de dólares.

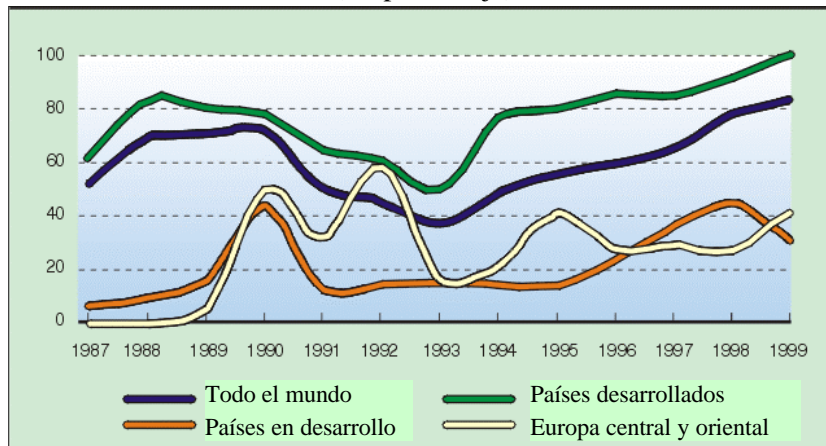
La relación entre el valor de las FAS transfronterizas y el de las corrientes mundiales de IED superó el 80% en 1999. Las FAS se han convertido en una forma particularmente importante de entrada de la IED en los países desarrollados. En el mundo en desarrollo sigue dominando la IED en nuevas instalaciones. Sin embargo, las corrientes de IED hacia los países en desarrollo asociadas a operaciones de fusión y adquisición han aumentado, y su valor ha pasado de aproximadamente una décima parte del valor de las entradas totales de IED a finales de la década de 1980 a una tercera parte a finales de la de 1990 (véase el gráfico 7). En la Europa central y oriental, como consecuencia de las fluctuaciones de las adquisiciones transfronterizas relacionadas con privatizaciones, la parte porcentual de las FAS en las entradas totales de IED ha variado mucho de un año a otro.

Pueden trazarse algunos paralelismos interesantes entre el auge actual de las FAS y el que se produjo en los Estados Unidos al final del siglo XIX, que alcanzó su punto culminante entre 1898 y 1902. En ambas oleadas de FAS influyeron las grandes novedades tecnológicas, las nuevas formas de financiar las FAS y las modificaciones introducidas en la legislación reguladora. Ahora bien, mientras que la oleada reciente tuvo un alcance internacional, la más antigua se circunscribió a los Estados Unidos. Y así como el auge de las alzas de aquel período en los Estados Unidos contribuyó a la aparición de un mercado nacional de bienes y servicios y un sistema nacional de producción, completado con un mercado nacional de empresas, así también el auge actual de las FAS a escala internacional consolida la formación de un mercado mundial de bienes y servicios y un sistema internacional de producción, completado con un mercado mundial cada vez mayor de empresas.

Gráfico 7

Valor de las FAS transfronterizas en relación con el valor de las corrientes de IED, para todo el mundo y por región receptora^a, 1987-1999

(En porcentaje)



Fuente: UNCTAD, *World Investment Report 2000: Cross-border Mergers and Acquisitions and Development*, gráfico I.5, pág. 16.

^aVentas por FAS transfronterizas en porcentaje de las entradas de IED.

... impulsado por los objetivos estratégicos de las empresas...

La avalancha actual de FAS transfronterizas se produce a pesar de que muchas de estas operaciones no han dado los resultados positivos que esperaban las empresas adquirentes tanto por lo que hace a los precios de las acciones como a efectos económicos "reales" tales como los beneficios o la productividad. Aunque por lo general los efectos sobre las empresas adquiridas son más favorables, el crecimiento de las FAS transfronterizas como modo de expansión se

puede seguir considerando un tanto paradójico. Para entender mejor el fenómeno, hay que tener en cuenta tanto los motivos fundamentales por los que se hace una fusión o adquisición como los cambios que se producen en el entorno económico, así como su interacción.

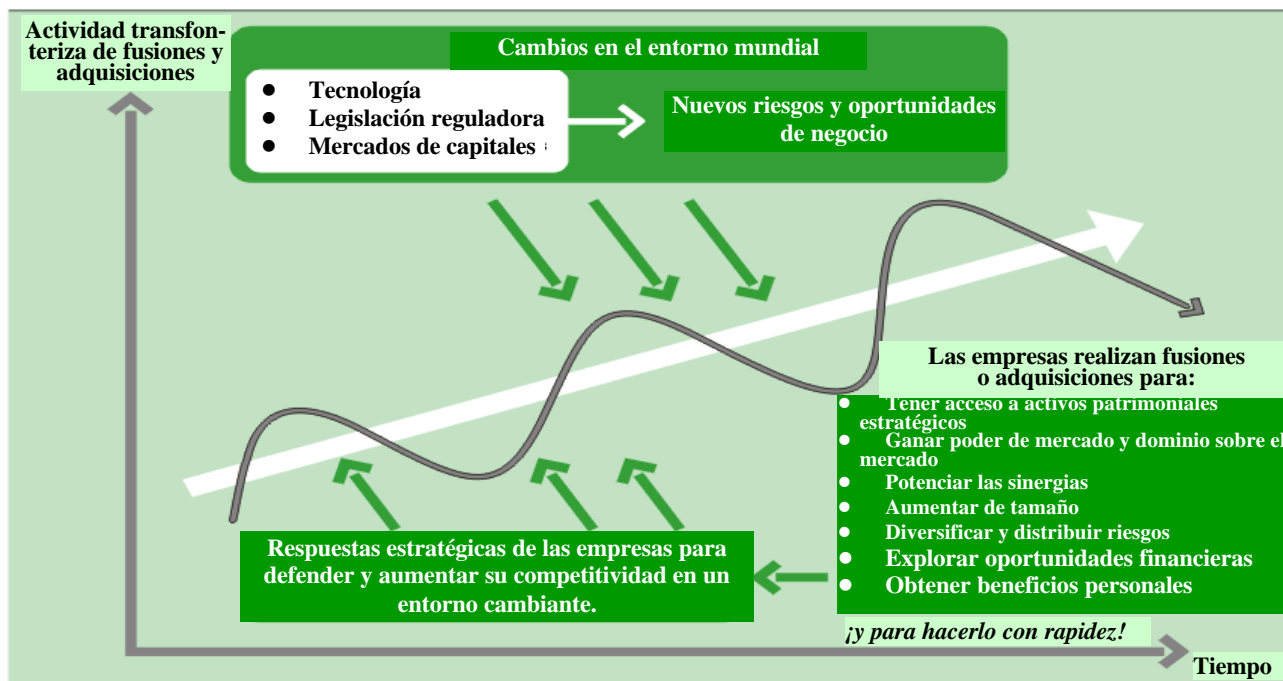
En general, desde la perspectiva del inversor extranjero, las FAS transfronterizas presentan dos grandes ventajas en comparación con las inversiones en nuevas instalaciones como modo de entrada de la IED: rapidez y acceso a activos patrimoniales. El papel crucial que juega la rapidez en la vida actual de las empresas se puede ilustrar con frases de altos ejecutivos como las siguientes: "En la nueva economía en que vivimos un año tiene 50 días" o "La rapidez es nuestro amigo, el tiempo nuestro enemigo". Por lo general las FAS transfronterizas representan el medio más rápido de conquistar una posición sólida en un nuevo mercado, ganar poder de mercado (y desde luego dominio sobre el mercado), incrementar el tamaño de la empresa o repartir los riesgos. Al mismo tiempo, los altos directivos de las empresas pueden aprovechar las oportunidades financieras y además cosechar ganancias personales. Asimismo, las FAS transfronterizas permiten a las empresas explotar las sinergias agrupando los recursos patrimoniales y las capacidades de las empresas que intervienen en estas operaciones, con posibles ganancias estáticas y dinámicas de eficiencia. Ahora bien, el historial relativamente pobre en lo que atañe a los resultados financieros de las FAS inducen a pensar que quizá deban tenerse en cuenta otros motivos.

Estos otros motivos tendrían que ver con los adelantos tecnológicos, la liberalización y los cambios que se producen en los mercados de capitales. El rápido ritmo de los adelantos tecnológicos ha acentuado las presiones sobre las empresas tecnológicas líderes del mundo, que suelen ser ETN, para competir. Al fusionarse con otras ETN que tienen capacidades complementarias, las empresas pueden repartirse los costos de las innovaciones, tener acceso a nuevos activos tecnológicos y mejorar su competitividad. La difusión y profundización del sistema internacional de producción como resultado de las FAS transfronterizas también se han visto facilitadas por la eliminación o suavización de las restricciones a la IED

(incluidas las restricciones a las FAS transfronterizas) en muchos países. Las medidas de liberalización del comercio y de integración regional han dado un nuevo impulso a las FAS transfronterizas al sentar las bases para una competencia más intensa y empujar a la reestructuración y consolidación a escala regional de la actividad empresarial. A su vez, la liberalización de los mercados de capitales y la proliferación de nuevos métodos de financiar estas operaciones han facilitado también las FAS transfronterizas. Por último, ahora está mucho más aceptada la idea de que existe un mercado mundial de empresas cada vez mayor.

La oleada actual de reestructuraciones empresariales a escala mundial y regional como resultado de las FAS transfronterizas indica que existe una relación dinámica entre los factores fundamentales que empujan a las empresas a realizar fusiones y adquisiciones, con el fin de alcanzar sus objetivos estratégicos y los cambios en el entorno económico mundial (véase el gráfico 8). Para muchas empresas, el deseo de sobrevivir y prosperar en el mercado mundial emergente de empresas se ha convertido en la cuestión estratégica clave y esto explica que ese deseo fomente la tendencia a las fusiones y adquisiciones. En el mercado de empresas, las que no crezcan y obtengan beneficios se verán expuestas a sanciones. Una de estas sanciones es ser absorbida por otra empresa. Todos los motivos fundamentales que empujan a las empresas a efectuar fusiones y adquisiciones transfronterizas luego se combinan hasta convertirse en elementos esenciales del objetivo estratégico dominante de las empresas, que es defender y aumentar su competitividad en el mercado. Las FAS transfronterizas están ganando importancia con tanta rapidez precisamente porque ofrecen a las empresas el camino más rápido para adquirir activos tangibles e intangibles en distintos países y les ayudan a reestructurar sus operaciones nacional o mundialmente con el fin de explotar las sinergias y obtener ventajas estratégicas. En resumen, las FAS transfronterizas permiten a las empresas hacerse rápidamente con una serie de activos localizacionales que se han convertido en una fuente esencial de

Gráfico 8
Los motivos de las FAS transfronterizas



Fuente: UNCTAD, *World Investment Report 2000: Cross-border Mergers and Acquisitions and Development*, gráfico V.1, pág. 154.

competitividad en una economía en vías de mundialización. Además, en los sectores de estructura oligopolística estas operaciones pueden efectuarse para responder o anticiparse a los movimientos de los competidores. Incluso las empresas que no querían subirse al carro de las fusiones y adquisiciones quizá consideren que están obligadas a hacerlo por temor a convertirse ellas mismas en blanco de tales operaciones.

... y concentrado principalmente en un puñado de países desarrollados y sectores

El 90% de todas las FAS transfronterizas (según el valor en 1999; véase el cuadro 5), incluida la mayoría de las 109 megaoperaciones en que el valor de la operación superó los 1.000 millones de dólares, se llevaron a cabo en países desarrollados. Estos países, que presentan la proporción más elevada de fusiones y adquisiciones con respecto de su PIB, han registrado un aumento paralelo de las corrientes de IED.

Las empresas de la Europa occidental fueron muy activas en 1999 en lo que se refiere a operaciones de FAS transfronterizas, con un total de 354.000 millones de dólares de ventas y 519.000 millones de dólares de compras. Las FAS entre empresas de la Unión Europea representan una proporción elevada de estas operaciones, y en ellas han influido la introducción de la moneda única y las medidas adoptadas para profundizar la integración regional. La mayoría de las compras realizadas fuera de la región han correspondido a empresas británicas que han adquirido empresas estadounidenses. El Reino Unido, Suecia, Alemania y los Países Bajos fueron los países donde se vendieron más empresas, mientras que Alemania y Francia fueron los mayores compradores de empresas de otros países después del Reino Unido.

Los Estados Unidos siguieron siendo el país con el mayor número de empresas vendidas a inversores extranjeros en 1999, con una ventas por concepto de fusiones y adquisiciones de 233.000 millones de dólares (véase el cuadro 5). Más de la cuarta

Cuadro 5

FAS transfronterizas: ventas y compras, por regiones, 1990-1999

(En miles de millones de dólares)

Región/economía	Ventas					Compras				
	1990	1995	1997	1998	1999	1990	1995	1997	1998	1999
Países desarrollados	134,2	164,6	234,7	445,1	644,6	143,2	173,7	272,0	511,4	677,3
Unión Europea	62,1	75,1	114,6	187,9	344,5	86,5	81,4	142,1	284,4	497,7
Estados Unidos	54,7	53,2	81,7	209,5	233,0	27,6	57,3	80,9	137,4	112,4
Japón	0,1	0,5	3,1	4,0	15,9	14,0	3,9	2,7	1,3	9,8
Países en desarrollo	16,1	15,9	64,3	80,7	63,4	7,0	12,8	32,4	19,2	41,2
África	0,5	0,2	1,7	0,7	0,6	-	0,1	-	0,2	0,4
América Latina y el Caribe	11,5	8,6	41,1	63,9	37,2	1,6	4,0	10,7	12,6	24,9
Europa	-	-	-	-	0,3	-	-	-	-	-
Asia	4,1	6,9	21,3	16,1	25,3	5,4	8,8	21,7	6,4	15,9
Pacífico	-	0,1	0,3	-	0,1	-	-	-	-	-
Europa central y oriental ^a	0,3	6,0	5,8	5,1	10,3	-	0,1	0,3	1,0	1,6
Todo el mundo ^b	150,6	186,6	304,8	531,6	720,1	150,6	186,6	304,8	531,6	720,1

Fuente: UNCTAD, *World Investment Report 2000: Cross-border Mergers and Acquisitions and Development*, cuadro IV.3, pág. 108.

^a Incluye los países de la antigua Yugoslavia.

^b Incluye cantidades que no se pueden desglosar por regiones.

parte de todas las operaciones de fusión y adquisición realizadas en los Estados Unidos en 1999 las llevaron a cabo empresas adquirentes extranjeras, en comparación con el 7% en 1997. Las FAS transfronterizas son actualmente el modo principal de entrada de la IED en el mercado estadounidense. Las inversiones para operaciones de fusión y adquisición en filiales extranjeras en los Estados Unidos representaron el 90% del valor y el 62% del número total de proyectos de IED en 1998. En cuanto a la salida de inversiones por este concepto, empresas estadounidenses adquirieron empresas extranjeras por valor de 112.000 millones de dólares en 1999, 25.000 millones menos que en 1998. La disminución obedece a que hubo menos megaoperaciones.

El valor de las compras japonesas en el extranjero por operaciones de fusión o adquisición aumentó considerablemente en 1999, debido sobre todo a una sola operación. En general, las ETN siguen prefiriendo las inversiones en nuevas instalaciones a las inversiones en fusiones y adquisiciones, sobre todo cuando invierten en países en desarrollo. Las ventas en el Japón por FAS transfronterizas aumentaron rápidamente en los últimos años y superaron a las compras en el período 1997-1999. Esto ha obedecido a las modificaciones introducidas en la legislación japonesa que regula las FAS, a la estrategia de las ETN domiciliadas en el extranjero de favorecer las FAS, y al cambio de actitud de las empresas japonesas ante esta clase de operaciones.

Las industrias del automóvil, los productos químicos y farmacéuticos y los alimentos, las bebidas y el tabaco fueron las industrias del sector manufacturero en las que hubo una mayor actividad a escala mundial en 1999 en lo que se refiere a las FAS transfronterizas. La mayor parte de las FAS que se llevaron a cabo en esas industrias fueron de tipo horizontal y con ellas se buscaba obtener economías de escala, explotar sinergias tecnológicas, aumentar el poder de mercado, eliminar el exceso de capacidad o consolidar y racionalizar las estrategias de innovación y los presupuestos de I+D. En la mayoría de las industrias en las cuales hay una intensa actividad de operaciones horizontales de fusión y adquisición han aumentado

los índices de concentración. En la industria del automóvil, las FAS entre fabricantes y distribuidores de automóviles también ha dado origen a una mayor integración vertical. Las telecomunicaciones, la energía y los servicios financieros fueron las ramas del sector de los servicios en las que hubo una mayor actividad de fusiones y adquisiciones, en gran parte como consecuencia de las recientes medidas de desregulación y liberalización de tales ramas de los servicios. En la rama de los servicios financieros, las presiones para competir y los costos cada vez mayores de las tecnologías de la información han dado un nuevo impulso a las FAS.

Hasta finales de la década de 1990 en los países en desarrollo no se realizaron importantes operaciones transfronterizas de fusión y adquisición de empresas en términos de valor. Aunque la proporción que corresponde a esos países del valor mundial de las FAS transfronterizas se mantuvo constante en menos del 10% en prácticamente todos los años hasta mediados de la década de 1990, en cambio según el número de operaciones su parte porcentual aumentó del 5% en 1987 al 19% a finales de la década de 1990. El valor de las FAS transfronterizas realizadas por empresas de países en desarrollo pasó de 3.000 millones de dólares en 1987 a 41.000 millones en 1999 (véase el cuadro 5).

Entre las regiones en desarrollo, América Latina y el Caribe ocupa el primer lugar en lo que se refiere a las ventas por FAS transfronterizas, siendo el Brasil y la Argentina los principales vendedores. Las privatizaciones han sido el canal principal de las FAS realizadas en ambos países. En Asia, las ventas por FAS transfronterizas cobraron impulso en 1999. En la República de Corea las adquisiciones realizadas por empresas extranjeras superaron los 9.000 millones de dólares en 1990, con lo cual ese país fue el mayor receptor de IED por concepto de fusiones y adquisiciones dentro del grupo de los países en desarrollo asiáticos. En África, Egipto, Marruecos y Sudáfrica han sido los países del continente donde ha habido más adquisiciones de empresas locales por empresas extranjeras. En los demás países africanos hubo pocas fusiones y adquisiciones, en parte por el lento ritmo de las privatizaciones y en

parte por motivos de índole más general como el clima de las inversiones y el hecho de que en el sector privado hubiera pocas empresas interesantes para comprar.

Los principales adquirentes de empresas domiciliadas en países en desarrollo han sido tradicionalmente las ETN que tienen su sede social en países desarrollados. Las empresas de la Unión Europea se convirtieron en los principales adquirentes en 1998-1999, desplazando a las empresas estadounidenses, y a ellas les correspondieron más de las dos quintas partes de todas las FAS transfronterizas que se llevaron a cabo en países en desarrollo. Las compras por concepto de FAS transfronterizas realizadas por empresas domiciliadas en países en desarrollo casi se duplicaron en 1999, tras su fuerte caída en 1998 como consecuencia de la crisis financiera asiática. Las empresas asiáticas se convirtieron de hecho en el blanco principal de esas compras en 1999, año en que Singapur fue el principal comprador. Las compras por concepto de FAS transfronterizas realizadas por empresas de los cinco países asiáticos más afectados por la crisis financiera también aumentaron, lo que indica que mejoró su liquidez. Puede apreciarse la misma tendencia en América Latina y el Caribe, donde hubo aumentos importantes de las compras efectuadas por empresas de esta región en los últimos años.

En la Europa central y oriental la actividad de fusiones y adquisiciones ha fluctuado mucho, y el valor de estas operaciones se duplicó en 1999 alcanzando la cifra de 10.000 millones de dólares. Polonia, la República Checa y Hungría han sido los países donde ha habido más operaciones de este tipo como consecuencia de los programas de privatización en gran escala que han puesto en práctica. Las empresas de la Unión Europea son los principales adquirentes de empresas en esta región.

Entre los países en desarrollo, la repartición sectorial de las FAS transfronterizas difiere considerablemente según se trate de la Unión Europea o de los Estados Unidos. En la primera, las industrias de los productos químicos, la alimentación, las bebidas y el tabaco son las industrias más buscadas por las empresas extranjeras para realizar

operaciones de fusión o adquisición. En los Estados Unidos, las industrias preferidas son la industria eléctrica y de material electrónico y la industria química. En la Unión Europea y los Estados Unidos las empresas financieras son los adquirentes más agresivos. En América Latina y el Caribe las operaciones de fusión y adquisición se concentran en los servicios públicos, el sector financiero, los productos del petróleo, el transporte, el almacenamiento y las comunicaciones. En los cinco países más afectados por la crisis financiera asiática el sector financiero es el sector en el que hay un mayor número de adquisiciones extranjeras. Ese sector y también el de la alimentación, las bebidas y el tabaco son los sectores preferidos para operaciones de fusión y adquisición en la Europa central y oriental.

Las características especiales de las FAS transfronterizas suscitan inquietudes acerca de los beneficios que al final sacan de ellas los países receptores...

Las FAS transfronterizas, sobre todo aquellas en las que intervienen grandes empresas, se manejan vastas sumas de dinero y se produce una profunda reestructuración de las actividades de las empresas concernidas, son una de las caras más visibles de la mundialización. Pero, como ocurre con la mundialización en general, las FAS pueden tener un impacto de doble filo y desigual en el desarrollo. En efecto, quizá en mayor medida que muchos otros aspectos de la mundialización, las FAS transfronterizas, y la expansión del mercado mundial en el que se compran y venden la propiedad y el control de empresas, suscitan ciertos interrogantes acerca de la balanza de beneficios y costos que suponen para los países receptores (véase el recuadro 1). Estas inquietudes aumentan con el fenómeno actual de la mundialización y los rápidos cambios que ésta acarrea. Se piensa que las ETN se benefician exageradamente de la mundialización, mientras que las PYME locales de los países en desarrollo resultan perjudicadas. Las FAS, y sobre todo las de carácter transfronterizo, se presentan así como poco más que un instrumento para la expansión de la gran empresa.

Recuadro 1**¿Por qué preocupan las FAS transfronterizas a los países receptores?**

En una serie de países receptores, en los ambientes políticos y en los medios de comunicación existe la preocupación de que la entrada de una inversión extranjera directa para absorber una empresa nacional sea menos beneficiosa, si no claramente perjudicial, para el desarrollo económico del país receptor que la entrada de una inversión extranjera para establecer nuevas instalaciones. En el centro de esa preocupación subyace la idea de que la adquisición de empresas nacionales por empresas extranjeras no aumenta la capacidad productiva del país, sino que supone simplemente una transferencia de propiedad y control de manos nacionales a manos extranjeras. Esta transferencia suele ir acompañada del despido de trabajadores o del cierre de alguna actividad de producción o funcional (por ejemplo, actividades de I+D), además de significar que habrá que pagar al nuevo propietario en divisas.

Si las empresas adquirentes son oligopolistas mundiales, pueden perfectamente llegar a dominar el mercado interior. Además, las FAS transfronterizas pueden utilizarse deliberadamente para reducir la competencia en el mercado interior. Pueden hacer caer bajo el control del capital extranjero empresas estratégicas o incluso sectores enteros (incluidos sectores clave como el de la banca), lo que es una amenaza para el desarrollo de la capacidad empresarial y la capacidad tecnológica del país receptor.

La preocupación por los efectos de las FAS transfronterizas en el desarrollo de la economía del país receptor surge incluso cuando la fusión o adquisición da buenos resultados desde el punto de vista empresarial. Pero también suscita preocupación la posibilidad de que la fusión o adquisición no llegue a dar buenos resultados. La mitad de todas las FAS no llegaron a dar los

resultados que esperaban de ellas las empresas matrices, resultados que por lo general se miden en términos de creación de valor para los accionistas. Por otra parte, incluso cuando la fusión o adquisición da buenos resultados, la ejecución deficiente de la operación desde el punto de vista del inversor extranjero no significa forzosamente que aquella vaya a tener un efecto favorable en desarrollo del país receptor. Esto se aplica tanto a las IED en fusiones y adquisiciones como a las IED en nuevas instalaciones. La razón principal es que los objetivos comerciales de las ETN y los objetivos de desarrollo de las economías receptoras no coinciden necesariamente.

Los motivos de preocupación trascienden el ámbito de lo puramente económico y tocan también a los ámbitos social, político y cultural. En sectores como los medios de comunicación o las actividades de esparcimiento, por ejemplo, se ha llegado a considerar que las fusiones y adquisiciones son una amenaza para la cultura o la identidad nacional. Desde un ángulo más general, la transferencia de la propiedad de empresas importantes de manos nacionales a manos extranjeras puede verse como un hecho que socava la soberanía nacional y que es equiparable a una recolonización. Cuando las adquisiciones se convierten en "ventas a precios de saldo" -esto es, las ventas de empresas en dificultades, por lo general a precios bajos considerados anormalmente bajos-, aumentan las preocupaciones.

Fuente: UNCTAD.

Las preocupaciones que despiertan las FAS transfronterizas no se limitan a los países en desarrollo. También se pueden escuchar en muchos países desarrollados, expresadas, por lo general, con más vehemencia. Cuando inversores japoneses adquirieron el Rockefeller Center en Nueva York y estudios de cine en Hollywood, la prensa reaccionó con indignación. Cuando Vodafone AirTouch, una empresa del Reino Unido, trató recientemente de comprar Mannesmann, una empresa de Alemania, la reacción fue similar en ciertos círculos. Aunque las reacciones nacionalistas a la absorción de compañías

nacionales por compañías extranjeras están siendo menos virulentas, pueden ser lo suficientemente enérgicas como para empujar a los gobiernos de los países receptores a intervenir, sobre todo si las absorciones son hostiles.

Todas estas inquietudes hay que examinarlas cuidadosamente, y esto es lo que se hace en la edición de 2000 del *Informe sobre las inversiones en el mundo*, cuyo análisis se concentra en el impacto que tienen las FAS transfronterizas en sectores clave del desarrollo económico y en ver si ese impacto difiere del que tienen las IED en nuevas instalaciones. El análisis que se hace en este volumen es en gran parte teórico, de modo que es imprescindible un análisis más empírico con el fin de llegar a entender bien la cuestión.

Como punto de partida para el análisis que se hace en este informe se ha utilizado el impacto que tienen las IED en general en diferentes esferas clave del desarrollo, esferas que ya habían sido identificadas en la edición de 1999 del *Informe sobre las inversiones en el mundo* de la UNCTAD. Partiendo de esa base en el informe de 2000 se compara el impacto de las IED en fusiones y adquisiciones con el de las IED en nuevas instalaciones. Comparar las FAS transfronterizas con las IED en nuevas instalaciones supone por lo general considerar hipótesis, esto es, lo que habría ocurrido si no se hubiese producido la fusión o adquisición transfronteriza. En estas hipótesis hay que tener en cuenta no sólo el sector de que se trate y el contexto del país receptor, sino también los aspectos más amplios del comercio, la tecnología y la competencia.

No todas las fusiones y adquisiciones transfronterizas son inversiones extranjeras directas. Algunas son inversiones de cartera (las adquisiciones de menos del 10% del capital social a efectos de medición), pero hay también fusiones y adquisiciones que se asemejan a las inversiones de cartera por el hecho de estar motivadas exclusiva y fundamentalmente por consideraciones financieras al margen de cuál sea el porcentaje de capital social adquirido. En este informe no se han incluido las FAS que son inversiones de cartera o asimilables a ellas, pues el eje del análisis lo constituyen las FAS como modo de

entrada de las IED, no las FAS fronteras *per se*. De todas maneras, la proporción que representan las FAS que son inversiones de cartera o asimilables a ellas respecto del valor total de las FAS transfronterizas es pequeño.

Para algunos inversores directos es una verdadera alternativa el decidir si entran en un país receptor mediante una IED en nuevas instalaciones o lo hacen mediante una fusión o adquisición. Sin embargo, los dos modos de entrada no siempre son opciones realistas ni para las ETN ni para los países receptores, como ocurre por ejemplo cuando se privatiza una red de telecomunicaciones o cuando una gran empresa en crisis necesita ser salvada y es imposible encontrar en el país ningún comprador nacional. Esto explica por qué en la edición de 2000 del *Informe sobre las inversiones en el mundo* también se analizan las situaciones en que las FAS transfronterizas son la única vía realista que tiene un país para hacer frente a una situación dada, examinando para ello qué efectos tiene la fusión o adquisición en el funcionamiento de la empresa adquirida y de la economía receptora.

..., especialmente en el momento de la entrada y poco después,...

La diferencia esencial entre las FAS transfronterizas y las IED en nuevas instalaciones es que las primeras entrañan, por definición, la transferencia de activos de manos nacionales a manos extranjeras y, por lo menos al principio, no aumentan la capacidad productiva del país receptor. Del análisis que se hace en la edición de 2000 del *Informe sobre las inversiones en el mundo* se desprende que, especialmente *en el momento de la entrada y a corto plazo*, las FAS (comparadas con las inversiones en nuevas instalaciones) pueden, en algunos aspectos, aportar beneficios menores o tener efectos negativos mayores para el desarrollo de la economía del país receptor. Resumiendo:

- Aunque las IED, sea para fusiones y adquisiciones, sea para inversiones en nuevas instalaciones, aportan recursos financieros exteriores al país receptor, los proporcionados

por las FAS no siempre incrementan el equipo de capital para actividades de producción, cosa que sí hacen las IED en nuevas instalaciones. En consecuencia, una determinada cantidad de IED que entra como resultado de una operación de fusión o adquisición puede dar origen a una inversión productiva menor que la misma cantidad de IED en nuevas instalaciones e incluso a ninguna. No obstante, si la única alternativa realista para una empresa local es el cierre, la fusión o adquisición transfronteriza puede servir de "salvavidas".

- Las IED que entran en un país por una operación de fusión o adquisición ofrecen menos posibilidades de que se transfieran tecnologías o conocimientos especializados nuevos o mejores que las IED en nuevas instalaciones, por lo menos en el momento de la entrada. Además, pueden dar lugar directamente a la degradación o el cierre de actividades locales de producción o funcionales (por ejemplo de investigación y desarrollo) o a su relocalización en función de la estrategia empresarial del adquirente. Las IED en nuevas instalaciones no reducen *directamente* las capacidades y activos tecnológicos que pueda haber en la economía receptora.
- Las IED que son producto de una fusión o adquisición no crean empleo cuando entran en un país por la obvia razón de que una fusión o una adquisición no crean ninguna capacidad de producción nueva. Además, pueden dar origen a despidos de trabajadores, aunque es posible que conserven el empleo si la empresa adquirida hubiese ido a la bancarrota de no haber sido por la fusión o adquisición. Las IED en nuevas instalaciones crean forzosamente nuevos puestos de trabajo al producirse la entrada de esas inversiones.
- Las IED que son producto de una fusión o adquisición pueden aumentar la concentración del mercado del país

receptor y producir resultados contrarios a la competencia; de hecho, las FAS pueden utilizarse deliberadamente para reducir o eliminar la competencia. No obstante, estas inversiones pueden impedir que aumente la concentración si la absorción ayuda a salvar a una empresa local que de lo contrario se habría hundido. Las IED en nuevas instalaciones pueden, por definición, incrementar el número de empresas existentes y el país receptor, pero no pueden aumentar directamente la concentración del mercado al producirse su entrada.

... pero estas inquietudes desaparecen a largo plazo, cuando entran en juego los efectos tanto directos como indirectos de las FAS,...

La mayoría de los efectos negativos atribuidos a las IED que son producto de una fusión o adquisición en comparación con las IED en nuevas instalaciones corresponden a los efectos que se producen en el momento de la entrada o poco después. *A largo plazo*, si se tienen en cuenta tanto los efectos directos como los indirectos, disminuyen o desaparecen muchas de las diferencias entre los efectos de los dos modos de entrada. Resumiendo:

- Las FAS transfronterizas suelen ir seguidas de la realización por los adquirentes extranjeros de inversiones escalonadas que pueden ser cuantiosas, sobre todo en circunstancias especiales tales como las privatizaciones. Por consiguiente, a largo plazo, las IED producto de una fusión o adquisición pueden incrementar las inversiones en producción lo mismo que las IED en nuevas instalaciones. Asimismo, los dos modos probablemente tienen efectos similares en lo que se refiere a la atracción o la expulsión de empresas locales del mercado.
- Las FAS transfronterizas pueden ir seguidas de transferencias de tecnologías nuevas o mejores (incluidos métodos de organización y gestión), sobre todo si se reestructuran las empresas adquiridas con el fin de

incrementar la eficiencia de sus operaciones. Cuando las ETN invierten en ampliar los conocimientos especializados y las capacidades tecnológicas locales, lo hacen sin preocuparse de cómo se establecieron esas empresas afiliadas.

- Las FAS transfronterizas pueden crear empleo si la empresa adquirente realiza inversiones escalonadamente y si mantiene o refuerza los vínculos con la empresa adquirida. Por este motivo, a largo plazo las diferencias entre los dos modos de entrada en lo que respecta a la creación de empleo tienden a reducirse y dependen más del motivo de la entrada que del modo de entrada. Si los recortes de empleo se hacen porque se reestructura la empresa adquirida con el fin de aumentar su eficiencia, las consecuencias pueden ser menos perturbadoras que cuando una IED en nuevas instalaciones elimina a las empresas que no son competitivas.
- Los efectos en la estructura del mercado, sean negativos o positivos, pueden durar después de haberse producido la entrada de la inversión extranjera. Las posibilidades de que se empleen prácticas contrarias a la competencia son mayores en el caso de las FAS que incrementan la concentración del mercado, especialmente si la fusión o adquisición se produce en un sector oligopolístico débilmente regulado.

En resumen, los efectos de las IED en la economía del país receptor son difíciles de distinguir en función del modo de entrada una vez que ha transcurrido el período inicial, con la posible excepción de los efectos sobre la estructura del mercado y la competencia en él.

Además de los efectos principales sobre los importantes aspectos *concretos* del desarrollo económico resumidos más arriba, también deben tomarse en consideración los efectos globales de las FAS transfronterizas en comparación con las inversiones en nuevas

instalaciones, teniendo en cuenta el contexto económico específico y las prioridades de desarrollo del país receptor de que se trate. En este sentido revisten particular importancia los efectos en la reestructuración de la economía. La reestructuración de sectores y actividades es necesaria para el crecimiento y el desarrollo, especialmente en la situación actual de rápidos cambios tecnológicos y de incremento de la competencia a escala mundial. También puede ser importante en circunstancias excepcionales, por ejemplo durante las crisis financieras o la transición a sistemas económicos basados en el mercado. Las FAS transfronterizas quizás jueguen aquí algún papel, ya que aportan un conjunto de activos que se pueden utilizar para distintos tipos de reestructuración, pero además tienen las ventajas de la rapidez y de la implicación inmediata de las empresas (adquiridas) locales, lo cual puede ser un complemento útil de los recursos y esfuerzos internos. Por supuesto, las inversiones en nuevas instalaciones también pueden favorecer la reestructuración económica, pero no contribuyen para nada a conservar empresas locales, y de hecho pueden incluso acelerar la desaparición de las empresas locales más débiles si éstas no pueden resistir la competencia de la empresa nacida de tales inversiones.

... aunque en general persistirán las preocupaciones por el control y la propiedad en manos extranjeras.

Por último, están los temores, más generales, al posible debilitamiento del sector empresarial nacional y la pérdida de control sobre la conducción del desarrollo económico del país y la realización de las metas sociales, culturales y políticas nacionales. Estas cuestiones cobran mucha importancia cuando, como resultado de una fusión o adquisición transfronteriza, sectores que se consideran estratégicos caen bajo el control de ETN extranjeras. Tales aspectos pueden cobrar una importancia todavía mayor en los países en desarrollo porque la inmensa mayoría de estos países son países receptores más que países de origen y de las IED en general y de las FAS transfronterizas en particular.

La cuestión básica que se plantea aquí es el del papel que deben jugar las empresas extranjeras en una economía, al margen de si su entrada en ella se produce como resultado de una inversión en nuevas instalaciones o de una fusión o adquisición transfronteriza. Esta cuestión tiene que ver con el grado de propiedad extranjera que un país puede aceptar cómodamente y con las consecuencias económicas, sociales, culturales y políticas de esa propiedad en manos extranjeras. Muchos gobiernos, empresas locales y grupos de la sociedad civil consideran que determinadas actividades (por ejemplo los medios de comunicación) deben estar exclusiva o primordialmente en manos locales.

No existen soluciones *a priori* a estas inquietudes. Cada país debe juzgar por sí mismo teniendo en cuenta sus condiciones y necesidades y sus objetivos generales de desarrollo. También debe conocer y valorar las disyuntivas que se le plantean, ya se refieran a la eficiencia, el crecimiento de la producción, la distribución de la renta, el acceso a mercados o toda una serie de objetivos no económicos. Además deberá tener en cuenta que algunas de esas inquietudes surgen con *todas* las inversiones extranjeras directas, aunque la naturaleza específica de las FAS pueda acentuarlas. Las disyuntivas entre los objetivos económicos y los objetivos más generales de índole no económica, en particular, requieren juicios de valor que sólo los países pueden hacer.

Las circunstancias de los países receptores son particularmente importantes para determinar los efectos.

Además de considerar los efectos en el momento de la entrada en comparación con los efectos a largo plazo, las circunstancias existentes en los propios países receptores es algo que debe tenerse muy en cuenta llegado el momento de valorar los costos y beneficios de las FAS transfronterizas:

- En *circunstancias normales* (esto es, en ausencia de crisis o de cambios sistémicos), y especialmente cuando las FAS transfronterizas y las inversiones en nuevas instalaciones

son alternativas *reales*, las IED en nuevas instalaciones resultan más provechosas para los países en desarrollo que las FAS transfronterizas. A igualdad de condiciones (motivaciones, capacidades), las inversiones en nuevas instalaciones no sólo aportan un conjunto de recursos y activos, *sino que además* hacen aumentar la capacidad productiva y crean empleo al mismo tiempo; las FAS transfronterizas también pueden aportar los mismos recursos y activos, pero no crean una capacidad adicional inmediatamente. Por otra parte, ciertos tipos de FAS transfronterizas entrañan una serie de riesgos en el momento de la entrada, que van desde la reducción del empleo hasta la venta de activos pasando por la disminución, más lenta, de la capacidad tecnológica nacional. Por último, si en la fusión o adquisición intervienen empresas rivales, la operación puede tener desde luego efectos negativos sobre la concentración del mercado y la competencia, efectos que pueden durar más allá de la fase de la entrada.

- En *circunstancias excepcionales*, las FAS transfronterizas pueden desempeñar un papel útil, un papel que quizá las IED en nuevas instalaciones no estén en condiciones de desempeñar, por lo menos dentro del plazo deseado. A este respecto tiene particular interés el considerar si el país receptor se encuentra en una situación de crisis en la que empresas de ese país afrontan dificultades graves o corren el riesgo de ir a la quiebra si no existe otra alternativa a la IED (incluida la financiación pública) que la fusión o la adquisición por inversores extranjeros que pueda ayudarlas. Las grandes privatizaciones intensivas en capital (o un gran número de privatizaciones en el marco de un amplio programa de privatización) también caerían dentro de esta categoría, porque las empresas locales tal vez no puedan obtener los fondos necesarios (ni siquiera acudiendo a los mercados financieros internacionales) o no cuenten con otros activos (por ejemplo tecnologías o métodos de gestión

modernos) que serían indispensables para lograr que las empresas privatizadas sean competitivas. La necesidad de proceder a una rápida reestructuración si existen intensas presiones competitivas o hay un exceso de capacidad en los mercados mundiales también puede hacer que los países receptores encuentren útil la opción de permitir la entrada de inversiones extranjeras directas para la adquisición transfronteriza de algunas de sus empresas. La ventaja de las FAS cuando se dan estas circunstancias es que estas operaciones entrañan una reestructuración de la capacidad existente. En algunas de estas circunstancias los países receptores han considerado por consiguiente útil suavizar las restricciones impuestas a las FAS transfronterizas, hacer extensivos a estas operaciones los incentivos que antes estaban reservados a las inversiones extranjeras directas en nuevas instalaciones, e incluso adoptar medidas deliberadas encaminadas a atraer a socios extranjeros adecuados para operaciones de fusión o adquisición transfronterizas.

Aunque hay países en los cuales las circunstancias excepcionales quizá tengan primacía durante algún tiempo (por ejemplo, el caso de las economías en transición que aplican programas en gran escala de privatización o los países que atraviesan crisis financieras), la mayoría de los países afrontan una mezcla de circunstancias normales y excepcionales. En consecuencia, incluso países con una situación económica sana pueden tener una serie de empresas (o incluso a sectores enteros) que no son competitivos y deben ser reestructurados. Además, por supuesto, empresas que son competitivas también pueden ser objetivo de fusiones y adquisiciones transfronterizas. Los factores que determinan los efectos de las FAS transfronterizas sobre el desarrollo, al margen de cuáles sean las circunstancias, se resumieron en junio de 2000 en los "resultados" de la Reunión Intergubernamental de Expertos en Fusiones y Adquisiciones en los términos siguientes (UNCTAD, 2000, párr. 7):

"Son factores clave el marco de la política económica y el nivel de desarrollo del país. Otros factores determinantes de los efectos son los siguientes: la adopción de una perspectiva a corto o a largo plazo para evaluar los efectos; las circunstancias normales o excepcionales (entre ellas los programas de privatización o las crisis financieras) en las que se llevan a efecto las FAS transfronterizas; la motivación del inversionista (por ejemplo, la búsqueda de un mercado con preferencia a la búsqueda de eficiencia); la situación de la empresa adquirida, y las otras posibilidades existentes en lo que se refiere a las modalidades de inversión."

Al margen de cuáles sean las circunstancias, las políticas que se aplican tienen importancia, y la política de la competencia ocupa el puesto principal entre las políticas que tratan de hacer frente a las inquietudes que suscitan las FAS transfronterizas.

Las políticas del país receptor pueden influir en muchos de esos factores, así como en las consecuencias concretas de las FAS transfronterizas. Esta es la base de la conclusión principal a que se llegó en la edición de 1999 del *Informe sobre las inversiones en el mundo*, que tuvo como tema general de estudio las inversiones extranjeras directas y el desarrollo, a saber, que las políticas que se aplican cuentan. Las políticas cuentan sobre todo cuando se quiere hacer frente a los riesgos y los efectos negativos que encierran las FAS transfronterizas. Con esto no se pretende restar importancia a las distintas alternativas a las FAS transfronterizas. Por ejemplo, aunque estas operaciones constituyen una alternativa a las IED en nuevas instalaciones, también hay que sopesar cuidadosamente la viabilidad de otras opciones, por ejemplo las alianzas estratégicas o la intervención pública. Incluso podría recurrirse a la asistencia internacional, especialmente en el caso de las empresas que atraviesan una situación difícil a causa de acontecimientos sobre los cuales no tienen ninguna influencia.

Las políticas también cuentan (como en el caso de las FAS internas) en el sentido de que las políticas sectoriales deben tener en

cuenta una serie de posibles efectos negativos, por ejemplo en lo que se refiere al empleo o a la utilización de los recursos. Además, las políticas relativas a las IED en general pueden utilizarse para maximizar los beneficios y minimizar los costos de las FAS transfronterizas mediante la exclusión de determinados sectores, el establecimiento de normas en materia de propiedad, la fijación de criterios con respecto al tamaño, el examen de las operaciones o la concesión de incentivos. Las políticas relativas expresamente a las FAS transfronterizas también pueden utilizarse para algunos de esos mismos fines, por ejemplo para el examen de las FAS transfronterizas con objeto de cerciorarse de que cumplen ciertos criterios.

Sin embargo, la política más importante a este respecto es la política de la competencia. La razón principal de que así sea es que las FAS pueden ser una amenaza para la libre competencia, tanto en el momento de la entrada como después. El deseo de aumentar la cuota de mercado y, por supuesto, de dominar éste es uno de los factores que determinan la conducta de las empresas. En la nueva economía basada en conocimientos, la naturaleza de los costos de la producción basada en conocimientos acentúa el deseo de conquista del poder de mercado o incluso el monopolio. Como se ha señalado en un artículo reciente, "la búsqueda constante de ese poder de monopolio se ha convertido en el motor principal de la nueva economía" (Summers, 2000, pág. 2). En efecto, la amenaza de monopolio, o de un oligopolio estricto, puede ser el efecto negativo más importante de las FAS transfronterizas, y de aquí que sea también el problema más importante que deben afrontar las políticas en este campo. Más concretamente, este problema estriba en adoptar políticas que permitan hacer frente a los efectos de las FAS que suscitan inquietudes desde el punto de vista de la competencia y en hacer que esas políticas se apliquen efectivamente.

De hecho, ya que en todo el mundo se están suavizando las restricciones a la entrada de las IED, es tanto más importante evitar que las barreras reguladoras a la entrada de esas inversiones no sean sustituidas por prácticas empresariales contrarias a la competencia.

Esto significa que, como ya se señaló en la edición de 1997 del *Informe sobre las inversiones en el mundo*, "la reducción de los obstáculos a las IED y el establecimiento de normas positivas de trato de las ETN tienen que ir acompañados por la adopción de medidas que garanticen el debido funcionamiento de los mercados, con inclusión, en particular, de medidas para controlar las prácticas anticompetitivas de las empresas" (UNCTAD, 1997, pág. XXXI de la versión inglesa). Esto pone claramente de manifiesto la importancia de aplicar una política de la competencia bien coordinada como medio de determinar y afrontar los efectos de las FAS transfronterizas en las economías de los países receptores, aunque también tengan su importancia las políticas encaminadas a mantener una libre competencia bien definida en los mercados. También indica que la política de liberalización de las IED, que se ha extendido a todos los países, junto con la creciente importancia de las FAS transfronterizas, como modo de entrada, debe ser completada con una política también universal que reconozca la necesidad de impedir las prácticas empresariales contrarias a la competencia. En el contexto de las FAS transfronterizas, esto exige promulgar leyes sobre la competencia y aplicarlas efectivamente, prestando toda la atención no sólo a las FAS internas, sino también a las transfronterizas, tanto en el momento de la entrada como posteriormente. De hecho, el examen de las operaciones de fusión y adquisición constituyen el principal punto de contacto entre la política de inversiones extranjeras directas y la política de la competencia. Esto quiere decir que existe una relación directa, necesaria y cada vez mayor entre la liberalización de las entradas de IED por el canal de las FAS, por una parte, y la importancia de la política de la competencia, por otra.

Sin embargo, cada vez es más cierto que la política de la competencia no se puede ya aplicar con eficacia actuando solamente en el plano nacional. La naturaleza misma de las FAS transfronterizas -y de hecho la aparición de un mercado mundial de empresas- sitúa este fenómeno en un plano internacional. Esto significa que las autoridades de defensa de la competencia tienen que instituir mecanismos de cooperación entre ellas en los ámbitos bilateral, regional y multilateral, y fortalecerlos, con el fin de hacer frente con

eficacia a las FAS y a las prácticas empresariales contrarias a la competencia que afectan a sus países. La acción internacional es particularmente importante en el caso de las FAS transfronterizas que tienen un alcance mundial, sobre todo para los países pequeños que carecen de recursos para dotar y hacer cumplir por sus propios medios tales políticas.

Epílogo

La edición de 2000 del *Informe sobre las inversiones en el mundo* traza un intrigante paralelo entre la aparición de un mercado *nacional* de empresas y un sistema de producción también nacional en los Estados Unidos durante la década última del siglo XIX, a raíz de una oleada masiva de fusiones y adquisiciones internas, y la aparición en la época presente de un mercado *mundial* de empresas, como complemento del evolutivo mercado mundial de productos y servicios y la formación de un sistema internacional de producción. La oleada de fusiones y adquisiciones que tuvo lugar en los Estados Unidos y el objetivo de aumentar el poder de mercado que aquella supuso indujeron a los tribunales de ese país a interpretar la Ley Antitrust Sherman con el fin de incluir en sus disposiciones a las FAS, y al Congreso a adoptar la Ley Clayton, que prohibió las FAS que podían reducir la competencia, y la Ley de la Comisión de Comercio Federal, por la que se creó esta comisión para reprimir las infracciones a aquella ley. Esto marcó el comienzo del control de las fusiones y adquisiciones en los Estados Unidos y el proceso que, a lo largo de los casi 100 años transcurridos desde entonces, han conducido a un mayor reforzamiento del sistema de vigilancia de la libre competencia en ese país. La Ley Sherman también fue el antecedente de leyes similares en otros países. Hoy día, unos 90 países han adoptado leyes antimonopolio, la mayoría de las cuales se promulgaron en la década de 1990.

La economía mundial quizás esté presenciando el comienzo de un problema similar desde el ángulo de la estructura de los mercados mundiales y de la competencia en ellos. Si el paralelo con lo ocurrido en los Estados Unidos es indicativo de algo, esto significaría que lo

que ya está ocurriendo quizá no sea más que el principio de un proceso masivo de consolidación a escala regional y mundial. De ser así, más importancia tiene aún adoptar las políticas necesarias para hacer frente a ese proceso. De todas estas políticas, la política de la competencia ocupa el primer lugar. Al final el nuevo mercado mundial de empresas quizás exija aplicar a la política de la competencia un enfoque mundial que tenga en cuenta plenamente los intereses y las circunstancias de los países en desarrollo.

Ginebra, julio de 2000

Rubens Ricupero
Secretario General de la UNCTAD

Bibliografía

Summers, Lawrence H. (2000), "The new wealth of nations", en *Treasury News* (Washington, D.C.: Departamento del Tesoro), <http://www.treas.gov/press/releaes/ps617.htm>.

Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD) (1997a), *World Investment Report 1997: Transnational Corporations, Market Structure and Competition Policy* (Nueva York y Ginebra: Naciones Unidas), publicación de las Naciones Unidas, N° de venta E.97.II.D.10 y Corr.1.

Ibíd. (2000e), Junta de Comercio y Desarrollo, Comisión de la Inversión, la Tecnología y las Cuestiones Financieras Conexas, Reunión de Expertos en Fusiones y Adquisiciones: políticas destinadas a acrecentar al máximo los efectos positivos de las inversiones internacionales y a reducir al mínimo sus posibles efectos negativos, "Conclusiones de la Reunión de Expertos" (TD/B/COM.2/EM.7/L.1), 23 de junio de 2000, versión mimeografiada.

Anexo:
Informe sobre las Inversiones en el Mundo 2000:
Las Fusiones y Adquisiciones Transfronterizas y el Desarrollo

ÍNDICE

ÍNDICE

	Página
Prefacio	
Panorama general	
 PRIMERA PARTE 	
TENDENCIAS	
I. TENDENCIAS MUNDIALES: LA EXPANSIÓN DEL SISTEMA DE PRODUCCIÓN INTERNACIONAL	
A. El aumento de la producción internacional se mantiene.....	
B. Los países siguen liberalizando sus regímenes de IED	
C. Las empresas procuran ser más internacionales .	
D. Las FAS se imponen	
E. El ámbito y la intensidad de la producción internacional aumentan	
F. Retos	
Notas	
II. TENDENCIAS REGIONALES	
A. Países desarrollados	
1. Estados Unidos	

	2. Unión Europea.....
	3. Japón
B.	Países en desarrollo.....
	1. África
	2. Asia y el Pacífico
	3. América Latina y el Caribe.....
C.	Europa central y oriental
	Notas
III.	LAS MAYORES EMPRESAS
	TRANSNACIONALES
A.	Las 100 mayores ETN del mundo
	1. Rasgos principales
	2. Transnacionalidad
B.	Las 50 mayores ETN de los países en desarrollo
C.	Las 25 mayores ETN de Europa central.....
	Notas

SEGUNDA PARTE

FUSIONES Y ADQUISICIONES TRANSFRONTERIZAS Y DESARROLLO

IV.	TENDENCIAS EN LAS FUSIONES Y
	ADQUISICIONES TRANSFRONTERIZAS.....

A.	Definiciones y categorías
B.	Tendencias y características
1.	Tendencias mundiales
2.	Tendencias regionales
a)	Países desarrollados
b)	Países en desarrollo.....
c)	Europa central y oriental
3.	Tendencias de los sectores y de las industrias
4.	Privatización y FAS transfronterizas
Notas
V.	RESULTADOS, MOTIVACIONES Y
	PERSPECTIVAS
A.	Resultados de las FAS transfronterizas en las empresas.....
B.	¿Por qué recurren las empresas a las FAS transfronterizas?.....
1.	Motivos de las FAS transfronterizas
2.	Evolución del entorno económico.....
a)	Tecnología.....
b)	Evolución del marco político y normativo

	i)	Doctrinas en materia de IED y FAS transfronterizas.....
	ii)	Otros cambios en el marco normativo
	c)	Evolución de los mercados de capital
C.		Una tendencia de este siglo
D.		Un sorprendente paralelo histórico
	1.	Factores de la oleada en Estados Unidos a finales del siglo pasado
	2.	Paralelismos con la actual oleada.....
		Notas
VI.		INVERSIONES EXTRANJERAS DIRECTAS Y DESARROLLO: ¿REVISTE IMPORTANCIA LA MODALIDAD DE ENTRADA?.....
		Introducción.....
	A.	Recursos financieros externos e inversiones
		1. Recursos financieros externos
		2. Inversiones.....
		3. Resumen.....
	B.	Tecnología.....
		1. Transferencia de tecnología y modernización
		2. Difusión de tecnología
		3. Generación de tecnología.....

4. Resumen	
C. Empleo y cualificación.....	
1. Cantidad de empleo.....	
2. Calidad del empleo	
3. Cualificación.....	
4. Resumen.....	
D. Competitividad de las exportaciones y comercio	
1. Creación de competitividad de las exportaciones	
2. Dependencia de las importaciones frente a los recursos locales.....	
3. Resumen.....	
E. Estructura del mercado y competición	
1. Estructura del mercado.....	
2. Comportamiento competitivo	
3. Resumen.....	
F. Resumen y conclusiones	
Notas	
Bibliografía	

Anexos**A. Otros cuadros relacionados con el texto.....****B. Anexo estadístico.....****Selección de publicaciones de la UNCTAD sobre las
empresas transnacionales y las inversiones extranjeras
directas.....****Cuestionario**

PRIMERA PARTE**Recuadros**

- I.1. Evolución del marco de las IED en los países en 1999
- I.2. Acuerdos bilaterales sobre inversiones en 1999
- I.3. Acuerdos sobre doble tributación en 1999
- I.4. Disposiciones de la Comunidad Europea relativas a las IED en sus tratados de adhesión, asociación, libre comercio y cooperación, marzo de 2000
- I.5. Corrientes financieras hacia los países en desarrollo
- I.6. Asociación mundial de organismos de promoción de inversiones.....
- II.1. ¿Qué empresas se incluyeron en el estudio?.....
- II.2. La adhesión de China a la OMC: repercusión en los ingresos de IED
- II.3. Nueva legislación en materia de IED en la Arabia Saudita.....
- II.4. Estrategias de consolidación de las empresas en España.....
- III.1. La adquisición de Slovnaft por MOL Hungarian Oil & Gas Plc.....

Gráficos

- I.1. Aumento de las ventas y del producto bruto en relación con la producción internacional, el PIB y las exportaciones, 1982-1999.....
- I.2. Número total de acuerdos sobre doble tributación y acuerdos bilaterales sobre inversiones, 1980-1999
- I.3. Número de ETN matrices en 15 países desarrollados de origen, 1968/1969 y segunda mitad del decenio de 1990
- I.4. Valor de las FAS transfronterizas y su proporción con respecto del PIB, 1987-1999
- I.5. Valor de las FAS transfronterizas en relación con el valor de las corrientes de IED, en todo el mundo y por grupo de países, 1987-1999
- I.6. Valor de las FAS transfronterizas en relación con el valor de las entradas de IED en los países en desarrollo, por región, 1987-1999
- I.7. Entradas de IED en el mundo, 1979-1999.....
- I.8. Componentes de las entradas de IED, 1990-1998....
- I.9. Proporción de los países en desarrollo en las entradas de IED, 1980-1999
- I.10. Corrientes y montos acumulados de IED, por sector, 1988 y 1998
- I.11. Corrientes financieras del sector privado hacia los cinco países de Asia más afectados por la crisis financiera, 1995-1999.....

-
- I.12. Monto acumulado de las entradas y salidas de IED como porcentaje del PIB, 1980-1999.....
 - I.13. Índice de transnacionalidad de los países receptores, 1997
 - I.14. Entradas de IED según el tamaño del mercado, 1979-1998.....
 - II.1. Países desarrollados: salidas de IED, 1998 y 1999
 - II.2. Países desarrollados: entradas de IED, 1998 y 1999
 - II.3. Países desarrollados: corrientes de IED como porcentaje de la formación bruta de capital fijo, 1996-1998.....
 - II.4. Corrientes de IED dentro de la Unión Europea, 1992-1998.....
 - II.5. Proporción de los servicios en las corrientes de IED dentro y fuera de la Unión Europea, 1992-1998
 - II.6. Entradas de IED en los Estados pertenecientes y no pertenecientes a la Unión Monetaria Europea, 1996-1999
 - II.7. Corrientes de IED del Japón y relación entre las entradas y las salidas de IED, 1980-1999
 - II.8. Producción internacional como porcentaje de la producción total en el Japón, Alemania y los Estados Unidos, 1985-1998.....
 - II.9. Entradas de IED en África, 1990-1999
 - II.10. África: entradas de IED, los diez principales países, 1998 y 1999

- II.11. África: corrientes de IED como porcentaje de la formación bruta de capital fijo, los 20 principales países, 1996-1998.....
- II.12. Los principales países en cuanto a salidas de IED hacia África, 1981-1998
- II.13. África: salidas de IED, los diez principales países, 1998-1999.....
- II.14. Planes de inversión para África en 2000-2003
- II.15a. Los países de África clasificados según sus posibilidades de atraer IED en 2000-2003.....
- II.15b. Países de África clasificados según el progreso alcanzado en el mejoramiento de las condiciones económicas en 2000-2003
- II.16a. Factores positivos que determinan las IED en África en 2000-2003
- II.16b. Factores negativos que determinan las decisiones sobre IED en 2000-2003.....
- II.17. Actividades que ofrecen las mejores oportunidades a las inversiones extranjeras directas en África en 2000-2003
- II.18. Entradas de IED hacia los países en desarrollo de Asia, 1991-1999
- II.19. Asia y el Pacífico: entradas de IED, los 20 principales países, 1998 y 1999
- II.20. Asia y el Pacífico: corrientes de IED como porcentaje de la formación bruta de capital fijo, los 20 principales países, 1996-1998.....

-
- II.21. Asia meridional, oriental y sudoriental:
FAS transfronterizas y entradas de IED, 1993-1999
 - II.22. FAS transfronterizas en los cinco países afectados
por la crisis y en los países en desarrollo de
Asia, 1993-1999.....
 - II.23. Ventas por FAS transfronterizas en los cinco países
afectados por la crisis, en determinados
países, 1995-1996 y 1998-1999
 - II.24. Asia y el Pacífico: salidas de IED, los
diez principales países, 1998-1999.....
 - II.25. América Latina y el Caribe: entradas de IED,
los 20 principales países, 1998 y 1999
 - II.26. América Latina y el Caribe: corrientes de IED
como porcentaje de la formación bruta de capital
fijo, los 20 principales países, 1996-1998
 - II.27. América Latina y el Caribe: salidas de IED,
los diez principales países, 1998 y 1999.....
 - II.28. Europa central y oriental: entradas de
IED, 1998 y 1999
 - II.29. Europa central y oriental: origen geográfico del
monto acumulado de las entradas de IED, 1999.....
 - II.30. Europa central y oriental: distribución del monto
acumulado de entradas de IED por actividad
industrial en 1999.....
 - II.31. Europa central y oriental: corrientes de IED
como porcentaje de la formación bruta de capital
fijo, 1996-1998.....

- II.32. Europa central y oriental: salidas de IED, los diez principales países en 1998 y 1999.....
- III.1. Perfil de las 100 mayores ETN del mundo, 1990-1998
- III.2. Índice de transnacionalización promedio de las 100 principales ETN del mundo, 1990-1998.....
- III.3. Los diez mayores aumentos de la transnacionalidad entre las 100 principales ETN del mundo, 1997-1998
- III.4. Las diez mayores reducciones de la transnacionalidad entre las 100 principales ETN del mundo, 1997-1998
- III.5. Perfil de las 50 mayores ETN de los países en desarrollo, 1993-1998
- III.6. Principales grupos de actividades industriales como porcentaje de 50 totales, 1993 y 1998.....
- III.7. Principales grupos de actividades industriales de las 50 mayores ETN y su índice medio de transnacionalidad, 1993-1998
- III.8. Activos en el extranjero de los mayores inversionistas de los países en desarrollo, 1997 y 1998

Cuadros

- I.1. Algunos indicadores de las IED y la producción internacional, 1982-1999
- I.2. La importancia de las corrientes de IED en la formación de capital, por región y sector, 1980, 1990 y 1998.....
- I.3. Evolución de los reglamentos nacionales, 1991-1998
- I.4. Número de empresas matrices y filiales en el extranjero por zona y país, último año disponible....
- I.5. Muestra de las corrientes financieras del sector privado en los países en desarrollo y en transición, 1993-1998.....
- II.1. Ventas y compras por FAS transfronterizas en los Estados Unidos, por región/país de origen, 1987-1999
- II.2. Distribución sectorial de las corrientes dentro y fuera de la Unión Europea, 1997-1998.....
- III.1. Las 100 mayores ETN del mundo, clasificadas por sus activos en el extranjero, 1998
- III.2. Perfil de las 100 mayores ETN del mundo, 1998
- III.3. Distribución por países de las 100 mayores ETN del mundo, por índice de transnacionalidad, activos en el extranjero y número de entradas, 1990, 1997 y 1998
- III.4. Empresas que se han incorporado a las 100 mayores ETN del mundo, clasificadas por sus activos en el extranjero, 1998

- III.5. Empresas que han dejado de figurar entre las 100 mayores ETN del mundo, clasificadas por sus activos en el extranjero, 1998
- III.6. Distribución por actividades de las 100 mayores ETN del mundo, 1990, 1997 y 1998
- III.7. Las diez mayores ETN del mundo según su transnacionalidad, 1998
- III.8. Promedio del índice de transnacionalidad, los activos, las ventas y el empleo de las cinco mayores ETN de cada actividad, 1990, 1997 y 1998
- III.9. Las 50 mayores ETN de los países en desarrollo, clasificadas según sus activos en el extranjero, 1998
- III.10. Perfil de las 50 principales ETN de los países en desarrollo, 1998
- III.11. Las cinco mayores ETN de los países en desarrollo según su transnacionalidad, 1998
- III.12. Empresas que se han incorporado a las 50 mayores ETN de los países en desarrollo, 1998
- III.13. Empresas que han dejado de figurar entre las 50 mayores ETN de los países en desarrollo, 1998
- III.14. Distribución por actividades de las 50 mayores ETN de los países en desarrollo, 1993, 1997 y 1998
- III.15. Distribución por países de las 50 mayores ETN de los países en desarrollo, según su índice de transnacionalidad y activos en el extranjero, 1993, 1997 y 1998

- III.16. Las 25 mayores ETN no financieras con sede en Europa central, clasificadas según sus activos en el extranjero, 1998.....
- III.17. Distribución por países de las 25 mayores ETN con sede en Europa central, 1997 y 1998
- III.18. Las mayores ETN no financieras de la Federación de Rusia, Estonia, Lituania, Macedonia (ex República Yugoslava), Rumania y Ucrania, clasificadas según sus activos en el extranjero, 1998
- III.19. Perfil de las 25 principales ETN con sede en Europa central, 1997 y 1998.....
- III.20. Distribución por actividades de las 25 mayores ETN con sede en Europa central, 1997 y 1998.....

Lista de gráficos en los recuadros

- I.1.1. Clases de cambios en la legislación y las normas relativas a la IED, 1999
- I.2.1. Acuerdos bilaterales sobre inversiones concertados en 1999, por grupos de países
- I.3.1. Acuerdos sobre doble tributación concertados en 1999, por grupos de países
- I.5.1. Corrientes totales de recursos en cifras netas a todos los países en desarrollo, por clases, 1990-1999.....
- I.5.2. Corrientes de recursos en cifras netas del sector privado a los países en desarrollo, por clases, 1990-1999.....

SEGUNDA PARTE**Recuadros**

- IV.1. Inversiones de cartera.....
- IV.2. La repercusión de Internet en las relaciones oficiales entre empresas.....
- IV.3. Píldoras envenenadas y otros mecanismos defensivos
- IV.4. Cómo interpretar los datos sobre las FAS transfronterizas.....
- IV.5. ¿FAS nacionales o transfronterizas?
- IV.6. FAS transfronterizas por intercambio en bolsa.....
- IV.7. El mercado de las FAS transfronterizas en el Japón.....
- IV.8. Cemex: alcanzar el máximo nivel mundial por medio de FAS
- IV.9. FAS transfronterizas y concentración de la industria del automóvil.....
- IV.10. FAS transfronterizas y concentración del sector bancario
- IV.11. FAS transfronterizas y concentración del sector farmacéutico
- V.1. El "fracaso" de las IED de tipo totalmente nuevo: el cierre de la fábrica de circuitos integrados informáticos de Siemens en Tyneside (Reino Unido)

-
- V.2. El paradigma OLI y las FAS transfronterizas
 - V.3. Factores que determinan la modalidad de entrada de las IED
 - V.4. Directrices de Malasia para la reglamentación de la compra de activos, las fusiones y las absorciones
 - V.5. El régimen normativo del Canadá en materia de FAS transfronterizas
 - V.6. Fiscalización de las FAS transfronterizas en los Estados Unidos: la norma Exon-Florio
 - V.7. El cambio de política de la República de Corea a favor de las FAS transnacionales.....
 - VI.1. ¿Hasta qué punto suponen las IED de tipo totalmente nuevo y las FAS transfronterizas una alternativa?
 - VI.2. Una fusión nacional: la venta de Kia Motors Corporation.....
 - VI.3. IED, recursos financieros externos e inversión.....
 - VI.4. ¿Hay un precio correcto en las FAS relacionadas con las privatizaciones?
 - VI.5. Convertir los recursos que pueden invertirse en inversiones: un ejemplo de la privatización en Bolivia.....
 - VI.6. Las IED y la transferencia, difusión y generación de tecnología.....

- VI.7. Cómo convertir una dependencia deficiente en un centro de excelencia: la adquisición por Volvo de la división de construcción de equipos de Samsung.....
- VI.8. IED, empleo y cualificación
- VI.9. Directrices internacionales sobre consultas, negociaciones y otros asuntos relacionados con los empleados que deben tenerse en cuenta en el caso de las FAS.....
- VI.10. Derechos de los empleados en la Unión Europea en caso de FAS.....
- VI.11. IED, competitividad de las exportaciones y comercio
- VI.12. FAS y comercio: la experiencia de empresas del sector de la alimentación de Costa Rica
- VI.13. IED, estructura del mercado y competición.....
- VI.14. La repercusión de las FAS transnacionales en la Argentina en el decenio de 1990
- VI.15. Opinión de los expertos intergubernamentales sobre la repercusión de las FAS transfronterizas
- VI.16. Apoyo internacional a las empresas con problemas de divisas
- VI.17. El Conjunto de principios y normas sobre prácticas comerciales restrictivas de la UNCTAD
- VI.18. Asistencia técnica y cooperación internacional en la esfera del examen de las fusiones

Gráficos

- IV.1. La estructura de las FAS transfronterizas
- IV.2. FAS transfronterizas, por clases (horizontales, verticales, conglomeradas), 1987-1999
- IV.3. Proporción de FAS transfronterizas motivadas por los beneficios financieros a corto plazo, 1987-1999.....
- IV.4. Proporción de adquisiciones hostiles en las FAS transfronterizas, 1987-1999
- IV.5. Valor de las FAS mundiales como porcentaje del PIB, 1980-1999
- IV.6. FAS transfronterizas como porcentaje de todas las FAS en el mundo, 1987-1999
- IV.7. FAS transfronterizas como porcentaje del PIB, por grupos de países, 1987-1999.....
- IV.8a. Entradas de IED en el mundo y FAS transfronterizas, 1987-1999
- IV.8b. Entradas de IED y FAS transfronterizas en los países desarrollados, 1987-1999
- IV.8c. Entradas de IED y FAS transfronterizas en los países en desarrollo, 1987-1999.....
- IV.8d. Entradas de IED y FAS transfronterizas en Europa central y oriental, 1987-1999
- IV.9. FAS transfronterizas como porcentaje de las entradas de IED, 1997-1999

- IV.10. Proporción de FAS transfronterizas de la Unión Europea en los países desarrollados, 1987-1999.....
- IV.11. FAS transfronterizas dentro de la Unión Europea, 1987-1999.....
- IV.12. Países desarrollados: ventas por FAS transfronterizas, los diez principales países, 1998 y 1999.....
- IV.13. Países desarrollados: compras por FAS transfronterizas, los diez principales países, 1998 y 1999.....
- IV.14. Países en desarrollo: compras por FAS transfronterizas, los diez principales países, 1998 y 1999.....
- IV.15. Países en desarrollo: ventas por FAS transfronterizas, los diez principales países, 1998 y 1999.....
- IV.16. Europa central y oriental: ventas por FAS transfronterizas, los diez principales países, 1998 y 1999.....
- IV.17. Distribución sectorial de las FAS transfronterizas en el mundo, 1987-1999.....
- IV.18. Distribución sectorial de las FAS transfronterizas en los países desarrollados, 1987-1999.....
- IV.19. Distribución sectorial de las FAS transfronterizas en los países en desarrollo, 1987-1999.....

-
- IV.20. Ventas por FAS transfronterizas, los diez principales sectores, 1998 y 1999
- IV.21. Las tres principales actividades receptoras de ventas por FAS transfronterizas, por región, 1997-1999
- IV.22. Valores de transacción y número de FAS transfronterizas de empresas privatizadas en el mundo y por región, 1987-1999
- IV.23. Total de la IED y las FAS transfronterizas en Europa central y oriental, 1990-1999
- V.1. Motivos de las FAS transfronterizas

Cuadros

- IV.1. FAS transfronterizas por porcentaje de titularidad, 1987-1999
- IV.2. FAS transfronterizas superiores a 1.000 millones de dólares, 1987-1999
- IV.3. FAS transfronterizas: ventas y compras, por región, 1990-1999
- IV.4. Las 50 mayores FAS transfronterizas realizadas en 1987-1999
- IV.5. Clases de filiales de empresas de los Estados Unidos en el extranjero establecidas por medio de FAS e inversiones de tipo totalmente nuevo, 1951-1975.....
- IV.6. FAS transfronterizas en los países en desarrollo, por región/país de origen, 1987-1999.....

- IV.7. Las 20 mayores ETN que realizan FAS transfronterizas, 1987-1999
- IV.8. Las 50 mayores privatizaciones del mundo con participación de empresas extranjeras, 1987-1999
- V.1. Países que han promulgado leyes sobre la competencia, a junio de 2000.....
- V.2. Asesores sobre FAS clasificados mundialmente (por operaciones realizadas, enero a junio de 2000).....

Lista de recuadros

- IV.4.1. Comparación de las corrientes de IED relacionadas con la privatización con las adquisiciones transfronterizas relacionadas con la privatización en el Brasil, 1996-1999
- IV.5.1. Número de FAS transfronterizas con un mismo país receptor y de origen inmediatos
- IV.6.1. Las 20 principales FAS transfronterizas por intercambio en bolsa durante 1987-1999.....
- IV.9.1. Industria del automóvil: grado de concentración de las diez mayores ETN, 1996 y 1999
- V.2.1. El paradigma OLI y las FAS transfronterizas.....
- V.6.1. Clasificación de las notificaciones presentadas al Comité de Inversiones Extranjeras en los Estados Unidos, octubre de 1988-diciembre de 1999

Selección de publicaciones de la UNCTAD sobre las empresas transnacionales y las inversiones extranjeras directas

A. Estudios individuales

International Investment Instruments: A Compendium, vol. IV, 319 págs., N° de venta: E.00.II.D.13, \$55, vol. V, 505 págs., N° de venta: E.00.II.D.14. \$55.

FDI Determinants and TNCs Strategies: The Case of Brazil. 195 págs., N° de venta: E.00.II.D.2, \$35.

Informe de 1999 sobre las inversiones en el mundo: las inversiones extranjeras directas y el desafío del desarrollo. 536 págs., N° de venta: S.99.II.D.3, \$45.

Informe de 1999 sobre las inversiones en el mundo: las inversiones extranjeras directas y el desafío del desarrollo. Panorama general. 75 págs. Gratuito.

Investment Policy Review of Uganda. 75 págs., N° de venta: E.99.II.D.24. \$15.

Investment Policy Review of Egypt. 113 págs., N° de venta: E.99.II.D.20. \$19.

Science, Technology and Innovation Policy Review of Colombia. 175 págs., N° de venta: E.99.II.D.13. \$23.

Foreign Direct Investment in Africa: Performance and Potential. 89 págs., UNCTAD/ITE/IIT/Misc.15.

Investment Policy Review of Uzbekistan. 64 págs., UNCTAD/ITE/IIP/Misc.13. Gratuito.

The Financial Crisis in Asia and Foreign Direct Investment: An Assessment. 101 págs., N° de venta: GV.E.98.0.29. \$20.

Science, Technology and Innovation Policy Review of Jamaica. 172 págs., N° de venta: E.98.II.D.7. \$42.

World Investment Report 1998: Trends and Determinants. 430 págs., N° de venta: E.98.II.D.5. \$45.

Informe de 1998 sobre las inversiones en el mundo: Tendencias y condicionantes - Panorama general. 67 págs. Gratuito.

Bilateral Investment Treaties in the mid-1990s. 314 págs., N° de venta: E.98.II.D.8. \$46.

Handbook on Foreign Direct Investment by Small and Medium-sized Enterprises: Lessons from Asia. 200 págs., N° de venta: E.98.II.D.4. \$48.

Handbook on Foreign Direct Investment by Small and Medium-sized Enterprises: Lessons from Asia. Executive Summary and Report on the Kunming Conference. 74 págs. Gratuito.

International Investment Towards the Year 2002. 166 págs., N° de venta: GV.E.98.0.15. \$29. (Publicada conjuntamente con Invest in France Mission and Arthur Andersen, en colaboración con DATAR.)

World Investment Report 1997: Transnational Corporations, Market Structure and Competition Policy. 420 págs., N° de venta: E.97.II.D.10. \$45.

Informe de 1997 sobre las inversiones en el mundo: Empresas transnacionales, estructura de los mercados y política en materia de competencia - Panorama general. 70 págs. Gratuito.

International Investment Towards the Year 2001. 81 págs., N° de venta: GV.E.97.0.5. \$35. (Publicada conjuntamente con Invest in France Mission and Arthur Andersen, en colaboración con DATAR.)

World Investment Directory. Vol. VI: West Asia 1996. 192 págs., N° de venta: E.97.II.A.2. \$35.

World Investment Directory. Vol. V: Africa 1996. 508 págs., N° de venta: E.97.II.A.1. \$75.

Sharing Asia's Dynamism: Asian Direct Investment in the European Union. 192 págs., N° de venta: E.97.II.D.1. \$26.

Transnational Corporations and World Development. 656 págs., ISBN 0-415-08560-8 (cartoné), 0-415-08561-6 (rústica). £65 (cartoné), £20.00 (rústica). (Publicada por International Thomson Business Press para la UNCTAD.)

Companies without Borders: Transnational Corporations in the 1990s. 224 págs., ISBN 0-415-12526-X. £47.50. (Publicado por International Thomson Business Press para la UNCTAD.)

The New Globalism and Developing Countries. 336 págs., ISBN 92-808-0944-X. \$25. (Publicado por United Nations University Press.)

Investing in Asia's Dynamism: European Union Direct Investment in Asia. 124 págs., ISBN 92-827-7675-1. ECU 14. (Publicado conjuntamente con la Comisión Europea.)

World Investment Report 1996: Investment, Trade and International Policy Arrangements. 332 págs., N° de venta: E.96.II.A.14. \$45.

Informe de 1996 sobre las inversiones en el mundo: Inversiones, comercio y disposiciones normativas internacionales. Panorama general. 51 págs. Gratuito.

International Investment Instruments: A Compendium. Vol. I. 371 págs., N° de venta: E.96.II.A.9; Vol. II. 577 págs., N° de venta: E.96.II.A.10; Vol. III. 389 págs., N° de venta: E.96.II.A.11; los tres volúmenes, N° de venta: E.96.II.A.12. \$125.

World Investment Report 1995: Transnational Corporations and Competitiveness. 491 págs., N° de venta: E.95.II.A.9. \$45.

Informe de 1995 sobre las inversiones en el mundo: Empresas transnacionales y competitividad. Panorama general. 51 págs., Gratuito.

Accounting for Sustainable Forestry Management. A Case Study. 46 págs., N° de venta: E.94.II.A.17. \$22.

Small and Medium-sized Transnational Corporations. Executive Summary and Report of the Osaka Conference. 60 págs. Gratuito.

World Investment Report 1994: Transnational Corporations, Employment and the Workplace. 482 págs., N° de venta: E.94.II.A.14. \$45.

World Investment Report 1994: Transnational Corporations, Employment and the Workplace. An Executive Summary. 34 págs. Gratuito.

Liberalizing International Transactions in Services: A Handbook. 182 págs., N° de venta: E.94.II.A.11. \$45. (Publicado conjuntamente con el Banco Mundial.)

World Investment Directory. Vol. IV: Latin America and the Caribbean. 478 págs., N° de venta: E.94.II.A.10. \$65.

Conclusions on Accounting and Reporting by Transnational Corporations. 47 págs., N° de venta: E.94.II.A.9. \$25.

Accounting, Valuation and Privatization. 190 págs., N° de venta: E.94.II.A.3. \$25.

Environmental Management in Transnational Corporations: Report on the Benchmark Corporate Environment Survey. 278 págs., N° de venta: E.94.II.A.2. \$29.95.

Management Consulting: A Survey of the Industry and Its Largest Firms. 100 págs., N° de venta: E.93.II.A.17. \$25.

Transnational Corporations: A Selective Bibliography, 1991-1992. 736 págs., N° de venta: E.93.II.A.16. \$75. (English/French.)

Small and Medium-sized Transnational Corporations: Role, Impact and Policy Implications. 242 págs., N° de venta: E.93.II.A.15. \$35.

World Investment Report 1993: Transnational Corporations and Integrated International Production. 290 págs., N° de venta: E.93.II.A.14. \$45.

World Investment Report 1993: Transnational Corporations and Integrated International Production. An Executive Summary. 31 págs., ST/CTC/159. Gratuito.

Foreign Investment and Trade Linkages in Developing Countries. 108 págs., N° de venta: E.93.II.A.12. \$18.

World Investment Directory 1992. Vol. III: Developed Countries. 532 págs., N° de venta: E.93.II.A.9. \$75.

Transnational Corporations from Developing Countries: Impact on Their Home Countries. 116 págs., N° de venta: E.93.II.A.8. \$15.

Debt-Equity Swaps and Development. 150 págs., N° de venta: E.93.II.A.7. \$35.

From the Common Market to EC 92: Regional Economic Integration in the European Community and Transnational Corporations. 134 págs., N° de venta: E.93.II.A.2. \$25.

World Investment Directory 1992. Vol. II: Central and Eastern Europe. 432 págs., N° de venta: E.93.II.A.1. \$65. (Publicado conjuntamente con la Comisión Económica para Europa de las Naciones Unidas.)

The East-West Business Directory 1991/1992. 570 págs., N° de venta: E.92.II.A.20. \$65.

World Investment Report 1992: Transnational Corporations as Engines of Growth. 356 págs., N° de venta: E.92.II.A.19. \$45.

World Investment Report 1992: Transnational Corporations as Engines of Growth: An Executive Summary. 30 págs., N° de venta: E.92.II.A.24. Gratuito.

World Investment Directory 1992. Vol. I: Asia and the Pacific. 356 págs., N° de venta: E.92.II.A.11. \$65.

Climate Change and Transnational Corporations: Analysis and Trends. 110 págs., N° de venta: E.92.II.A.7. \$16.50.

Foreign Direct Investment and Transfer of Technology in India. 150 págs., N° de venta: E.92.II.A.3. \$20.

The Determinants of Foreign Direct Investment: A Survey of the Evidence. 84 págs., N° de venta: E.92.II.A.2. \$12.50.

The Impact of Trade-Related Investment Measures on Trade and Development: Theory, Evidence and Policy Implications. 108 págs., N° de venta: E.91.II.A.19. \$17.50. (Publicado conjuntamente con el Centro de las Naciones Unidas para las Empresas Transnacionales.)

Transnational Corporations and Industrial Hazards Disclosure. 98 págs., N° de venta: E.91.II.A.18. \$17.50.

Transnational Business Information: A Manual of Needs and Sources. 216 págs., N° de venta: E.91.II.A.13. \$45.

World Investment Report 1991: The Triad in Foreign Direct Investment. 108 págs., N° de venta: E.91.II.A.12. \$25.

B. Serie sobre temas IIA

Employment. *UNCTAD Series on issues in international investment agreements.* 69 págs., N° de venta: E.00.II.D.15. \$12.

Taxation. *UNCTAD Series on issues in international investment agreements.* 111 págs., N° de venta: E.00.II.D.5. \$12.

International Investment Agreements: Flexibility for Development. *UNCTAD Series on issues in international investment agreements.* 185 págs., N° de venta: E.00.II.D.6. \$12.

Taking of Property. *UNCTAD Series on issues in international investment agreements.* 83 págs., N° de venta: E.00.II.D.4. \$12.

Trends in International Investment Agreements: An Overview. *UNCTAD Series on issues in international investment agreements.* 112 págs., N° de venta: E.99.II.D.23. \$ 12.

Lessons from the MAI. *UNCTAD Series on issues in international investment agreements.* 31 págs., N° de venta: E.99.II.D.26. \$ 12.

National Treatment. *UNCTAD Series on issues in international investment agreements.* 104 págs., N° de venta: E.99.II.D.16. \$12.

Fair and Equitable Treatment. *UNCTAD Series on issues in international investment agreements.* 64 págs., N° de venta: E.99.II.D.15. \$12.

Investment-Related Trade Measures. *UNCTAD Series on issues in international investment agreements.* 64 págs., N° de venta: E.99.II.D.12. \$12.

Most-Favoured-Nation Treatment. *UNCTAD Series on issues in international investment agreements.* 72 págs., N° de venta: E.99.II.D.11. \$12.

Admission and Establishment. *UNCTAD Series on issues in international investment agreements.* 72 págs., N° de venta: E.99.II.D.10. \$12.

Scope and Definition. *UNCTAD Series on issues in international investment agreements.* 96 págs., N° de venta: E.99.II.D.9. \$12.

Transfer Pricing. *UNCTAD Series on issues in international investment agreements.* 72 págs., N° de venta: E.99.II.D.8. \$12.

Foreign Direct Investment and Development. *UNCTAD Series on issues in international investment agreements.* 88 págs., N° de venta: E.98.II.D.15. \$12.

Admission et Etablissement. *CNUCED Collection consacrée aux problèmes relatifs aux accords internationaux d'investissements.* 55 págs., N° de venta: F.99.II.D.10. \$12.

C. Series de publicaciones

Estudios actuales, serie A

N° 30. ***Incentives and Foreign Direct Investment.*** 98 págs., N° de venta: E.96.II.A.6. \$30. (English/French.)

N° 29. ***Foreign Direct Investment, Trade, Aid and Migration.*** 100 págs., N° de venta: E.96.II.A.8. \$25. (Publicación conjunta con la Organización Internacional para las Migraciones.)

N° 28. ***Foreign Direct Investment in Africa.*** 119 págs., N° de venta: E.95.II.A.6. \$20.

N° 27. ***Tradability of Banking Services: Impact and Implications.*** 195 págs., N° de venta: E.94.II.A.12. \$50.

N° 26. ***Explaining and Forecasting Regional Flows of Foreign Direct Investment.*** 58 págs., N° de venta: E.94.II.A.5. \$25.

Nº 25. *International Tradability in Insurance Services*. 54 págs., Nº de venta: E.93.II.A.11. \$20.

Nº 24. *Intellectual Property Rights and Foreign Direct Investment*. 108 págs., Nº de venta: E.93.II.A.10. \$20.

Nº 23. *The Transnationalization of Service Industries: An Empirical Analysis of the Determinants of Foreign Direct Investment by Transnational Service Corporations*. 62 págs., Nº de venta: E.93.II.A.3. \$15.

Nº 22. *Transnational Banks and the External Indebtedness of Developing Countries: Impact of Regulatory Changes*. 48 págs., Nº de venta: E.92.II.A.10. \$12.

Nº 20. *Foreign Direct Investment, Debt and Home Country Policies*. 50 págs., Nº de venta: E.90.II.A.16. \$12.

Nº 19. *New Issues in the Uruguay Round of Multilateral Trade Negotiations*. 52 págs., Nº de venta: E.90.II.A.15. \$12.50.

Nº 18. *Foreign Direct Investment and Industrial Restructuring in Mexico*. 114 págs., Nº de venta: E.92.II.A.9. \$12.

Nº 17. *Government Policies and Foreign Direct Investment*. 68 págs., Nº de venta: E.91.II.A.20. \$12.50.

The United Nations Library on Transnational Corporations
(Published by Routledge on behalf of the United Nations.)

Set A (Boxed set of 4 volumes. ISBN 0-415-08554-3. £350):
Volume One: *The Theory of Transnational Corporations*. 464 págs.
Volume Two: *Transnational Corporations: A Historical Perspective*. 464 págs.

Volume Three: *Transnational Corporations and Economic Development*. 448 págs.

Volume Four: *Transnational Corporations and Business Strategy*. 416 págs.

Set B (Boxed set of 4 volumes. ISBN 0-415-08555-1. £350):

Volume Five: *International Financial Management*. 400 págs.

Volume Six: *Organization of Transnational Corporations*. 400 págs.

Volume Seven: *Governments and Transnational Corporations*. 352 págs.

Volume Eight: *Transnational Corporations and International Trade and Payments*. 320 págs.

Set C (Boxed set of 4 volumes. ISBN 0-415-08556-X. £350):

Volume Nine: *Transnational Corporations and Regional Economic Integration*. 331 págs.

Volume Ten: *Transnational Corporations and the Exploitation of Natural Resources*. 397 págs.

Volume Eleven: *Transnational Corporations and Industrialization*. 425 págs.

Volume Twelve: *Transnational Corporations in Services*. 437 págs.

Set D (Boxed set of 4 volumes. ISBN 0-415-08557-8. £350):

Volume Thirteen: *Cooperative Forms of Transnational Corporation Activity*. 419 págs.

Volume Fourteen: *Transnational Corporations: Transfer Pricing and Taxation*. 330 págs.

Volume Fifteen: *Transnational Corporations: Market Structure and Industrial Performance*. 383 págs.

Volume Sixteen: *Transnational Corporations and Human Resources*. 429 págs.

Set E (Boxed set of 4 volumes. ISBN 0-415-08558-6. £350):

Volume Seventeen: *Transnational Corporations and Innovative Activities*. 447 págs.

Volume Eighteen: *Transnational Corporations and Technology Transfer to Developing Countries*. 486 págs.

Volume Nineteen: *Transnational Corporations and National Law*. 322 págs.

Volume Twenty: *Transnational Corporations: The International Legal Framework*. 545 págs.

D. Revistas

Transnational Corporations (antes, *The CTC Reporter*).

Se publica tres veces al año. Suscripción anual: 45 dólares. Números sueltos: 20 dólares.

ProInvest: un boletín trimestral gratuito. Las publicaciones de las Naciones Unidas están en venta en librerías y casas distribuidoras en todas partes del mundo. Sírvese consultar a su librero o diríjase a:

Publicaciones de las Naciones Unidas

Sección de Ventas
Palacio de las Naciones
CH-1211 Ginebra 10
Suiza

Teléfono: (41-22) 917-1234
Telefax: (41-22) 917-0123
Correo electrónico: unpubli@unorg.ch

O BIEN

Sección de Ventas
Despacho DC2-0853
Secretaría de las Naciones Unidas
Nueva York, NY 10017
Estados Unidos

Teléfono: (1-212) 963-8302 o (800) 253-9646
Telefax: (1-212) 963-3489
Correo electrónico: publications@un.org

Todos los precios son en dólares de los Estados Unidos.

Si desea más información sobre la labor de la División de la Inversión, la Tecnología y el Fomento de la Empresa de la UNCTAD, sírvase dirigirse a:

Conferencia de las Naciones Unidas para el Comercio
y el Desarrollo
División de la Inversión, la Tecnología
y el Fomento de la Empresa
Palacio de las Naciones, Despacho E-9123
CH-1211 Ginebra 10
Suiza

Teléfono: (41-22) 907-5707

Telefax: (41-22) 907-0194

Correo electrónico: medarde.almario@unctad.org

CUESTIONARIO

Informe sobre las inversiones en el mundo 2000: Las fusiones y adquisiciones transfronterizas y el desarrollo

Nº de venta: S.00.II.D.10

Deseamos mejorar la calidad y acrecentar el interés de la labor que realiza la División de la Inversión, la Tecnología y el Fomento de la Empresa de la UNCTAD y, a este efecto, nos gustaría conocer la opinión de los lectores sobre la presente publicación y sobre publicaciones análogas. Por este motivo quedaremos extremadamente reconocidos a los lectores que llenen este cuestionario y lo remitan a la dirección siguiente:

Encuesta entre los lectores
División de la Inversión, la Tecnología
y el Fomento de la Empresa
Oficina de las Naciones Unidas en Ginebra
Palacio de las Naciones
Despacho E.9123
CH-1211 Ginebra 10
Suiza
Telefax: 41-22 907 - 0194

1. Nombre y señas del que responde (facultativos):

2. De los conceptos siguientes, ¿cuál es el que mejor se aplica a su esfera personal de trabajo?

Administración pública	Empresa pública
Empresa privada	Institución universitaria o de investigación
Organismo internacional	Medio de comunicación social
Entidad no lucrativa	De otra clase (precítese)

3. ¿En qué país trabaja usted? _____

4. ¿Cómo valora usted el contenido de la presente publicación?

Excelente	Adecuado
Bueno	Sin valor

5. ¿Qué utilidad tiene la presente publicación para su trabajo?

Muy útil	De cierta utilidad	Sin interés
----------	--------------------	-------------

6. Sírvase indicar los tres aspectos que más le han gustado de la presente publicación:

7. Sírvase indicar los tres aspectos que menos le han gustado de la presente publicación:

8. Si ha leído usted alguna otra de las publicaciones de la División de la Inversión, la Tecnología y el Fomento de la Empresa de la UNCTAD, ¿qué valoración global le merecen estas publicaciones?

Uniformemente
buenas

Buenas por lo común,
pero con algunas
excepciones

Mediocres, por lo
general

Sin valor

9. En promedio, ¿qué utilidad tienen estas publicaciones para su trabajo personal?

Muy útiles

De cierta utilidad

Sin valor

10. Recibe usted con regularidad *Transnational Corporations* (antes *The CTC Reporter*), la revista que la División publica tres veces al año con el asesoramiento de acreditados expertos?

Sí

No

Si no la recibe, sírvase indicar a continuación si desea que le enviemos un ejemplar de muestra a las señas consignadas más arriba
