

Informe sobre las inversiones en el mundo

1999

**Las inversiones
extranjeras directas y
el desafío del
desarrollo**

Panorama general

ADVERTENCIA

El contenido del presente informe no podrá ser citado ni resumido por la prensa, radio o televisión antes de las 22.00 horas (hora media de Greenwich) del **27 de septiembre de 1999**

Naciones Unidas

Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo

Informe sobre las inversiones en el mundo

1999

**Las inversiones extranjeras
directas y el desafío del
desarrollo**

Panorama general

Naciones Unidas
Nueva York y Ginebra, 1999

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 coincide con el total indicado porque se han redondeado las cifras.

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

UNCTAD/WIR/1999 (Overview)

Expresiones de agradecimiento

El *Informe de 1999 sobre las inversiones en el mundo* ha sido preparado por un equipo que estuvo dirigido por Karl P. Sauvant y del que formaron parte Victoria Aranda, Bijit Bora, Persephone Economou, Masataka Fujita, Boubacar Hassane, Kálmán Kalotay, Gabriele Köhler, Padma Mallampally, Anne Miroux, Ludger Odenthal, Juan Pizzaro, Marko Stanovic, James Xiaoning Zhan y Zbigniew Zimny. Se recibieron aportaciones específicas de Mehmet Arda, Mattheo Bushehri, John Cara, Khalil Hamdani, Mongi Hamdi, Anna Joubin-Bret, Assad Omer, Olle Östensson, Pedro Roffe, Taffere Tesfachew y Katja Weigl. La labor se llevó a cabo bajo la supervisión general de Lynn K. Mytelka.

Para la labor de investigación se contó sobre todo con la colaboración de Mohamed Chiraz Baly, Lizanne Martínez, Bradley Boicourt y Janvier Usanase. Proporcionaron asistencia en materia de investigación Nelly Berthault y John Bolmer. Participaron en distintas etapas del *Informe 1999* los pasantes siguientes: Skadi Falatik, Carlijn Lahaye y Makamona Didier Nsasa. La producción del *Informe 1999* corrió a cargo de Jenifer Tacardon, Irenila Droz, Mary McGee, Florence Hudry, Bartolomeo D'Addario y Atsedeweyn Abate. Los gráficos fueron realizados por Diego Oyarzún-Reyes. Teresita Sabico se encargó de la publicación mediante microcomputadora. El *Informe 1999* fue editado por Peter Sutcliffe.

Sanjaya Lall fue el principal consultor y asesor para la segunda parte del Informe de 1999. Expertos de dentro y fuera del sistema de las Naciones Unidas aportaron ideas para la elaboración de la edición del *Informe 1999*. Se recibieron importantes aportaciones de Manuel R. Agosín, Douglas van den Berghe, Roland Brown, Jaime Crispi, Michel Delapierre, John M. Kline, Donald J. Lecraw, Robert E. Lipsey y Peter Nunnenkamp. También aportaron ideas Thomas G. Aquino, Peter Brimble, Jenny Cargill, Daniel Chudnovsky, Edward Dommen, Peter Eigen, Magnus Ericsson, Torbjörn Fredriksson, Roger Frost, Adrian Henriques, Auret van Heerden, Brent Herbert-Copley, Joachim Karl, Georg Kell, Nagesh Kumar, Raymond J. Mataloni Jr., Jacques Morisset, Sarianna Lundan, Sandro Orlando, Terutomo Ozawa, Jason Praetorius, Stephen Pursey, Shahra Razavi, Hans Schenk, Prakash Sethi, Peter de Simone, Devinda R. Subasinghe, Carrie Smith, Meg Voorhes, Alyson Warhurst, Gerald T. West, Obie G. Whichard, Adrian Wood y Guoming Xian.

Se consultó a una serie de expertos en relación con varios capítulos. Durante diversas fases de la preparación (inclusive durante las reuniones de grupos de expertos) se recibieron observaciones de Abebe Abate, Lahcen

Aboutahir, Teresa Andaya, Rasheed Amjad, Charles Arden-Clarke, Marino Baldi, Christian J. Bellak, Emmanuel Boon, Eduardo Borensztein, David Boys, Steven Canner, John A. Cantwell, Andrew Cornford, Janelle Diller, William A. Dymond, Dieter Ernst, John Evans, Kimberly Evans, Anna Faelth, Arghyrios A. Fatouros, Jarko Fidrmuc, Marlies Filbri, Al Frey, Rainer Geiger, Murray Gibbs, Harris Gleckman, Brewster Grace, Edward M. Graham, Alicia Greenidge, Stephanie Hanford, Michael Hansen, Hans Havermann, Katharina Helmstedt, Amy Holman, Kirk F. Hudig, Jan Huner, Gábor Hunya, Wee Kee Hwee, Veena Jha, Patrick Juillard, Dwight Justice, Hisao Kawabata, Mike Kelly, Stephen J. Kobrin, Gloria-Veronica Koch, Ans Kolk, Mark Koulen, Christopher Lewis, Klaus M. Leisinger, Klaus Lingner, Nick Mabey, Robert Madelin, Chris Marsden, Antonio Martins da Cunha Filho, Mina Mashayekhi, Jerry Matthews, Toshiko Matsuki, Thomas McCarthy, Eduardo J. Michel, Peter Muchlinski, Victor Ognivtsev, Sven Östberg, Aurelio Parisotto, Sol Picciotto, Eric D. Ramstetter, Mansur Raza, Prasada Reddy, Maryse Robert, Daniel Rodriguez, Miguel Rodriguez Mendoza, Pierre Sauvé, Mitsuharu Sawaji, Ropert Schlegelmilch, Marinus Sikkel, Anthony G. Sims, John M. Stopford, Anh Nga Tran-Nguyen, Ann Trebilcock, Rob van Tulder, Peter Utting, René Vossenaar, Douglas C. Worth, Mike Wright, Simonetta Zarrilli y Michael Zammit-Cutajar.

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.

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

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

ÍNDICE

	<i>Página</i>
Panorama general	1
Tendencias	1
Las inversiones extranjeras directas y el desafío del desarrollo	31

Anexo

Table of contents of the <i>World Investment Report 1999</i>	
Selected UNCTAD publications on transnational corporations and foreign direct investment	
Questionnaire	

Recuadro

1. Los Exámenes de la Política de Inversiones de la UNCTAD	37
---	----

Gráficos

1. Monto acumulado de las entradas de IED, por sectores (1988 y 1997)	14
2. Aumento de los pagos por tecnología y de las corrientes de IED, por grupos de países (1980-1997)	15
3. Índice de transnacionalidad de los países receptores (1996)	18
4. Corrientes mundiales de entrada y salida de IED: valores y tasas de crecimiento anual (1985-1998)	19
5. Entradas de IED en África (1990-1998)	30

ÍNDICE (continuación)

6.	Tasas de crecimiento de la producción y de las exportaciones totales y de productos de alta tecnología (1980-1995)	33
7.	Relación entre las entradas de IED y la formación bruta de capital fijo, por regiones, en promedios anuales (1971-1980, 1981-1990 y 1991-1997)	39
8.	Participación de las ETN en las exportaciones de productos primarios y manufacturas (últimos años sobre los que se dispone de datos)	42

Cuadros

1.	Las 50 principales ETN del mundo, clasificadas según sus activos en el extranjero (1997)	4
2.	Las 25 principales ETN de países en desarrollo, clasificadas según el monto de sus activos en el extranjero (1997)	6
3.	Las 10 principales ETN con casa matriz en Europa central, clasificadas según sus activos en el extranjero (1998)	8
4.	Cambios introducidos en la legislación nacional (1991-1998)	10
5.	Algunos indicadores de la IED y la producción internacional (1986-1998)	11
6.	Distribución regional de las entradas y salidas de IED (1995-1998)	20
7.	Colaboración entre centros de investigación de la India y las ETN: contratos sobre investigación y desarrollo asignados a comienzos del decenio de 1990 por ETN a instituciones de investigación de la India financiadas con fondos públicos	56

**Informe de 1999 sobre las inversiones en el mundo:
Las inversiones extranjeras directas
y el desafío del desarrollo**

Panorama general

El impulso de la expansión de la producción internacional persiste, a pesar de que la economía mundial está afectada actualmente por diversos factores que podrían desalentar las inversiones, entre ellas las inversiones extranjeras directas (IED) de las empresas transnacionales (ETN). Las corrientes de IED a los países en desarrollo disminuyeron en 1998, pero esa reducción se limitó a unos pocos países. Las corrientes de tecnología, medidas a través de los pagos por su concepto, continuaron aumentando, debido en parte a la importancia cada vez mayor de la tecnología en el proceso de producción. Las fusiones y adquisiciones transfronterizas entre países desarrollados han impulsado la expansión de las corrientes de IED y de la capacidad internacional de producción en 1998. Esto hace pensar que, frente a la disminución mundial de la financiación y de las perspectivas de mercado, las ETN de los Estados Unidos, la Unión Europea y el Japón están concentrando sus esfuerzos en la consolidación de sus activos y sus actividades para robustecer su capacidad de expansión mundial o de supervivencia una vez que se restablezca plenamente la solidez de la economía mundial, incluyendo a los países afectados por la reciente crisis financiera y sus derivaciones.

TENDENCIAS

Las empresas transnacionales impulsan la producción internacional ...

La producción internacional -la producción de bienes y servicios en determinados países, controlada y administrada por empresas que tienen su sede en otros países- está en la médula del proceso de mundialización. Las ETN -las empresas que se dedican a la producción internacional- comprenden ahora más de 500.000 filiales extranjeras establecidas por unas 60.000 empresas matrices, muchas de las cuales

también mantienen con un número elevado de empresas independientes relaciones que no comportan una participación en el capital social. El universo de las ETN abarca a grandes empresas, principalmente de países desarrollados, pero también de países en desarrollo y, más recientemente, a empresas de países con economía en transición, así como a pequeñas y medianas empresas. Un reducido número de ETN, situadas en la cúspide, deben destacarse por su función y su importancia relativa en la producción internacional:

- C** En 1997 las 100 mayores ETN no financieras del mundo poseían en conjunto activos en el extranjero por valor de 1,8 billones de dólares, vendieron productos por valor de 2,1 billones de dólares en el exterior y empleaban a unos seis millones de personas en sus filiales en el extranjero (véanse las 50 primeras de esas empresas en el cuadro 1). Se estima que poseían alrededor del 15% de los activos en el extranjero de todas las ETN y el 22% de sus ventas. General Electric es la mayor de las ETN sobre la base de sus activos en el extranjero, y ocupa el primer lugar por segundo año consecutivo. Cerca del 90% de las 100 mayores ETN provienen de la Unión Europea, el Japón y los Estados Unidos, mientras que sólo figuran en la lista dos empresas de países en desarrollo: Petróleos de Venezuela y Daewoo. Aunque la posición que ocupan las empresas en la lista puede variar de un año a otro, la composición de la lista de las 100 mayores ETN no ha tenido grandes cambios desde 1990: alrededor de tres cuartas partes de las que figuraban en ella en 1997 ya la integraban en 1990. Incluso ha sido bastante estable la posición que ocupan las principales ETN según su grado de transnacionalización (un índice que refleja la importancia combinada de los activos en el extranjero, las ventas en el extranjero y los empleos en el extranjero en relación con los totales respectivos). Los automóviles, el equipo electrónico y eléctrico, el petróleo y los productos químicos y farmacéuticos son las ramas predominantes entre las 100 principales empresas.
- C** Las 50 mayores ETN no financieras que tienen su casa matriz en países en desarrollo poseían en 1997, en conjunto, 105.000 millones de dólares de activos en el extranjero (véanse las 25 principales en el cuadro 2). Las mayores empresas de países en desarrollo están menos transnacionalizadas que las 100 mayores ETN del mundo. Tienen su domicilio social en un puñado de

países: Hong Kong (China), la República de Corea, China, Venezuela, México y el Brasil. La composición de sus ramas de actividad es distinta de la que presentan las 100 mayores ETN del mundo, y sus actividades más importantes se relacionan con los alimentos y bebidas, el petróleo, la construcción y actividades diversificadas.

- C** La lista de las 25 mayores ETN con sede en Europea central (sin incluir a la Federación de Rusia) -que se publica por primera vez en el *Informe sobre las Inversiones en el Mundo* de este año- muestra un nuevo grupo incipiente de inversores que, en conjunto, en 1998 poseían activos en el extranjero por valor de 2.300 millones de dólares y tenían ventas en el extranjero por valor de 3.700 millones de dólares (véanse las 10 primeras de esas empresas en el cuadro 3). Pero el volumen de empleo de sus filiales en el extranjero es bajo, factor que reduce el índice de transnacionalidad de estas empresas. La mayoría de las principales ETN de Europa central se dedican a los transportes, los productos químicos y farmacéuticos y los recursos naturales.

116
117
118

4

Cuadro 1. Las 50 principales ETN del mundo, clasificadas según sus activos en el extranjero (1997)

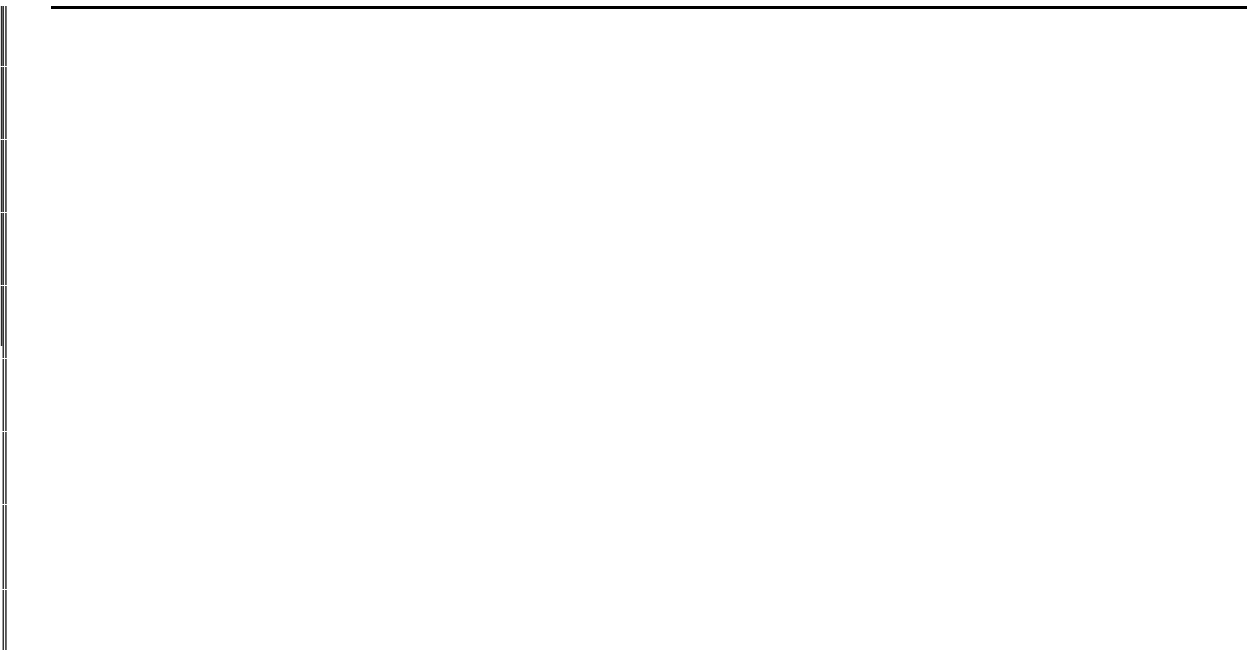
PA
PA
PA

<u>Clasificación según</u>	<u>Empresa</u>	<u>País</u>	<u>Sector^b</u>	<u>Activos</u>	<u>Ventas</u>	<u>Número de</u>
----------------------------	----------------	-------------	---------------------------	----------------	---------------	------------------

*the
the
the*

Activos en el	Índice de	En el	Totales	En el	Totales	En el	Totales
---------------	-----------	-------	---------	-------	---------	-------	---------

Pa
Pa
Pa



8	2	80	Ford Motor Company	Estados Unidos	Automóvil	72,5	275,4	48,0	153,6	174.105	363.89	35,2
---	---	----	--------------------	----------------	-----------	------	-------	------	-------	---------	--------	------

Handwritten signature

Países Bajos

3	44	Royal Dutch/Shell ^c	Países Bajos/Reino	Expl./ref./dist. de petróleo	70,0	115,0	69,0	128,0	65.000	105.00	58,9
---	----	--------------------------------	--------------------	------------------------------	------	-------	------	-------	--------	--------	------

4	91	General Motors	Estados Unidos	Automóvil	0,0	228,9	51,0	178,2	..	608,00	29,3
---	----	----------------	----------------	-----------	-----	-------	------	-------	----	--------	------

*Me
de
Se*

5	29	Exxon Corporation	Estados Unidos	Expl./ref./dist. de petróleo	54,6	96,1	104,8	120,3	..	80.000	65,9
---	----	-------------------	----------------	------------------------------	------	------	-------	-------	----	--------	------

Pr
Pr
Pr

6	75	Toyota	Japón	Automóvil	41,8	105,0	50,4	88,5	..	159,03	40,0
---	----	--------	-------	-----------	------	-------	------	------	----	--------	------

*He
de
Se*

7	54	IBM	Estados Unidos	Ordenadores	39,9	81,5	48,9	78,5	134.815	269.46	53,7
---	----	-----	----------------	-------------	------	------	------	------	---------	--------	------

13

8	50	Volkswagen Group	Alemania	Automóvil	..	57,0	42,7	65,0	133.906	279.89	56,8
---	----	------------------	----------	-----------	----	------	------	------	---------	--------	------

*11e
11e
11e*

15
15
15

9	4	Nestlé SA	Suiza	Alimentación, bebidas	31,6	37,7	47,6	48,3	219.442	225.80	93,2
---	---	-----------	-------	-----------------------	------	------	------	------	---------	--------	------

10	71	Daimler-Benz AG*	Alemania	Automóvil	30,9	76,2	46,1	69,0	74.802	300.06	44,1
----	----	------------------	----------	-----------	------	------	------	------	--------	--------	------

Handwritten signature

17
17
17

11	39	Mobil Corporation	Estados Unidos	Expl./ref./dist. de petróleo	30,4	43,6	36,8	64,3	22.200	42.700	59,7
----	----	-------------------	----------------	------------------------------	------	------	------	------	--------	--------	------

12	74	FIAT Spa	Italia	Automóvil	30,0	69,1	20,2	50,6	94.877	242.32	40,8
----	----	----------	--------	-----------	------	------	------	------	--------	--------	------

*FIAT
Spa*

13	16	Hoechst AG	Alemania	Productos químicos	29,0	34,0	24,3	30,0	..	137,37	76,5
----	----	------------	----------	--------------------	------	------	------	------	----	--------	------

137,37

14	2	Asea Brown Boveri	Suiza	Equipo eléctrico	..	29,8	30,4	31,3	200.574	213.05	95,7
----	---	-------------------	-------	------------------	----	------	------	------	---------	--------	------

*He
de
Se*

15	9	Bayer AG	Alemania	Productos químicos	..	30,3	..	32,0	..	144.60	82,7
----	---	----------	----------	--------------------	----	------	----	------	----	--------	------

15
9
Bayer AG

16	48	Elf Aquitaine SA	Francia	Expl./ref./dist. de petróleo	26,7	42,0	25,6	42,3	40.500	83.700	57,6
----	----	------------------	---------	------------------------------	------	------	------	------	--------	--------	------

Handwritten signature

17	60	Nissan Motor Co., Ltd.	Japón	Automóvil	26,5	57,6	27,8	49,7	..	137,20	51,1
----	----	------------------------	-------	-----------	------	------	------	------	----	--------	------

17
60
Nissan Motor Co., Ltd.
Japón

*Me
Se*

24	18	5	Unilever ^d	Países Bajos/	Alimentación, bebidas	25,6	30,8	44,8	46,4	262.840	269.31	92,4
----	----	---	-----------------------	---------------	-----------------------	------	------	------	------	---------	--------	------

19
56
19

19	56	Siemens AG	Alemania	Productos electrónicos	25,6	67,1	40,0	60,6	201.141	386.00	52,1
----	----	------------	----------	------------------------	------	------	------	------	---------	--------	------

20	10	Roche Holding AG	Suiza	Productos farmacéuticos	..	37,6	12,7	12,9	41.832	51.643	82,2
----	----	------------------	-------	-------------------------	----	------	------	------	--------	--------	------

Roche

21	34	Sony Corporation	Japón	Productos electrónicos	..	48,2	40,3	51,1	..	173,00	62,8
----	----	------------------	-------	------------------------	----	------	------	------	----	--------	------

Países

22	78	Mitsubishi Corporation	Japón	Diversificada	21,9	67,1	41,5	120,4	..	8.401	36,9
----	----	------------------------	-------	---------------	------	------	------	-------	----	-------	------

Mitsubishi

23	1	Seagram Company	Canadá	Bebidas	21,8	22,2	9,4	9,7	..	31.000	97,6
----	---	-----------------	--------	---------	------	------	-----	-----	----	--------	------

Pr
Pr
Pr

24	32	Honda Motor Co., Ltd.	Japón	Automóvil	21,5	36,5	31,5	45,4	..	109,40	64,1
----	----	-----------------------	-------	-----------	------	------	------	------	----	--------	------

*He
de
Se*

25	38	BMW AG	Alemania	Automóvil	20,3	31,8	26,4	35,9	52.149	117.62	60,7
----	----	--------	----------	-----------	------	------	------	------	--------	--------	------

Pr
Pr
Pr

26	31	Alcatel Alsthom Cie	Francia	Productos electrónicos	20,3	41,9	25,9	31,0	..	189,54	64,8
----	----	---------------------	---------	------------------------	------	------	------	------	----	--------	------

*He
de
se*

27	8	Philips Electronics N.V.	Países Bajos	Productos electrónicos	20,1	25,5	33,0	33,5	206.236	252.26	86,4
----	---	--------------------------	--------------	------------------------	------	------	------	------	---------	--------	------

Países Bajos

28	21	News Corporation	Australia	Media	20,0	30,7	9,5	10,7	..	28.220	72,8
----	----	------------------	-----------	-------	------	------	-----	------	----	--------	------

*the
the
the*

Philip Morris

29	58	Philip Morris	Estados Unidos	Alimentación/tabaco	19,4	55,9	32,1	56,1	..	152,00	51,1
----	----	---------------	----------------	---------------------	------	------	------	------	----	--------	------

30	42	British Petroleum (BP)*	Reino Unido	Expl./ref./dist. de petróleo	19,2	32,6	36,5	71,3	37.600	55.650	59,2
----	----	-------------------------	-------------	------------------------------	------	------	------	------	--------	--------	------

*Me
Se
Se*

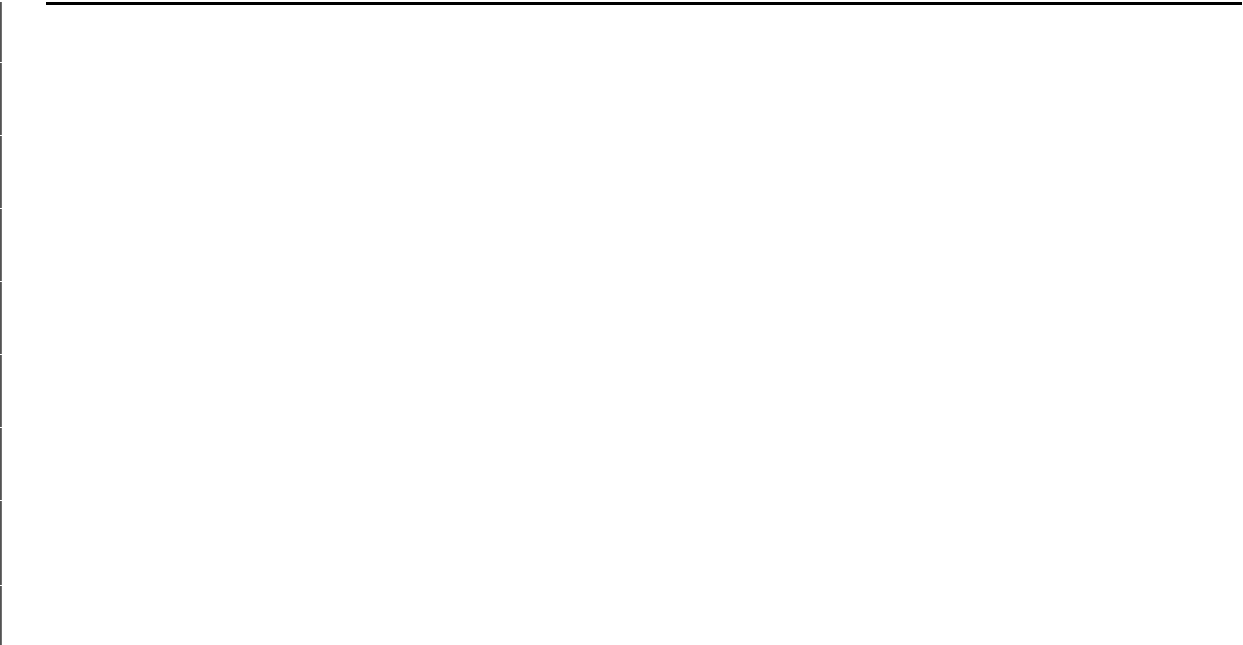
31	57	Hewlett-Packard	Estados Unidos	Productos electrónicos	18,5	31,7	23,8	42,9	..	121.90	51,1
----	----	-----------------	----------------	------------------------	------	------	------	------	----	--------	------

HP
Hewlett-Packard

*Me
SA
SA*

38	32	20	Total SA	Francia	Expl./ref./dist. de petróleo	..	25,2	23,4	31,9	..	54.391	73,2
----	----	----	----------	---------	------------------------------	----	------	------	------	----	--------	------

Pa
Pa
Pa



34	18	Cable and Wireless Plc	Reino Unido	Telecomunicaciones	..	21,6	7,8	11,5	33.740	46.550	74,7
----	----	------------------------	-------------	--------------------	----	------	-----	------	--------	--------	------

*the
the
the*

35	79	Mitsui & Co., Ltd.	Japón	Diversificada	17,9	55,5	52,3	132,6	..	10.994	35,8
----	----	--------------------	-------	---------------	------	------	------	-------	----	--------	------

Pr
Pr
Pr

*116
118
119*

42	36	30	Rhone-Poulenc SA	Francia	Productos	17,8	27,5	11,5	15,0	..	68.377	65,7
----	----	----	------------------	---------	-----------	------	------	------	------	----	--------	------

Pr
Pr
Pr

37	55	Viag AG	Alemania	Diversificada	17,4	32,7	15,9	27,6	..	95.561	53,3
----	----	---------	----------	---------------	------	------	------	------	----	--------	------

38	41	BASF AG	Alemania	Productos químicos	..	26,8	23,9	32,2	..	104,97	59,5
----	----	---------	----------	--------------------	----	------	------	------	----	--------	------

Handwritten signature or mark

39	82	Itochu Corporation	Japón	Comercio exterior	16,7	56,8	48,7	117,7	2.600	8.878	33,3
----	----	--------------------	-------	-------------------	------	------	------	-------	-------	-------	------

117,7
56,8
48,7

40	76	Nissho Iwai Corporation	Japón	Comercio exterior	16,6	40,4	32,3	75,5	2.068	6.398	38,8
----	----	-------------------------	-------	-------------------	------	------	------	------	-------	-------	------

*Me
Se*

1997
1998
1999

41	72	Du Pont (E.I.)	Estados Unidos	Productos químicos	16,6	42,7	20,4	39,7	..	98.000	41,8
----	----	----------------	----------------	--------------------	------	------	------	------	----	--------	------

42	25	Diageo Plc	Reino Unido	Bebidas	..	29,7	17,6	22,6	63.761	79.161	71,0
----	----	------------	-------------	---------	----	------	------	------	--------	--------	------

*the
the
the*

Pa
Pa
Pa
Pa

43	19	Novartis	Suiza	Productos	16,0	36,7	21,0	21,5	71.403	87.239	74,4
----	----	----------	-------	-----------	------	------	------	------	--------	--------	------

44	94	Sumitomo Corporation	Japón	Comercio exterior/maquinaria	15,4	43,0	15,1	95,2	..	8.694	25,9
----	----	----------------------	-------	------------------------------	------	------	------	------	----	-------	------

*Me
Se*

45	88	ENI Group	Italia	Expl./ref./dist. de petróleo	14,6	49,4	12,5	34,3	23.239	80.178	31,7
----	----	-----------	--------	------------------------------	------	------	------	------	--------	--------	------

Pa
Pa
Pa

46	86	Chevron Corporation	Estados Unidos	Expl./ref./dist. de petróleo	14,3	35,5	13,8	40,6	8.610	39.362	32,1
----	----	---------------------	----------------	------------------------------	------	------	------	------	-------	--------	------

*Me
Se
Se*

47	52	Dow Chemical	Estados Unidos	Productos químicos	14,3	23,6	11,3	20,0	..	42.861	56,4
----	----	--------------	----------------	--------------------	------	------	------	------	----	--------	------

Pa
Pa
Pa
Pa

48	69	Texaco Incorporated	Estados Unidos	Expl./ref./dist. de petróleo	14,1	29,6	22,3	45,2	..	29.313	45,3
----	----	---------------------	----------------	------------------------------	------	------	------	------	----	--------	------

*Me
de
Sre*

49	61	BCE Inc.	Canadá	Telecomunicaciones	13,6	28,2	15,5	23,2	..	122,00	50,9
----	----	----------	--------	--------------------	------	------	------	------	----	--------	------

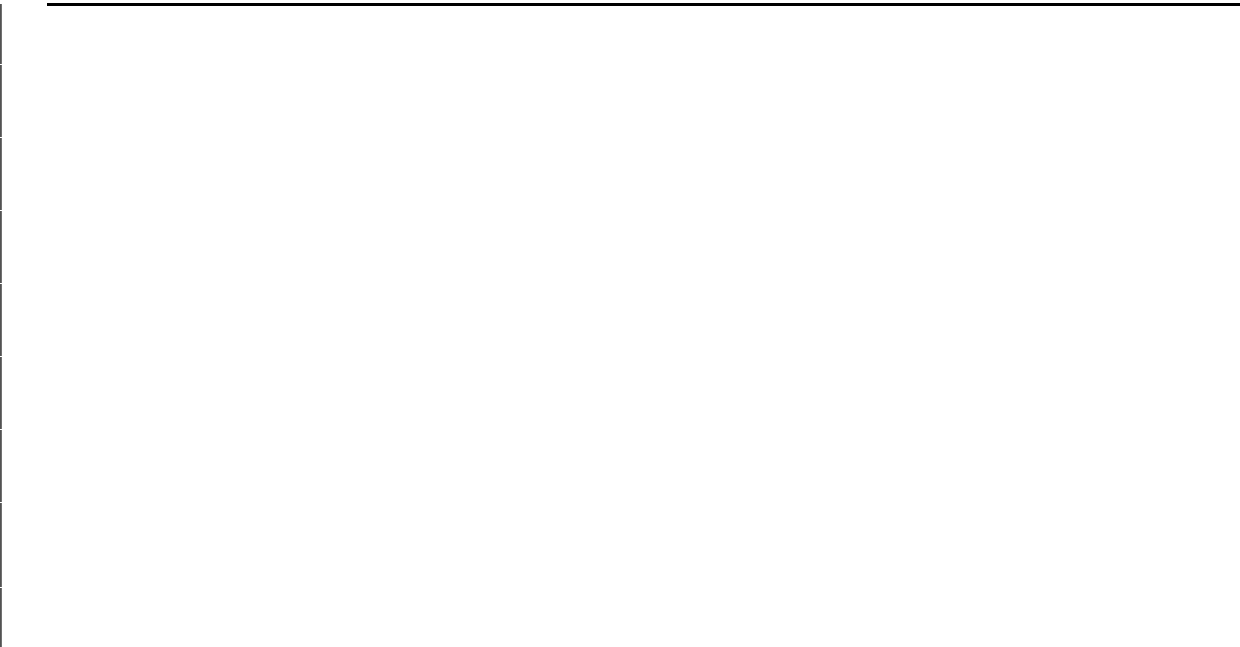
Pr
Pr
Pr

*Me
de
se*

50	65	Xerox Corporation	Estados Unidos	Material fotográfico	13,5	27,7	9,0	18,2	.	91.400	48,7
----	----	-------------------	----------------	----------------------	------	------	-----	------	---	--------	------

56

Pa
Pa
Pa



*Me
She*

a

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

totales, y empleo en el extranjero y empleo total.

*Me
Se*

b

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

Valores de este país.

*Me
Se*

c Activos en el extranjero, ventas y trabajadores fuera de Europa.

Activos en el extranjero, ventas y trabajadores fuera del Reino Unido y de los países bajos.

116
118
119

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

*He
She*

totales, y empleos en el extranjero y empleo total.

Pa
Pa
Pa

Las fusiones entre Daimler-Benz y Chrysler, que originó Daimler-Chrysler, y entre British Petroleum y Amoco, que originó BP-Amoco, no están documentadas todavía

*Me
Se*

porque tuvieron lugar en 1998.

Pa
Pa
Pa

116
117
118

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

Pa
Pa
Pa

*Me
She*

Cuadro 2. Las 25 principales ETN de países en desarrollo, clasificadas según el monto de sus activos en el extranjero (1997)

--

*Me
de
Sre*

74	Clasificación según	Empresa	País	Sector ^b	Activos	Ventas	Número de
----	---------------------	---------	------	---------------------	---------	--------	-----------

Activos en el	Índice de	En el	Totales	En el	Totales	En el	Totales
---------------	-----------	-------	---------	-------	---------	-------	---------

*the
the
the*

1

76

130

2	10	Daewoo Corporation	República de Corea	Diversificada	..	22.946	..	18.802	50,8
---	----	--------------------	--------------------	---------------	----	--------	----	--------	----	----	------

3	4	Jardine Matheson	Hong Kong,	Diversificada	6.652	11.970	7.983	11.522	..	175.00	75.0
---	---	------------------	------------	---------------	-------	--------	-------	--------	----	--------	------

*Me
de
Se*

12
11
10
9
8
7
6
5
4
3
2
1

4	5	First Pacific Company,	Hong Kong, China	Productos electrónicos	6.295	11.386	7.416	8.308	40.400	51.270	74,4
---	---	------------------------	------------------	------------------------	-------	--------	-------	-------	--------	--------	------

5	9	Cemex, S.A.	México	Construcción	5.627	10.231	2.235	3.788	10.690	19.174	56,6
---	---	-------------	--------	--------------	-------	--------	-------	-------	--------	--------	------

*Mé
S.A.
S.A.*

6	17	Hutchison Whampoa,	Hong Kong, China	Diversificada	4.978	15.086	1.899	5.754	17.013	37.100	37,3
---	----	--------------------	------------------	---------------	-------	--------	-------	-------	--------	--------	------

17
17
17

7	7	Sappi Limited	Sudáfrica ^d	Papel	3.830	4.953	2.419	3.557	9.492	23.458	61,9
---	---	---------------	------------------------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	--------	------

*He
de
Se*

100
100
100
100

8	29	China State Construction	China	Construcción	3.730	7.230	1.530	5.420	5.496	258.19	27,3
---	----	--------------------------	-------	--------------	-------	-------	-------	-------	-------	--------	------

9	14	China National Chemicals	China	Diversificada	3.460	5.810	11.240	17.880	625	8.905	43,1
---	----	--------------------------	-------	---------------	-------	-------	--------	--------	-----	-------	------

*Me
de
Se*

10	23	LG Electronics	República de Corea	Productos electrónicos y	3.158	15.431	5.175	17.640	32.532	80.370	30,1
----	----	----------------	--------------------	--------------------------	-------	--------	-------	--------	--------	--------	------

Pa
Pa
Pa

11	35	IPF Sociedad Anonima	Argentina	Expl./ref./dist. de petr6leo	3.061	12.761	911	6.144	1.908	10.002	19,3
----	----	----------------------	-----------	------------------------------	-------	--------	-----	-------	-------	--------	------

Handwritten signature

12	50	Petroleo Brasileiro, S.A.- Brasil	Expl./ref./dist. de petróleo	..	34.233	..	27.946	..	41.173	4,4
----	----	-----------------------------------	------------------------------	----	--------	----	--------	----	--------	-----

PA
PA
PA

13	39	Sunkyong Group	República de Corea	Diversificada	2.561	24.572	9.960	31.692	2.600	32.169	16,6
----	----	----------------	--------------------	---------------	-------	--------	-------	--------	-------	--------	------

*11e
11e
11e*

14	15	Hyundai Engineering &	República de Corea	Construcción	..	8.063	..	5.405	..	30.981	37,6
----	----	-----------------------	--------------------	--------------	----	-------	----	-------	----	--------	------

PA
PA
PA

15	43	New World Development	Hong Kong, China	Construcción	2.060	14.030	800	2.580	..	14.840	15,3
----	----	-----------------------	------------------	--------------	-------	--------	-----	-------	----	--------	------

Handwritten signature or mark

16	3	Guangdong Investment,	Hong Kong, China	Diversificada	1.898	3.053	676	924	15.080	16.500	75,6
----	---	-----------------------	------------------	---------------	-------	-------	-----	-----	--------	--------	------

16
16
16

*Me
de
Sre*

92

17	13	Citic Pacific Limited	Hong Kong, China	Dversificada	1.834	8.733	912	2.154	8.262	11.800	44,5
----	----	-----------------------	------------------	--------------	-------	-------	-----	-------	-------	--------	------

18
30
20.990
10.055
13.000
25,9

18	30	PETRONAS - Petroliam	Malasia	Expl./ref./dist. de petróleo	..	20.990	..	10.055	..	13.000	25,9
----	----	----------------------	---------	------------------------------	----	--------	----	--------	----	--------	------

*the
the
the*

20	6	Fraser & Neave Limited	Singapur	Alimentación, bebidas	1.578	4.273	1.230	1.912	11.461	13.131	62,8
----	---	------------------------	----------	-----------------------	-------	-------	-------	-------	--------	--------	------

Pr
Pr
Pr

21	40	Samsung Electronics Co.,	República de Corea	Productos electrónicos y	..	16.301	..	13.050	..	57.817	16,3
----	----	--------------------------	--------------------	--------------------------	----	--------	----	--------	----	--------	------

*Me
de
Se*

13
12
11
10
9
8
7
6
5
4
3
2
1

22	16	Singapore Airlines	Singapur	Transportes	1.546	9.111	3.454	4.727	2.957	13.258	37,4
----	----	--------------------	----------	-------------	-------	-------	-------	-------	-------	--------	------

23	21	Compahnia Vale do Rio	Brasil	Transportes	1.509	14.332	3.320	4.744	7.432	42.456	32,7
----	----	-----------------------	--------	-------------	-------	--------	-------	-------	-------	--------	------

*116
118
119*

24	25	Enerjis, S.A.	Chile	Servicios eléctricos	..	14.281	..	890	..	14.366	28,2
----	----	---------------	-------	----------------------	----	--------	----	-----	----	--------	------

14.366
28,2

116
118
119

100

25	8	Acer Incorporated	Provincia china de	Diversificada	1.376	2.946	3.204	4.217	6.792	12.342	59,2
----	---	-------------------	--------------------	---------------	-------	-------	-------	-------	-------	--------	------

Pa
11
15

*the
the
the*

Fuente: UNCTAD, base de datos sobre IED y ETN.

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

*Me
Se*

totales, ventas en el extranjero y ventas totales, y empleo en el extranjero y empleo total.

Pa
Pa
Pa

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

*He
She*

de Bolsa y Valores de este país.

La sociedad está constituida en las Bermudas y el grupo se dirige desde Hong Kong (China).

*Me
Se*

d

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

Pa
Pa
Pa

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

*He
de
se*

los calculó 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 empleos en el extranjero y empleo total.

112
112
112

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

Cuadro 3. Las 10 principales ETN con casa matriz en Europa central^a, clasificadas según sus activos en el extranjero (1998)

*Me
Se*

Pa
Pa
Pa
Pa

<u>Clasificación según</u>	<u>Empresa</u>	<u>País</u>	<u>Sector^c</u>	<u>Activos</u>	<u>Ventas</u>	<u>Número de</u>
----------------------------	----------------	-------------	---------------------------	----------------	---------------	------------------

*Me
de
de*

Pa
Pa
Pa

1

2	10	Podravka Group	Croacia	Alimentación,	285,9	477,1	119,4	390,2	501	6.898	32,6
---	----	----------------	---------	---------------	-------	-------	-------	-------	-----	-------	------

118

3	9	Gorenje Group	Eslovenia	Aparatos domésticos	256,4	645,9	642,2	1.143,3	607	6.717	35,0
---	---	---------------	-----------	---------------------	-------	-------	-------	---------	-----	-------	------

119
119
119
119

4	5	Motokov a.s.	República Checa	Comercio exterior	163,6	262,5	260,2	349,1	576	1.000	64,8
---	---	--------------	-----------------	-------------------	-------	-------	-------	-------	-----	-------	------

Motokov a.s.

5	1	Atlantska Plovidba, d.d.	Croacia	Transporte	152,0	167,0	47,0 ^d	47,0	-	528	95,5
---	---	--------------------------	---------	------------	-------	-------	-------------------	------	---	-----	------

Prilozak
18

6	8	Pliva Group	Croacia	Productos farmacéuticos	142,1	855,1	334,3	463,0	1.616	6.680	37,7
---	---	-------------	---------	-------------------------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	------

*116
118
119*

123

7	17	Škoda Group Plzeň	República Checa	Diversificada	139,1	973,4	150,7	1.244,5	1.073	19.830	10,6
---	----	-------------------	-----------------	---------------	-------	-------	-------	---------	-------	--------	------

8	2	Adria Airways d.d.	Eslovenia	Transporte	129,4	143,7	97,7	97,7	-	585	95,0
---	---	--------------------	-----------	------------	-------	-------	------	------	---	-----	------

*116
118
119*

Pa
Pa
Pa

9	21	MOL Hungarian Oil and	Hungría	Petróleo y gas natural	128,3	2.881,6	203,4	2.958,1	628	20.140	5,1
---	----	-----------------------	---------	------------------------	-------	---------	-------	---------	-----	--------	-----

*116
118
119*

10	25	VŠO a.s. Košice	Eslovaquia	Petróleo y gas natural	72,0	1.445,0	0,2	876,0	58	26.719	1,7
----	----	-----------------	------------	------------------------	------	---------	-----	-------	----	--------	-----

126

Pa
Pa
Pa



*the
the
the*

Fuente: Estudio de la UNCTAD sobre las principales ETN de Europa central y oriental.

*Me
Se*

130 *Nota:* Sólo se incluyen ETN no financieras. En algunas empresas los inversores extranjeros pueden tener una participación minoritaria en el capital superior al 10%.

a

Sobre la base de las respuestas a una encuesta que se recibieron de Croacia, Eslovenia, Hungría, Lituania, Eslovaquia, la República Checa, la ex República

Yugoslava de Macedonia, la República de Moldova, Rumania y Ucrania.

*Me
Se*

b

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

y ventas totales, y empleo en el extranjero y empleo total.

*Me
Se*

c La clasificación de las empresas por sectores se ajusta a la Clasificación Industrial Uniforme de los Estados Unidos, que es la utilizada por la Comisión de

Bolsa y Valores de este país.

*Me
Se*

d Incluyendo las exportaciones de la empresa matriz.

La determinación de las mayores ETN, en la exposición precedente, se basa en el valor de los activos que controlan en el extranjero. El control de los activos se logra generalmente mediante una participación mínima en el capital, que define la IED. Sin embargo, las ETN también están actuando cada vez más a nivel internacional por medio de disposiciones que no comportan unaparticipación en el capital social, entre ellas las asociaciones estratégicas. En el decenio de 1990 se han ido formando cada vez más asociaciones tecnológicas, sobre todo en materia de tecnología de la información y las industrias farmacéutica y del automóvil. Esas formas de asociación ayudan a las empresas en su búsqueda de medios para reducir los costos y los riesgos y les dan la flexibilidad necesaria en un entorno tecnológico incierto y sujeto a cambios permanentes. Las redes basadas en los conocimientos, que representan un aspecto que no se capta en las mediciones tradicionales de la producción internacional, pueden ser un factor decisivo del poder de mercado en algunas actividades.

... que se desarrollan en un marco normativo cada vez más liberal.

La tendencia a la liberalización de los regímenes reglamentarios aplicables a las IED persistió en 1998, complementada muchas veces por dinámicas medidas de promoción. De las 145 modificaciones reglamentarias referentes a las IED que tuvieron lugar durante ese año en 60 países, un 94% se orientaron a la creación de condiciones más favorables para las IED (cuadro 4). El número de acuerdos bilaterales sobre inversiones también siguió en aumento, alcanzando un total de 1.726 al final de 1998, y 434 de ellos se concertaron entre países en desarrollo. Cerca del 40% de los 170 tratados firmados ese año lo fueron entre países en desarrollo. Al final de 1998, el número de tratados para evitar la doble tributación había alcanzado un total de 1.871.

A nivel regional e interregional, la actividad normativa sobre las IED siguió siendo intensa en todas las regiones, sobre todo en relación con la creación o expansión de planes de integración regional, y sus formas características establecen reglas para la liberalización y la protección de

las IED. El acontecimiento más importante de 1998 fue la suspensión de las negociaciones de un Acuerdo Multilateral sobre las Inversiones en la OCDE; sin embargo, los trabajos de la OCDE continuaron en otras varias esferas relacionadas con las inversiones. Globalmente, el tema de la gestión de las transacciones mercantiles internacionales ha sido objeto recurrente en las deliberaciones y los trabajos vinculados con los instrumentos internacionales en los últimos años.

Cuadro 4. Cambios introducidos en la legislación nacional (1991-1998)

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

Fuente: UNCTAD, *World Investment Report 1999: Foreign Direct Investment and the Challenge of Development*, cuadro IV.1, pág. 115.

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.

Cuadro 5. Algunos indicadores de la IED y la producción internacional (1986-1998)

1998
1997
1996

141

(En miles de millones de dólares y en porcentajes)

*Me
de
de*

142

Concepto	Valor a precios corrientes	Tasa de crecimiento anual
----------	----------------------------	---------------------------

1996
1997
1998

1996	1997	1998	1986-1990	1991-1995	1996	1997	1998
------	------	------	-----------	-----------	------	------	------

*111
111
111*

144

Entradas de IED	359	464	644	24,3	19,6	9,1	29,4	38,7
-----------------	-----	-----	-----	------	------	-----	------	------

Pa
Pa
Pa

Salidas de IED

380

475

649

27,3

15,9

5,9

25,1

36,6

Monto acumulado de las entradas de IED	3.086	3.437	4.088	17,9	9,6	10,6	11,4	19
--	-------	-------	-------	------	-----	------	------	----

*He
de*

Monto acumulado de las salidas de IED	3.145	3.423	4.117	21,3	10,5	10,7	8,9	20,3
---------------------------------------	-------	-------	-------	------	------	------	-----	------

Pa
Pa
Pa

Fusiones y adquisiciones transfronterizas ^a	163	236	411	21,0 ^b	30,2	15,5	45,2	73,9
--	-----	-----	-----	-------------------	------	------	------	------

*11e
11f
11g*

149

Ventas de las filiales en el extranjero	9.372	9.728 ^c	11.427 ^c	16,6	10,7	11,7	3,8 ^c	17,5 ^c
---	-------	--------------------	---------------------	------	------	------	------------------	-------------------

Producto bruto de las filiales en el	2.026	2.286 ^c	2.677 ^c	16,8	7,3	6,7	12,8 ^c	17,1 ^c
--------------------------------------	-------	--------------------	--------------------	------	-----	-----	-------------------	-------------------

*Me
Se*

Activos totales de las filiales en el	11.246	12.211 ^c	14.620 ^c	18,5	13,8	8,8	8,6 ^c	19,7 ^c
---------------------------------------	--------	---------------------	---------------------	------	------	-----	------------------	-------------------

~~151~~

Exportaciones de las filiales en el	1.841 ^e	2.035 ^e	2.338 ^e	13,5	13,1	-5,8 ^e	10,5 ^e	14,9 ^e
-------------------------------------	--------------------	--------------------	--------------------	------	------	-------------------	-------------------	-------------------

*11e
13e
14e*

Puestos de trabajo de las filiales en el	30.941	31.630 ^e	35.074 ^d	5,9	5,6	4,9	2,2 ^e	10,9 ^e
--	--------	---------------------	---------------------	-----	-----	-----	------------------	-------------------

Pa
Pa
Pa

*Me
Se
Se*

PIB al costo de los factores	29.024	29.360	..	12,0	6,4	2,5	1,2	..
------------------------------	--------	--------	----	------	-----	-----	-----	----

PIB
PIB
PIB

Formación bruta de capital fijo	6.072	5.917	..	12,1	6,5	2,5	-2,5	..
---------------------------------	-------	-------	----	------	-----	-----	------	----

*Me
Se*

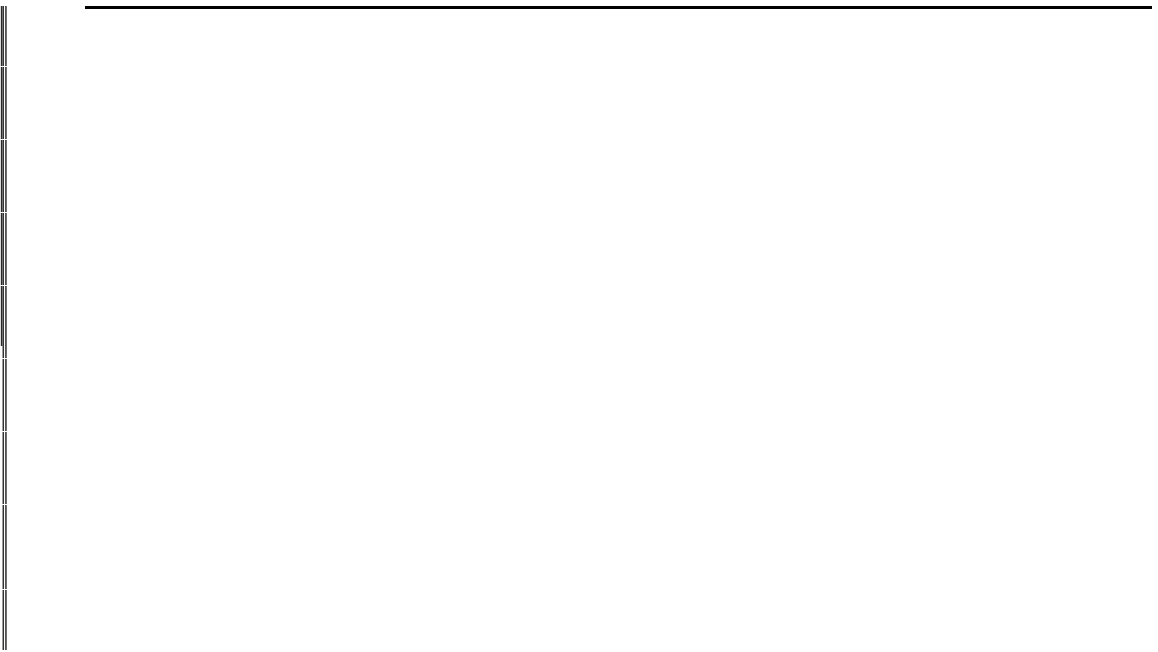
Ingresos por concepto de regalías y	57	60	..	22,4	14,0	8,6	3,8	..
-------------------------------------	----	----	----	------	------	-----	-----	----

~~157~~
~~157~~
~~157~~

Exportaciones de bienes y servicios no	6.523	6.710	6.576 ^c	15,0	9,3	5,7	2,9	-2,0 ^c
--	-------	-------	--------------------	------	-----	-----	-----	-------------------

158

Pa
Pa
Pa



Fuente: UNCTAD, *World Investment Report 1999: Foreign Direct Investment and the Challenge of Development*, cuadro I.2, pág. 9.

116
118
119

a Solamente las inversiones con participación mayoritaria de la empresa extranjera.

161
162
163

b 1987-1990 solamente.

*He
She*

Pa
Pa
Pa

c 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

*Me
de
Sre*

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, el total de activos, las exportaciones y los puestos de trabajo de las filiales en el extranjero

166

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

*the
the
the*

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 entradas de IED.

*the
of
the*

171
172
173

La producción internacional tiene múltiples dimensiones ...

La producción internacional involucra un conjunto de valores corporales e incorporeales. Hay distintas formas de captar sus principales características mundiales; y éstas, desde luego, varían entre un país y otro (cuadro 5):

- C** En lo que respecta a la producción, el valor de la realizada mediante la gestión conjunta de las ETN (de sus empresas matrices y sus filiales en el extranjero) alcanza aproximadamente al 25% de la producción mundial, efectuándose una tercera parte en los países receptores. Las ventas (de bienes y servicios) de filiales en el extranjero en el mercado interno y en el internacional se situaron en 1998 alrededor de los 11 billones de dólares, frente a casi 7 billones de exportaciones mundiales registradas durante el mismo año. La producción internacional, por lo tanto, es más importante que el comercio internacional en el suministro de bienes y servicios a mercados del extranjero. Durante el último decenio, tanto la producción global de las filiales en el extranjero como sus ventas globales crecieron con mayor rapidez que el producto interno bruto mundial, y que las exportaciones mundiales. Los datos relativos al monto acumulado de las IED hacen pensar que la mayor parte de la producción internacional de los países desarrollados corresponde a servicios y la mayor parte de la producción internacional de los países en desarrollo se efectúa en manufacturas (figura 1). En ambos grupos de países el IED ha disminuido en el sector primario, mientras que ha cobrado importancia en los países en desarrollo en el sector de los servicios.
- C** Estos cambios corresponden a la evolución de la estructura de la economía mundial, así como de las ventajas competitivas de las empresas y de las ventajas localizacionales de los países, y a la reacción de las ETN ante la mundialización y la liberalización.
- C** Las corrientes tecnológicas desempeñan una función importante en la producción internacional. La tecnología incorporada en bienes de inversión que se exportan a filiales extranjeras se mide por el valor de esas exportaciones. La tecnología suministrada a través de acuerdos contractuales se mide por el valor de los pagos y los ingresos a que

dan lugar. Y la tecnología transmitida mediante la capacitación se mide por el costo de los recursos destinados a ella. Los pagos y los ingresos de los países que corresponden a tecnología a través de regalías y derechos de licencia han ido en firme aumento desde mediados del decenio de 1980, y también ha aumentado el nivel, ya alto, de la proporción que tienen dentro de esos desembolsos los pagos intraempresariales (entre la empresa matriz y sus filiales en el extranjero) (figura 2). Esta evolución corresponde al hecho de que la IED se orienta cada vez más a las actividades intensivas en tecnología, y los activos tecnológicos adquieren cada vez mayor importancia para las ETN a fin de mantener y promover su competitividad. Gran parte del aumento se ha producido en los países desarrollados, en que los pagos y los cobros por regalías se han incrementado más que las corrientes de IED. En 1997 correspondieron a esos países el 88% de los pagos y el 98% de los cobros en las corrientes transfronterizas de regalías y derechos de licencia de todo el mundo.

- C** La innovación y las actividades de investigación y desarrollo están en la médula de las ventajas de la titularidad de las empresas que las impulsan a dedicarse a la producción internacional. Sobre la base de datos de ETN del Japón y los Estados Unidos, parece que el grueso de los desembolsos por investigación y desarrollo se efectúa por empresas matrices en sus países de origen y, cuando se realizan en el extranjero, principalmente en países desarrollados. Las filiales tienden a gastar mucho menos en investigación y desarrollo, sobre todo en comparación con los desembolsos realizados por los países receptores; constituyen excepciones destacadas Irlanda y Singapur.

Informe de 1999 sobre las inversiones en el mundo

Gráfico 1. Monto acumulado de las entradas de IED, por sectores (1988 y 1997)
(En porcentajes)

a) Todo el mundo ^a	1988	1997
b) Países desarrollados	1988	1997
c) Países en desarrollo	1988	1997

Primario
Manufacturero
Servicios
Sin especificar

Fuente: UNCTAD, *World Investment Report 1999: Foreign Direct Investment and the Challenge of Development*, gráfico I.13, pág. 27.

a Sin incluir a Europa central y oriental.

**Gráfico 2. Aumento de los pagos por tecnología y de las corrientes de IED,
por grupos de países (1980-1997)**
(1980 = 100)

a) Todo el mundo

b) Países desarrollados

c) Países en desarrollo

d) Europa central y oriental

Entradas de IED
Pagos por regalías y derechos de licencia

Fuente: UNCTAD, World Investment Report 1999: Foreign Direct Investment and the Challenge of Development, gráfico I.5, pág. 14.

- C** La producción internacional estimula el comercio internacional debido a las actividades comerciales de las ETN. Al mismo tiempo, la producción internacional se lleva a cabo porque el comercio no es posible en algunos casos, como ocurre con ciertos servicios cuya localización es forzosa debido a la necesaria proximidad entre proveedores y adquirentes. Se estima que los intercambios internos de las ETN y el comercio en condiciones independientes relacionado con ellas representa, en conjunto, alrededor de dos terceras partes del comercio mundial; y que el comercio intraempresarial, por sí solo, representa una tercera parte. La fuerte propensión a la exportación de las filiales en el extranjero puede estar acompañada por una fuerte propensión a importar, de la que puede derivar un déficit comercial.
- C** La producción internacional genera oportunidades de empleo que son particularmente satisfactorias en países receptores que tienen índices elevados de desocupación. En los últimos años el empleo en las filiales en el extranjero ha ido en aumento a pesar de que el incremento de los puestos de trabajo ha permanecido estancado en los sistemas de ETN considerados globalmente, es decir, teniendo en cuenta también a las empresas matrices. La tendencia a un mayor empleo es más acentuada en las filiales en el extranjero situadas en países en desarrollo. Sin embargo, el empleo en las filiales en el extranjero suele representar una porción pequeña del total de los empleos remunerados de esos países, ocupando a no más de 2% de la población activa. En el sector manufacturero, que recibe la mayor parte de las IED, esa proporción es mayor.
- C** Las corrientes financieras relacionadas con la producción internacional consisten en recursos para financiar el establecimiento, la adquisición o la ampliación de filiales en el extranjero. La fuente de esos recursos puede ser la ETN misma: nuevos capitales aportados por las empresas matrices, préstamos o utilidades de las filiales en el extranjero que se reinvierten, todo lo cual se define como IED. También existen fuentes de recursos externas de las ETN, obtenidas por las filiales en el extranjero en

los países receptores y en los mercados internacionales de capitales. Por lo tanto, los desembolsos de las ETN para el establecimiento, la adquisición o la ampliación de los medios de producción internacional son mayores en valor que las sumas que habitualmente indican las corrientes de IED.

- C** La base de capital de la producción internacional, independientemente de la forma en que se financie, corresponde al valor del activo de las filiales en el extranjero. Ese valor es aproximadamente cuatro veces mayor que el monto acumulado de las IED en el caso de los países desarrollados, pero sólo levemente superior en el caso de los países en desarrollo.

La medida en que cada país receptor participa en la producción internacional puede apreciarse por un índice de transnacionalidad. Ese índice presenta el promedio de las cuatro relaciones siguientes: porcentaje de las entradas de IED en la formación bruta de capital fijo durante los últimos tres años; valor acumulado de las entradas de IED en porcentaje del PIB; valor añadido de las filiales en el extranjero como porcentaje del PIB; y puestos de trabajo de las filiales en el extranjero como porcentaje del número total de puestos de trabajo. Entre los países desarrollados, Nueva Zelandia tiene el índice de transnacionalidad más elevado y el Japón, el más bajo. Entre los países en desarrollo el índice más alto corresponde a Trinidad y Tabago, y la República de Corea tiene el más bajo. Los países receptores pequeños tienden a presentar índices de transnacionalidad elevados (figura 3).

Gráfico 3. Índice de transnacionalidad^a de los países receptores (1996)
(En porcentaje)

a) Países desarrollados

b) Países en desarrollo

Fuente: UNCTAD, *World Investment Report 1999: Foreign Direct Investment and the Challenge of Development*, gráfico I.8, pág. 17.

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

Gráfico 4. Corrientes mundiales de entrada y salida de IED: valores y tasas de crecimiento anual (1985-1998)

Porcentajes

Miles de millones de dólares

Tasas de crecimiento de las entradas de IED (escala de la izquierda)

Tasas de crecimiento de las salidas de IED (escala de la izquierda)

Entradas de IED (escala de la derecha)

Salidas de IED (escala de la derecha)

Fuente: UNCTAD, *World Investment Report 1999: Foreign Direct Investment and the Challenge of Development*, gráfico I.3, pág. 9.

... que se manifiestan de distinta manera en las diferentes regiones.

Con la excepción de los datos sobre la IED (una de las fuentes de financiación de la producción internacional), no se dispone de datos completos sobre las dimensiones mundiales de la producción internacional. Sin embargo, a juzgar por el crecimiento de las entradas y salidas de IED (figura 4), así como otras variables relacionadas con las actividades de las filiales en el extranjero, hay un aumento permanente del número de empresas que se dedican cada vez más a la producción internacional. En 1998, a pesar de condiciones económicas desfavorables, como la crisis financiera

Cuadro 6. Distribución regional de las entradas y salidas de IED (1995-1998)

*Me
de
de*

Pa
Pa
Pa

(En porcentajes)

Entradas

Salidas

*Me
de*

1995
1996
1997
1998

1995	1996	1997	1998	1995	1996	1997	1998
------	------	------	------	------	------	------	------

Europa occidental	37,0	32,1	29,1	36,9	48,9	53,7	50,6	62,6
-------------------	------	------	------	------	------	------	------	------

Países
desarrollados

Unión Europea

35,1 30,4 27,2 35,7 44,7 47,9 46,0 59,5

*Me
de
de*

Otros países de Europa occidental	1,8	1,8	1,9	1,2	4,2	5,8	4,6	3,1
-----------------------------------	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----

Pa
Pa
Pa

Estados Unidos

17,9 21,3 23,5 30,0 25,7 19,7 23,1 20,5

*11e
11e
11e*

Pa
Pa
Pa

Japón	-	0,1	0,7	0,5	6,3	6,2	5,5	3,7
-------	---	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----

Otros países desarrollados

8,5

5,3

5,6

4,1

4,4

4,6

6,4

4,9

*1990
1995
2000*

Países en desarrollo



Pa
Pa
Pa

África

1,3

1,6

1,6

1,2

0,1

-

0,3

0,1

*Me
de
Se*

Pa
Pa
Pa

América Latina y el Caribe	10,0	12,9	14,7	11,1	2,1	1,9	3,3	2,4
----------------------------	------	------	------	------	-----	-----	-----	-----

Países en desarrollo de Europa

0,1

0,3

0,2

0,2

-

-

0,1

-

*Me
de
de*

199
199
199
199

Asia	20,7	22,9	20,6	13,2	12,3	13,6	10,0	5,6
------	------	------	------	------	------	------	------	-----

Asia occidental

-0,1

0,2

1,0

0,7

-0,2

0,6

0,4

0,3

*Me
de
Sre*

Pa
Pa
Pa

Asia central 0,4 0,6 0,7 0,5 - - - -

Asia meridional, oriental y sudoriental	20,4	22,1	18,9	12,0	12,5	13,0	9,6	5,3
---	------	------	------	------	------	------	-----	-----

*Me
Se*

Pa
Pa
Pa

Pacífico	0,2	0,1	-	-	-	-	-	-	-
----------	-----	-----	---	---	---	---	---	---	---

200

Europa central y oriental

*the
the
the*

Todo el mundo

*the
the
the*

Fuente: UNCTAD, World Investment Report 1999: Foreign Direct Investment and the Challenge of Development,

*He
de*

Pa
Pa
Pa

*the
the
the*

y la consiguiente recesión en varios países de Asia, la crisis financiera y económica de la Federación de Rusia y las repercusiones de esas crisis en algunos países de América Latina, la disminución del crecimiento y el comercio mundiales y de los precios de los productos básicos, así como de los préstamos bancarios, las inversiones de carrera y las actividades de privatización, las corrientes de entrada de IED aumentaron sin embargo un 39% a nivel mundial, registrando el porcentaje más alto desde 1987. El 1998 las corrientes de entrada de IED llegaron a 644.000 millones de dólares, y se prevé que también habrán de aumentar en 1999. Las fusiones y adquisiciones han impulsado los aumentos de las IED, registrándose en 1998 un aumento de más de 202.000 millones de dólares en el valor de las operaciones de fusión y adquisición, en comparación con el que tuvieron en 1997. La importancia de las fusiones y adquisiciones como forma de expansión de la producción internacional significa que la suma neta de la capacidad anual de producción física total es inferior a la que determina el valor de las corrientes anuales de IED, ya que la mayor parte de los incrementos puede generarse por un simple cambio en la propiedad.

El nivel récord alcanzado en 1998 por las corrientes mundiales de IED a pesar de un entorno económico predominantemente sombrío disimula también una alta concentración de las IED: cuatro quintas partes de las salidas de IED en todo el mundo provinieron de los 10 mayores países de origen. El hecho también disimula tendencias divergentes entre los países desarrollados y los países en desarrollo (cuadro 6). En los primeros, la IED está situada -y tiene su origen- en los Estados Unidos, la Unión Europea y el Japón, a los que correspondieron en 1997 casi dos terceras partes del valor total acumulado de las inversiones de los países desarrollados.

Las diferencias de tamaño, apreciadas por el producto interno bruto de los países receptores, son un factor importante que explica las diferencias observadas en la distribución de las corrientes mundiales de IED entre las distintas regiones y países. Sin embargo, el conjunto de los países en desarrollo recibe más IED por dólar de producto interno bruto que los países desarrollados. Además, si se toman en consideración las

diferencias de volumen de las economías, el desnivel de las IED entre los distintos grupos de regiones en desarrollo se atenúa. Esto no debe sorprender, pues los países en desarrollo también atraen las IED por otros factores (como los recursos naturales) que no se relacionan directamente con el volumen de su economía; indica también que la importancia que tiene la cuantía de IED para un país depende del nivel de sus ingresos. Sin embargo, aun cuando se controlen las diferencias del producto interno bruto, los países desarrollados siguen teniendo mayor importancia en cuanto a las salidas de IED, si bien el desnivel entre ellos y los países en desarrollo está en disminución. Por otra parte, en un cálculo por habitante los países en desarrollo reciben (y colocan en el extranjero) menos IED que los países desarrollados, lo que corresponde a la concentración de población en los primeros y la concentración de IED en los segundos.

Las corrientes de IED provenientes de países en desarrollo representaron un 14% de las salidas mundiales de IED en 1997, pero sólo un 8% en 1998. No obstante la fuerte caída de 1998, la tendencia general sigue siendo positiva: son cada vez más las ETN de países en desarrollo que alcanzan a ser competitivas internacionalmente y disponen de ventajas de titularidad que les permiten invertir en el extranjero, sobre todo en otros países en desarrollo. Sin embargo, el grueso de las corrientes de IED que provienen de países en desarrollo tiene su origen en un puñado de esos países. La mayor parte de la actividad de las IED entre países en desarrollo se registra en Asia oriental y sudoriental, especialmente entre países de la ASEAN, y en los últimos tiempos en América Latina, sobre todo entre los miembros del MERCOSUR. Existen indicios de aumento de las corrientes de IED provenientes de Asia oriental y sudoriental hacia América Latina y África. Una de las formas de contribuir a las corrientes Sur-Sur de IED consiste en ayudar a las empresas de países en desarrollo a obtener el seguro del OMGI para sus inversiones en el extranjero. Como ese seguro depende muchas veces de la elaboración de estudios de evaluación ambiental (que resultan bastante onerosos para muchas empresas, sobre todo para las de menor volumen), debería examinarse la posibilidad de crear un fondo fiduciario para prestar asistencia a este respecto.

Impulsadas por las fusiones y adquisiciones, las corrientes de IED a países desarrollados registran un enorme aumento ...

El auge de las IED en el mundo que tuvo lugar en 1998 se apoyó en niveles sin precedentes de las entradas y salidas de IED en los países desarrollados. En 1997 correspondió a éstos un 92% de las salidas mundiales de IED y un 72% de las entradas. El cuadro se caracteriza en los países desarrollados por una intensificación de los vínculos entre los Estados Unidos y la Unión Europea, impulsados por las ETN, de modo que los Estados Unidos fueron la principal fuente de IED para la Unión Europea, y viceversa; y por la entrada en escena de Australia, el Canadá y Suiza como receptores importantes de IED. Sin embargo, el pilar del auge de las IED en 1998 fue el acentuado crecimiento de las corrientes hacia los Estados Unidos y unos pocos países europeos, como consecuencia de la solidez de las variables fundamentales de su economía.

La mayor parte de las nuevas IED de 1998, sobre todo entre los Estados Unidos y la Unión Europea, tomó la forma de fusiones y adquisiciones. En realidad, las fusiones y adquisiciones transfronterizas impulsaron los grandes aumentos registrados tanto en las entradas como en las salidas de los Estados Unidos y los importantes niveles de la IED en el conjunto de los países desarrollados. Un fenómeno nuevo es el aumento de las fusiones y adquisiciones transfronterizas en el Japón. Respecto de los países desarrollados, el valor de las ventas por fusiones y adquisiciones transfronterizas alcanzó en 1998 un récord de 468.000 millones de dólares.

La Unión Europea fue en 1998 la mayor fuente de IED, saliendo de ella en 1998 386.000 millones de dólares. El principal inversor de la Unión Europea fue el Reino Unido, con unos 114.000 millones de dólares. En contraste con el impulso de las inversiones dentro y fuera de la Unión Europea que se produjo a fines del decenio de 1980 y comienzos del siguiente para adelantarse al Programa de Mercado Único, las medidas encaminadas a la integración monetaria, que se manifestaron en la adopción de una moneda única, han tenido hasta ahora escasos efectos en

las IED. Las corrientes destinadas a miembros de la Unión Monetaria Europea (UME) sólo aumentaron poco más en 1998 que las destinadas a países no miembros, y la participación de los miembros de la UME en el total de las entradas de IED a la UE fue aún más baja que en 1996. Esto podría cambiar a partir de 1999, cuando se comprendan mejor las ventajas y los inconvenientes de la aplicación de la unión monetaria para la localización de las IED.

Las corrientes provenientes del Japón disminuyeron de 26.000 millones de dólares en 1997 a 24.000 millones en 1998, mientras que las entradas se mantuvieron casi al mismo nivel que en 1997, de 3.200 millones de dólares. La recesión económica en el país y en la zona circundante de Asia (que se traduce en menos ventas y menores utilidades) ha hecho mermar la motivación y las posibilidades de las ETN japonesas en cuanto a invertir en el extranjero. Esto se manifestó en menores salidas de nuevos capitales y menor reinversión de beneficios. Las ETN japonesas sufrieron un duro golpe en Asia, experimentando pérdidas y teniendo que orientar su producción hacia la exportación en la mayor medida posible. Para atenuar sus dificultades, las ETN japonesas están reestructurando sus actividades en ultramar. Por otro lado, a pesar de la recesión en el país, las oportunidades de inversión en el Japón, sobre todo mediante fusiones y adquisiciones, están provocando un aumento de las entradas. Aunque las menores salidas de IED y el aumento de las entradas están reduciendo el desnivel entre las corrientes en uno y otro sentido, el bajo nivel de las entradas de IED podría afectar a la estructura del comercio del Japón.

Como lo muestra esta breve reseña, las fusiones y adquisiciones transfronterizas representaron el motor que impulsó las mayores corrientes de IED en 1998. Son numerosos los factores que explican la actual oleada de fusiones y adquisiciones, que no parece mermar por los resultados relativamente mediocres que se han observado respecto de ellas, sobre todo en algunas actividades. Entre esos factores figuran la apertura de mercados debida a la liberalización del comercio, las inversiones y los mercados de capitales y la desregulación de numerosas actividades, y las presiones competitivas más enconadas que generan la

mundialización y los cambios tecnológicos. En estas condiciones, la expansión del tamaño de una empresa y la gestión de una cartera de activos localizacionales adquiere mayor importancia para las empresas al permitirles extraer provecho de recursos y mercados situados en todo el mundo. La búsqueda de un mayor tamaño también se ve impulsada por el deseo de obtener sinergias financieras, administrativas y operacionales, así como economías de escala. Por último, el tamaño pone a las empresas en mejor situación para seguir el ritmo de un entorno tecnológico en evolución acelerada e incierta, condición fundamental en una economía mundial cada vez más intensiva en conocimientos y para hacer frente a los agigantados gastos de investigación. Otros motivos son el deseo de alcanzar una posición dominante en el mercado, así como los beneficios financieros de corto plazo derivados del valor de existencias. En muchos casos, además, la dinámica del proceso se alimenta a sí misma, por el temor de las empresas de que si no encuentran asociados convenientes puede resultarles difícil sobrevivir, al menos a largo plazo.

... mientras que las regiones en desarrollo presentan un cuadro diferente. Las corrientes de IED a América Latina y el Caribe han aumentado, ...

A pesar de las turbulencias de los mercados financieros, las corrientes de IED a América Latina y el Caribe superaron los 71.000 millones de dólares en 1998, con un aumento de 5% sobre 1997. Los países del MERCOSUR recibieron casi la mitad de esa suma. Con más de 28.000 millones, el Brasil fue el mayor receptor, seguido por México con 10.000 millones de dólares. Cuando los precios de los productos básicos sufrieron una fuerte caída, las inversiones de cartera de agotaron, se multiplicaron los ataques especulativos contra las monedas y los saldos favorables en cuenta corriente pasaron a ser negativos, las entradas de capital de las IED sirvieron como factor de estabilización en América Latina y el Caribe en general. La privatización de empresas estatales de servicios o de explotación de recursos naturales sigue siendo un importante motor de las entradas de IED en América Latina y el Caribe.

Los vastos mercados, en especial los del TLCAN y el MERCOSUR, también ofrecían destinos lucrativos para las inversiones. En la medida en que las IED se concentran en servicios y otras actividades no comercializables, las remesas de beneficios y dividendos, así como las expectativas a su respecto, pueden haber tenido repercusión en la balanza de pagos de los países receptores. En el Brasil, por ejemplo, las remesas de beneficios y dividendos aumentaron alrededor de 18%, alcanzando en 1998 a una suma estimada en 7.700 millones de dólares.

Los Estados Unidos siguen siendo el mayor inversor en América Latina y el Caribe. La Unión Europea, sin embargo, ha progresado considerablemente como fuente de IED en la región, y comienza a poner en entredicho el predominio tradicional de los Estados Unidos. España, en particular, ha sido un importante inversor, realizando en América Latina y el Caribe, en 1997, un tercio del total de las IED de la Unión Europea. Las salidas de IED de América Latina y el Caribe aumentaron a más de 15.000 millones de dólares en 1998; pero más de dos quintas partes de esa suma se originaron en centros financieros extraterritoriales y, por lo tanto, no pueden atribuirse únicamente a ETN de América Latina y el Caribe. Se estima que se invirtieron en la región 8.000 millones de dólares; las ETN de la Argentina, el Brasil y Chile se destacaron en las IED intrarregionales.

... compensando en parte una moderada declinación en Asia y el Pacífico; ...

Aunque disminuyeron 11% en 1998, situándose en 85.000 millones de dólares, las corrientes de IED a Asia y el Pacífico parecían haber capeado la crisis financiera que sumió en la agitación a varios países de Asia y redujo radicalmente los índices de crecimiento. Demostraron ser las corrientes de capital privado más resistentes, incluso en alguno de los países directamente golpeados por la crisis. A esa resistencia contribuyeron la disponibilidad de activos de bajo precio debido, entre otros factores, a las devaluaciones monetarias, la liberalización de las IED, sobre todo respecto de las fusiones y adquisiciones, la intensificación de

los esfuerzos para atraer la IED y las perspectivas de largo plazo, todavía sólidas, que ofrece la región.

China sigue siendo el mayor país receptor de IED en la región en desarrollo de Asia, y en 1998 recibió 45.000 millones de dólares. La República de Corea experimentó un aumento espectacular de la afluencia de inversiones (de 3.000 millones de dólares en 1997 a 5.000 millones en 1998) y pasó a ser un receptor neto de IED, al superar las entradas a las salidas por primera vez en este decenio. Tailandia también experimentó un aumento espectacular de las entradas (de 87% en 1998) cuando diversas instituciones financieras debilitadas fueron adquiridas por inversores extranjeros. También Filipinas registró importantes ganancias. En cambio, Hong Kong (China), Indonesia, Singapur, la Provincia china de Taiwan y Vietnam sufrieron declinaciones.

Los países de Asia meridional recibieron pequeñas corrientes de IED. La India, por ejemplo, no pudo mantener el alto índice de crecimiento de las IED de que había disfrutado en los últimos tiempos.

Manteniendo tendencias anteriores, los países insulares del Pacífico recibieron unos 175 millones de dólares en 1998, sobre todo de Australia, el Japón y Nueva Zelandia. Las corrientes de IED al Asia occidental se mantuvieron en un nivel similar al de 1997, año en que se registró un fuerte aumento. Ello se debió en gran medida a los bajos precios del petróleo que predominaron en 1998. Por la misma razón, las corrientes de IED a los países exportadores de petróleo del Asia central perdieron impulso en su crecimiento, pero ello se vio compensado en parte por el aumento en Armenia y Georgia, países cuya economía no está basada en el petróleo.

Las ETN de los Estados Unidos fueron activos inversores en Asia durante la crisis, seguidas por las ETN europeas.

Las ETN de los países en desarrollo de Asia, plagadas por dificultades financieras, disminuyeron sus IED en ultramar (especialmente en otros países de Asia) en una cuarta parte, invirtiendo en total 36.000

millones de dólares en 1998. La escasez financiera hizo que muchas empresas, especialmente ETN con casa matriz en la República de Corea, redujeran la adquisición de empresas extranjeras y hasta que efectuaran desinversiones de algunos de sus activos en el extranjero.

... África sigue esperando la realización de sus posibilidades ...

Las corrientes de IED a África, incluida Sudáfrica -de 8.300 millones de dólares en 1998- disminuyeron respecto de su récord de 9.400 millones registrado en 1997 (figura 5). Ello se debió en gran medida a una disminución de las corrientes a Sudáfrica, donde la IED relacionada con las privatizaciones -que había alcanzado un máximo sin precedentes en 1997- se redujo en 1998 a los niveles de años anteriores. El resto del continente registró un aumento moderado. Globalmente, África se benefició de un aumento en los ingresos de IED desde comienzos del decenio de 1990, pero ese crecimiento fue muy inferior al de las corrientes a otros países en desarrollo, dejando desaprovechada gran parte de las posibilidades de África.

Un estudio sobre los organismos de promoción de las inversiones, realizado en 1999 por la UNCTAD, indica dónde residen esas posibilidades, al menos a juicio de quienes procuran atraer las IED: durante 1996-1998 las principales actividades que atrajeron IED fueron las telecomunicaciones, los productos alimenticios y las bebidas, el turismo, los textiles y el vestido, así como las minas y canteras. Para los años 2000-2003 se prevé que habrán de ser el turismo, los productos alimenticios y las bebidas, las telecomunicaciones, así como los textiles y el cuero. Con independencia de las actividades, los cinco países de África considerados más atractivos para los inversores extranjeros en el período de 2000-2003 eran Sudáfrica, Nigeria, Botswana, Côte d'Ivoire y Túnez. Los países mencionados con mayor frecuencia en lo relativo a la creación de un entorno favorable a la actividad de las empresas eran Botswana, Sudáfrica, Nigeria, Uganda y Côte d'Ivoire. Entre los países situados en los 10 primeros lugares según el criterio del entorno favorable a la actividad de las empresas, seis -Botswana, Ghana, Mozambique, Namibia,

Túnez y Uganda- habían sido destacados en el Informe de 1998 sobre las Inversiones en el

Gráfico 5. Entradas de IED en África (1990-1998)
(En miles de millones de dólares)

África, incluída Sudáfrica
África, sin incluir a Sudáfrica

Fuente: UNCTAD, World Investment Report 1999: Foreign Direct Investment and the Challenge of Development, figura II.11, pág. 46.

Mundo (entre los siete primeros). El estudio también indicaba, sin embargo, que a pesar de las reformas que se habían llevado a cabo y de los progresos que se esperaban en diversos países africanos en cuanto al mejoramiento del entorno para la actividad de las empresas, aún hacía falta lograr que se modificara la imagen de África y que se desarrollara entre los inversores extranjeros una visión más diferenciada del continente y sus oportunidades.

... y las corrientes destinadas a Europa central y oriental, con excepción de la Federación de Rusia, se elevaron a nuevos niveles.

Los países de Europa central y oriental, sin incluir a la Federación de Rusia, recibieron en 1998 una corriente récord de IED de 16.000 millones de dólares: 25% más que en 1997. La Federación de Rusia, plagada por la baja confianza de los inversores, un programa de privatización estancado y la dependencia respecto de inversiones

orientadas por el mercado que sufrieron un golpe por efecto de la devaluación y la incertidumbre económica, sólo recibió 2.000 millones de dólares, 60% menos que en 1997. En la mayoría de los países de Europa central y oriental la IED sigue siendo impulsada por las privatizaciones, aunque unos pocos países han comenzado a pasar a inversiones no generadas por la privatización.

LAS INVERSIONES EXTRANJERAS DIRECTAS Y EL DESAFÍO DEL DESARROLLO

El nuevo contexto competitivo plantea nuevos desafíos para los gobiernos y para las ETN ...

Entre los objetivos prioritarios de desarrollo que se plantean los países en desarrollo figuran el logro de un crecimiento sostenido de los ingresos para su economía mediante el aumento de las tasas de inversión, el fortalecimiento de la capacidad tecnológica y las aptitudes tecnológicas, y el mejoramiento de la competitividad de sus exportaciones en los mercados mundiales; la distribución equitativa de los beneficios del crecimiento mediante la creación de más y mejores oportunidades de empleo; y la protección y conservación del ambiente físico para las generaciones futuras. El nuevo contexto más competitivo de una economía mundial en liberalización y mundialización, en el que se desarrollan las actividades económicas, impone considerables presiones a los países en desarrollo para que mejoren sus recursos y su capacidad a fin de que puedan alcanzar esos objetivos. Este nuevo contexto mundial se caracteriza por rápidos progresos del conocimiento, el acortamiento de las distancias en los espacios económicos y alteraciones rápidas de las condiciones de la competencia, una evolución de las actitudes y las políticas, y la presencia de interesados que se expresan en forma más elocuente (y con mayor influencia).

Una parte esencial del nuevo contexto es la necesidad de mejorar la competitividad, definida como la capacidad de lograr el crecimiento de los ingresos en un ambiente abierto. En un mundo en liberalización y unificación, sólo es posible mantener el crecimiento si los países pueden impulsar actividades nuevas con mayor valor añadido para producir bienes y servicios capaces de defenderse en mercados abiertos.

Las IED y la producción internacional de las ETN pueden desempeñar una función importante complementando los esfuerzos de las empresas nacionales a este respecto. Sin embargo, los objetivos de las ETN difieren de los objetivos propios de los gobiernos receptores. Los gobiernos procuran impulsar el desarrollo nacional, mientras que las ETN buscan mejorar su propia competitividad en un contexto internacional. En la nueva situación, las ventajas de la titularidad de las ETN también se están modificando. En particular, las rápidas innovaciones y el despliegue de nuevas tecnologías, en consonancia con la demanda del mercado y la logística, son más importantes que nunca (figura 6). De este modo, las ETN tienen que modificar sus relaciones con sus proveedores, compradores y competidores para realizar una mejor gestión de los procesos de cambio técnico e innovación. Y tienen que entablar vínculos más estrechos con instituciones que se ocupan de la ciencia, la tecnología, las aptitudes y la información. La difusión de la tecnología a diferentes países y el crecimiento de las aptitudes en ellos significan que permanentemente salen a la arena nuevas ETN que desafían a las ya establecidas.

**Gráfico 6. Tasas de crecimiento de la producción
y de las exportaciones totales y de productos
de alta tecnología (1980-1995)**
(En porcentajes)

Total de la producción
Productos de alta tecnología
Total de las exportaciones
Exportación de productos de alta tecnología

Fuente: UNCTAD, *World Investment Report 1999: Foreign Direct Investment and the Challenge of Development*, gráfico VII.1, pág. 195.

Un rasgo llamativo del nuevo entorno general es la forma en que las ETN mueven su cartera de activos desplazables por todo el mundo en busca de la mejor combinación con los activos no desplazables de distintas localizaciones. Con ello trasladan también algunas funciones empresariales a distintas localizaciones dentro de sistemas de producción y comercialización integrados internacionalmente (intensificando el proceso de "integración profunda"). De este modo, la capacidad de suministrar los activos no desplazables necesarios se convierte, para los países en

desarrollo, en un elemento decisivo de su estrategia en materia de IED (y de competitividad). Aunque un gran mercado interno sigue siendo un poderoso imán para atraer a los inversores, las ETN que atienden mercados mundiales buscan cada vez más las infraestructuras del mejor nivel mundial, una mano de obra capacitada y productiva, capacidad innovadora y una aglomeración de proveedores, competidores, instituciones de apoyo y servicios eficientes. Además, también pueden tratar de adquirir activos creados incorporados en empresas competitivas del país receptor, lo que puede provocar una reestructuración de esas empresas que no es necesariamente beneficiosa para los países receptores. La mano de obra de bajo costo sigue siendo una fuente de ventaja competitiva para los países, pero su importancia va en disminución; además, no asegura un crecimiento sostenible, ya que el aumento de los ingresos hace mermar la ventaja que ofrece. Lo mismo ocurre con los recursos naturales.

... y su solución requiere la intervención de la política.

No existe ninguna contradicción entre la explotación de los recursos estáticos de la ventaja comparativa y el desarrollo de otros recursos nuevos y dinámicos; las ventajas ya existentes proporcionan los medios que permiten desarrollar ventajas nuevas. Una evolución firme de lo uno a lo otro es la base del crecimiento sostenido. Lo que se necesita es un marco normativo que facilite y acelere ese proceso: en ello consiste la esencia de una estrategia de competitividad. La necesidad de esa estrategia no se disipa una vez que se ha acelerado el crecimiento, o el desarrollo económico ha alcanzado determinado nivel; simplemente cambian su forma y su orientación. De ahí que la competitividad siga siendo una preocupación para los gobiernos, tanto en los países en desarrollo como en los países desarrollados. El punto de partida de esa preocupación reside en que el establecimiento de condiciones de igualdad para la actuación de los protagonistas, dejando que las empresas respondan a las indicaciones del mercado, sólo basta en la medida en que los mercados funcionen con eficiencia. La existencia misma de las ETN es una manifestación de que no siempre ocurre así. Cuando existen fallas

del mercado, por ejemplo, cuando los mercados no explotan cabalmente los recursos existentes, no desarrollan nuevas ventajas competitivas o no dan las indicaciones convenientes a los operadores económicos para que puedan adoptar decisiones adecuadas en materia de inversiones, la intervención es necesaria (siempre que los gobiernos tengan la capacidad de elaborar, fiscalizar y ejecutar políticas que superen las fallas del mercado).

Más concretamente, las políticas oficiales en materia de IED tienen que reparar dos conjuntos de fallas del mercado. La primera surge de fallas de información o de coordinación en el proceso de inversión, por las que un país puede atraer IED en cantidad insuficiente, o de una calidad que no es la que conviene. La segunda se manifiesta cuando los intereses privados de los inversores difieren de los intereses económicos del país receptor. Esto puede determinar que las IED tengan efectos negativos sobre el desarrollo, o que generen beneficios positivos pero estáticos, que no pueden mantenerse a lo largo del tiempo. Los intereses privados y los sociales, desde luego, pueden ser divergentes respecto de cualquier inversión, nacional o extranjera: hacen falta entonces medidas para eliminar la divergencia respecto de todos los inversores. Pero ciertas divergencias pueden ser específicas de las inversiones extranjeras. Las IED pueden distinguirse de las inversiones nacionales porque el lugar en que se adoptan las decisiones y las fuentes de competitividad de las primeras se encuentran en el extranjero, porque las ETN procuran estrategias de fomento de la competitividad a nivel regional o mundial, o porque los inversores extranjeros están menos comprometidos con la economía del país receptor y son relativamente móviles. De este modo, los fundamentos para intervenir con una política en materia de IED pueden tener una base económica sólida. Por otra parte, los países consideran que la propiedad extranjera debe controlarse por fundamentos no económicos: por ejemplo, para conservar en manos nacionales actividades culturales o estratégicas.

El papel que cumplen las IED en los procesos y los esfuerzos de los países para alcanzar sus objetivos de desarrollo puede presentar grandes diferencias entre los países, según la naturaleza de su economía

y de su gobierno. Una concepción -aplicada, por ejemplo, por Malasia, Singapur y Tailandia- consistía en apoyarse fundamentalmente en las IED, integrando la economía en las redes de producción de las ETN y fomentando la competitividad mediante el perfeccionamiento dentro de esas redes. Otra concepción -seguida por la República de Corea y la Provincia china de Taiwan- apuntaba a desarrollar empresas nacionales y una capacidad de innovación autónoma, apoyándose en las ETN sobre todo como fuentes de tecnología, principalmente en condiciones de independencia. Una tercera concepción, la de la administración de Hong Kong (China), consistía en dejar que la distribución de los recursos quedara en gran medida librada a las fuerzas del mercado, proporcionando mientras tanto elementos de infraestructura y gestión pública. No existe ninguna estrategia ideal de desarrollo respecto del empleo de las IED que sea común a todos los países y todas las épocas. Cualquier buena estrategia tiene que ajustarse a su contexto, reflejar el nivel de desarrollo económico del país, su base de recursos, su situación específica en materia tecnológica, el entorno de la competencia y las posibilidades del gobierno en cuanto a ejecutar políticas (véase el recuadro 1).

Recuadro 1. Los Exámenes de la Política de Inversiones de la UNCTAD

Muchos países han liberalizado considerablemente su régimen en materia de IED, y los gobiernos tienen sumo interés en saber en qué medida sus reformas funcionan adecuadamente. ¿Hay IED nuevas? ¿Son del tipo conveniente? ¿Qué más debería hacerse? Con el desmantelamiento de los sistemas de fiscalización tradicionales, los gobernantes pueden carecer de mecanismos que generen fuentes de información sobre la repercusión de las medidas en materia de inversiones, que habitualmente se aplican por diversos organismos oficiales y no están coordinadas. Los Exámenes de la Política de Inversiones de la UNCTAD tienen por objeto colmar ese vacío: proporcionar a las autoridades gubernamentales un medio para examinar la IED en un entorno liberal.

Los Exámenes de la Política de Inversiones se llevan a cabo por la UNCTAD siguiendo un formato normalizado y con participación de funcionarios, expertos nacionales e internacionales y aportaciones de gobiernos y del sector privado. Se presentan y se discuten en seminarios nacionales en que intervienen autoridades públicas y otros interesados. También se examinan en una comisión internacional en Ginebra. Los informes finales son objeto de amplia difusión.

Los exámenes se realizan a solicitud de los interesados. Se parte de la base de que los gobiernos están dispuestos a recibir información independiente y entablar un diálogo abierto con los inversores y con autoridades de otros gobiernos. Cuentan con que una exposición transparente y objetiva de la política de sus países en materia de inversiones y las oportunidades que ofrece habrá de ponerlo en la pantalla de radar de los inversores internacionales. La primera ronda de exámenes incluyó a Egipto, el Perú, Uganda y Uzbekistán. Entre las solicitudes en curso figuran las referentes al Ecuador, Kenya, Mauricio, el Pakistán, Filipinas y Zimbabwe.

Los exámenes tienen un formato común dividido en tres secciones, en la que se examinan: los objetivos del país y su posición competitiva para atraer las IED; el marco normativo en materia de IED y sus procedimientos administrativos; y las opciones de la política en la materia. Los exámenes van más allá de una simple observación de la forma en que lucen las políticas sobre la IED en el papel, y ponen a prueba su funcionamiento en la práctica para alcanzar los objetivos nacionales declarados. Como la reacción de los inversores se basa tanto en factores de política como en consideraciones de otra índole, una característica fundamental de los exámenes consiste en la realización de encuestas con inversores reales sobre la forma en que perciben las condiciones y las oportunidades actuales para la inversión. La encuesta se extiende también a inversores potenciales. Sobre la base de un análisis de los puntos de vista de los inversores y las tendencias pertinentes de las IED a nivel regional y mundial, los exámenes evalúan la competencia básica de cada país para atraer las IED y, seguidamente, la eficacia de su política para hacer valer las

Recuadro 1. Los Exámenes de la Política de Inversiones de la UNCTAD (continuación)

encuestas con inversores reales sobre la forma en que perciben las condiciones y las oportunidades actuales para la inversión. La encuesta se extiende también a inversores potenciales. Sobre la base de un análisis de los puntos de vista de los inversores y las tendencias pertinentes de las IED a nivel regional y mundial, los exámenes evalúan la competencia básica de cada país para atraer las IED y, seguidamente, la eficacia de su política para hacer valer las ventajas competitivas del país (en comparación con otros) y superar sus eventuales deficiencias. Las opciones respecto de la política y las recomendaciones son de orden práctico, y se destinan a los responsables de los organismos de promoción de las inversiones. Incluyen propuestas sobre asistencia técnica y seguimiento. Los exámenes, aunque están dedicados a un país determinado, se efectúan en un contexto mundial, comparando la política del país y sus puntos fuertes y débiles con la situación de otros países, en particular de la misma región. Los exámenes se apoyan en datos y análisis de los Informes sobre las Inversiones en el Mundo de la UNCTAD.

Los Exámenes de la Política de Inversiones se financian principalmente con cargo a recursos extrapresupuestarios. Los proyectos referentes a cada país se financian mediante la participación en los costos que asumen el PNUD, el Gobierno de Suiza, instituciones del gobierno receptor y, cuando corresponde, el sector privado local y transnacional (patrocinando determinados seminarios o suministrando apoyo en especie, como estudios técnicos o la participación de expertos especializados).

Fuente: UNCTAD, *World Investment Report 1999: Foreign Direct Investment and the Challenge of Development*, recuadro VI.3, pág. 176.

La IED comprende un conjunto de recursos ...

La mayoría de los países en desarrollo considera actualmente que las IED son una importante vía para lograr acceso a recursos para el desarrollo. Sin embargo, los efectos económicos de las IED son casi imposibles de medir con precisión. Cada ETN constituye un complejo conjunto de atributos a nivel empresarial, dispersos en diversas cantidades y calidades entre unos y otros países receptores. Esos atributos son difíciles de separar y cuantificar. Cuando su

Gráfico 7. Relación entre las entradas de IED y la formación bruta de capital fijo, por regiones, en promedios anuales (1971-1980, 1981-1990 y 1991-1997)
(En porcentajes)

Fuente: UNCTAD, *World Investment Report 1999: Foreign Direct Investment and the Challenge of Development*, gráfico VI.1, pág. 167.

presencia tiene efectos muy amplios, la medición se hace aún más difícil. No existe ningún método preciso para determinar una situación de pura hipótesis: qué habría ocurrido si una ETN no hubiera efectuado determinada inversión. En consecuencia, la apreciación de los efectos que tiene la IED en el desarrollo debe recurrir a un análisis econométrico de las relaciones entre la entrada de IED y diversas mediciones de los resultados económicos, cuyas conclusiones muchas veces distan de ser firmes, o bien a un análisis cualitativo de determinados aspectos de la contribución de las ETN al desarrollo, sin ninguna pretensión de dar a los costos y beneficios una valoración cuantitativa.

Las IED comprenden todo un conjunto de bienes, sobre algunos de los cuales el inversor ejerce exclusividad. Éstos, que son "ventajas de titularidad" de las ETN, sólo pueden obtenerse de las empresas que los crean. Pueden ser copiadas o reproducidas por otros, pero el costo de tal método puede resultar muy oneroso, particularmente en países en desarrollo y cuando intervienen tecnologías avanzadas. Los demás bienes -finanzas, muchos bienes de capital, insumos intermedios, etc.- generalmente pueden obtenerse también del mercado.

El más codiciado de los bienes exclusivos es, probablemente, la tecnología. Otros son las marcas, los conocimientos especializados y la posibilidad de organizar e integrar la producción a través de los países, estableciendo redes de comercialización, o de lograr un acceso en condiciones privilegiadas al mercado para los bienes sobre los que no se ejerce exclusividad (por ejemplo, recursos financieros o equipo). En conjunto, estas ventajas significan que las ETN pueden contribuir considerablemente al desarrollo económico de los países receptores, si éstos pueden lograr que transfieran sus ventajas en formas convenientes y están en condiciones de aprovecharlas adecuadamente. Los bienes que comprende el conjunto de las IED son los siguientes:

- C** Capitales: la IED aporta recursos financieros que pueden invertirse en los países receptores (figura 7). Las entradas de IED son más estables y su servicio es más fácil que en el caso de las deudas comerciales o las inversiones de cartera. A diferencia de otras

fuentes de capitales, las ETN habitualmente invierten en proyecto de largo plazo.

- C** Tecnología: las ETN pueden traer tecnologías modernas, de algunas de las cuales no puede disponerse sin IED, y pueden acentuar la eficiencia con que se aplican las tecnologías ya utilizadas. Pueden adaptar la tecnología a las condiciones locales, aprovechando su experiencia en otros países en desarrollo. En algunos casos pueden crear instalaciones locales de investigación y desarrollo. Pueden perfeccionar las tecnologías a medida que surgen innovaciones y se modifican las pautas de consumo. Pueden estimular la eficiencia técnica y los cambios técnicos en las empresas, los proveedores, los clientes y los competidores del país mediante la asistencia, actuando como modelos e intensificando la competencia.
- C** Acceso a los mercados: las ETN pueden facilitar el acceso a los mercados de exportación, tanto para mercancías (y algunos servicios) que ya se producen en los países receptores, al ayudarles a pasar del mercado interno a los mercados internacionales, como también para nuevas actividades que aprovechan las ventajas comparativas de la economía del país receptor (figura 8). El propio crecimiento de las exportaciones beneficia desde el punto de vista del aprendizaje tecnológico, la obtención de economías de escala, el estímulo de la competencia y el conocimiento de los mercados.
- C** Aptitudes y técnicas de gestión: las ETN emplean, y obtienen en todo el mundo, a personas que disponen de

Gráfico 8. Participación de las ETN en las exportaciones de productos primarios y manufacturas (últimos años sobre los que se dispone de datos^a)
(En porcentajes)

Hungría
Singapur
Malasia
Canadá
China
Argentina
México
Hong Kong, China
Indonesia
Francia
Eslovenia
Estados Unidos
Suecia
Prov. china de Taiwán
República Checa
Finlandia
Japón
India

Fuente: UNCTAD, *World Investment Report 1999: Foreign Direct Investment and the Challenge of Development*, gráfico VIII.2.

a Datos de 1991 para la India; de 1992 para Francia; de 1993 para México; de 1994 para el Canadá, Finlandia, Malasia y Suecia; de 1995 para la Argentina, el Japón y la Provincia china de Taiwan; de 1996 para, Eslovenia, los Estados Unidos, Hong Kong (China), Hungría, Indonesia, la República Checa y Singapur; y de 1997 para China y Hong Kong (China).

aptitudes y conocimientos avanzados y pueden transferirlos a sus filiales en el extranjero llevando a ellas a expertos y estableciendo los medios de capacitación más modernos. Las mejores aptitudes y su capacidad de adaptación y las nuevas prácticas de organización y técnicas de gestión pueden generar ventajas competitivas para las empresas, así como contribuir a mantener el

empleo a través de los cambios de las condiciones económicas y tecnológicas.

- C** Medio ambiente: las ETN están en la vanguardia en cuanto al desarrollo de tecnologías inocuas para el medio ambiente y sistemas modernos de gestión ambiental. Pueden utilizarlas en los países en que actúan. La difusión de las técnicas y métodos de gestión puede favorecer la gestión del medio ambiente en las empresas nacionales de las actividades en que actúan filiales de empresas extranjeras.

Aunque las ETN ofrecen a los países en desarrollo la posibilidad de obtener estos bienes en un conjunto único, ello no significa necesariamente que el simple método de abrir la entrada a las IED sea la mejor forma de obtenerlos o aprovecharlos. La presencia de fallas del mercado, antes mencionadas, significa que los gobiernos pueden tener necesidad de intervenir en el proceso destinado a atraer las IED con medidas que las promuevan con carácter general o que promuevan determinados tipos específicos de ellas. Además, la complejidad del conjunto que suponen las IED significa que los gobiernos pueden tener que optar entre diferentes ventajas y objetivos. Por ejemplo, pueden tener que escoger entre inversiones que ofrecen beneficios de corto plazo y las que generan ventajas de largo plazo; las primeras pueden dar lugar a progresos estáticos, pero no necesariamente dinámicos.

Las principales cuestiones que los gobiernos deben abordar corresponden a los cuatro grupos siguientes:

- C** Las fallas de información y coordinación en el proceso de las inversiones internacionales.
- C** Las consideraciones referentes a las industrias incipientes respecto del desarrollo de las empresas nacionales, que pueden verse en peligro de quedar desplazadas por la afluencia de IED.

- C** El carácter estático de las ventajas transferidas por las ETN cuando la capacidad nacional es baja y no mejora con el tiempo, o las ETN no efectúan suficientes inversiones para mejorarlas.
- C** La debilidad de los gobiernos de los países receptores en cuanto a su capacidad de negociación y reglamentación, que puede provocar una distribución injusta de los beneficios o el abuso del poder ejercido por las ETN en el mercado.

... cuyos beneficios pueden lograrse a través de medidas normativas ...

Aunque en última instancia el atractivo para las IED consiste en la base económica del país receptor, y los esfuerzos para atraer esas inversiones no pueden, por sí mismos, compensar la falta de esa base económica, ello no quita que existan poderosos argumentos en favor de una política dinámica de atracción de las IED. Los países pueden no estar en condiciones de atraer las IED en el volumen y con la calidad que desearían, y que merecería la base económica que ofrecen, por una o más de las siguientes causas principales:

- C** *Costos de transacción elevados.* Si bien la mayoría de los regímenes en materia de IED convergen hacia un conjunto de normas e incentivos similares, subsisten grandes diferencias en la forma en que se aplican tales normas. El procedimiento de autorización de las IED puede ser varias veces más dilatado y oneroso en un país que en otro que tiene normas similares. Después de la aprobación, los gastos de establecimiento de las instalaciones, su funcionamiento, la importación y exportación de productos, el pago de impuestos y, en general, las relaciones con las autoridades, pueden tener enormes diferencias.
- C** En igualdad de las demás circunstancias, esos gastos pueden afectar considerablemente a la posición competitiva del país receptor. Una parte importante de la estrategia de competitividad consiste, por lo tanto, en *reducir los gastos superfluos*,

distorsionantes y antieconómicos de las empresas, incluyendo en particular los gastos administrativos y burocráticos. Esto afecta tanto a las empresas nacionales como a las extranjeras; pero los inversores extranjeros disponen de un conjunto de opciones mucho más amplio, y pueden comparar los costos de transacción en distintos países. De este modo, para atraer las IED hace falta no sólo reducir los costos de transacción, sino también, en medida cada vez mayor, apreciarlos por referencia con los de otros países receptores con los que se compete. Una medida importante que adoptan muchos países para asegurar que los inversores internacionales tengan gastos mínimos consiste en establecer organismos de promoción centralizados, capaces de orientar y asistir a los inversores en la obtención de las autorizaciones necesarias. Sin embargo, a menos que esos organismos dispongan de las facultades necesarias para prestar servicios verdaderamente centralizados, y las normas mismas sean claras y simples, esto puede no bastar.

- C** A pesar de su volumen y de su actuación internacional, las ETN se enfrentan con *fallas de mercado en cuanto a la información*. Su base de información dista mucho de ser perfecta, y el proceso de adopción de decisiones puede estar afectado por la subjetividad y el prejuicio. Dejando a un lado las variables fundamentales de la economía, a los países que reciben menos IED que la que desean puede convenirles invertir en el desarrollo de una imagen propia acerca de ellos mismos y, si es preciso, tratar de modificar la percepción de los eventuales inversores suministrando más y mejor información. Tales esfuerzos de promoción son sumamente intensivos en aptitudes y pueden resultar onerosos, y es preciso organizarlos meticulosamente para que tengan su máxima repercusión. En algunos casos puede ser redituable precisar el tipo de inversores que se procuran: generales, destinados a determinadas actividades o relativos a determinada empresa. La especificación de los inversores que se procuran o el suministro de informaciones son medidas distintas del suministro de incentivos

financieros o fiscales. Por lo general, los incentivos desempeñan una función de importancia relativamente menor en un buen programa de promoción; y los buenos inversores, de largo plazo, no son los más susceptibles de sentirse sentados por alicientes de corto plazo. La experiencia de Irlanda, Singapur -y, más recientemente, Costa Rica- hace pensar que la promoción y la especificación de las inversiones que se procuran pueden ser muy eficaces para acentuar la corriente de entrada de inversiones, y la calidad de éstas.

Una promoción eficaz debe ir más allá del simple esfuerzo para "promover un país", y debe coordinar la oferta de los activos no desplazables que el país ofrece con las necesidades específicas de los inversores a quienes se procura atraer. Esa promoción atiende las eventuales fallas de los mercados y las instituciones -en cuanto a aptitudes, servicios técnicos o infraestructuras- en relación con las necesidades específicas de las nuevas actividades que se trata de desarrollar mediante las IED. Un país en desarrollo puede no estar en condiciones de atender esas necesidades sin un esfuerzo especial, particularmente respecto de actividades que plantean exigencias avanzadas en materia de aptitudes y tecnología. La atracción de las IED a esas actividades puede verse sumamente facilitada si el gobierno receptor descubre las necesidades de las ETN y adopta medidas para atenderlas. Las necesidades de información y de aptitudes especiales para esa coordinación y esa especialización de los esfuerzos van más allá de la promoción de las inversiones en sí misma, y exigen que los organismos de promoción de las inversiones cuenten con un conocimiento detallado de las técnicas necesarias (aptitudes, medios logísticos, infraestructura, necesidades de suministro e institucionales), así como de la estrategia de las ETN respectivas.

... minimizando también los efectos negativos para el desarrollo de las empresas nacionales.

El desarrollo de las empresas nacionales constituye un objetivo prioritario para todos los países en desarrollo. A este respecto, la posibilidad de que las filiales extranjeras desplacen a las empresas nacionales se plantea a menudo como fuente de preocupación. El desplazamiento causado por las IED puede producirse en dos formas: en primer lugar, en el mercado de productos, por una repercusión negativa en el aprendizaje y el crecimiento de las empresas nacionales sobre las actividades objeto de competencia; en segundo lugar, en el mercado financiero o de otros factores, al reducirse para las empresas nacionales la disponibilidad de recursos financieros o de otros factores, o aumentar su costo, o ambas cosas.

El primer problema corresponde a consideraciones sobre las "industrias incipientes", pero sin la habitual connotación de protección de las actividades contra la competencia de la importación. Se refiere al fomento del aprendizaje en las empresas nacionales en relación con las extranjeras. Las IED pueden frustrar o distorsionar el crecimiento de la capacidad nacional en las empresas competidoras cuando su enfrentamiento directo con la competencia extranjera impide a las empresas nacionales desarrollar procesos de aprendizaje dilatados y onerosos. Las filiales extranjeras también tienen que someterse a un aprendizaje en el plano local para dominar y adaptar tecnologías y capacitar a trabajadores en nuevas técnicas. Pero cuentan con recursos mucho más vastos para efectuar ese aprendizaje, y con una experiencia considerablemente mayor sobre la forma de realizarla en diversas condiciones. En estos casos puede afirmarse que se produce desplazamiento cuando las empresas nacionales potencialmente competitivas no están en condiciones de competir con las filiales extranjeras en un momento determinado.

Los argumentos sobre la protección de las empresas nacionales difieren de los que se esgrimen para la protección comercial de las industrias incipientes. Cuando se elimina la protección comercial, los consumidores resultan beneficiados por el menor precio de los productos importados y la mayor diversidad de productos; pero puede haber alguna pérdida de producción nacional y de empleo. En cambio, en el caso de la

protección de las empresas nacionales, la falta de esa protección contra la competencia de las IED no da lugar a una pérdida de producción nacional y de empleos a cambio de mayores beneficios para el consumidor; sino que puede resultar obstaculizado el desarrollo de las empresas nacionales, especialmente en las actividades complejas. El costo neto que de ello resulta puede ser una disminución de las concatenaciones y una traba para la profundización tecnológica. Tal como ocurre con los argumentos relativos a las industrias incipientes, el desplazamiento es económicamente indeseable si se cumplen tres condiciones. En primer lugar, que las empresas de la industria incipiente nacional puedan madurar hasta alcanzar la plena competitividad si se las pone al abrigo de la competencia extranjera generada (en este caso) por las IED. En segundo lugar, que el proceso de maduración no insuma un tiempo demasiado prolongado, de modo que los beneficios sociales tengan más peso que los costos sociales inmediatos. En tercer lugar, aunque haya costos sociales, tienen que existir beneficios externos cuya importancia sea mayor.

El desplazamiento puede imponer un costo de largo plazo a la economía del país receptor si frena el desarrollo de la capacidad nacional o retrasa el crecimiento de una base innovadora nacional. Esto puede hacer que el mejoramiento y la profundización de la tecnología dependan de decisiones adoptadas por las ETN, y en algunos casos puede reprimir el avance tecnológico en el país receptor en niveles más bajos que los que alcanzaría de otro modo. Sin embargo, es importante distinguir entre el desplazamiento por las filiales extranjeras de empresas nacionales potencialmente eficientes y el desplazamiento por esas filiales de empresas nacionales que no pueden alcanzar la plena competitividad. Uno de los beneficios de la IED puede ser la aportación de nuevas tecnologías y competencia que llevan a la exclusión de empresas ineficientes y al aumento de la eficiencia en otras. Sin un proceso de esa clase la economía puede carecer de dinamismo y flexibilidad y puede perder competitividad con el tiempo, a menos que sea intensa la competencia entre las empresas nacionales en el mercado interno, o deban hacer frente a la competencia internacional (por ejemplo, en mercados de exportación).

Pero las ETN también pueden provocar una aglomeración de empresas nacionales, si forjan lazos firmes con proveedores, subcontratistas e instituciones del país. Esto puede ocurrir cuando la entrada de capitales extranjeros genera oportunidades mercantiles y vinculaciones locales, aumenta los recursos disponibles para la inversión o da mayor eficiencia a los mercados de factores. La mayor probabilidad de esos efectos estimulantes existe cuando las IED se concentran en actividades insuficientemente desarrolladas en los países receptores, o que son novedosas en ellos. Cuando las empresas nacionales están bien desarrolladas, pero experimentan todavía dificultades para competir con las filiales extranjeras, puede haber un desplazamiento perjudicial. Sin embargo, las empresas nacionales también pueden convertirse en proveedoras de las ETN, o ser absorbidas por ellas, como se analizará más adelante.

Una segunda variedad del desplazamiento corresponde a la falta de igualdad de condiciones para las empresas nacionales originada en una segmentación de los mercados de factores locales: las ETN pueden tener acceso en condiciones privilegiadas a factores tales como los recursos financieros (lo que puede darles una ventaja especial, sobre todo frente a las empresas nacionales) y el personal calificado, debido a su prestigio y su tamaño. De ese modo pueden acrecentar los gastos de instalación para las empresas nacionales, o simplemente privarlas de los mejores insumos de factores.

Ambas formas de desplazamiento inspiran preocupaciones políticas. La mayoría de los gobiernos desean promover las empresas nacionales, sobre todo en actividades complejas y dinámicas. Muchos estiman que rinde mayores beneficios profundizar la capacidad de las empresas nacionales que recibir las mismas tecnologías de las ETN: las vinculaciones con los proveedores nacionales son más intensas, existe mayor interacción con instituciones locales y, cuando se desarrollan actividades innovadoras, los conocimientos generados en las empresas no se "exportan" a las empresas matrices para su explotación en el extranjero, etc. Los pocos países en desarrollo que han logrado desarrollar una capacidad tecnológica local avanzada han limitado la entrada de IED (con

carácter general, o en actividades determinadas). La posesión de una base tecnológica autóctona sólida es fundamental, no sólo para desarrollar la competitividad de las empresas nacionales; es importante también para atraer IED de alta tecnología y para las inversiones de las ETN en investigación y desarrollo.

Al mismo tiempo, restringir las IED en sí mismas para promover las empresas nacionales comporta ciertos riesgos. Ante todo, es sumamente difícil en la práctica trazar la línea divisoria entre el desplazamiento y la competencia legítima. Si los gobernantes no logran hacer esa distinción, pueden fomentar el desarrollo de empresas nacionales antieconómicas durante un período prolongado, con grave perjuicio para los consumidores nacionales y el crecimiento económico. El peligro de un retraso tecnológico en caso de mantener alejadas a las ETN de las actividades complejas desarrolladas en un país es mucho mayor ahora que, por ejemplo, hace varios decenios. Lo mismo ocurre con el peligro de no poder penetrar en mercados de exportación con actividades que tienen una alta diferenciación de los productos y procesos de producción integrados internacionalmente. Es importante, sin embargo, fomentar las oportunidades para la multiplicación de empresas nacionales después de la entrada de IED promoviendo la capacidad local y un fuerte grupo de pequeñas y medianas empresas nacionales que puedan vincularse con las filiales extranjeras.

El justo equilibrio entre la política de reglamentar la entrada de empresas extranjeras y la de permitir la competencia depende de las circunstancias. Son muy pocos los países en desarrollo que han desarrollado una capacidad nacional notable y sistemas innovadores de primera categoría a la vez que restringían el acceso de las ETN. Algunos otros han restringido la entrada de empresas extranjeras, pero no han tenido éxito en cuanto a promover empresas nacionales competitivas en actividades manufactureras de alta tecnología. El éxito depende claramente de muchos otros factores, además del resguardo del aprendizaje, entre ellos la disponibilidad de recursos e insumos complementarios, el volumen del mercado interno y el clima de competencia en que se desarrolla el aprendizaje. En síntesis, el argumento

relativo a las empresas incipientes conserva su validez, y justifica la intervención oficial para promover la capacidad nacional de desarrollo, pero es preciso obrar de manera cuidadosa y selectiva en la aplicación y la vigilancia de las medidas, y en su eliminación cuando es necesario.

Valen consideraciones similares a las que se han destacado hasta aquí para las fusiones y adquisiciones de empresas nacionales por ETN, incluyendo la privatización por venta de empresas estatales a inversores extranjeros, forma corriente de entrada de empresas extranjeras en América Latina y Europa central y oriental y, más recientemente, en países en desarrollo de Asia afectados por la crisis financiera. Algunas fusiones y adquisiciones que suponen un simple traspaso de propiedad afín a las inversiones de cartera pueden ser de escaso valor desde el punto de vista del desarrollo. Algunas absorciones de empresas han llevado a la liquidación de activos, y grandes entradas de inversiones relacionadas con fusiones y adquisiciones pueden convertirse en grandes salidas cuando las inversiones se liquidan, lo que puede generar inestabilidad cambiaria y desestimular inversiones productivas. También pueden producirse efectos negativos en la capacidad de innovación y la competitividad nacionales en el comercio, como lo ilustra la adquisición de empresas de telecomunicaciones y de la industria del automóvil del Brasil por ETN. Su consecuencia fue una reducción de las actividades de investigación y desarrollo en las empresas adquiridas. La menor utilización de insumos de alta tecnología de producción nacional por las empresas brasileñas adquiridas por las ETN también provocó una mayor penetración de las importaciones en sectores tales como las partes y componentes de automóviles y los productos de tecnología de la información y telecomunicaciones. Muchos países, incluso desarrollados, albergan inquietudes también por las repercusiones negativas de las fusiones y adquisiciones en el empleo. Las fusiones y adquisiciones pueden tener efectos anticompetitivos si reducen sustancialmente el número de competidores en el mercado interno, sobre todo para los productos no comercializables, como la mayoría de los servicios.

Pero las fusiones y adquisiciones también pueden rendir beneficios económicos. Cuando el inversor asume un compromiso de largo plazo

respecto de la empresa que ha adquirido e invierte para perfeccionar y reestructurar su tecnología y su gestión, los efectos son muy similares a los de una inversión de tipo totalmente nuevo. En Tailandia, por ejemplo, en el contexto de la reciente crisis financiera, una serie de fusiones y adquisiciones en la industria del automóvil están dando lugar a la reestructuración y mayor competitividad que se manifiestan en un aumento de las exportaciones de vehículos comerciales. Las IED relacionadas con fusiones y adquisiciones pueden desempeñar una importante función en la modernización de servicios públicos privatizados, como los de telecomunicaciones y otros servicios públicos, como ocurre en algunos casos en América Latina. Las adquisiciones por empresas extranjeras pueden evitar la destrucción de elementos viables de empresas nacionales; esto tiene especial importancia en las economías en transición y en los países en desarrollo que sufren perturbaciones financieras.

Los beneficios de las fusiones y adquisiciones (incluso en el contexto de la privatización) dependen de la situación del país y las condiciones en que las empresas son adquiridas y funcionan posteriormente. Sin embargo, puede resultar conveniente vigilar las fusiones y adquisiciones, establecer una política eficaz en materia de competencia y poner límites a esas fusiones y adquisiciones cuando así lo justifica la situación macroeconómica.

Esto plantea la cuestión de los efectos de las IED en la estructura de mercado de los países receptores. Durante mucho tiempo ha inspirado inquietudes la posibilidad de que la entrada de grandes ETN acentúe los niveles de concentración dentro de la economía y dé paso al abuso del poder de mercado. Las ETN tienden a agruparse en actividades concentradas. La cuestión de si esto provoca o no un abuso del poder de mercado es una cuestión empírica que requiere nuevas investigaciones. Si los países receptores tienen en su economía un régimen liberal de comercio, el peligro de un comportamiento anticompetitivo en tales estructuras queda considerablemente atenuado. Sin embargo, no deja de ser cierto que una política de competencia eficaz adquiere cada vez más importancia en un mundo en que las grandes ETN pueden dominar fácilmente una actividad en el país receptor.

Los efectos positivos y dinámicos de las IED en los países receptores requieren aptitudes y políticas adecuadas, ...

Muchos importantes problemas relativos a los beneficios de las IED para la obtención de tecnología y la promoción de la capacidad tecnológica, el desarrollo de las aptitudes y la competitividad giran en torno de la contraposición entre sus efectos estáticos y sus efectos dinámicos. Las ETN pueden ser vehículos eficaces para la transferencia de tecnologías y aptitudes adecuadas a los factores de que está dotada la economía del país receptor. Proporcionan tecnología a niveles muy variados de escala y complejidad en distintos lugares, según la orientación y el tamaño del mercado, las aptitudes de la mano de obra disponible, la capacidad técnica y las redes de suministros. Cuando el régimen de comercio en los países receptores (y en los países de origen) es favorable (y la infraestructura es adecuada), las ETN pueden aprovechar con eficacia los elementos que ofrece el medio local para ampliar las exportaciones de los países receptores. Esto puede crear nuevas capacidades en los países receptores y puede tener efectos secundarios favorables. En las actividades de montaje de bajo nivel tecnológico, los beneficios en materia de aptitudes y vinculaciones pueden ser reducidos; en las actividades de alta tecnología, en cambio, pueden ser considerables. A menos que actúen en un régimen fuertemente protegido, paguen salarios particularmente bajos (como en algunas zonas de elaboración para la exportación, en tareas de montaje de baja calificación) o aprovechen una infraestructura onerosa sin pagar impuestos, cabe una fuerte presunción de que las IED contribuyen positivamente a la utilización eficiente y productiva de los recursos del país receptor.

En estas condiciones, uno de los principales beneficios que ofrecen las ETN para el aumento de las exportaciones consiste no sólo en su capacidad de suministrar las tecnologías y las aptitudes que complementen los recursos locales, o la mano de obra destinada a producir para la exportación, sino en que suministran acceso a mercados del exterior. Las ETN son protagonistas cada vez más importantes del comercio mundial.

Disponen de vastos mercados internos (intraempresariales) para algunos de los productos más dinámicos e intensivos en tecnología, a los que sólo pueden recurrir las filiales. Han establecido nombres comerciales y vías de distribución con medios de abastecimiento que abarcan instalaciones en varios países. Pueden influir en el otorgamiento de privilegios comerciales en sus países de origen (o en terceros países). Todos estos factores significan que pueden ofrecer ventajas considerables en cuanto a crear una base inicial de exportaciones para los nuevos exportadores.

Pero los efectos de las IED sobre el desarrollo dependen también de la dinámica de la transferencia de tecnología y de aptitudes por las ETN: el grado en que su presencia impulsa el perfeccionamiento de la capacidad local con el tiempo, la medida en que se profundizan las vinculaciones en el país, y hasta qué punto las filiales se integran estrechamente en el sistema de aprendizaje local (véase el cuadro 7). Las ETN pueden limitarse simplemente a explotar las ventajas que ofrece la economía del país receptor y retirarse de él tan pronto como esas ventajas se erosionan. Las ventajas estáticas pueden no convertirse automáticamente en ventajas dinámicas. Esta perspectiva ominosa se acentúa particularmente cuando la principal ventaja que ofrece la economía del país receptor es una mano de obra no calificada de bajo costo, y la principal actividad de exportación de la ETN es el montaje de baja tecnología.

La medida en que las ETN extienden dinámicamente sus transferencias de tecnología y aptitudes y mejoran la capacidad y las vinculaciones locales depende de la acción recíproca entre el régimen de política comercial y de competencia, la política oficial sobre las actividades de las filiales extranjeras, la estrategia empresarial y los recursos de las ETN, y la situación de desarrollo y capacidad de respuesta de los mercados de factores, las empresas y las instituciones del país.

Cuadro 7. Colaboración entre centros de investigación de la India y las ETN: contratos sobre investigación y desarrollo asignados a comienzos del decenio de 1990 por ETN a instituciones de investigación de la India financiadas con fondos públicos

Panorama general

Institución	ETN participante	Materia de investigación y desarrollo
IICT (Hyderabad)	Du Pont (Estados Unidos)	Química de los plaguicidas (selección de moléculas de productos agroquímicos)
IICT (Hyderabad)	Abbot Laboratories (Estados Unidos)	Síntesis de moléculas orgánicas y consultoría de asesoramiento
IICT (Hyderabad)	Parke Davis (Estados Unidos)	Suministro de plantas medicinales
IICT (Hyderabad)	Smith Kline and Beecham (Estados Unidos)	Productos agroquímicos y farmacéuticos
NCL, Pune	Du Pont (Estados Unidos)	Técnica de las reacciones, modelado de nuevos polímeros, investigaciones sobre el nailon, catálisis y programa de exploración
NCL, Pune	Akzo (Países Bajos)	Catalizadores basados en la ceolita
NCL, Pune	General Electric (Estados Unidos)	Procedimientos para la obtención de compuestos intermediarios de los policarbonatos

Fuente: UNCTAD, *World Investment Report 1999: Foreign Direct Investment and the Challenge of Development*, cuadro VII.3, pág. 213.

C El *régimen de política comercial y de competencia* del país receptor puede dar un estímulo a las empresas, nacionales y extranjeras, para que inviertan en el desarrollo de la capacidad nacional. En general, cuanto más competitivo sea un régimen y se oriente hacia el exterior, más dinámico será el proceso de perfeccionamiento. Un régimen fuertemente protegido, o con restricciones rigurosas a la entrada y salida de empresas, desalienta el perfeccionamiento tecnológico aislando la economía respecto de las tendencias internacionales. Esto no equivale a afirmar que un comercio totalmente libre sea la mejor fórmula. Las consideraciones sobre las industrias incipientes indican que cierta protección de las nuevas actividades puede promover el aprendizaje tecnológico y la profundización de la tecnología. Sin embargo, incluso las actividades incipientes protegidas deben someterse con bastante rapidez a los rigores de la competencia internacional; de lo contrario, nunca se desarrollarían. Esto vale para las filiales extranjeras, así como para las empresas nacionales. Un medio fuertemente orientado a la exportación, con incentivos adecuados, ofrece el mejor entorno para un perfeccionamiento tecnológico acelerado.

- C** El segundo de los factores se refiere a *la política referente a la actividad de las filiales extranjeras*, incluyendo las prescripciones sobre contenido nacional, los incentivos para la capacitación o las actividades de investigación y desarrollo en el país, y las presiones para difundir la tecnología. La utilización de tales medidas muchas veces ha dado pobres resultados cuando no estaban integradas en una estrategia más general para el mejoramiento de la capacidad. Pero cuando los países las han utilizado como parte de una estrategia coherente, como en los países recientemente industrializados que han alcanzado la madurez, los resultados han sido a menudo muy beneficiosos: las filiales extranjeras acrecentaban el contenido tecnológico de sus actividades y de sus vinculaciones con empresas locales, que recibían apoyo para mejorar su eficiencia y su competitividad. Gran parte de los esfuerzos de las filiales extranjeras para mejorar la capacidad nacional supone mayores gastos, y las filiales no emprenden necesariamente este esfuerzo a menos que resulte redituable y convenga a sus objetivos de largo plazo. Para el país receptor sólo se justifica hacerlo si ello da lugar a resultados eficaces. Si el perfeccionamiento se fuerza más allá de las posibilidades del país, no podrá sobrevivir en un entorno competitivo y abierto.
- C** El tercer factor se refiere a *la estrategia de las ETN*. La estrategia de las empresas varía en cuanto a la medida en que asignan responsabilidades a sus distintas filiales y deciden su posición en la red formada por la empresa. Las ETN modifican su estrategia respondiendo a las alteraciones tecnológicas y la liberalización de la política, y gran parte de estos elementos se encuentran fuera del alcance de la influencia de los países en desarrollo receptores. No obstante, los gobiernos de esos países pueden influir en algunos aspectos de las decisiones de las ETN sobre su localización a través de medidas como las de selección de inversores, fomentando el perfeccionamiento con mecanismos e incentivos especiales y mejorando los factores e instituciones nacionales. Para ello necesitan contar con una comprensión clara de la estrategia de las ETN y su evolución.

- C** El cuarto factor, la situación y la capacidad de respuesta de *los mercados de factores, las empresas y las instituciones nacionales*, es probablemente el más importante. Las ETN perfeccionan sus filiales en los lugares en que ello resulta eficiente en función de su costo. Además, como las empresas prefieren, en la mayoría de las actividades, que sus proveedores se encuentren en su proximidad, tienden a profundizar sus vinculaciones en el país si los proveedores locales pueden responder con eficiencia a las nuevas exigencias. Ambas cosas dependen de la eficacia y el desarrollo de las aptitudes y las capacidades tecnológicas locales, las redes de proveedores y las instituciones de apoyo. Si no hay mejoras en los mercados de factores, las ETN sólo pueden mejorar las aptitudes y la capacidad de su personal en una medida limitada. No compensan las deficiencias de los sistemas locales de enseñanza, formación y tecnología. Si no hay un mejoramiento general de las aptitudes y las capacidades, a las ETN les resultaría demasiado oneroso importar tecnologías avanzadas y operaciones complejas y muy dependientes de las vinculaciones de la empresa.
- C** Al mismo tiempo, existe el peligro de que la presencia de las ETN inhiba el desarrollo tecnológico en el país receptor. Las ETN son sumamente eficientes para transferir los resultados de innovaciones logradas en países desarrollados, pero no lo son tanto en cuanto a transferir el proceso de innovación en sí mismo. Aunque existen algunas excepciones notables, las filiales extranjeras tienden a realizar pocas actividades de investigación y desarrollo. Esto puede ser aceptable durante cierto tiempo cuando se trata de países con bajo nivel de desarrollo industrial, pero puede convertirse rápidamente en una limitación que pesa sobre el fomento de la capacidad a medida que los países necesitan desarrollar una capacidad innovadora propia. Una vez que los países receptores han desarrollado una importante capacidad nacional, las ETN pueden contribuir positivamente estableciendo instalaciones de investigación y desarrollo. Pero en la etapa intermedia, la entrada de grandes ETN con tecnologías ya prontas

puede inhibir el desarrollo tecnológico local, sobre todo cuando los competidores nacionales van demasiado a la zaga para poder beneficiarse de la presencia de las ETN. Cuando un país receptor adopta una estrategia dinámica de desarrollo de las aptitudes y las instituciones tecnológicas, puede estar en condiciones de inducir a las ETN a invertir en actividades locales de investigación y desarrollo aun cuando las empresas locales dispongan de escasa capacidad de investigación. La política conveniente no consiste en excluir las IED, sino en encauzarlas en forma selectiva para que el aprendizaje local reciba protección y promoción. En los países que no restringen las IED es posible fomentar una actividad tecnológica avanzada de las ETN mediante la creación de aptitudes e instituciones.

... así como una firme capacidad de negociación, regímenes reglamentarios y capacidad de elaboración de políticas.

En algunos casos, los resultados de las IED dependen en considerable medida de la habilidad con que el país receptor negocia con los inversores internacionales. Pero la capacidad de los países en desarrollo receptores para negociar con las ETN a menudo es limitada. Las dotes de negociación y la información de que disponen las ETN tienden a ser de superior calidad. Al acentuarse la competencia por los recursos de las ETN, la necesidad que experimentan muchos países de disponer de los valores que poseen las ETN es mucho más acuciante que la necesidad de las ETN de las ventajas localizacionales que ofrece determinado país. En muchos casos, sobre todo en proyectos de inversión orientados a la exportación en que los recursos naturales no representan un factor de primer orden, las ETN pueden optar entre distintas localizaciones. Los países receptores también pueden tener distintas posibilidades en cuanto a otros inversores extranjeros, pero muchas veces no son conscientes de ello. Cuando el resultado de un proyecto de IED depende de una negociación sagaz, los países en desarrollo receptores se desempeñan algunas veces en forma mediocre en

comparación con las ETN. Este peligro es particularmente importante en los grandes proyectos de extracción de recursos o la privatización de importantes servicios públicos u otras empresas. También se desarrolla una negociación considerable en los grandes proyectos sobre manufacturas en que los incentivos, los subsidios, etc., se negocian caso por caso. Aunque la tendencia general se oriente hacia los incentivos no discrecionales, existe sin embargo un margen considerable para la negociación, y los países en desarrollo tienden a quedar en desventaja a este respecto.

Para fortalecer la capacidad de negociación de los países en desarrollo se requiere muchas veces asesoramiento jurídico, pero el costo de su obtención suele ser prohibitivo, sobre todo para los países menos adelantados. Merece examinarse la posibilidad de establecer un servicio experimental que ayude a asegurar a los países en desarrollo una mejor disponibilidad de asesoramiento especializado en las negociaciones contractuales. Tal servicio beneficiaría no sólo a los países en desarrollo receptores, sino también a las ETN al reducir determinados costos de transacción en los procesos de negociación (por ejemplo, a reducir el peligro de demoras) y, en términos más generales, al conducir a contratos más estables y duraderos.

Volviendo al tema del marco reglamentario: con la liberalización y la mundialización, son menos los instrumentos de política que quedan a los países para influir en la actividad de las empresas extranjeras y nacionales. La capacidad de los países en desarrollo receptores de reglamentar la actividad de las empresas en lo referente a la política de competencia y la protección del medio ambiente están surgiendo como los temas de más activa reglamentación. Una política eficaz en materia de competencia representa, por lo tanto, una necesidad absoluta. Sin embargo, la mayoría de los países en desarrollo carecen de tal política. Elaborarla constituye una labor compleja que requiere experiencias y conocimientos especializados que a menudo no abundan en los países en desarrollo. Es importante para los países receptores iniciar el desarrollo de esas aptitudes y conocimientos técnicos, sobre todo si sus mercados atraen a grandes ETN con importante poder de mercado.

Se plantean preocupaciones análogas respecto del medio ambiente. Muchos países en desarrollo receptores sólo disponen de limitadas reglamentaciones ambientales, y a menudo carecen de la capacidad de imponerlas con eficacia. Muchas veces se acusa a las ETN de explotar esa situación para eludir los controles más rigurosos de los países desarrollados. A algunos países en desarrollo receptores se los acusa de recurrir a una aplicación tolerante de sus medidas para atraer la IED en actividades altamente contaminantes. Sin embargo, los elementos de juicio acerca de la propensión de las ETN a localizar sus inversiones en forma que les permita eludir reglamentaciones de protección del medio ambiente no son concluyentes. Las ETN suelen estar bajo una creciente presión para que se ajusten a normas ambientales exigentes, ejercida por las reglamentaciones ambientales de su país de origen, los consumidores, las organizaciones de defensa del medio ambiente y otros "impulsores" de países desarrollados y en desarrollo. Muchas ETN consideran que la gestión ambiental no sólo es necesaria, sino también conveniente desde el punto de vista comercial. Sin embargo, corresponde a los gobiernos de los países receptores asegurar que todas las ETN y las empresas nacionales sigan el ejemplo de las ETN "verdes".

Otro importante problema de reglamentación es el que plantean los precios de transferencia destinados a eludir gravámenes o restricciones a la remisión de utilidades. Las ETN pueden recurrir a precios de transferencia en voluminosas operaciones comerciales y de servicios. El problema no se limita a las transacciones entre filiales; también puede plantearse respecto de empresas mixtas. Sin embargo, es muy posible que el abuso deliberado de los precios de transferencia haya disminuido con la reducción de las tasas de los impuestos y la autorización para remitir la totalidad de los beneficios en gran parte de los países en desarrollo. Los acuerdos sobre doble tributación entre los países receptores y los países de origen también han atenuado el riesgo de abuso de los precios de transferencia. No obstante, este problema sigue inspirando muchas preocupaciones entre los países desarrollados y los países en desarrollo. Se requieren considerables conocimientos especializados e informaciones para abordarlo. Las autoridades fiscales de los países en desarrollo generalmente están dotadas insuficientemente para ello, y pueden serles de

gran provecho la asistencia técnica y la información que en esa materia pueden proporcionarles gobiernos de países desarrollados.

La gestión eficaz de la política en materia de IED como parte de una estrategia más general de competitividad representa una labor ardua. Un criterio pasivo, de *laissez faire*, difícilmente puede bastar debido a las fallas de los mercados y las deficiencias de las instituciones existentes. Ese criterio puede no atraer suficientes IED, ni aprovechar todos los beneficios que las IED pueden ofrecer, ni inducir a las ETN a actuar sujetándose a las normas más convenientes. Sin embargo, una estrategia pasiva respecto de la IED puede rendir beneficios en países receptores que, por la política que han aplicado en el pasado, han tenido resultados insuficientes en materia de competitividad y atracción de las inversiones. Esa estrategia supone una indicación elocuente a los inversionistas en el sentido de que la economía está abierta para la actividad de las empresas. Las IED son sensibles a la atracción de los sectores en que ya existe una ventaja comparativa. Existen, sin embargo, dos problemas. En primer lugar, cuando los activos localizacionales atractivos son limitados, o su utilización está reprimida por la insuficiencia de las infraestructuras o por riesgos no económicos, las IED responderán poco. En segundo lugar, aunque las IED entren, sus beneficios probablemente sean estáticos y desaparezcan al agotarse las ventajas existentes. Para asegurar que las IED se mantengan a lo largo del tiempo y entren en nuevas actividades hace falta la intervención de la política, para procurar inversores determinados y para mejorar la calidad de los factores locales. No hace falta precisar que, en la gran mayoría de los países, la naturaleza de la intervención tiene que ser distinta de las pautas tradicionales de fuerte aislacionismo y de medidas contrarias al mercado: tiene que estar encaminada a la competitividad.

Lo que de todo esto resulta es que no existe ninguna estrategia universal ideal respecto de las IED. Cualquier estrategia tiene que ajustarse a las condiciones particulares de un país y un momento determinados, y evolucionar a medida que se modifican las necesidades del país y su posición competitiva en el mundo. También debe tener en cuenta cada vez más que los acuerdos internacionales sobre inversiones

fijan parámetros para las medidas de política interna. Los gobiernos de los países en desarrollo, por lo tanto, tienen que asegurar que esos acuerdos les dejen el margen que necesitan para llevar adelante su propia estrategia en materia de desarrollo. La formulación y la aplicación de una estrategia eficaz exigen ante todo una concepción del desarrollo, coherencia y coordinación. También requieren la capacidad de decidir en las opciones y compensaciones entre distintos objetivos de desarrollo. En las estructuras de gobierno características, esto exige que el organismo encargado de la estrategia sobre las IED esté situado cerca del jefe de gobierno, para que pueda formarse y aplicarse una concepción estratégica de las necesidades y las prioridades del país.

* * *

En conclusión, las ETN son los principales motores del proceso de mundialización, que define el nuevo contexto del desarrollo. En esta situación, las empresas disponen de un margen más amplio para aplicar sus estrategias, y gozan de más derechos que en el pasado. La pregunta obvia que se plantea es si esos mayores derechos deben complementarse por una mayor responsabilidad social asumida por las empresas. El concepto de responsabilidad social de las ETN abarca una amplia gama de cuestiones, entre las cuales los problemas ambientales, de derechos humanos y laborales son los que han suscitado mayor atención en los últimos años. En una economía mundial en liberalización y mundialización, es probable que esta pregunta se formule con frecuencia e insistencia cada vez mayores. En su discurso de enero de 1999 en Davos, el Secretario General de las Naciones Unidas abrió las deliberaciones sobre esta cuestión proponiendo un convenio mundial. Tal vez las discusiones puedan profundizarse en el marco de un diálogo más organizado entre todas las partes interesadas. El desarrollo debería estar en primer plano de ese diálogo, puesto que constituye la preocupación primordial de la mayoría de la humanidad y, en cualquier caso, está vinculado íntimamente con los objetivos sociales, ambientales y de derechos humanos que encabezan el temario en esta esfera. El diálogo podría partir de la propuesta de un convenio mundial formulada por el

Secretario General, con miras a analizar cómo podrían, concretamente, traducirse los principios ya establecidos, así como las consideraciones relativas al desarrollo, en las prácticas de las empresas. Al fin y al cabo, el mejor modo en que las empresas pueden promover su responsabilidad social está en la forma en que desarrollan sus propias actividades y en la difusión de las buenas prácticas empresariales.

El mundo de hoy está entrelazado más estrechamente, utilizando diferentes medios de organización, comunicación y producción, y está más sujeto a cambios acelerados que en ningún momento del pasado. Al mismo tiempo, los últimos 30 años presentan diferencias llamativas -y cada vez más profundas- entre los distintos países en cuanto a su capacidad de competir y crecer. También muestran que los mercados, por sí solos, no bastan para promover un crecimiento rápido y sostenido: las políticas importan, del mismo modo que las instituciones que las formulan y las aplican. La política de los gobiernos tiene una importante función que cumplir; pero no dentro de los viejos moldes de intervención generalizada al abrigo de obstáculos protectores. En cambio, en una economía mundial que se unifica, los gobiernos necesitan cada vez más hacer frente al desafío del desarrollo en un ambiente abierto. Las IED pueden cumplir una función frente a ese desafío. En realidad, son muy grandes -tal vez demasiado grandes- las expectativas sobre lo que las IED pueden realizar. Pero parece evidente que, si las ETN contribuyen al desarrollo -y lo hacen en forma importante y palpable- las relaciones que en el curso de los últimos 15 ó 20 años han surgido entre gobiernos de países receptores, sobre todo de países en desarrollo, y las ETN pueden seguir desarrollándose con posibilidades de provecho para todos los interesados.

Ginebra, julio de 1999

Rubens Ricupero
Secretario General de la UNCTAD