

La inversión extranjera en los países en desarrollo

La inversión extranjera directa ha aumentado con extraordinaria celeridad a partir de los primeros años de la década de los ochenta, y el mercado mundial de este tipo de inversión se ha hecho más competitivo. Los países en desarrollo resultan cada vez más atractivos para la inversión, en parte porque pueden ofrecer a los inversionistas una gama de activos “creados”.

Padma Mallampally y Karl P. Sauvant

UNA CARACTERÍSTICA sorprendente de la economía mundial, en las últimas décadas, ha sido el crecimiento de la inversión extranjera directa (IED), es decir, la inversión de sociedades transnacionales o empresas multinacionales en países extranjeros para controlar activos y administrar actividades de producción en esos países.

Crecimiento de la IED

Desde los primeros años de la década de los ochenta, las corrientes mundiales de IED, atribuibles en la actualidad a casi 54.000 sociedades transnacionales, han aumentado rápidamente —con mayor rapidez que el comercio o el producto mundiales (cuadro 1). En el período 1980–97 la salida de IED, a nivel mundial, aumentó a una tasa anual media aproximada del 13%, en comparación con tasas medias de crecimiento del 7% en 1980–96, tanto de la exportación mundial de bienes y servicios no atribuibles a factores como del PIB mundial (a precios corrientes). En 1998 la afluencia mundial de IED aumentó por séptimo año consecutivo, en tanto que la IED aumentó por tercer año consecutivo, hasta alcanzar una cifra comprendida entre US\$430.000 millones y US\$440.000 millones. (En principio, las corrientes de IED mundiales medidas en forma de afluencia anual de recursos financieros deberían ser equivalentes a las corrientes medidas en forma de salida anual. En la práctica, esto no sucede debido a las diferencias de metodología y cobertura entre países.) El incremento de las corrientes de inversión directa ha sentado las bases de un pronunciado aumento de la producción internacional a cargo de las sociedades transnacionales, que en la actualidad mantienen inversiones por una cifra estimada en US\$3,4 billones en alrededor de 449.000 filiales en el extranjero. El valor de las ventas de



Cuadro 1

Indicadores de la inversión extranjera directa (IED) y la producción internacional, 1986-97

	Valor a precios corrientes (Miles de millones de dólares de EE.UU.)		Tasa anual de crecimiento (Porcentaje)			
	1996	1997	1986-90	1991-95	1996	1997
Afluencia de IED	338	400	23,6	20,1	1,9	18,6
Salida de IED	333	424	27,1	15,1	-0,5	27,1
Volumen de entrada de IED	3.065	3.456	18,2	9,7	12,2	12,7
Volumen de salida de IED	3.115	3.541	21,0	10,3	11,5	13,7
Fusiones y adquisiciones transfronterizas ¹	163	236	21,0 ²	30,2	15,5	45,2
Venta de las filiales en el exterior	8.851 ³	9.500 ³	16,3	13,4	6,0 ³	7,3 ³
Producto bruto de las filiales en el exterior	1.950 ³	2.100 ³	16,6	6,2	7,7 ³	7,7 ³
Total de activos de las filiales en el exterior	11.156 ³	12.606 ³	18,3	24,4	12,0 ³	13,0 ³
<i>Partidas informativas:</i>						
PIB al costo de los factores	28.822	30.551 ⁴	12,1	5,5	0,8	6,0 ⁴
Formación bruta de capital fijo	5.136	5.393 ⁴	12,5	2,6	-0,1	5,0 ⁴
Ingresos por regalías y honorarios	53	61 ⁴	21,9	12,4	8,2	15,0 ⁴
Exportación de bienes y servicios no atribuibles a factores	6.245	6.432 ⁴	14,6	8,9	2,9	3,0 ⁴

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

Nota: Las cifras de ventas mundiales, producto bruto y total de activos de las filiales en el exterior se estiman extrapolando los datos mundiales de las filiales en el exterior de sociedades transnacionales de Alemania, Estados Unidos, Francia, Italia y Japón en el caso de las ventas mundiales; de Estados Unidos, en el caso del producto bruto, y de Alemania y Estados Unidos, en el caso de los activos, tomando como base la proporción del volumen mundial de afluencia de IED correspondiente a esos países. En este cuadro no se tiene en cuenta el valor de las operaciones mundiales de las filiales en el exterior vinculadas con la empresa matriz a través de relaciones no accionarias, ni las ventas de la propia empresa matriz.

¹ Únicamente inversiones en manos de una mayoría.

² Únicamente 1987-90.

³ Proyección basada en las cifras de 1995.

⁴ Estimaciones.

estas filiales se ha elevado más rápidamente que el valor del comercio exterior (la exportación mundial), hasta llegar a una cifra estimada en US\$9.500 millones.

Al tiempo que ha aumentado el volumen de corrientes de IED, éstas se han dispersado más ampliamente entre los países de origen (de los que salen las corrientes) y los países de destino (los receptores de inversiones). La proporción de la afluencia de IED correspondiente a los países en desarrollo aumentó del 26% en 1980 al 37% en 1997, y la proporción de la salida de IED correspondiente a estos países se elevó del 3% en 1980 al 14% en 1997. Las empresas con base de operaciones en países industriales siguen siendo la fuente principal de IED, pero la inversión directa proveniente de países en desarrollo se ha duplicado con creces desde 1985 hasta ahora. Los países industriales, en conjunto, son también los que atraen la mayor proporción de IED, pero esta proporción está disminuyendo, al convertirse los países en desarrollo en destinos cada vez más atractivos para la inversión.

En el mundo en desarrollo la distribución de la afluencia mundial de IED es dispar. En 1997, por ejemplo, los países en desarrollo de Asia recibieron el 22%, la región de América Latina y el Caribe el 14% y África el 1%. En cifras relativas, sin embargo, el cuadro es diferente: expresada como proporción de la formación bruta de capital fijo, la afluencia de IED en África fue del 7% en 1996, en comparación con 13% en América Latina y el Caribe y 7% en los países en desarrollo de Asia. En otras palabras, la afluencia de IED en África ha repercutido sobre este continente en mayor grado de lo que harían suponer las cifras absolutas respectivas.

Importancia de la IED para los países en desarrollo

La IED se ha convertido en una importante fuente de financiamiento externo privado para los países en desarrollo. Este tipo de inversión difiere de otras corrientes externas de capital privado en cuanto a que depende en gran medida de las perspectivas a largo plazo con que cuentan los inversionistas para obtener utilidades en actividades de producción que controlan directamente. El crédito otorgado por bancos extranjeros y las inversiones de cartera no se orientan a actividades controladas por bancos o inversionistas de cartera, cuyo interés frecuentemente consiste en obtener utilidades a corto plazo, sobre las que pueden influir diversos factores (las tasas de interés, por ejemplo) y dar lugar a un comportamiento de rebaño. Estas diferencias se manifiestan, por ejemplo, en la estructura del crédito bancario y las inversiones de cartera, por una parte, y la IED, por otra parte, en los países asiáticos que fueron afectados por la crisis financiera de 1997: ese año la afluencia de IED a cada uno de los cinco países más afectados siguió siendo positiva y la reducción global fue apenas leve, en tanto que las corrientes de crédito bancario e inversiones de cartera se redujeron pronunciadamente, e inclusive se hicieron negativas, en 1997.

Si bien la IED representa una inversión en instalaciones de producción, su importancia para los países en desarrollo es mucho mayor. No sólo permite incrementar los recursos disponibles para la realización de inversiones y la formación de capital; sino que constituye también un vehículo de transferencia de tecnología de producción, capacidad técnica,



Cuadro 2

Determinantes de la inversión extranjera directa (IED) en el país receptor

Determinantes en el país receptor

Marco de política para la IED

Estabilidad económica, política y social
 Reglas sobre afluencia de inversiones y operaciones
 Normas de tratamiento de las filiales extranjeras
 Funcionamiento y estructura de los mercados (especialmente competencia y régimen de fusiones y adquisiciones)
 Acuerdos internacionales sobre IED
 Política de privatización
 Política de comercio exterior (barreras arancelarias y no arancelarias) y coherencia de la política de IED y la política de comercio exterior
 Política tributaria

Determinantes económicos

Medidas que facilitan las operaciones de inversión

Promoción de la inversión (incluidos las actividades de creación de imagen y generación de inversiones y los servicios que facilitan la inversión)
 Incentivos a la inversión
 Costo burocrático (vinculado a la corrupción y la eficiencia administrativa)
 Atractivos sociales (por ejemplo, escuelas bilingües, calidad de vida)
 Servicios posteriores a la inversión

Tipos de IED, clasificados por motivación de las empresas

Principales determinantes económicos en los países receptores

Búsqueda de mercados

Escala del mercado y renta per cápita
 Crecimiento del mercado
 Acceso a mercados regionales y mundiales
 Preferencias de los consumidores específicas del país
 Estructura de los mercados

Búsqueda de recursos y activos

Materias primas
 Mano de obra no especializada de bajo costo
 Mano de obra especializada
 Activos tecnológicos, innovadores y otros activos creados (por ejemplo, marcas comerciales), asociados con personas físicas, empresas y grupos de empresas
 Infraestructura física (puertos, caminos, energía eléctrica, telecomunicaciones)

Búsqueda de eficiencia

Costo de los recursos y activos mencionados, ajustado en función de la productividad de la mano de obra
 Otros costos de insumos, como costos de transporte y comunicaciones con el país receptor, y dentro de éste, y otros productos intermedios
 Participación del país receptor en acuerdos de integración regional que favorezcan la creación de redes empresariales regionales

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

capacidad de innovación y prácticas institucionales y de gestión entre distintos sitios, y además permite obtener acceso a redes internacionales de comercialización. Las primeras en beneficiarse son las empresas que forman parte de sistemas transnacionales (una empresa matriz y sus filiales) o vinculadas directamente con sistemas de este género a través de regímenes no relacionados con el capital accionario, pero si el entorno es propicio, estos activos pueden transferirse también a empresas nacionales y a la economía en sentido más amplio dentro del país receptor. Cuanto más firmes sean los vínculos de la oferta y la distribución entre las filiales en el exterior y las empresas nacionales, y cuanto mayor sea la capacidad de estas últimas de captar los efectos de propagación (es decir indirectos) de la presencia de empresas extranjeras y la competencia a que las mismas dan lugar, tanto más probable será la propagación de los atributos de las IED que promueven la productividad y la competencia. En estos aspectos, y como mecanismo que induce a las empresas transnacionales a establecer sus actividades en determinado país, la política económica es de importancia fundamental.

Tendencias en los países en desarrollo

Dada la función que puede cumplir la IED a los efectos de acelerar el crecimiento y la transformación de la economía, los países en desarrollo están vivamente interesados en atraerlas. En consecuencia están adoptando medidas encaminadas a mejorar los principales factores que influyen sobre la selección del lugar de destino de la inversión extranjera directa (cuadro 2).

Marco de política económica. En la última década los países en desarrollo comenzaron a liberalizar su política económica de modo de establecer un marco regulatorio favorable para la IED, flexibilizando los requisitos de ingreso en el mercado y el régimen de propiedad extranjera, sancionando normas de tratamiento más favorables para las empresas extranjeras y mejorando el funcionamiento de los mercados. Esas medidas básicas revisten importancia porque la IED simplemente no tiene lugar cuando está prohibida o sujeta a fuertes impedimentos. No obstante, la modificación de la política económica suscita efectos asimétricos en cuanto al lugar de destino de la IED; una reforma encaminada a una mayor apertura permite a las empresas establecerse en determinado lugar, pero no es garantía de que lo hagan. Por el contrario, toda reforma orientada a limitar la apertura (por ejemplo medidas de nacionalización o impedimentos al ingreso de corrientes de inversión) da lugar indefectiblemente a la reducción de la IED.

El marco de política económica de la IED no es más que uno de los factores que determinan la selección del país de destino de la inversión. Los países deben tener en cuenta asimismo otros factores que influyen sobre las decisiones de los inversionistas a este respecto. Prestan especial atención, por ejemplo, a la coherencia entre las diversas medidas que pueden afectar a la IED.

No menos importante, teniendo en cuenta que los marcos de política económica para la IED son cada vez más similares, es el hecho de que los países interesados en promover la afluencia de inversión están centrando la atención en medidas enca-

minadas a facilitar la realización de operaciones financieras. Se trata de medidas de promoción de la inversión, incentivos para ésta, servicios posteriores a la inversión, mayores atractivos, y medidas encaminadas a reducir el costo “burocrático” que representan las operaciones. Aunque no son nada nuevas, las medidas de este género han proliferado y son cada vez más complejas, orientándose a inversionistas particulares y a la inversión en determinados sectores económicos.

Determinantes económicos. Los factores determinantes que más influyen sobre el lugar de destino de la IED son los de carácter económico, que actúan plenamente una vez que se ha establecido un marco de política propicio para la IED. Estos factores pueden dividirse en tres categorías (cuadro 2): los relacionados con la disponibilidad de recursos o activos orientados hacia determinados lugares; los vinculados con la magnitud de los mercados de bienes y servicios, y los que guardan relación con ventajas de costos de producción. Aunque siguen siendo importantes muchos de los factores que hacen que determinados lugares sean atractivos para la inversión, la importancia relativa de estos factores varía a medida que las sociedades transnacionales, en el contexto de la globalización y liberalización de la economía mundial, aplican, cada vez en mayor medida, nuevas estrategias encaminadas a hacerse más competitivas.

La liberalización del comercio y las corrientes de IED y de tecnología, combinada con la desreglamentación y la privatización, no sólo ha mejorado el acceso de las empresas a los mercados de bienes y servicios y a factores inmóviles de producción, sino que además ha incrementado las presiones competitivas en mercados anteriormente protegidos, obligando a las empresas a buscar nuevos mercados, recursos y activos en el exterior. Al mismo tiempo, los adelantos tecnológicos han aumentado la capacidad de las empresas de coordinar las redes internacionales de producción. Es cada vez más común que las empresas, para aumentar su competitividad global, creen carteras de activos distribuidos en distintos lugares —recursos humanos, infraestructura y acceso al mercado— como complemento de su propia capacidad. Aunque subsisten los móviles clásicos de la IED (búsqueda de mercados, de recursos y de eficiencia), éstos están comenzando a formar parte de estrategias aplicadas por las empresas para hacerse más competitivas. Las estrategias tradicionales independientes basadas en una producción en gran medida autónoma a cargo de filiales en el exterior dejaron paso a estrategias de integración simples basadas en unos pocos vínculos estrechos a nivel de producción, y finalmente a estrategias complejas de integración, en virtud de las cuales, cuando es rentable, el proceso de producción se divide en actividades o funciones específicas, cada una de las cuales se cumple en el lugar en que es más eficaz en función de los costos, desde el punto de vista de las sociedades.



Padma Mallampally, hasta hace poco experta en cuestiones relacionadas con las sociedades transnacionales en la UNCTAD, Ginebra



Karl P. Sauvart, Jefe de la Subdivisión de inversión internacional, transnacionales y corrientes de tecnología, División de la Inversión, la Tecnología y el Fomento de la Empresa en la UNCTAD, Ginebra

Las sociedades transnacionales que procuran invertir no sólo dan por sentada la presencia de marcos de política de IED perfeccionados, así como una gama de medidas que faciliten las operaciones, sino que también buscan una combinación de reducción de costos, mercados de mayor escala y activos “creados” que las ayuden a mantener una ventaja competitiva. El concepto de activos “creados” comprende infraestructura de comunicaciones, redes de comercialización, tecnología y capacidad de innovación, y su función es decisiva para que las empresas puedan mantener su competitividad en un mundo que cambia rápidamente. La creciente importancia de estos activos constituye probablemente la transformación más importante que hayan sufrido los determinantes económicos de la IED en una economía mundial cada vez más liberal y que tiende a abarcar a todo el planeta. Además, en la nueva configuración se presta mayor atención a las economías “de aglomeración” que surgen de la conjunción de la actividad económica, la disponibilidad de servicios de infraestructura, el acceso a los mercados regionales y una fijación de precios competitiva para los recursos y servicios pertinentes.

La tarea más difícil para los países en desarrollo consiste en establecer una combinación adecuadamente diseñada y, de ser posible, de factores únicos que determinen la orientación de la IED, y hacer que estos determinantes sean compatibles con las estrategias de las empresas. Las medidas encaminadas a reforzar los sistemas nacionales de innovación y promover la difusión de la tecnología revisten importancia capital porque refuerzan la capacidad de crear activos.

Conclusión

Reconociendo el hecho de que la IED puede promover el desarrollo económico, todos los gobiernos desean atraerla. De hecho, el mercado

mundial de las inversiones de este género es sumamente competitivo y, sobre todo, los países en desarrollo buscan este tipo de inversión para acelerar la ejecución de sus programas de desarrollo. Dado que los marcos de política económica liberales, al generalizarse, están perdiendo parte de su capacidad tradicional de atraer la IED, los gobiernos procuran facilitar en forma más activa este tipo de inversión. No obstante, los determinantes económicos siguen siendo decisivos. El elemento que probablemente adquirirá mayor importancia en el futuro es la combinación precisa de ventajas de ubicación y, en especial, los activos creados que un país o región pueda ofrecer a los potenciales inversionistas. **F&D**

Este artículo se basa en gran medida en World Investment Report 1998: Trends and Determinants, Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD) (Nueva York y Ginebra: Naciones Unidas).