

Inversión extranjera directa en América Latina

El papel de los
inversores europeos

Ziga Vodusek, Editor



Banco Interamericano de Desarrollo

Página en blanco a propósito

Inversión extranjera directa en América Latina

El papel de los inversores europeos

Ziga Vodusek, editor

Banco Interamericano de Desarrollo

Washington, D.C.

2002

Producido por la Sección de Publicaciones del BID. Las opiniones expresadas en este libro pertenecen a los autores y no necesariamente reflejan los puntos de vista del BID.

**Cataloging-in-Publication data provided by the
Inter-American Development Bank
Felipe Herrera Library**

Inversión extranjera directa en América Latina: el papel de los inversores europeos /
Ziga Vodusek, editor.

p. cm. Includes bibliographical references.
ISBN: 1931003203

1. Investments, European-Latin America. 2. Investments, Foreign-Latin America.
I. Vodusek, Ziga. I. Inter-American Development Bank.

Inversión extranjera directa en América Latina: el papel de los inversores
europeos

©Banco Interamericano de Desarrollo, 2002

Esta publicación puede solicitarse a:
IDB Bookstore
1300 New York Avenue, NW
Washington, DC 20577
Estados Unidos de América
Tel. (202) 623-1753, Fax (202) 623-1709
1-877-782-7432

idb-books@iadb.org
www.iadb.org/pub

ISBN: 1-931003-20-3

ÍNDICE

PRÓLOGO

Carlo Binetti v

Capítulo 1. Sinopsis: tendencias y principales hallazgos

Edmund Amann y Ziga Vodusek 1

Capítulo 2. La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe: una evaluación al comienzo del nuevo milenio

Álvaro Calderón Hoffmann 19

Capítulo 3. La inversión extranjera directa europea en América Latina

John H. Dunning 51

Capítulo 4. España

Alfredo Arahuetes 101

Capítulo 5. Reino Unido

Edmund Amann 141

Capítulo 6. Francia

Javier Santiso 163

Capítulo 7. Alemania

Rolf Jungnickel y Rasul Shams 199

Capítulo 8. Italia

Alberto Brugnoli y Alessandro Maffioli 231

Capítulo 9. Portugal

José Braz 273

Capítulo 10. Países Bajos

Karel Jansen y Rob Vos 291

Capítulo 11. Suiza

Jan Atteslander 309

Anexo A:

Nota metodológica: las estadísticas sobre inversión extranjera directa

Georg Saul 329

Anexo B:

Informe sobre la encuesta 341

Anexo estadístico 347

Siglas 399

Nota del editor

En 1998, la Oficina Especial en Europa del Banco Interamericano de Desarrollo (BID) publicó, junto con el Instituto de Relaciones Europeo-Latinoamericanas (IRELA), el estudio titulado *Inversión extranjera directa en América Latina: la perspectiva de los principales inversionistas*. En esa misma línea, el presente volumen examina la IED en América Latina y el Caribe desde la óptica de los países de origen de dichas inversiones, focalizándose en la IED europea merced a la cooperación de expertos de cada uno de los ocho grandes países de origen estudiados. Valga la ocasión para agradecer a los autores de los capítulos por países, así como de los dos capítulos regionales consagrados a Europa y a América Latina. Quisiéramos asimismo expresar nuestro reconocimiento a Edmund Amann por su asistencia en el proceso de edición y en la elaboración de la sinopsis, así como a Shigeki Tejima por su contribución acerca de la IED japonesa en América Latina, y a Matija Rojec y Gabor Hunya, quienes redactaron el análisis sobre la IED europea en Europa Oriental. También debe destacarse la labor de Andrew Crawley, editor técnico, quien dirigió la traducción, revisión y preparación de la obra para la imprenta. María Dolores Azategui corrigió y editó la versión española del texto, mientras que los capítulos en inglés fueron traducidos al español por Iván Moyano. La compilación y presentación de estadísticas sobre flujos y stocks de IED, así como la sistematización de los resultados de la encuesta, corrieron a cargo de Georg Saul. Debe hacerse especial mención a la valiosa asistencia de Yann Brenner, de la Oficina Especial del Banco en Europa, durante la preparación del estudio. Agradecemos igualmente los comentarios formulados al texto por Robert Devlin, Subdirector del Departamento de Integración y Programas Regionales. Esta publicación no habría visto la luz sin el apoyo del Representante Especial del BID en Europa, Carlo Binetti, y del Subrepresentante, Leo Harari.

Deseamos dejar constancia de la ayuda prestada por todas aquellas instituciones que generosamente nos proporcionaron los datos más recientes sobre flujos y stocks de IED, entre las que destacan dependencias gubernamentales, bancos centrales y oficinas de estadística de los estados europeos. También merecen nuestra gratitud las oficinas de gobierno, cámaras de comercio y asociaciones empresariales que participaron en la distribución del cuestionario a las compañías con inversiones en América Latina y el Caribe: ICEX (España), Medef International (Francia), Canning House (Reino Unido), Ibero-Amerika Verein (Alemania), Camera di Commercio di Milano e Torino (Italia), Industrie-Holding (Suiza), ICEP e Instituto de Estudios Estratégicos Internacionales (Portugal), y Consejo de Promoción Comercial (Países Bajos).

Ziga Vodusek
París, agosto de 2001

PRÓLOGO

La inversión extranjera directa (IED) en América Latina y el Caribe alcanzó niveles sin precedentes durante los años noventa, especialmente en la segunda mitad del decenio. Este auge de las inversiones puede atribuirse a diversos factores asociados a la región en sí y a la actual evolución del marco global. Por una parte, la región ha acrecentado su atractivo para la IED gracias a un continuo proceso de estabilización y transformación de sus economías, cuyas bases son la progresiva consolidación fiscal y la adopción de amplias reformas, tales como la privatización de empresas estatales, la apertura de mercados y la desregulación de las inversiones. En el plano global, destaca la gradual supresión de las trabas al comercio y a la inversión, lo cual, sumado a la incorporación de nuevos avances tecnológicos, tiene por efecto abaratar los costos de la circulación transfronteriza de personas, bienes, servicios y activos.

En América Latina y el Caribe, la IED representa una fuente importante de capital de inversión que contribuye a crear nuevos puestos de trabajo, elevar la productividad y potenciar las exportaciones. Al crecer en eficiencia y competitividad, las economías regionales fortalecerán su presencia en los mercados internacionales y su capacidad para beneficiarse de ello.

En los últimos años, con el fin de ofrecer una imagen más cabal de la índole y magnitud de los flujos de IED hacia la región, la Oficina Especial en Europa del Banco Interamericano de Desarrollo (BID) ha recopilado y publicado información al respecto. Estos análisis han enfocado el fenómeno de la IED desde la perspectiva de los países de origen de la inversión, los cuales han sido asimismo la principal fuente de datos estadísticos.

La inversión española ha sido un factor predominante –aunque no exclusivo– en la formidable expansión reciente de la IED europea en América Latina y el Caribe. Entre 1996 y 2000, los egresos de IED europea hacia la región se cifraron en un promedio anual superior a los US\$25.000 millones (excluidos los flujos hacia centros financieros), multiplicando por más de ocho las cifras en la primera mitad de la década. De este modo, los inversionistas europeos se erigieron durante el segundo quinquenio de la década en la principal fuente de flujos de inversión directa en América Latina y el Caribe.

Analizar la IED europea en la región con miras a arrojar luz sobre sus características en los últimos años constituye el propósito fundamental de esta publicación, en la que también se ha prestado especial atención a las estrategias de las empresas que invierten en América Latina. Además de los autores, quisiéramos agradecer de manera especial a las instituciones nacionales y asociaciones empresariales que contribuyeron en la distribución del cuestionario asociado a la encuesta que se ha realizado en el marco de este estudio.

Carlo Binetti
Representante Especial en Europa, BID

Página en blanco a propósito

Capítulo 1. Sinopsis: tendencias y principales hallazgos

Edmund Amann y Ziga Vodusek *

Introducción

El entorno económico en América Latina y el Caribe ha sufrido cambios radicales durante el último decenio. Renunciando a los modelos estatales e introspectivos de desarrollo del pasado, las economías en la región han optado por la ortodoxia fiscal y monetaria, la liberalización comercial, la privatización y la desregulación de mercados. Esto se traduce para la región en una menor propensión a la inflación y un creciente grado de integración en la economía mundial.

Probablemente la inversión extranjera directa (IED) sea uno de los ámbitos en los que dichos cambios han tenido un mayor impacto. Durante buena parte del siglo XX, América Latina y el Caribe constituyeron un eminente destino de la IED europea y norteamericana. No obstante, desde el fin de la Segunda Guerra Mundial hasta los años ochenta, esta inversión se inscribió principalmente en el marco de una estrategia desarrollista introspectiva conocida como la industrialización mediante sustitución de importaciones (ISI), en la cual la IED cumplía un destacado papel generador de capacidad industrial nacional en toda la región. Sin embargo, dado el carácter de los incentivos generados por la política comercial, esta capacidad solía orientarse marcadamente a abastecer el mercado local. Por otra parte, el Estado solía reservarse derechos exclusivos en sectores estratégicos tales como la extracción de petróleo, la generación y distribución de electricidad o las telecomunicaciones. En consecuencia, la IED se centraba en general en la industria más que en los sectores de recursos naturales y servicios públicos. Si bien este modelo estatal probó su eficacia durante cierto tiempo, en los años ochenta se observaba un estancamiento del crecimiento industrial y una aguda subinversión de las empresas estatales de la región, ante los intentos gubernamentales de restaurar el equilibrio fiscal. A menudo el déficit de inversión restringía seriamente el suministro en momentos en que el aumento de la competitividad internacional se erigía en imperativo de primer orden.

Hoy en día, gracias a la dinámica apertura de las economías de la región en la década de los noventa, el contexto se ha tornado mucho más propicio para la IED. Una serie de factores han contribuido de modo decisivo a la génesis de este nuevo entorno. En primer lugar, los estados de la región han respondido a la necesidad de acrecentar la competitividad de

* Edmund Amann, School of Economic Studies, Universidad de Manchester, Reino Unido; Ziga Vodusek, Oficina Especial en Europa, Banco Interamericano de Desarrollo.

sus industrias mediante un decidido programa de liberalización comercial que, por lo general, ha implicado una paulatina renuncia unilateral a las barreras no arancelarias como instrumento de protección y su transformación en aranceles reducidos. En algunos países, este proceso se ha beneficiado notablemente de la constitución de acuerdos comerciales regionales, entre los que cabe destacar el Mercado Común del Cono Sur (Mercosur), integrado por Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay, y el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLC), en el que participan Canadá, México y Estados Unidos.

En lo tocante a la IED, el avance de la liberalización comercial parece ofrecer una serie de beneficios. En primer lugar, el desmantelamiento de barreras comerciales en la región permite a los inversionistas el acceso a mercados vecinos distintos de aquel en que se ubica la capacidad productiva. Otra de sus ventajas consiste en favorecer una importación de insumos más eficiente en términos de costos, lo cual potencia la viabilidad y competitividad de las filiales en América Latina. Por último, la liberalización comercial posibilita a los inversionistas extranjeros importar mayores volúmenes de productos finales y, de este modo, complementar (en provecho de la competitividad) su producción local.

Además de los alicientes derivados de la liberalización comercial, en los últimos diez años los gobiernos de la región han abierto a la inversión foránea múltiples actividades previamente vedadas. Este proceso ha acarreado, más allá de la liberalización de mercados, la privatización generalizada de empresas estatales. Así, a principios de los años noventa, Argentina privatizó no solo la compañía nacional de petróleo, Yacimientos Petrolíferos Fiscales (YPF), sino también toda su infraestructura de telecomunicaciones. Poco después, dentro de un vasto programa de reforma de mercados en Brasil, la apertura de los sectores de telecomunicaciones y energía eléctrica llevó a su privatización al tiempo que, por primera vez desde inicios de la década de los cincuenta, la producción de petróleo y de gas se abrió al capital extranjero. Si bien la venta de empresas de comunicaciones y energía ha primado en los programas de privatización en la región, no hay que olvidar que dichos programas han abarcado muchos otros ámbitos. En particular, el fin de los años ochenta y los años noventa fueron fructíferos en ventas de empresas estatales pertenecientes a sectores tan variados como productos químicos, acero, banca, seguros, minería y equipos de transporte.

Tal como se hará notar reiteradamente en este volumen, la amalgama de privatización y liberalización de mercados en sectores clave ha atraído de manera notable la inversión extranjera y apuntalado el auge de la IED verificado en el segundo quinquenio de los noventa. Sería erróneo, no obstante, asumir que los giros políticos favorables a la intensificación de los flujos de IED se han circunscrito al ámbito microeconómico. A raíz de la crisis del ajuste de la deuda de comienzos de los ochenta, las economías regionales adoptaron gradualmente una línea más ortodoxa de gestión macroeconómica en la que cobraron gran relevancia el control de la inflación y la estabilidad cambiaria. Numerosos países multiplicaron eficazmente sus esfuerzos por refrenar la expansión del déficit fiscal,

mientras que la política monetaria se orientaba cada vez más a contener la inflación. Estas iniciativas, respaldadas asimismo por el dinamismo competitivo derivado de la liberalización comercial, posibilitaron el marcado descenso de la inflación a lo largo del decenio y la reanudación del crecimiento económico. Sin negar la persistente vulnerabilidad de la región a una evolución adversa del clima financiero internacional, puede decirse que los progresos han sido suficientes para mejorar de forma radical el contexto macroeconómico para la inversión con respecto a los años ochenta. No sorprende, por lo tanto, que un número creciente de inversionistas extranjeros directos hayan acudido a la región atraídos tanto por las ofertas de privatización como por las perspectivas ampliadas de una expansión sostenida del mercado.

Este estudio tiene por objeto describir y analizar la creciente presencia de los inversionistas europeos en América Latina y el Caribe. Examinando los años noventa, y en especial el período 1995-1999, se ha buscado identificar las principales tendencias de los flujos y stocks de IED en el exterior, al igual que los rasgos básicos de las estrategias de las compañías que invierten en la región. Los países incluidos son Alemania, España, Francia, Italia, Países Bajos, Portugal, Reino Unido y Suiza. A ello viene a añadirse un análisis a escala europea, centrado en el proceso de internacionalización y “latinoamericanización” de las empresas europeas (véase el Capítulo 3). Las estadísticas oficiales sobre IED se han complementado con la información obtenida de una encuesta realizada entre compañías de los países arriba mencionados que tienen inversiones en la región. El Capítulo 2 examina consideraciones relativas a la IED desde la perspectiva de América Latina y el Caribe, describiendo las características más salientes de los ingresos de inversión y algunos de los efectos de la inversión extranjera en las economías latinoamericanas, en especial la cambiante estructura de la propiedad. También se brinda información sobre la inversión de Estados Unidos y Japón en la región (véanse los Anexos 2.1 y 2.2 al Capítulo 2), y sobre la IED europea en los países de Europa Central y Oriental (véase el Anexo 3.1 al Capítulo 3).

Tendencias

En los años noventa, los flujos de IED a América Latina y el Caribe registraron una vigorosa expansión paralela a la de los flujos globales de IED. Partiendo de un nivel de US\$7.700 millones a inicios del decenio, los ingresos netos de IED en la región crecieron hasta US\$93.800 millones en 1999. Si entre 1990 y 1994 los ingresos medios se situaron en US\$18.200 millones anuales, entre 1995 y 1999 este promedio se triplicó hasta US\$64.500 millones (CEPAL, 2001). La proporción de América Latina y el Caribe en los ingresos globales de IED aumentó también en términos relativos del 9,0% del total en el primer quinquenio al 11,4% en el segundo. Durante el mismo período, la proporción de Asia cayó del 18,7% al 17,2%, mientras que la de Europa Central y Oriental pasaba del 1,9% al 3,2% (UNCTAD, 2000). En 2000, tras seis años de progresión continua, los ingre-

tos de IED en la región se contrajeron hasta unos US\$74.200 millones (CEPAL, 2001; véase el Capítulo 2 para datos más detallados sobre ingresos de IED durante el período 1990-2000).

Tendencias muy similares se desprenden de los datos basados en egresos de IED, que constituyen la principal fuente para el presente análisis (véase la nota sobre estadísticas de IED). Según los datos agregados de fuentes estadísticas oficiales de los países inversionistas, el promedio anual de egresos para el período 1995-1999 –centros financieros excluidos– se incrementó más de tres veces y media con respecto al período 1990-1994 (véase el Cuadro 1.1).

El desglose por países de origen permite observar que los países europeos ampliaron sustancialmente su participación en la segunda mitad de la década, hasta representar más de la mitad de los egresos totales de IED; así, los flujos totales procedentes de Europa multiplicaron su valor absoluto por más de ocho. Si bien este incremento se debe fundamentalmente al auge de las inversiones españolas, también registraron aumentos otros países, como Francia y Portugal.

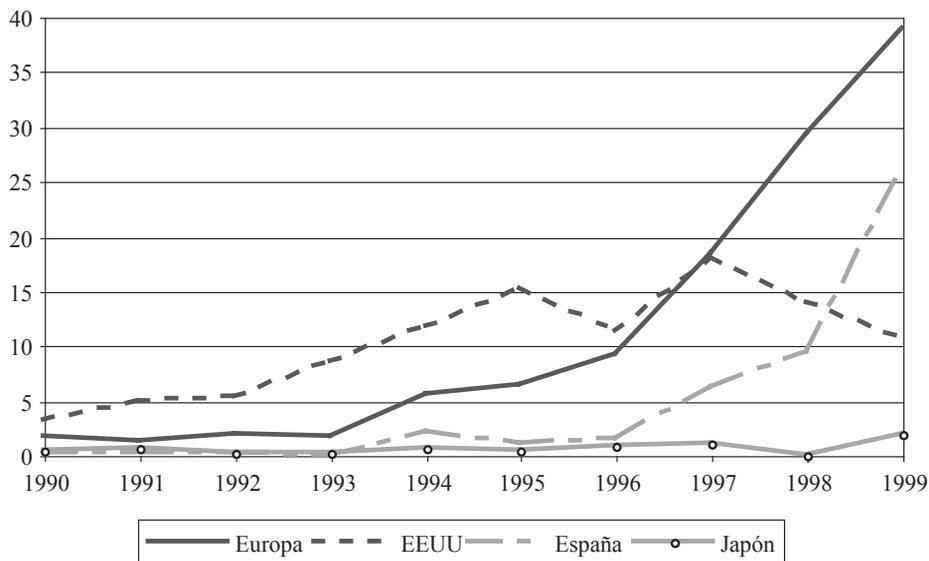
Cuadro 1.1. Flujos de IED a América Latina y el Caribe, 1990-1999
(Centros financieros excluidos, egresos netos en millones de dólares y porcentajes)

	Total 1990-1994	Promedio anual	%	Total 1995-1999	Promedio anual	%
Europa (1)	12.070	2.414	24,3	102.420	20.484	58,1
Alemania	2.035	407	4,1	8.577	1.715	4,9
España	2.740	548	5,5	44.388	8.877	25,2
Francia	850	170	1,7	10.333	2.067	5,9
Italia	115	23	0,2	2.193	439	1,2
P. Bajos	2.640	528	5,3	11.973	2.394	6,8
Portugal	10	2	0,0	6.634	1.327	3,8
Suiza	665	133	1,3	3.612	723	2,0
R. Unido	2.690	538	5,4	10.442	2.088	5,9
EE UU (2)	35.765	7.153	71,9	68.825	13.765	39,0
Japón (3)	1.930	386	3,9	5.147	1.029	2,9
Total (1) + (2) + (3)	49.760	9.952	100,0	176.390	35.278	100,0

Nota: Europa incluye los estados miembros de la Unión Europea (UE) –salvo Irlanda y Grecia–, Noruega y Suiza (véase el Anexo A).

Fuente: BID/IRELA, *Inversión extranjera directa en América Latina: la perspectiva de los principales inversionistas*, Madrid, 1998; y datos de los bancos centrales y oficinas nacionales de estadística (véase el Anexo estadístico).

Gráfico 1.1. Flujos de IED a América Latina y el Caribe, 1990–1999
(Centros financieros excluidos; egresos netos en miles de millones de dólares)



Fuente: BID/IRELA, *Inversión extranjera directa en América Latina: la perspectiva de los principales inversores*, Madrid, 1998; y datos de los bancos centrales y oficinas nacionales de estadística (véase el Anexo estadístico).

Cuadro 1.2. Stock de IED de la Unión Europea en América Latina, 1998
(Final del año, en millones de dólares)

	América Latina ^a						
	Argentina	Brasil	Chile	Colombia	México	Venezuela	
Unión Europea	15.860	41.462	6.176	6.198	9.246	2.299	
(%)	17	43	6	6	10	2	
<i>De la cual:</i>							
Francia	2.744	7.618	135	215	676	49	
Alemania	2.153	7.983	412	501	3.289	385	
P. Bajos	1.516	4.080	637	147	768	42	
Portugal	19	2.331	1	0	149	5	
R. Unido	1.561	2.633	1.881	2.635	1.315	385	
Otros ^b	7.791	16.303	2.999	2.700	2.890	1.365	

^a Países de América Latina incluidos en la Zona económica de balance de pagos de la Oficina Estadística de la Unión Europea (Eurostat): Argentina, Bolivia, Brasil, Colombia, Costa Rica, Cuba, Chile, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Honduras, México, Nicaragua, Panamá, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela.

^b “Otros” corresponde a la diferencia entre el stock agregado estimado de la UE y la suma de los países declarantes seleccionados.

Nota: No se dispone de datos por separado sobre los activos españoles en América Latina, por lo que debe asumirse que estos representan una parte considerable de “Otros”.

Fuente: Eurostat, 2001.

También la afluencia de IED estadounidense a la región se duplicó virtualmente durante el segundo quinquenio, aunque ante el vigor de las inversiones europeas, la participación de Estados Unidos en los flujos de IED se redujo a menos del 40% del total. Tal como indican el Cuadro 1.1 y el Gráfico 1.1, la inversión japonesa en América Latina y el Caribe estuvo cerca de triplicarse, bien que desde un nivel comparativamente menor (los anexos al Capítulo 2 aportan mayores pormenores sobre la IED de Estados Unidos y Japón en América Latina y el Caribe). Por su parte, el flujo de IED canadiense –sobre la cual no existen datos desglosados por destino geográfico– se cifró en un promedio de US\$4.000 millones en el período 1995-1999 (incluidos los movimientos a centros financieros; véase el Anexo estadístico).

Los guarismos relativos al stock de IED en el exterior confirman la pauta de rápida expansión de los egresos. Aun cuando no se dispone de datos completos, se ha calculado que el stock de inversiones de la Unión Europea (UE) en América Latina sumaba US\$96.000 millones en 1998 (Eurostat, 2001; véase el Cuadro 1.2). En cuanto al stock de inversiones estadounidenses en América Latina y el Caribe (centros financieros incluidos), este alcanzaba US\$197.000 millones a finales de 1998 (US\$239.000 millones a finales de 2000; Departamento de Comercio de Estados Unidos). El Anexo estadístico presenta datos detallados sobre stocks de IED por país inversionista.

Cuadro 1.3. Flujos de IED de Europa, Japón y Estados Unidos a América Latina y el Caribe, 1990-1999
(Egresos netos, en millones de dólares)

	Europa		Japón		Estados Unidos	
	Promedio anual 1990-94	Promedio anual 1995-99	Promedio anual 1990-94	Promedio anual 1995-99	Promedio anual 1990-94	Promedio anual 1995-99
Argentina	464	5.492	22	41	734	1.422
Brasil	731	8.715	132	608	2.116	4.708
Chile	210	2.013	7	15	540	1.026
Colombia	-1	1.115	13	5	180	300
México	369	1.797	176	298	2.485	4.211
Perú	329	175	-5	7	-20	342
Uruguay	43	216	0	0	19	48
Venezuela	143	649	36	51	711	749
América Latina / Caribe	2.414	20.484	386	1.029	7.153	13.765
Comunidad Andina	481	2.001	46	64	970	1.478
América Central	10	51	2	1	30	394
Mercosur	1.242	14.471	154	652	2.876	6.207
Centros financieros	1.534	3.008	299	1.864	4.669	4.639
Otros flujos / países	1.655	1.562	3	4	40	10
Total	5.602	25.055	688	2.897	11.862	18.414

Fuente: BID/IRELA, *Inversión extranjera directa en América Latina: la perspectiva de los principales inversores*, Madrid, 1998; y datos de los bancos centrales y oficinas nacionales de estadística (véase el Anexo estadístico).

Recuadro 1.1. Nota sobre los datos relativos a la IED

Los datos estadísticos relativos a la IED presentan una serie de carencias que limitan su fiabilidad y el grado de comparabilidad entre distintos países y fuentes. Varios factores explican este fenómeno: diferencias en la definición, el registro y la presentación de los componentes estadísticos de la IED; uso de diversos métodos de medición, lapsos temporales, ámbitos geográficos, etcétera. A ello se suman las discrepancias derivadas de la comparación de distintas categorías de IED. Los datos pueden reflejar los flujos o bien el stock; los egresos o los ingresos. Es preciso señalar la alta volatilidad de las cifras sobre flujos de IED, especialmente las que se recogen de forma anual, por lo que conviene examinarlas con gran cautela. Estas limitaciones han de considerarse en el análisis y la lectura de las estadísticas al respecto.

A efectos del presente análisis se han tomado esencialmente en cuenta los datos de bancos centrales y oficinas nacionales de estadística de los países de origen. Estas cifras, referidas a los egresos netos y los stocks de IED, se han sistematizado en beneficio de una mayor comparabilidad entre los países, siguiendo la línea metodológica empleada en la preparación del anterior estudio (BID/IRELA, 1998). Los montos en moneda nacional se han convertido a dólares estadounidenses; nótese al respecto las sensibles fluctuaciones en los tipos de cambio ocurridas en el transcurso del análisis. Los flujos de IED a los centros financieros se han considerado por separado ante la dificultad de establecer su destino final.

Es preciso diferenciar los datos de IED sobre egresos y datos sobre ingresos de IED recopilados por los países receptores de América Latina y el Caribe. Estas dos series no son directamente comparables. En general, las cifras sobre egresos compiladas por los países de origen tienden a infravalorar el monto de dichos flujos, dado que no incluyen los flujos a través de centros financieros ni las inversiones intrarregionales. Por consiguiente, y para dar una imagen más cabal, estas cifras se han complementado con algunas sobre ingresos (véase el Capítulo 2). El último año para el que existen datos completos sobre egresos desglosados por países es 1999; en algunos casos, los datos se han complementado con cifras para 2000. La información sobre stocks, no disponibles en todos los casos, se refiere en esencia a 1999.

Mayores precisiones en cuanto a los aspectos metodológicos de los datos sobre IED se ofrecen en el Anexo A, el cual trata asimismo de la presentación de dichos datos a los efectos de este estudio. Se recomienda al lector consultar este anexo a fin de evitar errores de interpretación. Por último, el Anexo estadístico ofrece cifras detalladas sobre flujos y stocks de IED. Cabe notar que estas cifras están sujetas a revisión.

En consecuencia, si los países europeos se erigieron en principal fuente de flujos de IED hacia América Latina y el Caribe en la segunda mitad de los años noventa, Estados Unidos conservó el liderazgo en términos de stock de IED.

Por lo que atañe a la distribución geográfica de la IED en la región, se destacan dos rasgos esenciales. En primer lugar, tal como cabe esperar, la IED presenta una acusada concentración en las principales economías de la región. Esto lleva a la segunda constata-

ción, la tendencia de la inversión de los países europeos a concentrarse en el Cono Sur (que absorbía dos tercios de las inversiones en términos del stock de IED de los miembros de la UE al término de 1998, y un 80% en términos de los egresos de IED europeos totales durante el período 1995-1999). Una mayor diversificación geográfica se observa en los flujos de IED estadounidense, de la que los países del Cono Sur y México recibieron, respectivamente, el 52% y el 31% entre 1995 y 1999. En cuanto a los stocks de inversión, el 51% se hallaba ubicado en los estados del Cono Sur y el 29% en México (1999; todas las cifras excluyen la IED en centros financieros).

Principales hallazgos

Al cabo de más de una década de reformas de mercado y estabilización macroeconómica, América Latina ha experimentado profundos cambios estructurales, favorecidos en buena medida por la IED. Al afluir la inversión, sectores enteros se han modernizado y abierto a una competencia antes casi inexistente. Al mismo tiempo, la IED ha influido notablemente en aspectos tan variados como el potencial tecnológico nacional, la autosuficiencia en combustibles fósiles y la competitividad exportadora.

Partiendo de la experiencia de los principales países inversionistas europeos, el presente volumen examina los determinantes del comportamiento reciente de la IED, al tiempo que identifica los retos y obstáculos para los inversionistas en la región. Si bien el impacto global de la IED en el desempeño económico es objeto de referencia en capítulos individuales, el propósito de la obra reside a todas luces en explicar el *cómo* y el *porqué* de la reciente evolución de la IED en América Latina. Pese a la multiplicidad de experiencias de los distintos países inversionistas, es posible detectar algunos rasgos comunes.

Uno de los más importantes es el de la creciente internacionalización de las empresas europeas. Durante los últimos años, la reducción generalizada de barreras al comercio y la inversión, y más concretamente su desaparición virtual en la UE, han impulsado en gran modo dicha internacionalización. Según se consigna en el capítulo de John Dunning (Capítulo 3), las compañías europeas han cobrado en general una dimensión mucho más internacional. Frente a unos mercados locales cada vez más expuestos a la competencia internacional y unos mercados extranjeros cada día más accesibles, estas empresas se han visto inducidas tanto a potenciar su actividad exportadora como a producir fuera de sus fronteras. En este sentido no representan una excepción; en efecto, apunta el autor, puede observarse una tendencia similar en el caso de Japón.

De acuerdo con la información obtenida en una encuesta realizada para el presente estudio –véase el Recuadro 1.2– y presentada en el capítulo de John Dunning, el tamaño y la expansión de los mercados han constituido los principales determinantes económicos para la inversión de las transnacionales europeas en América Latina y el Caribe. Otra moti-

Recuadro 1.2. Encuesta sobre las estrategias de inversión

Entre octubre de 2000 y marzo de 2001, la Oficina Especial en Europa del Banco Interamericano de Desarrollo (BID) realizó una encuesta sobre *Las estrategias de inversión de las empresas europeas en América Latina y el Caribe*. El cuestionario correspondiente se distribuyó a compañías de los ocho países europeos abarcados por este estudio. El objetivo primordial era recoger información básica acerca de las inversiones y estrategias de las empresas en la región, con miras a complementar los datos oficiales existentes sobre flujos y stocks de IED.

En total, se recibieron 245 respuestas válidas. Nótese que los resultados de la encuesta no son estadísticamente representativos ni puede darse una estimación sobre el margen de error. Este grado limitado de fiabilidad puede atribuirse a la selección de muestras, toda vez que las instituciones nacionales de los países escogidos emplearon diferentes criterios para prepararlas. Los resultados de la encuesta no se tomaron en cuenta para Italia y el Reino Unido debido al bajo número de respuestas, especialmente de las mayores empresas. En el caso de Alemania, los resultados se presentaron solo para las grandes compañías en el sector manufacturero. En vista de todo lo anterior, la encuesta no se ha utilizado como material de análisis cuantitativo sino exclusivamente como información cualitativa suplementaria a título indicativo. Los resultados a escala nacional no se han reproducido en su totalidad. Del mismo modo, los autores de los capítulos nacionales solo han incluido en su análisis una selección de respuestas juzgadas pertinentes.

Con objeto de hacerse una idea acerca de los resultados de la encuesta en el plano europeo, fueron seleccionadas las respuestas de las grandes empresas (un total de 66, con ventas iguales o superiores a US\$1.000 millones) entre las respuestas nacionales y subsiguientemente agregadas. Esta muestra tuvo prelación en el análisis frente al total de respuestas, ya que las compañías incluidas generan el grueso de la inversión directa en América Latina. También en este caso se realizó solo un limitado análisis cualitativo, haciendo hincapié en los incentivos y obstáculos a la IED en la región. Véase un análisis de las respuestas agregadas de las mayores empresas en el Anexo 3.2 al Capítulo 3, y mayor información sobre la encuesta en el Anexo B.

vacación, algo menos decisiva, ha sido el logro de mayores niveles de eficiencia en el marco de la estrategia global de producción o comercialización de una sociedad. También la mejoría del marco de política económica –especialmente la estabilización económica– y la evolución favorable del entorno político y social se perciben como factores de señalada importancia en la decisión de invertir. Con todo, sin negar los evidentes avances de la región en términos de estabilidad política, los inversionistas siguen viendo la incertidumbre política, el exceso de regulación y la burocracia generalizada como obstáculos para una mayor participación.

Uno de los rasgos más sobresalientes es el punto al que algunos países inversionistas europeos han construido una presencia internacional prácticamente desde cero. En el caso de España, el ejemplo más ilustrativo, numerosas empresas de los sectores de banca, telecomunicaciones y energía se erigieron en grandes transnacionales durante los años noventa basándose casi exclusivamente en sus inversiones en América Latina. Este súbito redimensionamiento internacional ha de confrontarse con la situación imperante durante varias décadas en que las compañías españolas tendieron a operar casi por entero dentro de sus fronteras. La experiencia española no es única en Europa, según demuestra el capítulo consagrado a Portugal (Capítulo 9). En el transcurso de los años noventa, impulsada en gran parte por las privatizaciones en Brasil, la internacionalización del sector empresarial portugués avanzó a pasos agigantados.

Más gradual fue la ampliación del grado de internacionalización de las empresas en la mayoría de los países inversionistas europeos durante los noventa. Tal gradualismo no sorprende en el caso de los Países Bajos, el Reino Unido y Suiza, habida cuenta del alto nivel de internacionalización de sus sectores empresariales a inicios del decenio. Para Alemania, Francia e Italia (cuyas compañías han tendido tradicionalmente a una menor globalización que las de los países antes citados), la década trajo consigo un mayor grado de internacionalización, aunque sin el dinamismo de España y Portugal.

Ya se ha apuntado que los años noventa fueron un período de rápida expansión de los flujos de IED europea a América Latina, algo que, como era de suponer, se reflejó nítidamente en el incremento del stock de inversiones en dicha región. Cabe recordar no obstante que los flujos y stocks de IED pueden sufrir sensibles fluctuaciones interanuales. Abordando cada país por separado, los capítulos ponen de relieve la alta volatilidad de los flujos procedentes de todos los países inversionistas estudiados, más acusada en los casos de Alemania, Francia y Reino Unido.

También se deduce de los distintos capítulos que en determinados momentos de la década los flujos netos de IED han mostrado un menor dinamismo, o incluso retrocedido. En particular, el período 1991-1993 registró unos flujos relativamente modestos, mientras que en 2000 se observó una contracción en términos absolutos, debido a la situación regional y la confianza menguante. El período 1994-1999 se acompañó, por el contrario, de un alza sin precedentes de los ingresos de IED, inducida por un contexto macroeconómico globalmente favorable en la región y por el arranque de los grandes programas de privatización en Brasil. El desarrollo de las oportunidades de privatización también ha incidido sustancialmente en otro aspecto del comportamiento de la IED, a saber, el modo de participación.

Antes de los años noventa, la conjunción de obstáculos a la inversión y el predominio de empresas estatales en sectores estratégicos reservados hacían que la mayor parte de la IED en América Latina consistiera, por fuerza, en inversiones nuevas, expansión orgánica

y, de forma más esporádica, fusiones y adquisiciones (F&A). Ulteriormente, según se aclara en diversos capítulos, los modos de participación al alcance de los inversionistas han evolucionado a la par de la liberalización de mercados y la privatización. Especialmente desde mediados de los años noventa, al acelerarse el programa de privatización, la compra de empresas estatales ha cobrado mayor importancia relativa como canal para la IED. También la reducción de barreras a la inversión durante el mismo lapso ha facilitado a las empresas la adquisición de capacidad productiva mediante operaciones convencionales de F&A.

Conviene, sin embargo, no exagerar la importancia de la privatización como estímulo del cambio en el modo de participación. Para Alemania, Francia, Italia, Países Bajos y Reino Unido, naciones menos implicadas en los programas latinoamericanos de privatización, las nuevas inversiones y las F&A han seguido cumpliendo un papel mucho más significativo que en el caso de España, por ejemplo. Tal como revelan los sucesivos capítulos, la modalidad típica de inversión varía entre países receptores tanto como lo hace entre países inversionistas. En Argentina y Brasil, según apunta el capítulo de Álvaro Calderón (Capítulo 2), la mayor parte de la IED —en forma de privatizaciones o de F&A— ha comportado la compra de activos existentes. En México, por el contrario, la IED se ha orientado en general a la creación de nueva capacidad, con frecuencia en el sector manufacturero de exportación. Esta pauta de inversión variará con toda probabilidad en el futuro. Así, al clausurarse los programas de privatización, una mayor proporción de la IED tenderá a dirigirse a nuevas inversiones, así como a la expansión orgánica de las plantas de producción existentes, a medida que los nuevos poseedores de los activos procuren modernizar la capacidad productiva y mejorar la calidad de los servicios en busca de una mayor competitividad.

El proceso de privatización en América Latina ha abarcado una gran diversidad de sectores. Empero, atendiendo al valor de los activos cedidos, las privatizaciones más significativas se han dado en alto grado en los servicios públicos y las comunicaciones. Un rasgo por destacar en la inversión directa europea reciente en América Latina es la variada importancia de la privatización como inductora de la IED en los países inversionistas. Para Alemania, Países Bajos, Suiza y en cierta medida Italia, la participación en las privatizaciones latinoamericanas fue muy limitada durante gran parte de los años noventa. En el caso alemán, por ejemplo, las compañías de servicios públicos han tendido a evitar el mercado latinoamericano, dejando a las manufacturas y los servicios generales como ejes de la inversión alemana en la región.

Más extraña puede resultar, considerando su papel pionero en la privatización, la renuencia de las compañías británicas de servicios públicos a invertir en América Latina durante buena parte de la década. Con todo, según puntualiza el Capítulo 5, esta situación parece destinada a cambiar tras las recientes adquisiciones británicas de activos privatizados en los sectores de gas, telecomunicaciones y transmisión eléctrica. Las empresas fran-

cesas e italianas, por su parte, han tendido a focalizar su participación en estas privatizaciones en los sectores de energía eléctrica y telecomunicaciones, respectivamente, sin implicarse mayormente en otras industrias.

Esta modesta participación de algunos países europeos en el proceso de privatización en América Latina contrasta con la respuesta de España y, en menor grado, de Portugal. Desde comienzos de los años noventa, España se ha erigido con mucho en el principal actor europeo en dicho proceso. A diferencia de lo ocurrido en otros países europeos, las empresas españolas han adquirido resueltamente activos en toda la gama de sectores privatizados, de las telecomunicaciones a la producción de gas y petróleo, pasando por la generación eléctrica y los servicios financieros. Gracias a esta dinámica participación, algunas compañías españolas descuellan hoy en día entre las mayores empresas de servicios públicos de América Latina –especialmente en el sector de telecomunicaciones, en el que Telefónica se ha ubicado a la cabeza de los operadores en América del Sur. Paralelamente al auge de la inversión en los servicios públicos, la banca española ha extendido sustancialmente su presencia en toda la región, sobre todo en Brasil y en México, mediante F&A y privatizaciones. La industria de generación y distribución eléctrica es otro ámbito en el que las empresas de este país han protagonizado una fuerte expansión que aún no parece próxima a concluir.

Esta holgada diferencia entre la participación de España y la de los demás países europeos en las privatizaciones latinoamericanas se refleja claramente en las cifras. Las principales causas de este fenómeno, expuestas en el capítulo dedicado a este país (Capítulo 4), han sido, más allá del legado común cultural y lingüístico, el potencial técnico de las compañías españolas de servicios públicos, la alta capitalización del sistema financiero y el efecto a término que sobre la estrategia empresarial ha tenido el paso de España del relativo aislamiento a la plena participación en la UE. Parece, en suma, que las oportunidades de inversión en América Latina permitieron a las compañías españolas aprovechar de lleno sus ventajas comparativas y su potencial de inversión, mucho más de lo que habría sido factible en otras regiones.

También la distribución sectorial de la inversión de los países europeos se ha visto alterada por el grado dispar de participación nacional en las privatizaciones. En el caso de Francia, escasamente implicada en dicho proceso, el 40% de la inversión acumulada en América Latina se concentra en la industria, y el 33% en los servicios comerciales –una distribución muy similar a la de Alemania. También para Italia la proporción de las actividades industriales es muy significativa. En el Reino Unido, por el contrario, los servicios generales representan cerca del 50% de los stocks de inversión, y la mitad restante se divide aproximadamente por igual entre los sectores industrial y primario (recursos naturales y agricultura).

En vista de la magnitud de las operaciones regionales de las empresas petroleras (en especial Royal Dutch/Shell y British Petroleum), la proporción del Reino Unido en las

inversiones en los sectores de gas y petróleo rebasa ampliamente la de la mayoría de los países europeos. En cuanto a la ubicación sectorial de los stocks de inversión, España surge nuevamente como un caso algo especial frente a los demás inversionistas europeos. En efecto, dada la fuerte participación de sus empresas en una amplia gama de servicios públicos e instituciones financieras, el stock de IED española en América Latina se concentra en el sector de servicios, en contraste con la escasa importancia relativa de la inversión en actividades industriales.

Como es natural, esta mayor afluencia de IED ha modificado sensiblemente las estructuras de propiedad empresarial en toda la región. Tal como demuestra el capítulo de Álvaro Calderón, el peso relativo de la propiedad extranjera en las 500 mayores compañías latinoamericanas aumentó notoriamente durante los años noventa. Al término de la década, 230 sociedades extranjeras figuraban entre las 500 principales de la región, y representaban un 43% de las ventas totales de este colectivo.

Uno de los aspectos más ampliamente debatidos de la liberalización comercial de la última década en América Latina ha sido la constitución de acuerdos comerciales regionales, en especial el Mercosur y el TLC. Con frecuencia, tales acuerdos se han justificado aduciendo que el hecho de ofrecer un mercado ampliado regional, más que nacional, alienta la afluencia de inversiones. Con todo, la evidencia recogida en los capítulos nacionales corrobora solo en parte este argumento.

Ya se ha señalado que en el segundo quinquenio de los noventa la compra de empresas de servicios públicos privatizadas fue el elemento más dinámico de la IED en la región. Del carácter no comerciable de gran parte del producto de estas actividades se desprende que en el mejor de los casos la existencia de un acuerdo comercial regional fue un factor marginal en la decisión de invertir en dichas empresas.

Algunos capítulos revelan, quizás para mayor sorpresa, que aun en el caso de las empresas industriales (productoras a todas luces de bienes comerciables), la existencia de acuerdos comerciales regionales no tuvo siempre gran pertinencia como factor promotor de inversión. En el caso de Alemania, se afirma que la pertenencia al Mercosur no se percibió como un factor significativo de inversión, salvo en la industria automotriz. No obstante, en el caso de Suiza –país que cuenta asimismo con una amplia presencia manufacturera en América Latina– el Mercosur fue juzgado como un destacado inductor de inversiones. Por lo que se refiere al Mercado Común Centroamericano, la evidencia de los distintos países inversionistas no sugiere que la constitución de un acuerdo comercial regional haya incidido mayormente en la decisión de invertir. Mayor importancia se dio al TLC, que ofrecía a las operaciones de producción basadas en México acceso al mercado de Estados Unidos.

Una vez más, al menos en lo concerniente al sector del automóvil, la creación del Mercosur fue considerada primordial por los inversionistas, tanto en Alemania como en

Francia e Italia. Conviene señalar que, significativamente, el comercio en este sector dentro del Mercosur está sometido a restricciones cuantitativas y se rige por una serie de acuerdos especiales, por lo que no puede considerarse que se inscriba en un genuino régimen de libre comercio. Sin embargo, el mercado automotor en el Mercosur ha captado con gran efectividad nuevas inversiones durante los últimos años al brindar a los fabricantes acceso al mercado regional y a la vez mantener un grado de protección frente a las importaciones extrarregionales.

De cara al futuro, parece probable que los acuerdos comerciales regionales cobren una mayor relevancia como determinantes de inversión, al menos por dos razones. En primer lugar, parece cada vez más probable que los países de la región concluyan con éxito un Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA). Si se plasma después de 2005 (según lo previsto), este acuerdo comercial regional tendría por efecto crear un espacio hemisférico de libre comercio que ofrecería a los productores latinoamericanos libre acceso a los mercados de América del Norte y del Sur. No cabe duda de que ello actuaría como un poderoso inductor de la IED, así como la conclusión del TLC ha disparado la inversión en México.

En segundo lugar, haciendo abstracción del ALCA, se observa una creciente tendencia a la firma de pactos de liberalización comercial entre distintos acuerdos comerciales regionales. Así, han arrancado las conversaciones con vistas a la posible conclusión de un acuerdo de libre comercio entre el Mercosur y la UE. Un pacto de este tipo reforzaría en alto grado el atractivo de los miembros del Mercosur como destino de inversión, gracias al mayor acceso al mercado europeo de que se beneficiarían los productores locales. En cierta medida, la perspectiva de que los acuerdos comerciales regionales adquieran mayor entidad en el futuro se refleja en los resultados de la encuesta empresarial que complementan algunos de los capítulos. Por lo pronto, estos revelan que, pese a su prominencia, los acuerdos comerciales regionales han tenido —exceptuando el TLC en el caso de México— un efecto menor de lo previsto sobre la inversión. A escala europea, según los resultados de la encuesta, la pertenencia del país receptor a un bloque de integración se percibió como un determinante de peso a la hora de invertir en tan solo un 33% de las respuestas.

Un asunto íntimamente ligado a los acuerdos comerciales regionales es el de las exportaciones generadas por las filiales de empresas del país inversionista en América Latina. La extensa liberalización comercial y la reforma de mercados del último decenio han sometido al sector latinoamericano de bienes comerciables a crecientes presiones, llevándolo a aminorar costos, impulsar la productividad y mejorar la calidad de los productos. Lo anterior permite suponer que América Latina constituye hoy en día una plataforma de exportación más viable que durante la vigencia del modelo de sustitución de importaciones. Tal afirmación se sustenta en parte en las experiencias de las empresas europeas afinadas en la región. Así, por ejemplo, las filiales locales de las compañías manufactureras alemanas y francesas suelen tener una alta actividad exportadora. Esta orientación externa puede constatararse, en menor medida, en los casos de Italia, Reino Unido y Suiza.

Partiendo de la disquisición previa, conviene recalcar que el componente más dinámico de la IED europea en los últimos cinco años ha sido el sector de servicios públicos, que por su propia índole está dirigido a abastecer los mercados nacionales, más que los internacionales. Por ende, resulta difícil afianzar sobre esta base el argumento según el cual la liberalización comercial y la apertura del potencial exportador han sido el principal motor del reciente auge de la inversión. Parece más atinado resaltar estos factores como condicionantes destacados del (aún formidable) crecimiento de los stocks de inversión europea en los sectores latinoamericanos de manufacturas y recursos naturales durante este período.

Por medio del análisis de las exportaciones de las filiales de transnacionales europeas radicadas en América Latina, los sucesivos capítulos revelan ciertas tendencias sobresalientes en cuanto a la ubicación de los principales mercados. Por lo que a las empresas alemanas y francesas se refiere, las exportaciones de las filiales latinoamericanas tienden a dirigirse a los mercados regionales, más que extrarregionales. De hecho, las ventas a Europa y América del Norte son bastante limitadas, con la única salvedad de las filiales abiertas en México con el deseo expreso de aprovisionar el mercado estadounidense.

Como es de suponer, las exportaciones del sector automotor (concentradas en las empresas alemanas, francesas e italianas) se dirigen sensiblemente al mercado de la zona de libre comercio que alberga las instalaciones de producción. Así, en el caso del Mercosur, el grueso de las exportaciones es de carácter intrarregional. En el TLC, análogamente, la producción mexicana para la exportación se destina en esencia al mercado de Estados Unidos. Esta pauta de concentración en las exportaciones regionales en vez de extrarregionales se repite para los Países Bajos, el Reino Unido y Suiza, al menos en lo que concierne al sector de manufacturas.

Por el contrario, las exportaciones extrarregionales revisten mayor importancia en el sector de minería, gas y petróleo, en el que el Reino Unido y en menor medida los Países Bajos tienen cuantiosas inversiones. Desde luego, no todos los principales países inversionistas están fuertemente asociados a actividades de exportación en América Latina. Para España y Portugal, la alta concentración de la inversión en servicios públicos no comerciables ha hecho que la existencia de mercados extra o intrarregionales pese poco en la decisión de implantarse en América Latina.

Una de las funciones primordiales de la IED en América Latina reside en su capacidad de inducir la modernización del proceso de suministro y en la introducción de nuevas tecnologías y técnicas de producción. Los capítulos del presente volumen, consagrados al análisis de los motivos subyacentes de inversión, no examinan en detalle este aspecto, aunque sí aportan evidencias no exentas de interés. Así, se hace evidente que los fabricantes alemanes e italianos de automóviles han efectuado cuantiosas inversiones en la modernización tecnológica de sus plantas de producción en América Latina. En un ejemplo ilustrativo, Volkswagen ha impulsado con éxito una estrategia totalmente novedosa de producción en

su planta de fabricación de vehículos comerciales ligeros en Resende, Brasil. Esta estrategia propugna, además del uso de nuevos bienes de capital, el reordenamiento del proceso productivo y su subcontratación a empresas externas e independientes. La reestructuración de la producción industrial no es en modo alguno monopolio de Volkswagen, y está siendo conducida en diversos modos por empresas industriales de toda América Latina. En consecuencia, la producción industrial se ha tornado gradualmente menos intensa en mano de obra, algo que ya plantea serios desafíos a los responsables de las políticas.

Analizando más explícitamente el aspecto tecnológico, los diferentes capítulos ponen de relieve la importante contribución hecha por las filiales de empresas que invierten en la región a la modernización y mejora de la infraestructura, especialmente en el sector de telecomunicaciones. Así, por ejemplo, la británica National Grid ha desempeñado un papel relevante en la ampliación de la red brasileña de telecomunicaciones por fibra óptica, algo similar a lo que Telefónica de España ha hecho en Argentina.

Perspectivas

Sin lugar a dudas, la década de los noventa constituyó un período excepcional para la evolución de la IED en América Latina. Al amparo de un clima propicio para la inversión derivado de la estabilización macroeconómica, la liberalización comercial, la reforma de mercados y la privatización, las compañías extranjeras –y en particular europeas– han extendido notablemente su presencia en América Latina en sectores tan diversos como manufacturas, gas y petróleo o servicios públicos. Esta formidable intensificación de los flujos de IED ha ayudado considerablemente a los países de la región a financiar el déficit externo y reforzar la competitividad económica.

Conforme la región deja atrás los noventa, existen indicios de que la afluencia de IED podría nivelarse en años venideros con respecto a los excepcionales flujos registrados hacia el fin de la década. En el transcurso de esta, América Latina puso en marcha una serie de reformas que lograron galvanizar los flujos de IED tras años de relativo estancamiento. Los programas de privatización en la región se acercan a su fin conforme el proceso de reforma entra en su fase de madurez. Una vez clausurados dichos programas, los flujos de inversión específicamente asociados a ellos se detendrán, con lo que la región pasará a depender de la IED de otras fuentes.

Pese a lo anterior, parece razonable esperar que América Latina siga recibiendo en el futuro cuantiosas inversiones extranjeras. Diversos factores apuntan en esa dirección. Por un lado, aun cuando el proceso de privatización se acerca a su término, los nuevos propietarios extranjeros de activos privatizados tendrán que invertir sustancialmente en ellos para garantizar su competitividad en el mercado y cumplir las regulaciones pertinentes. Por otro, habida cuenta de la creciente integración de la región en la economía mundial,

las empresas ubicadas en ella estarán sujetas a fuertes presiones para modernizar y ampliar sus plantas de producción, lo que acarreará ingentes inversiones para las filiales de empresas transnacionales. Por último, a medida que la región siga adaptándose a las fuerzas del comercio y de la liberalización de mercados, el proceso en curso de reestructuración industrial brindará a las empresas extranjeras nuevas e interesantes oportunidades de F&A.

Al mismo tiempo, la integración regional podría adquirir mayor prominencia como impulsor de la IED en América Latina. Las perspectivas en este sentido se verán condicionadas en múltiples aspectos por la evolución de los organismos subregionales (algunos de los cuales atraviesan serias dificultades), así como por la posible concreción del ALCA y de convenios de libre comercio con la UE.

Para los inversionistas extranjeros, los principales condicionantes de la IED son una acertada política macroeconómica en los países receptores y el potencial de expansión de los mercados local y regional. Tal como apunta el presente estudio, los inversionistas suelen valorar la importancia de estos factores a largo plazo, más allá de la significación que puedan tener desde una perspectiva cíclica cortoplacista. Por lo tanto, la evolución efectiva de la inversión en lo sucesivo dependerá ante todo de las perspectivas macroeconómicas de la región a mediano y largo plazo. Desde mediados de 1998, América Latina vive un período de aguda incertidumbre económica, marcado por dificultades fiscales y de financiación externa en numerosos países, lo cual ha truncado el crecimiento económico y generado presiones sobre varias monedas regionales. Todo ello ha generado un entorno menos halagüeño para la inversión y podría explicar la menor afluencia de nuevas inversiones directas en 2000 y su estancamiento en el transcurso de 2001. Frente a la persistente necesidad de IED en América Latina, es menester reforzar ostensiblemente el contexto macroeconómico y el crecimiento en la región. Ello dependerá no solo de los gobiernos latinoamericanos sino también del comportamiento de los mercados financieros internacionales y de la economía global, los cuales han atravesado recientemente una fase de turbulencia.

REFERENCIAS

- BID (Banco Interamericano de Desarrollo) e IRELA (Instituto de Relaciones Europeo-Latinoamericanas). 1998. *Inversión extranjera directa en América Latina: la perspectiva de los principales inversores*. Madrid, BID/IRELA.
- CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe). 2001. *La inversión extranjera en América Latina y el Caribe 2000* (LC/G.2061-P). Santiago de Chile, Naciones Unidas.
- EUROSTAT (European Union Statistical Office). 2001. *European Union Foreign Direct Investment Yearbook 2000, Analytical Aspects*. Brussels–Luxemburg, European Commission.
- UNCTAD (United Nations Conference on Trade and Development). 2000. *World Investment Report 2000, Cross border Mergers and Acquisitions and Development*. New York and Geneva, United Nations.
- US DEPARTMENT OF COMMERCE, BUREAU OF ECONOMIC ANALYSIS. *U.S. Direct Investment Abroad, Balance of Payments and Direct Position Data*. Disponible en: <http://www.bea.doc.gov/bea/di/di1usdbal.htm>.

Capítulo 2. La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe: una evaluación al comienzo del nuevo milenio

Álvaro Calderón Hoffmann *

A inicios del siglo XXI, la inversión extranjera directa (IED) –reflejo de la expansión internacional de las empresas transnacionales (ET)– se ha constituido en uno de los elementos centrales de la globalización de la economía internacional. Es un proceso que representa una tendencia hacia un mercado mundial único y que en gran medida es el resultado de fuerzas microeconómicas originadas por la revolución tecnológica en curso. En industrias globales dominadas por las ET, la reducción de los costos de manejo de la información y de transporte ha hecho rentable realizar esfuerzos de producción, comercialización e investigación y desarrollo a escala mundial (Turner y Hodges, 1992). Esto ha conferido gran importancia a las economías de escala en esas áreas y consecuentemente ha llevado al predominio de las empresas de gran tamaño. En última instancia, se estaría en presencia de un proceso de homogeneización mundial de preferencias, tecnologías y productos (Levitt, 1983).

Durante los años noventa, los flujos de IED en el ámbito mundial experimentaron un crecimiento notable, particularmente en la segunda parte del decenio, pasando de un promedio anual cercano a los US\$245.000 millones entre 1990 y 1996 para superar los US\$1,1 billones en 2000 (CEPAL, 2001). Así, la IED pasó del 2% al 14% de la formación bruta de capital fijo global entre 1980 y 1999, lo que tuvo como resultado que las ventas de las filiales de las ET crecieran mucho más rápido que las exportaciones globales, y que sus niveles de producción se expandieran del 5% al 10% del producto interno bruto (PIB) global entre 1982 y 1999 (UNCTAD, 2000). En la actualidad, el comercio intrafirma de las ET representa un tercio del comercio mundial; sus exportaciones a otros destinatarios no relacionados corresponden a otro tercio, y los intercambios entre empresas nacionales, a la tercera parte restante. De este modo, las ET se han constituido en agentes centrales en la mayoría de las economías nacionales, tanto desarrolladas como en desarrollo.

Los países desarrollados constituyen el epicentro de este proceso. La mayor parte de los flujos de IED en el ámbito mundial tienen su origen y destino en este grupo de países, principalmente Estados Unidos, el Reino Unido, Francia y Alemania. De hecho, las economías industrializadas fueron responsables del 74% de los ingresos y de más del 90% de

* Oficial de Asuntos Económicos, Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales, División de Desarrollo Productivo y Empresarial, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), Santiago, Chile.

los egresos de los flujos globales totales de IED en el período más reciente (UNCTAD, 2000). Hacia finales de la década de los noventa, este fuerte dinamismo se vio reforzado por el empuje de la economía de Estados Unidos, la entrada en vigor de una moneda común en la Unión Europea (UE) y el mayor riesgo asociado a las inversiones en mercados emergentes. Asimismo, el proceso de globalización ha determinado una serie de importantes mudanzas en las estrategias de las principales ET, muchas de las cuales están llevando adelante una activa política de F&A de gran magnitud, operaciones que explican una parte muy significativa de los flujos de IED.

Por otro lado, los países en desarrollo, a pesar de ser actores menores en el concierto global, han registrado un crecimiento muy significativo en los ingresos de IED en términos absolutos. De hecho, estos flujos de capital se convirtieron en la principal fuente de recursos financieros a largo plazo para este grupo de naciones, pasando del 24,5% al 60,4% del total entre 1990 y 2000 (World Bank, 2001). En la primera parte de la década fueron ganando participación en los flujos mundiales de IED hasta alcanzar cerca del 38% en 1996, para luego disminuir a cerca del 17% en 2000. Como se estableció anteriormente, esta pérdida de importancia relativa fue el resultado del dinamismo existente entre los países industrializados así como de los efectos negativos que tuvo la crisis asiática de 1997 sobre los flujos de IED hacia las economías emergentes. No obstante, América Latina y el Caribe no se vieron especialmente afectados, en particular por el tardío protagonismo adquirido por Brasil, la vigorosa expansión de algunos sectores de servicios –particularmente telecomunicaciones– y la masiva y extendida compra de activos existentes latinoamericanos por parte de ET extrarregionales.

Estimaciones de los flujos de IED hacia los países en desarrollo en los próximos años señalan un ritmo más lento de inversiones que en los años noventa, cuando muchos países en desarrollo levantaron sus restricciones sobre la inversión extranjera, evidenciaron períodos de alto crecimiento del PIB y observaron un rápido incremento de la demanda en los países industrializados estimulada por la IED con orientación exportadora (World Bank, 2001; IIF, 2001). Las bajas proyecciones de crecimiento de los países en desarrollo y la ingente incertidumbre en la economía global han desanimado a los inversores extranjeros para continuar este rápido crecimiento en nuevos compromisos a largo plazo¹.

América Latina y el Caribe: características de la IED y estrategias corporativas de las empresas transnacionales

Como se ha indicado anteriormente, las turbulencias de los mercados internacionales en la década pasada no tuvieron una fuerte repercusión sobre los ingresos de IED hacia América Latina y el Caribe, que se triplicaron en la segunda mitad de los años noventa. De hecho, la IED se ha constituido en la principal fuente de financiación externa², pasando de US\$32.495 millones a US\$93.822 millones entre 1995 y 1999 para luego caer a

unos US\$74.191 millones en 2000 (véase el Cuadro 2.1). Actualmente, América Latina es responsable de más del 40% del total de los ingresos de IED hacia los países en desarrollo (World Bank, 2001; IIF, 2001). El extraordinario crecimiento de estos flujos de capital significó que el stock de IED en la región se incrementara en 4,7 veces a lo largo de la década de los noventa pasando de US\$118.000 millones a cerca de US\$560.000 millones entre 1990 y 2000. Esto indica que la presencia del capital extranjero en América Latina y el Caribe se ha renovado durante la última década, lo que apunta a la necesidad de volver a interpretar las características de este fenómeno.

Cuadro 2.1. América Latina y el Caribe: ingresos netos de IED, 1990-2000
(En millones de dólares)

Países	1990– 1994 ^a	1995	1996	1997	1998	1999	2000	1995– 2000 ^a
Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI)	14.371	28.084	41.740	61.529	66.350	85.868	67.191	58.460
Argentina	2.971	5.610	6.948	9.156	6.849	23.930	11.957	10.742
Bolivia	85	393	474	731	957	1.016	695	711
Brasil	1.703	4.859	11.200	19.650	31.913	32.659	30.250	21.755
Chile	1.219	2.957	4.634	5.219	4.638	9.221	3.676	5.058
Colombia	818	968	3.113	5.638	2.961	1.009	1.340	2.505
Ecuador	293	470	491	625	814	690	740	638
México	5.430	9.526	9.186	12.831	11.312	11.786	12.950	11.265
Paraguay	98	103	149	236	342	72	100	167
Perú	785	2.056	3.225	1.781	1.905	1.969	1.193	2.022
Uruguay	...	157	137	126	164	229	180	166
Venezuela	836	985	2.183	5.536	4.495	3.187	4.110	3.416
América Central y el Caribe	1.410	1.984	2.105	4.211	6.125	5.355	4.500	4.047
Centros financieros del Caribe	2.506	2.427	3.119	4.513	6.398	2.599	2.500	3.593
Total	18.287	32.495	46.964	70.253	78.873	93.822	74.191	66.100

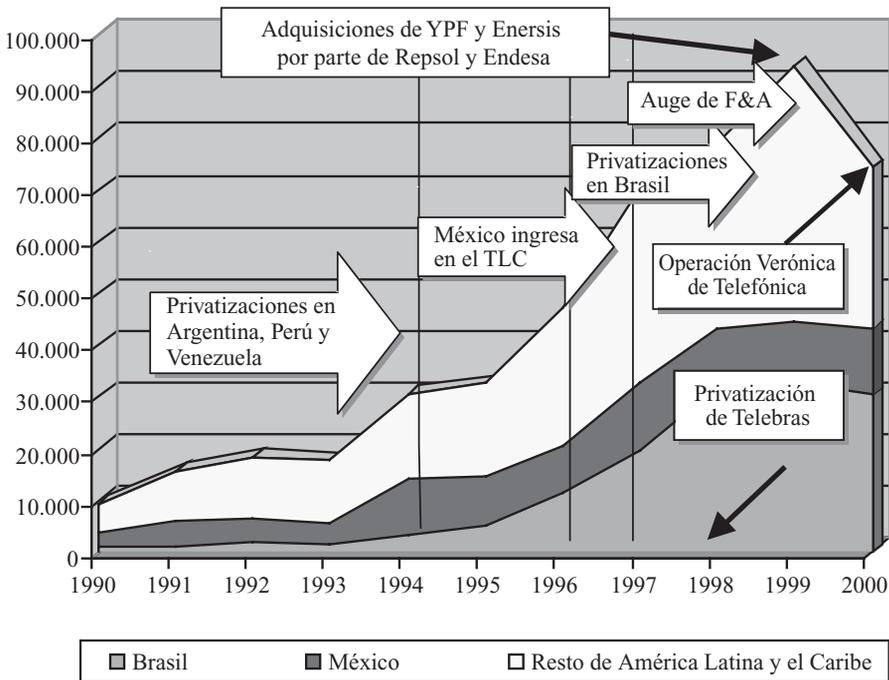
^a Promedio anual.

Fuente: Elaboración propia sobre la base de la CEPAL, Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales.

A lo largo de la década de los noventa, el volumen y las características de los flujos de IED fueron especialmente estimulados no solo por la mayor apertura generalizada y la desregulación de las economías regionales sino también por algunos eventos específicos en ciertos países y sectores. A principios del decenio, la participación del capital extranjero en las masivas privatizaciones de activos estatales en Argentina, Perú y Venezuela –en

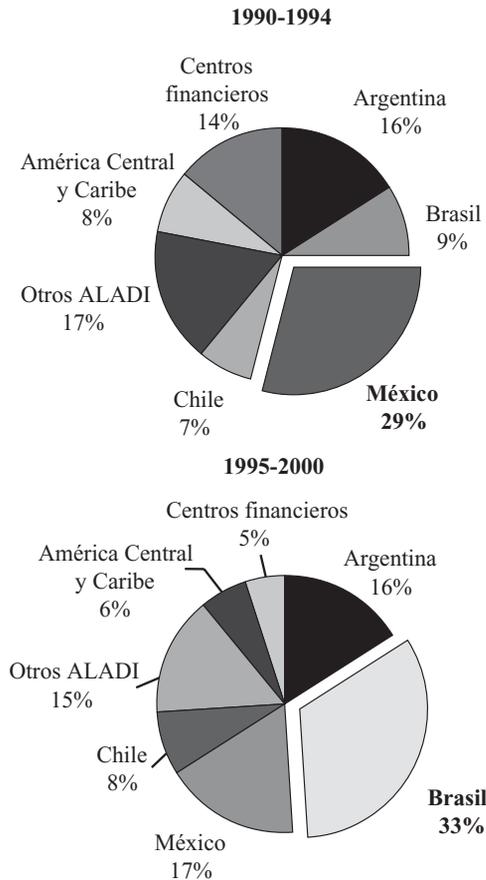
algunos casos asociados a programas de conversión de deuda externa en capital– explicó una parte significativa de los ingresos en este período. Asimismo, la progresiva integración económica de México con Estados Unidos, que culminó con la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLC), significó una amplia reestructuración de la base productiva de las empresas extranjeras en ese país y la masiva llegada de nuevos entrantes –en muchos casos con el traslado de las operaciones estadounidenses a México– que buscaban aprovechar las ventajas del acuerdo. Esta particular situación de México significó que los ingresos de IED permanecieran altos y estables a lo largo de toda la década. En la segunda mitad del decenio, otros factores comenzaron a ser determinantes. En primer término, el tardío plan de privatizaciones de Brasil significó la llegada de “empresas transnacionales emergentes en el área de los servicios” que iniciaban ambiciosos planes de internacionalización. Finalmente, la masiva toma de control de algunas de las mayores compañías privadas latinoamericanas por parte de ET extrarregionales, evidenció un proceso sin precedentes de F&A (véase el Gráfico 2.1).

Gráfico 2.1. América Latina y el Caribe: ingresos netos de IED, 1990-2000
(En millones de dólares)



Fuente: CEPAL, Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales.

Gráfico 2.2. América Latina y el Caribe: participación en el ingreso de IED, 1995–2000
(En porcentajes)



Fuente: Elaboración propia sobre la base de la CEPAL, Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales.

En 2000, por primera vez desde 1993, los flujos de IED hacia América Latina y el Caribe registraron una caída; en efecto, a pesar de superar los US\$74.000 millones, tuvieron una disminución de más del 21% con respecto a los US\$93.800 millones del año anterior. Sin embargo, pese a dicha caída, los ingresos de 2000 triplicaron con creces los flujos anuales promedio del período 1990-1994 y fueron un 12% superiores a la media de los ingresos entre 1995 y 2000 (CEPAL, 2001). De hecho, la bajada de los flujos destinados a la región en el último año responde a factores más bien puntuales que de tendencia. En 1999 tres grandes operaciones explican ampliamente la diferencia negativa con 2000: la compra de Yacimientos Petrolíferos Fiscales (YPF) de Argentina por la petrolera española Repsol (US\$15.168 millones) y las adquisiciones por Endesa España de las empresas eléctricas chilenas Enersis y Endesa por un total de US\$3.550 millones (véase el Gráfico 2.1).

A pesar de que esta dinámica ha dado algunos signos de diversificación, particularmente con el aumento –en términos absolutos– de los flujos hacia los países más pequeños, las mayores economías regionales han continuado siendo los principales focos de atracción para las ET. En la primera parte de la década, solo cuatro países (Argentina, Brasil, Chile y México) concentraban el 62% de los flujos, destacando claramente México con un 29% del total. Entre 1995 y 2000, la concentración se acentuó y estos mismos cuatro países eran responsables por el 74% del total de los flujos de IED hacia la región (véase el Gráfico 2.2). A partir de 1996, Brasil recuperó su posición como principal receptor de IED en América Latina y el Caribe, desplazando a México. En 2000, fue el destino de más del 40,8% de la IED dirigida hacia los países de la región (véase el Cuadro 2.1). La trayectoria de Brasil, destacado por su significación como principal motor de crecimiento de la IED en América Latina en los últimos años, es atribuible en gran medida al programa de privatización de activos estatales y la progresiva y rápida desregulación de algunos sectores claves de su economía. Esto ha redundado en una masiva llegada de nuevos inversores extranjeros a los sectores de servicios –telecomunicaciones, energía eléctrica, comercio minorista y banca–, lo que se ha traducido en un cambio significativo en la tendencia de los flujos de IED hacia la región.

En este contexto, la importancia del capital extranjero en las economías nacionales se incrementó rápidamente a lo largo del decenio. Esta tendencia fue especialmente marcada entre las economías de mayor tamaño, destacando claramente Brasil, donde el stock de IED como porcentaje del PIB creció en forma muy significativa, desde el 8% al 31% entre 1990 y 1999. Argentina siguió una senda similar, pasando del 6,2% al 22% en igual período. Por otra parte, México, a pesar de tener ingresos altos y sin grandes fluctuaciones en este lapso, tuvo una contribución de la IED al PIB menos explosiva que otros casos (véase el Cuadro 2.2). Esto último revela las limitaciones del indicador utilizado, ya que oculta algunas características de la IED que son fundamentales para entender cabalmente el efecto nacional de este fenómeno. El indicador no refleja únicamente las nuevas inversiones materializadas sino también los recursos destinados a la adquisición de activos existentes que han significado un cambio en la propiedad del stock de capital y no necesariamente un incremento de este. En Argentina y Brasil los ingresos de IED estuvieron marcados por la compra de activos existentes, mientras que en México las inversiones en nueva capacidad productiva fueron las dominantes. Esta particularidad significa que la importancia relativa del capital foráneo como fuente de inversión adicional es sobrevalorada –por lo menos en una primera etapa– en aquellos casos donde las F&A de compañías nacionales han sido masivas. No obstante, y utilizándose con cuidado, este tipo de indicador puede resultar útil para obtener órdenes de magnitud del impacto de la IED en las economías receptoras. Este análisis será retomado y profundizado más adelante incorporando el modo en que los cambios de propiedad –y el peso relativo del capital extranjero– han alterado significativamente el entramado empresarial latinoamericano.

Cuadro 2.2. América Latina y el Caribe: stock de IED como porcentaje del PIB, 1990-1999
(En millones de dólares y porcentajes)

	Stock de IED (millones de dólares)		Stock de IED/PIB (%)	
	1990	1999	1990	1999
ALADI	91.121	402.569	8,6	24,4
Argentina	9.085	62.289	6,2	22,0
Bolivia	1.026	4.843	16,6	57,9
Brasil	37.143	164.105	8,0	31,0
Chile	10.067	39.258	20,4	58,0
Colombia	4.904	19.521	8,7	22,5
Ecuador	1.626	6.088	12,8	44,5
México	22.424	72.016	10,6	15,0
Paraguay	402	2.217	7,6	28,6
Perú	1.302	8.573	3,5	16,5
Uruguay	882	1.923	10,6	9,1
Venezuela	2.260	21.736	8,0	21,0
América Central	3.890	11.518	17,8	21,5
Costa Rica	1.447	4.651	25,4	30,6
El Salvador	212	1.403	4,7	11,3
Guatemala	1.734	3.190	9,7	17,4
Honduras	383	1.167	13,7	21,7
Nicaragua	114	1.107	9,5	48,8
Algunos países del Caribe	3.392	13.411	20,7	46,4
República Dominicana	572	4.276	8,1	24,6
Jamaica	727	2.781	16,3	33,0
Trinidad y Tobago	2.093	6.354	41,3	97,5
Total	118.000	485.605	9,3	24,9

Fuente: Elaboración propia sobre la base de la información de la CEPAL y de la UNCTAD, *Informe sobre las inversiones en el mundo 2000*, Cuadro Anexo B.3.

En general, en el caso de los países pequeños, los flujos de IED han tenido un fuerte incremento en la segunda mitad de los años noventa (véase el Cuadro 2.1). La estabilidad política y económica, además de una actitud mucho más favorable hacia la IED, ha permitido que los inversores extranjeros se incorporen a muchas de estas pequeñas economías en sus planes de expansión regional. A pesar de que en este grupo de naciones y territorios es difícil hacer generalizaciones ya que existen muchas experiencias disímiles y variadas, vale destacar el caso de Costa Rica y su exitosa estrategia de atracción de inversiones en actividades vinculadas a tecnología de punta. En este sentido, la llegada de la empresa estadounidense Intel que trasladó a este país centroamericano una parte importante de su producción de microprocesadores, se constituye en todo un hito. Así, en este grupo de países, la IED ha seguido teniendo un fuerte efecto sobre sus economías nacio-

Recuadro 2.1. Centros financieros del Caribe: ¿un destino transitorio para la IED?

Analizando los flujos canalizados hacia los centros financieros de manera simultánea desde la perspectiva de los países receptores y de los países inversores, se pueden entender mejor las características y dimensiones de este fenómeno. En primer lugar, a diferencia de lo que indican las estadísticas de los países receptores, en los últimos años los datos de IED provenientes de Estados Unidos, Europa y Japón señalan que los flujos hacia los centros financieros del Caribe han aumentado de forma significativa, pasando –en términos de egresos– de US\$7.744 millones a US\$16.611 millones entre 1996 y 1999 (véase el Anexo estadístico). En segundo término, los egresos de IED provenientes de los principales países industrializados tienen una trayectoria muy similar a los ingresos totales de IED registrados por los países receptores, con una diferencia de aproximadamente un 20%. Este diferencial explicaría los ingresos provenientes de otros orígenes, incluso centros financieros, como también las diferencias metodológicas de los sistemas de recopilación de estadísticas. Así, en el período 1996-2000, un total del 20,7% de ingresos de IED de los principales países receptores provinieron de fuentes regionales (el 2,3%), de centros financieros (el 7,8%) y de otras fuentes (el 10,6%; véase el Cuadro 2.4). En términos absolutos, en estos países los ingresos de IED desde los centros financieros alcanzaron en el período mencionado alrededor de US\$20.000 millones. En el caso de Brasil, los ingresos de IED desde los centros financieros alcanzaron alrededor de US\$2.600 millones por año durante el período 1996-2000. Así, se podría suponer que una parte importante de los recursos que llegan a los centros financieros procedentes de los principales países inversores tienen su destino final en otros países de América Latina. Además de los factores tributarios implicados en estos movimientos de capital, la declaración de inversiones en centros financieros les entregaría a las ET una mayor autonomía para la relocalización de estos fondos en la región o fuera de ella.

nales (véase el Cuadro 2.2). Sin embargo, no ha sido tan grande como en el caso de los países de mayor tamaño. En este punto nuevamente hay que analizar los datos con mucho cuidado, ya que la masiva llegada de inversores extranjeros ha estado muy vinculada a los programas de promoción de exportaciones. Estas experiencias habrían tenido una contribución menos significativa de la esperada en el PIB nacional, básicamente por su condición de industrias maquiladoras –intensivas en mano de obra barata y con escasos encadenamientos con el resto de la economía nacional.

Valga una aclaración sobre los flujos de IED en los centros financieros del Caribe. De acuerdo con los datos provenientes de dichos centros, estos han perdido importancia progresivamente como receptores de flujos de IED. En términos relativos, estos destinos vieron disminuir su contribución a los ingresos totales de IED en la región del 13,7% al 5,4% entre los períodos 1990-1994 y 1995-2000 (véase el Cuadro 2.1). Asimismo, en términos absolutos, tras el récord histórico de 1998 (US\$6.400 millones), los datos indican que los flujos de IED hacia los centros financieros evidenciaron una caída, situación que se expli-

ca mayoritariamente por la marcada disminución de los flujos hacia las Bermudas y las Islas Caimán. La gran mayoría de estos flujos no tienen como destino final las economías nacionales de estos centros financieros, sino que se encuentran en tránsito hacia otros países, tanto dentro como fuera de la región. Por eso, este es un fenómeno muy difícil de cuantificar, ya que los montos varían de acuerdo con el lugar de registro de los flujos. Más allá de problemas de métodos contables y estadísticos –que sí existen y graves–, las explicaciones más razonables para estos movimientos de capital estarían dadas por las estrategias financieras de las ET (véase el Recuadro 2.1).

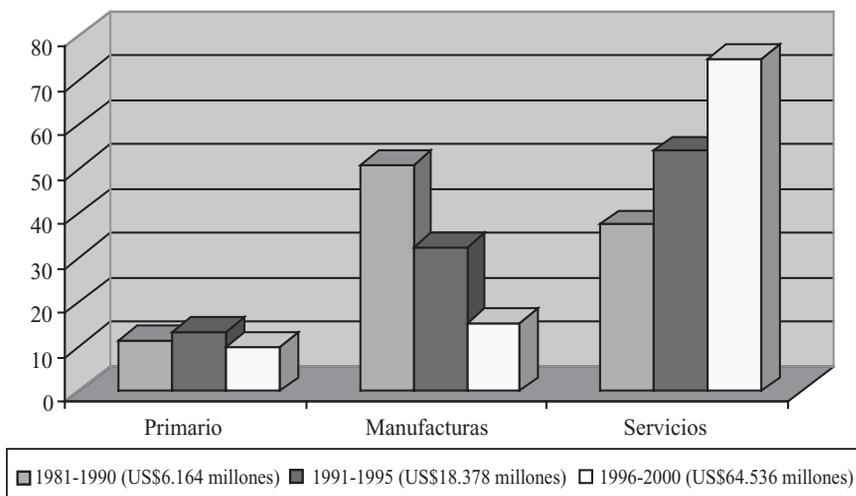
Impacto sectorial de las renovadas estrategias empresariales: de las manufacturas a los servicios

Históricamente, la inversión extranjera en América Latina y el Caribe privilegió actividades manufactureras para el abastecimiento de mercados nacionales fuertemente protegidos (véase el Gráfico 2.3). No obstante, las tendencias de los mercados internacionales y los renovados patrones de competencia –resultantes de la liberalización comercial y financiera– despertaron el interés de nuevos entrantes y obligaron a las ET presentes en la región a redefinir sus estrategias. Entre las firmas con presencia latinoamericana, algunas *se retiraron* (optando a veces por abastecer a los mercados locales a través de las exportaciones) o bien, movidas por el propósito de defender o incrementar su participación de mercado, *racionalizaron* sus operaciones (básicamente con estrategias de carácter defensivo con respecto a las importaciones) o *reestructuraron* sus actividades, realizando nuevas inversiones en lo que se considera el renovado contexto nacional, subregional e internacional (CEPAL, 2000). En el período reciente, la IED manufacturera se ha concentrado en países con grandes mercados nacionales (Brasil, México y Argentina) o en aquellos utilizados como plataforma de exportación (México y los países de la Cuenca del Caribe). Así, se pueden identificar dos conjuntos de estrategias básicas en la industria manufacturera relacionados con:

- búsqueda de eficiencia en los sistemas internacionales de producción integrados de las ET, y
- búsqueda de acceso a mercados nacionales y subregionales de manufacturas.

Respecto de la primera estrategia identificada, destacan las inversiones realizadas y las exportaciones generadas en México y la Cuenca del Caribe (véase el Cuadro 2.3). En la mayoría de los casos se trata de empresas norteamericanas que aprovechan ciertas ventajas –bajos salarios, proximidad geográfica y acceso privilegiado al mercado estadounidense– para incrementar su capacidad competitiva en su propio mercado y enfrentar la competencia de las empresas asiáticas. Esto se aprecia muy claramente, por una parte, en las actividades de producción de automóviles y autopartes, informática y electrónica así como de las prendas de vestir en el marco del TLC y, por otra, en las actividades de maquila en la Cuenca del Caribe³.

Gráfico 2.3. Países de ALADI: distribución sectorial de la IED, 1981-2000
(En porcentajes)



Fuente: Elaboración propia sobre la base de la información de fuentes nacionales de los países receptores.

En cuanto a la segunda estrategia, se han evidenciado fuertes inversiones en los subsectores automotor y de alimentos así como en las industrias química y de maquinaria para abastecer mercados locales y subregionales de gran tamaño. En particular en el caso de la industria automotriz en Argentina y Brasil, empresas de fuerte presencia (Ford, General Motors, Volkswagen y Fiat) han realizado importantes inversiones para defender su participación de mercado, en particular en el rubro de automóviles compactos. Asimismo, han llegado nuevos entrantes (Chrysler, Renault, BMW, Toyota, Honda, entre otros) en busca de “nichos de mercado”. No obstante, la difícil situación de la economía argentina y la devaluación de la moneda brasileña han frenado el dinamismo de este tipo de iniciativas. Esto ha contribuido a la cancelación de proyectos de inversión y el traslado de plantas de Argentina a Brasil. Tal es el caso de la empresa italiana Fiat, que trasladará al estado brasileño de Belo Horizonte parte de la producción argentina de sus modelos Uno y Palio.

Como resultado del proceso de desregulación de las economías latinoamericanas –en especial a través de la privatización de activos estatales– se han abierto nuevas oportunidades de inversión en sectores anteriormente restringidos a la actividad privada en general y a la presencia de empresas extranjeras en particular. De esta manera, se ha registrado una entrada masiva de empresas que no tenían una importante posición previa en América Latina, en particular en el área de los servicios, infraestructura (telecomunicaciones, energía, transporte, banca, etcétera) y actividades extractivas (minería e hidrocarburos). Así, se advierten otras dos estrategias adoptadas por estos inversores en la región:

Cuadro 2.3. Estrategias de las empresas transnacionales en América Latina y el Caribe en los años noventa

Sector	Estrategia corporativa		
	Búsqueda de la eficiencia	Búsqueda de materias primas	Búsqueda de acceso al mercado (nacional y/o subregional)
Primario		<i>Petróleo/gas:</i> Argentina, Venezuela, Colombia, Bolivia y Brasil <i>Minerales:</i> Chile, Argentina y Perú	
Manufacturas	<i>Automotor:</i> México <i>Electrónica:</i> México y Cuenca del Caribe <i>Confecciones:</i> Cuenca del Caribe y México		<i>Automotor:</i> Argentina y Brasil <i>Agroindustria, alimentos y bebidas:</i> Argentina, Brasil y México <i>Química:</i> Brasil <i>Cemento:</i> Colombia, República Dominicana y Venezuela
Servicios			<i>Financieros:</i> Brasil, México, Chile, Argentina, Venezuela, Colombia y Perú <i>Telecomunicaciones:</i> Brasil, Argentina, Chile y Perú <i>Energía eléctrica:</i> Colombia, Chile, Brasil, Argentina y América Central <i>Distribución de gas natural:</i> Argentina, Brasil, Chile y Colombia <i>Comercio minorista:</i> Brasil, Argentina, México y Chile.

Fuente: CEPAL, Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales, División de Desarrollo Productivo y Empresarial.

- búsqueda de materias primas;
- búsqueda de acceso a mercados nacionales en sectores de servicios e infraestructura.

En las actividades extractivas, la entrada de las ET se ha realizado bajo un renovado patrón de organización de la producción, la aplicación de nuevas tecnologías y ciertas modificaciones en los marcos regulatorios de los países poseedores de abundantes recursos naturales. En general, el efecto de estas inversiones se ha medido a través de las mayores exportaciones de recursos naturales y la correspondiente construcción de la infraestructura necesaria. En este sentido, destaca muy nítidamente el caso de Chile en el sector minero.

Por otro lado, en las actividades de los servicios, el tamaño del mercado local, las regulaciones y los cambios tecnológicos han sido factores determinantes en la toma de deci-

Recuadro 2.2. Telecomunicaciones móviles en América Latina: inversiones en la frontera tecnológica

En el período reciente, el sector de las telecomunicaciones se ha constituido en un factor dinamizador de la IED en América Latina. De hecho, cerca de un tercio de los flujos llegados a la región entre 1997 y 2000 corresponden a inversiones en actividades vinculadas a este sector. América Latina no ha escapado a la tendencia global, que registra un gran dinamismo en los negocios vinculados a esta actividad (telefonía básica y móvil, Internet, televisión por cable). La rapidez del avance tecnológico, el incremento de la competencia y las estrategias de las ET del sector han situado a la telefonía móvil como eje central en la búsqueda de los nuevos patrones de convergencia para las telecomunicaciones del siglo XXI.

Así, en América Latina, la combinación de la propiedad privada y la creciente competencia han situado a los mercados de telefonía móvil entre los de más alto crecimiento en el mundo. En la región, los suscriptores de teléfonos móviles han pasado de 100.000 en 1990 a 3,5 millones en 1995, para llegar a unos 60 millones a finales de 2000, la mayoría concentrados en Brasil, México, Argentina, Venezuela y Chile. Para 2004, las proyecciones alcanzan unos 90 millones de usuarios, sobre todo como resultado de la adjudicación de nuevas licencias PCS, la introducción de la tecnología móvil de 2,5 generación y la preparación del sector para la tercera generación de móviles (3G). Esto ha significado que en algunos mercados (Chile, México, Paraguay y Venezuela), el número de usuarios de móviles haya superado a aquellos que dependen de una conexión fija (véase el Cuadro A incluido en este recuadro). Este crecimiento explosivo ha significado el surgimiento de más de 60 nuevas compañías de teléfonos móviles a lo largo de la región. En términos tecnológicos, en América Latina los estándares más extendidos son el AMPS, D-AMPS, CDMA y el TDMA. La participación de GSM está aumentando de manera progresiva principalmente en aquellas filiales de compañías europeas. Para 2002, se espera que exista al menos un operador GSM en cada país de la región. En este contexto, algunos de los principales agentes de la industria de las telecomunicaciones han incorporado a América Latina en sus estrategias globales, un proceso que se ha ido acelerando, como se detalla a continuación:

- A principios de los años noventa, unas pocas empresas europeas centraron sus incipientes estrategias de internacionalización en la toma de control –a través de los programas de privatización– de los operadores dominantes de telefonía básica. Posteriormente, comenzaron a expandirse hacia otros segmentos y mercados, donde destaca la telefonía móvil y el acceso masivo a Brasil. Así, Telefónica de España y Telecom Italia lograron posiciones de liderazgo en la mayoría de los segmentos y mercados de la región. A estas empresas europeas se les sumó la estadounidense BellSouth.
- Al final de 2000, algunas de las empresas más activas en el ámbito mundial han comenzado a disputarle participaciones de mercado a estas compañías que ya tenían una fuerte posición de liderazgo regional. Así, como parte de la consolidación de activos resultante de procesos de F&A globales y la suscripción de ambiciosas alianzas estratégicas, importantes operadores mundiales han logrado situarse rápidamente en América Latina. Tal es el caso de la estadounidense Verizon –que es el resultado de la compra de GTE Corp. por Bell Atlantic Corp.– y su reciente asociación con la británica Vodafone; y la creación de Telecom Américas por parte de SBC Communications, Telmex y Bell Canada. En el segundo caso, se busca integrar plataformas separadas de estas empresas en América Latina, especialmente en telefonía móvil sobre la base de tecnología TDMA. Asimismo, la unión de los activos de celulares en Estados Unidos de SBC y BellSouth también podría implicar una asociación de sus redes en la región (véase el Cuadro A).

A pesar de que esta es una tendencia muy extendida regionalmente, parte importante del proceso se ha concentrado en Brasil, en particular desde la privatización del Sistema Telebras –dividido regionalmente en 12 holdings: tres de telefonía fija, uno de larga distancia y ocho de telefonía móvil. La mayor economía latinoamericana concentra el 38% de los usuarios móviles de la región (41 países y territorios), lo que ha significado ingresos totales por privatizaciones y ventas de licencias por unos US\$26.655 millones en el sector (CEPAL, 2001). Cerca del 60% de este monto corresponde a capital extranjero, proveniente en su mayor parte de Europa.

Asimismo, es uno de los mercados donde existen mayores expectativas de crecimiento; de hecho, para 2002 –si la tecnología está disponible–, se esperan las subastas de licencias de la tercera generación.

De este modo, América Latina se ha convertido en parte activa de una de las industrias más dinámicas del mundo, siendo receptora de grandes montos de inversiones en tecnología de punta, lo cual incrementará la competitividad sistémica de la región. Así, la calidad y cobertura de los servicios han mejorado de manera significativa. En este contexto, algunas ET de reciente internacionalización y con pretensiones de operadores globales han apostado por América Latina alcanzando participaciones en los mercados locales (Telefónica de España, Telecom Italia y BellSouth). Esta nueva situación plantea grandes desafíos a las autoridades latinoamericanas para lograr importantes avances en el desarrollo económico de sus países como resultado de los grandes cambios que se verifican en el sector de las telecomunicaciones en el ámbito mundial.

Cuadro A. Principales operadores de telefonía móvil en los mayores mercados regionales, diciembre 2000

	Argentina ^a	Brasil ^b	Chile	Colombia ^c	México ^d	Perú	Venezuela
Relación móvil vs. fija (%)	0,88	0,61	1,01	0,48	1,14	0,6	2,42
Nº total de suscriptores móviles (millones)	7	23	3,1	3,2	14,1	1,2	4,9
Telefónica España							
* Cobertura	Nacional	Regiones 3, 6 y 9	Nacional	-	Regiones 1, 2, 3 y 4	Nacional	e
* Tecnología	TDMA	CDMA y TDMA	D-AMPS	-	AMPS y CDMA	CDMA	e
* % de mercado	26%	22%	39%	-	10%	73%	e
Telecom Italia							
* Cobertura	Región norte y nacional	Regiones 5, 9 y 10	Nacional	-	-	Nacional	Región central
* Tecnología	D-AMPS y TDMA	TDMA y CDMA	GSM	-	-	GSM	GSM
* % de mercado	29%	18%	32%	-	-	En construc.	5%
BellSouth							
* Cobertura	Nacional	Regiones 1 y 10	Nacional	Nacional	-	Lima y Callao	Nacional
* Tecnología	N-AMPS y CDMA	TDMA	AMPS y TDMA	TDMA	-	TDMA	CDMA
* % de mercado	23%	17%	23%	28%	-	27%	62%
Telecom Américas							
* Cobertura		Región 3		Regiones Oriental y Occidental	Nacional	-	-
* Tecnología		TDMA	-	AMPS y TDMA	AMPS y TDMA	-	-
* % de mercado		4%	-	39%	74%	-	-
Verizon-Vodafone							
* Cobertura	Nacional		-	-	Regiones 1, 4, 5, 6, 7, 9	-	Nacional
* Tecnología	N-AMPS y CDMA	-	-	-	AMPS y CDMA	-	CDMA
* % de mercado	14%	-	-	-	12%	-	33%

^a El territorio argentino se dividió en tres zonas (Región I o Interior Norte, Región II o Interior Sur y Región III o AMBA que incluye la Capital Federal y el Gran Buenos Aires), y en cada región se adjudicaron dos licencias.

^b El país se dividió en diez áreas geográficas diferentes y se asignaron cinco bandas en distintas frecuencias. Entre 1997 y 1998 se asignaron las bandas A y B. A principios de 2001 se licitaron las primeras licencias PCS en las bandas C, D y E.

^c El territorio se dividió en tres zonas: Oriental, Costa Atlántica y Occidental. En cada zona se otorgaron dos licencias, bandas A y B.

^d El territorio se dividió en nueve regiones y se otorgaron dos licencias en cada una. En 1997 se dieron nuevas licencias de PCS. Actualmente existen diez concesiones de telefonía celular y cinco de PCS.

^e Telefónica de España posee una participación minoritaria (16%) en el consorcio Venworld Telecom que controla la CANTV.

Fuente: Elaboración propia sobre la base de la información de las empresas.

siones de los inversores extranjeros. Este fenómeno es la combinación de factores regionales e internacionales. En primer lugar, la privatización de activos estatales, la concesión de servicios públicos, y la amplia liberalización de los sectores de telecomunicaciones, energía y finanzas estimularon una fuerte competencia de las principales ET por los mercados regionales. En segundo término, el incremento de competencia en el ámbito mundial, las modificaciones en los marcos regulatorios internacionales y los rápidos y constantes cambios tecnológicos han promovido un proceso de globalización de estas industrias, principalmente bajo el esquema de F&A. En estas circunstancias comienzan a consolidarse las “empresas transnacionales emergentes en el área de los servicios”. Su repercusión regional se mide a través de los aportes a la competitividad sistémica de la economía en su conjunto, el acceso de la población a los nuevos productos y servicios, y la diseminación de las mejores prácticas internacionales (véase el Recuadro 2.2). Esto es de suma importancia en el caso de América Latina y el Caribe, ya que en los últimos años las inversiones en servicios han venido creciendo de manera significativa (véanse el Gráfico 2.3 y el Cuadro 2.3).

Nuevos entrantes de la segunda parte de los noventa: la arremetida europea

Estas renovadas estrategias empresariales también han tenido un efecto importante sobre el origen de las empresas que materializan los ingresos de IED en la región en los últimos años. En los últimos 50 años, Estados Unidos fue con mucha ventaja el principal origen de los flujos de IED hacia América Latina y el Caribe (véase el Anexo 2.1 en este capítulo). Asimismo, entre las regiones en desarrollo, los países latinoamericanos han sido el principal destino para las inversiones estadounidenses⁴. Las empresas de este origen se han concentrado en la industria manufacturera y más recientemente en los servicios (telecomunicaciones y energía). Como se planteó anteriormente, en el caso de las manufacturas aprovechan ciertas ventajas –bajos salarios, proximidad geográfica y acceso privilegiado al mercado norteamericano– para incrementar su capacidad de competencia en su propio mercado.

En los últimos años las inversiones procedentes de Europa, principalmente de España, han registrado un crecimiento notable. De este modo, España pasó rápidamente a convertirse en el segundo inversor en la región y el primero de origen europeo (Calderón, 1999). No obstante, además de la espectacular trayectoria de las inversiones españolas en América Latina, los flujos de capital provenientes del Reino Unido y de los Países Bajos, Francia, Alemania y Portugal también han tenido un incremento significativo (véanse los capítulos por país). Los inversores europeos han sido especialmente activos en las privatizaciones de empresas estatales en los sectores de energía y telecomunicaciones (véase el Recuadro 2.2), y en la compra de bancos privados locales y grandes cadenas de comercio minorista, concentrándose en los países miembros del Mercado Común del Cono Sur (Mercosur) y Chile (véase el Cuadro 2.4; Calderón y Vodusek, 1998). Durante 2000,

México también comenzó a ser un destino prioritario de la nueva ola de inversores europeos, particularmente en banca y telecomunicaciones. Con relación a esto último, destaca la adquisición del Grupo Serfin por parte del Banco Santander Central Hispano (BSCH) en US\$1.560 millones; la fusión de las operaciones mexicanas del Banco Bilbao Vizcaya Argentaria (BBVA) con el grupo Bancomer, lo que significó un aporte de US\$1.850 millones de la entidad española; la adquisición por parte de Telefónica de España de cuatro operadoras de telefonía móvil por unos US\$1.800 millones; y la compra del 34,5% de Iusacell por parte del gigante británico de las telecomunicaciones Vodafone en US\$973 millones completada en abril de 2001.

Por otra parte, las inversiones asiáticas –en especial las de Japón– continúan representando un porcentaje relativamente bajo de los flujos totales de IED hacia América Latina y el Caribe (véanse el Cuadro 2.4 y el Anexo 2.2). El interés de los inversores japoneses se ha centrado en Panamá –en actividades financieras y servicios comerciales–, en Brasil y en México en algunas manufacturas –principalmente en electrónica–, y en Chile en minería.

Cuadro 2.4. Origen de ingresos de IED para algunos países de América Latina, 1996-2000^a
(En porcentajes)

	EE UU	UE	Japón	ALADI	Centros financieros	Otros	Total
Argentina	13,4	68,6	–	4,4	–	13,6	100,0
Brasil	23,7	54,9	1,4	0,7	12,4	6,9	100,0
Bolivia	32,3	30,6	0,1	27,6	5,2	4,2	100,0
Chile	25,7	45,2	3,2	2,5	3,5	20,0	100,0
Colombia	9,9	33,7	0,5	3,9	32,7	19,2	100,0
México	66,8	18,9	4,5	0,2	2,2	7,5	100,0
ALADI ^b	29,0	48,5	1,8	2,3	7,8	10,6	100,0

^a Flujos de IED acumulados para el período 1996-2000.

^b Total que incorpora información de los seis países incluidos en el cuadro. No había información disponible para Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela.

Fuente: Elaboración propia sobre la base de la información de fuentes nacionales de los países receptores.

Al igual que en la economía internacional⁵, la compra de activos existentes ha sido la modalidad más utilizada por los inversores extranjeros en la región. A principios de los años noventa, esto se efectuó a través de las privatizaciones de empresas estatales y más recientemente a través de la adquisición de firmas locales privadas. Entre 1997 y 1999, la proporción de los ingresos de IED clasificados como compra de activos existentes se ha mantenido en torno al 40% del total (CEPAL, 2000). Esta ha sido una modalidad muy utilizada por los inversores extranjeros con el propósito de incrementar su participación de mercado o situarse por primera vez en la región. Cabe señalar que el auge de las F&A se debe al ele-

vado monto de las operaciones realizadas en los países más grandes del Cono Sur, como las privatizaciones en Brasil durante 1997 y 1998 (Telebras y compañías distribuidoras de energía eléctrica), y la venta de empresas privadas nacionales en Argentina y Chile en 1999 (YPF y Enersis). En 2000 destaca la “Operación Verónica”, una serie de adquisiciones mediante canje de acciones con las cuales Telefónica de España aumentó su participación aproximadamente el 100% en sus filiales de Argentina, Brasil y Perú y que tuvo un coste estimado en casi US\$20.000 millones. Asimismo, desde 2000 se colocó al sector bancario de las mayores economías de la región (Brasil y México) en el centro de este fenómeno, donde destacaron las compras efectuadas por los bancos españoles BSCH –Banco do Estado de São Paulo (Banespa) y Grupo Serfin– y BBVA (fusión con el Grupo Bancomer); y más recientemente la anunciada compra del Grupo Financiero Banamex Accival (Banacci) por parte del banco estadounidense Citicorp en unos US\$12.800 millones.

Cuadro 2.5. América Latina: mayores empresas transnacionales por ventas consolidadas, 1999
(En millones de dólares)

Empresa	País de origen	Sector	Ventas
1 Telefónica de España	España	Telecomunicaciones	12.439
2 General Motors	Estados Unidos	Automotor	12.425
3 Volkswagen AG	Alemania	Automotor	11.902
4 Daimler Chrysler AG	Alemania	Automotor	9.746
5 Carrefour–Promodés	Francia	Comercio	9.561
6 Ford Motors	Estados Unidos	Automotor	8.252
7 Repsol-YPF	España	Petróleo	8.109
8 Fiat SpA	Italia	Automotor	7.659
9 Royal Dutch-Shell Group	Reino Unido–Países Bajos	Petróleo	6.449
10 Exxon Mobil Corporation	Estados Unidos	Petróleo	6.403
11 International Business Machines, IBM	Estados Unidos	Electrónica	5.479
12 Endesa España	España	Electricidad	5.475
13 Wal Mart Stores	Estados Unidos	Comercio	5.182
14 The AES Corp.	Estados Unidos	Electricidad	4.816
15 Nestlé	Suiza	Alimentos	4.766
16 Renault–Nissan Motor	Francia	Automotor	4.179
17 Unilever	Reino Unido–Países Bajos	Alimentos	4.126
18 Motorola Inc.	Estados Unidos	Electrónica	3.817
19 Cargill Incorporated	Estados Unidos	Alimentos	3.541
20 Intel Corporation	Estados Unidos	Electrónica	3.540

Fuente: CEPAL, Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales.

De esta manera, todos los cambios descritos para los altos flujos y la nueva composición de IED se ven reflejados en una fuerte renovación de los principales agentes empresariales extrarregionales que dominan algunas de las más importantes industrias de las economías latinoamericanas. En primer lugar, las ET tradicionales y de larga presencia en la región, como General Motors, Ford Motors, Royal Dutch-Shell y Nestlé, han comenza-

do a ceder posiciones en favor de nuevos entrantes, tales como Telefónica de España, Carrefour-Promodés, Repsol-YPF, Endesa España y AES Corporation. De hecho, Telefónica se transformó en la mayor empresa extranjera por ventas consolidadas de la región en 1999, compañía que a principios de la década no tenía ninguna presencia en esta parte del mundo. En segundo término, las compañías europeas han desplazado de los primeros lugares a las firmas de Estados Unidos, destacando muy claramente Telefónica. Tercero, rápidamente las empresas de servicios –telecomunicaciones, energía y comercio– comienzan a desplazar a las tradicionales ET manufactureras (véase el Cuadro 2.5).

Efectos del auge de IED en los noventa sobre el tejido empresarial latinoamericano

Desde una perspectiva a mediano plazo, los ingentes flujos de IED dirigidos hacia América Latina y el Caribe en los noventa generaron profundas transformaciones, tanto en la estructura competitiva de los países y subregiones como en la estructura de propiedad industrial de la región como un todo.

Las *transformaciones competitivas* estuvieron altamente condicionadas por sus estrategias empresariales en los diferentes países y mercados. Así, en los casos en que gran parte de la IED se orientó a buscar eficiencia integrando facilidades productivas a redes más amplias de producción manufacturera –como en México y en la Cuenca del Caribe– el resultado fue el incremento de la competitividad internacional en industrias relativamente dinámicas en el comercio mundial. En cambio, en aquellos países donde los flujos de IED se orientaron hacia actividades tradicionales que buscan recursos naturales o producen manufacturas para abastecer mercados locales o subregionales –como gran parte de América del Sur–, se produjeron aumentos menos significativos de la competitividad internacional de estas economías.

Por otro lado, como consecuencia de que una parte sustancial y creciente de la IED se orientó hacia sectores de servicios, es necesario evaluar el efecto de estos flujos sobre la competitividad sistémica y a través de ella sobre la competitividad internacional de los países receptores. En particular, la impresionante ola de F&A ha significado una reestructuración de proporciones y la consolidación de importantes industrias de servicios en América Latina, lo que ha permitido mejorar la calidad de los servicios y, a través de estos, la competitividad sistémica de la región. No obstante, también es cierto que esta realidad introduce grandes desafíos para las autoridades regulatorias latinoamericanas.

La *transformación de la estructura de propiedad* se tradujo en un proceso de transnacionalización de las economías latinoamericanas. La presencia de las empresas extranjeras en la región se expandió notablemente en los noventa, tanto a costa de la propiedad estatal como de las empresas de propiedad privada nacional. Así, en este período, el número de firmas extranjeras que forman parte del grupo de las 500 mayores empresas de la región aumentó de 149 a 230, y su participación en el total de las ventas de este grupo

Cuadro 2.6. América Latina y el Caribe: las mayores 500 empresas, 1990-1999
(En número, millones de dólares y porcentajes)

	1990-1992	1994-1996	1998-1999
Por propiedad			
<i>Número de empresas</i>	500	500	500
Extranjeras	149	156	230
Privadas nacionales	264	280	230
Estatales	87	64	40
<i>Ventas (en millones de dólares)</i>	361.009	601.794	640.948
Extranjeras	99.028	193.335	275.742
Privadas nacionales	142.250	246.700	244.874
Estatales	119.731	11.759	120.333
<i>Distribución por propiedad (%)</i>	100,0	100,0	100,0
Extranjeras	27,4	32,1	43,0
Privadas nacionales	39,4	41,0	38,2
Estatales	33,2	26,9	18,8
Por sector			
<i>Número de empresas</i>	500	500	500
Sector primario	50	46	47
Manufacturas	278	264	237
Servicios	172	190	216
<i>Ventas (en millones de dólares)</i>	361.009	601.794	640.948
Sector primario	100.058	143.540	122.395
Manufacturas	153.001	259.942	264.640
Servicios	107.950	198.313	253.913
<i>Distribución por sectores (%)</i>	100,0	100,0	100,0
Sector primario	27,7	23,9	19,1
Manufacturas	42,4	43,2	41,3
Servicios	29,9	33,0	39,6

Fuente: CEPAL, Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales.

aumentó del 27% al 43% (véase el Cuadro 2.6). En idéntico lapso, las empresas privadas nacionales mantuvieron relativamente estable su participación en las ventas, en torno al 40%, y las empresas estatales disminuyeron considerablemente su participación en las ventas totales, del 33% al 19% entre 1990-1992 y 1998-1999. La distribución sectorial de las ventas de las 500 mayores empresas también refleja un cambio en la estructura industrial vinculado al cambio de propiedad. Las empresas de servicios aumentaron su participación en las ventas de las 500 mayores empresas regionales del 30% en 1990-1992 al 40% en 1998-1999, las ventas de manufacturas se mantuvieron en torno al 42%, y las ventas de empresas del sector primario cayeron del 28% al 19% (véase el Cuadro 2.6).

Tendencias similares a las de la propiedad de las 500 empresas de América Latina durante los años noventa se aprecian más marcadamente en el subgrupo de las 100 principales empresas manufactureras de la región. En el período 1990-1992 la propiedad de

Cuadro 2.7. América Latina y el Caribe: las 100 principales empresas manufactureras, 1990-1992, 1994-1996 y 1998-1999
(En número, millones de dólares y porcentajes)

	1990-1992	1994-1996	1998-1999
<i>Número de empresas</i>	100	100	100
Extranjeras	48	53	59
Privadas nacionales	48	46	40
Estatales	4	1	1
<i>Ventas (en millones de dólares)</i>	102.094	176.923	187.789
Extranjeras	54.293	104.922	117.705
Privadas nacionales	43.463	68.341	70.084
Estatales	4.338	3.661	2.245
<i>Distribución por propiedad (%)</i>	100,0	100,0	100,0
Extranjeras	53,2	59,3	62,7
Privadas nacionales	42,6	38,6	37,3
Estatales	4,2	2,1	1,2

Fuente: CEPAL, Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales.

las 100 principales empresas manufactureras privadas de América Latina estaba repartida en partes iguales entre capitales nacionales y extranjeros, con 48 empresas en cada clasificación, y existían en este grupo cuatro empresas de propiedad estatal. La distribución de las ventas entre empresas extranjeras y nacionales en 1990-1992 indica además que la propiedad extranjera se concentraba a comienzos de la década pasada en las empresas manufactureras de mayor tamaño relativo. Hacia fines de los noventa las empresas extranjeras habían incrementado enormemente su ya importante participación en las principales empresas manufactureras regionales, tanto en lo que respecta al número de empresas como al porcentaje de las ventas. Así, en el bienio 1998-1999, 59 de las principales 100 empresas manufactureras estaban en manos extranjeras, 40 eran de propiedad de capitales privados nacionales y solo una empresa de este ranking continuaba en poder estatal. Por otra parte, las ventas de las empresas extranjeras en el mismo bienio representaban el 62,7% de las ventas del total (véase el Cuadro 2.7).

La estructura de propiedad y sectorial de las 200 mayores empresas exportadoras de la región entre 1995 y 1999 (véase el Cuadro 2.8) también confirma la profundidad del proceso de transnacionalización de la región en la segunda mitad de la década. A mediados de los noventa, 126 de las 200 mayores empresas exportadoras de la región eran de propiedad nacional (115 privadas y 11 estatales), las que generaban más del 70% de las exportaciones totales de estas 200 empresas. En 1999, el total de empresas de este grupo en manos nacionales se había reducido a 103 unidades, las que generaron el 59% de las exportaciones. Como contrapartida, las empresas extranjeras del grupo aumentaron de 74

Cuadro 2.8. América Latina y el Caribe: las 200 mayores empresas exportadoras, 1995-1999
(En número, millones de dólares y porcentajes)

	1995	1996	1997	1998	1999
Por propiedad					
<i>Número de empresas</i>	200	200	200	200	200
Extranjeras	74	78	92	97	97
Privadas nacionales	115	112	88	94	94
Estatales	11	10	10	9	9
<i>Exportaciones (en millones de dólares)</i>					
Extranjeras	26.822	34.033	57.313	60.315	54.000
Privadas nacionales	34.475	40.253	42.644	43.674	42.989
Estatales	31.649	41.031	39.926	29.852	34.052
<i>Distribución por propiedad (%)</i>					
Extranjeras	28,9	29,5	41,0	45,1	41,2
Privadas nacionales	37,1	34,9	30,5	32,6	32,8
Estatales	34,1	35,6	28,5	22,3	26,0
Por sector					
<i>Número de empresas</i>	200	200	200	200	200
Primario	41	45	36	32	39
Manufacturas	133	132	142	147	138
Servicios	26	23	22	21	23
<i>Sectores (en millones de dólares)</i>					
Sector primario	40.054	52.643	50.923	38.896	44.992
Manufacturas	46.561	56.091	78.638	85.568	74.825
Servicios	6.331	6.582	10.322	9.376	11.224
<i>Distribución por sectores (%)</i>					
Sector primario	43,1	45,7	36,4	29,1	34,3
Manufacturas	50,1	48,6	56,2	63,9	57,1
Servicios	6,8	5,7	7,4	7,0	8,6

Fuente: CEPAL, Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales.

en 1995 a 97 en 1999, y su participación en las exportaciones de las 200 mayores exportadoras creció de menos del 30% del total en 1995 al 41% al final de la década.

De esta manera, a principios del nuevo milenio, la importancia de las empresas extranjeras en la economía regional había aumentado significativamente. A pesar de que aquí no se consideraron sus potenciales efectos de arrastre –como las interrelaciones productivas, la transferencia de tecnología, la capacitación de la mano de obra, la promoción de la competencia y el incremento de las exportaciones– el alcance de las operaciones de las empresas extranjeras sobre la trayectoria económica regional debería haber sido de gran magni-

tud. Sin embargo, su impacto no fue todo lo importante que se hubiera esperado, básicamente por dos razones:

- En primer lugar, la mayor parte de estos ingresos fueron el resultado de transferencias de activos existentes y no significaron la creación de nuevas unidades productivas, por lo que su contribución a la formación bruta de capital fijo ha sido limitada. Además, las autoridades regionales, presionadas por los fuertes desequilibrios externos, utilizaron los ingresos de IED obtenidos a través de las privatizaciones para financiar parte de la brecha de la balanza de pagos. No obstante, a pesar de que este fenómeno no incrementaba –por lo menos en un primer momento– la capacidad productiva del país receptor, ha permitido mejorar la calidad de los servicios (principalmente generación y distribución de energía, transporte y telecomunicaciones), lo que ha incidido positivamente en la competitividad sistémica del país receptor.
- En segundo lugar, la naturaleza de la contribución de la IED al desarrollo industrial ha sido ciertamente modesta en términos de integración nacional. Por un lado, los modelos exportadores de recursos naturales o commodities industriales basados en ellos siguen reproduciendo esquemas de enclave, principalmente en actividades petroleras y mineras. Por otro, en el modelo basado en el ensamblaje de manufacturas para la exportación (básicamente México y la Cuenca del Caribe), las reglas originales para el acceso al mercado de Estados Unidos (HTS 9802) virtualmente prohíben el uso de insumos físicos producidos en el país receptor.

Esta brecha entre resultados y expectativas lleva al planteo de nuevas preguntas sobre la IED en América Latina. Para evitar una mayor divergencia en este sentido, sería conveniente que los gobiernos definieran claramente las prioridades de su política nacional y el papel que esperan que cumpla la IED. Al menos la convergencia (o no) entre objetivos de la política nacional e intereses de la IED podría medirse de manera más transparente. Desde esta perspectiva, en el futuro será esencial que los países atraigan ET hacia actividades que potencien las posibilidades regionales en industrias más dinámicas en el comercio internacional. Esto significa un esfuerzo explícito por definir en forma realista las posibles ventajas competitivas de los distintos países en estas industrias y diseñar políticas específicas para estos sectores que se enmarquen dentro del contexto de desarrollo más amplio de cada país.

Anexo 2.1.

Estados Unidos: “socio histórico” de América Latina y el Caribe

Tradicionalmente, Estados Unidos ha sido el mayor inversor extranjero en América Latina y el Caribe. Desde la Segunda Guerra Mundial, su stock de inversión directa estuvo concentrado en el sector manufacturero –particularmente en alimentos, productos químicos, maquinaria y equipos– y en la explotación de recursos naturales, sobre todo en minería e hidrocarburos. Las empresas estadounidenses dominaron una proporción muy importante de las industrias tecnológicamente más complejas de las principales economías regionales. Así, crearon réplicas en miniatura de sus fábricas en Estados Unidos para ensamblar localmente sus productos. Las restricciones comerciales obligaban a establecer una filial en cada mercado con un bajo intercambio comercial entre filiales. Dada la baja eficiencia de sus operaciones, estas no alcanzaban a las economías de escala mínimas de operación –sin mencionar su alejamiento de la frontera tecnológica de la casa matriz–, por lo que no lograron estimular de manera significativa la competitividad de las economías receptoras, en especial desde una perspectiva exportadora.

Con la crisis de la deuda de los años ochenta, las posteriores transformaciones de las economías regionales y la aceleración del proceso de globalización, las características de la IED estadounidense comenzaron a cambiar rápidamente. En general, en el sector manufacturero las actividades sustitutivas de importaciones comenzaron a desaparecer (con un mayor rezago en los países del Mercosur), para ser sustituidas por inversiones que buscaban mejorar la eficiencia de los sistemas de producción integrados de las ET estadounidenses (principalmente en México y la Cuenca del Caribe). Estas inversiones aprovecharon ciertas ventajas regionales (bajos salarios, proximidad geográfica, acceso privilegiado al mercado norteamericano, etcétera) para mejorar la competitividad en su propio mercado interno frente a competidores de terceros países, especialmente asiáticos. De este modo, con la suscripción del TLC se vino a ratificar políticamente un proceso que las empresas estadounidenses ya habían iniciado algunos años antes. Asimismo, comenzó a verificarse un nuevo fenómeno en el cual las compañías estadounidenses buscaban acceso a nuevos mercados en los sectores de servicios, para consolidarse como players globales en actividades altamente competitivas y crecientemente concentradas.

Durante la década de los noventa, los flujos de IED estadounidense hacia América Latina y el Caribe crecieron de manera significativa. Con relación al decenio anterior estos ingresos de capital se incrementaron en más de seis veces, en especial durante el período 1996-2000, aunque no tanto como las inversiones de origen europeo. No obstante, una parte muy significativa de estos flujos tuvo como destino centros financieros del Caribe, lo que determina que no se pueda deducir claramente su destino final. En 2000, el

48% del stock de inversión estadounidense en la región se radicó en centros financieros, especialmente en Bermudas, Antillas Neerlandesas, Islas Británicas del Caribe y Panamá.

Entre 1990 y 2000, las inversiones directas estadounidenses hacia la región –excluidos los centros financieros– aumentaron de US\$4.232 millones a casi US\$10.400 millones, con un récord histórico de US\$17.863 millones en 1997 (véase el Cuadro 2.1.A). Esto ha significado que el stock de IED de Estados Unidos en América Latina se triplicara durante los años noventa, alcanzando US\$239.388 millones en 2000–, lo que refleja el cambio radical de orientación y magnitud de las inversiones de este origen en la región. Entre 1996 y 2000, a pesar de registrarse una mayor diversificación geográfica de los flujos y un menor peso relativo de los centros financieros, el 86% de la IED de Estados Unidos hacia la región –excluidos los centros financieros– se concentró en solo cinco países, entre los que se destacan claramente Brasil y México. En este último período, México pasó a liderar las preferencias de los inversores estadounidenses, postergando a Brasil. Esto ha significado que en 2000, el stock de IED de Estados Unidos en Brasil y México alcanzara dimensiones casi idénticas, del orden de los US\$35.000 millones. En 1996 la diferencia entre el stock de IED estadounidense en ambos países alcanzaba los US\$10.000 millones en favor de Brasil, como resultado de la importante base industrial sustitutiva de importaciones establecida en el gigante sudamericano durante la segunda mitad del siglo XX.

Cuadro 2.1.A. América Latina y el Caribe: flujos de IED de origen estadounidense
(En millones de dólares)

	1980– 1989 ^a	1990– 1995 ^a	1996– 2000 ^a	1996	1997	1998	1999	2000
Argentina	123	1.095	1.137	371	1.701	983	1.956	676
Brasil	663	3.395	3.851	4.159	7.138	4.382	1.291	2.285
Chile	106	800	975	1.860	926	324	912	855
Colombia	–116	236	382	120	746	–66	416	693
México	357	3.360	4.244	2.405	5.596	4.593	5.084	3.542
Perú	26	185	323	700	241	50	563	60
Venezuela	27	744	976	775	668	622	1.557	1.256
América Latina ^b	1.474	10.617	12.982	11.255	17.863	13.018	12.386	10.389
Centros financieros ^c	1.329	4.371	6.403	6.883	3.676	3.681	8.215	9.558
América Latina y el Caribe	2.803	15.676	19.385	18.138	21.539	16.699	20.601	19.947

^a Promedios anuales.

^b No incluye centros financieros.

^c Se consideran como centros financieros: Antillas Holandesas, Bahamas, Barbados, Bermudas, Islas Británicas del Caribe y Panamá.

Fuente: Elaboración propia sobre la base de información de la Oficina de Análisis Económico del Departamento de Comercio de Estados Unidos (<http://www.bea.doc.gov>).

En este contexto, la supremacía de las manufacturas en los flujos de IED de Estados Unidos se ha ido debilitando. En 1990 el 57,6% del stock de IED estadounidense en América Latina –excluyendo los centros financieros– se concentraba en el sector manufacturero; en 2000 dicha cifra cayó al 31,4%. Por un lado, las inversiones manufactureras con orientación exportadora se han concentrado en unas pocas industrias en México y la Cuenca del Caribe, básicamente equipo eléctrico, material de transporte y confecciones. En México, Estados Unidos se convirtió por lejos en el principal inversor extranjero (véase el Cuadro 2.4). Por otro lado, las operaciones en los rubros de alimentos y productos químicos, a pesar de concentrar importantes ingresos de IED, siguieron orientadas básicamente a abastecer mercados locales, con especial énfasis en los países del Cono Sur. Allí, el sector manufacturero ha tenido una muy baja propensión exportadora, con excepción de la industria automotriz, que se ha visto fortalecida por acuerdos bilaterales de comercio compensado entre Argentina y Brasil.

Donde pueden verse muy claramente las nuevas estrategias de las empresas manufactureras estadounidenses es en la industria automotriz mexicana. General Motors (segunda entre las 100 mayores ET de la región) y Ford Motor (sexta) lograron competir en mejores condiciones con vehículos japoneses y coreanos en el mercado estadounidense gracias a la localización de nuevas plantas en México (CEPAL, 2001). Efectivamente, estas empresas tuvieron cierto éxito en frenar la competencia japonesa en su propio mercado invirtiendo en nuevas plantas en México –con la utilización de modernas tecnologías y prácticas organizativas– y exportar vehículos competitivos al mercado estadounidense. Alrededor de tres cuartas partes de la producción de vehículos de pasajeros en México se exporta al mercado de Estados Unidos. Una realidad similar se puede observar también en la industria de ensamblaje de electrónica y confecciones.

No obstante, lo realmente novedoso de la segunda parte de los noventa es la creciente participación de firmas estadounidenses en los sectores de servicios en América Latina, en particular energía, telecomunicaciones y más recientemente banca. La fuerte competencia en el mercado de Estados Unidos asociada a profundos cambios tecnológicos y amplios procesos de reestructuración, ha provocado una mayor concentración por la vía de F&A de las mayores compañías. En este contexto, algunas empresas medianas y pequeñas se habrían visto obligadas a expandirse fuera del país. Las nuevas políticas aplicadas en América Latina (desregulación y privatización) representaron buenas oportunidades para “empresas pioneras” estadounidenses en estos sectores de servicios.

Un caso particularmente interesante es AES Corporation (ocupa el lugar 13º entre las mayores ET de la región), empresa que ha aprovechado estas nuevas condiciones globales para ampliar y expandir sus operaciones, alcanzando una posición de liderazgo en el ámbito regional. Fundada en 1982, experimentó un crecimiento explosivo en los últimos cinco años para convertirse en la mayor empresa eléctrica del mundo. Entre 1994 y 2000, AES Corporation multiplicó por 20 su capitalización bursátil y amplió sus operaciones desde

nueve plantas en tres países a 137 plantas en 30 países (CEPAL, 2001). Así, aunque AES Corporation llegó relativamente tarde a América Latina, su penetración ha sido muy acelerada y central dentro de su proceso de expansión internacional. Como en el resto del mundo, su estrategia regional ha seguido muy de cerca la desregulación y privatización del sector, adquiriendo activos y construyendo nueva capacidad de generación en Argentina, Brasil, Chile y Venezuela, entre otros países. El año 2000 fue especialmente importante para esta estrategia ya que adquirió el 81% de Electricidad de Caracas de Venezuela en US\$1.660 millones, el 35,6% de Electropaulo en Brasil en US\$1.085 millones, y el 95,6% del conglomerado chileno Gener en US\$1.300 millones. Algunas experiencias similares se han dado en otros sectores de servicios como telefonía móvil (BellSouth, Verizon y SBC Communications), banca (Citicorp) y comercio minorista (Wal Mart Stores).

En resumen, los flujos de IED de las empresas estadounidenses en América Latina y el Caribe durante los años noventa han crecido de manera significativa y se han concentrado en unos pocos focos de actividad económica. Estos cambios responden a la transformación que han sufrido las subsidiarias de las ET de Estados Unidos en la región –operaciones de menor valor agregado, creciente orientación externa y concentración en las economías más grandes– y al aprovechamiento de nuevas oportunidades en actividades de reciente apertura, en particular de servicios.

Anexo 2.2.

La inversión directa japonesa en América Latina y el Caribe*

Tendencia general de la IED japonesa

Durante los años noventa, los flujos de IED japonesa evidenciaron un relativo estancamiento en relación con los flujos procedentes de Estados Unidos y los grandes países europeos. Este fenómeno contrasta con la situación imperante a finales de los ochenta, cuando Japón constituía la principal fuente nacional de IED, gracias a la vigorosa expansión de nuevas inversiones japonesas de F&A en el ámbito internacional. Al término de la década de los noventa, la nueva IED japonesa experimentaba un crecimiento sostenido en países asiáticos y Estados Unidos. Con todo, la progresión global de los egresos de IED japonesa siguió siendo muy modesta en relación con el rápido incremento de las F&A protagonizadas por ET de otros países industrializados.

La extremada cautela mostrada a finales de los noventa por las empresas japonesas a la hora de lanzar F&A obedece en parte a las cuantiosas pérdidas derivadas de proyectos de F&A emprendidos en Estados Unidos y la UE durante la década previa. En el sector de servicios, e incluso de manufacturas –un caso ilustrativo es el proyecto Bridgestone/Firestone–, las compañías japonesas comprobaron que resulta menos problemático y más provechoso operar en una nueva filial que en una entidad existente adquirida mediante una F&A internacional.

Concluido el ejercicio fiscal 1998, las empresas manufactureras japonesas se implicaron en mayor grado en F&A internacionales, al materializarse algunos proyectos de inversión de primer orden. Ejemplo de ello son la compra de RJRI (basada en Europa) por Japan Tobacco, en 1999, o las grandes inversiones realizadas al año siguiente por NTT Communications y NTT Docomo en Estados Unidos y Europa. A ello se suma la progresión de la IED japonesa en los países asiáticos tras la crisis de 1997-1998. En este proceso, las sociedades matrices japonesas adquirieron una participación mayoritaria en sus filiales asiáticas, merced a la suavización de las restricciones a la inversión extranjera.

En cuanto a las operaciones de F&A en Japón, en 1999 Renault inyectó unos US\$6.000 millones en el capital de Nissan. También otros fabricantes de automóviles y partes invirtieron en Japón en 2000 con el fin de consolidar sus redes de producción. En cierto grado, este nuevo repunte de las F&A transfronterizas bidireccionales en Japón

* Este anexo fue escrito por Shigeki Tejima, Profesor de Economía, Universidad Nishogakusha, Tokio, Japón.

sugiere que las empresas japonesas han reconocido en estas operaciones un medio efectivo de restaurar y preservar su competitividad internacional. Ello podría conducir en un futuro próximo a la expansión de las nuevas inversiones y F&A en América del Norte, Asia, la UE y América Latina.

La IED en América Latina y el Caribe

Los flujos a América Latina y el Caribe representaron más del 10% de los egresos totales de IED japonesa en los años noventa, cifrándose en el período 1997-1999 en un promedio de US\$6.700 millones (frente a un total de US\$53.300 millones). En el ejercicio fiscal 1999, significativamente, los flujos de IED japonesa a América Latina (US\$7.300 millones) excedieron los flujos a Asia (US\$7.000 millones).

Por sectores, la afluencia de IED en manufacturas alcanzó en 1999 un histórico 31% (16% en promedio durante el período 1997-1999), aunque sin equipararse aún a la inversión en el sector de servicios, que absorbió el resto.

En cuanto al total acumulado de flujos de IED, las finanzas y los seguros han sumado siempre, junto con los servicios de transporte, más del 50% del stock global de IED. En este último sector, el stock de IED japonesa se concentra en Panamá, un paraíso fiscal para las empresas marítimas extranjeras. Del mismo modo, el grueso de la IED en finanzas y seguros ha tendido a concentrarse en centros financieros tales como las Islas Caimán, las Bahamas, las Antillas Neerlandesas, Panamá y Bermudas (paraísos fiscales para instituciones financieras extranjeras que adquieren personalidad jurídica con miras a invertir en terceros países).

Menos dinámica ha sido la evolución del stock de IED japonesa en el sector latinoamericano de manufacturas. Brasil y México han sido los principales destinos de la IED de Japón en América Latina. Los fabricantes japoneses de automóviles y artículos eléctricos/electrónicos ven en México una importante base de producción para acceder al mercado de los países del TLC. Análogamente, el potencial de mercado de Brasil es percibido por las empresas japonesas como una plataforma de producción en las industrias automotriz y de tecnología de la información.

Durante el ejercicio fiscal 1999, los mayores flujos de IED en el sector manufacturero se dieron en la industria de equipos de transporte (US\$1.200 millones en México). Así, Nissan incrementó el capital desembolsado en su filial mexicana, la cual ha empezado a fabricar pequeños vehículos de pasajeros para todos los mercados del TLC, además del mexicano. Esta estrategia está siendo emulada por Honda. También han invertido en México algunos fabricantes japoneses de partes de automóviles, constituyendo cadenas de suministro para sus compañías matrices.

El segundo lugar en cuanto a la IED en el sector manufacturero durante el citado período correspondió a las industrias eléctrica y electrónica, destacándose el pronunciado crecimiento de las inversiones en Brasil (US\$280 millones). Por otra parte, NEC adquirió por US\$60 millones el capital de NEC do Brasil controlado por sus socios locales.

La IED japonesa en manufacturas se mantiene a la zaga de la IED en el sector de servicios, y muy por detrás de la de otros países industrializados. Aun así, las empresas manufactureras japonesas han sentado en más de un sentido las bases de una mayor presencia en un mercado regional más integrado.

Hacia el futuro

Varias compañías automotrices japonesas, como Toyota, Honda y Nissan, consideran ampliar su capacidad productiva en Brasil, atendiendo al potencial futuro de los mercados local y del Mercosur. Los planes incluyen también el incremento de la producción en México con vistas a abastecer el mercado del TLC, a pesar de los crecientes costos laborales que deben asumir.

Globalmente, puede afirmarse que las compañías japonesas permanecen cautelosas ante la perspectiva de invertir en América Latina. No obstante, a la luz de algunas de sus recientes inversiones y del potencial de la región, cabe prever que su compromiso vaya en aumento conforme se reafirme su confianza en la sostenibilidad de la recuperación económica en la región.

NOTAS

- ¹ Particularmente, el retroceso drástico y simultáneo de los mercados de valores, la confianza de los consumidores y las perspectivas económicas a corto plazo en Estados Unidos hacia finales de 2000, que ha tenido efectos coyunturales en la desaceleración de la actividad económica mundial.
- ² En 2000 la IED representó cerca del 75% del total de los ingresos netos de capital, superando por amplio margen a las inversiones de cartera, bonos y créditos. En estas últimas es en donde se perciben con mayor claridad los efectos de la crisis financiera internacional sobre los flujos de capital hacia América Latina (World Bank, 2001).
- ³ Las empresas estadounidenses cuentan con una serie de instrumentos que les facilita un acceso especial a su propio mercado, donde destaca la regla HTS 9802. Esta norma permite a las empresas radicadas en Estados Unidos exportar componentes originarios de ese país para su ensamblaje en el exterior y luego retornarlos pagando solo el arancel correspondiente al valor agregado fuera del país. No obstante, la incorporación de México al TLC otorgó ventajas adicionales a este país en desmedro de aquellos de la Cuenca del Caribe.
- ⁴ En 1999 la región representaba un 19,7% del stock total de las inversiones en el exterior de las empresas estadounidenses. Si se excluyen los centros financieros del Caribe, la participación regional se reduce al 13% (Bargas, 2000).
- ⁵ Entre 1995 y 1999 los recursos destinados a F&A transfronterizas se multiplicaron por cuatro en el ámbito mundial, llegando a los US\$720.000 millones (UNCTAD, 2000). A la cabeza de este proceso han estado industrias muy intensivas en capital e innovación, como la automotriz, la farmacéutica, las compañías de telecomunicaciones, la industria electrónica y la bancaria, y firmas que basan su poderío en actividades de comercialización y distribución, como la de alimentos y bebidas, y la de tabaco.

REFERENCIAS

- BARGAS, Sylvia. 2000. "Direct Investment Positions for 1999. Country and Industry Detail", *Survey of Current Business* (July). Washington, D.C., US Department of Commerce.
- CALDERÓN, Álvaro. 1999. "Inversiones españolas en América Latina: ¿una estrategia agresiva o defensiva?", *Economía Exterior*, N° 9 (verano 1999). Madrid, Grupo Estudios de Política Exterior.
- CALDERÓN, Álvaro y Ramón CASILDA. 2000. "La estrategia de los bancos españoles en América Latina", *Revista de la CEPAL*, N° 70 (abril). Santiago de Chile.
- CALDERÓN, Álvaro y Ziga VODUSEK. 1998. "La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe: un panorama". En: *Inversión extranjera directa en América Latina: la perspectiva de los principales inversores*. Madrid, BID/IRELA.
- CALDERÓN, Alvaro, Michael MORTIMORE and Wilson PERES. 1996. "Mexico: Foreign Investment as a Source of International Competitiveness". En: DUNNING, John and Rajneesh NARULA (comps). *Foreign Direct Investment and Governments: Catalysts for Economic Restructuring. Routledge Studies in International Business and the World Economy*, N° 3. London, Routledge.
- CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe). 2001. *La inversión extranjera en América Latina y el Caribe 2000* (abril), Santiago de Chile.
- . 2000. *La inversión extranjera en América Latina y el Caribe 1999* (enero), Santiago de Chile.
- IIF (Institute of International Finance). 2001. *Capital Flows to Emergings Market Economies* (May). Washington, D.C.
- LEVITT, Theodore. 1983. "The Globalization of Markets", *Harvard Business Review*, 83, 3 (May–June).
- TURNER, Louis y Michael HODGES. 1992. *Global Shakeout, World Market Competition - The Challenges for Business and Government*. London, Century Business.

UNCTAD (United Nations Conference on Trade and Development). 2000. *The Competitiveness Challenge: Transnational Corporations and Industrial Restructuring in Developing Countries*. Geneva, United Nations.

———. 2000. *World Investment Report 2000, Cross border Mergers and Acquisitions and Development*. New York and Geneva, United Nations.

WORLD BANK. 2001. *Global Development Finance 2001. Building Coalitions for Effective Development Finance* (May). Washington, D.C.

Página en blanco a propósito

Capítulo 3. La inversión extranjera directa europea en América Latina

John H. Dunning*

Panorama global

La globalización sigue avanzando a grandes pasos. En las postrimerías del siglo XX registraron niveles sin precedentes todos los tipos de transacciones económicas transfronterizas, y muy especialmente aquellas conducidas por las principales empresas transnacionales (ET). En 1998 y 1999, según datos recientes de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD [2000]), los flujos mundiales de inversión extranjera directa (IED) en el exterior crecieron un 33,1% anual –superando el ritmo de expansión de toda la década previa. Si bien este incremento en las nuevas inversiones se concentró en los países desarrollados¹, la proporción latinoamericana en la IED recibida por las naciones en desarrollo aumentó del 30,3% entre 1990 y 1997 al 41,2% en los dos últimos años del siglo.

Desde hace algunos años, la IED ha sido la forma más dinámica de actividad comercial internacional. En 1999, las ventas totales de las filiales exteriores de las ET duplicaron el valor de las exportaciones globales de bienes y servicios no atribuibles a factores. Asimismo, más de la mitad de estas exportaciones correspondieron a las citadas filiales. A lo largo del último decenio, el crecimiento de la producción financiada mediante IED ha excedido constantemente en un factor de tres a cuatro al del comercio transfronterizo.

Con todo, es quizás en las fusiones y adquisiciones (F&A) donde el crecimiento de las transacciones transfronterizas ha sido más notable durante los últimos años. El monto de las operaciones internacionales de F&A pasó de US\$151.000 millones a US\$720.000 millones anuales entre 1990 y 1999; y durante el primer semestre de 2000 superó en un 80% la cifra registrada en el mismo período del año previo (UNCTAD, 2000). Aun cuando la gran mayoría de estas F&A se hicieron entre países desarrollados, el porcentaje de compras globales con participación de empresas ubicadas en los países en desarrollo ha crecido continuamente, del 10,4% en el primer quinquenio de los años noventa al 13,4% entre 1996 y 1999. En el mismo lapso, la proporción de las compañías latinoamericanas en las operaciones de F&A en los países en desarrollo progresó del 55,8% al 66,5%. De hecho, solo en 1998 y 1999, Argentina y Brasil fueron responsables del 47,0% de todas las operaciones transfronterizas de F&A en el mundo en desarrollo (UNCTAD, 2000).

* Profesor emérito de Relaciones Internacionales, Universidad de Reading, Reino Unido.

Si bien no es posible establecer un paralelismo directo entre flujos de IED y F&A transfronterizas², no cabe duda de que para muchos países las primeras representan hoy en día una proporción mayor y creciente de los flujos transfronterizos directos de capitales. En 1998 y 1999, según cálculos de la UNCTAD, esta proporción osciló en promedio entre un 75% y un 80%, acercándose al 90% en algunas naciones en desarrollo como la República de Corea, Argentina y Brasil. Junto con las alianzas estratégicas transfronterizas no participativas –que suman anualmente varios miles– y el formidable auge de las comunicaciones internacionales en todas sus formas –particularmente Internet–, estas cifras son quizás el mejor indicio de la disposición a una progresiva integración de la economía mundial en los niveles regional y global.

En razón de estas tendencias –que en esencia reflejan la rápida y sustancial mutación tecnológica, la liberalización de los mercados internacionales y el surgimiento de nuevos actores globales–, crece a ojos vistas el grado de integración de las empresas y las economías en el entramado económico mundial. El Cuadro 3.1 expone algunas de las características del cambiante entorno económico global. De datos más específicos recopilados por la UNCTAD y la Universidad Erasmus se desprende que en 1998 el grado de multinacionalidad o transnacionalidad³ de las 100 mayores ET rondaba el 54%⁴ –el 64,3% en el caso de las 51 principales ET europeas. No menos elocuente era el índice de transnacionalidad (IT) correspondiente a las 50 mayores ET de los países en desarrollo (36,5%)⁵.

Si bien numerosas ET, en particular aquellas de Europa y América del Norte, son anteriores a la Segunda Guerra Mundial, otras, especialmente de Japón y de los países del Tercer Mundo, solo han cobrado entidad como proveedoras de IED en los tres últimos decenios. Aun así, incluso estas cifras subestiman la extensión mundial de la actividad de las ET, dado que excluyen las operaciones resultantes de innumerables acuerdos transfronterizos interempresariales de investigación y desarrollo, producción y comercialización, los cuales, de ser incluidos, elevarían el IT de las principales ET en más del 5%.

Desde una perspectiva nacional, resulta igualmente evidente la creciente importancia económica de las actividades transfronterizas de las ET propias y de otros países. Tomando como medida el stock combinado de ingresos y egresos de IED expresado como proporción del producto interno bruto (PIB), esta relación alcanzó en promedio el 9,4% en 1980, el 17,2% en 1990, el 19,8% en 1995 y el 31,5% en 1999. Para Europa, dichos porcentajes fueron del 12,0%, 23,1%, 29,2% y 48,2%. Esta progresión del peso de la IED en la actividad económica global, bien que común a todos los países –grandes y pequeños, desarrollados y en desarrollo– ha sido, tal como se esperaba, especialmente notoria en las economías en transición y en los países menos avanzados. En América Latina, por ejemplo, los porcentajes respectivos en el mismo período fueron del 7,0%, 12,4%, 14,3% y 27,2%. Una vez más, corroborando las previsiones, los flujos de salida de las ET son, en relación con los flujos de entrada, más significativos para la mayoría de los países des-

**Cuadro 3.1. Caracterización del nuevo entorno económico global:
desde los inicios de 1980 hasta principios de 2000**

1. El resurgir de la economía de mercado como forma predilecta de organización económica por la mayoría de los estados. Este fenómeno ha corrido parejo con la liberalización, desregulación y privatización de los mercados, lo cual abarató el movimiento transfronterizo de bienes, servicios y activos.
2. A la luz de lo anterior, la reorientación de las filosofías macroeconómica y de microgestión de los gobiernos nacionales hacia la adopción de políticas potenciadoras –y el abandono de políticas perturbadoras– de los mercados, al menos en lo referente a las actividades generadoras de riqueza.
3. El advenimiento de una nueva generación de avances tecnológicos, en particular aquellos que inciden en la producción y difusión de información. Tales adelantos han favorecido la tendencia hacia un capitalismo basado en el conocimiento y han reducido drásticamente el costo de la circulación de activos, bienes y personas.
4. Considerando los puntos 1-3, la promoción de múltiples proyectos regionales de integración económica –en particular la materialización del mercado único europeo, el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLC), la ASEAN (Asociación de Países del Sudeste Asiático) y el Mercado Común del Cono Sur (Mercosur).
5. Con base en los puntos 1-4, la creciente competencia internacional entre empresas, incluso aquellas de distinta nacionalidad. En términos reales, la competencia regional y global por los recursos, mercados y capacidades está sustituyendo a la competencia interna, sobre todo en las industrias internacionales.
6. Gracias a las características 1-5, las empresas han reorganizado y reestructurado la gama y composición de sus actividades de valor añadido. Ello ha llevado en ocasiones a la reducción y desinternalización de los mercados de productos intermedios, aunque a la vez ha propiciado un mayor número de F&A, permitiendo un mejor aprovechamiento de las economías de escala y extensión. En otros casos, el resultado ha sido un marcado descenso de los riesgos comerciales y ha facilitado la adquisición de activos competitivos. Desde 1990, las F&A transfronterizas han sido la modalidad más dinámica de transacción internacional en la economía global.
7. La profunda redistribución geográfica y reestructuración de la IED durante las dos últimas décadas, en parte atribuible a los puntos 1-6 y a la emergencia de China, de los países de reciente industrialización (PRI) y de algunos países de Europa Central y Oriental (PECO) como actores clave en los mercados globales, cada uno con diferentes potencialidades como receptor de la inversión de empresas extranjeras y como origen de IED.

Cuadro 3.2. Egresos totales de IED por regiones de origen, 1980-1999
(En miles de millones de dólares)

	1980			1990			1995			1998			1999		
	Valor	% del PIB ¹	%	Valor	% del PIB	%	Valor	% del PIB	%	Valor	% del PIB	%	Valor	% del PIB	%
Regiones desarrolladas:	506,2	96,8	6,4	1.634,1	95,2	9,8	2.601,1	90,8	11,7	3.649,5	89,8	16,4	4.277,0	89,9	18,5
Unión Europea	212,6	40,6	6,1	789,4	46,0	11,7	1.303,2	45,4	15,4	1.920,4	47,2	22,9	2.336,6	49,1	28,2
América del Norte	244,0	46,6	8,2	515,4	30,0	8,4	817,1	28,5	10,7	1,14	28,1	12,5	1.309,8	27,5	21,4
Otras ²	28,2	5,4	2,1	253,0	14,7	7,3	321,6	11,2	5,6	373,1	9,2	8,5	392,2	8,2	7,7
Regiones en desarrollo:	16,3	3,1	0,9	81,9	4,8	2,6	258,3	9,0	4,9	403,9	4,9	6,7	468,7	9,8	7,6
África	1,0	0,2	0,4	12,2	0,7	4,5	14,5	0,5	5,4	16,3	0,4	4,8	17,0	0,4	4,6
América Latina y el Caribe	9,0	1,7	1,3	20,4	1,2	1,9	48,2	1,7	2,4	77,4	1,9	3,3	104,6	2,2	5,3
Asia	6,3	1,2	0,7	48,9	2,8	2,8	194,2	6,8	6,1	308,4	7,6	9,0	345,2	7,3	9,2
Europa Central y Oriental	insig.	insig.	insig.	0,4	0,0	0,0	5,3	0,2	0,8	11,9	0,3	1,7	13,6	0,3	1,9
Mundo	523,2	100,0	5,4	1.716,4	100,0	8,6	2.870,6	100,0	10,2	4.065,8	100,0	14,1	4.759,3	100,0	15,8

¹ Producto interno bruto.

² Incluido Japón.

insig. = insignificante

Fuente: Derivado de UNCTAD (2000).

Cuadro 3.3. Ingresos totales de IED por regiones receptoras, 1980-1999
(En miles de millones de dólares)

	1980			1990			1995			1998			1999		
	Valor	% del PIB	%	Valor	% del PIB	%	Valor	% del PIB	%	Valor	% del PIB	%	Valor	% del PIB	%
Regiones desarrolladas:	374,0	75,4	4,7	1.380,8	78,4	8,3	1.967,5	71,7	8,8	2.690,1	67,0	12,1	3.230,8	67,7	14,0
Unión Europea	200,7	40,4	5,5	770,4	48,7	10,9	1.127,3	41,1	12,7	1.546,0	38,5	17,6	1.757,2	36,8	20,0
América del Norte	137,2	27,7	4,6	507,8	28,8	8,3	658,7	24,0	8,7	955,0	23,8	10,5	1.253,6	26,3	13,4
Otras	36,1	7,3	2,7	102,6	5,8	3,0	181,5	6,6	3,1	189,2	4,7	4,3	220,0	4,6	4,3
Regiones en desarrollo:	121,2	24,4	5,4	377,4	21,4	10,5	739,5	27,0	13,4	1.241,0	30,9	20,0	1.438,5	30,1	22,2
África	19,2	3,9	6,0	20,9	1,2	12,4	30,8	1,1	19,9	35,3	0,9	21,1	38,2	0,8	23,8
América Latina y el Caribe	44,1	8,9	5,7	118,3	6,7	10,5	204,9	7,5	11,9	404,6	10,1	19,5	485,6	10,8	23,3
Asia	56,6	11,4	4,9	211,6	12,0	10,2	462,0	16,8	13,6	741,3	18,5	20,2	846,7	17,7	22,2
Europa Central y Oriental	insig.	insig.	0,0	3,0	0,2	1,5	36,4	1,3	5,2	84,2	2,1	12,1	102,7	2,2	13,7
Mundo	495,2	100,0	4,9	1.761,2	100,0	8,6	2.743,4	100,0	9,6	4.015,3	100,0	13,7	4.772,0	100,0	15,7

insig. = insignificante.

Fuente: Derivado de UNCTAD (2000).

arrollados (aunque, curiosamente, no para Estados Unidos) y menos significativos para la gran mayoría de los países en desarrollo y economías en transición.

Los Cuadros 3.2 y 3.3 presentan algunas de las estadísticas más relevantes sobre crecimiento y distribución geográfica de los stocks de IED. Del Cuadro 3.2 se colige claramente que la entidad relativa de los mayores proveedores mundiales de IED ha sufrido cierta modificación a lo largo de la década. Estados Unidos, aun conservando su liderazgo como principal país de origen de ET, ha cedido parte de su antigua hegemonía a las economías de Europa Occidental, en tanto que la importancia relativa de la IED exterior japonesa ha experimentado un pronunciado descenso (del 10,7% en 1990 al 6,7% en 1999)⁶. En contraste, continuaron afianzando su presencia global las ET de los países en desarrollo; en América Latina, por ejemplo, los egresos de IED duplicaron con creces en 1998 y 1999 los niveles de 1995.

También la distribución geográfica de la IED varió durante el segundo quinquenio de los noventa. Esto se ilustra en el Cuadro 3.3, el cual pone de manifiesto el gradual desplazamiento de la actividad de las ET hacia las economías en desarrollo y en transición. Los ingresos de IED registraron un dinámico crecimiento en casi todas las economías asiáticas, particularmente en China, antes de la crisis financiera de 1996-1997 y, desde entonces, en la República de Corea y Hong Kong. No obstante, el mayor crecimiento de ingresos de IED en 1998 y 1999 ocurrió en América Latina y el Caribe⁷, región que representó el 42,4% de la nueva IED en los países en desarrollo durante los últimos años, frente al 26,9% del período 1990-1997. Solo los miembros del Mercosur incrementaron sus ingresos medios anuales de IED de US\$4.300 millones entre 1990 y 1994 a US\$21.300 millones entre 1995 y 1999.

Regionalización y globalización desde la perspectiva europea

Europa ha sido tradicionalmente la primera fuente mundial de inversión y comercio. Desde la Edad Media hasta el siglo XVIII la banca italiana, las sociedades comerciales británicas y holandesas y las instituciones de la colonia portuguesa y española desplegaron su actividad comercial por todo el mundo entonces conocido. En los inicios del siglo XIX Europa fue cuna de la revolución industrial y durante gran parte del siglo siguiente proporcionó la mayor parte de las exportaciones mundiales de manufacturas. Su dominio se extendió también al mercado global de capitales. En 1914 las compañías europeas aportaban el 82% de la IED mundial, estimada en US\$14.500 millones. De este total, unos cuatro quintos estaban invertidos fuera de Europa, y el 65% en los países en desarrollo⁸. Solo la región latinoamericana captaba alrededor del 30% de la IED europea total, y casi la mitad de la IED fuera de Europa. Un cálculo aproximado permite apreciar que, como porcentaje del producto interno bruto (PIB) europeo, el stock de egresos de IED oscilaba entre el 1% y el 2%, con un máximo del 2,5% para el Reino Unido.

Durante la Primera Guerra Mundial y en el período de la entreguerra la IED europea sufrió un considerable repliegue, al tiempo que las ET estadounidenses empezaban a ampliar su horizonte geográfico, especialmente en los nuevos sectores industriales. Ya en 1938 la parte europea en el stock global de IED se había contraído a unos dos tercios, si bien el coeficiente de IED extraeuropea dentro del total había ascendido a 0,90. Esto es lo que en adelante se denominará el índice de globalización (IG) –la diferencia entre este valor y 1,00 podría describirse como el índice de regionalización. Los países latinoamericanos siguieron teniendo un gran atractivo para las ET europeas y en 1938 absorbían el 25,1% de los egresos totales de IED europea.

Con la Segunda Guerra Mundial sobrevino un nuevo retroceso de la IED europea, que solo volvió a asumir un papel preeminente mucho después del cese de hostilidades. Sin embargo, Europa tuvo que compartir esta nueva responsabilidad con Estados Unidos, el cual poseía hasta inicios de los años setenta más de la mitad del stock mundial de IED. Al mismo tiempo, debido al creciente atractivo del mercado estadounidense y a las oportunidades derivadas de la integración económica europea, el porcentaje de IED extraeuropea y la proporción de esta dirigida a los países en desarrollo empezó a retroceder. En 1985 la propensión a la IED de las ET de Europa Occidental, definida como la relación entre su stock total de IED y el PIB de los países de Europa Occidental, había ascendido al 10,7% (desde cerca del 6% en 1967)⁹. A pesar de este incremento, el IG de las empresas europeas¹⁰ cayó del nivel máximo de la preguerra (alrededor de 0,90) al 0,73. Sólo posteriormente –a finales de los años ochenta e inicios de los noventa– se dio la verdadera tendencia hacia la regionalización europea, gracias a la supresión de la mayoría de las barreras no arancelarias al comercio y a la inversión intraeuropeas consagrada en el mercado único europeo. En consecuencia, y aun cuando la propensión europea a la IED había aumentado hasta el 12,2% en 1990, el IG descendió a 0,38, y a 0,20 en 1992¹¹. Desde esta fecha, y más notablemente a partir de 1995, la propensión a la IED y el IG se han incrementado hasta el 24,3% y el 0,61, respectivamente, en 1998.

Mayores detalles pueden observarse en el Cuadro 3.4. Este refleja, entre otras cosas, el abultado incremento en la IED de la Unión Europea de 15 miembros (UE-15) dirigida a Estados Unidos y Japón, así como el creciente atractivo de algunas naciones en desarrollo –especialmente de las subregiones latinoamericanas, que entre 1998 y 1999 absorbieron tres quintas partes de la IED total fuera de la Tríada¹², frente al 43,8% durante el quinquenio anterior.

El Cuadro 3.5 contiene datos del Banco Interamericano de Desarrollo (BID) sobre los principales países europeos con inversiones en América Latina. En 1998 y 1999, según se observa, cuatro países (España, Países Bajos, Francia y Portugal) aportaron más de cuatro quintas partes de los flujos de IED nueva a América Latina y el Caribe. Con respecto a las cifras de principios de los noventa, se constata un formidable incremento de la proporción de la IED española y portuguesa, junto con un marcado declive de las inversiones de paí-

Cuadro 3.4. UE-15¹: Flujos intra y extracomunitarios de IED², 1992-1999
(Egresos en miles de millones de ECUs)

Año	Total (1)	Intra-UE (2)	Extra-UE				Índice ⁴ (5)/(1)	% (4)/(1)	% (4)/(5)	% (4)/(5-3)
			Estados Unidos y Japón (3)	América Latina ³ (4)		Total (5)				
				(a)	(b)					
1992	67,1	49,3	7,4	3,0	n.d.	17,8	0,27	4,5	16,9	28,8
1993	64,4	40,2	12,6	2,6	n.d.	24,2	0,38	4,0	10,7	22,0
1994	74,7	50,3	8,1	4,8	0,8	24,1	0,32	6,4	19,9	66,4
1995	99,2	53,6	26,2	3,7	1,6	45,6	0,46	3,7	8,1	42,5
1996	110,4	62,5	19,4	7,7	4,0	47,4	0,43	7,0	16,2	59,1
1997	162,4	71,9	37,5	18,7	6,2	90,1	0,55	11,5	20,8	58,3
1998	325,9	127,5	122,4	28,6	18,8	198,2	0,66	8,8	14,4	37,7
1999	556,3	297,0	186,6	46,2	28,1	259,3	0,47	8,3	17,8	63,5

¹ Incluye a los 15 estados miembros actuales (2001) de la Unión Europea (UE).

² Participaciones en capital, excluidos los "beneficios reinvertidos".

³ (a) América Central y del Sur; (b) Mercosur.

⁴ Índice de globalización.

Fuente: Eurostat (2000) y datos adicionales para 1999 suministrados por Eurostat.

ses más ricos, sobre todo Alemania y Reino Unido. Si bien la IED de estos últimos países en América Latina se remonta al siglo XIX, la de los dos primeros es relativamente reciente y refleja principalmente los vínculos lingüísticos, culturales y físicos con Brasil y Argentina, países que, conjuntamente, recibieron más de cuatro quintos de la IED española y portuguesa en América Latina en 1998 y 1999.

Cabe preguntarse sobre la repercusión de los proyectos latinoamericanos de integración regional en la magnitud y distribución geográfica de la IED europea en la región. El Cuadro 3.6 ofrece algunos datos sobre los dos principales organismos de integración, a saber, la Comunidad Andina (constituida en 1969) y el Mercosur (fundado en 1994). Las cifras revelan que el crecimiento más dinámico de los ingresos de IED se produjo en la Comunidad Andina entre los años ochenta y mediados de los noventa, y en el Mercosur a finales de los noventa. No obstante, aun cuando otros datos, en especial aquellos relativos a la UE (Dunning, 1993, 2001) indican claramente que la integración regional tiende a intensificar la IED intra y extrarregional, resulta en extremo difícil disociar los efectos de los más recientes programas latinoamericanos de integración, incluido el acceso de México al TLC, de aquellos que emanan de la tendencia más global hacia la liberalización de mercados y la reforma institucional (BID/IRELA, 1998; Stein and Daude, 2001).

Cuadro 3.5. Egresos de IED europea hacia América Latina, por países de origen, 1990-1999

País	1990-1994 ¹		1995-1997 ¹		1998-1999	
	(US\$ millones)	%	(US\$ millones)	%	(US\$ millones)	%
Alemania	407	16,9	1.600	14,1	1.889	5,5
España	548	22,7	2.914	25,7	17.823	52,1
Francia	170	7,0	1.512	13,3	2.898	8,5
Italia	23	1,0	231	2,0	751	2,2
Países Bajos	528	21,9	1.430	12,6	3.842	11,2
Portugal	2	0,1	350	3,1	2.793	8,2
Reino Unido	538	22,3	2.347	20,7	1.701	5,0
Suecia	21	8,7	160	1,4	657	1,9
Suiza	133	5,5	358	3,2	1.269	3,7
Otros	44	1,8	446	3,9	565	1,7
Total	2.414	100,0	11.348	100,0	34.188	100,0

¹ Promedio anual; excluye centros financieros.

Fuente: BID/IRELA, *Inversión extranjera directa en América Latina: la perspectiva de los principales inversores*, Madrid, 1998, y datos proporcionados por los bancos centrales y las oficinas estadísticas de los países inversores.

Cuadro 3.6. Flujos de IED europea hacia los bloques latinoamericanos de integración, 1980-1989 – 1995-1999
(Egresos en millones de dólares, promedio anual)

	(1) 1980–1989		(2) 1990–1994		(3) 1995–1999		2/1 x 100	3/2 x 100
	US\$ millones	%	US\$ millones	%	US\$ millones	%		
Comunidad Andina	113	9,3	481	19,9	2.001	9,8	425,7	416,0
Mercosur	829	67,9	1.242	51,5	14.471	70,6	149,8	1.165,1
Otros países	279	22,8	691	28,6	4.012	19,6	247,6	580,6
Total América Latina y el Caribe	1.221	100,0	2.414	100,0	20.484	100,0	197,7	848,6

Fuente: Datos derivados de BID/IRELA (1998), y datos proporcionados por los bancos centrales y las oficinas estadísticas de los países inversores.

El Cuadro 3.7 permite apreciar que tanto los IG europeos como el interés por la inversión en América Latina presentan una marcada especificidad nacional. Los datos, obtenidos a partir de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE [1999]), revelan que en 1997 España, Reino Unido y Suiza invirtieron más fuera que dentro de Europa Occidental¹³, mientras que Italia, Suecia y Alemania presentaron la mayor regionalización europea. La inversión española y portuguesa mostró una fuerte predilección por América Latina en relación con otros destinos extraeuropeos, en tanto que Estados Unidos sigue ejerciendo el mayor atractivo para los demás inversores del Viejo Continente, en especial el Reino Unido y los Países Bajos. El cuadro pone igualmente de relieve una cierta convergencia en los años noventa en los IG de los distintos países de Europa, conforme disminuye el eurocentrismo de España, Portugal y Francia y crece el del Reino Unido. Durante el mismo período, las empresas británicas e italianas han reorientado parte de su IED hacia fuera de América Latina –las primeras hacia otros países europeos, las segundas hacia América del Norte y Asia (véase el Anexo 3.1 a este capítulo para una presentación de la IED en Europa Central y Oriental).

En su mayoría, las transformaciones ilustradas en el Cuadro 3.7 reflejan las dispares condiciones de las economías europeas, así como la respuesta de sus empresas y gobiernos a la globalización y al cambio tecnológico. Así, aunque las ET británicas incrementaron su IED en América Latina, el imperativo de explotar y reforzar sus ventajas competitivas invirtiendo en Estados Unidos y de sacar partido de la integración europea explica el aumento de su índice de IED intra-Tríada (IED en la Tríada/IED total), de 0,67 en 1990 a 0,74 en 1997. En el caso de los demás grandes inversores europeos –excepto Italia–, si bien los IG aumentaron o se mantuvieron inalterados durante el mismo período, también

Cuadro 3.7. Índices de globalización y proporción del stock de IED de un grupo escogido de países europeos dirigida a los países latinoamericanos¹

	1990				1995				1997			
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
	Índice	%	%	%	Índice	%	%	%	Índice	%	%	%
Alemania	0,39	4,8	12,4	32,9	0,34	5,9	17,3	47,8	0,38	6,4	16,8	40,2
España ³	0,38	13,5	35,4	53,6	0,58	44,5	76,7	94,7	0,66	54,6	82,4	90,0
Francia	0,34	2,5	7,4	20,1	0,33	4,0	12,2	29,7	0,46	4,7	10,1	22,3
Italia	0,30	10,4	34,6	50,5	0,29	3,9	13,6	19,9	0,31	3,9	12,6	18,5
Noruega	0,25	2,7	10,7	32,0	0,25	4,2	16,8	38,5	0,23 ²	3,6 ²	15,7 ²	41,9 ²
Países Bajos	0,46	6,6	14,3	40,5	0,42	6,9	16,4	20,3	0,45	7,3	16,3	39,7
Portugal ³	0,17	1,9	11,2	12,1	0,47	26,5	56,5	62,1	0,50	41,5	83,0	86,1
Reino Unido	0,71	8,9	12,6	28,1	0,61	7,7	12,6	26,3	0,56 ⁴	6,1 ⁴	11,0 ⁴	22,9 ⁴
Suecia	0,39	nds	nds	nds	0,29	1,9	6,5	11,1	0,36	3,4	9,4	19,8
Suiza	0,46	15,0	32,6	nds	0,50	14,5	28,9	56,5	0,51	13,6	26,6	50,6

¹ América Latina y el Caribe (más México).

² Cifras para 1996.

³ En el caso de España y Portugal, se emplearon los flujos de IED de 1989-1991 para calcular el valor de 1990; de 1994-1996 para calcular el valor de 1995; y de 1996-1998 para calcular el valor de 1997.

⁴ Cifras correspondientes a 1998.

nds: no disponible separadamente.

Notas

1. Relación entre IED fuera de Europa Occidental e IED total (IG).

2. % de los países latinoamericanos en la IED total.

3. % de los países latinoamericanos en la IED total fuera de Europa Occidental.

4. % de los países latinoamericanos en la IED total fuera de Europa Occidental menos la IED en Estados Unidos y Japón.

Fuente: OCDE (1999).

creció la proporción de la IED dirigida a América Latina. En términos generales, tal como indica el Cuadro 3.7, la inversión europea prefirió los destinos latinoamericanos a otros países extraeuropeos fuera de la Tríada¹⁴.

En este punto podría resultar útil comparar la cambiante pauta geográfica de la IED europea con la de la IED de Estados Unidos o Japón. Incluyendo a los miembros del TLC en la esfera estadounidense y a los países de la ASEAN dentro del ámbito japonés, se observa que el IG de las ET estadounidenses aumentó de 0,82 en 1980 a 0,90 en 1995, y luego cayó a 0,87 en 1998. En este mismo lapso, la proporción de la IED estadounidense destinada a América Latina pasó del 14,2% al 16,4%, y subsiguientemente al 17,4%. Sin lugar a dudas, la mayor propensión a invertir en América Latina en años recientes refleja los efectos del TLC y el repliegue parcial de la IED de Estados Unidos en Asia Oriental. Durante el mismo período, el IG japonés ascendió igualmente de un nivel sorprendentemente elevado de 0,75 en 1989-91¹⁵ a 0,89 a mediados de los años noventa y a 0,88 en 1996-1998. Para la inversión japonesa en América Latina (como proporción de la IED japonesa total), los porcentajes equivalentes fueron del 7,1%, 9,0% y 12,0%. Estos datos confirman, por lo tanto, el mayor atractivo de los países latinoamericanos como destino de inversión para las ET de cada una de las principales regiones de origen (sin mencionar la IED procedente de otras fuentes latinoamericanas).

Regionalización y globalización desde la perspectiva de las empresas europeas

Hasta aquí lo que hace a los datos regionales y nacionales. En lo concerniente a las distintas ET europeas, conviene preguntarse en qué grado ha aumentado la transnacionalidad de sus actividades durante el pasado y si el ámbito geográfico de dichas operaciones se ha ampliado, y en qué medida.

El Cuadro 3.8 expone algunos detalles sobre las 51 principales ET europeas incluidas en la lista de las 100 mayores ET publicada por la UNCTAD en octubre de 2000. Según se menciona más arriba, el IT equivale en una empresa a la propensión a la IED de los países. En 1998, las ET europeas registraron un IT medio del 64,3%, superando el promedio de sus homólogas estadounidenses (41,6%) y japonesas (38,7%). Los respectivos IT para 1990 fueron del 60,9%, 38,5% y 35,5%.

En su última columna, el Cuadro 3.8 ofrece estimaciones del IG(f) para unas 38 ET europeas. Los porcentajes se han obtenido de información proporcionada por la Universidad Erasmus¹⁶ sobre sus ventas, activos y empleos fuera de Europa. El IG(f) representa un promedio de estos datos variables, expresado como porcentaje de las ventas, activos y empleos mundiales de las ET en 1998 (o, excepcionalmente, en 1997 cuando no se dispone de cifras para 1998)¹⁷.

Cuadro 3.8. Las principales empresas transnacionales europeas y sus índices de transnacionalidad (IT) y de globalización (IG), 1998

Clasificación entre las principales ET	Empresa	País	Sector	Activos exteriores (US\$ miles de millones)		
				IT(f)	IG(f)	
3	Royal Dutch Shell Group	Países Bajos/Reino Unido	Petróleo	67,0	58,0	58,5
8	B P Amoco	Reino Unido	Petróleo	40,5	74,9	63,2
9	DaimlerChrysler	Alemania	Automóviles	36,7	50,4	54,4
10	Nestlé S.A.	Suiza	Alimentos/Bebidas	35,6	94,2	60,8
11	Grupo Volkswagen	Alemania	Automóviles	n.d.	53,8	35,8
12	Unilever	Países Bajos/Reino Unido	Alimentos/Bebidas	32,9	90,1	56,0
13	Suez Lyonnaise des Eaux	Francia	Diversos	n.d.	45,6	n.d.
15	ABB	Suiza	Equipos eléctricos	n.d.	89,1	40,9
17	Diageo PL	Reino Unido	Bebidas	27,9	76,7	n.d.
19	Siemens AG	Alemania	Electrónica	n.d.	59,3	27,1
21	Renault S.A.	Francia	Automóviles	23,6	61,8	11,2
23	BMW AG	Alemania	Química	21,4	59,9	24,0
26	Bayer AG	Alemania	Química	21,4	62,8	40,0
27	Roche Holding At	Suiza	Farmacéutica	21,2	78,7	62,5 ¹
28	Hoescht AG	Alemania	Química	21,2	71,6	42,7 ¹
29	Elf Aquitaine	Francia	Petróleo	n.d.	51,6	29,6
30	Viag AG	Alemania	Diversos	n.d.	55,3	19,0
31	Rhône-Poulenc S.A.	Francia	Farmacéutica	n.d.	69,1	42,0
32	Total Fina S.A.	Francia	Petróleo	27,0	69,0	42,3
33	Philips Electrónica	Países Bajos	Electrónica	19,0	77,8	55,0
35	Cable and Wireless	Reino Unido	Telecomunicaciones	17,7	67,5	70,2 ¹
38	Grupo ENI	Italia	Petróleo	n.d.	34,1	13,9
40	BASF AG	Alemania	Química	n.d.	57,9	26,1
42	Alcatel	Francia	Electrónica	16,7	59,1	20,5
43	Peugeot	Francia	Automóviles	15,9	44,2	5,1
50	Fiat Spa	Italia	Automóviles	14,2	32,1	20,6
52	Telefónica	España	Telecomunicaciones	13,8	29,9	n.d.
53	Vivendi	Francia	Diversos/Servicios públicos	n.d.	31,5	8,0
54	Rio Tinto	Reino Unido	Minería	12,4	80,4	n.d.
60	Robert Bosch GmbH	Alemania	Partes de automóviles	n.d.	56,3	28,0
62	Holderbank Financière Glaris	Suiza	Materiales de construcción	11,6	90,5	n.d.
63	Stora Enso Oys	Finlandia	Papel	11,5	72,8	n.d.
64	Michelin	Francia	Neumáticos	n.d.	76,0	n.d.
65	VEBA Group	Alemania	Diversos	n.d.	28,2	16,7
66	RWE Group	Alemania	Servicios públicos	10,8	22,1	9,3
67	Glaxo Wellcome	Reino Unido	Farmacéutica	10,8	75,5	n.d.
69	British American Tobacco	Reino Unido	Alimentos/Tabaco	10,5	91,0	48,9 ¹
71	Smith Kline Beecham	Reino Unido	Farmacéutica	10,4	82,3	59,4
72	Groupe Danone S.A.	Francia	Alimentos/Bebidas	10,3	64,6	30,1
73	Carrefour S.A.	Francia	Distribución	10,3	55,9	27,3
75	Compart Spa	Italia	Alimentos	10,2	63,4	n.d.
77	Akzo Nobel NV	Países Bajos	Química	10,1	76,8	30,1 ¹
79	Montedison Spa	Italia	Química	n.d.	63,1	n.d.
80	Ericsson LM	Suecia	Electrónica	9,6	60,4	29,1
82	Electrolux AB	Suecia	Equipos eléctricos	n.d.	92,7	45,2
83	Volvo AB	Suecia	Automóviles	n.d.	57,4	32,8
84	Royal Ahold NV	Países Bajos	Distribución	n.d.	62,9	65,0
86	Groupe L'Air Liquide	Francia	Química	n.d.	77,0	n.d.
87	Mannesman AG	Alemania	Telecomunicaciones	n.d.	44,4	n.d.
96	Imperial Chemical Industries	Reino Unido	Química	7,2	60,2	52,8
98	SCA	Suecia	Papel	7,0	80,8	n.d.

Nota: Los índices IT(f) e IG(f) resultan del promedio de tres porcentajes (o de uno o dos de ellos si no se dispone de los tres), a saber: activos exteriores/activos totales; ventas al exterior/ventas totales; y empleo exterior/empleo total.

¹ Datos para 1997.

Fuente: Datos derivados de UNCTAD (2000) y van Tulder, van den Berghe y Miller (2000). El autor agradece muy especialmente al Profesor Rob van Tulder y sus colaboradores de la Universidad Erasmus por el aporte de los datos necesarios para la elaboración de la séptima columna de este cuadro.

Cuadro 3.9. Índice medio de transnacionalidad de las principales empresas de un grupo seleccionado de países europeos, 1990 y 1998

País	IT medio (%)		Proporción de activos exteriores de las 100 primeras empresas (%)	
	1990	1998	1990	1998
Alemania	44,4	51,4	8,9	12,6
España	n.a.	29,9	n.a.	0,7
Francia	50,9	58,8	10,4	10,5
Italia	38,7	48,2	3,5	2,7
Noruega	58,1	n.a.	0,4	n.a.
Países Bajos	68,5	73,1	8,9	7,2
Reino Unido	68,5	75,7	16,8	12,3
Suecia	71,7	72,8	2,7	1,9
Suiza	84,3	88,1	7,5	5,1
Total Europa Occidental	60,5	64,3	53,4	48,7
Estados Unidos	38,5	41,6	31,5	32,9
Japón	35,5	38,7	12,0	14,5
Total países	51,1	54,0	100,0	100,0

n.a. : No se aplica – No figura entre las 100 primeras.

Fuente: UNCTAD (2000).

El cuadro permite constatar que el IG(f) de las ET europeas oscila, en torno a un promedio (no ponderado) del 37%, entre el 8,0% y el 70,2%. Aunque para 12 de las 38 compañías el IG(f) superó el 50% –evidenciando la preeminencia de las operaciones globalizadas sobre las regionalizadas–, en más de dos tercios de las ET predominaban las actividades intraeuropeas. Los IG(f) presentaron una amplia variación por países de origen y por sectores industriales. Así, las empresas británicas, suizas y holandesas (o anglo-holandesas) eran las más globalizadas, y las italianas y francesas las más regionalizadas. Por sectores, las ET de productos farmacéuticos, alimentos, bebidas y tabaco registraron el mayor IG(f), en contraste con las menos globalizadas, las empresas productoras de automóviles.

Tal como se observa en el Cuadro 3.9, el IT varía sustancialmente según el país europeo de origen, con un valor máximo en Suiza, Países Bajos y Reino Unido, y un valor mínimo en España e Italia. Entre las ET analizadas, Nestlé registró en 1998 el IT más elevado (94,2%), seguida por Electrolux AB (92,7%), British American Tobacco (91,0%) y Unilever (90,1%). Solo dos de las diez ET con un mayor IT no son europeas.

Presencia de las principales empresas europeas en América Latina

El Cuadro 3.10 brinda información sobre la presencia de las 45 mayores ET europeas en siete países latinoamericanos. Estas 45 compañías, clasificadas de acuerdo con las ventas de sus filiales latinoamericanas en 1997, comprenden 27 de las 51 ET enumeradas en el Cuadro 3.8 y otras 18 cuyas ventas en América Latina superaron los US\$590 millones en 1998.

Tomando como medida la proporción de las ventas latinoamericanas en las ventas totales al exterior, puede apreciarse que la mayor presencia en la región corresponde a Volkswagen AG, Telefónica de España, Carrefour, Fiat Spa, Royal Dutch Shell, Nestlé, British American Tobacco y Holcim (previamente Holderbank Financière Glaris). Casi tres cuartas partes de las ventas de estas filiales extranjeras se efectuaron en los sectores de automóviles, química, electrónica, telecomunicaciones y petróleo.

Asimismo, el Cuadro 3.10 revela que, con respecto a otras empresas, las ET europeas tienden a concentrar sus inversiones en Brasil y Argentina, países que en conjunto representaron el 71,46% de las ventas latinoamericanas de las principales ET europeas. Por país de origen, las filiales británicas, británico-holandesas, alemanas, francesas y españolas realizaron cuatro quintas partes de las ventas de todas las filiales europeas en América Latina.

Nuevas modalidades de ingreso de la IED europea en América Latina

Ya se ha señalado en el presente capítulo que las F&A han pasado a ser el mecanismo primordial de la IED durante las dos últimas décadas. La siguiente sección analiza en mayor detalle este fenómeno y sus motivaciones.

El auge actual de las F&A transfronterizas se originó promediando los años ochenta. Después del retroceso de principios de los noventa paralelo a la desaceleración del crecimiento económico mundial, esta tendencia cobró renovado dinamismo durante el resto de la década. En 1999, habiendo alcanzado un nuevo máximo de US\$720.000 millones, las operaciones transfronterizas de F&A representaban el 90% de los flujos totales de IED y el 2,5% del PIB mundial. Para 1990, las cifras equivalentes fueron de US\$151.000 millones, 72% y 0,8% (véase el Cuadro 3.11).

Mayores detalles se observan en el Cuadro 3.12, el cual indica, entre otras cosas, que Europa Occidental fue el origen del 67,4% de las F&A transfronterizas globales en 1998-1999, frente al 58,4% que generó en 1990-1991¹⁸. Las cifras anteriores sugieren que, a lo largo del decenio, las empresas europeas internacionalizaron en mayor grado sus actividades que las de la mayoría de los demás países (con excepción de Japón y algunos países menos avanzados), y a la vez que esta expansión se hizo esencialmente a través de F&A.

Cuadro 3.10. Principales empresas tradicionales europeas en América Latina por ventas consolidadas, 1998
(En millones de dólares)

UNCTAD ^a CEPAL	Pais de origen	Empresa	Sector	Brasil	México	Argentina	Chile	Colombia	Venezuela	Total	IT(f)
8	Alemania	Volkswagen AG	Automóviles	6.371	9.265	1.066	521	530	740	18.493	26,4
52	España	Telefónica de España	Telecomunicaciones	4.483		4.209	1.602			10.294	29,9
n.a.	España	Endesa-España	Electricidad	1.195		2.109	5.562	943		9.809	*
73	Francia	Carrefour Supermarchés	Distribución	7.304		1.870				9.174	41,4
12	Italia	Fiat Spa	Automóviles	7.420		1.268			183	8.871	45,5
10	Alemania	DaimlerChrysler	Automóviles	1.293	6.605	950				8.848	7,5
3	R.U./P. Bajos	Royal Dutch Shell	Petróleo/Minería	4.470		1.934	889	251	208	7.752	14,2
n.a.	España	Repsol	Petróleo			6.808				6.808	*
9	Suiza	Nestlé S.A.	Alimentación	2.562	1.648	435	580	303	97	5.625	13,6
77	Reino Unido	British American Tobacco	Tabaco	2.050	1.021	866	140		599	4.676	15,9
n.a.	Francia	France Telecom	Telecomunicaciones			4.292				4.292	*
18	R.U./P. Bajos	Unilever	Alimentación	2.369	545	944	220	194		4.272	12,4
91	Países Bajos	Royal Ahold	Distribución	1.728		1.601	845			4.174	10,6
n.a.	Francia	Groupe Casino-Guichard	Distribución	3.627		438				4.065	*
19	Alemania	Siemens AG	Electrónica	1.186	674	554		146	130	2.690	5,4
n.a.	Portugal	Portugal Telecom	Telecomunicaciones	2.609						2.609	*
38	Alemania	BASF AG	Química	1.035	901	240	59	83		2.318	8,4
n.a.	Italia	Telecom Italia	Telecomunicaciones	1.474			543			2.017	*
67	Suecia	Ericsson LM	Electrónica	1.478	500					1.978	12,6
15	Alemania	Bayer AG	Química	604	602	527			98	1.831	7,1
33	Francia	Renault	Automóviles	264		1.389		136		1.789	6,8
13	Alemania	Hoescht AG	Química	325	1.119	139	82		29	1.694	8,8
n.a.	Italia	Parmalat S.A.	Alimentación	1.016		200			445	1.661	*
n.a.	Suiza	Glencore Holding	Distribución	519		1.092				1.611	*
n.a.	Bélgica	Sidarfin S.A.	Hierro y acero	1.541						1.541	*

20	52	Países Bajos	Philips AG	Electrónica	408	1.043						1.451	2,2
36	55	Francia	Rhone-Poulenc S.A.	Química	1.340				43			1.383	*
n.a.	57	Países Bajos	SHV Makro NV	Distribución	1.204				117			1.321	*
51	59	Francia	Saint Gobain	Vidrio	1.292							1.292	*
43	60	Suiza	Novartis	Química	787	238			181			1.206	6,7
n.a.	63	Italia	Pirelli	Neumáticos	1.180							1.180	*
n.a.	65	Francia	Dreyfus & Co.	Alimentación	687	476						1.163	*
n.a.	68	Suecia	Saab-Scania AB	Automóviles	805	249						1.054	*
89	70	Suiza	Holcim	Cemento	348	685						1.033	15,4
n.a.	73	España	Iberia	Transporte		949						949	*
n.a.	76	España	Iberdrola	Electricidad	911							911	*
88	78	Francia	Danone	Alimentación	350	533						883	8,7
26	80	Francia	Alcatel Alsthom	Electrónica	475	350						825	3,1
n.a.	83	Francia	Usinor	Hierro y acero	786							786	*
20	88	Suiza	La Roche & Co.	Química	415	180	175					770	4,8
n.a.	89	Suiza	André & Cie.	Química		756						756	*
n.a.	92	Países Bajos	New Holland NV	Partes de autom.	706							706	*
12	94	Suiza	ABB Asea Brown Boveri	Maquinaria	550				74	69		693	*
n.a.	96	Italia	Agip	Petróleo	531	147						678	*
53	97	Francia	Peugeot	Automóviles			609	62				671	4,4
n.a.	99	Alemania	Paulaner	Bebidas				592				592	*
Total ventas					69.698	25.285	36.916	11.697	3.001	2.598	149.195		
Como % de las ventas de las 100 mayores filiales extranjeras en América Latina					56,60	36,11	64,23	80,76	43,72	37,12	53,86		
Como % de las ventas de las filiales europeas					46,72	16,95	24,74	7,84	2,01	1,74	100		

n.a.: No se aplica (no figura entre las 100 primeras ET).

* : Se desconoce.

^a Clasificación según el valor de los activos exteriores en 1998 (UNCTAD, 2000, pp. 72-74)

Fuente: Datos derivados de CEPAL (2000).

Cuadro 3.11. Operaciones de F&A totales y de empresas europeas occidentales con respecto a América Latina

Año	Total operaciones			Operaciones Europa Occidental			
	US\$ miles de millones	1 (%)	2 (%)	US\$ miles de millones	3 (índice)	4 (%)	5 (%)
1988	115,6	1,1	45,3	49,7	0,55	2,2	95,0
1989	140,4	1,4	38,1	74,3	0,59	1,6	48,0
1990	150,6	7,6	71,6	92,6	0,51	8,7	83,5
1991	80,7	4,4	60,4	42,5	0,45	2,1	45,0
1992	79,3	5,3	51,2	49,8	0,27	2,6	65,0
1993	83,1	6,1	40,0	43,0	0,39	1,6	35,0
1994	127,1	7,8	66,7	75,9	0,47	3,9	81,0
1995	186,6	4,6	54,1	92,6	0,52	2,7	61,0
1996	227,0	9,0	59,1	110,6	0,62	5,5	50,5
1997	304,8	13,4	63,5	154,0	0,44	9,1	87,5
1998	531,6	12,0	79,2	324,7	0,64	11,6	85,6
1999	720,1	5,2	57,6	519,5	0,48	4,8	75,1

Notas (1-5)

1. % del total de operaciones de F&A dirigido a empresas de América Latina y el Caribe.
2. % de las empresas de América Latina y el Caribe en el total de operaciones de F&A de empresas de los países en desarrollo.
3. Relación entre F&A fuera de la UE y F&A totales (IG de F&A).
4. % del total de operaciones de F&A de empresas europeas dirigido a empresas de América Latina y el Caribe.
5. % de las empresas de América Latina y el Caribe en el total de operaciones de F&A de empresas de los países en desarrollo.

Fuente: UNCTAD (2000); sobre la base de datos de Thomson Financial Securities Data Company.

Muy distinta es la situación con respecto a los países en desarrollo, especialmente los de América Latina, y a la significación de las F&A transfronterizas de compañías del mundo en desarrollo. En 1999, la relación entre las adquisiciones externas de empresas de los países en desarrollo y los ingresos de IED en estos países fue de 0,32. Por lo general, la relación entre adquisiciones externas de empresas de los países en desarrollo y egresos de IED es sensiblemente menor que para las empresas del mundo desarrollado. La relación correspondiente para América Latina como región receptora fue de 0,41. En el caso de los inversores de la UE, las cifras sugieren que entre 1992¹⁹ y 1999 el valor de las operaciones de F&A de empresas de los países en desarrollo y latinoamericanas creció tres veces más que el de la IED europea en estos países.

Las razones del auge de las F&A transfronterizas están bien documentadas²⁰. En primer lugar cabe citar los imperativos del progreso tecnológico y el creciente costo de las actividades innovadoras, los cuales han abocado a las compañías a explotar en mayor medida las economías de escala y extensión, así como la innovación en productos y procesos. Cada día más, las empresas deben invertir en el exterior para aumentar su capaci-

dad y sus recursos globales; las F&A constituyen una de las vías más rápidas para hacerlo. En segundo lugar, estas operaciones se han visto propiciadas por la liberalización de los mercados, la privatización de grandes sociedades estatales y la supresión o reducción de los obstáculos a la afluencia de IED y a la adquisición de empresas nacionales por ET extranjeras.

Cuadro 3.12. Operaciones transfronterizas de F&A
(En miles de millones de dólares)

	1990 -1991	%	1995 -1996	%	1998 -1999	%	(1998-1999)/ (1990-1991)
Países desarrollados (como % de egresos de IED)	220,9 (53,3)	95,5	372,0 (58,2)	89,9	1.188,7 (85,7)	95,0	5,38
Europa Occidental (% de egresos de IED)	135,0 (52,5)	58,4	203,2 (53,7)	49,1	844,1 (86,3)	67,4	6,25
Estados Unidos (% de egresos de IED)	44,2 (72,9)	19,1	118,1 (66,9)	28,6 (84,1)	249,8	20,0	5,65
Países en desarrollo (% de egresos de IED)	10,1 (36,2)	4,4	40,9 (37,9)	9,9 (61,2)	60,4	4,8	5,98
Total mundo¹ (como % de ingresos de IED)	231,2 (52,2)	100,0	413,6 (55,3)	100,0	1.251,8 (84,2)	100,0	5,41

¹ Incluida Europa Central y Oriental.

Fuente: Datos derivados de UNCTAD (2000).

Las razones del auge de las F&A transfronterizas están bien documentadas. En primer lugar cabe citar los imperativos del progreso tecnológico y el creciente costo de las actividades innovadoras, los cuales han llevado a las compañías a explotar en mayor medida las economías de escala y extensión, así como la innovación en productos y procesos. Cada día más, las empresas deben invertir en el exterior para aumentar su capacidad y sus recursos globales; las F&A constituyen una de las vías más rápidas para hacerlo. En segundo lugar, estas operaciones se han visto propiciadas por la liberalización de los mercados, la privatización de grandes sociedades estatales y la supresión o reducción de los obstáculos a la afluencia de IED y a la adquisición de empresas nacionales por ET extranjeras.

Estas fuerzas paralelas han acrecentado la competencia entre empresas a tal grado que muchas de ellas solo pueden (o creen poder) arrastrar los desafíos de la economía global por medio de una estrategia de alianzas interempresariales y F&A. Como el grueso de la innovación tecnológica durante el pasado decenio se ha centrado en los países industrial-

zados²¹, también la mayor parte de las F&A con incremento de activos ha tenido lugar dentro de la Tríada. Paralelamente, el resurgir de la economía de mercado y la privatización de un gran número de sectores estatales en las naciones en desarrollo han generado una ola de adquisiciones como forma de explotar una ventaja competitiva a nivel local y adentrarse en mercados inexplorados.

La vigorosa expansión de las operaciones de F&A realizadas por compañías de países desarrollados en los años noventa, sobre todo en Europa Central y Oriental y en América Latina, ha buscado esencialmente adquirir a precios competitivos (o por debajo del precio competitivo) los activos de empresas estatales del país de destino. En general, estas compras se han centrado en manufacturas de alta intensidad de capital, servicios basados en la información y sectores infraestructurales tales como telecomunicaciones, servicios públicos y energía. Sin embargo, la reciente ola de adquisiciones de empresas privadas en la República de Corea²² respondió, en primer lugar, a la necesidad de estas de hacerse con recursos financieros y conocimientos para reordenar sus estructuras organizativas y aumentar su potencial tecnológico; y, en segundo lugar, a la voluntad y la capacidad de los inversores extranjeros para aprovechar el bajo precio de los activos, el cual reflejaba a su vez la crisis financiera y las vicisitudes económicas de mediados de los noventa.

En 1998 y 1999 el valor de las adquisiciones transfronterizas de empresas latinoamericanas igualó virtualmente al de los ocho años previos. También puede apreciarse la preeminencia de Brasil y Argentina como países de acogida que juntos representaron el 62,6% del total de adquisiciones extranjeras en la década de los noventa. El 11,4% correspondió a la compra de empresas mexicanas. También en este caso existe, como es natural, una estrecha correlación entre estos datos y los respectivos ingresos de IED (Cuadro 3.13).

En lo concerniente a los programas de privatización, el Cuadro 3.14 revela que, globalmente, apenas el 7,8% de todas las F&A transfronterizas se dirigieron a empresas estatales. Por el contrario, en Europa Central y Oriental y en algunos países en desarrollo, tales programas fueron el origen de la mayor parte de las compras de activos nacionales por sociedades extranjeras. De hecho, América Latina fue escenario del 37,9% de todas las F&A de carácter privatizador y del 80,2% de dichas operaciones en el mundo en desarrollo. Solo Brasil y Argentina captaron durante el período 1987-1989 el 69,4% de las adquisiciones de compañías estatales latinoamericanas por intereses extranjeros.

En lo referente a la participación europea en estos programas, el Cuadro 3.15 detalla las nueve principales privatizaciones de empresas latinoamericanas adquiridas por ET europeas. Estas operaciones, cuyo valor ascendió al 67% del de todas las compras de empresas latinoamericanas, se circunscribieron a Brasil y Argentina y a 1997-1999. Su monto total (US\$30.100 millones) equivale al 48,1% de todas las F&A conducidas por compañías europeas en la región durante el citado período, y al 60% de las efectuadas en Argentina y Brasil. A todas luces, las operaciones de privatización han tenido mayor peso

Cuadro 3.13. Adquisiciones de empresas latinoamericanas por compañías extranjeras, 1990-1999
(En millones de dólares)

País	1990-95	%	1996	%	1997	%	1998	%	1999	%
Argentina	2.121	33,3	3.611	19,6	4.635	13,4	10.396	20,7	19.183	54,6
Brasil	550	8,6	6.536	35,5	12.064	34,8	29.376	58,5	9.396	26,7
Chile	529	8,3	2.044	11,1	2.427	7,0	1.595	3,2	4.032	11,5
Perú	713	11,2	844	4,6	911	2,6	162	0,3	845	2,4
Venezuela	453	7,1	1.072	5,8	1.946	5,6	3.220	6,4	278	0,8
México	1.299	20,4	1.428	7,7	7.927	22,9	3.001	6,0	784	2,2
Otros	703	11,0	2.894	15,7	4.749	13,7	2.492	4,9	616	1,8
Total*	6.368	100,0	18.429	100,0	34.659	100,0	50.242	100,0	35.134	100,0

* Centros financieros excluidos.

Fuente: UNCTAD (2000).

Cuadro 3.14. Valor de las F&A transfronterizas de empresas privatizadas, por país de origen, 1987-1999

País	US\$ miles de millones	% del total	% de F&A totales
Países desarrollados	89,1	40,2	3,6
Australia	24,3	10,9	25,6
Alemania	9,0	4,1	7,5
Bélgica	8,3	3,7	16,0
Suecia	8,3	3,7	7,7
Francia	5,9	2,7	4,5
Reino Unido	4,5	2,0	1,0
Países en desarrollo	104,7	47,2	31,9
América Latina	84,1	37,9	40,0
Brasil	31,9	14,4	52,0
Argentina	26,4	11,9	52,1
Venezuela	5,4	2,4	58,7
Perú	5,1	2,3	70,8
México	4,6	2,1	22,5
Otros	20,6	9,3	17,4
Europa Central y Oriental	27,9	12,5	78,5
Polonia	8,3	3,7	81,7
Kazajstán	4,6	2,1	76,7
Hungría	4,3	1,9	66,2
Total	221,7	100,0	7,8

Fuente: Datos derivados de UNCTAD (2000), Anexo, Cuadro A.IV. 21, p. 262.

en las estrategias de F&A de las sociedades europeas que en el caso de los inversores estadounidenses o de otro origen. Lo anterior se explica en parte por el origen nacional de las empresas adquirientes. Tal como se constata en el Cuadro 3.15, España y Portugal protagonizaron ocho de las nueve mayores operaciones de privatización en 1997-1999. Todas estas inversiones tenían por finalidad reforzar la competitividad global de las compañías adquirientes mediante la obtención de activos sinérgicos en países con similitudes culturales.

Causas y determinantes de la IED europea en América Latina

Abunda la literatura sobre las causas y determinantes de la IED de las ET. Véase un resumen en Dunning (1993), Caves (1996) y en los informes anuales sobre la inversión de la UNCTAD (*World Investment Reports*). Sin embargo, los expertos tienden en su mayoría a diferenciar la IED encaminada a resguardar o aumentar las ventajas competitivas de la empresa que invierte –la denominada IED orientada a la búsqueda de activos– de aquella

Cuadro 3.15. Las nueve mayores privatizaciones de empresas latinoamericanas adquiridas por compañías europeas, 1997-1999

Rango	Empresa privatizada	Año	Valor de compra (US\$ miles de millones)	País	Empresa adquiriente	País adquiriente
1	YPF S.A.	1999	13,2	Argentina	Repsol S.A.	España
2	TELESP (Telebras)	1998	5,0	Brasil	Grupo de Inversiones	España
3	Telesp Celular Participações	1998	3,1	Brasil	Grupo de Inversiones	Portugal
4	YPF S.A.	1999	2,0	Argentina	Repsol S.A.	España
5	Telecentro Sul (Telebras)	1998	1,8	Brasil	Grupo de Inversiones	Italia
6	Cia. de Electricidade do Estado	1997	1,6	Brasil	Grupo de Inversiones	España
7	Condensa	1997	1,2	Colombia	Grupo de Inversiones	España
8	Telesudente (Telebras)	1998	1,2	Brasil	Grupo de Inversiones	España
9	Cia. Riograndense de Telecomun	1998	1,0	Brasil	Grupo de Inversiones	España

Nota: Estas compras representaron el 67,9% de todos los programas de privatización en los que se ubicaba la compañía adquirida en América Latina.

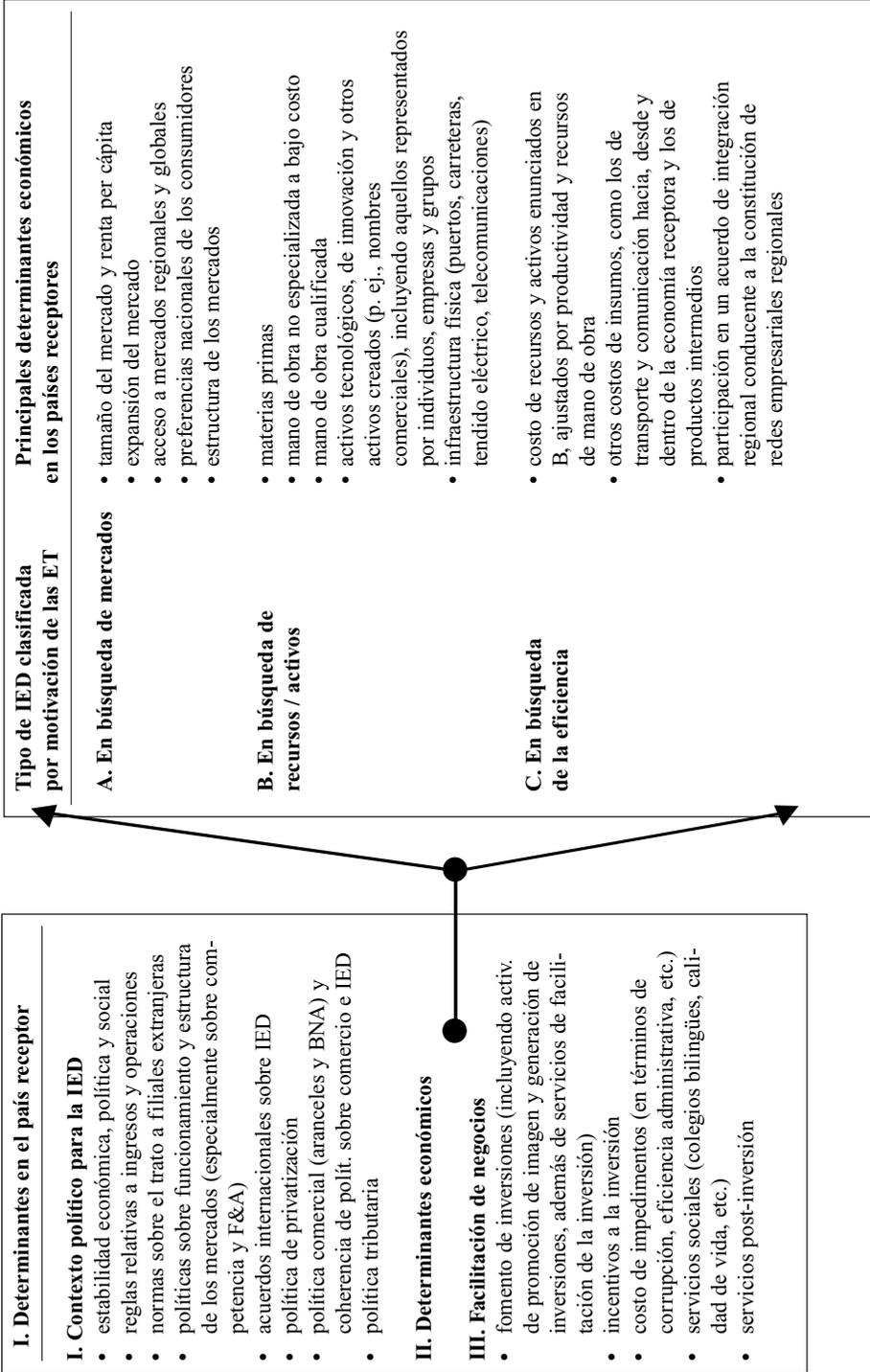
Fuente: Datos derivados de UNCTAD (2000), Cuadro IV 8, p. 134.

cuyo fin es explotar mejor, esto es, añadir valor a las ventajas existentes –conocida como IED orientada a la explotación de activos. Esta última puede, a su vez, dirigirse a la búsqueda de: (a) nuevos o mayores mercados (IED en búsqueda de mercados), (b) insumos más baratos y eficaces en función de los costos (IED en búsqueda de recursos), y (c) medios para lograr un uso más eficiente de recursos y capacidades actuales o futuros, regionales o globales (IED en búsqueda de la eficiencia).

Por lo que a los determinantes de la IED se refiere, la clasificación adoptada por la UNCTAD en su *World Investment Report* de 1998 contribuye a elucidar la actividad de las ET europeas en América Latina (véase el Cuadro 3.16).

El resto de esta sección del capítulo se divide en dos partes. Primero, un panorama global que resume los puntos de vista recogidos por la *Economist Intelligence Unit* (EIU) de Londres sobre la evolución probable del entorno económico en los países latinoamericanos entre 1994-1998 y 1999-2003²³. A continuación, la dimensión europea expone los resultados de una encuesta realizada en 2000-2001 por la Oficina Especial en Europa del Banco Interamericano de Desarrollo sobre los incentivos y obstáculos a la actividad de las ET en América Latina y la posible evolución de la IED en la región. Todo ello se examinará empleando el marco expuesto en el Cuadro 3.16.

Cuadro 3.16. Determinantes de la IED en el país receptor



Panorama global

La EIU ha puesto a punto un modelo general de clasificación económica aplicable a unos 60 países, incluidos ocho de América Latina, cuyo objetivo es ofrecer una valoración del contexto económico y de sus principales componentes en estos países. Esta valoración cuantitativa de las condiciones económicas hace posible tanto la clasificación general de un país como su ubicación en cada una de las diez categorías establecidas (véase el Cuadro 3.17) a partir de datos secundarios, encuestas comerciales y apreciaciones subjetivas de expertos. De este modo, la clasificación global toma en cuenta la puntuación obtenida en 70 indicadores que, combinados, conforman las diez categorías expuestas en el cuadro²⁴.

Cuadro 3.17. Clasificación del contexto económico por indicadores escogidos
(a) 1994-1998; (b) 1999-2003

Variables	Mundo	G 7	Europa Oriental	América Latina	Asia
Situación política	(a) 3,5	4,1	2,7	2,9	3,5
	(b) 3,4	4,2	3,0	3,2	3,3
Contexto macroeconómico	(a) 3,4	4,0	2,7	3,1	3,7
	(b) 3,8	4,3	3,5	3,5	3,9
Oportunidades de mercado	(a) 3,2	4,0	2,4	3,3	3,3
	(b) 3,1	3,9	2,6	3,2	3,2
Política hacia la empresa privada	(a) 3,2	4,1	2,4	3,0	3,2
	(b) 3,6	4,3	3,1	3,4	3,6
Política de IED	(a) 3,6	4,3	2,9	3,7	3,6
	(b) 3,9	4,5	3,5	4,0	3,9
Liberalización comercial y cambiaria	(a) 3,5	4,2	3,0	3,1	3,6
	(b) 3,9	4,4	3,7	3,7	4,2
Carga tributaria	(a) 3,1	3,1	2,2	3,1	3,6
	(b) 3,2	3,3	2,5	3,2	3,7
Oportunidades de financiamiento	(a) 3,3	4,2	2,3	3,3	3,3
	(b) 3,7	4,7	2,8	3,7	3,7
Mercado de trabajo	(a) 3,2	3,5	3,4	3,3	3,4
	(b) 3,4	3,6	3,6	3,6	3,5
Calidad de la infraestructura	(a) 3,1	4,3	2,7	2,4	2,8
	(b) 3,4	4,5	3,0	2,8	3,1

Nota: La clasificación va de 1 a 5, siendo esta última la más adecuada a la actividad empresarial.

Fuente: Economist Intelligence Unit (2000).

El Cuadro 3.17 detalla la clasificación de las principales regiones del mundo en las 10 categorías durante dos períodos: 1994-1998 y 1999-2003 (estimación). Puede observarse

Cuadro 3.18. El contexto comercial en América Latina: percepción de ventajas e inconvenientes relativos*

Ventajas	
1994–1998	1999–2003 (estimación)
<ul style="list-style-type: none"> • Expansión anual de exportaciones • Libre competencia entre empresas • Políticas públicas hacia el capital extranjero • Apertura de la cultura nacional a influencias externas • Impuestos particulares y sobre sociedades • Apertura del sistema bancario • Legislación laboral favorable • Contratación de extranjeros • Alquileres de locales 	<ul style="list-style-type: none"> • Política pública hacia las empresas • Relación deuda pública/PIB • Crecimiento real del PIB • Rentabilidad empresarial • Libre competencia entre empresas • Apertura de la cultura nacional a influencias externas • Impuesto marginal máximo sobre la renta • Costo real de mano de obra • Contratación de extranjeros • Costo de vida • Alquileres de locales
Inconvenientes	
1994–1998	1999–2003 (estimación)
<ul style="list-style-type: none"> • Riesgo de disturbios sociales • Corrupción • Impacto de la criminalidad • Inflación • Volatilidad cambiaria • Nivel de apertura comercial • Distorsión de mercados financieros • Incidencia de huelgas • Escasez de mano de obra preparada • Infraestructura de telecomunicaciones • Relación gasto en I&D/PIB • Producción per cápita de electricidad 	<ul style="list-style-type: none"> • Impacto de la criminalidad • Distorsiones causadas por grupos de presión • Nivel de apertura comercial • Coherencia y equidad del sistema tributario • Escasez de mano de obra preparada • Calidad de la fuerza de trabajo • Redes vial y ferroviaria • Infraestructura de telecomunicaciones • Relación gasto en I&D/PIB

* En relación con otras regiones del mundo, particularmente otros países en desarrollo.

que en general el contexto económico mejorará previsiblemente en todas las regiones, sobre todo en Europa Oriental. Por lo que hace a América Latina, la mejora más significativa se prevé en la liberalización comercial y cambiaria, el entorno macroeconómico y la política hacia la empresa privada. Con respecto a otras regiones del globo, los países latinoamericanos obtienen resultados especialmente positivos en las políticas relativas al mercado laboral y a la IED, y menos alentadores en la calidad de la infraestructura y los regímenes comercial y cambiario.

Obsérvense en el Cuadro 3.18 algunas de las ventajas e inconvenientes de América Latina perceptibles durante el período 1994-1998 y proyectadas para 1999-2003. Esta información se presenta sin comentarios.

Por último, el Cuadro 3.19 contiene los resultados referentes a las distintas economías latinoamericanas y su clasificación entre los 60 países analizados y los 26 países en

**Cuadro 3.19. Clasificación del contexto económico de un grupo
seleccionado de países latinoamericanos**

País	1994-98 Puntuación total	Clasificación		1999- 2003	Clasificación		Valoración cualitativa ¹	
		(i)	(ii)		(i)	(ii)	1994-1998	1999-2003
Chile	7,35	19	3	7,80	21	4	Buena	Buena
Argentina	6,73	25	5	7,17	25	5	Buena	Buena
México	5,58	35	9	6,92	30	7	Moderada	Buena
Perú	5,56	37	11	6,23	36	11	Moderada	Moderada
Brasil	5,07	44	13	6,02	39	12	Mala	Moderada
Colombia	5,46	39	12	6,00	41	13	Mala	Moderada
Venezuela	4,75	48	17	5,71	48	18	Muy mala	Moderada
Ecuador	4,36	50	19	5,18	51	19	Muy mala	Mala
América Latina	5,6 ²			6,4 ²			Moderada	Moderada

(i) Entre el total de países.

(ii) Entre los países en desarrollo.

¹ La valoración cualitativa de la EIU se ha efectuado según la siguiente escala:

Muy buena: más de 8

Buena: 6,5 - 8

Moderada: 5,5 - 6,4

Mala: 5 - 5,4

Muy mala: menos de 5

² Clasificación superior a la de Europa Oriental y África, aunque peor que la de Asia.

Fuente: Economist Intelligence Unit (2000).

desarrollo. Según puede constatar, la mejor percepción sobre el ambiente económico corresponde a Chile y Argentina, y la peor a Venezuela y Ecuador. Conviene no obstante resaltar que para todas las naciones latinoamericanas se prevé un ambiente más favorable para los negocios en los inicios del siglo XXI que en los últimos años del siglo XX sin que su clasificación tanto general como entre los países en desarrollo varíe mayormente.

La dimensión europea

El siguiente material se basa en una encuesta específicamente realizada en 2000-2001 por el BID, sobre las estrategias de inversión de unas 66 ET europeas cuyo volumen anual de ventas supera los US\$1.000 millones, y que en la actualidad invierten o proyectan invertir en América Latina y el Caribe. Las respuestas completas de la encuesta se presentan en el Anexo 3.2 de este capítulo (véase también el Anexo B del libro).

De las 66 compañías, unas 36 (54,5%) registraron en 1999-2000 una cifra de negocios de más de US\$10.000 millones, y el balance de ventas osciló entre US\$1.000 millones y US\$10.000 millones. En cuanto a su origen, 17 eran alemanas, 12 francesas, 11 españo-

las, ocho holandesas, siete suizas, seis británicas, tres portuguesas y dos italianas. Por número de trabajadores, 61 superaban los 1.000 empleados y 45 los 10.000.

La proporción de América Latina y el Caribe en las ventas extraeuropeas totales fue de más del 50% para cuatro compañías, del 20%-49% para 12 de ellas, del 5%-19% para 27, y de menos del 5% para 23. La dependencia de las operaciones latinoamericanas fue mayor para las empresas españolas y portuguesas, y menor para las francesas y holandesas.

En total, las 66 compañías citaron 173 diferentes filiales en la región, de las cuales 107 (61,8%) estaban constituidas en propiedad absoluta; 47 (27,2%) como empresas mixtas con un socio latinoamericano; y 16 (9,2%) como empresas mixtas con otra empresa europea. Por lo general, las filiales en propiedad absoluta constituían la vía de acceso predilecta de las sociedades europeas a las mayores economías latinoamericanas, en especial Argentina, Brasil y México.

Finalmente, el 83,2% de las citadas filiales producía bienes y servicios para el mercado del país de acogida, el 41% exportaba su producción a los miembros del Mercosur y el 30% a otros mercados integrados en América Latina²⁵. Unas 47 (27,2%) filiales exportaban igualmente a Europa, y unas 54 (31,2%) a Estados Unidos y Canadá. Tal como cabía esperar, las filiales extranjeras en México citaron a Estados Unidos como principal mercado de exportación, mientras que el 63,8% de las operaciones en Brasil y Argentina suministraban bienes y servicios al resto del Mercosur.

Entre todas las regiones en desarrollo, América Latina y el Caribe fueron designados por 37 de las 66 empresas (56,1%) como destino estratégico de inversión de “alta” o “máxima” prioridad durante el último quinquenio. Seguían en orden de preferencia el Sur y el Sudeste de Asia, y Europa Central y Oriental, con porcentajes del 53,3% y del 30,7%, respectivamente. La encuesta inquiría asimismo sobre las prioridades geográficas de inversión para los próximos cinco años (2000-2005), mientras que América Latina fue definida como prioridad “alta” o “máxima” por no menos del 65,7% (casi dos tercios) de las empresas; los porcentajes respectivos para el Sur y el Sudeste de Asia y Europa Central y Oriental fueron del 60,0% y del 36,2%.

Entre los países latinoamericanos considerados como destino predilecto de la inversión europea, Brasil revestía prioridad “alta” o “máxima” para el 71,6% de las 66 empresas, seguido por México, con un porcentaje del 57,4%. Argentina, si bien solo obtuvo la máxima calificación de dos compañías (3,4%), fue citada como prioridad “alta” o “media” por 37 de ellas (72,9%).

En el caso de Chile, los porcentajes fueron del 3,6% (prioridad “máxima”) y del 58,2% (prioridad “alta” o “máxima”); y en el caso de Venezuela, del 10,5% y del 71,9%, respectivamente. Tomando el conjunto del Mercosur, el 80,4% de las compañías le asignaban

una prioridad “alta” o “media”, aunque solo el 6,5% le otorgó la nota “máxima”. En el otro extremo, la baja clasificación correspondió a América Central y el Caribe y a los centros financieros.

Cuadro 3.20. Obstáculos a la IED en América Latina percibidos por las empresas europeas

	No	Baja	Media	Alta	Máxima	Índice promedio ¹
Inestabilidad política	1	11	19	28	5	58,0
Regulaciones locales y burocracia	0	5	25	28	1	54,2
Inseguridad legal/judicial	1	10	26	21	4	53,4
Corrupción	1	8	31	17	4	51,9
Temor a la devaluación	5	15	17	23	4	50,8
Violencia	2	15	20	19	4	48,5
Dificultades de repatriación de beneficios/capital	3	23	20	13	3	43,2
Nivel de tributación local	3	23	19	13	1	39,4
Carencias de infraestructura	4	22	21	13	0	39,0
Legislación laboral	3	26	19	10	1	37,1
Problemas sociales/pobreza	2	25	25	6	1	36,7
Falta de mano de obra cualificada	6	25	25	5	0	34,1
Normas locales de seguridad, salud y medio ambiente	5	23	25	4	0	32,2
Mercados de capital poco desarrollados	8	25	20	6	0	31,4
Diferencias culturales	24	24	10	1	1	19,3

¹ Representa el índice promedio de las respuestas, ponderadas según la siguiente escala: no respuesta y no = 0, baja = 25, media = 50, alta = 75, máxima = 100.

Fuente: Banco Interamericano de Desarrollo (2000).

Financiar los programas de privatización fue, tal como se ha subrayado más arriba, objetivo primordial de la IED de las empresas europeas en América Latina durante el último quinquenio. De un total de 128 respuestas (por 66 grandes empresas) a la pregunta sobre la modalidad de las nuevas inversiones en América Latina, 51 (39,8%) correspondieron a la ampliación de la capacidad existente, 34 (26,6%) a nuevos proyectos de inversión, 31 (24,2%) a la adquisición de una empresa latinoamericana existente y 12 (9,4%) a la privatización de una entidad estatal. En relación con las anteriores modalidades de IED, la vía de la expansión cobrará probablemente mayor relevancia en lo sucesivo, mientras que los nuevos proyectos de inversión y las privatizaciones perderán importancia relativa. Un desglose por países permite vislumbrar que los inversores europeos establecidos, especialmente de Alemania, Francia y Suiza, utilizarán probablemente las dos primeras vías para expandir sus intereses en América Latina, mientras que los más recientes, sobre todo Portugal y España, emplearán preferentemente las dos últimas.

En lo referente a los principales incentivos y escollos a la inversión en América Latina y el Caribe, ya se presentó un esquema para identificar los determinantes más importan-

tes (véase el Cuadro 3.16). Después, en el análisis previamente mencionado de la EIU, se citaron algunas de las ventajas e inconvenientes del contexto económico en América Latina. Estos resultados se ven confirmados por la encuesta del BID. En primer lugar, a la hora de identificar los principales factores que determinan actualmente cualquier decisión de invertir en la región, dos grupos de variables destacan por su peso crítico, a saber, la estabilidad macroeconómica, política y social (del país de destino), y la magnitud y la expansión de los mercados local y regional. Sorprendentemente, la importancia del país de destino fue recalçada por menos de un tercio de los encuestados.

Algunos de los principales obstáculos citados por las 66 empresas en la encuesta del BID se recogen en el Cuadro 3.20, en cuya columna final se ha calculado un índice “medio” de importancia. Los datos sugieren que de los factores identificados la inestabilidad política, las normativas locales y la burocracia, la inseguridad legal/judicial, la corrupción y la violencia se perciben, más que los condicionantes puramente económicos o comerciales citados en el Cuadro 3.16, como los mayores escollos a la IED futura en la región.

Cuadro 3.21. Determinantes de IED en el país receptor con respecto a la IED europea en América Latina y el Caribe
(Porcentaje de respuestas “sí” sobre factores que afectan la IED)

1. Contexto político	
Estabilidad económica	62,4%
Estabilidad política y social	60,1%
Trato a filiales extranjeras	57,2%
2. Determinantes económicos	
<i>A. En búsqueda de mercados</i>	
Tamaño del mercado	75,1%
Expansión del mercado	75,7%
Acceso a mercados regionales/globales	32,9%
<i>B. En búsqueda de recursos/activos</i>	
Materias primas	27,2%
Mano de obra a bajo costo	28,3%
Acceso a mano de obra cualificada	46,8%
Infraestructura física	37,6%
<i>C. En búsqueda de la eficiencia</i>	
General	48,0%
3. Facilitación de negocios	
Fomento de inversiones	17,9%

Fuente: Encuesta del BID (2000-2001) y Cuadro 3.16.

Las empresas encuestadas debían responder de modo afirmativo o negativo a la pregunta de si los diversos factores enumerados eran o no importantes a la hora de invertir en América Latina y el Caribe. El cuadro 3.21 presenta las respuestas, utilizando el marco del cuadro 3.16. Los mayores porcentajes de respuestas afirmativas correspondieron a la expansión de los mercados (75,7%), el tamaño de estos (75,1%), la estabilidad macroeconómica (62,4%) y la estabilidad política (60,1%). De los demás determinantes económicos destaca el acceso a una mano de obra cualificada, citado por el 46,8% de las ET como el factor más importante en su búsqueda de recursos y activos. Asimismo, casi la mitad de las empresas encuestadas (48,0%) considera que la búsqueda de una mayor eficiencia en su estrategia global de producción o de márketing es un factor decisivo para la inversión en América Latina. Más asombrosa resulta la proporción de respuestas en lo que toca al factor “incentivos fiscales locales/subsidios”. Más del 56,5% de las respuestas indican que no es un factor significativo. Para mayores detalles véase el Anexo 3.2 a este capítulo.

Anexo 3.1.*

La IED en Europa Central y Oriental

La IED en los países de Europa Central y Oriental (PECO) es un fenómeno relativamente reciente, que solo arrancó efectivamente con la transición a la economía de mercado de los años noventa. Los ingresos de IED, virtualmente inexistentes en 1991, alcanzaron la cifra sin precedentes de US\$27.400 millones en 2000, año que se cerró con un stock acumulado de US\$145.700 millones (Hunya y Stankovsky, 2001). De este modo, el stock de IED como porcentaje del PIB aumentó en diez estados asociados a la Unión Europea (UE) del 6,0% en 1993 al 26,5% en 2000. Esta evolución es en esencia tributaria de la apertura de los PECO, caracterizada por la liberalización del comercio y de los mercados de capitales, unos procesos radicales de privatización y una intensa demanda de capitales extranjeros.

Un pequeño núcleo de los países más avanzados acapara el grueso de la IED en los PECO. Así, cerca del 53,9% de los ingresos de IED acumulados a finales de 2000 correspondía a Eslovaquia, Eslovenia, Hungría, Polonia y República Checa. Por países, los mayores receptores son Polonia (22,0%), República Checa (13,7%), Hungría (13,7%) y Rusia (14,1%). Desde las postrimerías de 1997, Hungría dio paso como principal destino de inversiones a la República Checa y sobre todo a Polonia. Este cambio se explica por las grandes operaciones de privatización en los sectores de telecomunicaciones y banca. Otros PECO de los Balcanes y de la antigua Unión Soviética avanzan con mayor lentitud en la transformación económica y se consideran como de alto riesgo para la inversión extranjera.

Con mucho, la inversión en los PECO está dominada por los estados de la UE, que al término de 1999 representaban hasta el 69,8% del stock de IED en Bulgaria, Eslovaquia, Eslovenia, Hungría, Polonia, República Checa y Rumania. Entre los países inversionistas destaca con creces Alemania, con el 20,6%, seguida por los Países Bajos (13,6%) y Estados Unidos (11,9%). Por norma, los grandes países de origen invierten preferentemente en naciones de primer orden (como Polonia), mientras que los inversionistas menores (como Austria) dan prelación a estados vecinos (Hunya, 2000).

Por actividades económicas, la IED refleja los contrastes nacionales en términos de estructura económica y políticas de privatización. Como principal sector destacan las manufacturas, cuya proporción en los ingresos de IED acumulados a finales de 1999 era del 54,2% en Bulgaria, 49,1% en Eslovaquia, 51,5% en Eslovenia, 38,4% en Hungría,

* Este anexo fue preparado por Matija Rojec, Facultad de Ciencias Sociales, Ljubljana, Slovenia; y Gabor Hunya, Instituto de Estudios Económicos Internacionales de Viena (WIIW), Austria.

49,2% en Polonia, 45,8% en la República Checa y 43,8% en Rumania. En Bulgaria, Eslovenia y hasta hace poco Polonia (países en que la privatización del sector terciario progresa con lentitud), una proporción mayor del stock de IED se ha dirigido a las manufacturas y, dentro de este sector, principalmente a las industrias de alimentos, bebidas y tabaco, maquinaria y equipos, automóviles, y productos químicos y farmacéuticos (UNCTAD, 2000).

La intermediación financiera (banca y seguros) captó un alto porcentaje de la IED en Eslovaquia (20,3%), Polonia (22,4%) y Rumania (23,7%), y algo menos en Bulgaria (11,7%), Eslovenia (15,4%), Hungría (10,9%) y República Checa (14,8%). Otro sector estratégico es el comercio, especialmente en los PECO menos desarrollados (19,5% en Bulgaria, 18,7% en Eslovaquia y 24,1% en Rumania). Hungría destaca por la elevada proporción de la IED en la distribución de gas y electricidad (14,8%), así como en bienes raíces y servicios a las empresas (9,8%).

Sin duda alguna, abastecer los mercados locales ha sido el objetivo central de la inversión extranjera en los PECO, poderosamente atraída por un mercado apenas explotado de millones de nuevos consumidores ávidos de bienes “occidentales”. A ello se han sumado múltiples y llamativas oportunidades de adquisición derivadas de los procesos generalizados de privatización en los PECO. La IED en búsqueda de mercados sigue primando en los principales PECO y en los sectores de servicios, aunque debido especialmente a la creciente integración de estos países en la UE, la IED en búsqueda de la eficiencia está ganando terreno gradualmente. Esto es especialmente válido en el sector de manufacturas, en que gran parte de las ventas de las filiales extranjeras se destina a la exportación. La relación exportaciones/ventas en la producción manufacturera de las filiales extranjeras es del 72,3% en Eslovenia, 50,9% en Estonia, 56,0% en Hungría, 27,8% en Polonia y 57,2% en la República Checa. Lo anterior evidencia asimismo la nueva posición de los PECO en las estrategias de globalización de los inversionistas de la UE, las cuales se desarrollan crecientemente atendiendo a la integración de estos países y filiales en el mercado interno de la UE.

A escala microeconómica, las empresas transnacionales (ET) han integrado las economías de los PECO en la UE en diverso grado. Hungría es el país donde el proceso de integración fundada en la propiedad se halla más avanzado; le siguen Estonia y República Checa, en tanto que Polonia acorta distancias. Aunque menos integradas en términos de propiedad del capital, las empresas eslovenas mantienen estrechos lazos por medio de redes empresariales. Las filiales extranjeras realizan ya una destacada contribución al sector manufacturero –en 1998 sus ventas representaban el 70,0% del total para el sector en Hungría, el 40,6% en Polonia, el 31,5% en la República Checa, el 28,2% en Estonia y el 24,4% en Eslovenia (Hunya, 2000). Igualmente, la experiencia de los PECO corrobora el valioso aporte de la IED a la reestructuración y eficiencia empresarial. La distribución industrial de las filiales manufactureras en estos países difiere de la de las empresas loca-

les. En general, las filiales extranjeras son más dinámicas en actividades manufactureras con niveles de rentabilidad y activos por empleado superiores al promedio (como sustituto de la complejidad técnica) y una orientación exportadora. Las filiales extranjeras suelen también ser más rentables, mucho más productivas, más dispuestas a invertir y más dirigidas a la exportación que las empresas locales (Rojec, 2000).

A pesar del creciente peso y del mejor desempeño de las filiales extranjeras en diversos PECO, los efectos de arrastre se vislumbran modestos para las compañías locales. Aunque en Bulgaria, Polonia y Rumania la IED parece ser importante en la transferencia de tecnología a las filiales, no existen señales de un trasvase tecnológico similar hacia las empresas de estos países. Por el contrario, existen claros indicios de efectos colaterales negativos en Polonia (Konings, 1999). También parecen constatarse efectos negativos en la República Checa, donde la transferencia tecnológica a las filiales extranjeras es escasa (Djankov y Hoekman, 1998) y los eventuales efectos benéficos se circunscriben a las empresas de investigación y desarrollo (I&D) o fabricantes de equipos eléctricos (Kinoshita, 2000). En este país la importación de bienes de capital se perfila como un canal más eficaz de transferencia de tecnología (Djankov y Hoekman, 1998). En Eslovenia, si bien la IED es un valioso instrumento de transferencia tecnológica a las compañías locales, se observan efectos de arrastre nulos, o incluso negativos, de transmisión de conocimientos intrasectoriales de las filiales extranjeras a las compañías locales. Éstas dependen esencialmente de las importaciones y las exportaciones como vía opcional de traspaso internacional en materia de I&D (Damijan y Majcen, 2001).

En esencia, la experiencia de los actuales estados de la UE sugiere que la adhesión de nuevos miembros de Europa Central y Oriental posibilitará un mayor ingreso de IED a estos países, primero desde otros estados miembros, aunque también desde países no miembros que crearán filiales para abastecer el mercado comunitario. La adhesión a la UE potenciará los ingresos de IED en virtud de: (i) la reducción del riesgo político; (ii) la armonización de marcos jurídicos e institucionales y la convergencia de las políticas estructurales y económicas de los PECO con las de la UE (Rosati, 1998); y (iii) la reorganización de las operaciones de las transnacionales dentro del nuevo mercado interno ampliado de la UE. Fruto de la nueva reestructuración de las filiales extranjeras será una mayor integración productiva de los nuevos estados miembros en las transnacionales. Cabe prever que las filiales extranjeras evolucionarán de una situación autónoma orientada al mercado local hacia un sistema de producción integrado a escala regional. El principal efecto inmediato del acceso de los PECO a la UE se relacionará con el atractivo del comercio intrarregional frente al extrarregional, lo cual induciría a las transnacionales externas a la UE a sustituir las exportaciones por la IED y las consiguientes ventas de las filiales locales (Rojec, 1997).

Anexo 3.2.

Estrategias de inversión de las compañías europeas en América Latina y el Caribe

Grandes empresas (Ventas anuales/facturación de más de US\$1.000 millones)

Respuestas: 66

Bancos: 5

P1a Volumen anual de ventas/negocios de su empresa en millones de US\$:		
Menos de 50	0	0,0%
50-1.000	0	0,0%
1.000-10.000	30	45,5%
Más de 10.000	36	54,5%
No responde	0	0,0%
Total	66	100,0%

P1a Volumen anual de ventas/negocios de su empresa en millones de US\$:									
	Francia	Alem.	Italia	Países Bajos	Portugal	España	Suiza	Reino Unido	Total
Menos de 50	0	0	0	0	0	0	0	0	0
50-1.000	0	0	0	0	0	0	0	0	0
1.000-10.000	5	6	1	5	2	7	2	2	30
Más de 10.000	7	11	1	3	1	4	5	4	36
Total	12	17	2	8	3	11	7	6	66

P1b Número total de empleados de la empresa:		
Menos de 250	1	1,5%
251-1.000	4	6,1%
1.001-10.000	16	24,2%
Más de 10.000	45	68,2%
No responde	0	0,0%
Total	66	100,0%

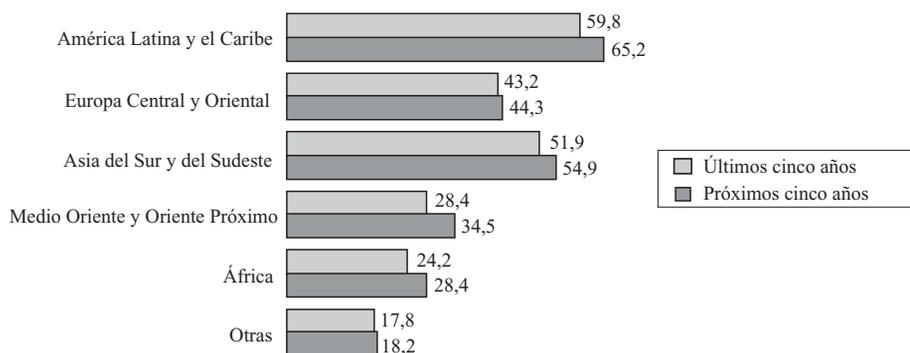
P1b Número total de empleados de la empresa:									
	Francia	Alem.	Italia	Países Bajos	Portugal	España	Suiza	Reino Unido	Total
Menos de 250	1	0	0	0	0	0	0	0	1
251-1.000	0	1	0	1	0	2	0	0	4
1.001-10.000	4	3	0	5	1	3	0	0	16
Más de 10.000	7	13	2	2	2	6	7	6	45
Total	12	17	2	8	3	11	7	6	66

P2 ¿Qué proporción de sus ventas/negocios totales fuera de Europa corresponde a las ventas/negocios en América Latina y el Caribe?		
Menos del 5%	23	34,8%
5%-20%	27	40,9%
20%-50%	12	18,2%
Más del 50%	4	6,1%
No responde	0	0,0%
Total	66	100,0%

P2 ¿Qué proporción de sus ventas/negocios totales fuera de Europa corresponde a las ventas/negocios en América Latina y el Caribe?									
	Francia	Alem.	Italia	Países Bajos	Portugal	España	Suiza	Reino Unido	Total
Menos del 5%	8	8	0	3	0	2	1	1	23
5%-20%	3	7	2	4	0	3	4	4	27
20%-50%	1	0	0	1	2	5	2	1	12
Más del 50%	0	2	0	0	1	1	0	0	4
Total	12	17	2	8	3	11	7	6	66

P3a Señale la importancia de América Latina y el Caribe y de las demás regiones del mundo enumeradas a continuación como destinos estratégicos de inversión:												
	Total respuestas											
	Últimos cinco años						Próximos cinco años					
	nulo	bajo	med.	alto	máx.	Total	nulo	bajo	med.	alto	máx.	Total
América Latina y el Caribe	3	10	16	32	5	66	0	7	15	33	9	64
Europa Central y Oriental	10	14	19	14	5	62	8	9	20	16	5	58
Sur y Sudeste Asiático	8	9	12	28	5	62	5	8	11	29	7	60
Medio Oriente y Oriente Próximo	16	23	14	8	0	61	9	18	22	7	2	58
África	22	24	10	4	2	62	11	28	14	5	1	59
Otras	9	2	2	7	5	25	5	4	4	8	3	24
% distribución												
América Latina y el Caribe	4,5	15,2	24,2	48,5	7,6	100	0,0	10,9	23,4	51,6	14,1	100
Europa Central y Oriental	16,1	22,6	30,6	22,6	8,1	100	13,8	15,5	34,5	27,6	8,6	100
Sur y Sudeste Asiático	12,9	14,5	19,4	45,2	8,1	100	8,3	13,3	18,3	48,3	11,7	100
Próximo y Medio Oriente	26,2	37,7	23,0	13,1	0,0	100	15,5	31,0	37,9	12,1	3,4	100
África	35,5	38,7	16,1	6,5	3,2	100	18,6	47,5	23,7	8,5	1,7	100
Otras	36,0	8,0	8,0	28,0	20,0	100	20,8	16,7	16,7	33,3	12,5	100

Gráfico 3.2.A. Grandes empresas: importancia de América Latina y el Caribe, y de otras regiones del mundo como destinos estratégicos de inversión

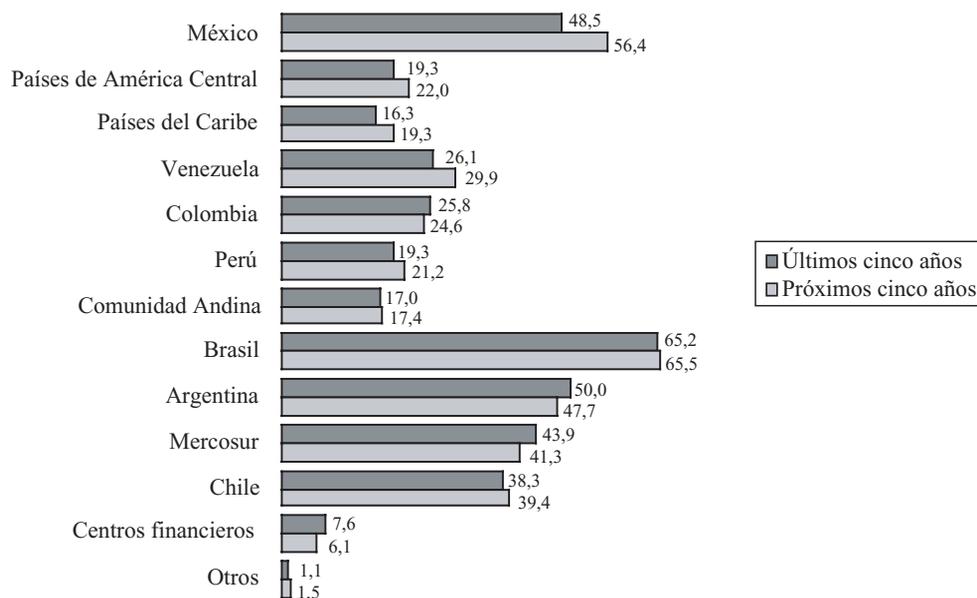


Nota: El gráfico representa la puntuación media de las respuestas, dando los siguientes valores a las puntuaciones: no respuesta y no = 0, baja = 25, media = 50, alta = 75, máxima = 100.

P3b Califique los siguientes países y bloques de integración según su importancia como destinos estratégicos de la inversión en América Latina y el Caribe:												
	Total respuestas											
	Últimos cinco años						Próximos cinco años					
	nulo	bajo	med.	alto	máx.	Total	nulo	bajo	med.	alto	máx.	Total
México	13	9	13	23	6	64	6	5	15	26	9	61
Países de América Central	27	23	8	4	0	62	22	18	14	4	0	58
Países del Caribe	30	21	6	2	1	60	21	23	8	4	0	56
Venezuela	19	23	14	6	0	62	10	21	20	6	0	57
Colombia	21	18	16	6	0	61	17	18	19	3	0	57
Perú	27	20	11	3	0	61	18	24	10	4	0	56
Comunidad Andina	23	18	12	1	0	54	17	19	9	3	0	48
Brasil	2	5	16	25	15	63	1	2	14	29	14	60
Argentina	7	7	25	17	6	62	3	11	22	21	2	59
Mercosur	1	8	15	18	6	48	1	5	19	18	3	46
Chile	9	18	19	11	3	60	4	17	17	15	2	55
Centros financieros	27	8	3	2	0	40	20	8	4	0	0	32
Otros ¹	0	0	0	1	0	1	0	0	0	0	1	1
% distribución												
México	20,3	14,1	20,3	35,9	9,4	100	9,8	8,2	24,6	42,6	14,8	100
Países de América Central	43,5	37,1	12,9	6,5	0,0	100	37,9	31	24,1	6,9	0	100
Países del Caribe	50,0	35,0	10,0	3,3	1,7	100	37,5	41,1	14,3	7,1	0	100
Venezuela	30,6	37,1	22,6	9,7	0,0	100	17,5	36,8	35,1	10,5	0	100
Colombia	34,4	29,5	26,2	9,8	0,0	100	29,8	31,6	33,3	5,3	0	100
Perú	44,3	32,8	18,0	4,9	0,0	100	32,1	42,9	17,9	7,1	0	100
Comunidad Andina	42,6	33,3	22,2	1,9	0,0	100	35,4	39,6	18,8	6,3	0	100
Brasil	3,2	7,9	25,4	39,7	23,8	100	1,7	3,3	23,3	48,3	23,3	100
Argentina	11,3	11,3	40,3	27,4	9,7	100	5,1	18,6	37,3	35,6	3,4	100
Mercosur	2,1	16,7	31,3	37,5	12,5	100	2,2	10,9	41,3	39,1	6,5	100
Chile	15,0	30,0	31,7	18,3	5,0	100	7,3	30,9	30,9	27,3	3,6	100
Centros financieros	67,5	20,0	7,5	5,0	0,0	100	62,5	25	12,5	0	0	100
Otros ¹	0,0	0,0	0,0	100	0,0	100	0	0	0	0	100	100

¹ Trinidad y Tobago.

Gráfico 3.2.B. Grandes empresas: importancia estratégica de los países y grupos de integración de América Latina y el Caribe como destinos estratégicos de inversión



Nota: El gráfico representa la puntuación media de las respuestas, dando los siguientes valores a las puntuaciones: no respuesta y no = 0, baja = 25, media = 50, alta = 75, máxima = 100.

P4 Las inversiones pasadas y previstas de su empresa pueden asociarse a los siguientes factores:		
	Pasado	Futuro
Privatizaciones	15	12
Adquisición de una entidad privada existente	30	31
Nuevas inversiones (creación de nuevas plantas)	38	34
Expansión de plantas existentes	37	51

P4 Las inversiones pasadas y previstas de su empresa pueden asociarse a los siguientes factores:

		Total respuestas																	
		Francia		Alemania		Italia		Países Bajos		Portugal		España		Suiza		Reino Unido		Total	
		P.	F.	P.	F.	P.	F.	P.	F.	P.	F.	P.	F.	P.	F.	P.	F.	P.	F.
Privatizaciones	3	2	0	0	0	0	2	2	2	1	4	4	1	1	3	2	15	12	
Adquisición de una entidad privada existente	3	4	7	1	1	5	4	3	2	4	7	3	2	2	4	5	30	31	
Nuevas inversiones (creación de nuevas plantas)	9	5	10	8	1	5	6	1	1	5	5	3	4	4	4	4	38	34	
Expansión de plantas existentes	6	10	12	15	1	6	8	0	2	2	3	6	7	4	4	5	37	51	
Total	21	21	29	29	3	18	20	6	6	15	19	13	14	15	16	120	128		
% distribución																			
Privatizaciones	14,3	9,5	0,0	0,0	0,0	11,1	10,0	33,3	16,7	26,7	21,1	7,7	7,1	20,0	12,5	12,5	9,4		
Adquisición de una entidad privada existente	14,3	19,0	24,1	20,7	33,3	27,8	20,0	50,0	33,3	26,7	36,8	23,1	14,3	26,7	31,3	25,0	24,2		
Nuevas inversiones (creación de nuevas plantas)	42,9	23,8	34,5	27,6	33,3	27,8	30,0	16,7	16,7	33,3	26,3	23,1	28,6	26,7	25,0	31,7	26,6		
Expansión de plantas existentes	28,6	47,6	41,4	51,7	33,3	33,3	40,0	0,0	33,3	13,3	15,8	46,2	50,0	26,7	31,3	30,8	39,8		
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0		

P = pasado
F = futuro

P5 Sus inversiones en América Latina y el Caribe se destinan a los siguientes sectores de actividad:

Primario - Agricultura y pesca	1
Primario - Minería	3
Primario - Minería - Extracción petrolera	3
Primario - Minería - Extracción de gas	3
Manufacturas - Alimentos y tabaco	5
Manufacturas - Textiles	1
Manufacturas - Madera	0
Manufacturas - Productos químicos y hule	8
Manufacturas - Productos químicos y hule - Farmacéuticos	5
Manufacturas - Productos metálicos y mecánicos	9
Manufacturas - Maquinaria de oficina y ordenadores	0
Manufacturas - Equipos de radio, TV y comunicaciones	2
Manufacturas - Vehículos y otros equipos de transporte	12
Manufacturas - Manufacturas varias	4
Servicios - Servicios públicos	5
Servicios - Servicios públicos - Electricidad	7
Servicios - Servicios públicos - Gas	4
Servicios - Servicios públicos - Agua	5
Servicios - Construcción	8
Servicios - Comercio (distribución)	5
Servicios - Turismo (hoteles y restaurantes)	2
Servicios - Transporte	5
Servicios - Telecomunicaciones	7
Servicios - Intermediación financiera	3
Servicios - Intermediación financiera - Banca	6
Servicios - Intermediación financiera - Seguros	4
Servicios - Bienes inmuebles y actividades de negocios	4
Servicios - Otros servicios	2
Servicios - Multimedia, audiovisuales y publicaciones	1

Nota: Varias empresas han dado múltiples respuestas a la P5.

P6 Indique la importancia de los siguientes factores en su decisión de invertir en América Latina y el Caribe:													América Latina y el Caribe	Total		
		Argentina	Brasil	Chile	Colombia	Guatemala	Guyana	México	Panamá	Perú	Puerto Rico	El Salvador	Trinidad y Tobago	Venezuela		
	Total respuestas	36	52	15	7	1	1	36	2	2	1	1	12	4	2	173
Estabilidad macroeconómica	Sí	22	35	14	1	0	0	23	1	1	1	0	6	3	0	108
	No	8	8	0	5	1	1	4	0	1	0	1	4	0	1	34
Estabilidad política y social	Sí	19	35	12	1	0	0	22	1	2	1	0	7	3	0	104
	No	10	8	2	5	1	1	4	0	0	0	1	3	0	1	36
Legislación sobre inversión extranjera	Sí	21	30	10	7	1	0	16	1	1	1	1	6	2	1	99
	No	9	12	4	0	0	1	9	0	1	0	0	3	0	0	39
Incentivos fiscales locales/subsidios	Sí	9	13	2	0	0	0	4	0	0	0	1	2	0	0	31
	No	18	28	12	4	1	1	19	1	2	1	0	7	2	1	98
Bajo costo de la mano de obra	Sí	7	18	4	2	0	0	13	0	0	0	1	3	0	1	49
	No	21	25	10	2	1	1	10	1	2	1	0	6	2	0	83
Disponibilidad de mano de obra cualificada	Sí	17	28	7	3	1	0	17	1	1	0	1	3	2	0	81
	No	13	14	7	1	0	1	8	0	1	0	1	6	1	1	55
Calidad de la infraestructura	Sí	19	25	4	0	0	0	12	0	0	1	0	2	2	0	65
	No	10	17	9	4	1	1	12	1	2	1	0	7	0	1	67
Disponibilidad de materias primas	Sí	10	16	3	4	1	1	7	0	1	0	1	2	1	0	47
	No	15	23	11	0	0	0	17	1	1	1	0	7	1	1	78
Potencial de la producción agrícola	Sí	2	1	0	0	0	1	1	0	0	0	0	0	0	0	5
	No	22	37	13	3	1	0	22	1	2	1	0	8	2	1	114
Tamaño del mercado	Sí	26	48	9	2	0	1	32	2	0	0	0	6	3	1	130
	No	6	2	5	3	1	0	2	0	2	1	1	5	0	0	29
Crecimiento del mercado	Sí	26	45	10	0	1	1	31	2	0	1	0	8	3	2	131
	No	6	4	5	4	0	0	1	0	2	0	1	3	0	0	26
Participación del país miembro en un bloque de integración	Sí	14	18	3	2	0	0	17	0	0	0	0	3	0	0	57
	No	14	22	10	3	1	1	9	1	2	1	0	6	2	1	74
Incrementar la eficiencia en el contexto global de producción/mercadotecnia de su empresa	Sí	15	32	6	1	1	0	20	0	0	1	1	4	2	0	83
	No	13	14	7	3	0	1	6	1	1	0	0	4	0	1	52

P6 Indique la importancia de los siguientes factores en su decisión de invertir en América Latina y el Caribe:		Argentina	Brasil	Chile	Colombia	Guatemala	Guyana	México	Panamá	Perú	Puerto Rico	El Salvador	Trinidad y Tobago	Venezuela	América Latina y el Caribe	Caribe	Total
% distribución		100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
	Sí	61,1	67,3	93,3	14,3	0,0	0,0	63,9	50,0	50,0	100,0	100,0	0,0	50,0	75,0	0,0	62,4
Estabilidad macroeconómica	No	22,2	15,4	0,0	71,4	100,0	100,0	11,1	0,0	50,0	0,0	0,0	100,0	33,3	0,0	50,0	19,7
	Sí	52,8	67,3	80,0	14,3	0,0	0,0	61,1	50,0	100,0	100,0	100,0	0,0	58,3	75,0	0,0	60,1
Estabilidad política y social	No	27,8	15,4	13,3	71,4	100,0	100,0	11,1	0,0	0,0	0,0	0,0	100,0	25,0	0,0	50,0	20,8
	Sí	58,3	57,7	66,7	100,0	100,0	0,0	44,4	50,0	50,0	100,0	100,0	100,0	50,0	50,0	50,0	57,2
Legislación sobre inversión extranjera	No	25,0	23,1	26,7	0,0	0,0	100,0	25,0	0,0	50,0	0,0	0,0	0,0	25,0	0,0	0,0	22,5
	Sí	25,0	25,0	13,3	0,0	0,0	0,0	11,1	0,0	0,0	0,0	100,0	0,0	16,7	0,0	0,0	17,9
Incentivos fiscales locales/subsidios	No	50,0	53,8	80,0	57,1	100,0	100,0	52,8	50,0	100,0	100,0	0,0	100,0	58,3	50,0	50,0	56,6
	Sí	19,4	34,6	26,7	28,6	0,0	0,0	36,1	0,0	0,0	0,0	100,0	0,0	25,0	0,0	0,0	28,3
Bajo costo de la mano de obra	No	58,3	48,1	66,7	28,6	100,0	100,0	27,8	50,0	100,0	100,0	0,0	100,0	50,0	50,0	0,0	48,0
	Sí	47,2	53,8	46,7	42,9	100,0	0,0	47,2	50,0	50,0	0,0	100,0	0,0	25,0	50,0	0,0	46,8
Disponibilidad de mano de obra cualificada	No	36,1	26,9	46,7	14,3	0,0	100,0	22,2	0,0	50,0	100,0	0,0	100,0	50,0	25,0	50,0	31,8
	Sí	52,8	48,1	26,7	0,0	0,0	0,0	33,3	0,0	0,0	0,0	100,0	0,0	16,7	50,0	0,0	37,6
Calidad de la infraestructura	No	27,8	32,7	60,0	57,1	100,0	100,0	33,3	50,0	100,0	100,0	0,0	100,0	58,3	0,0	50,0	38,7
	Sí	27,8	30,8	20,0	57,1	100,0	100,0	19,4	0,0	50,0	0,0	0,0	100,0	16,7	25,0	0,0	27,2
Disponibilidad de materias primas	No	41,7	44,2	73,3	0,0	0,0	0,0	47,2	50,0	50,0	100,0	0,0	0,0	58,3	25,0	50,0	45,1
	Sí	5,6	1,9	0,0	0,0	0,0	100,0	2,8	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	2,9
Potencial de la producción agrícola	No	61,1	71,2	86,7	42,9	100,0	0,0	61,1	50,0	100,0	100,0	0,0	100,0	66,7	50,0	50,0	65,9
	Sí	72,2	92,3	60,0	28,6	0,0	100,0	88,9	100,0	0,0	0,0	0,0	0,0	50,0	75,0	50,0	75,1
Tamaño del mercado	No	16,7	3,8	33,3	42,9	100,0	0,0	5,6	0,0	100,0	100,0	100,0	100,0	41,7	0,0	0,0	16,8
	Sí	72,2	86,5	66,7	0,0	100,0	100,0	86,1	100,0	0,0	100,0	100,0	0,0	66,7	75,0	100,0	75,7
Crecimiento del mercado	No	16,7	7,7	33,3	57,1	0,0	0,0	2,8	0,0	100,0	0,0	0,0	100,0	25,0	0,0	0,0	15,0
	Sí	38,9	34,6	20,0	28,6	0,0	0,0	47,2	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	25,0	0,0	0,0	32,9
Participación del país miembro en un bloque de integración	No	38,9	42,3	66,7	42,9	100,0	100,0	25,0	50,0	100,0	100,0	0,0	100,0	50,0	50,0	50,0	42,8
	Sí	41,7	61,5	40,0	14,3	100,0	0,0	55,6	0,0	0,0	100,0	100,0	0,0	33,3	50,0	0,0	48,0
Incrementar la eficiencia en el contexto global de producción/mercado de su empresa	No	36,1	26,9	46,7	42,9	0,0	100,0	16,7	50,0	50,0	0,0	0,0	100,0	33,3	0,0	50,0	30,1
	Sí	61,1	67,3	93,3	14,3	0,0	0,0	63,9	50,0	50,0	100,0	100,0	0,0	50,0	75,0	0,0	62,4

Nota: Las respuestas no aportadas explican la diferencia entre la suma de las respuestas "Sí" y "No" y el 100% de las respuestas totales.

P7 Su inversión genera productos/servicios para:																
	Argentina	Brasil	Chile	Colombia	Guatemala	Guyana	México	Panamá	Perú	Puerto Rico	El Salvador	Trinidad y Tobago	Venezuela	América Latina y el Caribe	Caribe	Total
Total respuestas	36	52	15	7	1	1	36	2	2	1	1	1	12	4	2	173
Mercado local	33	47	11	5	1	0	33	1	0	1	1	0	8	3	0	144
Mercado de grupo de integración: Mercosur	24	33	5	0	0	1	4	0	0	0	0	0	2	2	0	71
Mercado de grupo de integración: Comunidad Andina	6	9	1	2	0	1	2	0	0	0	0	0	0	0	0	21
Mercado de grupo de integración: MCCA	2	5	0	0	0	1	8	0	0	0	0	0	1	1	0	18
Mercado de grupo de integración: Caricom	1	2	0	0	0	1	4	1	0	0	0	1	3	0	0	13
Exportaciones a: América Latina	13	27	4	1	0	0	13	2	0	0	0	0	3	2	0	65
Exportaciones a: Europa	7	16	4	1	0	1	10	2	1	0	0	1	2	2	0	47
Exportaciones a: Estados Unidos y Canadá	3	15	3	2	0	0	21	1	1	0	0	1	6	1	0	54
Exportaciones a: otros destinos	3	10	3	2	0	1	6	1	1	0	0	0	3	1	0	31

P8a Por lo general, sus operaciones de inversión se realizan:																
	Argentina	Brasil	Chile	Colombia	Guatemala	Guyana	México	Panamá	Perú	Puerto Rico	El Salvador	Trinidad y Tobago	Venezuela	América Latina y el Caribe	Caribe	Total
Total respuestas	36	52	15	7	1	1	36	2	2	1	1	1	12	4	2	173
Directamente en el país receptor	33	50	14	7	1	1	32	2	1	1	1	1	9	3	1	157
A través de un tercer país	1	0	0	0	0	0	2	0	0	0	0	0	0	0	0	3
A través de un centro extraterritorial	0	0	0	0	0	0	2	0	0	0	0	0	1	0	1	4

P8b Por lo general, sus operaciones de inversión se realizan:

	Argentina	Brasil	Chile	Colombia	Guatemala	Guyana	México	Panamá	Perú	Puerto Rico	El Salvador	Trinidad y Tobago	Venezuela	América Latina y el Caribe	Caribe	Total
Total respuestas	36	52	15	7	1	1	36	2	2	1	1	1	12	4	2	173
De manera individual																
(sin asociarse con otra empresa)	26	36	8	2	0	0	26	1	0	1	0	0	5	1	1	107
A través de una coinvertición	7	10	2	1	0	1	5	0	0	0	0	1	2	2	0	31
A través de una coinvertición: con una empresa local	11	14	5	2	0	0	10	0	0	0	0	0	2	2	1	47
A través de una coinvertición: con otra empresa europea	2	4	5	1	1	0	3	0	0	0	0	0	0	0	0	16
A través de una coinvertición: otras	1	2	1	1	0	0	3	1	1	0	0	1	3	0	0	14
A través de un holding	5	8	2	0	0	0	3	0	0	0	1	0	0	1	0	20

P8c En sus operaciones de inversión suele subcontratar:

	Argentina	Brasil	Chile	Colombia	Guatemala	Guyana	México	Panamá	Perú	Puerto Rico	El Salvador	Trinidad y Tobago	Venezuela	América Latina y el Caribe	Caribe	Total
Total respuestas	36	52	15	7	1	1	36	2	2	1	1	1	12	4	2	173
Una empresa del mismo país que su empresa	6	11	2	1	0	0	7	0	0	0	0	1	3	1	1	33
Una PyME del mismo país que su empresa	3	2	0	1	0	0	1	0	0	0	0	1	1	0	0	9
Una empresa local	19	28	8	5	0	1	17	0	0	0	0	1	5	2	2	88
Una PyME local	7	10	2	2	0	0	8	0	0	0	0	1	2	0	1	33
No subcontrata	5	11	4	1	1	0	6	2	1	1	0	0	3	1	0	36

P9 De acuerdo con su experiencia, los mayores obstáculos para la inversión en América Latina y el Caribe son:						
	nulo	bajo	medio	alto	máx.	Índice promedio ¹
Regulación local y burocracia	0	5	25	28	1	54,2
Inestabilidad política	1	11	19	28	5	58,0
Inseguridad legal/jurídica	1	10	26	21	4	53,4
Problemas sociales/pobreza	2	25	25	6	1	36,7
Violencia	2	15	20	19	4	48,5
Corrupción	1	8	31	17	4	51,9
Diferencias culturales	24	24	10	1	1	19,3
Temor a la devaluación	5	15	17	23	4	50,8
Problemas de repatriación de beneficios/capital	3	23	20	13	3	43,2
Carencias de infraestructura	4	22	21	13	0	39,0
Limitación de los mercados de capitales	8	25	20	6	0	31,4
Escasez de recursos humanos cualificados	6	25	25	5	0	34,1
Nivel impositivo local	3	23	19	13	1	39,4
Legislación laboral	3	26	19	10	1	37,1
Normas locales de seguridad, salud y medio ambiente	5	23	25	4	0	32,2
Otros (especifíquese, por favor) Tamaño del mercado	0	0	0	0	1	1,5
Otros (especifíquese, por favor) Marco regulador	0	0	0	1	0	1,1
Otros (especifíquese, por favor) Estabilidad económica	0	0	0	0	1	1,5

¹ Representa el índice promedio de las respuestas, ponderadas según la siguiente escala: no respuesta y no = 0, baja = 25, media = 50, alta = 75, máxima = 100.

P10 En sus operaciones de inversión, ¿utilizó los servicios o los instrumentos de financiamiento de las siguientes instituciones?	
Instituciones nacionales - Asociaciones de comercio e industria	17
Instituciones nacionales - Agencia de seguros de inversiones	10
Instituciones nacionales - Bancos comerciales	46
Instituciones nacionales - Banca de inversión	28
Instituciones nacionales - Agencia de clasificación crediticia	10
Instituciones internacionales - Unión Europea	11
Instituciones internacionales - Banco Mundial	12
Instituciones internacionales - BID	9
Otras	6

NOTAS

- ¹ En 1998 y 1999, los países desarrollados representaron el 72,2% del total de nuevos ingresos de IED, frente al 63,0% registrado en los siete años anteriores.
- ² Esto se debe principalmente a que las F&A pueden financiarse por otras vías distintas de la IED.
- ³ Los términos “multinacionalidad” y “transnacionalidad” se emplean indistintamente en el presente capítulo.
- ⁴ El índice de transnacionalidad (IT) se calcula como el promedio de tres grupos de relaciones: entre activos exteriores y activos globales de las empresas en cuestión; entre ventas al exterior y ventas globales; y entre empleo en el exterior y empleo global. Todos los promedios se ponderaron por el tamaño de las compañías.
- ⁵ Este grupo comprendía 14 compañías latinoamericanas, las cuales exhibían un IT medio del 27,3%.
- ⁶ Lo esencial de este descenso ocurrió, de hecho, entre 1990 y 1996.
- ⁷ De manera especial en Argentina, Brasil, Colombia, Chile, México, Perú y Venezuela, cuya proporción en el stock mundial de ingresos de IED creció del 8,5% en 1997 al 12,8% en 1999.
- ⁸ Cálculos del autor a partir de diversas fuentes. Véanse mayores detalles en Franko (1976).
- ⁹ Para mayores detalles véase Dunning (1993).
- ¹⁰ En particular el de las empresas de los (entonces 12) estados miembros de la UE.
- ¹¹ A partir de 1992, los datos relativos al IG de las ET europeas hace referencia a los 15 miembros actuales de la UE (esto es, la UE-15).
- ¹² La Tríada está compuesta por la UE, Estados Unidos y Japón.
- ¹³ Europa Occidental comprende la UE-15, Islandia, Liechtenstein y Noruega.
- ¹⁴ Esencialmente en otros países en desarrollo.
- ¹⁵ No existen datos sobre el stock de IED exterior japonesa.
- ¹⁶ El autor agradece muy especialmente al Profesor Rob van Tulder y sus colaboradores por facilitar estos datos. El proyecto Scope de la Facultad de Estudios Empresariales de la Universidad Erasmus de Rotterdam constituye una importante investigación en torno a las estrategias de internacionalización de las principales empresas del mundo –véase información más pormenorizada en van Tulder, van den Berghe y Muller (2001).
- ¹⁷ En ocasiones solo se contaba con uno o con dos de estos tres porcentajes; en 17 casos, sin embargo, fue posible disponer de los tres.

- ¹⁸ Incluidas las F&A intraeuropeas.
- ¹⁹ No se dispone de datos anteriores a esta fecha.
- ²⁰ Estas razones se exponen de manera detallada en UNCTAD (2000).
- ²¹ En los que, según cifras de la OCDE, se lleva a cabo más del 90% de la I&D mundial.
- ²² Más de cuatro quintas partes de la IED nueva en la República de Corea en 1998 y 1999 correspondieron a F&A.
- ²³ Los estudios elaborados anualmente por la EIU constituyen un intento más por evaluar el atractivo de los países o regiones para los flujos de IED. Aun así, figuran entre los análisis más exhaustivos, al incorporar material cualitativo y cuantitativo de una gran diversidad de fuentes. Véanse detalles adicionales en EIU (2000).
- ²⁴ Casi la mitad de los indicadores utilizados son de índole cuantitativa basados, para 1994-1998, en fuentes estadísticas nacionales y, para 1999-2003, en previsiones macroeconómicas de la EIU. El resto de los indicadores son cualitativos. Para el período 1994-1998, estos indicadores fueron compilados a partir de diversas encuestas empresariales y otras fuentes. Para 1999-2003, fueron compilados a partir de evaluaciones realizadas por analistas de la EIU. Al utilizar un abanico tan amplio de fuentes e indicadores, el modelo de clasificaciones empresariales de la EIU proporciona un panorama rico y de fácil lectura acerca del atractivo relativo que pueden tener ciertos países como espacios donde realizar negocios.
- ²⁵ Especialmente la Comunidad Andina, el Mercado Común Centroamericano MCCA y la Comunidad del Caribe.

REFERENCIAS

- BID (Banco Interamericano de Desarrollo) e IRELA (Instituto de Relaciones Europeo-Latinoamericanas). 1998. *Inversión extranjera directa en América Latina: la perspectiva de los principales inversores*. Madrid, BID/IRELA.
- CAVES, R. 1996. *Multinational Enterprises and Economic Analysis*. Cambridge, Cambridge University Press.
- CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe). 2000. *La inversión extranjera en América Latina y el Caribe*. Santiago, Naciones Unidas.
- DAMIJAN, Joze P. y Boris MAJCEN. 2001. *Transfer of Technology Through FDI and Trade, Spillover Effects, and the Recovery of Slovenian Manufacturing Firms*. Ljubljana, Institute for Economic Research. Fotocopias.
- DJANKOV, S. y B. HOEKMAN. 1998. *Avenues of Technology Transfers: Foreign Investment and Productivity Change in the Czech Republic*. CEPR Discussion Paper, N°. 1883.
- DUNNING, J. H. 1993. *Multinational Enterprises and the Global Economy*. Wokingham, Berkshire, Addison Wesley.
- . 2001. *Global Capitalism at Bay*. London and New York, Routledge.
- EIU (Economist Intelligence Unit). 2000. *World Investment Prospects 2000*. London, EIU.
- EUROSTAT (European Union Statistical Office). 2000. *European Union Direct Investment. Analytical Aspect 1998-1999*. Brussels, European Commission.
- FRANKO, L. G. 1976. *The European Multinationals*. Stamford, Conn., Greylock Publishers.
- HUNYA, Gabor. 2000. *International Competitiveness Impacts of FDI in CEECs*, Research Reports, N°. 268. Vienna, The Vienna Institute for Comparative Economic Studies (WIIW).
- . y Jan STANKOVSKY. 2001. *WIIW-WIFO Database: Foreign Direct Investment in Central and East European Countries and the Former Soviet Union*. The Vienna Institute for Comparative Economic Studies (WIIW), Austrian Institute of Economic Research (WIFO).

- JONES, G. 1996. *The Evolution of International Business*. London and New York, Routledge.
- KINOSHITA, Y. 2000. *R&D and Technology Spillovers via FDI: Innovation and Absorbptive Capacity*. Prague, CERGE-EI. Fotocopias.
- KONINGS, J. 1999. *The Effects of Foreign Direct Investment on Domestic Firms: Evidence from Firm Level Panel Data in Emerging Economies*. LICOS Discussion Paper, N° 86.
- OECD (Organisation for Economic Co-operation and Development). 1999. *International and Direct Investment Statistics Year Book 1999*. Paris, OECD.
- ROJEC, Matija. 1997. *Foreign direct investment: How much does NATO and EU membership enhance investments by non-EU investors?* IASSA Conference on European Union vs. the Rest of the World: Complements or Substitutes for Central and Eastern Europe, Budapest, November 4-7, 1997. Ljubljana, IMAD. Fotocopias.
- . 2000. "Restructuring and efficiency upgrading with FDI". In: HUNYA, Gabor (ed.), *Integration through Foreign Direct Investment*. Cheltenham, Northampton, Edward Elgar in association with The Vienna Institute for International Economic Studies (WIIW), pp. 130-149.
- UNCTAD (United Nations Conference on Trade and Development). 2000. *World Investment Report 2000, Cross border Mergers and Acquisitions and Development*. New York and Geneva, United Nations.

Capítulo 4. España

Alfredo Arahuetes *

Introducción

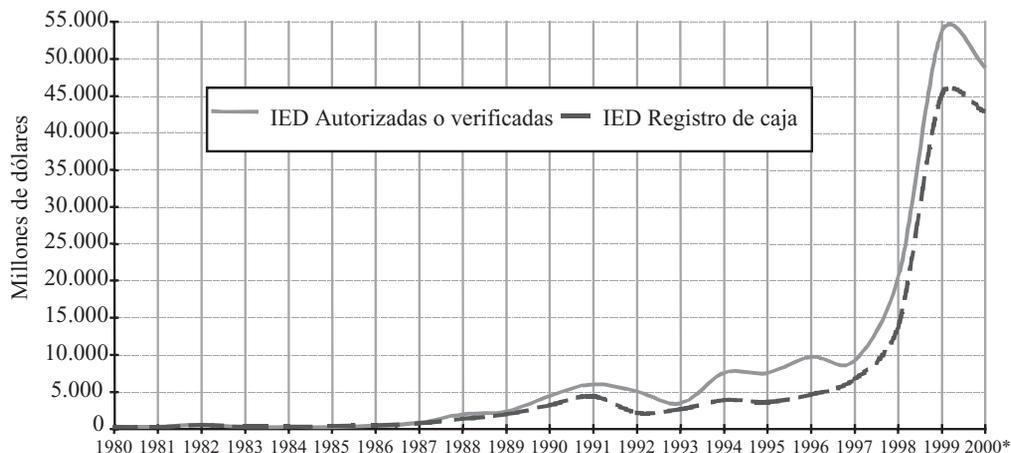
En el proceso de diversificación productiva y apertura externa de la economía española de las últimas décadas, las inversiones directas en el exterior, desde la perspectiva de la balanza de pagos, han transitado por tres etapas. En la primera, desde los años sesenta hasta los primeros noventa, España era un receptor neto de inversiones extranjeras directas (IED); en la segunda, que se situaría en los años centrales de la década de los noventa, disminuye la amplia brecha entre las inversiones directas recibidas –tradicionalmente elevadas, salvo en períodos de crisis– y las realizadas en el exterior– históricamente muy reducidas–; en la tercera, desde 1997 hasta la actualidad, no solo se ha reducido la diferencia entre el ingreso y el egreso de IED sino que las inversiones directas de las empresas españolas en el exterior han superado a las realizadas por empresas extranjeras en España, lo que ha convertido al país en un inversor directo neto por primera vez en su historia reciente. Este proceso de inversión directa en el exterior comenzó a adquirir una significativa importancia desde la adhesión de España a la Comunidad Económica Europea (CEE) en 1986, y se ha intensificado desde la segunda mitad de los años noventa hasta la actualidad.

Este trabajo se propone estudiar las características de las inversiones directas españolas en América Latina durante el período 1990-2000 en una doble perspectiva: a) la evolución cuantitativa y la orientación geográfico-sectorial, y sus similitudes y diferencias con las verificadas en otras áreas; b) las características, el comportamiento y los determinantes de las empresas inversoras españolas. Así, en la primera parte de este capítulo se examinan de forma breve los antecedentes históricos de las inversiones directas españolas en el exterior; en la segunda, las características de la primera etapa de gran expansión tras la adhesión de España a la CEE; en la tercera, los rasgos de un nuevo período que comenzó en 1994 y que continúa hasta la actualidad, y en el que las IED han adquirido una muy elevada dimensión, se han concentrado en gran medida en un grupo de países de América Latina y han renovado su perfil sectorial; y en la cuarta parte se identifican, para esta última etapa, las características, el comportamiento y los factores determinantes de las inversiones de las empresas españolas en América Latina.

* Profesor de Economía Internacional, Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales (ICADE), Universidad Pontificia Comillas de Madrid, España.

La información estadística utilizada en este estudio se ha elaborado a partir de los datos que proporciona el Registro de Inversiones Españolas en el Exterior del Ministerio de Economía, en el que se recoge la información según se ha ido estableciendo en los distintos tratamientos legislativos¹. La información de este registro difiere, aunque no tanto como en el pasado, de la reflejada por el Banco de España en su Registro para la elaboración de la balanza de pagos. Los datos del Registro del Banco de España –también incorporados en este análisis– incluyen la información que facilitan los bancos de las transacciones conceptuadas como inversiones directas. Las cifras del Ministerio de Economía proceden de los proyectos de inversión antes presentados a verificación y desde 1993 recogidos en el Registro de Inversiones. Cuando las inversiones estaban sujetas a verificación, hasta 1992, tenían un plazo de seis meses para implementarse, pero podían llevarse a cabo en un plazo más largo y, por tanto, dar lugar a pagos con rezago en el Registro del Banco de España. Sin duda esta fue la principal fuente de discrepancia entre ambos registros (véase el Gráfico 4.1). Hacia el final de los años noventa esta discrepancia se fue reduciendo y se estima que habrá una tendencia a la convergencia entre las cifras del registro del Banco de España y las del Registro de Inversiones del Ministerio de Economía.

Gráfico 4.1. IED española en el exterior: series de verificación del Registro de Inversiones del Ministerio de Economía y del Registro del Banco de España, 1980-2000
(En miles de millones de dólares)



* Los datos del año 2000 son proyecciones según la evolución de los nueve primeros meses del año.

Fuente: Elaboración del autor basada en los datos del *Boletín de Información Comercial Española* (BICE), del Ministerio de Economía, y del Banco de España.

Para este trabajo se usan tanto las cifras de verificación como las del Registro de Inversiones del Ministerio de Economía, ya que incluyen información de IED que no se encuentra en ninguna otra fuente pública. Tradicionalmente, además, las cifras de verifi-

cación y del Registro de Inversiones han recogido no solo datos sobre el egreso de inversiones directas, sino también sobre: a) las inversiones efectuadas por los bancos contra sus fondos de divisas en el exterior, que en muchas ocasiones eran de elevada cuantía y que, por tanto, se incorporaron a las cifras de verificación desde julio de 1992, y con posterioridad al Registro de Inversiones; b) las cifras de beneficios generados y reinvertidos en los países de destino, y c) las compensaciones de cobros y pagos exteriores, ya que con cierta frecuencia se llevaron a cabo inversiones mediante esta fórmula. Por otra parte, debe tenerse en cuenta que esta es la única fuente que permite conocer la distribución geográfico-sectorial detallada de las inversiones directas, principalmente por países y sectores de destino. Como la información del Registro del Banco de España, aunque es muy relevante, solo se obtiene en términos agregados para algunas áreas y países, resulta imprescindible recurrir a los datos de proyectos verificados y/o registrados para poder hacer cualquier tipo de análisis sobre la orientación geográfico-sectorial de las IED, aun sabiendo que los flujos netos reales tienen una dimensión menor que la recogida en los datos publicados del Registro de Inversiones que se refieren a cifras brutas, pero que reflejan los últimos cambios legislativos².

Rasgos de la primera ola de IED española en el exterior

Esta etapa tuvo lugar entre los años sesenta y la adhesión de España a la CEE en 1986. Las primeras IED españolas en el exterior en los años sesenta y comienzos de los setenta adquirieron un volumen muy modesto y apenas llegaron a representar el 0,1% de los flujos internacionales de IED. Se concentraron casi en su totalidad en actividades comerciales y financieras, de apoyo a las exportaciones, y en actividades de explotación de materias primas para el abastecimiento del mercado interno, con un modesto perfil en manufacturas. Su principal destino eran los países de la CEE y, en segundo lugar, los de América Latina que en conjunto superaban el 80% de las inversiones. En Europa los principales destinos eran Portugal, Reino Unido y Francia; y en América Latina, México, Argentina, Chile y, en menor medida, Brasil. La mayor parte de las inversiones provenían de medianas empresas, lo que explica que se llevasen a cabo en actividades como comercialización y servicios, que no requieren montos significativos de recursos.

En los años setenta y hasta que se manifestó la crisis de la deuda externa en América Latina, el volumen de las inversiones directas se multiplicó respecto al período anterior, y la participación de España en los flujos internacionales se elevó al 0,3%. En esta nueva etapa, adquirieron mayor relevancia las IED dirigidas hacia los países de América Latina y el Caribe, que absorbieron más de la mitad del total de los flujos, en tanto que disminuía la importancia relativa de los países de la CEE y de Estados Unidos. Las inversiones en América Latina se concentraron casi en su totalidad en un reducido grupo de países: México, Argentina, Venezuela, Brasil y Chile; y fuera de este grupo, pero también en la región, en Panamá y Puerto Rico. Alrededor del 75% de las inversiones se llevaban a cabo en activi-

dades financieras y comerciales, rasgo común tanto en los países de la CEE y Estados Unidos como en América Latina, solo que en este último caso todavía tenían un significativo perfil las inversiones manufactureras. Este rasgo específico de América Latina disminuyó, tras la crisis de la deuda, con la contracción de los mercados internos de los países. En consecuencia, durante estos años el panorama inversor estuvo dominado por las inversiones de los bancos, las compañías de seguros y un reducido grupo de grandes empresas. Aun así, la magnitud de las inversiones españolas se situó en un promedio anual de US\$260 millones. Las empresas y los bancos utilizaban como principales vías de inversión las ampliaciones y los préstamos a largo plazo, y apenas comenzaban a despuntar las adquisiciones.

Tras la crisis de la deuda externa, se modificaron los rasgos característicos de las IED: la reducción de las actividades industriales y comerciales determinó la mayor importancia relativa de las financieras, que fueron las únicas que permanecieron. Sin embargo, en esta ocasión, y a diferencia de períodos precedentes, estaba en curso un nuevo fenómeno: la realización de importantes operaciones financieras por parte de sociedades no financieras. No se trataba únicamente de una expansión de las actividades financieras en el exterior –realizada por instituciones financieras bancarias y no bancarias–, sino también de la organización de nuevos grupos empresariales mediante la creación de holdings (sociedades de tenencia de títulos) por parte de las empresas españolas más importantes (Arahetes, 1996). Las nuevas formas de organización de las actividades de las empresas en el exterior respondían a exigencias y oportunidades de los mercados internacionales. Así, se entiende que empresas de los sectores del cemento y del turismo, de la construcción, las comunicaciones, la banca y otras instituciones financieras comenzasen a detentar sociedades de servicios financieros para llevar a cabo gran parte de sus actividades de inversión en el exterior. El final de este período pone de relieve la pérdida de atractivo de los países de América Latina –que vieron disminuir su participación desde niveles superiores al 50% hasta el 20% en 1985–, y la mayor importancia de los países de la CEE.

Una nueva etapa de la IED española, 1986-1993: el primer gran despegue y la orientación hacia los países europeos

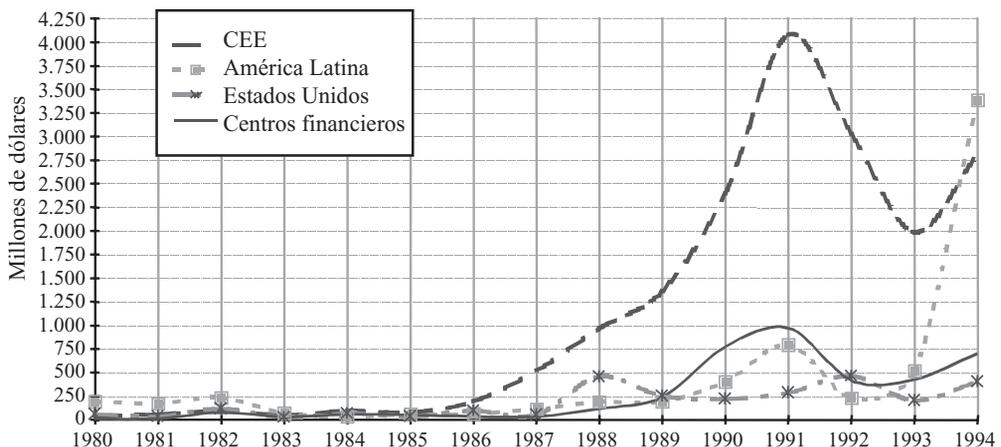
La adhesión de España a la CEE en 1986 marcó el comienzo de una nueva etapa de la IED. En este período, las inversiones directas alcanzaron un promedio de US\$3.000 millones anuales, en tanto que en la etapa anterior el promedio se situaba en torno a los US\$350 millones. El principal destino de estas inversiones fueron los países de la CEE, que absorbieron el 60% de los flujos, seguidos de América Latina, con el 10% (excluidos Panamá y los centros financieros del Caribe, que por su parte atrajeron el 9%), y Estados Unidos con el 8% (véase el Gráfico 4.2). En términos sectoriales agregados, dos tercios de las inversiones se destinaron a actividades y servicios financieros, el 10% a actividades comerciales, y el 9% a comunicaciones y transportes, registrándose una significativa reducción del perfil en manufacturas.

En la Unión Europea (UE) las inversiones españolas se orientaron de manera diferenciada hacia tres grupos de países. En primer lugar, se encontraba el grupo que constituía el destino tradicional de la IED española en el área y que absorbía dos tercios de los flujos dirigidos a esta zona: Portugal (28%), Reino Unido (24%) y Francia (12%). En estos países, en términos sectoriales, hubo una elevada participación de las inversiones en actividades y servicios financieros y, en segundo lugar, en actividades comerciales, que en conjunto representaron el 60% del total. Sin embargo, en el resto de la distribución sectorial, ciertos factores de localización desempeñaron un destacado papel en estos países, de forma que las IED se localizaron: en Portugal, en extracción de minerales no energéticos, en la industria de minerales no metálicos, en la construcción y en energía y agua; en el Reino Unido, en explotación de recursos naturales (petróleo, gas y recursos pesqueros); y en Francia, en la industria de minerales no metálicos.

El segundo grupo estaba formado por países que constituían un reciente atractivo para la inversión española: Alemania, Italia y Bélgica, con participaciones similares en torno al 6%. En los rasgos sectoriales también se verificaban características parecidas: la mayoría de las inversiones se dirigían a actividades financieras y comerciales, tras las cuales se situaban las destinadas a alimentación, bebidas y tabaco, y a la industria del papel y de las artes gráficas, y en el caso de Alemania, además, a la industria de piezas y componentes para automóviles. El tercer grupo estaba integrado por Holanda y Luxemburgo, países en los que las inversiones se localizaban en sociedades holding –mediante las cuales se buscan ventajas fiscales y de desarrollo de capacidades estratégicas– y en actividades financieras.

Gráfico 4.2. Flujos brutos de IED española por áreas de destino, 1980-1994

(En millones de dólares)



Fuente: Elaboración del autor basada en los datos de BICE.

En América Latina (excepto Puerto Rico, Panamá y los centros financieros del Caribe) las IED españolas se dirigieron a dos grupos de países (véase el Cuadro 4.1). El primero recibió el 88% de los flujos españoles en la región y estaba integrado por Argentina (34%), Chile (19,2%), Venezuela (13,5%), México (12,5%) y Brasil (9,3%). En Argentina la mayor parte (60%) de las inversiones se localizó en actividades y servicios financieros, seguida por telecomunicaciones y transportes. En Chile al menos el 75% se dirigió también a actividades y servicios financieros, y en segundo lugar a telecomunicaciones. En Venezuela existían en esta época significativas restricciones a las inversiones bancarias y de seguros, de manera que las inversiones se localizaron en el turismo, la industria de productos metálicos y la del papel y de las artes gráficas. En México también existían limitaciones a las inversiones en la banca, por lo cual el perfil sectorial se centró en las actividades comerciales y de seguros, y en el sector manufacturero (transformación de metales). En Brasil las inversiones en actividades bancarias representaron cerca del 60%, seguidas por las realizadas en alimentación, bebidas y tabaco.

Cuadro 4.1. Distribución geográfica de los flujos de inversiones directas españolas en América Latina, 1986-1993
(En millones de dólares y porcentajes)

	1986-1993	%
Argentina	854	34,1
Brasil	228	9,1
Chile	482	19,2
México	312	12,5
Venezuela	340	13,6
Resto de los países	290	11,6
Total América Latina *	2.506	100,0
Centros financieros y Puerto Rico	2.337	

* No incluye Puerto Rico, Panamá ni los centros financieros del Caribe.

Fuente: Elaboración del autor basada en datos del BICE, varios años.

El segundo grupo estaba compuesto por Colombia, Perú, Uruguay, Cuba y República Dominicana. Allí, las inversiones se centraron en actividades relacionadas con las ventas derivadas de la localización de estos países: recursos naturales, turismo y finanzas. Por su parte, en Puerto Rico, Panamá y los centros financieros del Caribe (que captaron el 9% de los flujos de IED), el destino principal fueron las actividades financieras, puesto que gran parte de las inversiones directas en sociedades holding tuvieron como destino final actividades bancarias.

En el conjunto de las empresas inversoras, el grupo más destacado fue el de las entidades bancarias que invirtieron en instituciones de crédito, acompañado en segundo término por la expansión de las compañías de seguros (especialmente Mapfre); a continuación se situó un grupo de empresas que buscaban fortalecer y extender sus actividades

comerciales en el exterior mediante la creación o la ampliación de redes de distribución; y por último, en comunicaciones y transportes se manifestó la creciente expansión internacional de Telefónica y, en menor medida, de Iberia.

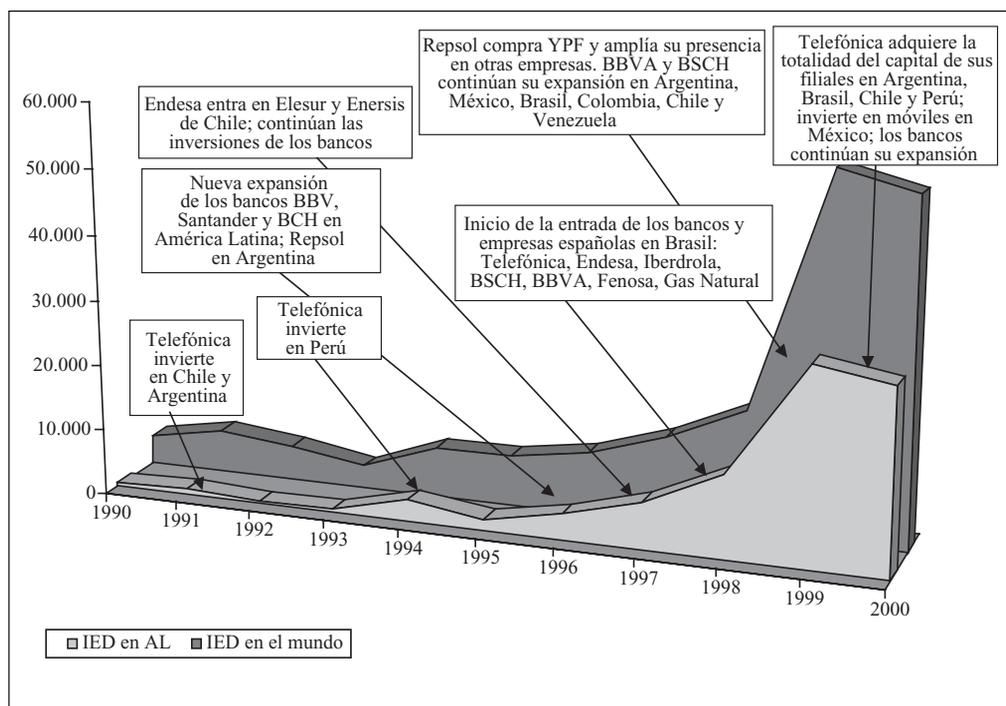
La expansión de la IED en este período se realizó principalmente mediante aumentos de capital en empresas que contaban con participación española y, en segundo lugar, a través de adquisiciones y, en menor medida, nuevas inversiones (greenfield investment). El predominio de los aumentos de capital en el caso español se explica, en gran parte, por el elevado peso relativo de la IED en instituciones financieras –sobre todo bancarias, pero también en seguros– que determinaba la necesidad de esta opción. La inversión exterior en el sector financiero requería una fuerte aportación de recursos propios tanto para la expansión en los mercados como para cumplir con los índices de riesgo establecidos por la autoridad monetaria de cada país. A su vez, la creciente relevancia de las adquisiciones, proceso que también se verificaba internacionalmente, respondía a una línea de expansión basada en la compra de activos estratégicos y/o de carácter comercial, o al aprovechamiento de oportunidades de inversión que facilitaban un excelente acceso o penetración en los mercados (Arahetes, 1998; CEPAL, 1998 y 2000; UNCTAD, 2000).

La segunda ola expansiva, 1994-2000: un nuevo salto cuantitativo y el cambio de rumbo hacia América Latina

En esta nueva etapa se verifica un salto cuantitativo en los flujos de inversión directa, motivado principalmente por la atracción de sucesivas oportunidades de inversión en los principales países de América Latina (véase el Gráfico 4.3). Mientras que en la fase anterior el promedio general anual de los egresos de IED se situó en torno a los US\$3.100 millones, en esta etapa ascendió a cerca de US\$15.000 millones, lo cual ha convertido a la economía española, desde 1997, en inversora directa neta. A su vez, el cambio cuantitativo se vio reflejado en una nueva concentración en las áreas y los países de destino: América Latina y la UE absorbieron, conjuntamente, el 86% de los flujos de IED, con el 60% y el 26% respectivamente (véase el Gráfico 4.4); Panamá y los centros financieros del Caribe atrajeron el 6% y Estados Unidos el 4,5%.

En el caso de América Latina, el contraste con la etapa anterior es elocuente, pues su participación relativa se situaba en el 10%, y ha pasado de recibir, en promedio anual, US\$300 millones a US\$9.700 millones. Este elevado flujo de IED ha convertido a España en el segundo inversor internacional en la región solo detrás de la tradicional presencia de las empresas de Estados Unidos. También aumentaron en valores absolutos las inversiones españolas en Estados Unidos (US\$3.242 millones), pero su participación relativa se redujo del 7,5% al 4,5%.

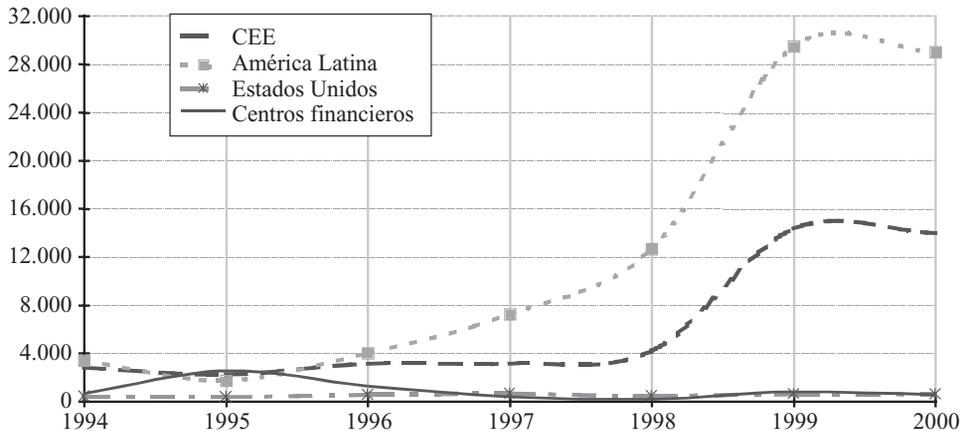
Gráfico 4.3. Inversiones directas de las empresas españolas en América Latina, 1990-2000
(En millones de dólares)



Fuente: CEPAL (2000); Casilda (2001); y elaboración del autor.

En esta etapa, la IED española en América Latina se concentró en un grupo de países que de forma conjunta absorbieron el 98% de los flujos en la región: Argentina, Brasil, Chile, Colombia, Perú, México y Venezuela (véase el Cuadro 4.2).

Gráfico 4.4. Inversiones directas de las empresas españolas por áreas de destino, 1994-2000
(En millones de dólares)



Fuente: Elaboración del autor basada en datos de BICE.

Cuadro 4.2. Distribución geográfica de los flujos de IED española en América Latina, 1994-1999
(En millones de dólares y porcentajes)

	1994-1999 ^a	%	1994-1999 ^b	%
Argentina	21.055	36,0	20.311	43,7
Brasil	16.444	28,1	11.336	24,4
Chile	8.884	15,2	7.386	15,9
Colombia	3.769	6,4	2.135	4,6
México	2.347	4,0	2.038	4,4
Perú	3.378	5,8	2.061	4,4
Venezuela	1.489	2,5	1.151	2,5
Resto de los países	1.158	2,0	42	0,1
Total América Latina ^c	58.524	100,0	46.460	100,0

^a Según datos del Ministerio de Economía, BICE, varios años.

^b Según datos del Banco de España.

^c No incluye Puerto Rico, Panamá ni los centros financieros del Caribe.

Fuente: Elaboración del autor basada en datos del BICE.

Rasgos del patrón sectorial de las inversiones españolas en América Latina

La especialización sectorial de las inversiones directas españolas registra varios rasgos similares tanto en América Latina como en la UE y Estados Unidos, pero sin duda el más destacado –por su elevada cuantía– es que el principal sector de destino lo constituyen las “sociedades de tenencia de valores” o “sociedades holding”³. Las inversiones canalizadas a través de estas sociedades se orientan, en un segundo movimiento, a proyectos de inversión en otros sectores, en el mismo país de destino, que son los verdaderos destinos finales. Se considera que la motivación de este paso intermedio es de naturaleza financiero-fiscal. De hecho, esta naturaleza se ha ido transformando en un factor que facilita la optimización de recursos, lo que ha determinado la notable propagación del fenómeno en el transcurso de los años noventa. De esta forma, es habitual que grandes empresas españolas de los sectores que comenzaron a utilizar esta vía indirecta en los años ochenta hayan intensificado su uso para la expansión de sus actividades empresariales en el exterior. Este fenómeno se verifica al analizar la distribución sectorial de las inversiones directas españolas en las distintas áreas y países, lo que introduce una significativa distorsión al no poderse conocer con exactitud el sector destinatario final. En la UE las inversiones en sociedades holding representaron en este período el 65% de los flujos totales, en Estados Unidos el 45% y en América Latina el 37%. En los países de la UE los sectores de destino final de las inversiones a través de sociedades de tenencia de títulos fueron principalmente la intermediación financiera, las actividades comerciales y otras manufacturas. En Estados Unidos, otras manufacturas, las actividades comerciales y la intermediación financiera. Y en América Latina, las telecomunicaciones, la energía eléctrica, otras manufacturas y, en menor medida, la extracción de petróleo, el sector de alimentación, bebidas y tabaco, y la industria del papel y de las artes gráficas.

Una vez identificados los sectores destinatarios finales de las inversiones realizadas vía sociedades holding, puede conocerse con mayor claridad el perfil sectorial del resto de las IED en América Latina y en otras regiones. El rasgo común más destacado es la importancia de las actividades de intermediación financiera y seguros –desempeñadas por bancos y compañías de seguros–, debiendo notarse que el 75% de los flujos destinados a este sector se concentró en la UE y América Latina. Sin embargo, tras este rasgo común, se verifican patrones sectoriales diferenciados para cada una de las áreas en función de las ventajas de las empresas españolas, de sus estrategias de expansión en mercados internacionales y de los factores de localización que representan las oportunidades nacionales para estas empresas.

En América Latina se amplió la tradicional hegemonía de las actividades de intermediación financiera y seguros, y se comenzó la expansión en gestión de fondos de pensiones. El segundo destino de las inversiones españolas fue el rubro de la extracción de petróleo y el tratamiento de sus derivados, a partir de la apuesta estratégica de Repsol por alcanzar una amplia presencia en diversos países de la región, consolidada sobre todo tras la

adquisición de Yacimientos Petrolíferos Fiscales (YPF) en Argentina en 1999. En tercer lugar se encuentran las telecomunicaciones y, en menor medida, los transportes, con Iberia. Las inversiones de Telefónica en América Latina fueron de tal magnitud que representaron al menos el 80% de los flujos españoles en este sector en el mundo⁴, lo que confirma que los países de la región se encuentran en el centro de las estrategias de expansión internacional de las empresas españolas. La importancia cuantitativa es todavía mayor si se tiene en cuenta la estrategia desplegada por Telefónica desde finales de 1999 para adquirir el capital completo de las filiales de las que participa⁵. El cuarto sector en importancia es el de energía eléctrica, agua y gas, cuyas principales empresas –Endesa, Iberdrola, Fenosa, Aguas de Barcelona, Gas Natural– han desplegado su estrategia de crecimiento internacional en varios países de la región. Las inversiones directas en intermediación financiera, petróleo, telecomunicaciones, y energía eléctrica, agua y gas configuran el nuevo patrón sectorial en la región, y representan algo más del 90% de los flujos dirigidos a los países de América Latina.

Cuadro 4.3. Distribución sectorial de los flujos brutos de inversiones directas de España en América Latina, 1993-1999^a
(En millones de dólares y porcentajes)

	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	1993-99	%
Sector primario									
Agricultura, ganadería y pesca	–	18	33	9	19	24	24	129	0,2
Petróleo y tratamiento de combustibles	–	–	–	443	–	36	13.446	13.925	22,4
Manufacturas									
Alimentación, bebidas	12	10	–	7	48	54	93	224	0,4
Industria textil y confección	–	–	–	–	2	2	4	8	–
Industria del papel y editorial	15	4	39	37	73	52	16	236	0,4
Industria química	2	5	28	5	14	26	75	155	0,2
Otras manufacturas	–	134	31	105	245	229	439	1.183	1,9
Servicios									
Construcción	10	52	58	46	200	171	29	566	0,9
Comercio	–	–	15	27	11	131	978	1.162	1,9
Transporte y comunicaciones	106	2.211	162	181	497	158	2.083	5.398	8,7
Electricidad, agua y gas	9	51	106	224	809	2.324	1.572	5.095	8,2
Intermediación financiera (bancos, seguros, fondos)	155	217	296	1.713	3.770	1.391	3.288	10.830	17,4
Hotelería	–	–	33	38	55	35	67	228	0,4
Sociedades de cartera ^b	301	755	1.239	1.621	2.962	8.386	7.739	23.003	37,0
Total	610	3.457	2.040	4.456	8.705	13.021	29.853	62.142	100,0

^a No incluye Panamá ni los centros financieros del Caribe.

^b A través de la vía indirecta de las sociedades de cartera, por orden de importancia, las empresas que desarrollan sus actividades en los siguientes sectores: las instituciones financieras, las telecomunicaciones, energía y transportes (CEPAL, 2000).

Fuente: Elaboración propia según datos del Ministerio de Economía, BICE, varios años.

En la expansión de las empresas españolas en América Latina han desempeñado un destacado papel factores de localización tan importantes como los procesos de privatización de empresas públicas en telecomunicaciones, energía eléctrica, agua y gas, así como la liberalización de los sistemas financieros de los países, acompañada, en algunos casos, de la privatización de bancos que estaban en la esfera pública. Es indudable que estos procesos de privatización han supuesto un enorme incentivo para las inversiones extranjeras (Agosin, 1994; Calderón, 1994; Calderón y Vodusek, 1998; OCDE, 1999; UNCTAD, 2000, y CEPAL, 2000), especialmente españolas que, contando con ventajas tecnológicas y organizativas, han sido atraídas tanto por las condiciones de entrada –puesto que las privatizaciones han sido, de hecho, operaciones con prima garantizada– como por la rentabilidad de las inversiones a mediano y largo plazo.

El elevado volumen de las inversiones directas en los sectores señalados coloca en un segundo plano relativo las realizadas en otros sectores. En este sentido, cabe destacar que si bien estas últimas son de menor cuantía, constituyen un claro reflejo de la apuesta de un conjunto de empresas españolas por los mercados latinoamericanos en sectores como otras manufacturas, construcción, turismo y hotelería, la industria del papel y de las artes gráficas, y actividades primarias. Asimismo, ha habido una intensa recuperación de inversiones en actividades comerciales. De esta forma, si bien la destacada importancia de las inversiones españolas en la región se explica fundamentalmente por las elevadas inversiones de las grandes empresas, todo parece indicar que en los últimos años se ha vuelto a despertar el interés inversor de un mayor número de empresas de nuevos sectores, lo que está determinando una ampliación de la gama de actividades y, en forma gradual, del patrón sectorial. Aun así, es muy claro que en este patrón sobresalen las inversiones en actividades de servicios y son relativamente reducidas las destinadas a actividades industriales, entre las que apenas destacan las realizadas en la categoría “otras” manufacturas.

En esta etapa, el perfil del patrón sectorial de inversiones en la UE se ha vuelto similar, aunque de menor intensidad, al de América Latina. El principal destinatario es el sector de intermediación financiera⁶, seguido por las actividades comerciales, que ya fueron superadas por las realizadas en América Latina. También son importantes las inversiones en telecomunicaciones, otras manufacturas, y energía eléctrica, agua y gas. Las actividades de mayor especialización se encuentran en la industria química y en el rubro de alimentación, bebidas y tabaco. Por eso, todo parece indicar que el patrón de inversiones en la UE está en proceso de transformación. En la etapa anterior se caracterizaba por el tradicional predominio de las inversiones en actividades financieras y comerciales, y por la creciente importancia de las inversiones en actividades industriales; en la actual existen mayores similitudes con el patrón sectorial que se verifica en América Latina, con énfasis en algunos sectores industriales, y bajo perfil en las dos últimas áreas mencionadas.

El primer destino de las inversiones españolas en Estados Unidos es la tradicional intermediación financiera, aunque han adquirido un notable relieve las llevadas a cabo en

telecomunicaciones (Telefónica en Lycos), otras manufacturas (Acerinox), alimentación, bebidas y tabaco, y actividades comerciales (El Corte Inglés).

En Panamá y los centros financieros del Caribe, las inversiones se concentraron en sociedades de tenencia de títulos e intermediación financiera, pero no se conoce el destino final de estos flujos.

Los principales países receptores de las inversiones españolas en América Latina

Las inversiones directas realizadas por empresas españolas en América Latina en esta etapa han convertido a España en el primer inversor europeo en la región y, en términos acumulados, en el segundo del mundo después de Estados Unidos. Esta situación podría llegar a ser aún más significativa si se conociese con precisión el destino último, es decir el segundo movimiento, de los flujos canalizados hacia los propios países de la región a través de Panamá y los centros financieros del Caribe (Duran, 1996; Arahetes, 1998; CEPAL, 2000).

Como ya se ha señalado, esta segunda gran oleada de inversiones directas españolas en América Latina se concentró en dos grupos de países. El primero, que atrajo el 79,3%, estaba integrado por Argentina (36%), Brasil (28,1%) y Chile (15,2%); y el segundo, con el 18,7%, por Colombia (6,4%), Perú (5,8%), México (4%) y Venezuela (2,5%) (véase el Cuadro 4.4).

Argentina sigue siendo el principal mercado de destino de las empresas españolas, incluso en el conjunto de las IED. En la década de los ochenta se constituyó como uno de los países más atractivos para las IED en la región, y en los primeros años noventa aumentó su atracción, especialmente a partir de 1994, debido sobre todo a las oportunidades del proceso de privatizaciones en el que las empresas españolas han desempeñado un destacado papel (Chudnovsky, Porta y López, 1994; Calderón y Vodusek, 1998; Arahetes, 1998; CEPAL, 2000). En la etapa anterior, las inversiones se concentraron en intermediación financiera (bancos y seguros) y, en menor medida, en minerales no metálicos, construcción y pesca.

Con la nueva década aparecieron los primeros rasgos de un nuevo perfil, de la mano de las inversiones en telecomunicaciones y transportes. En los años noventa, y particularmente a partir de 1994, las inversiones de Telefónica se expandieron, adquiriendo una importancia equiparable a la de las tradicionales inversiones bancarias. También tuvo lugar la expansión estratégica de Repsol, primero en la distribución de combustible y después en la extracción de petróleo y el tratamiento de sus derivados, mediante la adquisición de varias compañías, en especial YPF en 1999. Al mismo tiempo, los principales bancos españoles (BSCH y BBVA) siguieron con su línea de ampliación de presencia en el mercado argentino, invirtiendo en bancos –comerciales y de inversión– y adquiriendo importantes participaciones en compañías gestoras de fondos de pensiones.

De forma simultánea, el proceso de privatizaciones se extendió a otros sectores tales como energía eléctrica, agua y gas, de manera que empresas oligopólicas españolas (Endesa, Iberdrola, Aguas de Barcelona, Gas Natural) con grandes ventajas competitivas decidieron invertir en ellos y transformarlos en nuevos sectores con fuerte presencia de inversiones españolas. La estabilidad de la economía argentina tras la convertibilidad, y superadas las dudas acerca de los posibles efectos negativos del “tequila” en 1995, volvió a animar las inversiones de un sector muy retraído desde la crisis de la deuda, el de las actividades comerciales ligadas a operaciones de exportación. Y además, en el nuevo clima de optimismo económico y empresarial, se incrementaron las inversiones en sectores con presencia tradicional de las empresas españolas, como en las actividades manufactureras (“otras” manufacturas, la industria química y la industria del papel y de las artes gráficas), en “otros” servicios (construcción) y en el sector primario (pesca). Estos nuevos rasgos ponen de manifiesto que el patrón sectorial de inversiones directas españolas en Argentina ha registrado, en la etapa 1994-1999, una gran diversificación frente a lo que había sido su perfil tradicional, cuando existía un completo predominio de las inversiones en intermediación financiera.

Hasta la concreción del Plan Real en el verano de 1994 y la puesta en marcha del proceso de liberalización de la economía y de privatización de las empresas públicas, las inversiones españolas en *Brasil* fueron muy limitadas, teniendo en cuenta la dimensión económica del país en el contexto de la región. Incluso el patrón sectorial de las inversiones difería tanto del patrón general como del regional. Apenas tenían significación destacable los flujos en intermediación financiera y en actividades comerciales, en los que hasta ese momento se localizaban las ventajas de las empresas españolas en el exterior. La dimensión y protección del mercado interno brasileño y las ventajas de las empresas españolas que decidieron instalarse en él determinaron que las principales IED se realizasen en la fabricación de material eléctrico y electrónico, excepto ordenadores, piezas y componentes de automóviles, en alimentación, bebidas y tabaco, y en la fabricación de productos metálicos, excepto maquinaria, sectores estos últimos en los que las inversiones se realizaron a través de sociedades holding.

En la etapa de la segunda gran oleada de inversiones españolas en el exterior, Brasil se convirtió en el segundo destino de estas después de Argentina y, por tanto, los rasgos sectoriales registraron cambios significativos. Comenzó entonces una creciente expansión de las IED en intermediación financiera, bancos y seguros, que ha seguido activa en 2000 con la adquisición del control de Banespa por el BSCH. En 1998, con la privatización de las telecomunicaciones, se le presentó a Telefónica la oportunidad esperada de invertir en el mercado brasileño. Comenzó en Rio Grande do Sul y siguió en São Paulo (con Telesp y varias concesiones de móviles). De esta forma, la intermediación financiera y las telecomunicaciones son los dos grandes sectores en los que se ha concentrado la IED española. Al mismo tiempo, se iniciaron las privatizaciones en el sector eléctrico y las oportunidades atrajeron las inversiones de Endesa, Iberdrola y Fenosa. La mayor parte de las

inversiones, realizadas a través de sociedades de tenencia de títulos, se han orientado a estos tres sectores, de manera que el patrón sectorial en Brasil recoge los rasgos esenciales del nuevo patrón de la IED española en los principales mercados de la región: alrededor del 75% se concentra en intermediación financiera, telecomunicaciones y energía eléctrica. No obstante, a pesar de su menor relieve, son importantes por su continuidad las inversiones en otras manufacturas, y en especial las realizadas en fabricación de piezas y componentes para automóviles. Y representa una significativa novedad la rápida expansión de las inversiones en actividades comerciales, puesto que apenas tuvieron importancia en el pasado y son un buen reflejo del potencial del comercio exterior entre los dos países, que históricamente ha registrado un perfil muy reducido.

Cuadro 4.4. Distribución sectorial de los flujos brutos de inversiones directas de España en América Latina por países y sectores de destino, 1993-1999
(En millones de dólares)

	Argentina	Brasil	Chile	Colombia	Perú	México	Venezuela
Sector primario							
Agricultura, ganadería y pesca	57,7	–	6,4	–	–	–	–
Petróleo y tratam. de combustibles	13.445,7	–	–	–	78,3	2,8	–
Manufacturas							
Alimentación, bebidas	26,2	54,1	48,0	3,9	–	32,7	–
Industria textil y confección	–	5,9	–	–	–	0,7	–
Industria del papel y editorial	128,8	37,5	6,3	27,0	–	32,7	–
Industria química	120,8	61,6	–	–	–	66,2	–
Otras manufacturas	139,6	295,8	40,8	233,4	17,0	302,9	13,8
Servicios							
Construcción	124,9	11,6	338,4	58,6	4,6	12,3	6,7
Comercio	311,9	591,8	18,7	–	15,7	177,4	38,4
Transporte y comunicaciones	741,4	1.872,0	130,5	1,9	2.141,4	404,6	32,5
Electricidad, agua y gas	553,0	752,1	30,3	2.535,5	397,7	191,0	309,5
Intermediación financiera (bancos, seguros, fondos)	2.536,9	2.006,0	1.734,4	1.268,2	182,8	605,1	662,1
Hotelería	0,6	–	0,7	6,3	–	179,1	4,9
Sociedades de cartera	3.200,6	10.713,4	6.921,4	119,5	402,3	440,5	435,3
Total	21.388,1	16.401,8	9.275,9	4.254,3	3.239,8	2.448,0	1.503,2

Fuente: Elaboración del autor basada en datos del BICE, varios años.

Las inversiones españolas directas en *Chile* se han caracterizado, tradicionalmente, por su elevada concentración en el sector de intermediación financiera (bancos y seguros), rasgo predominante tanto en los años ochenta como hasta mediados de los noventa. Sin embargo, en la segunda mitad de la década el patrón sectorial comenzó a diversificarse con la expansión de un amplio grupo de empresas constructoras –Agroman, Ferrovial, Dragados y Construcciones, SACYR y Obrascon Huarte–, la apuesta estratégica de Endesa y la expansión de Telefónica. En los últimos años de la década ha tenido lugar el

comienzo de la privatización del sector de aguas, lo que atrajo las inversiones de Aguas de Barcelona. Entre los nuevos sectores que también han atraído grandes inversiones se encuentra el de la alimentación, donde Ebro Azucarera ha adquirido Campos Chilenos–IANSA. Y al mismo tiempo que se ha registrado una diversificación sectorial de las IED, han conservado su importancia relativa las inversiones en otras manufacturas y pesca –con el crecimiento de Pescanova. De esta forma, el patrón sectorial tradicional de las inversiones en Chile se ha ampliado debido a privatizaciones (aguas y servicios públicos) y nuevas oportunidades (energía eléctrica, construcción y alimentación) que han atraído a un reducido grupo de empresas que, sin embargo, han llevado a cabo proyectos con un elevado aporte de recursos.

Desde 1994 **Colombia** se ha convertido en el cuarto destino de la IED española en la región. En la etapa anterior las inversiones fueron muy reducidas y se dirigieron a la industria del papel y de las artes gráficas y, en segundo lugar, a seguros y actividades comerciales. A partir de 1994 se intensificaron las inversiones en intermediación financiera (en bancos, con el BBVA en el Banco Ganadero y el BSCH en el Banco Santander Colombia), en seguros y en fondos de pensiones, por lo que el patrón sectorial parecía reflejar una estrategia de concentración en actividades financieras. Pero en 1997, de acuerdo con su estrategia de expansión regional, Endesa inició sus inversiones en este mercado de forma conjunta con Enersis de Chile, mediante la adquisición de las compañías Luz de Bogotá, Capital y Energía, Codensa y Emgesa. Por su parte, Repsol invirtió de forma conjunta con Gas Natural en el sector del gas, adquiriendo Gas Natural del Oriente, Gas Natural Bogotá y la Sociedad Transportadora de Gas, y después en la explotación de petróleo. Este proceso ha continuado con nuevas inversiones en energía eléctrica realizadas por Unión Eléctrica Fenosa en Electrificadora de la Costa Atlántica, Electrificadora del Caribe y Empresa de Energía del Pacífico. La naturaleza y la dimensión de las nuevas inversiones han modificado el patrón tradicional de las inversiones españolas en el país, ya que en primer lugar se sitúan las realizadas en energía eléctrica, seguidas por las nuevas en bancos, seguros y fondos de pensiones y, en menor medida, en gas y explotación de petróleo. Al mismo tiempo, debe tenerse en cuenta que, aun siendo de menor cuantía, resultan significativas las inversiones en otras manufacturas y en la industria del papel y de las artes gráficas, y en actividades de construcción, donde se desarrollan inversiones de Dragados, Ferrovial, FCC, NECSO (Acciona) y SACYR.

En **Perú** la presencia de inversiones españolas se inicia en 1994 con Telefónica. La ausencia de inversiones extranjeras en su mercado durante casi tres lustros se debió a la intensa inestabilidad y a la indefinición de elementos esenciales para el funcionamiento de su economía. La estabilidad macroeconómica y un amplio proceso de reformas, que incluía privatizaciones, propiciaron nuevas oportunidades de inversión. Las compañías españolas iniciaron sus inversiones desde los primeros pasos del proceso; estas se caracterizaron por ser operaciones de elevada cuantía realizadas por grandes empresas en los sectores propios del nuevo patrón sectorial de la IED española en la región. Las inversio-

nes más importantes han sido las del sector de telecomunicaciones realizadas por Telefónica mediante la adquisición de la Compañía Peruana de Teléfonos y Entel. En segundo lugar, se situaron las inversiones en el sector eléctrico (producción y distribución) llevadas a cabo por Endesa en Inversiones Distrilima, la Compañía Peruana de Electricidad, Generalima, Edelnor, Eléctrica de Piura y Etevensa. El sector de intermediación financiera se situó en tercer lugar, y destacaron las inversiones del Banco Central Hispano en el Banco del Sur del Perú, del Banco Santander en el Banco Santander Perú, del BBV en el Banco Continental, y de Mapfre en la Compañía de Seguros Sol Nacional. Por último, se encuentran las IED en extracción de petróleo y tratamiento y distribución de combustibles, con una amplia presencia de Repsol en Refinadores del Perú, Corpetrol, Repsol Perú, Refinería La Pampilla, y en gas con Solgas.

Hasta 1993 la IED española en *México* registraba una distribución sectorial disímil de la del resto de los países de la región, pues se dirigía principalmente a las actividades comerciales, la industria de transformación de metales y los seguros. Resultaba llamativa la ausencia de inversiones en el sector de intermediación financiera, debido a las fuertes restricciones existentes en este ámbito. La liberalización y la apertura a las inversiones extranjeras para fortalecer al sistema financiero tras la crisis cambiaria de finales de 1994 atrajeron el interés de los bancos españoles. De esta forma, a partir de 1995 las inversiones de los bancos han representado alrededor de la mitad de los flujos españoles destinados al país, destacándose las del BBV en el Grupo Financiero Probusa y, al final de la década, en Bancomer; las del Banco Santander en el Santander Mexicano y después en Serfin, y las del BCH en el Grupo Financiero Prime International. La creciente presencia de los dos grandes bancos españoles en México permite pensar que el país se ha convertido en un mercado estratégico para la expansión internacional española y que, por tanto, seguirán aumentando sus inversiones en los próximos años.

En segundo lugar, se sitúan las IED en telecomunicaciones, con Telefónica en móviles; y después las inversiones en el sector de energía eléctrica, lideradas por Endesa e Iberdrola. Además, existe una amplia presencia de empresas españolas en actividades comerciales y turísticas, y también en el sector industrial, donde, al contrario de lo característico en los demás países, las inversiones eran las de mayor tradición, y se vieron estimuladas por la entrada en vigor, desde enero de 1994, del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLC) con Estados Unidos y Canadá. En este sentido, en esta etapa destacan las inversiones en otras manufacturas, especialmente con Acerinox e Industria de Turbo Propulsores.

En *Venezuela*, hasta 1993 la IED española fue de escasa significación y discontinua, lo que no era sino el reflejo de la incertidumbre económica del país. Por este motivo descendieron las inversiones en el principal sector de destino –el turismo– y se mantuvieron en una reducida dimensión en el cemento, la industria editorial y los seguros. La profundidad de la crisis, que se prolongó hasta bien avanzados los años noventa, reveló la pre-

cariedad de gran parte del sistema financiero y, por tanto, la necesidad de buscar su fortalecimiento mediante la apertura del sector a la inversión de bancos extranjeros. En este proceso han registrado una notable relevancia desde 1997 las inversiones llevadas a cabo tanto por el Banco Santander con la adquisición del Banco de Venezuela, como por el BBV con la del Banco Provincial. Recién a partir de ese año las inversiones directas en actividades financieras comenzaron a adquirir un destacado perfil que ha continuado hasta 2000, con la adquisición del Banco Caracas por el BSCH y del Banco de Lara por el BBVA. La tradicional presencia de un reducido número de empresas españolas en este país cambió con la apertura y la modernización del sistema financiero, por lo que se han registrado inversiones en energía eléctrica –Endesa en Electricidad de Caracas–, telecomunicaciones –Telefónica en Cía. Nacional de Telecomunicaciones de Venezuela–, petróleo –Repsol–, cemento –Valenciana de Cementos en Sandword Holding–, artes gráficas –Editorial Planeta–, y seguros –Mapfre en Inverserca. Venezuela es un país sumamente atractivo para las inversiones españolas en la medida que consiga estabilizar la economía y ofrecer un marco transparente y a largo plazo para los inversores extranjeros.

Por último, hay un grupo de países que, con una participación relativa reducida (en esta etapa, alrededor del 2%, equivalente a US\$1.158 millones), atrae inversiones con una particular especialización sectorial, y está integrado por: **Uruguay, Cuba, Bolivia, República Dominicana, Honduras y Nicaragua**. En Uruguay las inversiones españolas se concentran principalmente en actividades financieras y en la industria de la celulosa, si bien en los últimos años han aparecido las empresas de gestión de aguas. Por su parte, en Bolivia han sido importantes las inversiones realizadas por Uniland en la industria del cemento y por Argentaria en actividades financieras. En Cuba y la República Dominicana las inversiones españolas se han concentrado casi en su totalidad en actividades turísticas y sectores complementarios, en mayor medida en estos últimos en el caso de la República Dominicana. Asimismo, en 2000 Altadis invirtió en la industria del tabaco en Cuba. También desde 1997 se han llevado a cabo destacadas inversiones en América Central. La empresa Tabacalera invirtió en Honduras en Tabacalera San Cristóbal, y en Nicaragua en Tabacalera San Cristóbal de Nicaragua; y el BBV invirtió en El Salvador en AFP Previsión.

En **Puerto Rico**, como venía siendo habitual, la mayor parte de las inversiones –incluidas las que se canalizaron a través de sociedades holding– se destinaron al sector de intermediación financiera, principalmente a instituciones bancarias, ya que este país se considera una excelente ubicación para operar en el mercado de Estados Unidos, aunque también hubo inversiones en el sector de telecomunicaciones.

Desde 1994 ha tenido lugar la segunda gran oleada de inversiones directas españolas en el exterior. En esta etapa el principal destino lo constituyeron los países de América Latina, en varios grupos, destacando el formado por Argentina, Brasil y Chile; y las inversiones fueron acometidas por un reducido número de empresas, en operaciones de elevada cuantía y en una gama de sectores más amplia de lo que había sido la tradicional dis-

tribución sectorial de las etapas anteriores (Arahuetes, 1998; OCDE, 1999; CEPAL, 2000). En este proceso ha participado, con menor peso relativo aunque de forma significativa, un conjunto destacado de empresas de tamaño medio que han apostado por los mercados de la región en su estrategia de internacionalización.

Las empresas españolas en América Latina: factores determinantes de sus decisiones de inversión

A partir de la crisis de la deuda externa en América Latina y durante la etapa del despegue, iniciada tras la adhesión de España a la CEE y finalizada en 1993, las empresas españolas privilegiaron las inversiones en los países europeos, de forma que los mercados latinoamericanos quedaron, en términos estratégicos, en un modesto segundo término. De ahí que todavía entrados los años noventa, las inversiones directas en los países de la región conservasen su tradicional concentración sectorial en intermediación financiera y actividades comerciales, se registrase una significativa reducción en actividades industriales, y apenas comenzasen a despuntar en telecomunicaciones y transportes. Por este motivo, los inversores eran un reducido grupo de grandes y medianas empresas con actividades en pocos sectores. Como se ha señalado, a partir de 1994 el proceso registró una gran transformación al igual que las empresas inversoras en las economías de la región (véase el Recuadro 4.1).

El desarrollo de esta sección sigue dos líneas metodológicas. En primer lugar, se estudian las características de los agentes inversores en América Latina, los principales rasgos de su comportamiento y las motivaciones que inspiran sus decisiones de inversión, todo ello según los datos que proporciona la encuesta preparada por la Oficina Especial en Europa del Banco Interamericano de Desarrollo (BID) y llevada a cabo a los fines de este estudio por el Instituto Español de Comercio Exterior (ICEX) en 2000–2001, junto con 107 empresas españolas con inversiones en la región (para más información sobre la encuesta, véase el Anexo B). En segundo lugar, estos resultados se complementan con datos de otras fuentes⁷ y con los procedentes de la interpretación que se realiza a partir de la aplicación del enfoque de la teoría ecléctica de Dunning a la información sobre inversiones directas elaborada por empresas a partir de diversas fuentes⁸. Así, se conseguirá una mejor aproximación a las características, al comportamiento y a los determinantes de las inversiones españolas en la región, que permita no ya el conocimiento del pasado reciente y del presente sino de las posibles tendencias futuras.

El grupo mayoritario de agentes inversores que aparece en la encuesta –y que representa algo más del 50% de la muestra– está formado por empresas medianas con menos de 250 trabajadores y con una facturación anual inferior a US\$50 millones; para estas, la cifra de negocios en la región supone un máximo del 10%. Es, por tanto, un grupo con un peso relativo muy reducido en el flujo total de la IED española en la región en la etapa iniciada en 1994. El segundo grupo –formado por el 33% de las empresas encuestadas– son

medianas/grandes empresas con entre 250 y 1.000 trabajadores, y un volumen de ventas de entre US\$50 millones y US\$1.000 millones que invierten en los sectores de pesca, gas, partes y componentes para automóviles, artes gráficas, construcción, turismo y telecomunicaciones. Su peso específico en el conjunto de las inversiones es significativo, pues se trata del grupo que ha invertido en torno al 10% de los cuantiosos flujos de este período. Los mercados de la región representan al menos el 20% del negocio total de las empresas y, por tanto, el devenir de las economías incide en su marcha.

Recuadro 4.1. Principales inversores españoles en América Latina

En los años de gran expansión de las inversiones españolas en América Latina (1997-2000), las operaciones realizadas por las mayores empresas respondieron por lo menos al 85% del total de los flujos. Dentro de este grupo destacan en particular las inversiones realizadas por las grandes empresas recogidas en el cuadro siguiente:

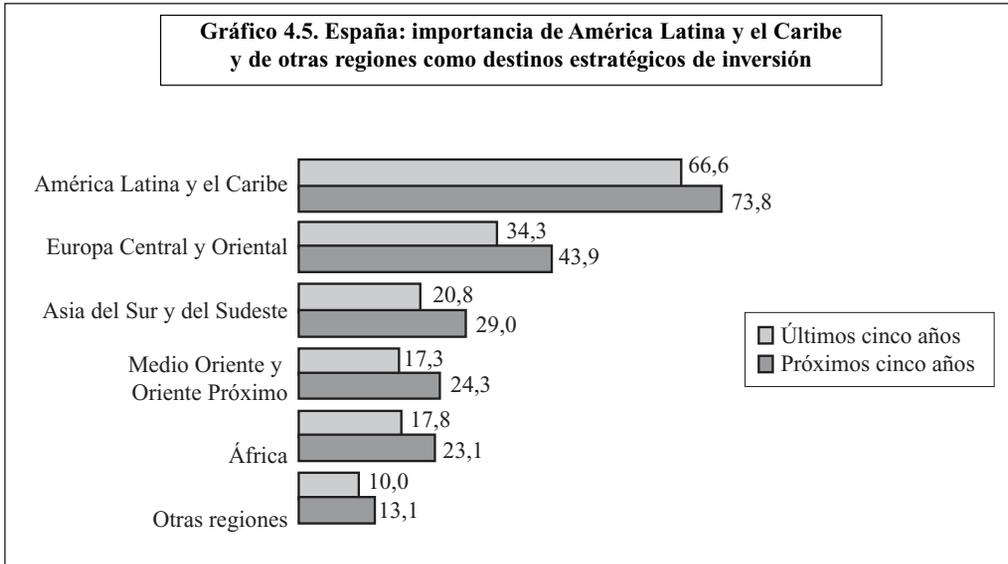
Flujos de inversiones directas de las mayores empresas españolas en América Latina (En millones de dólares)

	1997	1998	1999	2000
Telefónica	934	4.705	2.992	21.818
BSCH	1.249	1.156	1.565	8.969
BBVA	613	2.905	549	2.781
Repsol	687	85	15.169	1.311
Endesa	1.493	930	3.584	1.219
Iberdrola	947	–	264	595
Fenosa	212	101	165	362
Total	6.135	9.882	24.225	37.055

Fuente: Elaboración del autor según datos del *Directorio de IED* de CEPAL, *América Economía*, *Financial Times*, *The Wall Street Journal* *Américas*, *Expansión* y *Cinco Días*.

El año 2000 ha sido un año especial en el que se superará –cuando se conozcan las cifras oficiales definitivas– el elevado nivel de 1999, puesto que la adquisición por Telefónica de las participaciones restantes de sus filiales y la entrada en móviles en México, junto con las operaciones del BSCH en México (Banco Serfin) y en Brasil (en Banespa) y del BBVA en México (en Bancomer) han superado los US\$30.000 millones y han estado acompañadas de operaciones de menor dimensión en otros sectores tales como energía eléctrica, construcción, hidrocarburos, transformación metálica, gas, turismo, servicios comerciales y actividades financieras. Con todo, después del nivel que previsiblemente se registrará en 2000, todo parece indicar que las inversiones españolas en la región habrán alcanzado un alto grado de madurez y entrarán en una nueva etapa de menor dimensión, con estrategias diferenciadas por países.

Gráfico 4.5. España: importancia de América Latina y el Caribe y de otras regiones como destinos estratégicos de inversión



Nota: El gráfico representa la puntuación media de las respuestas, dando los siguientes valores a las puntuaciones: no respuesta y no = 0, bajo = 25, medio = 50, alto = 75, máximo = 100.

Fuente: Encuesta del BID 2000-2001.

En tercer término se encuentra el grupo de las grandes empresas (el 18%) que cuentan con plantillas de más de 1.000 trabajadores y un volumen de ventas superior a US\$1.000 millones. En este grupo se concentran más de las tres cuartas partes de las inversiones en los países de la región, y las actividades en sus mercados superan el 20% de su cifra total de negocios; son empresas de otras manufacturas, energía eléctrica, agua, construcción, turismo, transporte, telecomunicaciones e intermediación financiera (bancos y seguros).

En el conjunto del mundo en desarrollo, América Latina se presenta como la principal área de expansión estratégica de las empresas españolas (véase el Gráfico 4.5). Así lo ha sido en los cinco últimos años para el 67% de las empresas consultadas, y el 74% espera que lo sea en los próximos cinco años. Los países con mayor capacidad de atracción en la región fueron Brasil, México, Argentina y Chile; y se considera que seguirán siéndolo en los próximos cinco años, mientras se registra un fuerte descenso en las expectativas sobre Venezuela, Colombia y Perú. Es interesante señalar que las empresas tienen menos expectativas en el Mercosur que en los principales países de forma individual (véase el Gráfico 4.6), lo que indicaría que para los inversores todavía cuentan más los mercados nacionales que el mercado integrado⁹.

Las empresas señalan que entre las modalidades para llevar a cabo las inversiones en la región se han inclinado de forma preferente por las nuevas inversiones, seguidas por las

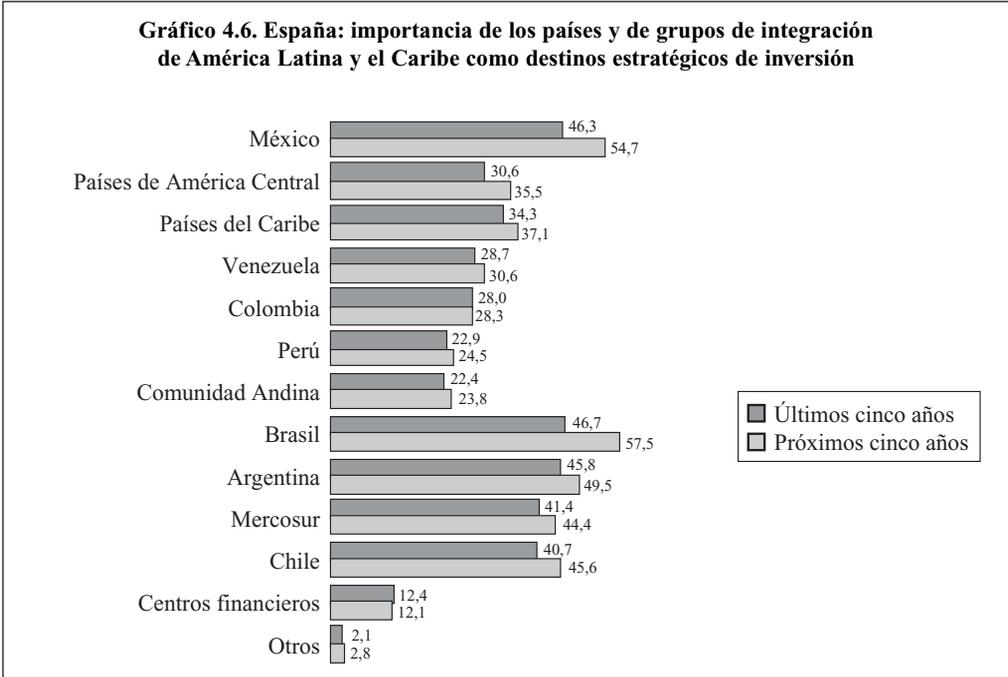
adquisiciones de empresas privadas, las ampliaciones de capital en sus propias empresas y, por último, la adquisición de empresas privatizadas (véase el Gráfico 4.7). Para el futuro consideran que su expansión se realizará mediante adquisición de empresas privadas y ampliaciones en sus empresas, por adquisición de empresas públicas privatizadas y, en menor medida, por nuevas inversiones. Sin embargo, estos datos contrastan con los que se han registrado en los años pasados. Hasta 1994 las empresas realizaron sus inversiones principalmente mediante ampliaciones de capital en sus sociedades constituidas en los mercados exteriores. En ese año comenzaron a cobrar mayor relevancia las adquisiciones, con la operación de Telefónica en Perú.

En los años siguientes la expansión en los países de América Latina se ha realizado sobre todo mediante adquisiciones que, a partir de 1996, superaron a las ampliaciones, a pesar de la significativa expansión de estas últimas. Este es un fenómeno similar al seguido por las empresas de los principales países industrializados desde mediados de los años ochenta, y obedece al elevado valor estratégico de distintos activos empresariales y a la superación de barreras de entrada que dificultarían un adecuado y rápido posicionamiento en mercados externos. En este sentido, las inversiones mediante la creación de nuevas empresas (greenfield investment) registraron una reducida participación, muy similar a los flujos de préstamos intraempresa a largo plazo. Este comportamiento real guarda una mayor similitud con el esperado por empresas inversoras para el futuro.

Las empresas que respondieron a la encuesta se inclinan por canalizar sus inversiones de forma directa al país receptor, sin utilizar terceros países ni centros financieros. Prefieren realizarlas mediante empresas propias, y consideran las alianzas con empresas locales una vía alternativa importante como movimiento estratégico. En los trabajos para el proceso de implantación y desarrollo de las inversiones directas, las empresas españolas optan de manera destacada por contratar empresas locales antes que del país de origen.

Las empresas españolas invierten en los países de América Latina pensando en sus mercados internos; por tanto, su objetivo principal son los propios mercados locales, particularmente en Argentina, Brasil, Chile, Colombia, México, Perú y Venezuela. En segundo lugar, invierten para exportar a otros mercados de la región, y solo en el caso de México la estrategia exportadora a otros países de América Latina se equipara con la destinada al mercado de Estados Unidos.

Gráfico 4.6. España: importancia de los países y de grupos de integración de América Latina y el Caribe como destinos estratégicos de inversión

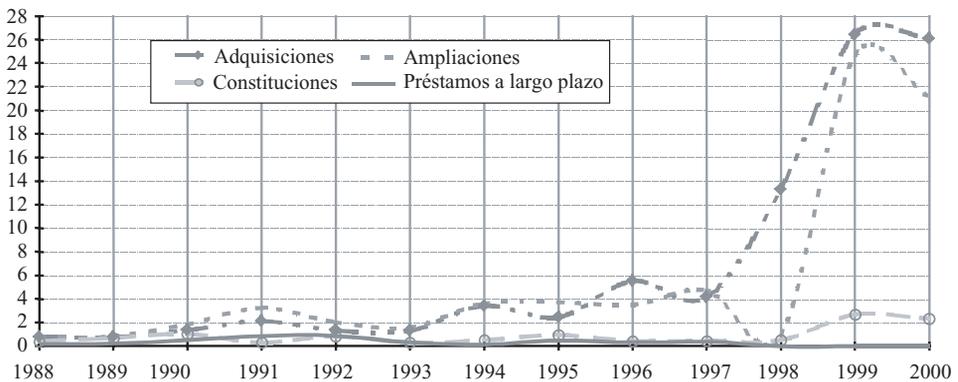


Nota: El gráfico representa la puntuación media de las respuestas, dando los siguientes valores a las puntuaciones: no respuesta y no = 0, bajo = 25, medio = 50, alto = 75, máximo = 100.

Fuente: Encuesta del BID 2000-2001.

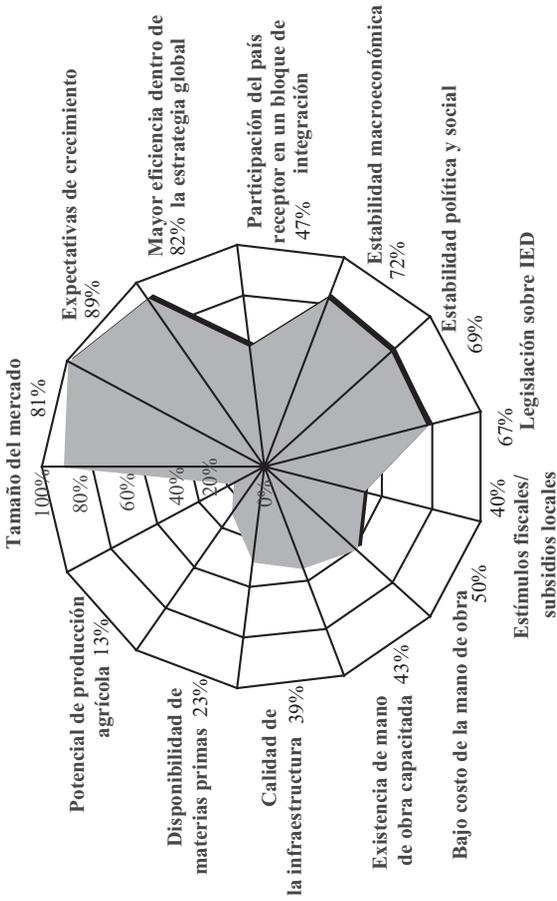
Gráfico 4.7. Modalidades de realización de la IED española en el exterior, 1988-2000

(En miles de millones de dólares)



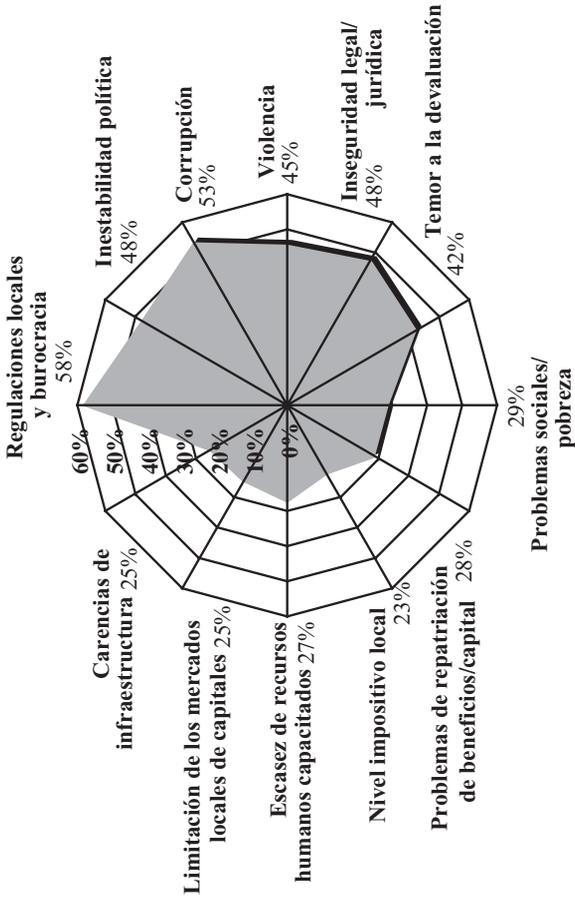
Fuente: Elaboración del autor basada en datos del BICE, varios años.

Gráfico 4.8. Factores decisivos para la IED española en América Latina
(Porcentaje de respuestas "sí" sobre el total expresado)



Fuente: Encuesta del BID 2000-2001.

Gráfico 4.9. Mayores obstáculos para la IED española en América Latina
(Porcentaje de las empresas que evalúan el tema como de gran o de máxima importancia)



Fuente: Encuesta del BID 2000-2001.

En cuanto a los factores determinantes de las decisiones de inversión identificados por las empresas, los dos principales son: el tamaño del mercado y sus expectativas de crecimiento. Destaca también la búsqueda de mejoras en la eficiencia de su estrategia global de producción/márketing. Al mismo tiempo señalan que en los mercados debe existir estabilidad macroeconómica, estabilidad política y social, y una legislación que otorgue un tratamiento adecuado a las inversiones extranjeras. El peso de estos factores es determinante, y contrasta con la reducida importancia otorgada a factores tales como la membresía de un proceso de integración, las ayudas o los incentivos a través de menores impuestos, el bajo costo de la mano de obra, la disponibilidad de mano de obra cualificada, la calidad de las infraestructuras y la disponibilidad de materias primas y de producción agrícola (véase el Gráfico 4.8).

Los mayores obstáculos y desincentivos para las empresas españolas que invierten en América Latina se encuentran en: la burocracia y la regulación local, la inestabilidad política y económica, la corrupción y la violencia. En segundo término, la pobreza y los problemas sociales, las dificultades sobre la repatriación de beneficios, la carga tributaria, la falta de recursos humanos cualificados, y el desarrollo insuficiente de los mercados de capitales y de las infraestructuras (véase el Gráfico 4.9).

En una perspectiva microeconómica, las empresas españolas inversoras en América Latina pueden clasificarse en dos grandes grupos¹⁰: el primero está constituido por grandes empresas privadas ubicadas en sectores oligopólicos y por empresas privatizadas que operan en mercados regulados. Las inversiones de este grupo en la etapa 1994-2000 representaron alrededor del 88% de los flujos de inversiones españolas en la región. Estas empresas se encuentran en el Cuadro 4.5.

Al segundo grupo, que presenta una menor aunque creciente participación relativa con relación al primero, lo integran medianas/grandes empresas que cuentan con ventajas de propiedad –tecnología, know-how, organización y gestión, marcas comerciales y marketing– y deciden invertir en el exterior con la finalidad de producir en países con mercados de gran dimensión y elevado potencial de crecimiento –y ciertos niveles de protección–, adquirir activos estratégicos, estimular su actividad exportadora, y proveerse de materias primas o productos de alta demanda en los mercados internacional y español. Este grupo tiene un peso relativo menor, pero sus inversiones han ido en aumento y presentan una apuesta estratégica por los mercados de los países de la región. Está formado por las empresas que se presentan en el Cuadro 4.6.

En el estudio de los determinantes de las inversiones directas, la teoría ecléctica propuesta por Dunning¹¹ sugiere que las empresas llevan a cabo inversiones directas porque disponen de ventajas de propiedad, son atraídas por factores de localización de los países receptores, y deciden explotar ventajas derivadas de la internalización de actividades en lugar de realizarlas a través del mercado. La disponibilidad por parte de las empresas de

ventajas de propiedad (tecnología, ventajas de organización y/o gestión, know-how, marcas comerciales y márketing) compensaría el costo y las desventajas que deben enfrentar al realizar sus inversiones directas en entornos poco conocidos; de hecho, según la formulación de Dunning, los activos intangibles constituirían el principal determinante de la inversión directa. La evidencia empírica disponible para el caso español confirma que la acumulación de activos intangibles aumenta las IED en el exterior¹²; este sería el caso de algunas empresas del segundo grupo: Gamesa, Grupo Antolín-Irausa, Ficosa, Talleres Fabio Murga, Viscofan, Acerinox, Roca Radiadores, y las editoriales Planeta, Santillana y Salvat. En el grupo de las grandes empresas, el Banco Santander Central Hispano (BSCH), Banco Bilbao Vizcaya Argentaria (BBVA), Mapfre y Telefónica han establecido una imagen de marca y afianzado su posición en el mercado, disponen de ventajas de organización y gestión, y siguen una estrategia ofensiva de internacionalización. Los factores de propiedad son condición necesaria pero no suficiente, por lo que se deben conjugar con los factores de localización.

Cuadro 4.5. Principales empresas españolas inversoras en América Latina

Primer grupo	
Empresa	Sector de actividad
Banco Santander Central Hispano (BSCH)	Instituciones financieras
Banco Bilbao Vizcaya Argentaria (BBVA)	Instituciones financieras
Santander Investment S.A.	Instituciones financieras
Banco Santander de Negocios	Instituciones financieras
Mapfre	Compañías de seguros
Telefónica	Telecomunicaciones
Repsol	Hidrocarburos
Iberia	Transportes
Endesa	Energía eléctrica
Iberdrola	Energía eléctrica
Unión Fenosa	Energía eléctrica
Dragados	Construcción
Agroman	Construcción
Ferrovial	Construcción
SACYR	Construcción
Empresa Nacional de Celulosas	Industria del papel
Aguas de Barcelona	Gestión de agua y tratamiento de residuos
Gas Natural	Distribución de gas
Tabacalera	Industria del tabaco
Azucarera Ebro	Alimentación

Fuente: Elaboración del autor basada en datos del *Directorio de IED* de CEPAL, *América Economía*, *Financial Times*, *The Wall Street Journal Américas*, *Expansión* y *Cinco Días*.

Cuadro 4.6. Grandes y medianas empresas españolas que invierten en América Latina

Segundo grupo	
Empresa	Sector de actividad
Fagor	Electrodomésticos
Ficosa	Partes y componentes para automóviles
Gamesa	Partes y componentes para automóviles
Grupo Antolín-Irausa	Partes y componentes para automóviles
Gestamp	Partes y componentes para automóviles
Talleres Fabio Murga	Partes y componentes para automóviles
Tableros de Fibras S.A. (Tafisa)	Industria de la madera
Acerinox	Industria de transformación de metales
Viscofan	Envolturas plásticas y de colágeno
Indetex	Industria textil y de confección
Iberecaliptus S.A.	Industria del papel
Sol Meliá	Actividades turísticas
Homasi	Actividades turísticas
Iberco	Actividades turísticas
Hoteles Mallorquines Asociados	Actividades turísticas
Maninvest	Actividades turísticas
Roca Radiadores	Saneamiento y calefacción
Planeta	Industria editorial
Santillana	Industria editorial
Salvat	Industria editorial
Prisa	Comunicaciones
Cía. Catalana de Cementos Portland	Industria de minerales no metálicos
Cía. Valenciana de Cementos Portland	Industria de minerales no metálicos
Corporación Uniland	Industria de minerales no metálicos
EPSA	Proyectos de ingeniería
Iberostar Hoteles	Actividades turísticas
SOS Arana Alimentación	Alimentación
Interagua	Servicios de gestión de agua
General de Servicios de ITV S.A.	Servicios de inspección técnica de vehículos
Pescanova	Actividades de la pesca
Pesquera Cabo Mayor	Actividades de la pesca
José Pereira e hijos	Actividades de la pesca
Viera	Actividades de la pesca

Fuente: Elaboración del autor según datos del *Directorio de IED* de CEPAL, *América Economía*, *Financial Times*, *The Wall Street Journal Américas*, *Expansión* y *Cinco Días*.

Las ventajas de localización se encuentran en los países receptores y constituyen el principal atractivo para las empresas inversoras. En la actualidad estas ventajas proceden del tamaño de los mercados y del ritmo de crecimiento esperado, de los procesos de liberalización y apertura a los capitales extranjeros, de la participación en procesos de integración, de la disponibilidad de mano de obra cualificada, de la existencia e inversión en infraestructuras, de la dotación de materias primas, de los costos relativos de mano de obra, de los incentivos a las inversiones, de la protección arancelaria y no arancelaria, de

la existencia de intensas relaciones comerciales, etcétera. La elevada concentración de las inversiones directas españolas en actividades de servicios en América Latina invita a identificar factores de localización sectoriales específicos. En este sentido, cabe señalar que los factores determinantes se verificaron de forma simultánea y combinada. Así, el proceso comenzó con la apertura y liberalización de una amplia gama de servicios en los mercados de los países receptores, hasta entonces con diversos grados de restricción. Entre ellos destacan la intermediación financiera (bancos y fondos de pensiones), las telecomunicaciones, y los rubros de energía eléctrica, agua, gas, extracción de petróleo y construcción. Esta liberalización abierta al exterior tuvo lugar en contextos de mayor estabilidad económica en los que, además, diversos gobiernos promovieron procesos de privatización mediante los que colocaban en el mercado atractivos activos estratégicos. Y todo otorgando un tratamiento favorable a la IED.

Las ventajas de localización que representaban las nuevas actividades de servicios fueron muy atractivas en países con mercados de gran tamaño y elevados ritmos de crecimiento, pero también en países con mercados de menor tamaño como Chile, Perú, Colombia y Venezuela. Por tanto, los factores determinantes más importantes se encontraron en la liberalización del mercado, la eliminación de restricciones, el adecuado tratamiento a las IED y las expectativas de rentabilidad de las actividades de servicios a partir de la adquisición de activos estratégicos principalmente a través de privatizaciones. Además, las empresas destacaron un rasgo común a todos los mercados: la existencia de una gran afinidad cultural con los países de América Latina.

En las inversiones en el sector primario, los factores de localización –como el acceso a recursos naturales (petróleo y gas en los casos de Repsol y Gas Natural; y pesca en los de Pescanova, Pesquera Cabo Mayor, José Pereira e Hijos y Viera)– también desempeñan un papel esencial. Por su parte, en las actividades manufactureras destacan como principales ventajas el tamaño y el ritmo de crecimiento de los mercados junto con las oportunidades que proporciona la relación proveedor-cliente (consolidada en el país de origen de la empresa inversora), factores que en el caso del sector del automóvil han estimulado la multinacionalización de las empresas españolas de partes y componentes (Antolín-Irausa, Talleres Fabio Murga, Ticosa) en México, Brasil y Argentina.

Por último, deben considerarse las ventajas de la internalización, es decir el control directo por la empresa inversora de las distintas fases de la cadena de valor en las empresas filiales y participadas. Es escasa la información disponible para su estudio directo, lo que hace necesaria la utilización de indicadores para valorar su importancia estratégica. En este sentido, para las inversiones españolas que se concentran de forma mayoritaria en actividades de servicios, uno de los factores más significativos es el grado de control sobre las subsidiarias en el extranjero. Las empresas españolas tienden a establecer el control mayoritario de sus operaciones en mercados exteriores, rasgo que se verifica tanto en los países de la UE y en Estados Unidos como en América Latina, donde en 2000 Telefónica adqui-

rió la totalidad del capital de sus empresas participadas, y los bancos aumentaron sus cuotas de participación hasta la adquisición completa cuando eso fue posible.

Conclusiones

Las empresas españolas imprimieron un nuevo impulso a sus inversiones en los mercados de los países latinoamericanos a partir de 1994, que se tradujo en el comienzo de una fase de gran expansión. Este año señala también el inicio de una nueva gran oleada de inversiones directas españolas en el exterior, que registró una significativa elevación del promedio del período en torno a los US\$15.000 millones. La nueva dimensión del fenómeno convirtió a la economía española en inversor directo neto desde 1997, y en el sexto inversor directo internacional en 1999.

En esta etapa, los flujos de IED española se concentraron en un reducido grupo de áreas, particularmente en América Latina¹³, que ha absorbido al menos el 60% de los flujos, seguida de la UE. En América Latina las empresas dirigieron sus inversiones a dos grupos de países. El primero, que concentró alrededor del 80%, estaba integrado por Argentina, Brasil y Chile; y el segundo, que absorbió el 18%, por Colombia, México, Perú y Venezuela. El resto, que en términos absolutos ascendió a US\$1.250 millones, registró una mayor dispersión: Cuba, Uruguay, Bolivia, Honduras, Nicaragua, Guatemala, Ecuador y El Salvador.

La dimensión del fenómeno y su mayor orientación hacia América Latina ha sido reflejo de las nuevas estrategias de las empresas españolas, teniendo en cuenta los cambios y las oportunidades que se estaban originando en aquellos mercados. El retorno de los países a contextos de estabilidad económica y política, el impulso a los programas de privatización de empresas públicas y la liberalización y desregulación de actividades para fomentar un dinamismo liderado por la iniciativa privada, favorecieron el establecimiento de marcos más favorables a la IED. Así, se amplió el tradicional predominio de las IED en intermediación financiera (bancos, seguros y gestión de fondos de pensiones) en los países donde ya operaban instituciones españolas, y también en países que hasta entonces habían mantenido diversas restricciones a esas actividades: Brasil, Perú, México, Colombia y Venezuela.

La intensa expansión en actividades financieras ha estado acompañada por nuevas inversiones en telecomunicaciones, extracción de petróleo y tratamiento de combustibles, energía eléctrica, transportes, agua, gas y construcción. Estos sectores configuran los rasgos más destacados del nuevo patrón sectorial de las inversiones españolas en la región. No obstante, a pesar de la concentración en estos sectores, también se ha registrado un crecimiento significativo en actividades turísticas, en la industria, y en los sectores de otras manufacturas y papel y artes gráficas. Un rasgo nuevo que debe destacarse es la recupe-

ración, desde la crisis de la deuda externa, de las inversiones en actividades comerciales, reflejo de las crecientes expectativas existentes sobre las relaciones comerciales. De esta forma, la economía española se ha convertido en el primer inversor directo europeo en la región y en el segundo del mundo tras Estados Unidos.

En sus modalidades de realización de inversiones, las empresas españolas han privilegiado las adquisiciones –determinadas por los procesos de privatización y de compra de empresas– y las ampliaciones de capital en sociedades propias o participadas. Como vía intermedia, una parte significativa de estas inversiones se ha canalizado a través de sociedades holding, lo que constituye un rasgo común en su comportamiento tanto en América Latina como en la UE.

La naturaleza de los sectores en los que se han concentrado las inversiones españolas en la región pone de relieve que las operaciones han sido realizadas por un grupo de grandes empresas privadas oligopólicas y por empresas privatizadas, y en menor medida por un grupo de medianas/grandes empresas cuyas estrategias de crecimiento internacional se apoyan en ventajas de propiedad desarrolladas en países con ventajas de localización, principalmente gran tamaño de mercado. En ambos casos, las estrategias empresariales tienen como objetivo los mercados internos. Y por encima de otros factores, las empresas reconocen que en sus decisiones de inversión influyen el tamaño y el ritmo de crecimiento de los mercados nacionales, la estabilidad económica y política, el tratamiento otorgado a las inversiones extranjeras y la consecución de mayores niveles de eficiencia en sus estrategias globales de producción/márketing.

En este sentido, conservar la capacidad de atracción por parte de los países de la región requiere que continúen asumiendo la compleja tarea de mantener la estabilidad macroeconómica al tiempo que una inserción abierta en la economía internacional, profundicen en los procesos de integración regional, y mejoren las infraestructuras y las condiciones sociales en términos de educación, sanidad y lucha contra la pobreza. Debe reconocerse que es un reto difícil de enfrentar sin ayuda de la comunidad internacional. Mientras tanto, las empresas españolas han invertido un significativo volumen de recursos que, en la búsqueda de rentabilidad, contribuye a mejorar las condiciones de estabilidad y de modernización de aquellas economías. Como es obvio, existe el riesgo de que a pesar de que mejore en gran medida la productividad, y por tanto la competitividad de los países, permanezca una cierta amenaza de fragilidad externa, pero es un riesgo por compartir por las empresas inversoras y los países.

En los próximos años la IED española en la región alcanzará un cierto grado de madurez y dará lugar a una nueva etapa de menor ritmo de crecimiento. El grado de madurez no será homogéneo para todos los países, por lo que cabe esperar que las empresas españolas seguirán invirtiendo en los sectores en los que han desplegado sus estrategias en estos años, por lo que seguirán creciendo en Brasil, México, y en menor medida en

Argentina y Chile y en el resto de los países de la región. En este sentido, la evolución previsible dependerá de la compleja resultante del entrelazamiento de las estrategias de las empresas con las ventajas de localización de los países, siempre que se consigan niveles adecuados de estabilidad económica y política, y que no sean desfavorables las circunstancias vigentes en la economía internacional.

NOTAS

- ¹ Con la completa liberalización de los movimientos de capital en el ámbito de la Comunidad Europea a partir de febrero de 1992, se promulgó una nueva regulación de la IED española en el exterior –Real Decreto 672/1992, del 2 de julio– para su armonización con el nuevo marco general liberalizador. Las inversiones directas estaban hasta ese momento ampliamente liberalizadas, de forma que la nueva normativa contribuyó, entre otras cosas, a simplificar su tramitación (De la Cueva, 1993): a) solo se someterían a verificación previa los proyectos de inversión por importes superiores a 250 millones de pesetas (US\$1,7 millones de la época), mientras que antes el límite estaba situado en 25 millones de pesetas (US\$170.000); b) también quedaban sujetas a verificación previa las inversiones efectuadas en sociedades holding –a efectos de conocer el destino inmediato y la actividad real de las inversiones–, y las que se realizasen en centros financieros (países o territorios que se relacionan en el Real Decreto 1080/1991, del 5 de julio). La simplificación de trámites y la disminución del límite de las operaciones de inversión en verificación previa no alteraban esencialmente las cifras recogidas en las estadísticas de verificación de inversiones en el exterior. Sin embargo, a partir de 1993 se introdujo una estructura metodológica sectorial más acorde con la realidad inversora que alteró la vigente hasta 1992, que registraba un menor grado de desagregación.

El Real Decreto 672/1992, del 2 de julio, quedó derogado con la promulgación del Real Decreto 664/1999, del 23 de abril, sobre inversiones exteriores, que consagra la plena liberalización de las inversiones exteriores, entendiéndose por tales tanto las inversiones extranjeras en España como las españolas en el exterior. La nueva regulación consagró el sistema de declaración de las inversiones realizadas que había sido establecido en el Real Decreto de 1992 –frente al anterior de verificación previa. Las inversiones realizadas bajo el nuevo sistema se inscribirán en el Registro de Inversiones Españolas en el Exterior, con fines administrativos, económicos y estadísticos. Solo en los casos en los que las inversiones se dirijan a los denominados centros financieros (RD 1081/1991) se exigirá, además de la declaración ex-post, una de carácter previo. La información administrativa, económica y estadística es conforme al papel asignado a la Administración por el artículo 73.D del Tratado Constitutivo de la Comunidad Europea de establecer obligaciones de información para llevar a cabo un adecuado seguimiento de las inversiones y poder realizar acciones de promoción.

- ² Debe señalarse que el Real Decreto 664/1999 ha introducido dos modificaciones por tener presentes para una ajustada interpretación de las inversiones españolas en el exterior: a) dejan de ser consideradas como inversiones directas los préstamos concedidos a sociedades en el extranjero cuya vida media sea superior a cinco años; b) se consideran inversiones directas las inversiones en valores negociables cuando el inversor adquiera al menos el 10% del capital de la empresa exterior, al considerar que establece una relación que le permite influir en la gestión de la misma y da lugar a que se pueda prolongar el proceso de inversión puesto que se pueden ir realizando sucesivas adquisiciones parciales hasta alcanzar la toma de participación mayoritaria o la completa adquisición de la empresa en el exterior.
- ³ Los únicos países o territorios en los que las sociedades de tenencia de valores o sociedades holding no constituyen el destino final son Panamá y los centros financieros del Caribe en América Latina, y Luxemburgo y Holanda en la UE.
- ⁴ Sin tener en cuenta la inversión en la compañía estadounidense de internet Lycos que ascendió a US\$12.500 millones.
- ⁵ Este proceso supone la inversión de al menos US\$20.000 millones.

- ⁶ Si se consideran las realizadas a través de sociedades holding, las inversiones en intermediación financiera representarían alrededor del 40%.
- ⁷ El Ministerio de Economía, a través del BICE, publica las cifras agregadas de las modalidades que siguen las empresas en sus inversiones: adquisiciones, ampliaciones, nuevas inversiones y, hasta 1999, préstamos intraempresa a largo plazo.
- ⁸ Base de datos de las empresas inversoras españolas en el exterior elaborada por este autor según datos de: *Directorio de IED* de CEPAL, *América Economía*, *Financial Times*, *The Wall Street Journal Américas*, *Expansión* y *Cinco Días*.
- ⁹ En la encuesta se echa de menos en esta ocasión la consideración del TLC, que podría haber servido como elemento de comparación con el Mercosur.
- ¹⁰ Para este enfoque se siguen Campa y Guillén, 1996; Arahuetes, 1998; CEPAL, 2000.
- ¹¹ Dunning, 1988, 1992 y 1998.
- ¹² Campa y Guillén, 1996; Durán, 1996 y 1999; Arahuetes, 1998; CEPAL, 2000.
- ¹³ La participación es superior si se consideran los flujos de inversiones directas que se destinaron a Panamá y a los centros financieros del Caribe, que en un segundo paso se destinan en su mayor parte a otros países de la región.

REFERENCIAS

- AGOSIN, M. R. 1994. *Inversión extranjera directa en América Latina: su contribución al desarrollo. Estudio comparativo regional*. Documentos de trabajo. Washington, D.C., Banco Interamericano de Desarrollo (BID), Departamento de Desarrollo Económico y Social.
- AGUILAR FERNÁNDEZ-HONTORIA, Eduardo. 1985. “Cinco años de liberalización de las inversiones directas españolas en el exterior, 1980–1984”, *Información comercial española* (agosto-septiembre), pp. 51–70.
- ALONSO, José Antonio y Vicente DONOSO. 1994. *Competitividad de la empresa exportadora española*. Madrid, ICEX.
- . 1998. *Competir en el exterior. La empresa española y los mercados internacionales*. Madrid, ICEX.
- ARAHUETES, A. 1996. “La inversión extranjera directa en América Latina, 1980–1990: comportamiento de las inversiones españolas”, Tesis de doctorado, inédita. Madrid, Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales (ICADE), Universidad Pontificia Comillas.
- . 1998. “España”. En: *Inversión extranjera directa en América Latina: la perspectiva de los principales inversores*, Capítulo 4, pp. 105–128. Madrid, Banco Interamericano de Desarrollo (BID) e Instituto de Relaciones Europeo–Latinoamericanas (IRELA).
- ARREGUI GIMÉNEZ, Andrés. 1994. “Internacionalización de las empresas de servicios públicos”, *Información comercial española* (noviembre), pp. 131–139.
- BELTRÁN I FOS, Enric y Valentín MARTÍNEZ MONTERO. 1994. “Las inversiones exteriores de las empresas industriales alimentarias”, *Información comercial española* (noviembre), pp. 119–130.
- BID (Banco Interamericano de Desarrollo) e IRELA (Instituto de Relaciones Europeo–Latinoamericanas). 1996. *Inversión extranjera directa en América Latina en los años 90*. Madrid, BID/IRELA.
- . 1998. *Inversión directa extranjera en América Latina: la perspectiva de los principales inversores*. Madrid, BID/IRELA.

- CALDERÓN, A. 1994. “Tendencias recientes de la inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe: elementos de políticas y resultados”. Santiago de Chile, Unidad Conjunta CEPAL/DDES sobre Empresas Transnacionales. [Publicado con posterioridad como “FDI in Latin America and the Caribbean: Policy Elements and Results”. En: *Foreign Direct Investment in Developing Countries: the Case of Latin America*. Madrid, BID/IRELA.]
- CALDERÓN, A. y Z. VODUSEK. 1998. “La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe: un panorama”. En: *Inversión extranjera directa en América Latina: la perspectiva de los principales inversores*, Capítulo 1, pp. 25–60. Madrid, BID/IRELA.
- CALDERÓN, A. y R. CASILDA. 1999. “Grupos financieros españoles en América Latina: una estrategia audaz en un difícil y cambiante entorno europeo”, *Serie Desarrollo productivo de CEPAL*, número 59. Santiago de Chile, CEPAL.
- CAMPA, José Manuel y Mauro F. GUILLÉN. 1996. “Evolución y determinantes de la inversión directa en el extranjero por las empresas españolas”, *Papeles de economía española*, número 66, pp. 235–247.
- CASADO, Monserrat. 1995. “La capacidad tecnológica de la economía española: un balance de la transferencia internacional de tecnología”, *Información comercial española* (abril), pp. 153–170.
- CASILDA, R. 2001. “Las inversiones españolas en Iberoamérica”, *Expansión* (enero).
- CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe). 1993. *Directorio sobre inversión extranjera en América Latina y el Caribe*. Santiago de Chile, CEPAL.
- . 1998. *La inversión extranjera en América Latina y el Caribe*. Santiago de Chile, CEPAL.
- . 2000. *La inversión extranjera en América Latina y el Caribe*. Santiago de Chile, CEPAL.
- CHUDNOVSKY, D., F. PORTA, A. LÓPEZ *et al.* 1996. *Los límites de la apertura. liberalización, reestructuración productiva y medio ambiente*. Buenos Aires, CENIT, Alianza.
- CUEVA, A. de la. 1993. “Las inversiones españolas en el exterior durante 1993”, *Boletín económico de ICE*, número 2415, pp. 1403–1409.

- CHUDNOVSKY, D., F. PORTA y A. LÓPEZ. 1994. *La nueva inversión extranjera directa en la Argentina. Privatizaciones, mercado interno e integración regional*. Documentos de trabajo. Washington, D.C., BID, Departamento de Desarrollo Económico y Social.
- DUNNING, John H. 1988. *Explaining International Production*. London, Unwin Human.
- . 1993. *Multinational Enterprises and the Global Economy*. Reading, Mass., Addison–Wesley.
- DUNNING, John H. y Rajneesh NARULA. 1994. “Transpacific Foreign Direct Investment and the Investment Development Path: The Record Assessed”. En: *South Carolina Essays in International Business*, number 10. Columbia, South Carolina, Center for International Business Education and Research, University of South Carolina.
- DURAN, J. J. 1994. “La actividad exterior de la empresa española”, *Papeles de economía española*, número 60, pp. 146–150.
- . 1996. “Tendencias generales de la inversión directa extranjera en América Latina. Especial referencia al caso español”. En: *Políticas de inversiones en América Latina y reglas multilaterales de inversiones*, pp. 19–44. París, OCDE.
- . 1999. *Multinacionales españolas en Iberoamérica. Valor estratégico*. Madrid, Centro Internacional Carlos V, Universidad Autónoma de Madrid, Ediciones Pirámide.
- DURAN, J. J. y M. P. SÁNCHEZ–MUÑOZ. 1981. *La internacionalización de la empresa española: inversiones directas en el exterior*. Madrid, Ministerio de Economía y Comercio.
- . 1984. “La internacionalización de la economía española vía inversión directa 1960–1982”. En: MINIAN, Isaac (ed.). *Transnacionalización y periferia semiindustrializada*, volumen 2, pp. 347–405. México, CIDE.
- ERICE, Sebastián de. 1975. “Comentarios al régimen legal de las inversiones españolas en el extranjero”, *Información comercial española* (marzo), pp. 77–90.
- ESPAÑA, SECRETARÍA DE ESTADO DE COMERCIO. 1989. *Censo de inversiones directas de España en el exterior a diciembre de 1986*. Madrid, Secretaría de Estado de Comercio.

- LALL, S. 1996. "The Investment Development Path. Some Conclusion". En: DUNNING, J. H. y R. NARULA (eds.). *Foreign Direct Investment and Government: Catalysts for Economic Restructuring*. New York, Routledge.
- LI, Jiatao y S. GUISENGER. 1992. "The Globalization of Service Multinationals in the 'Triad' Regions: Japan, Western Europe and North America", *Journal of International Business Studies*, Fourth Quarter.
- LÓPEZ DUARTE, C. y E. GARCÍA CANAL. 1997. "Internacionalización de la empresa española mediante inversión directa en el exterior: principales rasgos distintivos", *Información comercial española* (marzo – abril), número 761, pp. 17–31.
- MARÍN, Juan Pedro. 1982. "La inversión española en el exterior", *Papeles de economía española*, número 11, pp. 163–184.
- MARTÍN, Carmela y Francisco J. VELÁZQUEZ. 1993. "Actividad tecnológica y competitividad de las empresas industriales españolas", *Papeles de economía española*, número 56, pp. 104–118.
- MATÉ RUBIO, J. M. 1996. "La inversión directa española en el exterior", *Papeles de economía española*, número 66, pp. 220–234.
- MAZA ARROYO, Sofia de la. 1994. "Internacionalización de la banca española", *Información comercial española* (noviembre), pp. 104–118.
- MORÁN, Pilar. 1993. "La inversión española en el exterior", *Economistas*, 55 (extra), pp. 125–133.
- . 1994. "La inversión directa española en el exterior", *Papeles de economía española*, número 62, pp. 11–16.
- MORENO MORE, Juan Luis. 1975. "15 años de inversiones españolas en el extranjero", *Información comercial española*, número 499 (marzo), pp. 91–107.
- OECD (Organisation for Economic Co-operation and Development). 2000. "Recent Trends in Foreign Direct Investment", *Financial Markets Trends*, 76 (June), pp. 23–41.
- SUÁREZ-ZULOAGA, F. 1995. "La internacionalización productiva de las empresas españolas 1991–1994", *Información comercial española* (octubre), pp. 89–103.

UNCTAD (United Nations Conference for Trade and Development). 1999. *World Investment Report 1999, Foreign Direct Investment and the Challenge of Development*. New York and Geneva, United Nations.

———. 2000. *World Investment Report 2000, Cross border Mergers and Acquisitions and Development*. New York and Geneva, United Nations.

UNCTC (United Nations Center on Transnational Corporations). 1992. *The Determinants of Foreign Direct Investment: A Survey of the Evidence*. New York, United Nations.

———. 1993. *The Transnationalization of Service Industries*. New York, United Nations, Transnational Corporations and Management Division, Department of Economic and Social Development.

———. 1994. *World Investment Report 1994*. New York, UN.

Página en blanco a propósito

Capítulo 5. Reino Unido

Edmund Amann *

Introducción

En relación con su tamaño relativo en términos de producto interno bruto (PIB), la economía británica ha contribuido siempre de forma más que proporcional a la inversión extranjera directa (IED) global. Durante la década de los noventa, el Reino Unido fue el segundo mayor proveedor de IED, tanto del mundo en general como de América Latina y del Caribe. La tradicional preeminencia del Reino Unido como fuente de IED a escala global se sustenta en diversos factores; en primer lugar, la orientación liberal de sus mercados de capital y la marcada vocación internacional de numerosas empresas británicas.

A lo largo de la pasada década, América Latina cobró creciente entidad como receptor de la IED global. Entre 1995 y 1999, los flujos totales netos de IED a América Latina y el Caribe casi se triplicaron hasta superar los US\$93.000 millones (CEPAL, 2000). El Reino Unido se ha sumado a la tendencia de los países inversores a acrecentar su presencia en la región. Entre 1990 y 1999 el stock de IED británica en la región más que se duplicó, mientras que la afluencia media anual de IED británica alcanzó un total de US\$2.100 millones entre 1995 y 1999 frente a un promedio de solo US\$538 millones en la primera mitad del decenio (véanse los Cuadros 5.1 y 5.3). Sin embargo, a pesar de la significativa expansión de estos flujos, debido a la aceleración conjunta del ritmo de las inversiones británicas hacia las demás regiones del mundo, hubo un estancamiento en el peso relativo de la región en el stock global de IED británica a lo largo de los años noventa.

Varios factores contribuyen a explicar la vigorosa expansión de los flujos de IED británica hacia América Latina a finales de los noventa. Algunos guardan relación con la transformación del entorno macroeconómico regional, mientras que otros se asocian al avance de la liberalización de mercados y a la cambiante estrategia de las empresas británicas. Para el conjunto de la región, la década fue un período de claros logros en materia de estabilización macroeconómica. Dejando atrás las fallidas políticas de estabilización de los años ochenta, numerosos países redujeron efectivamente la inflación a niveles manejables, sumando a la liberalización comercial una combinación de ortodoxia fiscal y monetaria. El retroceso de la hiperinflación y la reanudación de un vigoroso crecimiento económico engendraron un clima macroeconómico sumamente propicio para la IED, caracterizado por una menor incertidumbre y por la recuperación del consumo.

* Escuela de Estudios Económicos, Universidad de Manchester, Reino Unido.

Cuadro 5.1. Evolución de la IED del Reino Unido, stock por región, 1990–1999
(En millones de dólares y porcentajes)

	1990		1995		1999	
	US\$ millones	Distr. (%)	US\$ millones	Distr. (%)	US\$ millones	Distr. (%)
Unión Europea	60.944	26,6	112.852	37,0	242.715	35,5
Europa Central y Oriental	17	0,0	662	0,2	2.458	0,4
América del Norte*	99.776	43,5	104.709	34,3	308.813	45,1
Medio y Cercano Oriente	605	0,3	1.222	0,4	1.720	0,3
Asia	15.367	6,7	26.737	8,8	39.203	5,7
África	7.457	3,3	7.680	2,5	15.976	2,3
América Latina y el Caribe**	4.502	2,1	8.759	2,8	13.387	2,0
Mundo	229.306	100,0	304.864	100,0	684.292	100,0

* Estados Unidos y Canadá.

** Excepto centros financieros.

Fuente: BID/IRELA, *Inversión extranjera directa en América Latina: la perspectiva de los principales inversores*, Madrid, 1998, y Office for National Statistics.

Paralelamente a esta mejoría macroeconómica, se puso en marcha un programa radical de liberalización de mercados con el objetivo a término de elevar la competitividad básica de las economías de la región. Sus elementos medulares eran la liberalización comercial, la privatización, la apertura de nuevos sectores de actividad a la inversión extranjera y una ley sobre competencia más elaborada y rigurosa en su aplicación.

Si estos factores de orden general permiten explicar la progresión de la IED británica en la región, no es menos importante además tomar en cuenta la evolución de las estrategias empresariales individuales. No obstante, antes de abordar dicho análisis se ofrece un repaso cuantitativo de la IED británica reciente en la región.

Pautas de la inversión británica en América Latina y el Caribe

En parte debido al tamaño relativo de las economías de la región, tanto el stock como los flujos anuales de IED británica se reparten desigualmente entre los países receptores. El Cuadro 5.2 permite constatar que, a excepción de los centros financieros, el stock de IED británica se halla fuertemente concentrado en Brasil, México, Argentina, Chile, Colombia y Jamaica. De este grupo de países el más importante es Brasil, que en 1999 representaba por sí solo casi un tercio del stock total de la IED del Reino Unido en la región (excluyendo los centros financieros).

Si bien la primacía de Brasil como receptor no es ajena a su tamaño absoluto (Brasil genera cerca del 40% del PIB regional), puede encontrarse otra explicación para este pre-

dominio en la magnitud de los cambios políticos generalizados sobrevenidos en los últimos cinco años en este país. En particular, con la concomitancia de la liberalización de mercados y un plan globalmente eficaz de estabilización macroeconómica desde 1994, múltiples empresas británicas han extendido significativamente su presencia en Brasil.

Otro fenómeno deducible de los datos es el cambio en la asignación de los stocks de IED en el transcurso del decenio. Como lo muestra el Cuadro 5.2, declinó notablemente la proporción del stock de IED británica registrada en los centros financieros (en comparación con las principales economías latinoamericanas).

Cuadro 5.2. Reino Unido: stock de IED en América Latina y el Caribe
(En millones de dólares y porcentajes)

	1990		1995		1999	
	US\$ millones	Distr. (%)	US\$ millones	Distr. (%)	US\$ millones	Distr. (%)
Argentina	332	1,6	705	2,9	1.227	5,1
Brasil	2.410	11,8	3.601	14,8	4.256	17,6
Chile	399	1,9	1.032	4,2	1.738	7,2
Colombia	–	–	1.871	7,7	1.579	6,5
Jamaica	291	1,4	431	1,8	1.521	6,3
México	781	3,8	543	2,2	1.673	6,9
Venezuela	133	0,6	209	0,9	810	3,4
Otros	155	0,8	368	1,6	535	2,5
América Latina y el Caribe	4.502	22,0	8.759	35,9	13.387	55,4
Centros financieros	13.579	66,3	13.931	57,2	12.372	51,2
Otros	2.414	11,8	1.676	6,9	-1.612	-6,7
Total	20.495	100,0	24.366	100,0	24.147	100,0

Fuente: BID/IRELA, *Inversión extranjera directa en América Latina: la perspectiva de los principales inversores*, Madrid, 1998, y Office for National Statistics.

El análisis por países de los últimos datos sobre flujos de IED del Reino Unido hacia América Latina pone de relieve algunas tendencias dignas de reseñar. El Cuadro 5.3 revela que, tomando el conjunto de América Latina y el Caribe, los flujos netos anuales de la IED británica crecieron generalmente de modo sustancial durante los años noventa. Entre 1998 y 1999, sin embargo, esta pauta se modificó radicalmente en el conjunto de la región, que vio menguar la afluencia neta de la IED británica de US\$3.431 millones en 1997 a US\$1.839 millones en 1998 y US\$1.562 millones en 1999. No obstante, algunos países quedaron fuera de esta tendencia. Tal es el caso de Argentina, donde el total neto de la IED británica pasó de US\$157 millones en 1997 a US\$409 millones en 1999. Este repunte fue aún más vigoroso en Brasil, donde los flujos netos pasaron de US\$581 millones a US\$1.524 millones durante el mismo período.

Cuadro 5.3. Flujos de IED del Reino Unido hacia América Latina y el Caribe, 1980–1999
(Egresos netos en millones de dólares)

	Promedio anual					
	1980–1989	1990–1994	1995–1999	1997	1998	1999
Argentina	40	79	283	157	664	409
Brasil	289	250	894	581	535	1.524
Chile	41	81	-13	255	278	-1.087
Colombia	8	-97	371	396	573	537
México	34	90	395	1.248	250	183
Venezuela	24	67	41	581	-666	113
Otros	23	69	118	210	203	-118
América Latina y el Caribe	458	538	2.088	3.431	1.839	1.562
Centros financieros	710	897	1.059	671	1.474	2.350
Otros flujos/países	93	335	648	131	649	2.689
Total	1.261	1.770	3.793	4.233	3.959	6.594

Fuente: BID/IRELA, *Inversión extranjera directa en América Latina: la perspectiva de los principales inversores*, Madrid, 1998, y Office for National Statistics.

Aun así, los tres últimos años de la década se saldaron en la mayoría de los países con un declive de los egresos netos, y en algunos casos (particularmente Chile) incluso con cuantiosas desinversiones. Desde luego, este fenómeno fue a contracorriente del sustancial aumento general de los flujos netos de la IED británica verificado durante el decenio. Si bien se ignoran las razones fundamentales de esta súbita regresión de una pauta establecida, uno de los principales factores coadyuvantes podría ser la turbulencia económica que afectó a la región en 1998-1999.

Otras tendencias significativas se desprenden del análisis de la distribución sectorial de la IED británica en el conjunto de la región. Tal como señala el Cuadro 5.4, la distribución de los stocks de inversión británica entre los principales sectores productivos no es mucho más equitativa que entre países. Los datos permiten constatar que dichos stocks se concentran ostensiblemente en los servicios (especialmente en el rubro de bienes inmuebles y servicios prestados a las empresas), mientras que las manufacturas y los productos primarios representan una proporción mucho menor del total. No obstante, al analizar los orígenes de este fenómeno, deben tenerse en cuenta el impacto de la notable presencia del Reino Unido en los centros financieros y la volatilidad y la fluctuación del stock asociadas a los sectores de servicios financieros y de bienes inmuebles y servicios prestados a las empresas. Junto con los bienes inmuebles y los servicios a las empresas, los sectores financieros, de transportes y de comunicaciones constituyen las principales inversiones británicas en la región en materia de servicios.

El peso relativamente limitado del sector de electricidad, gas y agua dentro de la inversión total en servicios refleja la participación sorprendentemente baja de las empresas británicas en la privatización de los servicios públicos en la región. Más activa ha sido su presencia en los restantes sectores relacionados con la energía. El Reino Unido es hoy en día un importante inversor en los sectores de petróleo y gas en toda la región. En Colombia, Venezuela y Brasil las compañías británicas han destacado en la puja por nuevas concesiones en actividades de exploración y producción, después de que los gobiernos liberalizaran las normas sobre inversión y alentaran la explotación de nuevos yacimientos petrolíferos.

Una de las tendencias más notables evidenciadas por los datos es la significación relativa del sector de manufacturas como foco de la inversión británica en América Latina. Si bien en el Reino Unido la contribución de las manufacturas al PIB ha caído en picada durante los últimos 20 años, las empresas manufactureras británicas del sector han seguido invirtiendo cuantiosamente en sus operaciones en el exterior, incluida América Latina. En términos del stock total, la IED británica en la industria manufacturera de la región ascendió a US\$5.696 millones en 1999, muy por delante de los recursos primarios (US\$3.202 millones) o de la agricultura (apenas US\$10 millones).

Cuadro 5.4. Stock de IED británica en América Latina y el Caribe, por sectores

	1999	
	US\$ millones	%
Minas y canteras (incluidos petróleo/gas)	3.202	13,3
Manufacturas	5.696	23,6
Alimentos	2.955	12,2
Productos químicos, plásticos y combustibles	588	2,4
Equipos de transporte	916	3,8
Otras manufacturas	1.236	5,1
Servicios	12.812	53,1
Electricidad, gas y agua	301	1,2
Hoteles y restaurantes	322	1,3
Transporte y comunicaciones	2.113	8,8
Servicios financieros	1.686	7,0
Bienes inmuebles y servicios a las empresas	7.969	33,0
Otros	2.428	10,1
Total	24.147	100,0

Fuente: Datos preparados por la Office for National Statistics.

Dentro del sector manufacturero, tal como permite observar el Cuadro 5.4, la inversión británica se concentra notablemente en los sectores de productos químicos y plásticos, equipos de transporte, y alimentos, bebidas y tabaco. Por el contrario, son escasas las inversiones en ramas manufactureras tan significativas como los equipos mecánicos. En

gran medida, estos datos evidencian unas pautas más globales de especialización de las manufacturas británicas en general. En efecto, las empresas manufactureras del Reino Unido se han centrado progresivamente durante los últimos 20 años en las industrias de transformación y alimentos, al tiempo que su participación en los sectores de ingeniería decrecía notoriamente. En este último sector, la industria británica se ha especializado en actividades de gama alta, menor volumen y mayor valor añadido. Por norma, las empresas dedicadas a estas actividades son relativamente pequeñas según parámetros internacionales. Lo contrario sucede en sectores como el de alimentos, bebidas y tabaco, en el que cabe constatar durante los últimos años la consolidación y expansión internacional de grandes conglomerados británicos como Diageo y British American Tobacco.

Tal como se ha resaltado antes, la participación británica en el rubro de electricidad, gas y agua del sector de servicios ha sido relativamente modesta hasta la fecha. Es probable, sin embargo, que esta situación cambie sensiblemente en los próximos años. A lo largo de los dos últimos años, las empresas británicas han emprendido importantes programas de inversiones en el sector energético en Brasil y Argentina. Otro sector potencialmente relevante es el de las telecomunicaciones, donde las compañías británicas de telecomunicaciones ya han empezado a situarse claramente en el mercado latinoamericano mediante la participación en el capital de Iusacell e ImpSat por parte de Vodafone y British Telecommunications.

Estrategias de inversión de las empresas británicas en América Latina: evidencia de un grupo seleccionado de empresas

Si los datos agregados examinados hasta ahora ilustran sucintamente la evolución general de la inversión británica reciente en la región, no quedan claras las causas que motivan esta inversión o su distribución entre compañías individuales. Para dilucidar estas cuestiones, la presente sección analizará las estrategias de inversión de una serie de destacadas empresas británicas en los sectores de servicios, manufacturas y recursos primarios.

A fin de entender las pautas recientes de la inversión directa es esencial considerar desde un punto de vista teórico el marco en el que se formulan las decisiones de inversión. Quizá la primera teoría de la inversión directa internacional (y sin duda una de las principales) fue presentada por Stephen Hymer (1976). Para Hymer, las compañías lanzan proyectos de inversión fuera de las fronteras nacionales buscando capitalizar alguna ventaja competitiva específica en su haber de la que carecen las empresas competidoras de los países receptores. La ventaja competitiva en cuestión podría provenir de diversos factores, tales como la habilidad administrativa, la tecnología propia, el acceso a capital barato o el olfato comercial. La contribución real de Hymer ha consistido en demostrar que la inversión transfronteriza puede obedecer a razones no relacionadas estrictamente con el comercio; más bien, la empresa inversora saca partido de su mayor competitividad, que utiliza

para acrecentar su participación en el mercado y su rentabilidad en territorios fuera de su mercado “nacional”. Inspirándose en parte en el análisis de Hymer, Dunning (1980) ha articulado una visión más integral del origen de los flujos de IED, que ha dado en llamarse el “paradigma ecléctico” de la producción y la inversión internacionales.

Para Dunning, las compañías emprenden proyectos de inversión y producción internacional cuando se verifican tres condiciones fundamentales. En primer lugar (según la teoría de Hymer), las empresas tienen alicientes para invertir en el extranjero si disfrutan de ventajas competitivas que no poseen las compañías del país receptor de la inversión. La segunda condición para que ocurra la inversión es que la compañía en cuestión debe tomar la decisión de internalizar tales ventajas en vez de transferirlas (esto es, venderlas) a otras sociedades. Por último, los destinos de la inversión en el extranjero deben resultar más rentables que el mercado nacional.

Dentro de este marco general, Dunning identifica diversas modalidades de inversión, cada una de ellas asociada a un objetivo estratégico empresarial específico. En primer lugar, las empresas pueden implicarse en actividades internacionales de inversión y producción en búsqueda de recursos, tratando de obtener un “acceso privilegiado a los recursos con respecto a los competidores”¹. Asimismo, pueden implantar unidades de producción en el exterior dentro de una estrategia de búsqueda de mercados inscrita en una acción internacional encaminada a proteger o ampliar la participación en el mercado. Del mismo modo, la adopción de una estrategia en búsqueda de la eficiencia puede contribuir a explicar las decisiones de inversión por parte de sociedades que procuran abaratar costos de producción estableciéndose en ubicaciones donde estos son menores². Por último, Dunning halla motivaciones para la inversión en la búsqueda de activos tecnológicos estratégicos, en la necesidad de respaldar las operaciones comerciales internacionales y en la prestación de servicios de apoyo a las actividades preexistentes de producción.

La obra de Gary Gereffi (1994) invita –e incluso insta– a revisar el concepto tradicional de empresa transnacional. Según este autor, el abaratamiento del transporte y la notable reducción de las barreras internacionales al comercio y a la inversión durante las dos últimas décadas han dado lugar a una creciente internacionalización del proceso mismo de producción. Cada vez más, las distintas fases del proceso de elaboración de cualquier producto dado pueden hacerse prescindiendo de criterios de proximidad geográfica, mediante una amplia dispersión entre países. De igual modo, ha dejado de ser inevitable que una sola empresa posea y gestione todos los activos empleados en cada etapa de la producción. En este entorno cada vez más corriente, la empresa transnacional pasa a ser coordinadora de una “cadena global de producción”, desempeñando un papel algo distinto del que subyace al concepto tradicional de estas empresas. La obra de Gereffi sugiere la probabilidad de que se asista a alteraciones progresivas de las pautas de IED, conforme las empresas transnacionales internacionalicen su producción sin asumir forzosamente la propiedad directa de los activos productivos.

Partiendo de los aportes teóricos arriba expuestos, en el resto de esta sección se examinará la evolución reciente de la IED británica en América Latina y el Caribe en el ámbito empresarial. El análisis hará hincapié en las motivaciones estratégicas que pueden discernirse en las pautas de inversión directa de compañías específicas. Para empezar, se analizará el caso de cuatro empresas clave del sector manufacturero.

Estrategias de la IED británica en el sector latinoamericano de manufacturas

Ya se ha recalcado la importancia del Reino Unido como fuente de inversión en el sector manufacturero de la región. A diferencia de la IED francesa, estadounidense o alemana, la inversión británica en la industria manufacturera latinoamericana tiende a producirse fuera de los subsectores eléctrico, electrónico, automotor y de ingeniería, ubicándose preferentemente en los productos de consumo perecederos y en los productos químicos. En el primero de estos dos sectores, las tres principales empresas son Diageo, British American Tobacco y Unilever. Esta última servirá de base para el primer estudio de casos prácticos.

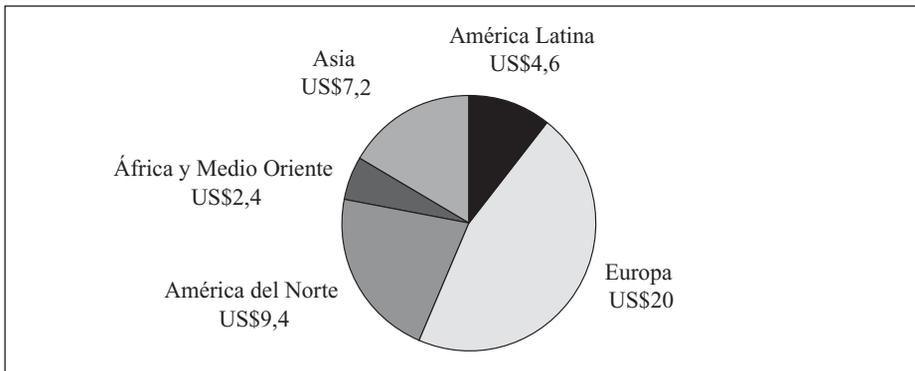
Unilever, uno de los mayores fabricantes mundiales de bienes de consumo, surgió de la fusión de la compañía británica Lever Brothers con la holandesa Van Bergh. Sus principales líneas de fabricación son los alimentos procesados y los productos de limpieza doméstica. Desde su arribo a América Latina, hace más de 70 años, Unilever ha desarrollado una amplia presencia regional, y hoy en día cuenta con filiales en Argentina, Brasil, Chile, México, Perú y Uruguay, así como en América Central, República Dominicana, Trinidad y Tobago, Jamaica, Cuba y Haití. Pese a esta extendida presencia, en 1999 las actividades de Unilever en América Latina y el Caribe solo representaron el 10,6% de su facturación mundial y el 9,9% de sus beneficios totales (véanse los Gráficos 5.1 y 5.2)³.

Durante los últimos cinco años, Unilever ha seguido una decidida estrategia de inversiones y adquisiciones en América Latina y el Caribe, cuyo elemento más significativo hasta el presente ha sido la adquisición, en octubre de 1997, de Kibon, el primer fabricante brasileño de helados. La compra de Kibon por US\$930 millones a la estadounidense Philip Morris fue emblemática del creciente deseo de Unilever de ampliar su parte de mercado en las economías latinoamericanas. Sin embargo, la estrategia puesta en marcha a tal efecto se ha caracterizado en esencia por la determinación de establecer o adquirir plantas de producción con miras a abastecer mercados nacionales específicos, más que regionales o extrarregionales. Significativamente, esta adquisición parece haber marcado un giro en la política de Unilever, que ha anunciado que Kibon se convertirá en su centro de innovación en la fabricación de helados para el conjunto de América Latina. Ello podría preludiar la búsqueda de una integración más efectiva de las distintas operaciones nacionales en una estrategia regional.

Tras la compra de Kibon la política de expansión de Unilever en la región cobró nuevo dinamismo en noviembre de 1999 con la adquisición del 60% del capital de Varela S.A.,

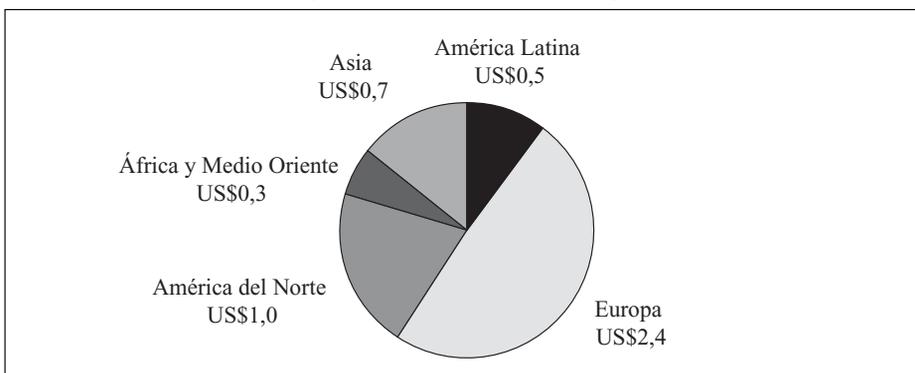
empresa colombiana de productos de higiene personal y doméstica especializada en la fabricación de jabones⁴. La adquisición de una participación mayoritaria en Varela (por una suma no revelada) le ha permitido a Unilever consolidar su presencia en Colombia y buscar mayores economías de escala –objetivos que probablemente se cumplirán, dado que tras la compra de Varela sus operaciones se han fusionado con las de la filial anterior de Unilever en este país. Ese mismo año Unilever anunció la adquisición de la división de limpieza doméstica e higiene personal de la Sociedad Industrial Dominicana, de la República Dominicana.

Gráfico 5.1. Facturación por regiones, Unilever, 1999
(En miles de millones de dólares)



Fuente: Informe y cuentas anuales.

Gráfico 5.2. Beneficios por regiones, Unilever, 1999
(En miles de millones de dólares)



Fuente: Informe y cuentas anuales.

En marzo de 2000, nuevamente con vistas a ampliar su participación en el mercado nacional, Unilever anunció la adquisición por US\$314 millones⁵ del Grupo Cressida, consorcio hondureño de fabricación de jabones, detergentes y alimentos. Esta importante operación ha duplicado efectivamente la ya firme inserción de Unilever en América Central. En octubre del mismo año, en la más reciente de sus adquisiciones regionales, Unilever reforzó considerablemente su presencia en la región andina al adquirir una participación mayoritaria en la Corporación Jabonería Nacional, fabricante ecuatoriano de detergentes, jabones y alimentos.

La dinámica política de adquisición y consolidación de la capacidad productiva a escala nacional desplegada por Unilever coincide con la estrategia de búsqueda de mercados expuesta por Dunning. La adopción de una estrategia tal no debe extrañar, considerando las características del ámbito en que opera esta empresa. En efecto, el sector de bienes de consumo perecederos incluye una serie de artículos relativamente maduros en el ciclo de productos y asociados con una intensa competencia y escasos márgenes. En estas circunstancias, la búsqueda de la rentabilidad depende de la conquista de amplios segmentos del mercado, junto con el logro de vastas economías de escala en la producción. Asimismo, ante la constante amenaza de derivación hacia los productos básicos que se cierne sobre estas categorías de productos maduros, la firme adopción de estrategias efectivas de gestión de marca es fundamental para impedir la erosión de los márgenes. En este sentido, las empresas con una avanzada capacidad de comercialización como Unilever y las marcas asociadas a ellas gozan de claras ventajas a la hora de ampliar su participación en los distintos mercados nacionales.

La producción de jabones, detergentes y alimentos procesados constituye una industria clásica de transformación. Significativamente, otra compañía británica con gran tradición en el sector de transformación –Imperial Chemical Industries (ICI)– posee una fuerte presencia en América Latina. Esta empresa, uno de los primeros fabricantes mundiales de pinturas, polímeros, almidones y químicos para uso especializado, se afianzó tiempo atrás en América Latina y opera en la actualidad en Argentina, Brasil, Colombia, Costa Rica, México, Uruguay y Venezuela.

En el desarrollo de sus operaciones latinoamericanas, ICI procede de diversos modos. Al margen de sus filiales de propiedad exclusiva que utilizan el nombre comercial de la empresa matriz, ICI tiene el control de dos filiales internacionales, National Starch de Estados Unidos y Quest International, las cuales poseen a su vez sucursales en la región⁶. ICI ha penetrado asimismo en los mercados latinoamericanos mediante participaciones en el capital de compañías locales, adquiriendo en ocasiones el derecho a utilizar conocidas marcas locales. En Brasil, por ejemplo, ha pasado a controlar la producción y distribución de Tintas Coral, una de las principales marcas de pinturas.

La característica más notable de la estrategia de inversión de ICI en la región es el grado en que ha intentado introducirse en los principales mercados nacionales por medio

de una gama completa de productos con centros asociados de fabricación y servicios. Así, en el caso de Brasil, la empresa abastece el mercado nacional con una línea de productos que comprende material electrónico y de ingeniería, sílices, recubrimientos de embalaje, almidones industriales, adhesivos, polímeros sintéticos y aromatizantes alimentarios. Estos productos se elaboran y/o distribuyen desde no menos de siete filiales, muchas de ellas situadas alrededor de São Paulo⁷. Esta misma respuesta integral a la demanda del mercado local se aprecia en México y Argentina.

A fin de comprender la política de inversión regional de ICI, es importante conocer las características especiales que se aplican a gran parte del sector de productos químicos industriales. El desarrollo eficaz de operaciones en este sector requiere una estrecha relación con los clientes y, de ser posible –teniendo en cuenta el gran volumen de muchos de los productos–, la proximidad entre el sector productor o distribuidor y el usuario industrial. De ahí que el establecimiento de filiales nacionales próximas a la base de clientes se haya convertido en un rasgo característico tanto de ICI como de otras transnacionales del sector químico en la región y fuera de ella. En este sentido, el planteamiento de ICI puede considerarse congruente con el suministro de servicios de comercialización, distribución y apoyo a las actividades industriales existentes, una función puesta de relieve por Dunning.

Otra destacada empresa británica del sector de ingeniería, GKN, ha afianzado en los últimos años su presencia en América Latina, tal como indica el Cuadro 5.5.

Los principales sectores de actividad de GKN son los sectores de defensa e ingeniería de precisión, aunque es probable que en el Reino Unido su nombre se asocie más a la fabricación de vehículos blindados. A diferencia de ICI, esta empresa ha adoptado en América Latina una estrategia de inversión altamente focalizada que hace hincapié en tan solo dos sectores comerciales: la fabricación de juntas de velocidad constante y el suministro y la gestión de contenedores y paletas. Estas actividades presentan características sumamente distintas; si la primera es un sector de manufacturas de alta precisión, la otra representa una diversificación hacia servicios industriales.

En el caso de las juntas de velocidad constante –un componente fundamental de los vehículos de motor–, GKN ha adquirido una participación minoritaria en tres grandes productores latinoamericanos con base en Argentina, Brasil, Colombia y México. La ubicación de las plantas de producción en estos países guarda estrecha relación con la mutación estructural de la industria automotriz mundial y con la reciente expansión de la producción regional de automóviles. Numerosos proveedores de partes de automóviles, entre ellos GKN, se han visto sometidos a intensas presiones en favor de la internacionalización ante la creciente predilección de sus principales clientes –los fabricantes transnacionales de automóviles– por aquellos proveedores capaces de abastecerlos a escala global, y no meramente nacional⁸. Esto se ha traducido en sucesivos ciclos de adquisiciones de productores latinoamericanos de componentes por parte de grupos internacionales⁹. De este

modo, las empresas transnacionales han tendido cada vez más a incorporar filiales de otras transnacionales en sus procesos globales de producción.

Cuadro 5.5. Operaciones de GKN en América Latina

País	Nombre de la filial	Actividad
Argentina	GKN Sinter Metals de Argentina S.A.	Producción de metal sinter y partes de bombas de aceite
	Transmisiones Homocinéticas Argentinas S.A. (participación del 49%)	Fabricación de juntas de velocidad constante
	CHEP Argentina S.A.	Suministro y gestión de contenedores y paletas
Brasil	GKN Comercial Ltda.	Sociedad holding y de servicios
	ATH-Albarus Transmissões Homocinéticas Ltda. (participación del 49%)	Fabricación de juntas de velocidad constante
	CHEP do Brasil Ltda.	Suministro y gestión de contenedores y paletas
Chile	CHEP Chile S.A.	Suministro y gestión de contenedores y paletas
Colombia	Transejes Transmisiones Homocinéticas de Colombia S.A. (participación del 49%)	Fabricación de juntas de velocidad constante
México	Velcon S.A. de CV (participación del 39%)	Fabricación de juntas de velocidad constante
	CHEP México S.A. de CV	Suministro y gestión de contenedores y paletas

Fuente: Página web empresarial.

Estrategias de la IED británica en el sector latinoamericano de servicios

Acaso más que en ningún otro sector, la evolución reciente de la inversión directa británica en el sector de servicios se ha visto determinada por cambios en las políticas públicas. Desde finales de los años ochenta, los gobiernos de toda la región han acometido una dinámica liberalización de mercados, aboliendo el monopolio legal del Estado en una gran diversidad de servicios públicos. Ante las oportunidades de mercado generadas por estos giros políticos, las compañías de servicios públicos europeas y estadounidenses han acu-

dido activamente a las distintas privatizaciones y concesiones surgidas en toda la región. Teniendo en cuenta el tradicional liderazgo del Reino Unido en materia de privatizaciones, sorprende un tanto el limitado alcance y éxito de la participación británica hasta la fecha en estas ventas de activos y concesiones. Aun así, las vacilaciones de los inversionistas británicos muestran indicios de estar desapareciendo, especialmente en el sector de telecomunicaciones.

En enero de 2001, aportando la más clara prueba de lo que podría ser el inicio de una nueva tendencia, la empresa de telecomunicaciones móviles Vodafone Group anunció la compra del 34,5% del capital del Grupo Iusacell S.A., segundo operador mexicano de redes móviles. Una vez concluida, la operación –cifrada en US\$973 millones– convertirá a Vodafone en el segundo accionista de Iusacell, después de la estadounidense Verizon Communications¹⁰. Vodafone se ubica así en una destacada posición estratégica en el mercado mexicano en momentos en que se espera un aumento drástico del número de abonados. Iusacell opera actualmente en cuatro regiones principales, incluidos México D.F. y Guadalajara –una zona de cobertura que engloba al 69% de la población total del país. Probablemente, esta mayor presencia de Vodafone en México intensificará las presiones competitivas en un mercado sometido hasta hace poco a severas regulaciones. En su expansión a América Latina, Vodafone está aprovechando su extensa pericia tecnológica y las sustanciales fuentes de ingresos desarrolladas en los mercados más maduros de Europa Occidental, especialmente en el Reino Unido.

Por extraño que pueda parecer, British Telecommunications (BT), principal proveedor de telefonía fija del Reino Unido, ha sido hasta la fecha un actor secundario en las múltiples privatizaciones y concesiones disputadas en América Latina. Durante los últimos tres o cuatro años, pese al lanzamiento de una gama de productos novedosos y de un vigoroso esfuerzo de comercialización, BT se ha visto crecientemente presionada por los operadores de servicios móviles en el mercado local y frustrada en sus proyectos internacionales de fusión. Ante el fracaso de las tentativas de fusión a gran escala, BT parece haber cambiado de táctica, concluyendo una alianza con AT&T y adquiriendo activos limitados –bien que estratégicamente ubicados– en el negocio mundial de las telecomunicaciones.

Dentro de esta serie de adquisiciones, BT anunció en abril de 1999 la compra por US\$147 millones del 20% del capital de ImpSat, destacada empresa de telecomunicaciones por satélite de Buenos Aires, Argentina¹¹. La operación representa una valiosa incursión en el mercado latinoamericano, ya que la red de ImpSat se extiende a Brasil, Colombia, Ecuador, México y Venezuela. Sin embargo, a diferencia de Vodafone en México, ImpSat se centrará específicamente en la prestación de servicios a clientes empresariales y no a particulares.

Entre las principales empresas británicas de servicios públicos, la más ambiciosa en su expansión a América Latina es National Grid. Esta compañía, fruto de la privatización del

sector británico de la electricidad en los años ochenta, sigue controlando gran parte de la distribución eléctrica de alta tensión de larga distancia en el Reino Unido. National Grid pronto se vio implicada en el desarrollo de una de las más avanzadas redes de datos de fibra óptica de larga distancia del país. Gracias a un novedoso planteamiento de la transmisión eléctrica y de la construcción de redes de telecomunicaciones, la empresa ha establecido un claro liderazgo tecnológico y de gestión. En los últimos tres o cuatro años, National Grid ha procurado capitalizar esta experiencia con el objeto de incrementar la rentabilidad y conquistar nuevos mercados. En América Latina, sus esfuerzos se han centrado en los mercados argentino y brasileño.

En junio de 1993, National Grid incursionó en el mercado argentino formando parte del consorcio que obtuvo una concesión por 95 años para operar el sistema nacional de transmisión eléctrica de larga distancia. A través de la sociedad holding Citelec, el consorcio obtuvo una participación del 65% en la empresa propietaria y gestora de la red, Transener S.A.¹². En mayo de 1997, alentada por esta halagadora experiencia inicial, National Grid decidió ampliar su participación en Citelec del 15% al 42,9%¹³. Aun teniendo un interés minoritario en esta sociedad holding, su condición de operador registrado le otorga notable influencia en las decisiones estratégicas.

Tras la ampliación de la participación de National Grid, Transener ha emprendido un programa de expansión dirigido a la ampliación de capacidad y de partes de mercado. En julio de 1997, Transener adquirió por un valor de US\$220 millones los activos de transmisión eléctrica de Transba, la empresa estatal de electricidad que abastece a Buenos Aires. Mediante esta operación, Transener aumentó su red en 5.600 km y absorbió de hecho los activos de la segunda red argentina de transmisión eléctrica. En diciembre de 1999 la red de Transener se vio ampliada nuevamente al entrar en funcionamiento una cuarta línea de alta tensión de 1.300 km que enlaza las centrales generadoras de la zona de Comahue con la Capital¹⁴.

Aprovechando su experiencia en el mercado británico de telecomunicaciones, National Grid ha extendido sus actividades a la construcción de nuevas redes de fibra óptica en Brasil, Chile y Argentina. En Argentina, la empresa se ha lanzado a un nuevo proyecto conjunto –Southern Cone Communications– con Telefónica Manquehue y Williams Communications¹⁵. Southern Cone Communications construye en la actualidad una red de fibra óptica de 4.120 km entre Santiago de Chile y varias ciudades argentinas por un valor de US\$212 millones. Partiendo de las técnicas empleadas por National Grid en el Reino Unido, la nueva red utiliza líneas de transmisión eléctrica, así como conductos viales y en paralelo a gasoductos¹⁶.

En Brasil, National Grid ha entrado con pie firme en el mercado de las telecomunicaciones. En enero de 1999 un consorcio fundado por National Grid obtuvo por US\$42 millones una concesión por 40 años para operar los servicios de telefonía fija de larga dis-

tancia e internacional. El consorcio, integrado por National Grid (con una participación del 50%) y Sprint de Estados Unidos y France Telecom (con un 25% cada una), opera actualmente en Brasil con el nombre de Intelig. Para 2004, Intelig proyecta haber invertido US\$1.600 millones en el desarrollo de una red integral de fibra óptica¹⁷.

Las diversas estrategias de los principales inversionistas británicos en el sector de telecomunicaciones se prestan bastante bien a una interpretación teórica. Está claro que, al invertir en los servicios de telecomunicaciones y generación eléctrica en América Latina, las empresas británicas no persiguen tener acceso a abundantes recursos naturales, abaratar costos ni incluso ubicarse privilegiadamente en una cadena internacional de producción. Su objetivo consiste más bien en acceder a las provechosas oportunidades derivadas del nuevo marco reglamentario.

Es de destacar que las empresas británicas solo han buscado acceder selectivamente al mercado latinoamericano de servicios públicos; y cuando lo han hecho, esta inversión ha estado íntimamente ligada a sus ámbitos particulares de especialización. Así, Vodafone se ha centrado en el sector de telecomunicaciones móviles (en el que era pionera), mientras que National Grid ha optado exclusivamente por compañías especializadas en transmisión eléctrica de larga distancia y construcción de redes de fibra óptica. También BT, considerando su extensa oferta de servicios, ha probado ser conservadora en sus adquisiciones. Este patrón selectivo de inversión contrasta con el de empresas como Telefónica de España, cuya participación en el sector latinoamericano de telecomunicaciones abarca todo un abanico de tecnologías, desde redes de fibra óptica hasta sistemas de telefonía móvil o redes analógicas.

Al igual que en los servicios públicos, las pautas de inversión en el sector de servicios financieros han sufrido la clara influencia de la evolución de las políticas públicas en la región. Considerando la necesidad, en muchos casos apremiante, de inyectar capitales en unos sistemas financieros en dificultades, los gobiernos –especialmente en Brasil y Argentina– han tendido a alentar el establecimiento de instituciones extranjeras a través de adquisiciones o de la apertura de nuevas filiales de propiedad directa. Este giro político ha sido más palmario en Brasil, donde varios bancos estatales han sido privatizados y vendidos a intereses foráneos. Al mismo tiempo, las autoridades se han mostrado abiertamente favorables a la adquisición de entidades locales subcapitalizadas por parte de grandes bancos extranjeros. Frente a estos cambios, el inversionista más activo del Reino Unido ha sido, con mucho, HSBC Holdings.

HSBC ha articulado una extensa red de 1.700 sucursales en diez países de América Latina. Salta a la vista que la presencia regional de HSBC es más intensa en Brasil, donde el banco cuenta con más de 1.400 sucursales tras la adquisición del Banco Amerindus por US\$1.000 millones en marzo de 1997. HSBC asumió ese mismo mes el control del Banco Roberts de Argentina por US\$600 millones, y en enero de 1998 afianzó su presencia en el

mercado mexicano al hacerse con el 19,9% del capital del Grupo Financiero Serfin por un valor de US\$145 millones. La estrategia de HSBC en América Latina se ha caracterizado claramente por su crecimiento mediante adquisiciones más que por medios orgánicos.

A pesar de tal profusión de oportunidades, otros bancos británicos han evitado por regla general una rápida expansión en el mercado latinoamericano. Lloyd's Bank, con una presencia establecida en toda la región, parece haber optado por un patrón de crecimiento orgánico. Asimismo, a diferencia de HSBC, ha evitado adentrarse en el mercado de banca minorista, prefiriendo centrarse en los servicios al sector empresarial y a las personas de mayor patrimonio. También el Royal Bank of Scotland se ha resistido a una rápida expansión en la región, aunque en 2001 prestó apoyo financiero a su entidad asociada, el Banco Santander, en la compra del Banco del Estado de São Paulo (Banespa).

En el sector de seguros, las instituciones británicas han adquirido una posición relativamente sólida en los países donde operan. Al cabo de un período de expansión, CGU Seguros (una división de CGNU) se ha constituido en uno de los mayores grupos de seguros de Brasil, mientras que Royal y Sun Alliance se han establecido sólidamente en el mercado chileno tras la adquisición del 40% del capital del grupo de seguros La Construcción a finales de 1997.

Estrategias de la IED británica en el sector latinoamericano de petróleo y gas

Si la inversión británica tardó relativamente en responder a la liberalización de los mercados de servicios públicos, no puede decirse lo mismo del sector energético. A lo largo del último decenio, y especialmente en Argentina y Brasil, las políticas públicas han tendido crecientemente a alentar la participación extranjera en el desarrollo de las industrias nacionales del petróleo y del gas. En el caso de Brasil, la desaparición del monopolio estatal de Petrobras en 1995 ha dado paso a una masiva afluencia de inversiones extranjeras en actividades de exploración. En Argentina han estimulado la participación extranjera en este sector la privatización de la empresa estatal de petróleos YPF (vendida al grupo español Repsol) y la construcción de un gasoducto que abastecerá al Sur de Brasil. También se vislumbran oportunidades en Venezuela, principal productor de petróleo y gas de la región, cuya compañía petrolera estatal, PDVSA, ha suscrito una serie de acuerdos de explotación con empresas de otros países.

Todo ello ha propiciado un sustancial aumento de la inversión británica en el sector latinoamericano del petróleo y del gas, especialmente en la exploración de yacimientos (véase el Cuadro 5.6). Después de la subasta de bloques de exploración en Brasil en 1998 y 1999, BP Amoco, Amerada Hess y Royal Dutch/Shell han iniciado operaciones de sondeo marino¹⁸.

La participación del Reino Unido en el desarrollo del sector energético brasileño va mucho más allá de la exploración de yacimientos marinos. En abril de 1999 Royal

Dutch/Shell y la empresa BG Group, también británica, asumieron el control del principal distribuidor de gas del estado de São Paulo, Comgás. Esta operación ocurrió en un momento clave en el desarrollo del sector brasileño del gas, como es la construcción del gasoducto Bolivia-Brasil para el transporte de gas natural. Una vez concluidas las obras de construcción, Comgás podrá iniciar la distribución de gas natural boliviano, lo cual le permitirá incrementar el suministro total de 4 millones de m³ diarios a 7 millones, de los cuales 3 millones se originarán en Brasil y 4 millones en Bolivia. Aprovechando esta mejora en las condiciones de suministro, Comgás ha anunciado la próxima ampliación de su participación en el mercado, extendiendo sus operaciones a otras tres ciudades, que vienen a sumarse a las 21 que abastece en la actualidad¹⁹.

Cuadro 5.6. Actividades de exploración y explotación de las empresas británicas de recursos en el sector del gas y del petróleo en América Latina y el Caribe

Empresa	País	Actividad
Amerada Hess	Brasil	Exploración marina
BP Amoco	Argentina	Exploración y explotación continental
	Bolivia	Distribución de gas
	Brasil	Exploración marina
	Colombia	Exploración y explotación continental
	Venezuela	Explotación continental
British Borneo	Brasil	Exploración marina
Lasmo	Venezuela	Explotación continental
Royal Dutch/Shell	Argentina	Exploración y explotación continental
	Brasil	Exploración y explotación marina
	Colombia	Exploración marina
	Perú	Exploración continental
	Suriname	Exploración marina
	Trinidad y Tobago	Exploración marina
	Venezuela	Explotación marina

Fuente: Páginas web empresariales.

En una fase productiva previa del creciente mercado de gas natural en el Cono Sur, BP-Amoco ha adquirido, respectivamente, participaciones del 60% en Pan American Energy (PAE) de Buenos Aires, y del 30% en la Empresa Petrolera Chaco (Chaco), de Bolivia. Ambas empresas han desarrollado un notable potencial productivo; así, PAE produce y distribuye gas natural para el mercado local y, mediante gasoductos, para los mercados brasileño y uruguayo. Lo más destacable de la inversión británica en los sectores brasileño, argentino y boliviano del gas es que los activos así creados forman parte de una nueva red transnacional de transmisión de energía. Con la conclusión del gasoducto Brasil-Bolivia y la eventual extensión del gasoducto Argentina-Uruguay a Porto Alegre, en el Sur de Brasil, las empresas británicas están contribuyendo de forma importante a solventar la aguda penuria energética del Sudeste brasileño.

Paralelamente al creciente desarrollo de la exploración de yacimientos marinos en Brasil y del suministro de gas boliviano, las empresas británicas del sector energético han seguido invirtiendo en yacimientos más consolidados. En Colombia, BP Amoco –presente en el país desde 1918– ha iniciado la explotación del yacimiento de Cusiana y Cupiagua, que debería empezar a producir este año. En la vecina Venezuela, BP-Amoco, Royal Dutch/Shell y Lasmo han efectuado cuantiosas inversiones, si bien estas han tendido a favorecer la explotación sobre la exploración. La expansión en América Latina ha sido más notable en el caso de Lasmo, que en 1997 obtuvo un contrato para explotar el yacimiento Dacion, uno de los mayores de Venezuela.

Conclusiones y perspectivas

Durante los últimos cinco años, el Reino Unido se ha mantenido como una de las mayores fuentes de inversión directa en América Latina. Inducidas por la estabilización macroeconómica, la liberalización de mercados y la creciente internacionalización de sus estrategias, las compañías británicas han afianzado en general su presencia en los mercados latinoamericanos en momentos en que sus competidoras extranjeras se han mostrado igualmente activas. Según una pauta establecida, la inversión directa del Reino Unido en la región ha tendido a centrarse en algunas de las principales economías de la región. A medida que América Latina se adentra en el siglo XXI, cabe preguntarse hasta qué punto el Reino Unido seguirá generando importantes flujos de inversión hacia la región.

Los estudios de casos prácticos de empresas apuntan a unas perspectivas relativamente favorables, indicando que la mayor parte de las empresas estudiadas no muestran indicios de reducir su presencia inversora en la región. En cuanto al potencial de expansión, parece probable que las compañías británicas del sector de servicios cumplan una función aún más destacada que en el pasado, al amparo de la continua liberalización de mercados y de la aceleración de los cambios tecnológicos. Con vistas a obtener una imagen más cabal del futuro de la inversión británica en la región y a elucidar globalmente los determinantes

actuales de dicha inversión, se realizó una encuesta entre las principales empresas inversionistas del Reino Unido (véase el Anexo B). Aunque la cantidad reducida de respuestas no permite sacar conclusiones definitivas, la muestra revela algunos aspectos de interés.

Entre los factores más recurrentemente citados como determinantes de sus inversiones por parte de las 15 empresas que respondieron, destacan la estabilidad macroeconómica, la estabilidad política y social, y la legislación en materia de inversión extranjera. En su gran mayoría, las compañías en la encuesta relegaron a un segundo plano factores como los impuestos locales y los subsidios, el potencial de producción agrícola o la participación del país receptor en un grupo de integración. En cuanto a los obstáculos para la inversión británica en América Latina, la regulación y burocracia locales, la inestabilidad política y la inseguridad legal/jurídica fueron los más nombrados. Todos estos factores, significativamente, se inscriben en la esfera política y social más que en el entorno económico propiamente dicho; de hecho, las cuestiones directamente asociadas a este último –temor a la devaluación, dificultades para repatriar capitales y nivel de impuestos locales– fueron citadas en menor medida por los inversionistas. De estos resultados podría deducirse que, en sus esfuerzos por captar la inversión, los responsables de las políticas deberían poner al menos el mismo empeño en las consideraciones políticas y sociales que en los aspectos específicamente económicos habitualmente considerados como prioridad de las empresas transnacionales.

En suma, cabe esperar globalmente que las empresas del Reino Unido seguirán ocupando un lugar importante entre los principales inversionistas extranjeros en la región. Los imperativos estratégicos de las inversiones que se efectuarán en el futuro serán de diverso orden. Muchas empresas (especialmente en el sector de bienes de consumo) buscarán ante todo ampliar su participación en el mercado en sectores de productos maduros, mientras que en el caso de los proveedores de servicios públicos, a la ampliación de la participación en el mercado se sumará la explotación rentable de tecnologías y prácticas de gestión adquiridas. Esto último también será significativo en los esfuerzos de las empresas británicas del sector de la energía por acceder a nuevos yacimientos de petróleo y gas en la región.

Con todo, estas perspectivas favorables no deben hacer olvidar las necesarias precauciones. Tal como se desprende de los resultados de la encuesta, en toda la región persisten significativos obstáculos internos a la inversión. Por otra parte, como lo muestran los acontecimientos de los últimos años, el conjunto de la región seguirá siendo en extremo vulnerable a todo cambio adverso en el entorno financiero internacional. Al menos por este motivo, las empresas británicas tomarán probablemente más de una precaución a la hora de formular sus decisiones de inversión en la región.

NOTAS

- ¹ Dunning (1993, Cuadro 4.2, pp. 82-83, reproducido en Dicken [1998]).
- ² *Ibíd.*
- ³ Unilever, informe y cuentas anuales; página web de Unilever.
- ⁴ Informe de prensa de Unilever, 17 de noviembre de 1999.
- ⁵ Informe de prensa de Unilever, 2 de marzo de 2000.
- ⁶ Página web de ICI.
- ⁷ *Ibíd.*
- ⁸ Arbix y Zilbovicius (1997).
- ⁹ Entre las empresas adquiridas destacan conocidas compañías brasileñas como Freios Varga (por la británica Lucas, actualmente Lucas Varity de Estados Unidos) y Metal Leve (por la alemana Mahle).
- ¹⁰ Bloomberg, 8 de enero de 2001.
- ¹¹ Página web empresarial de BT.
- ¹² Los restantes accionistas son el Gobierno argentino (25%) y los empleados de Transener y el ente responsable de administrar el mercado mayorista (10%).
- ¹³ Página web empresarial de National Grid.
- ¹⁴ *Ibíd.*
- ¹⁵ National Grid tiene una participación del 50% en esta empresa, mientras que Telefónica Manquehue y Williams Communications poseen, respectivamente, el 30,1% y el 19,9%.
- ¹⁶ El sistema de gasoductos se emplea en la sección transandina.
- ¹⁷ Página web empresarial de National Grid.
- ¹⁸ La BP-Amoco desarrolla actualmente actividades de exploración en dos bloques, unos 300 km al Norte de la desembocadura del Amazonas. En uno de ellos (BM-FZA 1), Royal Dutch/Shell y British Borneo han lanzado un proyecto mixto con BP, Esso y Petrobras, en el cual han adquirido una participación del 12,5%. Más hacia el Sur, frente a la costa de Espirito Santo, Royal Dutch/Shell ha adquirido una participación del 35% en el bloque BC-10, el resto del cual está en manos de Petrobras, Esso y Mobil. Entre tanto, Amerada Hess tiene intereses en seis bloques de exploración a gran profundidad frente a la costa brasileña entre Ceará, en el Nordeste, y la cuenca de Santos, en el Sudeste.
- ¹⁹ Página web empresarial de Comgás.

REFERENCIAS

- ARBIX, G. y M. ZILBOVICIUS. 1997. *A Reinvenção dos Carros*. São Paulo, Scritta.
- CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe). 2001. La inversión extranjera en América Latina y el Caribe 2000. Santiago de Chile, Naciones Unidas.
- DICKEN, P. 1998. *Global Shift: Transforming the World Economy*. London, Paul Chapman.
- DUNNING, J. H. 1980. "Towards an Eclectic Theory of International Production: Some Empirical Tests". *Journal of International Business Studies*, Vol. 11, pp. 9-31.
- GEREFFI, Gary y Miguel KORZENIEWICZ (eds.). 1994. *Commodity Chains and Global Capitalism*. Westport, Connecticut and London, Praeger.
- HYMER, S. H. 1976. *The International Operations of National Firms: A Study of Direct Foreign Investment*. Cambridge, Mass., MIT Press.

Principales fuentes de datos

- BID (Banco Interamericano de Desarrollo) e IRELA (Instituto de Relaciones Europeo-Latinoamericanas). *Inversión extranjera directa en América Latina: la perspectiva de los principales inversores*. Madrid, BID/IRELA.
- United Kingdom Office for National Statistics.

Páginas web empresariales

- Amerada-Hess Ltd., BP-Amoco, Comgás Ltda., GKN plc., HSBC plc., ICI plc., Lasmo Ltd., National Grid plc., Rolls Royce plc., Royal Dutch/Shell, Unilever plc.

Página en blanco a propósito

Capítulo 6. Francia

Javier Santiso*¹

Introducción

Durante la década de los noventa las empresas francesas iniciaron un amplio y acelerado proceso de internacionalización. Así, la inversión extranjera directa (IED) francesa registró un fuerte aumento desde 1985, y especialmente después de 1995. A partir de esta fecha las inversiones francesas no se concentraron únicamente en los países europeos o en Estados Unidos, sino que se difundieron también masivamente hacia las economías emergentes de Asia, de Europa del Este y en particular de América Latina y el Caribe.

En total, las empresas francesas controlan hoy en día unos 2,5 millones de empleos en el extranjero. Solo los grandes grupos industriales emplean más de un millón de personas fuera de Francia; así, los países con salarios bajos captan el 10% de esta inversión y representan el 27% del empleo bajo control francés en el extranjero. El stock de inversiones directas francesas en el extranjero supera los US\$45 mil millones y representa el 6% del total mundial². Esta expansión internacional, si bien abarca la totalidad de los sectores de actividad, se desarrolla principalmente entre los grandes grupos empresariales, ya que las pequeñas y medianas empresas (PyME) francesas muestran un dinamismo internacional más limitado, en particular en los países emergentes. Así pues, las grandes empresas desarrollaron fuertemente su producción en el extranjero en el transcurso de la década de los noventa y América Latina, entre otras regiones, se convirtió en una zona de expansión importante.

Este trabajo apunta a entender más ampliamente este proceso, diferenciando entre grandes empresas y PyME francesas en su movimiento de internacionalización hacia América Latina³. Así pues, tras analizar los vínculos económicos entre Francia y América Latina, utilizando los datos del Banco de Francia y del Ministerio de Economía, Finanzas e Industria, se esbozará un retrato más cualitativo de esta presencia empresarial a partir de un análisis del desarrollo internacional de las transnacionales francesas en la región. Para ahondar en el entendimiento de esta presencia francesa en América Latina, se estudiará en particular cómo se pueden caracterizar las estrategias llevadas a cabo por las grandes empresas francesas, presentando una tipología general ilustrada por ejemplos concretos. Además, y de manera inédita, se analizará este desarrollo a partir de una primera encues-

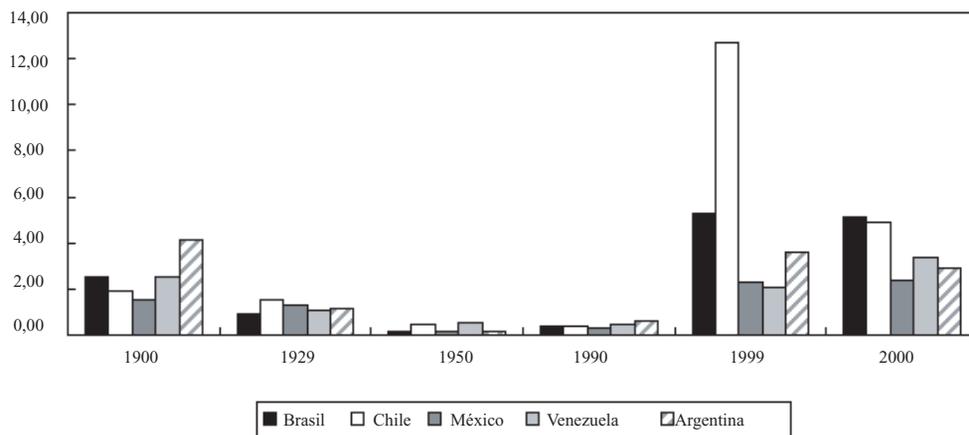
* Investigador especializado en el Centre d'Études et de Recherches Internationales (Sciences Po), Francia, y Visiting Professor en SAIS, Johns Hopkins University.

ta cualitativa llevada a cabo a fines de 2000 y principios de 2001 a partir de un cuestionario preparado por la Oficina Especial en Europa del Banco Interamericano de Desarrollo (BID) y distribuido con el apoyo de la Medef (Asociación de Empresas Francesas) a las principales empresas francesas presentes en la región. Para finalizar, el trabajo se completa con una serie de entrevistas directas realizadas en París, São Paulo y Buenos Aires con directivos de las principales transnacionales presentes en la región. Por último, y como contribución adicional, el capítulo examina las características de la presencia de las PyME francesas en América Latina, utilizando algunos de los resultados de un amplio estudio llevado a cabo en 2000 con el apoyo de la Oficina en Europa del BID⁴.

La aceleración de la presencia francesa en América Latina: un caso de internacionalización empresarial

La presencia empresarial europea, y francesa en particular, en América Latina es de larga data. A principios del siglo XX la región captaba, en términos relativos, flujos significativos de IED, con una masiva presencia europea, especialmente británica. En el caso de Francia, estos flujos también eran notables en América Latina, donde en 1914 se concentraba cerca del 14% del total de la IED francesa (frente al 20% del Reino Unido y el 16% de Alemania)⁵.

Gráfico 6.1. Flujos de IED en América Latina, 1900-2000
(En porcentajes del PIB)



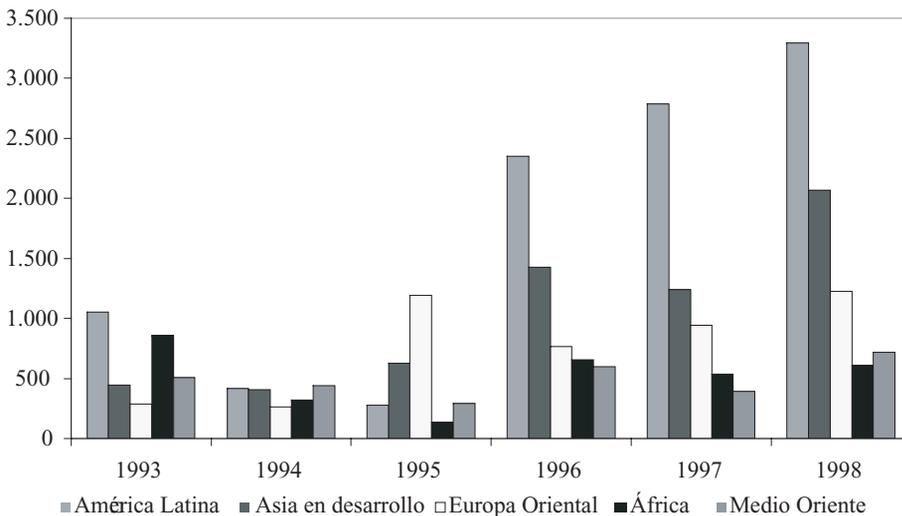
Fuentes: Santiso (2001); cálculos realizados sobre la base de Taylor (1999); Maddison (1995); CEPAL y UNCTAD (2000); Banco Central do Brasil y Banco de México (2001); Chilean Foreign Investment Committee (2001).

Sin embargo, a lo largo del siglo XX, si bien con altibajos, esta presencia se fue reduciendo. Habría que esperar a la última década del siglo para que nuevamente los europeos regresaran masivamente a América Latina. Según la última encuesta de AT Kearney, publicada en febrero de 2001⁶, Brasil se convirtió en una de las principales preferencias en materia de localización de IED para las empresas europeas, ocupando el segundo puesto para los países emergentes, después de China. En algunos países, en particular en los del Cono Sur, esta presencia europea y francesa es especialmente fuerte. Así, en 2000, en términos de flujos, la IED francesa en Brasil superó el 8% de la IED total. De hecho, Francia se convirtió en el cuarto principal inversor en el país después de España (21%), Estados Unidos (20%) y Portugal (10%) (Banco do Brasil).

Cabe destacar también que la presencia empresarial francesa en América Latina dejó de ser totalmente discreta en términos de la inversión directa francesa global. En la mencionada encuesta de AT Kearney, las empresas francesas sondeadas destacan a Brasil dentro de sus tres prioridades de IED para los próximos años. Es más: la IED francesa en América Latina supera a la realizada en otras regiones emergentes del mundo como Asia.

De manera general, la IED francesa en el extranjero –en términos de flujos– no dejó de aumentar en los últimos años. En 1998 Francia se convirtió en el quinto inversor más importante del planeta, después de Estados Unidos, Reino Unido, Alemania y Japón. En 1999 pasó a ser el tercer mayor inversor en el mundo con una progresión de cerca del 150% entre 1998 y 1999.

Gráfico 6.2. Evolución de la IED francesa en los países emergentes, 1993-1998
(En millones de dólares)

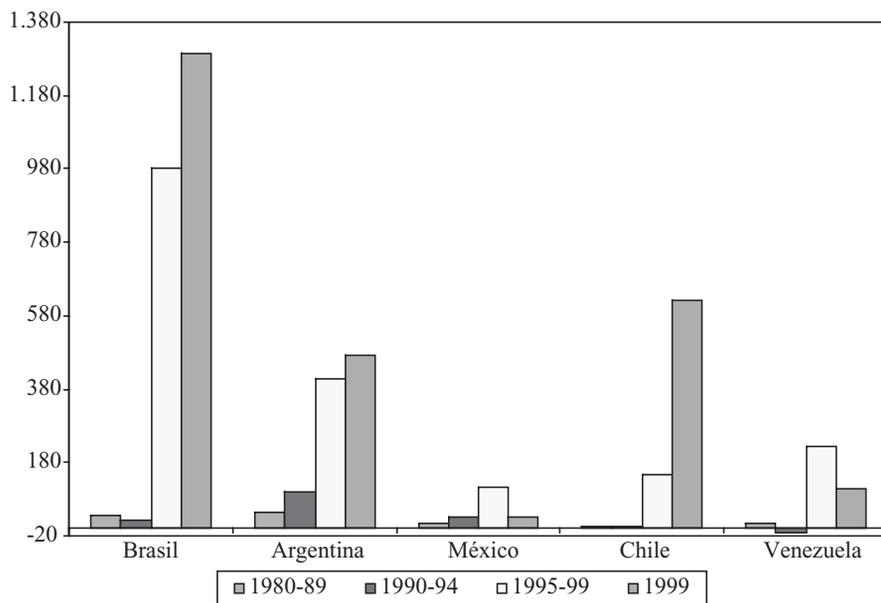


Fuente: Santiso (2001), sobre la base de la Direction des Relations Économiques Extérieures (DREE), Ministère de l'Économie, des Finances et de l'Industrie (2000) y de la Banque de France.

Si bien el grueso de la IED francesa se dirige hacia los países europeos (el 51% del total en 1999) y hacia Estados Unidos (el 28%), la novedad de estos últimos años radica en la explosión de inversiones hacia los países emergentes (véase el Gráfico 6.2). Entre ellos destacan los de América Latina con un aumento del 50% de los flujos franceses en 1997, tendencia que se mantuvo en los años siguientes (véase el Gráfico 6.3). En 1998⁷ los flujos de IED francesa hacia América Latina alcanzaron US\$3.800 millones (sobre una IED total de más de US\$35 mil millones), habiéndose triplicado desde 1993⁸. Y aunque al año siguiente el ritmo de inversión directa en América Latina se redujo, continuó manteniéndose por encima de los US\$3.200 millones.

En 1998 la IED francesa en América Latina alcanzó el 9% del total de los flujos de IED francesa en el mundo, cuando a mediados de los noventa América Latina apenas atraía el 1% de las inversiones francesas. A partir de 1996, es decir antes de la crisis asiática, la región se convirtió en la primera área emergente de inversión directa francesa, superando a Asia. Esta tendencia se confirmó en los últimos años, quedando la región asiática (US\$1.200 millones de IED en 1998) detrás de África/Medio Oriente (US\$1.300 millones) y de Europa Central y Oriental (US\$1.200 millones). En América Latina, los principales receptores de IED francesa son Brasil (9^º a nivel mundial en términos de stocks en 1998), Argentina (11^º), México (22^º), Chile (36^º), Panamá (39^º) y Venezuela (40^º).

Gráfico 6.3. Flujos de IED francesa en América Latina, 1980-1999
(Egresos en millones de dólares)



Fuente: Santiso (2001), sobre la base de la DREE, Ministère de l'Économie, des Finances et de l'Industrie (2000) y de la Banque de France.

En América Latina, los países del Cono Sur se imponen como los principales receptores de la IED francesa en la región tanto en términos de flujos como de stocks⁹, destacándose las dos principales economías del Mercado Común del Cono Sur (Mercosur), y Chile como miembro asociado. En 1998 el Mercosur concentraba cerca del 77% del stock de IED francesa en América Latina (frente al 60% en 1990). En términos de stocks, Brasil concentraba en 1998 el 56% del total de la IED francesa en la región, por delante de Argentina (20%) y de México (5%). Si bien la IED francesa en México queda todavía limitada e incluso fue disminuyendo en términos relativos (en 1990 representaba cerca del 7,3% del total del stock francés en la región), en los próximos años el impulso europeo y francés en el país podría ser más significativo en la estela del acuerdo Unión Europea (UE)-México¹⁰.

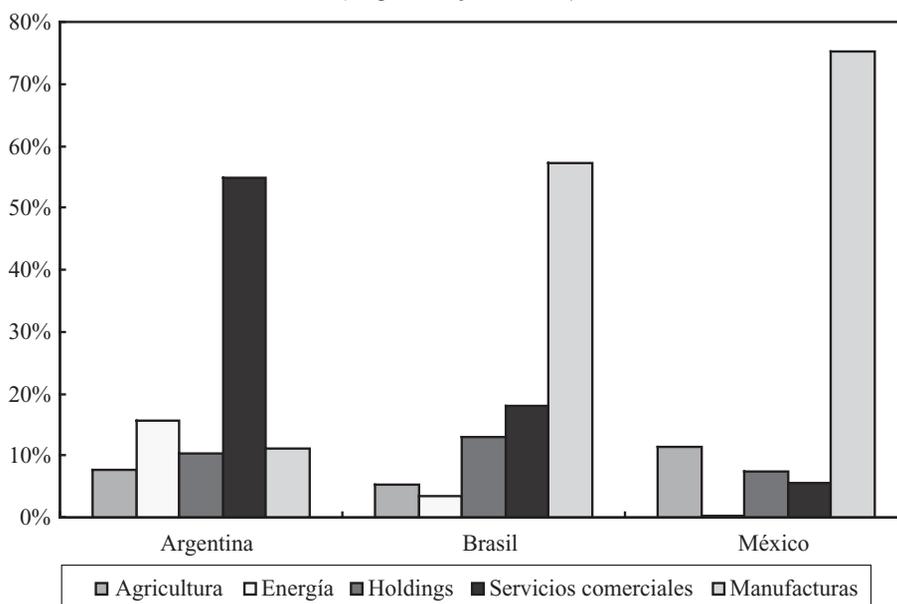
En cuanto a la distribución sectorial de esta inversión en la región, la presencia francesa quedó concentrada en la industria (40% del total de los stocks de la IED francesa en 1998), pero se fue diversificando a lo largo de los años, destacando los servicios comerciales (33%) y el sector energético (7%) y agrícola (5%). Si se compara esta distribución sectorial en las principales economías latinoamericanas, la configuración de la IED francesa presenta algunas diferencias, destacando en el caso de México la inversión manufacturera (75% del total del stock de IED francesa en el país en 1998) y en el caso argentino, la inversión en los servicios comerciales (55% del total). En Chile, la IED francesa se concentra esencialmente en los servicios comerciales (90% del total del stock en 1998) y en los servicios bancarios.

Cuadro 6.1. Francia: stocks de IED por países en América Latina y el Caribe, 1990-1998

	1990		1995		1998	
	US\$ millones	% distribución	US\$ millones	% distribución	US\$ millones	% distribución
América Latina y el Caribe	2.489	84,5	5.936	82,3	11.222	82,3
Argentina	384	13,0	1.436	19,9	2.744	20,1
Brasil	1.345	45,7	3.743	51,9	7.618	55,9
Chile	377	12,8	326	4,5	135	1,0
Colombia	9	0,3	-	-	-	-
México	216	7,3	371	5,1	676	5,0
Uruguay	41	1,4	-	-	-	-
Venezuela	113	3,8	60	0,8	49	0,4
Comunidad Andina	122	4,1	60	0,8	49	0,4
Mercosur	1.773	60,2	5.179	71,8	10.362	76,0
Centros financieros	429	14,6	975	13,5	1.467	10,8
Otros países	27	0,9	300	4,2	942	6,9
Total	2.945	100,0	7.211	100,0	13.631	100,0

Fuente: Banque de France.

**Gráfico 6.4. Stocks de IED francesa en América Latina:
distribución por sectores**
(En porcentajes del total)

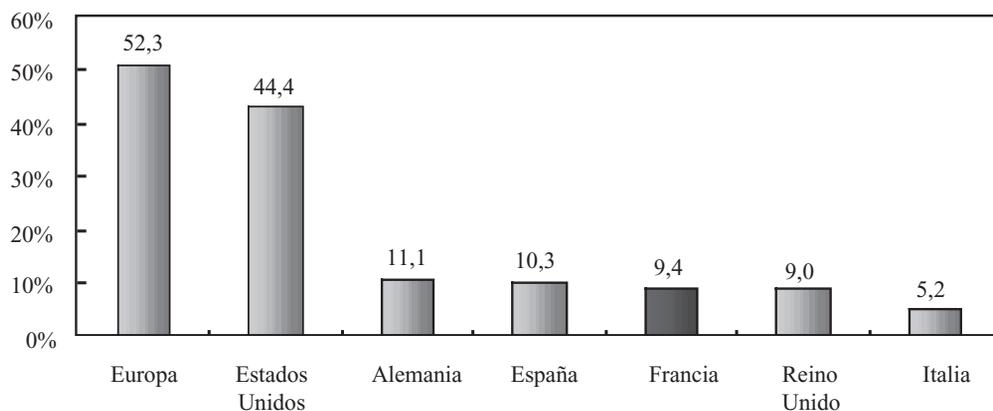


Fuente: Banque de France.

La acelerada internacionalización y “latinoamericanización” de las transnacionales francesas

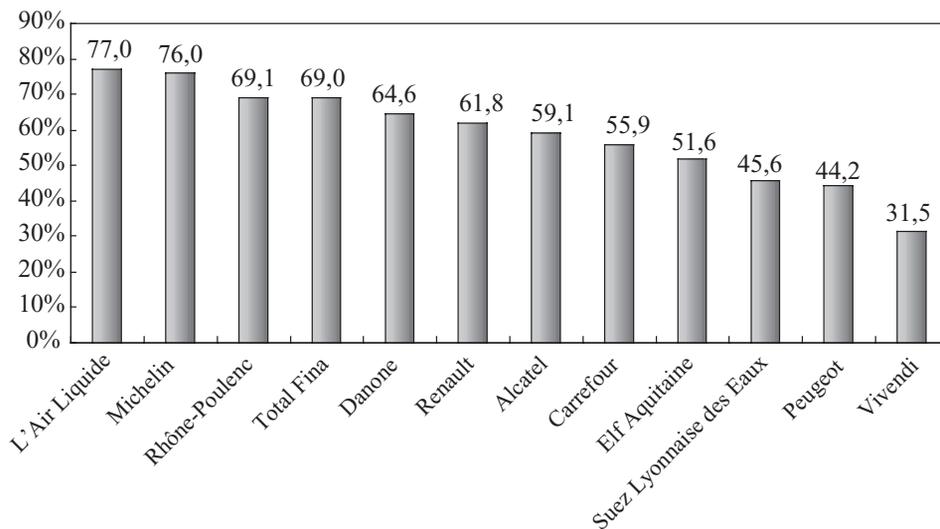
La creciente presencia de los inversores franceses en América Latina en la década de los años noventa no puede entenderse si no se toma en cuenta la fuerte internacionalización de las transnacionales francesas en ese período. Sometidas a presiones competitivas en sus mercados locales, y en busca de rendimientos y zonas de expansión, las transnacionales comenzaron un amplio proceso de diversificación y de expansión internacional (véase el Recuadro 6.1). Este fenómeno fue generalizado en todo el ámbito europeo, como lo destacan los informes de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD) sobre las empresas transnacionales (véase también el capítulo de John Dunning de este libro). El caso francés es también significativo; Francia llega a superar incluso a los demás países europeos al colocar 11 de sus transnacionales entre las 100 primeras presentes en América Latina, delante de Alemania y Suiza (con siete cada uno). En términos de las ventas consolidadas de las 100 primeras empresas extranjeras en América Latina, Francia concentra casi el 10% del total, quedando en tercer lugar entre los países europeos después de España y Alemania (véase el Gráfico 6.5).

Gráfico 6.5. Las ventas consolidadas de las 100 primeras empresas extranjeras presentes en América Latina
(En porcentajes del total)



Fuente: Santiso (2001), sobre la base de los informes de CEPAL y UNCTAD (2000).

Gráfico 6.6. Las empresas francesas presentes entre las 100 primeras transnacionales en el mundo, 1998
(Índice de transnacionalidad de la UNCTAD, en porcentajes)



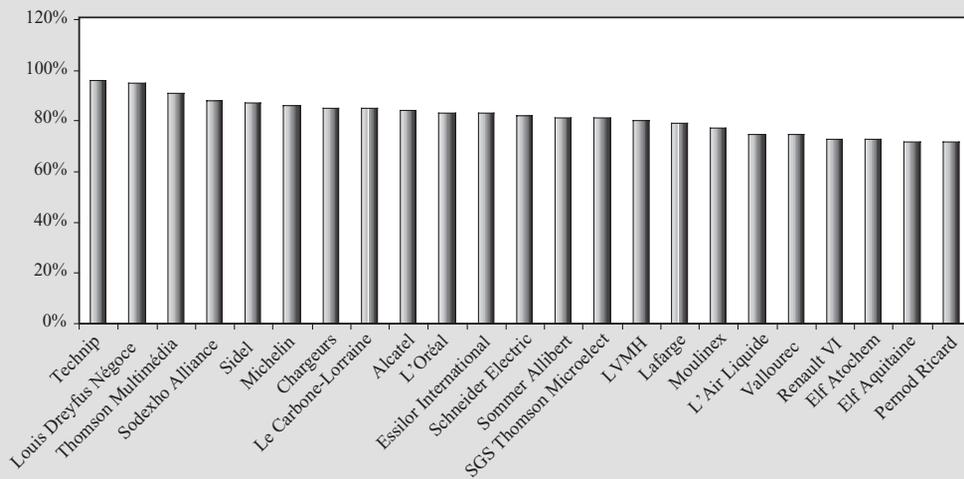
Fuente: Santiso (2001), sobre la base de UNCTAD (2000).

Recuadro 6.1. La internacionalización de las empresas francesas

En el caso francés, las transnacionales son los principales actores de la mundialización. Realizan el 75% del total de las exportaciones y, en términos de IED, la concentración es todavía mayor. Las 15 primeras exportadoras transnacionales francesas presentan así relaciones de volúmenes de ventas en el extranjero sobre el volumen de ventas totales superiores al 80%. Destacan el sector de la energía (11% de los 2.500 primeros grupos internacionalizados franceses), el sector de material de transportes (10%) y el de la construcción eléctrica y electrónica (10%).

Los líderes franceses en términos de exportaciones

(Volumen de negocios internacionales/Volumen total de negocios, 2000)



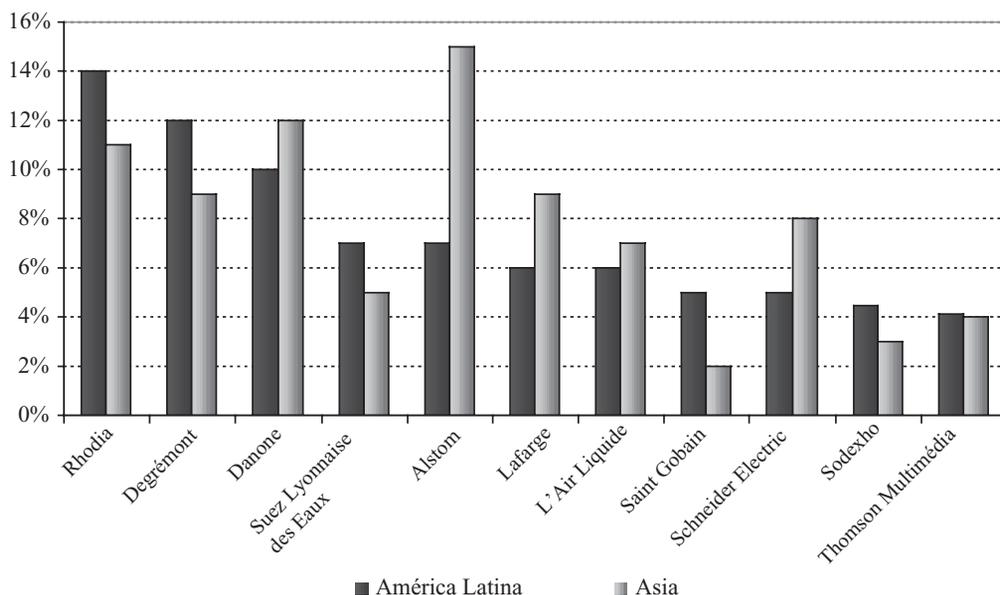
Fuente: Santiso (2001), sobre la base de datos provistos por el Moniteur de Commerce International (MOCI)/Centre Français du Commerce Extérieur (CFCE).

En algunos casos existen empresas todavía poco internacionalizadas que presentan un potencial importante de internacionalización. Es el caso en particular de los grupos France Telecom (antes de la operación de adquisición de Orange) y sobre todo Electricité de France (EDF)/Gaz de France (GDF). En este último caso, el desarrollo internacional se fue acelerando en los últimos años. Así, en 1999 las filiales han contribuido al 13% del volumen de negocios consolidado del grupo (en vez del 6% en 1998). A fines de 2000, las actividades internacionales de EDF/GDF totalizaban un 18% del volumen de negocios consolidado de la empresa. Según los directivos del grupo, de aquí a 2005, el volumen de negocios internacional debería alcanzar cerca del 50% del volumen de negocios total. El aspecto interesante, como en el caso del grupo Carrefour, es que la internacionalización de EDF/GDF también se inició en parte a través de América Latina, concretamente con operaciones en Argentina y Brasil. El volumen de negocios de EDF/GDF realizado en los países emergentes representó en 1999 el 5% del total, del cual América Latina totalizó cerca del 3% del volumen de negocios internacional y del 0,5% del volumen de negocios total. Pero en esta región del mundo, como en las demás zonas emergentes, las oportunidades de entrada son importantes. Es el caso en particular de México, donde la presencia de Francia es todavía poco significativa comparada con la de los dos países del Cono Sur.

Como las demás empresas de los países de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), las transnacionales francesas emprendieron en los noventa el sendero de la globalización. El índice de transnacionalidad (IT) calculado por la UNCTAD, el cual agrega tres variables principales –activos, ventas y empleados en el extranjero en el porcentaje del total– pasó en el caso de Francia del 51% en 1990 al 59% en 1998. Francia se sitúa por detrás de muchos de los países europeos, pero sin embargo presenta una de las tasas más fuertes de progresión de su transnacionalización.

Como muestra el Gráfico 6.6, llama la atención el hecho de que todas las transnacionales francesas presentes en la clasificación de las empresas más transnacionalizadas tienen una presencia significativa en la región. Es más, algunas de ellas, como Carrefour, iniciaron su proceso de internacionalización en América Latina en la mitad de los años setenta, para luego expandirse hacia otras regiones emergentes del mundo. De hecho, hoy en día, para muchas de las transnacionales francesas, el volumen de negocios realizado en América Latina es superior al de Asia emergente. Así, el volumen de negocios realizado en América Latina supera el 10% del total en muchos de los casos, como en grupos fuertemente establecidos en Brasil desde hace varias décadas, como Rhodia, Saint Gobain o Carrefour. Para otros, como Alstom o Lafarge, la progresión relativa del volumen de negocios latinoamericano ha sido comparable con e incluso superior a la realizada en Asia emergente (véase el Gráfico 6.7).

Gráfico 6.7. Los grupos franceses en América Latina y Asia
(Volumen de negocios en porcentajes del volumen total de negocios en 1999)



Fuente: Santiso (2001), sobre la base de los informes anuales de las empresas, 2000 y 2001 (para Carrefour, los volúmenes de negocios corresponden al año 2000).

Cuadro 6.2. País de origen de los grupos más mundializados en el año 2000

	Cantidad de grupos dentro de los 50 primeros mundiales	En %	Cantidad de grupos dentro de los 750 primeros	En %
Estados Unidos	13	26	298	39
Países Bajos	7	14	15	2
Suiza	7	14	17	2
Alemania	5	10	55	7
Reino Unido	5	10	65	9
Francia	3	6	37	5
República de Corea	2	4	15	2
Italia	2	4	8	1
Japón	2	4	169	22
Suecia	2	4	2	0
Noruega	1	2	2	0

Fuente: DREE, Ministère de l'Économie, des Finances et de l'Industrie (2000), sobre la base de datos de Dun & Bradstreet (World Base TM).

Destaca también la participación francesa en las oleadas de fusiones y adquisiciones¹¹. El Ministerio de Economía, Finanzas e Industria llevó a cabo una evaluación particularmente estimulante de este proceso de transnacionalización de las empresas francesas. Así, a partir de una base de datos de Dun & Bradstreet, se identificaron los 750 primeros grupos mundiales, sus localizaciones espaciales, los países donde se encuentran ubicadas las filiales, su volumen de negocios y su cantidad de empleados¹². Los resultados permiten afinar los anteriores indicadores de transnacionalización tomando en cuenta la dispersión o, por el contrario, la concentración de estas localizaciones. Como cabe esperarse, los grupos norteamericanos dominan (cerca de 300, o sea el 40% del total de la muestra), quedando muy por delante de los grupos europeos (197, o sea el 26% del total de los grupos de la muestra). Francia se ubica en quinto lugar por la cantidad de grupos presentes en esta clasificación, detrás del Reino Unido y de Alemania (véase el Cuadro 6.2).

La clasificación del Cuadro 6.3 permite comprobar que los grupos franceses más mundializados también se ubican casi todos ellos en América Latina. Es el caso, por ejemplo, del grupo petrolero Total Fina (hoy Total Fina Elf, después de la operación de concentración consolidada en 2000). De hecho, este grupo petrolero se sitúa en el noveno lugar de esta clasificación que combina mundialización y concentración, muy por delante de Lafarge (30^º lugar) y Michelin (32^º), grupos también fuertemente presentes en América Latina.

En resumen, la presencia de las empresas francesas en América Latina no dejó de crecer a lo largo de la década de los noventa. América Latina no solo se convirtió en la principal zona emergente receptora de IED francesa sino que fue un área privilegiada para la internacionalización de muchas de las transnacionales francesas. Al igual que en el caso

de sus vecinos españoles, fue en esta región del mundo donde las compañías francesas fueron aprendiendo las reglas de los mercados globalizados. Muchas de estas transnacionales, al igual que Carrefour, emprenderán el camino de la globalización utilizando también los senderos latinoamericanos, que en muchas ocasiones se bifurcan.

Cuadro 6.3. Los principales grupos franceses en el mundo

Nombre	Clasificación	Cantidad de filiales	Cantidad de países de inversión
Total Fina	1	520	44
Lafarge	2	327	28
Michelin	3	98	25
Louis Dreyfus	4	89	19
Usinor	5	283	24
Renault	6	255	25
Elf Aquitaine	7	448	44
Peugeot	8	237	27
Axa	9	310	21
LVMH	10	276	35
Mousquetaires	11	303	9
France Telecom	12	273	19
Société Générale	13	374	32
Financière d'Ivry	14	21	6
Carrefour	15	118	14
Caisse Mutuelle Agricole	16	152	14
Gaz de France	17	50	7
Foncière Euris	18	43	5
CCF	19	285	21
Dexia	20	120	10
Crédit Lyonnais	21	203	26
EDF	22	131	13
Air France	23	34	6
BNP	24	824	39
Airbus	25	14	4
SNCF	26	188	8
La Poste	27	62	8
CNCA	28	315	26

Fuente: DREE, Ministère de l'Économie, des Finances et de l'Industrie (2000), sobre la base de datos de Dun & Bradstreet (World Base TM).

Las estrategias de las transnacionales francesas en América Latina

Las estrategias de las transnacionales francesas en América Latina se pueden clasificar utilizando el “paradigma ecléctico” desarrollado inicialmente por Dunning¹³. Con base en

un trabajo anterior¹⁴, se puede así caracterizar estas estrategias según tres tipos ideales de inversores franceses que operan en la región.

Un primer tipo de estrategia corresponde a la de inversores que buscan optimizar los recursos naturales locales (en búsqueda de recursos). Este tipo de estrategia ha estado tradicionalmente presente en América Latina, donde abundan materias primas y productos agrícolas. También las inversiones realizadas en sectores como el petroquímico, el agroquímico, el metalúrgico o el siderúrgico corresponden a este primer tipo de inversión caracterizado por escasas interacciones con la economía local, ya que las materias primas son exportadas y los bienes de equipo importados. Empresas como L'Air Liquide, Usinor y sobre todo el operador Total Fina Elf corresponderían a ejemplos de estrategias en búsqueda de recursos por parte de transnacionales francesas. El caso de Usinor es particularmente interesante por la estrategia de entrada en el Mercosur a fines de los noventa. Brasil se convirtió en una importante base industrial. Usinor llevó a cabo una estrategia de internacionalización en un país cuyos principales clientes (en particular los operadores del sector automotor) habían realizado inversiones. En 2000 el volumen de negocios realizado fuera de la OCDE se elevó al 9% del total, concentrándose en América Latina (Brasil) lo esencial de las inversiones en los países emergentes. Con la fusión entre Usinor, Arbed y Aceralia nace el grupo Newco, que se convierte en un líder mundial (aunque en un mercado atomizado del acero¹⁵) y seguirá desarrollándose fuertemente en América Latina y en particular en Brasil.

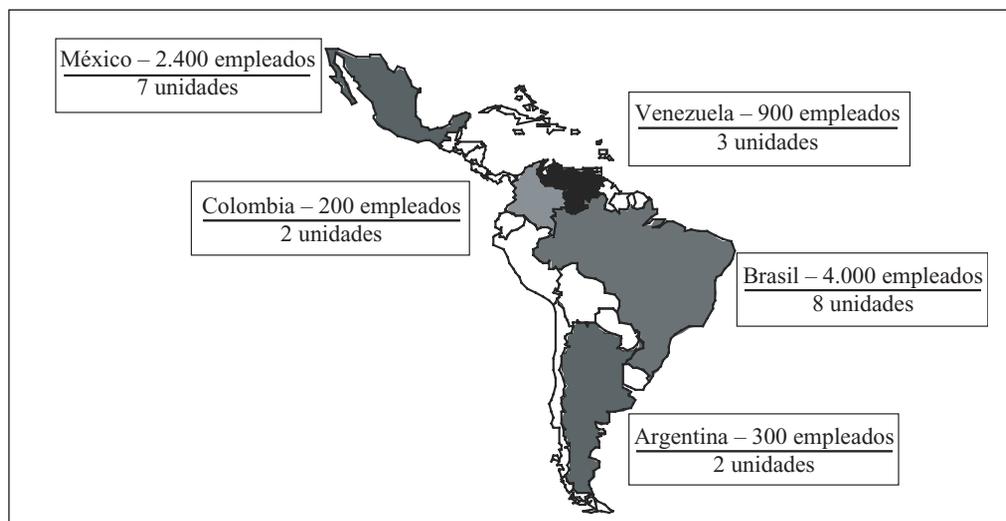
Para una empresa como la petrolera **Total Fina Elf**, cuarto grupo petrolero a nivel mundial¹⁶, América Latina fue una zona histórica de crecimiento, con un fuerte potencial. Antes de la fusión con Elf, el continente americano concentraba el 25% del total de las reservas de Total. Con las nuevas dimensiones del grupo Total Fina Elf, esta parte se redujo en aproximadamente un 10%. Sin embargo, a escala del grupo Total Fina Elf el potencial de crecimiento que representa la región para el conjunto sigue siendo uno de los más importantes y estratégicos. Así, el grupo dispone de proyectos en la región, en particular en Venezuela, donde tiene el proyecto Sincor (Total Fina Elf, 47%), con un contrato de 35 años e inversiones cercanas a US\$4.000 millones. Paulatinamente, el grupo también está realizando importantes descubrimientos en el sector del gas en Bolivia y participando activamente de toda la reconfiguración de la geografía energética del Cono Sur. También emprendió una actividad de valorización de sus reservas de gas en Argentina, en particular para incrementar su acceso a los mercados de consumo local, participando activamente en el desarrollo de varios gasoductos en Argentina y Chile, así como en el gasoducto Bolivia-Brasil. En Argentina Total Fina Elf es actualmente el segundo productor de gas con una producción operacional de aproximadamente 20 millones de m³ por día. Sus principales zonas de producción se concentran en la región de Neuquén cerca de la cordillera de los Andes y en Tierra del Fuego. También los programas de exploración siguen vigentes en particular en las zonas marítimas de Tierra del Fuego. Esta presencia se inserta también en un marco regional; Total Fina Elf tiene una importante presencia regional en el

Cono Sur, lo que lo convierte en uno de los principales actores de la reorganización del mapa energético del Mercosur. Así, las producciones de gas de Neuquén no solo se destinan al mercado argentino (para el cual el gas cubre el 45% de las necesidades energéticas del país) sino también a Santiago de Chile, y en el futuro se proyecta también destinar una parte de la producción a Brasil mediante el gasoducto TransurBrasil actualmente en construcción. En cuanto a Bolivia, las reservas de gas descubiertas en los noventa también se destinan al importante mercado brasileño mediante el gasoducto Bolivia-Brasil que entró en actividad en 1999.

Un segundo tipo de estrategia de internacionalización corresponde a las transnacionales que enfatizan las operaciones de mercado (en búsqueda de mercados), dando prioridad a la satisfacción de la demanda interna o regional cuando operan a escala del Mercosur, por ejemplo. En este tipo de inversiones, caracterizado por sectores donde la diferenciación de los productos y la reactividad al mercado son activos estratégicos, se ubican empresas del sector manufacturero y de los servicios. Los ejemplos de transnacionales francesas que se desarrollaron fuertemente en América Latina en estos sectores abundan. Destacan así grandes grupos como Danone, Alstom o Suez Lyonnaise des Eaux pero también importantes operadores industriales y operadores de la distribución como Carrefour—empresa cuya estrategia internacional es una de las más “latinoamericanizadas” e interesantes y a la cual se ha dedicado un amplio análisis en el estudio de Santiso y Giordano (2000)¹⁷. En los noventa, este conjunto de empresas en búsqueda de mercados invirtió en América Latina principalmente por la necesidad de buscar mercados con fuerte potencial de crecimiento de la demanda y por la necesidad también de acercarse a sus clientes, diferenciando cada vez más la oferta de productos y dándoles una importancia estratégica a los servicios para-comerciales.

El grupo **Alstom** tiene una presencia antigua en la región que se fue consolidando a partir de mediados de los noventa. Actualmente Alstom tiene actividades en la mayoría de los países latinoamericanos: México, Venezuela, Colombia, Perú, Chile, Argentina y Brasil. Además de sus actividades comerciales, desarrolló también una importante presencia industrial en América Latina (véase el Gráfico 6.8). La región se convirtió así en uno de sus principales ejes estratégicos de desarrollo. En 2000 Alstom realizó en América del Sur un volumen de negocios superior al 7% del total del grupo. Si se toma en cuenta en el rubro total latinoamericano el volumen de negocios realizado en México, América Latina concentró más del 13% del total (o sea, un volumen comparable al realizado en Asia). El grupo desarrolló una estrategia regionalizada disociando operacionalmente el conjunto de los países del Mercosur y el conjunto de los países del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLC). Así, México queda integrado en la subregión norteamericana y Brasil sigue siendo el segundo eje de coordinación para la subregión sudamericana. Esta organización también corresponde a una voluntad de acercamiento al mercado que caracteriza a la mayoría de los operadores franceses en búsqueda de mercados en la región.

Gráfico 6.8. La presencia industrial del grupo Alstom en América Latina en 2001



Fuente: Alstom (2001).

El ejemplo de **Danone** ilustra también el amplio movimiento de internacionalización iniciado por las transnacionales francesas en los noventa. En este caso particular, como en muchos otros ejemplos de empresas francesas, América Latina desempeñó un papel central. Así, en menos de diez años, Danone fue ampliando considerablemente su presencia internacional y su volumen de negocios realizado fuera de Europa pasó de menos del 10% del total en 1990 a cerca del 40% del total en 2000 (véase el Cuadro 6.4). En América Latina, la transnacional francesa realiza hoy en día un volumen de negocios comparable al realizado en toda Asia y al de sus principales competidores globales que son Nestlé y Unilever.

Cuadro 6.4. Distribución geográfica del volumen de negocios de Danone, Nestlé y Unilever en 2000

Regiones	Danone	Nestlé	Unilever
Europa	60,0	36,0	36,0
América del Norte	11,0	30,0	26,9
<i>Total países desarrollados</i>	<i>71,0</i>	<i>66,0</i>	<i>63,6</i>
Asia, Oceanía	12,0	23,7	15,8
América Latina	10,0	7,2	12,0
Europa Oriental	6,0	3,1	3,5
<i>Total países emergentes</i>	<i>29,0</i>	<i>34,0</i>	<i>36,4</i>

Fuente: Danone (2001) y Brokers (2001).

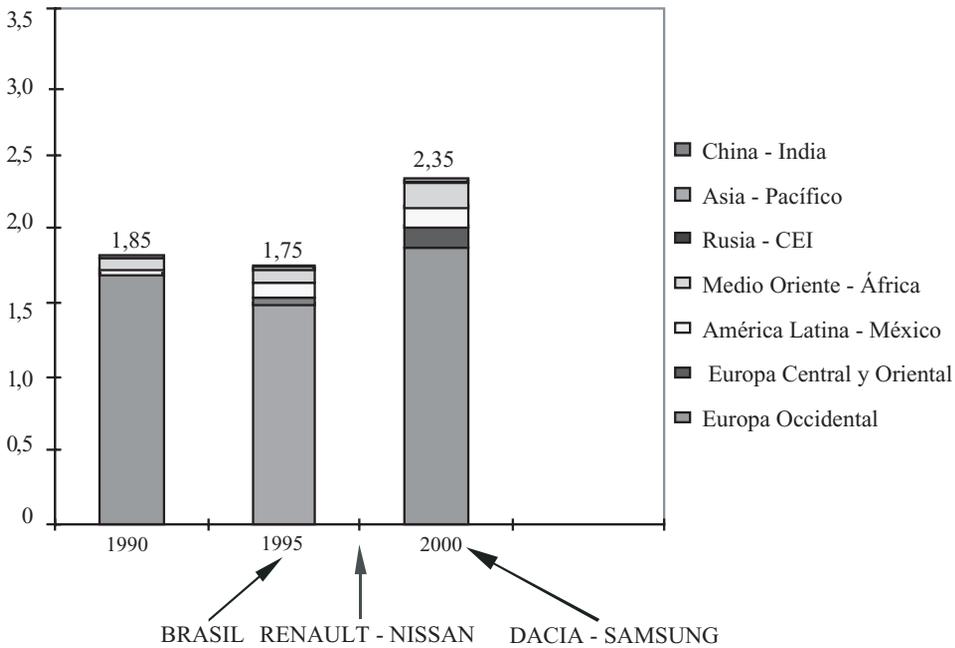
En total, los países emergentes representan hoy en día cerca de un tercio del volumen de negocios de Danone. América Latina –fundamentalmente Argentina y Brasil, donde se concentra lo esencial de esta presencia– representa el 10% del total del volumen de negocios de la empresa (frente al 12% de Asia emergente, incluidos China e India). Las divisiones de galletas y agua fueron las que más rápidamente se desarrollaron en los países emergentes. En 1999 estas divisiones concentraban respectivamente el 34% y el 35% de su volumen de negocios en los países emergentes, siendo América Latina un área de expansión particularmente dinámica. En la región, la estrategia fue básicamente acelerar el despliegue de la presencia de Danone mediante adquisiciones de marcas fuertes y así también de cuotas de mercado importantes (como Bagley en Argentina).

Para el grupo **Suez Lyonnaise des Eaux** (denominado **Groupe Suez** desde marzo de 2001), otra de las principales transnacionales francesas, América Latina también fue y sigue siendo un área de expansión estratégica con presencias contundentes sobre todo en los países del Mercosur, Brasil y Argentina en particular. Bajo Electricidad y Gas Internacional (EGI), el grupo fue integrando sus actividades a los sectores energéticos. En América Latina realizó importantes adquisiciones (como el operador brasileño Gerasul en 1998) y hoy en día concentra lo esencial de sus capacidades instaladas en la región (45% del total), muy por delante de Medio Oriente o de Europa. En cuanto a Tractebel (filial del Grupo de Bélgica), la firma fue ampliando su expansión regional en las actividades de distribución de gas en México y en el fortalecimiento de su presencia en Chile. Por último, en las actividades de aguas, Suez se impone hoy en día como uno de los principales actores regionales con una presencia excepcional en Argentina (actualmente proporciona agua a una población de 23 millones de habitantes en América Latina). Si se compara la internacionalización de este grupo con su rival francés, el grupo Vivendi, también resalta la diferencia de internacionalización; Suez ha sido mucho más dinámico en los países emergentes. Así, para Vivendi Environnement, las zonas de desarrollo estratégicas siguen siendo los países desarrollados de Europa y América del Norte. Las actividades en los países emergentes de Asia y América Latina representaron menos del 3% del volumen de negocios total del grupo. En contraste, en 2000 Suez realizó cerca del 50% de su volumen de negocios fuera de Francia y de Bélgica. América Latina se ubica como una de las principales áreas emergentes de desarrollo para el grupo. La región concentra cerca del 8% del volumen de negocios total de Suez (frente al 5% de Asia) y cerca del 15,5% del total realizado a nivel internacional.

Por último, existe una tercera y última tipología de estrategia que corresponde a la de *regionalización-mundialización* en la cual la existencia de un mercado regional integrado cobra toda su importancia. Debido a las importantes economías de escala y a la existencia de un mercado de tipo oligopólico, los principales ejemplos de este tipo de estrategia se encuentran en el sector automotor. Este sector se caracteriza también por una fuerte tendencia a la concentración. Así, en 1995 los seis primeros grupos mundiales concentraban el 50% del mercado mundial, mientras que en 2000 la cifra ascendió al 80%. En el caso

del Mercosur, esta área de integración supuso la existencia de un amplio mercado. La actividad de producción quedó así ubicada en los dos principales mercados, Argentina y Brasil, en función de la complementariedad, de las especializaciones de las filiales en los dos países y del régimen fiscal específico de la región en materia automotriz. Esta localización regional se ubica además en el marco de una estrategia global de estas empresas, produciendo en el Mercosur modelos también desarrollados en otros centros de producción. Además estas bases de producción en zonas emergentes pueden considerarse como plataformas de exportación para otros mercados.

Gráfico 6.9. La progresión y diversificación de las ventas de Renault en el mundo
(En millones de unidades)



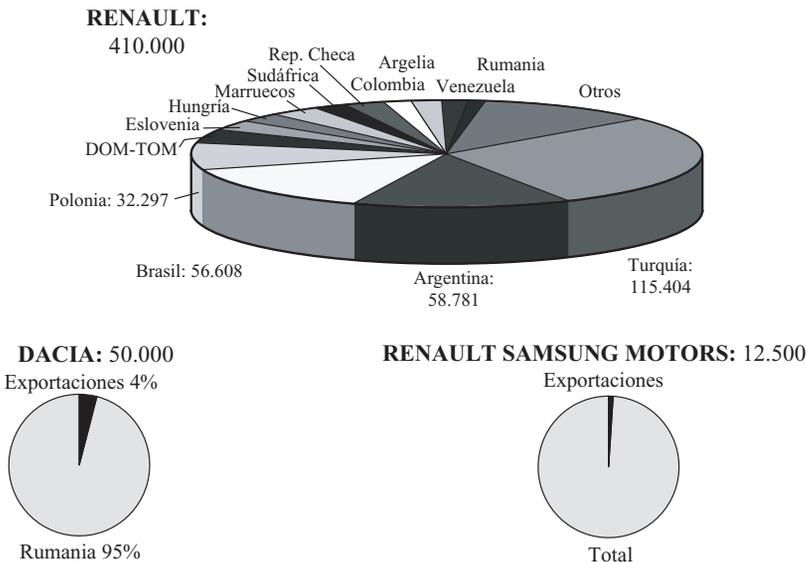
Fuente: Renault, Direction des opérations internationales (2001).

Un aspecto importante de este tipo de estrategia es, en algunos casos, la localización de los centros de decisión en parte en la zona emergente para acercarse más al mercado regional. El caso de **Renault** es así ilustrativo: este operador reformó enteramente su organigrama en 1997 para ubicar su dirección operativa regional (Mercosur) en Brasil. Esta decisión estratégica supuso el regreso a un área bien conocida de la empresa. En los noventa, las principales reservas de crecimiento de la industria automotriz quedaron claramente identificadas en los mercados emergentes, entre ellos principalmente los de América Latina (especialmente Brasil, Argentina y México). Así, si bien los mercados emergentes concentraban el 20% del mercado automotor mundial en 1990, en 1995 esta cuota representó cerca

del 24%. Las proyecciones evalúan que en 2010 los mercados emergentes concentrarán el 31% del total mundial. A partir de 1995, Renault fue ampliando rápidamente su presencia internacional, primero con una reubicación de unidades de producción en Brasil y luego con las adquisiciones de Samsung Motors en la República de Corea, Dacia en Rumania y Nissan en Japón (véanse los Gráficos 6.9 y 6.10). En 2000, las ventas internacionales de Renault representaron así el 20% del total. América Latina (Brasil, Argentina, Colombia y Venezuela) totalizaron cerca del 30% de estas ventas internacionales.

Como lo resaltan estos diferentes ejemplos empresariales, las estrategias de las empresas francesas en la región fueron muy diversas. Sin embargo, y más allá de la tipología aquí esbozada, cabe señalar la singular importancia que América Latina fue cobrando a lo largo de la década de los noventa para muchas de estas transnacionales. Si bien muchas de ellas ya tenían una presencia antigua y anterior a los noventa, todas fueron ampliando sus inversiones, especialmente con el retorno a la región, como en el caso de Renault, o por medio de la internacionalización vía América Latina como en los casos de Danone y del grupo Suez Lyonnaise des Eaux. Estos no son ejemplos aislados; al contrario, al igual e incluso más que Asia emergente, América Latina se convirtió en un área de inversión privilegiada para transnacionales francesas en búsqueda de los mercados globalizados.

Gráfico 6.10. Las ventas de Renault fuera de Europa Occidental, 2000
(En unidades)



Fuente: Renault, Direction des opérations internationales (2001).

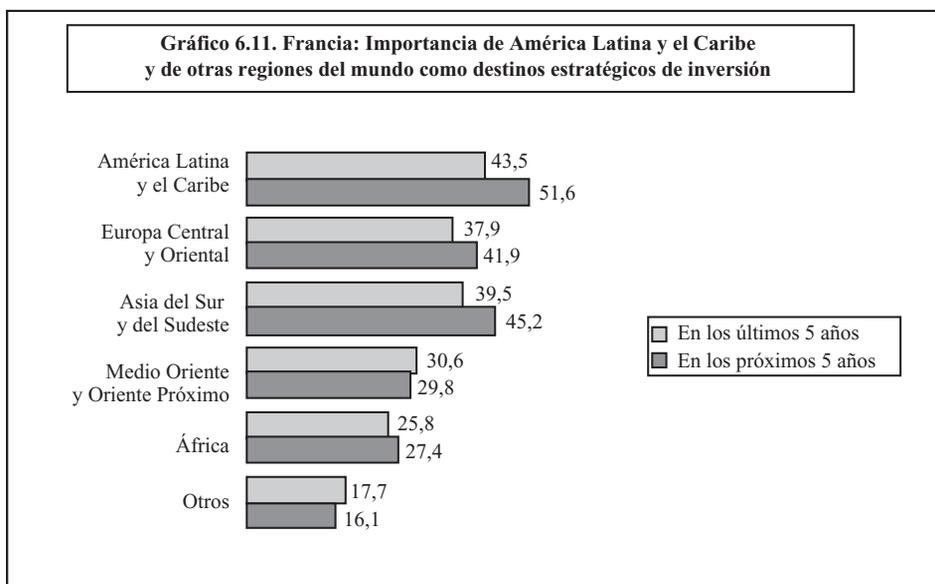
Los resultados de la encuesta realizada en Francia en 2000-2001

Para comprender mejor la presencia francesa en América Latina y la importancia de esta región en la estrategia de globalización de las transnacionales francesas, a fines de 2000 y a principios de 2001 se llevó a cabo una encuesta preparada por la Representación en Europa del BID y distribuida con el apoyo de la Medef (para más información sobre la encuesta, véase el Anexo B). Este sondeo cualitativo, realizado mediante un cuestionario y completado a través de entrevistas directas, permite resaltar una serie de características de esta presencia que se pueden poner en perspectiva con una encuesta anterior realizada en 1998¹⁸.

En total se recibieron 35 respuestas, de las cuales se han podido tratar 33. La tasa de respuestas es por lo tanto comparable a la de la encuesta anterior de 1998 (25 respuestas tratadas). Como en la anterior, también figuran las principales transnacionales francesas, entre las cuales se encuentran siete de las nueve empresas francesas clasificadas por la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) dentro de las 100 primeras transnacionales presentes en América Latina. Figuran también en este panel 11 de los 20 principales grupos franceses en términos de capitalización bursátil y volumen de negocios. La mayoría de estas empresas pertenecen al sector de servicios (64%), donde destacan los operadores de transportes, de distribución y de electricidad. El sector manufacturero representa un 33%, muy por delante del sector de productos primarios (2,5%). Cerca del 20% de estas empresas tienen un volumen de ventas totales anuales superior a US\$1.000 millones. La distribución de la muestra en términos de empleados también indica la presencia de transnacionales importantes (más del 22% tienen más de 10.000 empleados), mientras que el grueso de la muestra son transnacionales de tamaño intermedio (42% de las empresas que contestaron tienen entre 1.000 y 10.000 empleados).

Para los grupos sondeados, América Latina representa un volumen de negocios creciente aunque modesto. Cerca del 55% de los grupos sondeados realizan un volumen de negocios en la región inferior al 5% del total realizado fuera de Europa. Solo un 6,5% realiza en América Latina un volumen de negocios superior al 20% del total realizado fuera de Europa. Cabe destacar, sin embargo, que para la mayoría de estos grupos, América Latina fue durante los cinco últimos años –y lo seguirá siendo en los cinco próximos–, la principal región emergente en términos de estrategia de inversión directa. Este hecho confirma lo señalado anteriormente: la internacionalización de los grupos franceses fue tardía y se fue acelerando en los años noventa, período durante el cual las oportunidades de inversión en la región se multiplicaron (privatizaciones, desregulación, integración regional), generando importantes oportunidades de entrada para los grupos transnacionales franceses que entonces buscaban acelerar su presencia internacional y en particular en los países emergentes. De ahí que esta región destaque como la principal apuesta estratégica de los grupos franceses en los últimos cinco años y en los cinco próximos: la carrera hacia las Américas, en términos de inversión, se inserta así en una estrategia de internacionalización.

Como muestra el Gráfico 6.11, América Latina supera a cualquier otra zona emergente como principal región estratégica de inversión para las empresas francesas sondeadas. Si se considera tanto la visión retrospectiva como prospectiva, las empresas sondeadas señalan en ambos casos una preferencia por América Latina antes que por cualquier otra región. Además, si se toma en cuenta la dinámica, también se puede comprobar que todas las zonas emergentes registran una progresión, lo cual indica una clara preferencia y una apuesta por los países emergentes en los próximos años. Sólo la zona de Medio y Cercano Oriente registra un retroceso. Pero América Latina no solo encabeza estas preferencias prospectivas sino que además registra la principal progresión con un aumento de más de ocho puntos, lo cual la sitúa también desde este punto de vista muy por delante de Asia emergente (+6 puntos) y de Europa Central y Oriental (+4 puntos).



Nota: El gráfico representa la puntuación media de las respuestas, dando los siguientes valores a las puntuaciones: no respuesta y no = 0, bajo = 25, medio = 50, alto = 75, máximo = 100.

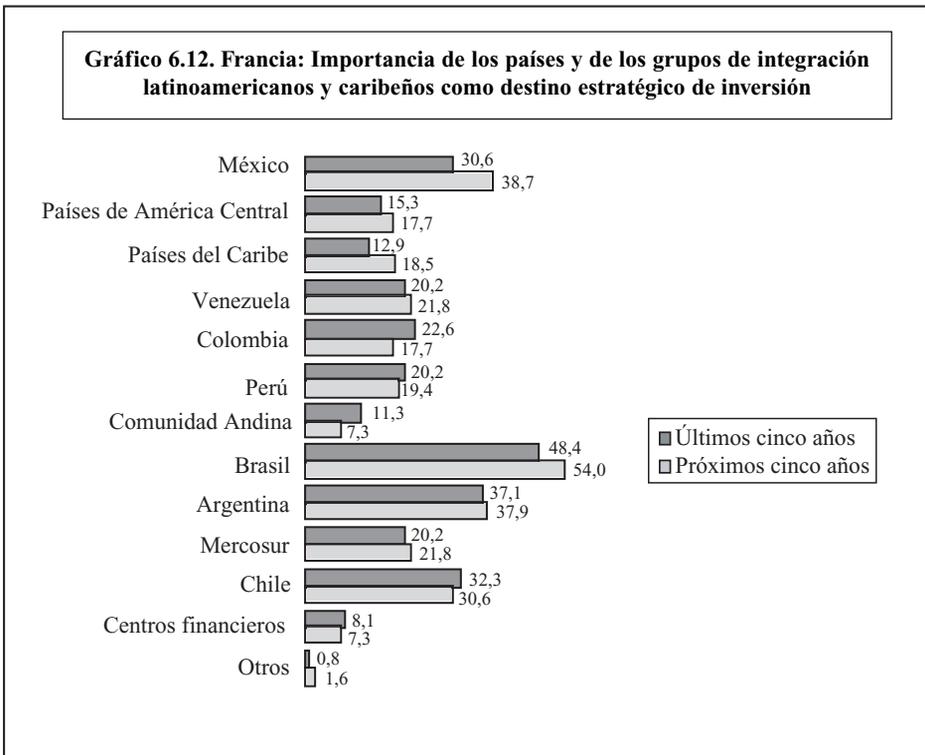
Fuente: Encuesta del BID, 2001.

Claro está que, como siempre ocurre en este tipo de encuestas, contestan las empresas interesadas en una región en especial (en este caso, América Latina), pero estos datos, sin embargo, son congruentes con los datos macroeconómicos anteriormente señalados y apuntan al hecho de que América Latina –contra una idea dominante– se convirtió en la principal zona emergente receptora de IED francesa. Desde mediados de los noventa y sobre todo a partir de los últimos años de la década pasada, América Latina se considera la principal área emergente del desarrollo internacional de las transnacionales francesas.

Pero además, como indica esta encuesta, este tropismo no solo sigue vigente, sino que permanecerá en los próximos años. La encuesta de 1998 permitió además asentar (así como las entrevistas directas realizadas en París, Buenos Aires y São Paulo en febrero y marzo de 2001) que esta presencia es duradera. La decisión de asentarse en América Latina se basa en horizontes temporales a largo plazo. Este es obviamente el caso de grupos como Saint Gobain o Carrefour cuya presencia en la región tiene más de 60 años para el primero y más de 25 para el segundo. Para las otras compañías, cuya presencia aumentó durante la década de los noventa, la región también forma parte de una estrategia a largo plazo. Así, en la encuesta de 1998, sobre un total de 25 empresas sondeadas, nueve declaraban tener un horizonte temporal en la región superior a los 20 años, mientras solo cinco concedían operar con un horizonte temporal a corto plazo (entre uno y cinco años) y solo cuatro confesaban considerar una eventual retirada de la región en caso de una crisis regional (y no solo nacional en alguno de los grandes países de la región). Las entrevistas realizadas entre febrero y marzo de 2001 también corroboran esta firmeza: si bien algunos de los grupos entrevistados confesaron operar o estudiar arbitrajes de relocalización industriales dentro del Mercosur, ninguno está considerando una retirada. Por el contrario, algunos incluso vislumbran la crisis como una oportunidad de consolidación de su presencia o, en todo caso, dicen que no tiene impacto en su visión estratégica a largo plazo en la región.

En lo que respecta a los diferentes países latinoamericanos, la encuesta de 2000-2001 también permite precisar las preferencias nacionales de estos grandes grupos franceses dentro de la región. No sorprende que las principales economías de la región se lleven la preferencia de las empresas francesas, destacando Brasil como principal país en términos de estrategia de inversión tanto en los últimos cinco años como en los cinco próximos. Después se sitúan Argentina, México y Chile. Queda así configurada una clara preferencia de los grupos franceses por los países del Cono Sur. Sin embargo, dentro de este grupo de países, cabe señalar que México registra la principal progresión (+8 puntos), lo cual lo sitúa muy por delante de Brasil (+6 puntos) y Argentina (+1 punto). En cuanto a Chile, es el único país de este grupo en registrar un leve retroceso. También llama la atención la disminución registrada por la Comunidad Andina (más de -4,5 puntos), que explica principalmente el caso de Colombia y Venezuela que siguen progresando, mientras que Perú permanece inamovible en las preferencias declaradas por las empresas sondeadas. Por último, también cabe destacar la progresión registrada por América Latina y sobre todo por la zona caribeña, hacia la cual aumentan significativamente las preferencias empresariales francesas (+2 puntos y +6 puntos respectivamente).

Para estas empresas, si bien las estrategias de entrada en América Latina quedaron delimitadas por las oportunidades vinculadas a las privatizaciones y a la adquisición de operadores existentes, destaca sin embargo el alto nivel de las nuevas inversiones (greenfield investment) y sobre todo de la expansión de capacidades ya existentes. El Gráfico 6.13 muestra que en el futuro un 39% de estas empresas realizarán sus inversiones en la región expandiendo capacidades existentes (contra el 31% en el pasado), mientras las ope-

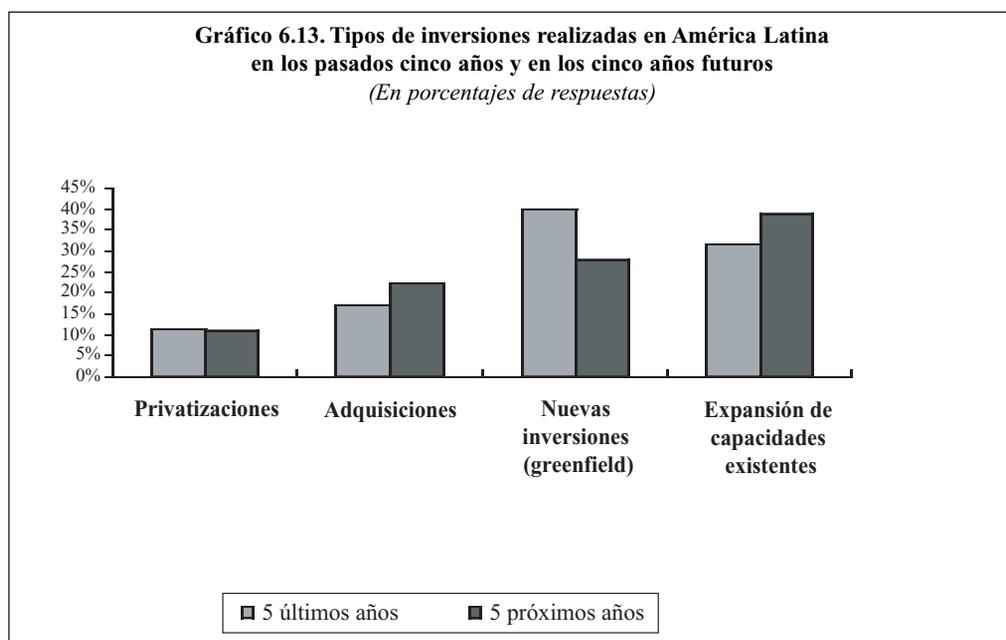


Nota: El gráfico representa la puntuación media de las respuestas, dando los siguientes valores a las puntuaciones: no respuesta y no = 0, bajo = 25, medio = 50, alto = 75, máximo = 100.
Fuente: Encuesta del BID, 2001.

raciones vinculadas a las privatizaciones quedan estables (11% en el pasado como en el futuro). Sin embargo, disminuye fuertemente la parte relativa a las nuevas inversiones, que pasan del 40% del total en el pasado a menos del 28% en el futuro.

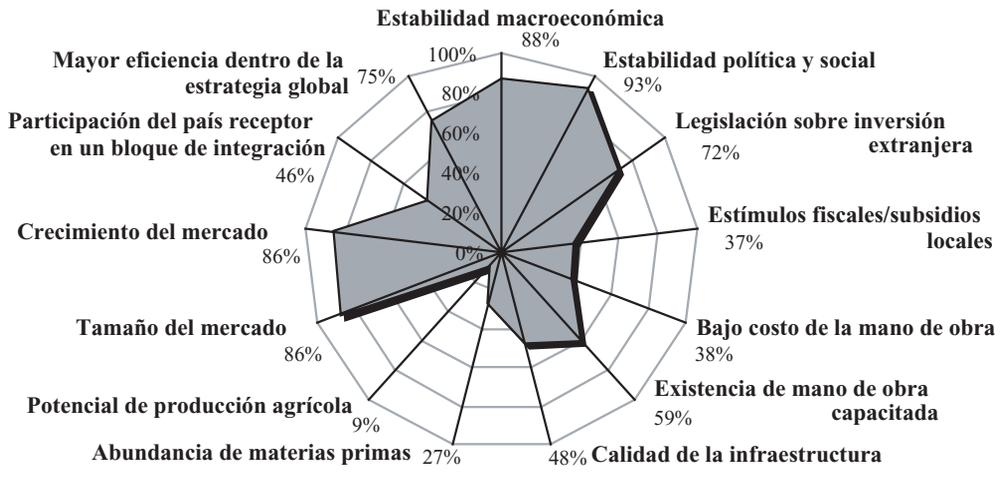
Cuando realizan inversiones en la región, estas empresas operan por cuenta propia (77% de los casos) sin recurrir a un socio local (23% de los casos). Las que operan mediante una empresa conjunta (joint venture) lo hacen con una empresa local o con un holding, y en muy escasas ocasiones con otras empresas europeas. La utilización de un socio local se vislumbra por necesidades de operar rápidamente y disminuir los costos de transacción vinculados al desconocimiento del mercado local. Para aumentar el conocimiento del mercado local y reducir los riesgos de inversión, las transnacionales francesas también utilizan de manera abundante empresas locales para consultorías y subcontratos (casi en el 70% de los casos utilizan un operador local que suele ser una PyME en la mayoría de los casos). Como lo ilustra el Gráfico 6.14, las principales razones que motivan las inversiones de las empresas francesas están vinculadas a las perspectivas de estabilidad,

sea esta política y social (93%) o macroeconómica (88%). Estos factores llegan incluso a superar o a ser comparables a los aspectos vinculados al potencial de crecimiento (86%) y al tamaño de los mercados (86%). Una mayoría de ellas declaran que la existencia de materias primas o de potenciales agrícolas, los bajos niveles salariales, los incentivos fiscales y la calidad de la infraestructura no fueron factores decisivos en sus decisiones de inversiones en la región. Así, solo el 38% de estas empresas declara haber tomado en cuenta de manera decisiva para sus inversiones factores vinculados a los bajos costos laborales. También resalta la importancia que le otorgan al capital humano en sus decisiones de localización (59%). Por último, también llama la atención que la pertenencia a un grupo de integración regional no influye en sus decisiones de inversión (salvo quizás en el caso de México). En la mayoría de los casos las inversiones se realizan de hecho para el mercado local. Cuando se vislumbra una estrategia regional (principalmente el Mercosur o el TLC) también se toma en cuenta la posibilidad de utilizar las bases productivas para la exportación hacia otros países latinoamericanos, o hacia Europa y Estados Unidos en un menor grado.



Fuente: Encuesta del BID, 2001.

Gráfico 6.14. Factores de decisión para inversionistas franceses en América Latina y el Caribe
(En porcentajes de respuestas)



Fuente: Encuesta del BID, 2001.

La importancia que las empresas francesas sondeadas conceden a la inestabilidad política y económica se confirma también al preguntarles cuáles son los principales obstáculos para invertir en la zona. Los factores vinculados a la inestabilidad monetaria y política, a la corrupción y a la inestabilidad del marco regulatorio encabezan los motivos de aversión. Sin embargo, otros factores como la legislación laboral, la calificación de la mano de obra, el subdesarrollo de los mercados o las diferencias culturales no afectan de manera tan contundente sus decisiones y son considerados como menores obstáculos para los operadores franceses.

Las PyME francesas en América Latina: una evaluación a partir de una muestra de 10.000 PyME exportadoras¹⁹

La actividad internacional de las PyME francesas está estrechamente ligada a su tamaño. De hecho, la propensión a exportar de las PyME crece con el tamaño de la empresa, siendo las PyME de más de 200 empleados las más internacionalizadas²⁰. El arbitraje entre las dos principales formas de internacionalización empresarial que son la exportación y la inversión directa depende tanto de factores sectoriales como del tamaño o de la independencia de las empresas. De manera general, las empresas de servicios tienden a preferir la IED y las PyME industriales la exportación. Una tendencia igualmente importante es el auge de la IED durante los últimos años. Las empresas francesas aumentaron considerablemente su producción en el extranjero, que está alcanzando ahora un nivel comparable al de las exportaciones (véase el Recuadro 6.2)²¹.

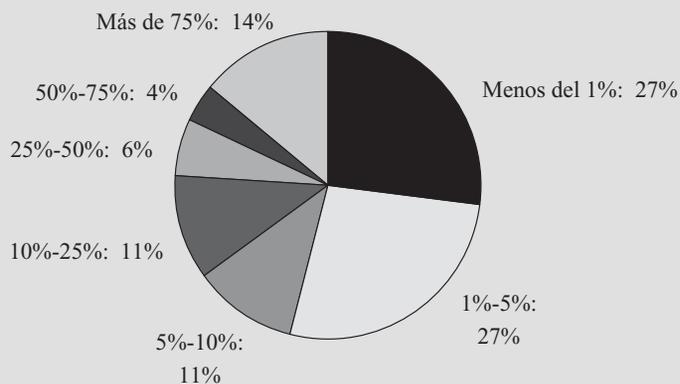
Recuadro 6.2. Las exportaciones de las PyME francesas en América Latina

La mayoría de las PyME francesas que exportan hacia América Latina proceden de las regiones de Île de France (38%), Rhône Alpes (12%), Provence-Alpes-Côte-d'Azur (7%), Aquitaine (4,5%) y Nord-pas-de-Calais (4%). Estas PyME son de tamaño relativamente modesto, pero cuando exportan lo hacen a una gran cantidad de países: el 56% de estas PyME exporta a más de 11 países en el mundo. Para el 42% de estas PyME, el volumen de negocios internacional es superior al millón de dólares.

Su actividad exportadora en América Latina está sin embargo muy concentrada. Por lo general, se limitan a un solo país de la región (65% de la muestra) y en menor medida a dos países (16%). Cabe también añadir que el peso de la región en el total de sus exportaciones es relativamente pequeño: para el 55% de estas PyME, el volumen de negocios latinoamericano representa menos del 10% del total de sus exportaciones. De ahí que el volumen de negocios promedio sea muy modesto: el 75% de las PyME facturan ventas en América Latina por un total anual inferior a US\$70.000.

Existe sin embargo un número limitado fuertemente "latinoamericanizado" en su proceso de internacionalización: el 8% de las PyME francesas exporta a más de cinco países latinoamericanos; un 13% factura ventas en América Latina superiores a US\$1,5 millón. Para el 13,5% de estas PyME francesas exportadoras, la región representa más del 75% del total de sus ventas internacionales. Todos estos elementos apuntan hacia el hecho de que existe un potencial importante de "latinoamericanización" de la actividad internacional de las PyME que ya conocen América Latina.

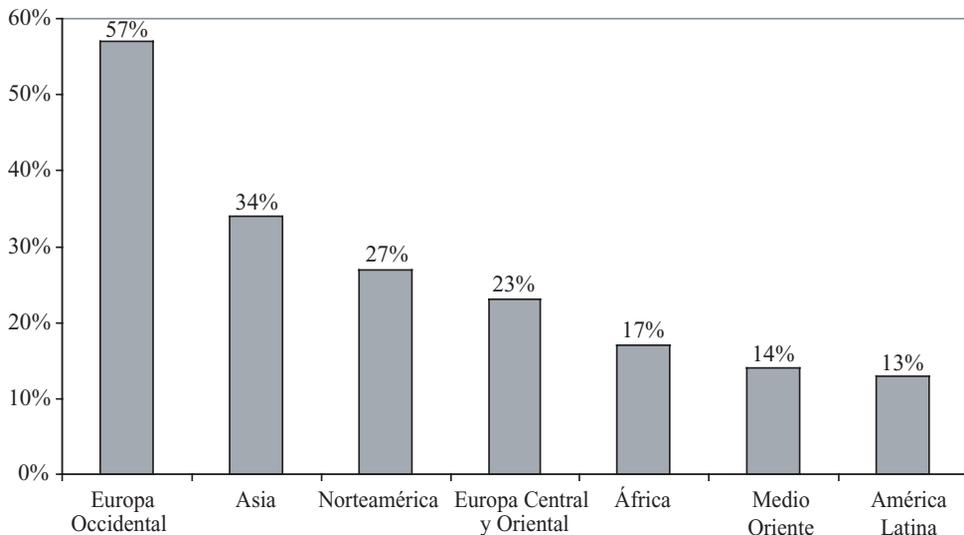
Las exportaciones de las PyME francesas en América Latina
(En porcentaje de sus exportaciones totales)



Fuente: Santiso (2001), sobre la base de los datos de la DREE, Ministère de l'Économie, des Finances et de l'Industrie (2000).

Otro rasgo importante de esta actividad internacional es su concentración geográfica: cuando se desarrollan a nivel internacional –como también se comprobará más adelante a partir de la encuesta realizada–, las PyME francesas lo hacen mayormente en Europa y en las áreas emergentes más cercanas como África del Norte y Europa Central. El carácter discriminante de la proximidad espacial tiene como consecuencia, para los países de América Latina, una escasez de presencia de PyME en esta región en términos de inversión directa y de exportación. En un estudio cualitativo realizado en 1998 para el Ministerio de Economía, Finanzas e Industria sobre una muestra de 800 PyME, solo 100 empresas tenían presencia en el extranjero (o sea apenas el 11%). De estas 100, solo el 13% declaraba tener una presencia directa en América Latina frente al 57% en Europa Occidental (véase el Gráfico 6.15).

Gráfico 6.15. Zonas de IED de las PyME francesas, 2000
(Sobre un total de 100 empresas, en porcentajes del total)



Fuente: Santiso (2001), basado en la Direction de la Communication du Ministère de l'Économie, des Finances et de l'Industrie (1998).

Sin embargo, la geografía no lo explica todo, ya que un 34% de estas mismas PyME declara estar presente mediante inversiones directas en los lejanos países de Asia según la encuesta mencionada anteriormente. Igualmente, la proporción de exportaciones de las PyME en el total de las exportaciones francesas es superior al 50% en sitios lejanos como China, África del Sur o Hong Kong.

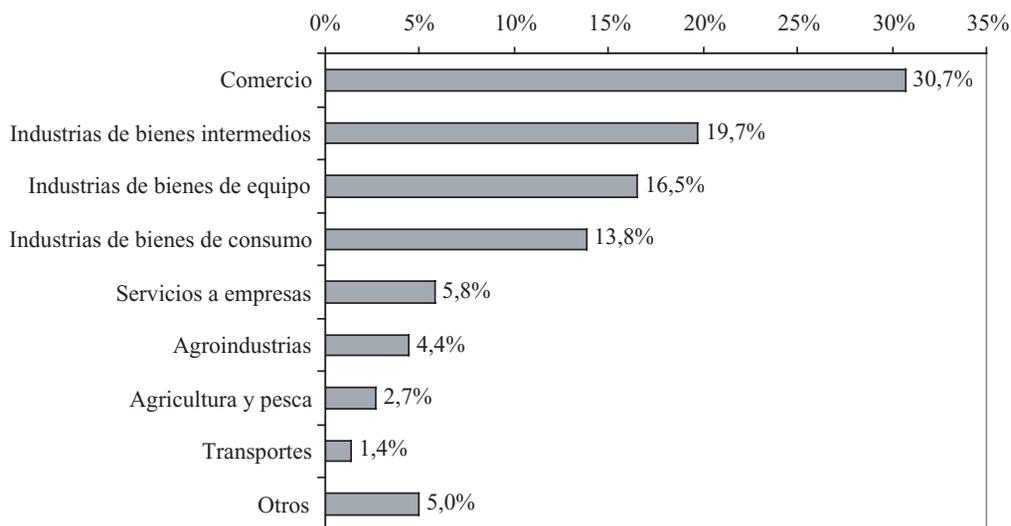
Para precisar la presencia de las PyME francesas en América Latina se ha utilizado una base de datos más amplia y completa, proporcionada por el Ministerio de Economía, que

abarca la mayoría de las empresas francesas presentes en la región, sea mediante exportaciones o inversiones directas. Esta base identifica 9.824 empresas que exportaban hacia América Latina en 1999, de las cuales 9.052 son PyME. Estas empresas pertenecen al sector comercial (31%), de los bienes intermedios (20%), de las industrias de bienes de equipo (16,5%) y de bienes de consumo (14%) (véase el Gráfico 6.16).

Las PyME representan –en número– el 92% de las empresas francesas presentes mediante exportaciones o inversiones directas en América Latina. Las PyME de más de 100 empleados representan el 12% de la muestra y las grandes empresas de más de 2.000 empleados menos del 2%.

Estas empresas tienen creadas 809 filiales en América Latina, concentradas en Brasil, México y Chile. Es también interesante señalar que este fenómeno de concentración también se corrobora a nivel de cada país: el 80% de las filiales francesas en América Latina están ubicadas en las capitales. Solo Brasil, México y Argentina presentan cierto nivel de pluralización de estas localizaciones. Las filiales suelen ser de tamaño modesto: el 90% son ellas mismas PyME y más del 65% son unidades con menos de 100 empleados (véanse los Gráficos 6.17 y 6.18).

Gráfico 6.16. Clasificación de las empresas francesas activas en América Latina, por sectores
(En porcentajes del total)

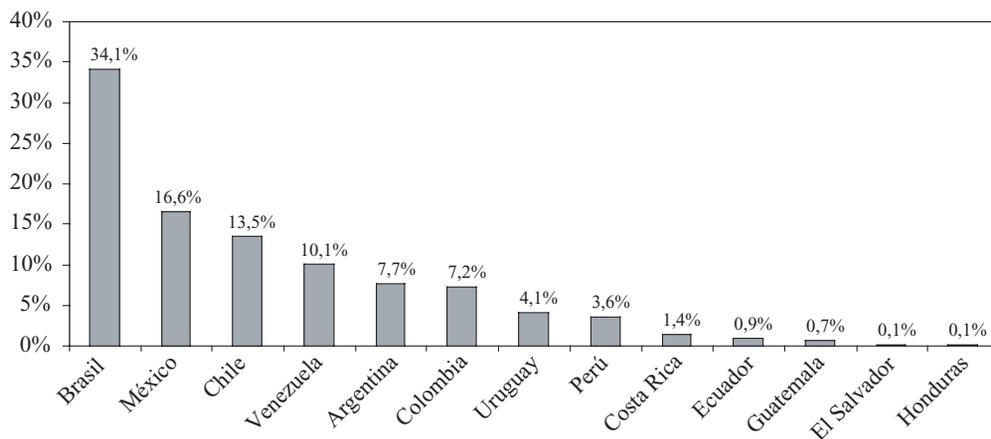


Fuente: Santiso (2001), en base a los datos de la DREE, Ministère de l'Économie, des Finances et de l'Industrie (2000).

Cuando crean filiales, las empresas francesas suelen hacerlo exnihilo (44% de las filiales de la muestra) o establecerse mediante una sucursal (20%) y en algunas ocasiones operar mediante adquisiciones locales (18%). Una gran parte de estas filiales (62%) quedan controladas en un ciento por ciento por sus casas matrices. Si se toma en cuenta el control mayoritario, entonces la cifra asciende: más del 85% de las filiales francesas quedan controladas en más del 51% por las casas matrices (véase el Gráfico 6.19). Si bien algunas filiales fueron establecidas desde principios del siglo XX, el timing de entrada en América Latina suele ser para la gran mayoría de estas empresas mucho más reciente: más del 50% de las filiales fueron establecidas después de 1990.

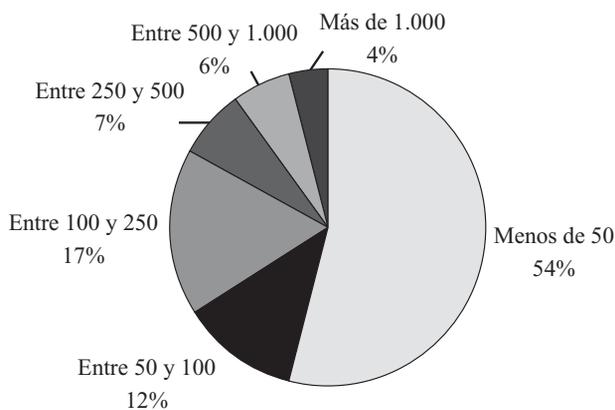
La inserción latinoamericana de las PyME francesas en América Latina también se fue acelerando en la última década. Probablemente, aquí se halla el principal potencial de inversión francesa en la región: si bien algunas se expanden por dinámica propia, esta expansión queda delimitada y para muchas de ellas la impulsión viene de sus casas matrices (si pertenecen a un grupo) o de sus clientes (que suelen ser también las transnacionales anteriormente estudiadas que precisamente invirtieron masivamente en América Latina). Los retos de estos nuevos inversores, como lo muestra el estudio realizado sobre las dificultades de internacionalización, no son pocos, sea en términos de costos de transacción informacional o financieros. Las inversiones de estos operadores de tamaño más modesto no dejó sin embargo de crecer siguiendo el surco de las transnacionales²².

Gráfico 6.17. Localización de las filiales francesas en América Latina
(En porcentajes sobre un total de 809 filiales)



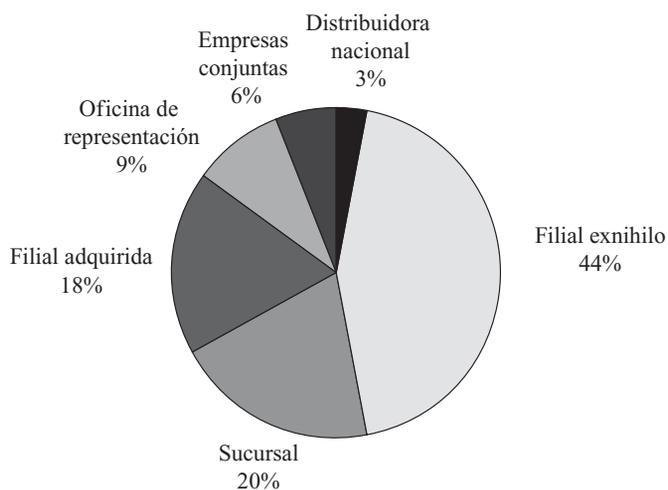
Fuente: Santiso (2001), sobre la base de los datos de la DREE, Ministère de l'Économie, des Finances et de l'Industrie (2000).

Gráfico 6.18
Tamaño de las filiales francesas en América Latina
(Clasificación por número de empleados, en porcentajes del total)



Fuente: Santiso (2001), sobre la base de los datos de la DREE, Ministère de l'Économie, des Finances et de l'Industrie (2000).

Gráfico 6.19
Tipos de filiales en América Latina
(En porcentajes, sobre un total de 809 filiales)



Fuente: Santiso (2001), sobre la base de los datos de la DREE, Ministère de l'Économie, des Finances et de l'Industrie (2000).

Conclusión

Las inversiones francesas en América Latina, al igual que las de otros países europeos, se desarrollaron de manera significativa a lo largo de los años noventa. Así, en 1996 América Latina se convirtió en la primer área emergente de IED francesa, superando a Asia, África/Medio Oriente y Europa del Este. Para muchas de las transnacionales francesas el volumen de negocios realizado en América Latina es superior al de Asia emergente.

América Latina se impone como una de las principales apuestas estratégicas de los grupos franceses. Como lo pone de relieve la encuesta realizada en el marco de este análisis, para las empresas francesas sondeadas la región latinoamericana sigue siendo una prioridad para sus futuras inversiones por delante de otras áreas emergentes, como Asia o Europa Central y Oriental. En cuanto a las PyME, el desarrollo todavía queda por hacerse, pero los datos aquí presentados indican que los efectos de las inversiones realizadas en América Latina por los grandes clientes de estas PyME los están llevando, en algunos casos, a acelerar sus propias inversiones o a desarrollar y estudiar estrategias propias, más allá de las exportaciones.

El proceso de inversiones de las empresas francesas en América Latina fue privilegiando un área de expansión que ofreció, mediante procesos de liberalización, privatizaciones, dinámicas de integración regional, muchas oportunidades para empresas en búsqueda de expansión internacional. La oleada de inversiones francesas fue llevada a cabo tanto por grupos privados como por grupos recientemente privatizados o que sin serlo, como EDF/GDF por ejemplo, fueron aprendiendo las reglas de competición internacional en América Latina. No todos los sectores siguieron el camino hacia las Américas en su búsqueda de presencia internacional.

Si bien los operadores de la gran distribución, de la industria automotriz, del acero, del petróleo, del aluminio, o también los conglomerados de las industrias de servicios se “latinoamericanizaron”, los operadores de los sectores de las telecomunicaciones (básicamente France Telecom) o de la banca quedaron fuera de la carrera hacia las Américas. Sin embargo, en los demás sectores la presencia francesa industrial y de servicios no dejó de incrementarse, arrebatando posiciones a sus principales competidores europeos. En la presente década, las inversiones francesas podrían seguir ampliándose, sea directamente mediante nuevas inversiones, sea mediante acercamientos con otros operadores europeos cuya presencia latinoamericana sería mayor. Hasta el año 2000, países como México quedaron ampliamente fuera del perímetro de inversión de las empresas europeas, y en particular francesas; el nuevo acuerdo entre la UE y México podría llevar a relaciones más importantes.

NOTAS

- ¹ Este trabajo fue realizado utilizando los resultados de una encuesta europea coordinada por la Oficina Especial en Europa del BID a fines de 2000 y principios de 2001, y una serie de entrevistas directas realizadas en París, Buenos Aires y São Paulo por el autor con algunas de las principales transnacionales francesas presentes en América Latina. Para no limitarse al caso de las grandes empresas, se ha utilizado también una segunda y amplia investigación llevada a cabo en 2000 con el apoyo de la Oficina Especial en Europa del BID a partir de una encuesta inédita sobre la internacionalización hacia América Latina de las PyME francesas. Véase Javier Santiso, “En búsqueda del tiempo perdido: las estrategias de internacionalización de las PyME francesas. Un enfoque latinoamericano”, trabajo realizado como consultor para el BID, París, 2001 (no publicado). Quisiéramos por lo tanto aquí agradecer el apoyo brindado a las siguientes personas, sin las cuales esta investigación no hubiera sido posible: Andrés Bajuk, Leo Harari, Sergio Orce y Ziga Vodusek de la Oficina Especial en Europa del BID; François Benaroya, Edouard Bourcieu, así como Laurent Chabot, Christophe Destais, Gabriel Leost y Edouard Mathieu, economistas del Ministère de l'Économie, des Finances et de l'Industrie; Henry Savajol y Sophie Bétemps de la BDPME; y por último, Stéphane Witkowski de Medef International por el apoyo para la realización de la encuesta BID 2000 en Francia, y por los documentos transmitidos, las conversaciones y los encuentros compartidos a Bernardo Kosacoff, Fernando Porta, Daniel Chudnovsky, Andrés López y Michael Mortimore, así como a Andrea Goldstein y Joaquim Oliveira. Sería imposible mencionar a la totalidad de las personas que proporcionaron documentos, datos y entrevistas a lo largo de este año de trabajo, y agradecerles a todas aquí, en particular a los empresarios que dedicaron su tiempo a las diferentes series de encuestas. Muy especialmente nos gustaría agradecer, por el tiempo dedicado y la ayuda ofrecida, a Philippe Armand y Philippe Jahan de Total Fina Elf, Luc Jamet y Gérard Gastaut de Renault, Jean Nassau de Suez Lyonnaise des Eaux, así como a Pedro Solé y Stéphane Marazzi de Alstom. Por último, quisiéramos mencionar el equipo de asistentes de investigación, estudiantes de doctorado en Economía de Sciences Po, que brindaron también un muy valioso y entusiasta apoyo para el estudio sobre PyME: Ignacio Briones, Juan Carlos Guerrero, Brando Suescun. Unas versiones preliminares de los resultados aquí condensados fueron presentados en el Ministère de l'Économie, des Finances et de l'Industrie el 28 de febrero de 2001; y en SAIS Johns Hopkins University Bologna Centre el 27 de abril de 2001. Obviamente todos los propósitos y eventuales errores aquí presentados son de la única y exclusiva responsabilidad del autor.
- ² Para una discusión, véase François Farhi y Claude Vimont, “Le commerce extérieur industriel français et l'emploi”, en Ministère de l'Économie, des Finances et de l'Industrie, *Industrie française et mondialisation*, París, Secrétariat d'État à l'Industrie, Service des Études et des Statistiques Industrielles, 1998, pp. 180-189.
- ³ La inversión francesa y europea en América Latina no es nueva como señalan algunos trabajos de Historia económica. La inversión europea en América Latina, y especialmente en el Cono Sur, fue muy significativa a fines del siglo XIX y principios del XX, durante una de las principales fases de globalización. Véase sobre esta inversión, por ejemplo, William Summerhill, *Order Against Progress: Government, Foreign Investment and Railroads in Brazil, 1854-1913*, Stanford, Stanford University Press, 2000; John Coatsworth y Alan Taylor (eds.), *Latin America and the World Economy Since 1800*, Cambridge, Mass., Harvard University Press, 1988.
- ⁴ Véase Javier Santiso, “En búsqueda del tiempo perdido: las estrategias de internacionalización de las PyME francesas. Un enfoque latinoamericano”, París, CERI (Sciences Po), trabajo realizado con el apoyo del BID, París, 2001 (no publicado).

- ⁵ Para un análisis en detalle, véase el estudio de Historia económica de Kevin O'Rourke y Jeffrey Williamson, *Globalization and History*, Cambridge, Mass., MIT Press, 1999.
- ⁶ Véase AT Kearney, *FDI Confidence Index. Global Business Policy Council*, Volume 4, AT Kearney, February 2001.
- ⁷ Véase Direction des Relations Économiques Extérieures (DREE), *Les investissements directs dans le monde en 1998*, Paris, Ministère de l'Économie, des Finances et de l'Industrie, 2000; Banque de France, *La balance des paiements et la position extérieure de la France*, Paris, Banque de France, juillet 1999; Alain Dreyfus, "Les flux d'investissements directs de la France avec l'étranger en 1998", *Bulletin de la Banque de France*, N° 66, juin 1999, pp. 1-20; Michel Houdebine y Agnès Topiol-Bensaïd, "L'investissement direct et les entreprises françaises", *Économie et Statistique*, N° 326-327, vol. 6-7, 1999, pp. 113-128; y Fabrice Hatem, "Investissement international: un nouveau cycle de croissance", en Ministère de l'Économie, des Finances et de l'Industrie, *Industrie française et mondialisation*, Paris, Secrétariat d'État à l'Industrie, Service des Études et des Statistiques Industrielles, 1998, pp. 111-120.
- ⁸ Véase Maryse Raffestin, "Francia", en: Banco Interamericano de Desarrollo (BID) e Instituto de Relaciones Europeo-Latinoamericanas (IRELA), *Inversión extranjera directa en América Latina: la perspectiva de los principales inversores*, Madrid, BID/IRELA, 1998, pp. 167-197.
- ⁹ Sobre este "efecto Mercosur", véase Paolo Giordano y Javier Santiso, "La course aux Amériques: les stratégies des investisseurs européens dans le Mercosur", *Problèmes d'Amérique latine*, N° 39, octobre-décembre 2000, pp. 55-87; y Daniel Chudnovsky (ed.), *El boom de la inversión extranjera directa en el Mercosur*, Buenos Aires, Siglo XXI de Argentina Editores y Red Mercosur, abril 2001; así como sobre las inversiones en Brasil, en particular los trabajos de Andrea Goldstein y Ben Ross Schneider, "Big Business in Brazil: the Politics of Market-Oriented Restructuring in the 1990s", presentado en el Institute of Latin American Studies (ILAS), London, December 2000 (no publicado); y OECD, *Brazil: 2000-2001 Economic Review*, Paris, OECD, 2001.
- ¹⁰ Véase Christophe Cordonnier y Javier Santiso, "México: croissance ou développement?", *Problèmes d'Amérique latine*, N° 40, janvier-mars 2001, pp. 31-55.
- ¹¹ Véase sobre este aspecto Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), *Informe sobre las inversiones en el mundo 2000: Las fusiones y adquisiciones transfronterizas y el desarrollo. Panorama general*, Nueva York y Ginebra, Naciones Unidas, 2000.
- ¹² Véase François Benaroya y Edouard Bourcieu, "Les grands groupes français face à la mondialisation", *Les Notes Bleues de Bercy*, N° 196, 1-15 décembre 2000, pp. 1-12; François Benaroya y Edouard Bourcieu, "Les grands groupes français face à la mondialisation", *Les Notes Bleues de Bercy*, N° 197, 16-31 décembre 2000, pp. 1-20.
- ¹³ John Dunning, *The Globalization of Business*, London, Routledge, 1993; véase también Bernardo Kosacoff (ed.), *Corporate Strategies Under Structural Adjustment in Argentina: Responses by Industrial Firms to a New Set of Uncertainties*, London, St. Martins Press, 2000; y Bernardo Kosacoff y Fernando Porta, "Apertura y estrategias de las empresas transnacionales en la industria argentina", en: Bernardo Kosacoff (dir.), *Estrategias empresariales en tiempos de cambio*, Buenos Aires, Universidad Nacional de Quilmes/CEPAL, 1998, pp. 57-122.
- ¹⁴ Véase Javier Santiso y Paolo Giordano, "La course aux Amériques: les stratégies des investisseurs européens dans le Mercosur", *Problèmes d'Amérique latine*, N° 39, octobre-décembre 2000, pp. 55-87.

- ¹⁵ Si bien los diez primeros fabricantes mundiales de automóviles controlan cerca del 95% del mercado, las diez primeras firmas del acero controlan tan solo el 30% del mercado mundial. En el caso de la nueva empresa Newco, esta concentra el 60% del mercado europeo, pero tan solo el 6% del mercado mundial.
- ¹⁶ Para un análisis del grupo Total Fina Elf, véase el número especial “Total Fina Elf: l’aube d’une ère nouvelle”, de la revista interna del grupo, *Energies*, N° 42, printemps-été 2000.
- ¹⁷ Paolo Giordano y Javier Santiso, 2000, op. cit.; y para más análisis Paolo Giordano y Javier Santiso, “La course aux Amériques: les stratégies d’investissements des firmes européennes en Argentine et au Brésil”, *Études du CERI*, N° 52, avril 1999.
- ¹⁸ Para los resultados véase Paolo Giordano y Javier Santiso, “La course aux Amériques: les stratégies des investisseurs européens dans le Mercosur”, *Problèmes d’Amérique latine*, N° 39, octobre-décembre 2000, pp. 55-87.
- ¹⁹ Esta parte y la siguiente se basan en los resultados de una amplia investigación llevada a cabo en 2000 con el apoyo de la Oficina Especial en Europa del Banco Interamericano de Desarrollo a partir de una encuesta inédita sobre la internacionalización hacia América Latina de las PyME francesas. Ver Javier Santiso, “En búsqueda del tiempo perdido: las estrategias de internacionalización de las PyME francesas. Un enfoque latinoamericano”, París, 2001 (no publicado).
- ²⁰ Para una discusión, véase Sylvie Scherrer, “La taille des entreprises détermine-t-elle à elle seule leur comportement à l’exportation?”, *Économie et Statistique*, N° 319-320, 1998, pp. 163-178 ; y, sobre el creciente impacto de los flujos intra-grupo, Michel Hannoum y Gilbert Guerrier, “Les échanges intra-groupe des entreprises industrielles. France: un tiers des exportations, un cinquième des importations”, en: Ministère de l’Économie, des Finances et de l’Industrie, *Industrie française et mondialisation*, Paris, Secrétariat d’État à l’Industrie, Service des Études et des Statistiques Industrielles, 1998, pp. 121-135.
- ²¹ Edouard Mathieu, “La production industrielle française à l’étranger: à l’égal des exportations”, en: Ministère de l’Économie, des Finances et de l’Industrie, *Industrie française et mondialisation*, Paris, Secrétariat d’État à l’Industrie, Service des Études et des Statistiques Industrielles, 1998, pp. 63-82.
- ²² Véase Javier Santiso, “En búsqueda del tiempo perdido: Las estrategias de internacionalización de las PyME francesas. Un enfoque latinoamericano”, París, 2001 (no publicado).

REFERENCIAS

- AT KEARNEY. 2001. *FDI Confidence Index. Global Business Policy Council*, Volume 4. AT Kearney, February.
- BENAROYA, François y Edouard BOURCIEU. 2000. “Les grands groupes français face à la mondialisation”, *Les Notes Bleues de Bercy*, N° 196, 1-15 décembre, pp. 1-12.
- . 2000. “Les grands groupes français face à la mondialisation”, *Les Notes Bleues de Bercy*, N° 197, 16-31 décembre, pp. 1-20.
- BRAGA DE MACEDO, Jorge y Enrique IGLESIAS (eds.). 2001. *Foreign Direct Investments versus Other Flows to Latin America*. Paris, OECD.
- CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe). 2001. *La inversión extranjera en América latina y el Caribe, 2000*. Santiago de Chile, CEPAL.
- CHUDNOVSKY, Daniel (ed.). 2001. *El boom de la inversión extranjera directa en el Mercosur*. Buenos Aires, Siglo XXI de Argentina Editores y Red Mercosur, abril.
- COATSWORTH, John y Alan TAYLOR (eds.). 1988. *Latin America and the World Economy Since 1800*. Cambridge, Mass., Harvard University Press.
- CORDONNIER, Christophe y Javier SANTISO. 2001. “Mexique: croissance ou développement?”, *Problèmes d’Amérique latine*, N° 40, janvier - mars, pp. 31-55.
- DREE (Direction des Relations Économiques Extérieures). 2000. *Les investissements directs dans le monde en 1998*. Paris, Ministère de l’Économie, des Finances et de l’Industrie.
- DREYFUS, Alain. 1999. “Les flux d’investissements directs de la France avec l’étranger en 1998”, *Bulletin de la Banque de France*, N° 66, juin, pp. 1-20.
- DUNNING, John. 1993. *The Globalization of Business*. London, Routledge.
- FARHI, François y Claude VIMONT. 1998. “Le commerce extérieur industriel français et l’emploi”. En: Ministère de l’Économie, des Finances et de l’Industrie. *Industrie française et mondialisation*. Paris, Secrétariat d’État à l’Industrie, Service des Études et des Statistiques Industrielles, pp. 180-189.
- GIORDANO, Paolo y Javier SANTISO. 1999. “La course aux Amériques: les stratégies d’investissements des firmes européennes en Argentine et au Brésil”, *Études du CERI*, N° 52, avril.

- . 2000. “La course aux Amériques: les stratégies des investisseurs européens dans le Mercosur”, *Problèmes d’Amérique latine*, N° 39, octobre-décembre, pp. 55-87.
- GOLDSTEIN, Andrea y Ben Ross SCHNEIDER. 2000. “Big Business in Brazil: The Politics of Market-Oriented Restructuring in the 1990s”. Trabajo presentado en el Institute of Latin American Studies (ILAS) (no publicado). London, December.
- HANNOUM, Michel y Gilbert GUERRIER. 1998. “Les échanges intra-groupe des entreprises industrielles. France: un tiers des exportations, un cinquième des importations”. En: Ministère de l’Économie, des Finances et de l’Industrie, *Industrie française et mondialisation*. Paris, Secrétariat d’État à l’Industrie, Service des Études et des Statistiques Industrielles, pp. 121-135.
- HATEM, Fabrice. 1998. “Investissement international: un nouveau cycle de croissance”. En: Ministère de l’Économie, des Finances et de l’Industrie, *Industrie française et mondialisation*. Paris, Secrétariat d’État à l’Industrie, Service des Études et des Statistiques Industrielles, pp. 111-120.
- HOUDEBINE, Michel y Agnès TOPIOL-BENSAÏD. 1999. “L’investissement direct et les entreprises françaises”, *Économie et Statistique*, N° 326-327, vol. 6-7, pp. 113-128.
- KOSACOFF, Bernardo (ed.). 2000. *Corporate Strategies Under Structural Adjustment in Argentina: Responses by Industrial Firms to a New Set of Uncertainties*, London, St. Martins Press.
- KOSACOFF, Bernardo y Fernando PORTA. 1998. “Apertura y estrategias de las empresas transnacionales en la industria argentina”. En: KOSACOFF, Bernardo (dir.). *Estrategias empresariales en tiempos de cambio*. Buenos Aires, Universidad Nacional de Quilmes/ CEPAL, pp. 57-122.
- MATHIEU, Edouard. 1998. “La production industrielle française à l’étranger: à l’égal des exportations”. En: Ministère de l’Économie, des Finances et de l’Industrie, *Industrie française et mondialisation*. Paris, Secrétariat d’État à l’Industrie, Service des Études et des Statistiques Industrielles, pp. 63-82.
- OECD (Organisation for Economic Co-operation and Development). 2001. *Brazil: 2000-2001, Economic Review*. Paris, OECD.
- O’ROURKE, Kevin y Jeffrey WILLIAMSON. 1999. *Globalization and History*. Cambridge, Mass., MIT Press.

- RAFFESTIN, Maryse. 1998. "Francia". En: BID (Banco Interamericano de Desarrollo) e IRELA (Instituto de Relaciones Europeo-Latinoamericanas). *Inversión extranjera directa en América Latina: la perspectiva de los principales inversores*. Madrid, BID/IRELA, pp. 167-197.
- SANTISO, Javier. 2001. "En búsqueda del tiempo perdido: Internet y la internacionalización de las PyME. Un enfoque europeo y latinoamericano". Trabajo realizado con el apoyo del BID (no publicado). Presentado en el Ministère de l'Économie, des Finances et de l'Industrie, París, 28 de febrero de 2001, y en el BID, Washington, 21 de junio de 2001.
- . 2001. "PyME europeas y mercados emergentes: las estrategias y las dificultades de internacionalización de las PyME francesas. Un enfoque latinoamericano". Trabajo realizado con el apoyo del BID (no publicado). Presentado en el Ministère de l'Économie, des Finances et de l'Industrie, París, 28 de febrero de 2001, y en el BID, Washington, 21 de junio de 2001.
- SANTISO, Javier y Christophe CORDONNIER. 2001. "Mexique: croissance ou développement?", *Problèmes d'Amérique latine*, N° 40, janvier-mars, pp. 31-55.
- SCHERRER, Sylvie. 1998. "La taille des entreprises détermine-t-elle à elle seule leur comportement à l'exportation?", *Économie et Statistique*, N° 319-320, pp. 163-178.
- SUMMERHILL, William. 2000. *Order Against Progress: Government, Foreign Investment and Railroads in Brazil, 1854-1913*. Stanford, Stanford University Press.
- UNCTAD (United Nations Conference on Trade and Development). 2000. *World Investment Report 2000, Cross border Mergers and Acquisitions and Development*. New York and Geneva, United Nations.

Página en blanco a propósito

Capítulo 7. Alemania

Rolf Jungnickel y Rasul Shams*

La internacionalización de las empresas alemanas

Las empresas alemanas han estado a la vanguardia de la globalización, incrementando sus inversiones directas ligeramente por encima del promedio de las naciones desarrolladas. En 1998 (último año para el que se dispone de datos), su stock de inversión extranjera directa (IED) rondaba los US\$390.000 millones, casi triplicando el total registrado en 1990 (US\$140.000). Las estadísticas sobre flujos ponen de manifiesto la reciente aceleración del proceso de internacionalización. En 1998 y 1999 los egresos de IED registraron máximos históricos, manteniéndose en niveles altos en 2000¹. Al igual que en otros países desarrollados, la IED alemana se efectuó mayormente por la vía de fusiones y adquisiciones (F&A), según una pauta condicionada en gran medida por unas pocas transacciones de gran envergadura. Entre los ejemplos más conocidos figuran Daimler-Chrysler, BMW-Rover, Hoescht-Rhône Poulenc, Mannesmann-Orange y Deutsche Bank-Bankers Trust.

Hay que notar que la IED no implica necesariamente una cuestión de flujos netos de capitales; específicamente, las filiales pueden financiar sus proyectos de inversión recurriendo a los mercados locales de capitales. Al mismo tiempo, puede ser que la IED no necesariamente produzca un incremento en la inversión neta si no implica más que la transferencia de propiedad de activos o la compra del fondo de comercio de una empresa adquirida. Dadas estas circunstancias, y además de examinar datos sobre los flujos y stocks de IED, conviene enfocar el análisis del proceso de internacionalización en datos operacionales del empleo y de la productividad en las filiales en el exterior y en las casas matrices (Härtel, Jungnickel et al., 1998). El empleo y la producción en el exterior pueden, en particular, compararse fácilmente con estadísticas nacionales similares. Aun cuando estos dos indicadores de operaciones internacionales reflejan claramente un menor dinamismo que los datos sobre flujos de IED y F&A, sus índices de crecimiento superan con mucho a los de empleo y producción locales. Merced a una creciente internacionalización, especialmente durante el segundo quinquenio de los años noventa, en 1998 unas 8.500 empresas alemanas mantenían cerca de 29.000 filiales en el extranjero, con un número de empleados próximo a los 3,7 millones y unas ventas de US\$970.700 millones. La relación entre trabajadores en el exterior y en el país de origen de las empresas alemanas es del 17%.

* Rolf Jungnickel es jefe del programa de investigación “La movilidad internacional de las firmas” en el Instituto de Economía Internacional de Hamburgo (HWWA), Alemania; Rasul Shams es Economista Principal en el HWWA y Profesor de Economía en la Universidad de Bremen, Alemania.

Por norma, las operaciones internacionales de las compañías alemanas se han centrado en el sector manufacturero. Con todo, gracias a la desregulación, a la apertura de los mercados locales y exteriores y a los avances técnicos, los servicios han recuperado rápidamente terreno y representan hoy en día casi el 60% de los egresos de IED. En términos de empleo, no obstante, las manufacturas concentran aún alrededor de dos tercios del empleo en el exterior, por lo que el grado de internacionalización es mucho mayor en este sector que en el de servicios. Tomando como referencia la relación entre el empleo exterior e interior, las manufacturas están en promedio cuatro a cinco veces más internacionalizadas que los servicios (Borrmann et al., 2001).

El presente capítulo analiza la IED alemana en América Latina y el Caribe en el contexto de esta acusada tendencia general hacia la internacionalización. Inicialmente, se estudian la posición global de la inversión en América Latina y los indicios de competencia por la IED alemana entre América Latina y otras regiones, en especial los países europeos en transición y los países de Asia Oriental. Tras una visión general del comportamiento de la IED alemana en América Latina, se examina la estrategia de los inversores alemanes en la región. Partiendo de la antigua disyuntiva entre producción en el exterior y comercio exterior, se dilucida la motivación básica (volumen y crecimiento de mercados frente a factores de costo y ventajas fiscales), buscando establecer si los inversores alemanes han aprovechado las oportunidades derivadas de los procesos de privatización y de integración dentro y fuera de América Latina. Por último, se exploran las perspectivas de la IED alemana en la región. En gran medida, el análisis se sustenta en datos alemanes e internacionales sobre IED, así como en las cifras de explotación de las filiales alemanas en el exterior. También se hace referencia a una encuesta de la Oficina Especial en Europa del Banco Interamericano de Desarrollo (BID) que recoge información sobre empresas alemanas que invierten en América Latina (véase el Recuadro 7.1).

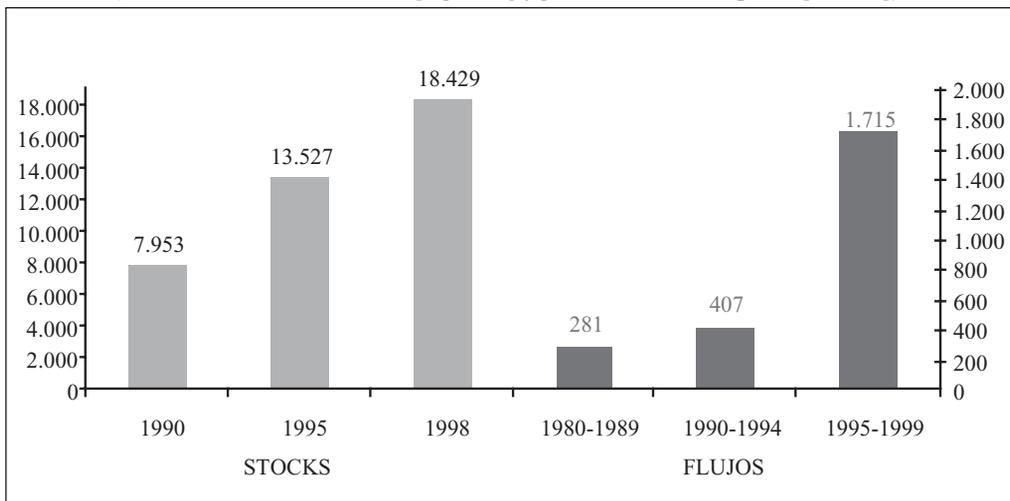
La posición de los países en desarrollo y de América Latina en la IED alemana

Como los egresos de IED en general, los de la inversión directa alemana en América Latina y el Caribe (el cual no se considera en detalle en este capítulo) han aumentado fuertemente en los últimos años, alcanzando un promedio de US\$1.700 millones en el período 1995-1999 contra US\$407 millones entre 1990 y 1994. Al mismo tiempo, el stock de la IED alemana en la región se ha duplicado, aumentando de US\$7.900 millones en 1990 a US\$18.400 millones a finales de 1998 (excluyendo los centros financieros; véase el Gráfico 7.1).

La posición de los países en desarrollo en general, y de América Latina en particular, con respecto a la IED alemana difiere de la que se observa para otros importantes inversores, especialmente Estados Unidos. La inversión alemana no solo ha tenido menor presencia que la de otros grandes países desarrollados en los países en desarrollo y en América Latina sino que esta presencia ha sido menos dinámica y se ha estancado en términos relativos, a pesar de la duplicación del volumen absoluto del stock de la IED en los años noventa.

Las operaciones internacionales de las compañías alemanas se concentran en países altamente desarrollados. Para la mayoría de las empresas y de los sectores, lo que comúnmente se denomina “globalización” debería llamarse “europeización” o expansión transatlántica hacia Estados Unidos. Casi el 40% de la producción industrial total en el extranjero y un tercio del empleo en las filiales manufactureras en el exterior se ubican en estados de la Unión Europea (UE); estos porcentajes son algo menores para Estados Unidos. Las filiales en los países en desarrollo, incluida China, desempeñan un papel secundario en el proceso de internacionalización de las empresas alemanas, si bien los diversos indicadores reflejan imágenes dispares. Así, la proporción de estos países en los flujos de IED se ha reducido a menos de la mitad (de casi un 15% al 6%) desde mediados de los años noventa, regresando al modesto nivel de los ochenta. Por el contrario, los stocks de IED y las ventas de filiales en el exterior² se han mantenido estables en algo más del 10%, pero esta es una cifra claramente inferior a la de la década de los ochenta³. Al registrar una mayor intensidad en mano de obra, estas han tenido una participación en el empleo en el exterior mucho mayor, aunque con tendencia a decrecer –del 28% en 1990 al 21% en 1998. Tanto el nivel como la evolución de la IED alemana en los países en desarrollo difieren de los promedios del total de inversores: si el primero es a todas luces inferior, la segunda revela un gradual estancamiento relativo que contrasta con la creciente participación de los países en desarrollo en la IED mundial, según cálculos de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD, 2000). De acuerdo con la UNCTAD, estos países vieron crecer su proporción en la IED global casi un 50% a lo largo del decenio, de algo más del 20% a más del 30% en los años noventa.

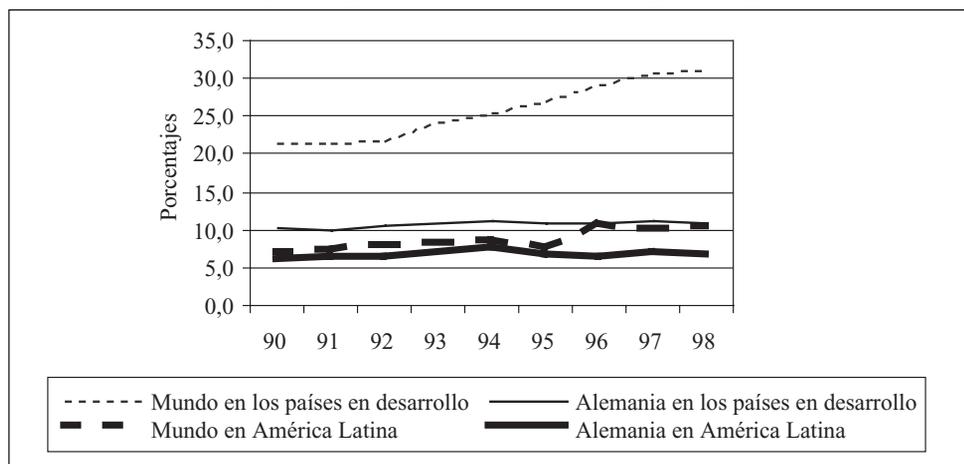
Gráfico 7.1. La IED alemana en América Latina y el Caribe^a
(En millones de dólares; stocks [izquierda] y promedio anual de egresos [derecha])



^a Centros financieros excluidos.
Fuente: Deutsche Bundesbank.

Dentro de este nivel generalmente bajo de implicación en los países en desarrollo, la inversión alemana se ha centrado tradicionalmente en América Latina y el Caribe (véase el Gráfico 7.2), cuyo porcentaje dentro de la IED alemana total en los países en desarrollo se ha mantenido estable en torno al 60% (algo menos del 67% de principios de los años ochenta). Paralelamente, la participación de la región en la IED mundial en los países en desarrollo creció levemente durante la década, hasta llegar a cerca de un tercio del total (UNCTAD, 2000). No es difícil concluir que, con una presencia relativamente baja en los países en desarrollo y una notoria concentración en América Latina, las empresas alemanas han quedado sensiblemente rezagadas del promedio internacional en otros países en desarrollo distintos de los de América Latina⁴. Aun así, incluso en esta última región la brecha parecía seguir ampliándose a finales de los noventa, especialmente frente a la inversión de Estados Unidos y España. Sin embargo, hay que enfatizar al respecto que se requiere gran cautela para comparar datos de la IED tanto sobre países de origen como sobre países receptores, dado que las metodologías estadísticas pueden variar entre países⁵. Por eso, no resulta sorprendente que, en lo que concierne a Alemania, instituciones distintas de la Bundesbank presentan valuaciones diferentes para la IED alemana. Según una encuesta del Ibero-Amerika Verein, por ejemplo (Ibero-Amerika Verein, 2000), sobre la base de datos de las cámaras de comercio alemanas, el stock de la IED alemana sería un 15% mayor que lo que se desprende de los datos del Bundesbank.

Gráfico 7.2. IED global y alemana en América Latina y en otros países en desarrollo
(Porcentajes del stock de la IED mundial y alemana)



Fuente: Deutsche Bundesbank, UNCTAD.

La evolución de la inversión alemana en América Latina se hace más patente en los datos relativos a empleo, que no son afectados por problemas de valuaciones. Entre 1990 y 1996 las filiales alemanas recortaron efectivamente su número de empleados de casi

400.000 a menos de 300.000. Solo en 1998 se observó un repunte significativo que elevó esta cifra hasta 326.000 (véase el Cuadro 7.1). No obstante, el grueso de este aumento se debió probablemente a la incorporación de Chrysler al grupo Daimler-Chrysler más que a una expansión de las filiales alemanas. Mientras que el empleo en las filiales de empresas alemanas se estancó durante gran parte de los años noventa, en toda la región –a raíz del proceso de liberalización comercial y las reformas del mercado– el sector privado se vio obligado a y con permiso para reducir sustancialmente su mano de obra a fin de disminuir los costos unitarios del trabajo. Estos recortes frecuentemente se acompañaron por un incremento importante en inversiones de capitales y la modernización de plantas. Consecuentemente, las técnicas de producción adoptadas por la mayoría de las compañías en el sector manufacturero latinoamericano se han puesto cada vez más intensivas en capital, provocando un aumento en la productividad (véase más adelante la sección “Manufacturas de alta productividad”).

La IED alemana en América Latina puede considerarse desde una perspectiva alemana y una latinoamericana. La primera hace hincapié en el posible impacto sobre la economía alemana, especialmente con respecto al mercado de trabajo. Dado el volumen limitado del total de la IED en el exterior, y el estancamiento de la proporción del empleo en las filiales en otros países en comparación con el nivel de empleo en Alemania, la exportación de puestos de trabajo desde Alemania no resulta especialmente relevante. Mayor interés reviste la visión latinoamericana, en cuyo contexto conviene dilucidar dos aspectos: ¿se debe este estancamiento relativo a la desviación de inversiones hacia otras regiones? y ¿cuáles son las estrategias de los inversores alemanes en América Latina? Las respuestas al segundo interrogante pueden dar una idea acerca de las implicaciones de la IED alemana para América Latina. Los principales elementos por contemplar al respecto son la motivación fundamental y los obstáculos a la IED alemana en la región.

Cuadro 7.1. América Latina como destino de inversión de las empresas alemanas, 1990 y 1998

Destino de la IED alemana	Filiales alemanas en el exterior						
	Stock de IED (US\$ miles de millones)		Empleados (miles)		Ventas (US\$ miles de millones)		
	1990	1998	1990	1998	1990	1998	1998 ^a
Mundo	135	390	2.337	3.732	461	970	500
Países en desarrollo (incl. China)	16	43	655	789	51	100	63
América Latina y el Caribe	10	25	402	326	30	53	41

^a Sólo sector manufacturero.

Fuente: Deutsche Bundesbank.

¿Se desvían las inversiones de América Latina hacia los países de Europa Central y Oriental (PECO)?

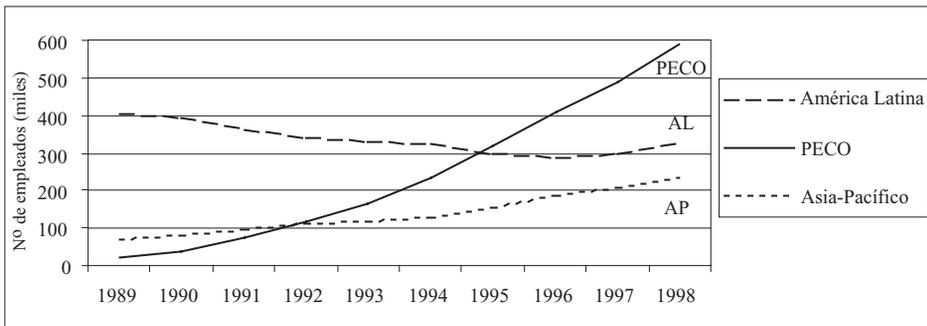
Podría presumirse que el estancamiento relativo de la IED alemana en América Latina obedece a la desviación de inversiones hacia los países de Europa Central y Oriental (PECO); esto es, que de no haber existido la opción de los PECO, lo que se invierte en estos se habría invertido en América Latina. Esta hipótesis de desviación o sustracción puede sustentarse en dos líneas de argumentación.

- Varias razones pueden explicar la desviación desde América Latina de la **inversión basada en costos**, menos condicionada que la IED orientada al mercado. Así, la proximidad cultural y geográfica a Alemania, una tradición industrial con una mano de obra cualificada y barata, y las perspectivas de adhesión a la UE se traducen en un marco de inversión estable y familiar, bajos costos de producción y una adecuada integración de la producción de los PECO en las operaciones en Alemania y en otros países europeos.
- El atractivo de los PECO para la **inversión orientada al mercado** se debe a que sus mercados solo se abrieron a la inversión extranjera a finales de los años ochenta e inicios de los noventa –y por ende fueron un segmento a conquistar durante la década–, así como a sus halagadoras perspectivas de crecimiento, derivadas en parte de la futura adhesión a la UE. Dado que en principio este tipo de IED se asocia al mercado del respectivo país o de la respectiva región, la expansión hacia el Este sería adicional a la IED existente. Sin embargo, podría darse de forma indirecta una sustitución de los destinos latinoamericanos por los PECO, en caso de que los recursos de gestión y financiamiento de que disponen los inversores se trabaran en cuellos de botella, limitando toda expansión hacia la región con perspectivas más favorables. Dicha restricción en la disponibilidad de recursos fomenta la competencia entre países y regiones, aun cuando esta no se presente en el ámbito de la producción.

Esta hipótesis de desviación parece claramente corroborada por las cifras disponibles. Así, paralelamente al retroceso del empleo en las filiales alemanas en América Latina y al estancamiento, en el mejor de los casos, de la participación de la región en la IED alemana total, la IED y el empleo de las filiales en los PECO se expandieron velozmente (véase el Gráfico 7.3). En estos países el stock de IED ha igualado virtualmente al de América Latina y ya en 1994 el número de trabajadores superaba de modo ostensible al de las filiales latinoamericanas. Los 35.000 operarios que en 1990 trabajaban en las filiales alemanas en los PECO se habían transformado en casi 600.000 al término de 1998.

Esta hipótesis tropieza con sólidos argumentos generales y específicos, los cuales suscitan interrogantes en cuanto a la IED basada en costos/salarios y la orientada al mercado. De un modo general, la IED en los PECO no puede considerarse del todo como solución de recambio a la inversión en América Latina. La apertura de mercados más “fáciles”

Gráfico 7.3. Empleo en las filiales alemanas en América Latina, los PECO y Asia-Pacífico^a, 1989-1998



^a República de Corea, China, Filipinas, Hong Kong (China), Indonesia, Malasia, Singapur, Tailandia, Taiwán (China), Vietnam.

Fuente: Deutsche Bundesbank.

como los PECO trae consigo nuevas oportunidades de inversión antes inexistentes o poco accesibles. Su efecto no es forzosamente desviar la inversión, el empleo y la producción de otras regiones en desarrollo, sino más bien captar nueva IED, incluso de empresas que antes no habían invertido en el exterior (por ejemplo, en América Latina) y que difícilmente lo harían en las condiciones imperantes en esta región. Más concretamente, en lo concerniente a la IED orientada al mercado, la tesis de la desviación gravita sobre la premisa de que los recursos para la IED son limitados, la cual puede aplicarse a las pequeñas y medianas empresas (PyME), mas no a grandes empresas transnacionales con un amplio historial y volumen de IED. El que la IED en los PECO proceda en gran parte de estas compañías resta credibilidad a la teoría de la desviación, aun cuando las declaraciones de grandes empresas como Siemens y Ferrostaal evidencian claramente un cierto desplazamiento del interés hacia la antigua Alemania del Este y los PECO (*Süddeutsche Zeitung*, 21 de septiembre de 1999; *Nachrichten für Aussenhandel*, 25 de noviembre de 1999). En cuanto a la IED en el Este basada en costos, dicho postulado presupone que buena parte de la IED en América Latina busca aprovechar la existencia de menores costos, un argumento insostenible, según se demuestra a continuación.

La evidencia disponible no apunta de forma clara a un desplazamiento desde América Latina hacia los PECO. Por una parte, América Latina perdió entidad como destino de la inversión de las empresas alemanas ya en los años ochenta (del 12% a algo más del 7% del total), cuando los PECO no constituían aún una opción. Asimismo, otras regiones en desarrollo que no se benefician del efecto de proximidad —en especial países de Asia Oriental tales como China, República de Corea, Filipinas, Malasia y Tailandia— incrementaron sustancialmente su participación en la IED alemana. De estas dos constataciones se desprende que el relativo estancamiento de la IED alemana en América Latina no

puede atribuirse tan solo a la emergencia de nuevas oportunidades en los PECO, sino también a la persistencia de barreras en la región. El Cuadro 7.2 detalla los escollos a la IED percibidos por los inversores alemanes que participaron en la encuesta del BID (los resultados de esta encuesta están sintetizados en el Recuadro 7.1); los más recurrentes se asocian a la burocracia y a la inestabilidad política, jurídica y administrativa. Por último, tal como se mencionaba antes, la proporción latinoamericana ha aumentado notablemente en la IED de otros países de origen –esencialmente de Estados Unidos más que de otros proveedores europeos. Ello lleva a concluir que el estancamiento relativo de la IED alemana en la región obedece a cambios en las prioridades estratégicas de las empresas alemanas o a la “incapacidad” de los (potenciales) inversores alemanes.

Cuadro 7.2. Obstáculos a la IED en América Latina

P9 De acuerdo con su experiencia, los mayores obstáculos para la inversión en América Latina y el Caribe son (Nº de casos):						
	No	Baja	Media	Alta	Máx.	Puntuación media ^a
Regulaciones locales y burocracia	0	2	4	9	0	61,7
Inestabilidad política	0	3	6	6	0	55,0
Inseguridad legal/jurídica	0	4	3	8	0	56,7
Problemas sociales/pobreza	0	7	6	2	0	41,7
Violencia	0	3	4	8	0	58,3
Corrupción	0	3	5	7	0	56,7
Diferencias culturales	11	3	1	0	0	8,3
Temor a la devaluación	0	4	6	3	1	48,3
Problemas de repatriación de beneficios/capital	3	7	3	2	0	31,7
Carencias de infraestructura	0	4	8	3	0	48,3
Limitación de los mercados locales de capital	3	7	3	2	0	31,7
Escasez de recursos humanos capacitados	0	10	5	0	0	33,3
Nivel impositivo local	0	7	5	2	1	45,0
Legislación laboral	0	8	3	3	1	45,0
Normas locales de salud, seguridad y medio ambiente	0	8	5	2	0	40,0

^a Se refiere a la puntuación media de las respuestas, dando los siguientes valores a las puntuaciones: no respuesta y no = 0, baja = 25, media = 50, alta = 75, máxima = 100.

Fuente: Encuesta del BID, pregunta 9 (véase el Anexo B).

No existe, por consiguiente, una conclusión incuestionable sobre la desviación de la IED. Si bien parece poco realista asumir que el auge de la IED en los PECO podría igualmente haberse dado en América Latina, no es menos cierto que la creación de un nuevo entorno más favorable a la inversión y a la producción en una región desviaría automáticamente el interés de los inversores de los destinos menos propicios. Una mayor información sobre las pautas y estrategias de inversión en América Latina podría brindar una

visión más amplia. Conviene evaluar ante todo el papel de la IED basada en costos, del ajuste al nuevo entorno de inversión y de las grandes transnacionales, menos afectadas por la limitación de los recursos financieros y de gestión.

Pautas de la IED alemana. Agentes y sectores de inversión en América Latina

La estructura de la IED en América Latina presenta diferencias sectoriales y regionales con respecto a la de la inversión en las economías desarrolladas. Así, las 1.370 filiales alemanas existentes a finales de 1998 (1.044 en 1995) reflejan una concentración sectorial y regional. Mientras que la IED orientada al sector de recursos naturales es insignificante (como en las demás regiones receptoras), la proporción de las manufacturas, elevada de por sí según parámetros internacionales, es aún mayor en América Latina, pese al ligero declive registrado desde principios de la década de los noventa⁶. El sector manufacturero, con más del 60% del stock de IED y más del 80% de las cifras de facturación y empleo de las filiales alemanas en la región, tiene mucha más importancia que en otras regiones (véase el Cuadro 7.3) y que en la IED estadounidense, sensiblemente más diversificada⁷.

Cuadro 7.3. Proporción de las manufacturas en la IED alemana, 1998
(En porcentajes)

	Stock de IED	Empleo filiales	Ventas filiales
IED en América Latina	63	87	84
Total IED	39	64	51

Fuente: Deutsche Bundesbank; cálculos propios.

Industrias competitivas

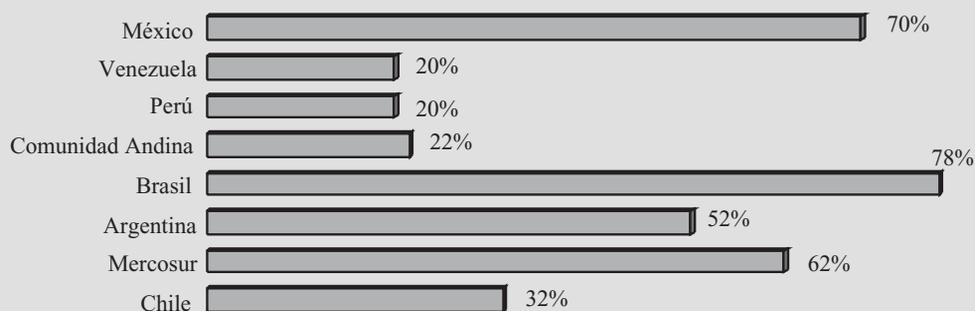
Dentro de las manufacturas, se observa una concentración tradicional en cuatro sectores –automóviles, industria química, ingeniería eléctrica e ingeniería mecánica– que representan hasta el 91% de la facturación y el 83% del personal de las filiales manufactureras alemanas en América Latina. Casi todas las grandes transnacionales en estos sectores han desarrollado importantes operaciones en al menos una de las tres principales economías. Tal concentración sectorial no se debe solo al mayor tamaño de dichas industrias: incluso en relación con sus operaciones nacionales (en Alemania), los sectores citados presentan la mayor presencia en América Latina –en el caso de los tres primeros la relación se sitúa entre el 5% y el 10% de la producción alemana (véase el Gráfico 7.4). Solo en estos casos la inversión alemana en América Latina ha alcanzado una magnitud considerable. En otras ramas de manufacturas, las filiales alemanas ocupan un lugar secundario desde la perspectiva latinoamericana y alemana⁸. Con todo, las operaciones latinoamericanas sí que participaron en el proceso de internacionalización de las empresas, tal como evidencia el

Recuadro 7.1. La encuesta del BID sobre la IED alemana en América Latina

La encuesta del BID se envió a más de 200 empresas alemanas que tienen relaciones comerciales con América Latina y el Caribe. Se recibieron 23 respuestas, con lo cual el estudio no puede ser considerado representativo para la IED alemana en la región. Sin embargo, incluye a 15 de los principales inversores en el sector manufacturero y cuenta con información sobre 39 filiales en siete países receptores. Por consiguiente, puede asumirse que los resultados son indicativos para las estrategias de las grandes empresas transnacionales (ET) en los principales sectores manufactureros (véase el Anexo B para más información sobre la encuesta). A continuación se presentan los hallazgos de la encuesta para los 15 inversores alemanes más importantes en el sector manufacturero.

Comparando la importancia de distintas regiones en desarrollo como destino de inversiones estratégicas en los últimos cinco años, para las compañías participantes la región de América Latina y el Caribe ocupa la segunda posición (57%, véase la nota debajo del gráfico), después de Asia del Sur y del Sudeste (78%), pero antes de Europa Central y Oriental (52%). Considerando a los países latinoamericanos como objetivos de la inversión, las ET alemanas señalaron a Brasil y a México como los destinos más atractivos.

Gráfico A. Importancia de los países y grupos de integración de América Latina y el Caribe como destino de inversiones estratégicas de la industria manufacturera alemana en los últimos cinco años



El gráfico representa la puntuación media de las respuestas, dando los siguientes valores a las puntuaciones: no respuesta y no = 0, baja = 25, media = 50, alta = 75, máxima = 100.

Fuente: Encuesta del BID, 2001.

En cuanto a las modalidades de la IED en América Latina, las respuestas indican una conducta típica de parte de una gran mayoría de ET alemanas: la inversión suele ser llevada a cabo directamente en el país receptor (no a través de un tercer país o de un centro financiero), sin empresas mixtas pero muy a menudo a través de la subcontratación de una compañía local (sobre todo una PyME), así como con el apoyo financiero de los bancos comerciales alemanes. En cuanto a la forma de IED usada en los últimos cinco años, la expansión de capacidades existentes fue identificada por el 44% de las ET alemanas participantes, mientras que la

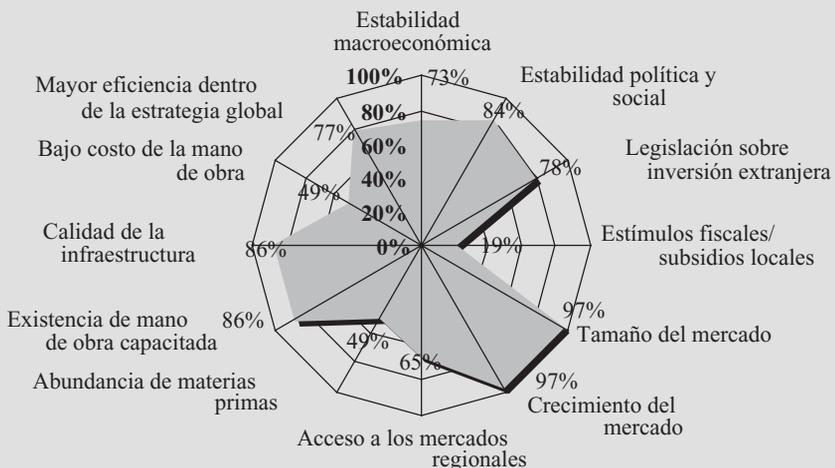
nueva inversión o la adquisición de una entidad privada existente fueron mencionadas respectivamente por el 30% y el 26% de las empresas. Ninguna de ellas identificó un vínculo entre su inversión y la privatización de una entidad estatal.

En cuanto a los principales determinantes y obstáculos para la inversión en América Latina y el Caribe, en el 97% de los casos las ET alemanas consideraron el tamaño del mercado y su crecimiento como elementos esenciales para su decisión de invertir, mientras dos tercios de ellas (el 73% en el caso de México) otorgaron una notoria importancia a la participación del país receptor en un grupo de integración.

Entre los otros factores económicos, los determinantes clave de su presencia en América Latina incluyeron la búsqueda de la eficiencia en el contexto de una estrategia global de comercialización (77% de respuestas positivas; 92% y 86% en los casos de México y Brasil), la calidad de la infraestructura (86%) y la disponibilidad de mano de obra experimentada (86%). En el 49% de los casos las empresas otorgaron importancia al costo de la mano de obra, y solo el 19% (30% en Brasil) cree que los incentivos tributarios son determinantes. Con respecto al marco de la política, la estabilidad macroeconómica (73% de respuestas positivas), la legislación sobre la inversión extranjera (78%) y, sobre todo, la estabilidad política y social (84%) fueron identificadas por las ET alemanas como los factores esenciales para su inversión en la región.

Esto coincide con los obstáculos principales identificados por el estudio del BID: los cinco mayores impedimentos a la inversión en América Latina son “la regulación local y la burocracia” (considerado muy importante en el 60% de los casos), “la inseguridad legal y jurídica” y “la violencia” (ambos 53%), “la corrupción” (47%) y “la inestabilidad política” (40%).

Gráfico B. Principales determinantes de la IED alemana en América Latina
(En porcentaje de respuestas en que se considera el valor importante)

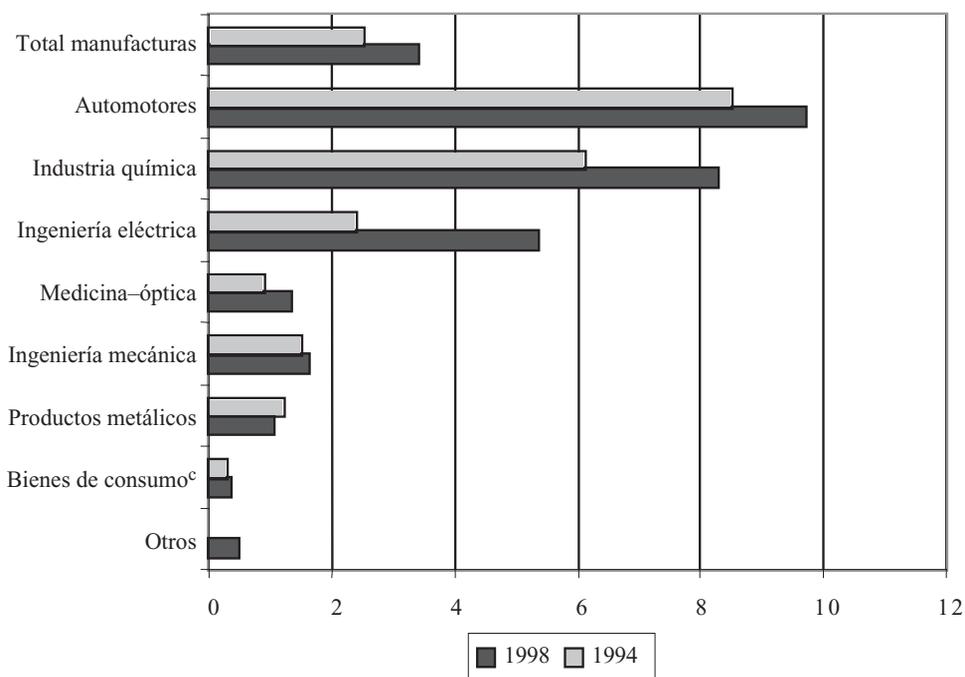


Fuente: Encuesta del BID.

aumento de las proporciones de la producción en América Latina entre 1994 y 1998 (Gráfico 7.4).

Por lo que respecta a los valores absolutos de ventas e IED y al peso relativo en las operaciones latinoamericanas, los sectores manufactureros dominantes forman parte de las industrias más competitivas en Alemania. Dichos sectores no están sometidos a mayores presiones de importación a bajo costo desde otros países ni han reducido empleos en Alemania por encima del promedio de la década. Esta estructura sectorial de la IED alemana en América Latina presenta una marcada diferencia con respecto a la IED en los PECO; así, en las industrias de alta competitividad, la producción alemana en la región es varias veces mayor que en los PECO, contrariamente a lo que sucede en los bienes de consumo más tradicionales (véase el Gráfico 7.5).

**Gráfico 7.4. El sector manufacturero alemán en América Latina^a
como parte de la producción en Alemania, 1994 y 1998**
(En porcentajes, por sector^b)



^a Ventas de las filiales manufactureras en América Latina.

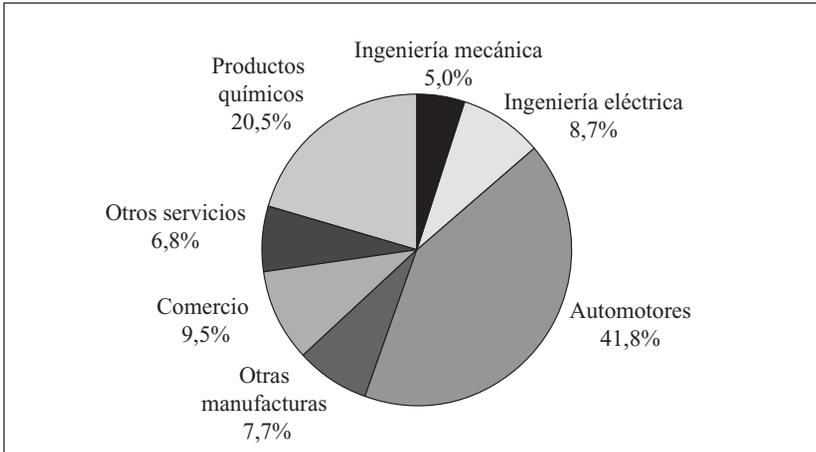
^b Las relaciones para 1994 y 1998 no son plenamente comparables por razones de agrupación estadística, especialmente en el sector de ingeniería eléctrica.

^c Bienes tradicionales de consumo: textiles, vestimenta, artículos de cuero y pieles, alimentos, vidrio/cerámica.

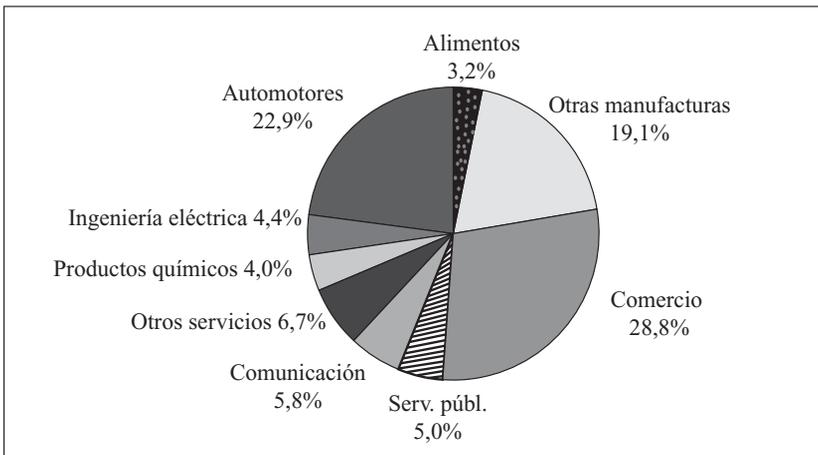
Fuente: Deutsche Bundesbank; Statistisches Bundesamt; cálculos propios.

Gráfico 7.5. Ventas de las filiales manufactureras alemanas en América Latina comparadas con las efectuadas en los PECO, por sectores, 1998

a. América Latina



b. PECO



Fuente: Deutsche Bundesbank.

De lo anterior puede deducirse que la IED alemana en América Latina no busca esencialmente explotar destinos de bajo costo, sino más bien trasladar las ventajas competitivas desarrolladas en Alemania a los mercados latinoamericanos –o, según se verá, a los mercados del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLC). Esto constituye, por un lado, una evidencia más contra la hipótesis de desviación antes enunciada. Así

pues, la probabilidad de una sustitución directa de las inversiones en América Latina por la IED en los PECO es escasa⁹, si bien no debe excluirse una sustitución indirecta debida a restricciones presupuestarias o de recursos de gestión. Por otro lado, el predominio de sectores “modernos” sugiere que los inversores alemanes pueden (en una cierta medida) impulsar un cambio estructural y un aumento de ingresos en América Latina, más que la progresión del empleo. Tales efectos dependen ante todo de la estrategia de inversión.

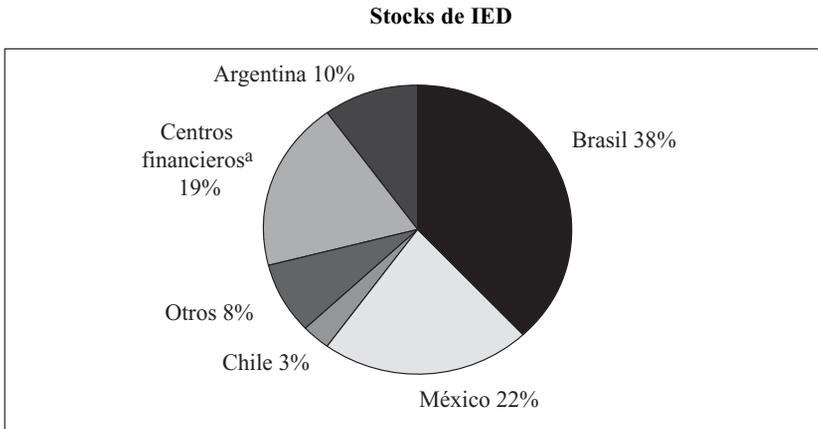
Al margen del sector de recursos naturales, el rezago de la inversión alemana se hace más evidente en el sector de servicios, incluidos los servicios públicos. Con relación a las operaciones alemanas, la producción de servicios en América Latina es mínima. En este sector, la proporción de las filiales alemanas en la región dentro del empleo total en el exterior es de un mero 2% –menos de una cuarta parte de la proporción equivalente para el sector manufacturero. A modo de comparación, la contribución al empleo exterior de las filiales estadounidenses de servicios en América Latina (11%) es cerca de la mitad del porcentaje correspondiente para las manufacturas.

Principales países receptores

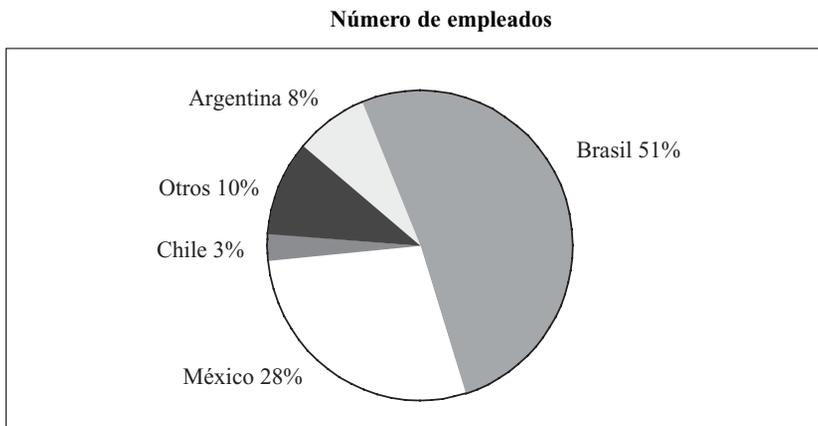
También la estructura regional de las operaciones de las filiales alemanas en América Latina se caracteriza por una marcada concentración (véase el Gráfico 7.6). En su conjunto, Brasil, México y Argentina representan casi el 90% del total de ventas y puestos de trabajo de las filiales. Más notoria en la industria manufacturera –donde alcanza el 93% de las ventas y empleos¹⁰–, la concentración en estos tres países no ha variado mayormente a lo largo del decenio y, según la encuesta del BID, apenas si lo hará durante el próximo quinquenio. Significativamente, estas tres economías aportan el 70% del PIB latinoamericano. Viene a continuación un grupo de países (Chile, Colombia y Venezuela) que solo han cerrado la brecha en términos relativos y aún representan menos del 3% del empleo y de las ventas alemanas en la región. Más relevante es el cambio en la situación de los tres “líderes”; así, la participación de Brasil en las operaciones alemanas en América Latina ha retrocedido del 70% a cerca del 50%¹¹, México ha duplicado virtualmente su proporción hasta un 30% y Argentina se ha mantenido bastante estable. Dicha evolución difiere sensiblemente de la de los flujos totales de IED mundial a la región, que reflejan un avance relativo de Argentina y Brasil, en detrimento de México (UNCTAD, 2000: 57)¹².

Para las tres principales economías existen algunos datos sectoriales específicos sobre la cantidad de personal y la facturación de las filiales, así como sobre los stocks de IED. En la mayoría de los casos, dichos datos dibujan una pauta regional similar a grandes rasgos a la que se ha descrito arriba, aunque en determinados casos se observan diferencias:

Gráfico 7.6. Filiales alemanas en América Latina: stocks de IED y empleo por país receptor, 1998



^a Centros financieros: Antillas Neerlandesas, Bahamas, Bermudas, Islas Caimán, Islas Vírgenes, Panamá.



Fuente: Deutsche Bundesbank.

- El grueso de la IED en servicios financieros y sociedades holding se dirige, como era de esperar, hacia los principales centros financieros, y solo en un 15% a los tres grandes países arriba citados (particularmente a Brasil).
- La manufactura de maquinaria mecánica y eléctrica, así como de metales básicos y de instrumentos médicos y ópticos, se concentra en Brasil, mientras que el sector de caucho y plásticos (que a menudo abastece a la industria automotriz) lo hace en México.

- Por su parte, la fabricación de automóviles se circunscribe virtualmente a los tres grandes países; la fusión Daimler-Chrysler ha elevado las operaciones en México hasta el nivel de ventas de las filiales en Brasil, aunque las cifras de personal siguen siendo un 40% menores, lo que evidencia mayores niveles de contratación exterior y mayor eficiencia en México.
- En la industria química (incluida la farmacéutica) y en los servicios de distribución y reparación (que esencialmente comprenden puntos de distribución y talleres de reparación de las compañías manufactureras), las filiales se hallan distribuidas en todo el continente.

Elementos de la estrategia de IED

De acuerdo con Dunning (1998) y la UNCTAD (1998: 91), la IED puede tener cuatro objetivos con distintas implicaciones para las economías implicadas: (i) la búsqueda de mercados, (ii) la búsqueda de recursos, (iii) la búsqueda de la eficiencia y (iv) la búsqueda de activos estratégicos¹³. Dado que la IED en búsqueda de recursos naturales puede considerarse poco relevante y que la búsqueda de activos estratégicos tiene poca pertinencia en el caso de América Latina, en adelante será de especial interés formarse una idea sobre la pertinencia de la IED en búsqueda de mercados frente a la inversión basada en la búsqueda de la eficiencia, esto es, en los costos. Esta última puede presentar diferentes características; así, puede responder al deseo de aprovechar determinadas ventajas de costos, como menores salarios en el país receptor, y encaminarse hacia una especialización transfronteriza con miras a ampliar las economías de escala. De la información relativa a la orientación estratégica de la inversión alemana, cabría extraer algunas conclusiones acerca de sus implicaciones económicas. Sin embargo, hacer deducciones definitivas exigiría un análisis complejo (y aun incierto) que rebasaría los límites de esta presentación. Para ello, habría que desarrollar escenarios distintos, con un nivel inferior o nulo de IED alemana, algo que solo puede contemplarse en un estudio de mayor envergadura específico por países y sectores.

Producción local en vez de comercio

Tradicionalmente, la IED alemana (y la de otros países) en el sector latinoamericano de manufacturas ha procurado ante todo sortear las barreras comerciales, respondiendo a la política de sustitución de importaciones de los países receptores. La producción local en América Latina se remonta a los inicios del proceso de internacionalización de las empresas alemanas; pronto, los vínculos económicos entre Alemania y esta región se vieron dominados por la producción local más que por el comercio. Ya en 1977 el valor de las ventas de las filiales manufactureras alemanas (US\$8.000 millones) era cinco veces mayor que el de las exportaciones y ocho veces superior al de las importaciones.

A fines de los años ochenta y durante la siguiente década, los países latinoamericanos adoptaron programas de reforma económica cuyos pilares eran la liberalización del comercio y la privatización. Paralelamente, en un giro radical con respecto a las restricciones a la IED de los años setenta, se introdujeron políticas encaminadas a atraer y brindar garantías a la inversión extranjera. Se examinará la respuesta de las grandes empresas alemanas ante estas nuevas oportunidades.

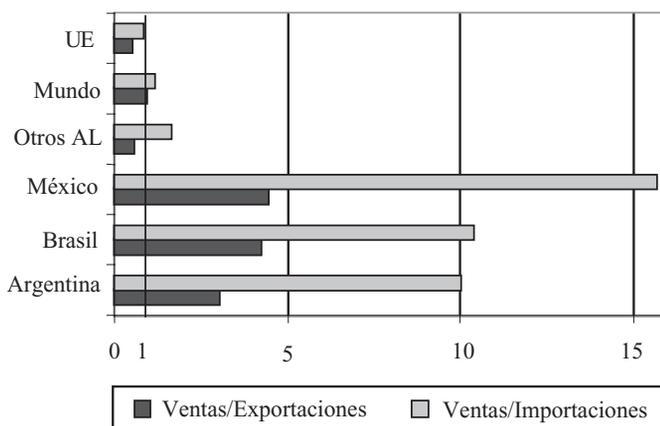
Si el desmantelamiento de barreras a la IED debe a todas luces generar una expansión de la IED cuando las demás condiciones son favorables, el impacto de la liberalización comercial hacia países fuera de la región¹⁴ sobre la IED no deja de ser ambiguo. Considerando que la IED se ha percibido tradicionalmente como una forma de obviar escollos comerciales, la reducción de restricciones y de aranceles podría aminorar la IED y estimular el comercio. Por otra parte, una de las motivaciones primordiales de la IED consiste en explotar activos intangibles específicos de las empresas. Debido a los altos costos de transacción del comercio con terceros, la apertura de filiales en el exterior puede en ocasiones ser una vía más efectiva de explotación de dichos activos que otras formas de comercio internacional. Por otra parte, el mayor acceso de las exportaciones a los mercados latinoamericanos también puede abrir estos mercados a la inversión extranjera y hacer más factible el desarrollo de sistemas transfronterizos de división del trabajo. Así pues, la reducción de las barreras comerciales podría estimular la IED global al permitir a las transnacionales operar más eficientemente a través de fronteras internacionales. Asimismo, por cuanto la liberalización del comercio se plasma en mayores niveles de eficiencia y crecimiento, también pueden verse beneficiados los flujos de IED. Cabe esperar, por lo tanto, que la liberalización impulse a la vez el comercio y la IED.

Según se desprende de datos empíricos, las exportaciones alemanas hacia América Latina crecieron notablemente en los años noventa (aunque menos que las ventas mundiales a la región), contrariamente a sus importaciones de bienes latinoamericanos. Sin embargo, considerando que también la producción local de las empresas alemanas progresó en términos absolutos (duplicándose entre 1991 y 1998), las relaciones económicas con los países en desarrollo, y con América Latina en particular, siguen focalizándose en la producción local más que en el comercio. En 1998 la producción de las compañías manufactureras alemanas en la región totalizó US\$44.000 millones, mientras que las exportaciones e importaciones alemanas de manufacturas tan solo ascendieron a US\$16.000 millones y a US\$10.000 millones respectivamente, en contraste con el relativo equilibrio global entre comercio y producción exterior de Alemania. Resulta especialmente significativo que la producción local no se haya acompañado hasta la fecha de un volumen sustancial de importaciones en Alemania, lo que sería indicio de inversiones basadas en costos. Tampoco existe mayor evidencia de una promoción efectiva de las exportaciones alemanas por las filiales manufactureras en América Latina¹⁵.

Aun así, se observan diferencias sectoriales y regionales fundamentales en los vínculos económicos entre América Latina y Alemania:

- El predominio de la producción local es más acusado en los mercados de las “tres grandes” economías, especialmente en México, mientras que las relaciones con los demás países siguen marcadas por el comercio (véase el Gráfico 7.7).
- En las industrias química y automotriz, las de mayor inversión productiva en América Latina, la producción local de las empresas alemanas sextuplica con creces el valor de las exportaciones, aunque en los restantes sectores la relación tiende al equilibrio.

Gráfico 7.7. Producción local de empresas alemanas y comercio de Alemania con América Latina, 1998



Fuente: Deutsche Bundesbank; Statistisches Bundesamt; cálculos propios.

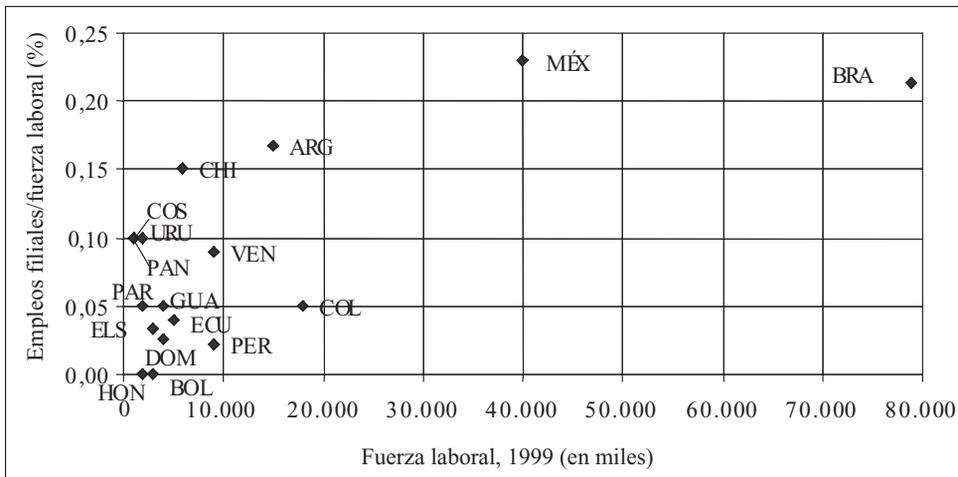
Prevalece la orientación de mercado

El crecimiento inferior al promedio de las importaciones desde América Latina y la expansión de las exportaciones –casi tan pronunciada como la de la producción “alemana” en la región– permiten deducir que esta producción se orienta en escasa medida al mercado nacional alemán. Esto queda corroborado por la estructura regional de la producción. En efecto, la concentración de la IED alemana en los tres grandes mercados latinoamericanos (Brasil, México y Argentina) se refleja no solo en términos absolutos, según se ha visto, sino también en la mayor participación de las filiales alemanas en la fuerza laboral nacional de estos mercados (véase el Gráfico 7.8a). Aunque en países pequeños y medianos no se observa tal correlación positiva, ello no constituye evidencia en contra de la tesis de los mercados. La pauta ilustrada en el gráfico refleja, por un lado, que la rentabilidad de la producción local exige obviamente un determinado tamaño de la economía receptora; y por otro, que el marco administrativo y político para la inversión en los distintos países presenta grandes disparidades. Chile está en una posición favorable, mientras

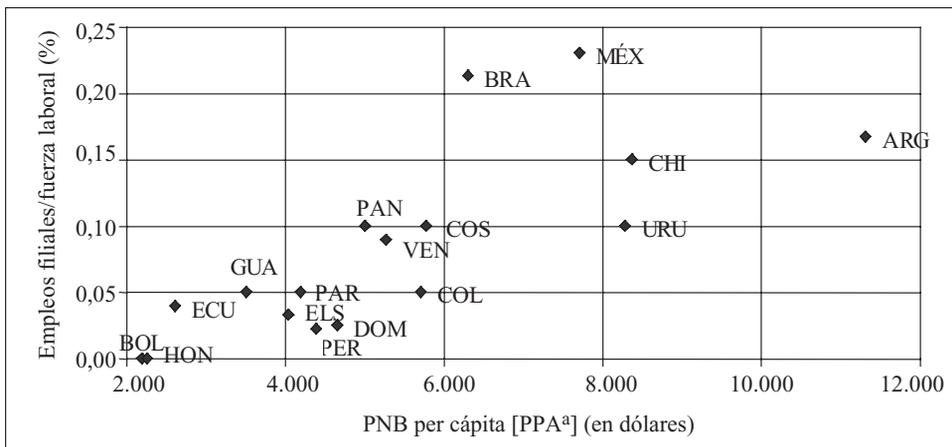
que las condiciones en Colombia y Perú, por ejemplo, son menos propicias. Existe asimismo una correlación sumamente significativa entre la participación de las filiales alemanas en la fuerza laboral y el ingreso per cápita (véase el Gráfico 7.8b), bastante comprensible si se considera que las empresas alemanas producen esencialmente bienes (como automóviles) para el segmento de la población con mayores ingresos. Frecuentemente ese tipo de producción requiere una infraestructura más desarrollada y empleados con mayores niveles de educación.

Gráfico 7.8. Participación en el empleo de las filiales alemanas en América Latina
(Por tamaño y nivel de ingreso del país receptor)

a) Participación en el empleo y tamaño del país receptor



b) Participación en el empleo y nivel de ingresos del país receptor



^a PPA: Paridad de poder adquisitivo.

Fuente: Banco Mundial; Deutsche Bundesbank; cálculos propios.

El supuesto de que la inversión en América Latina responde ante todo a los mercados se sustenta en los resultados de la encuesta del BID. Así, la magnitud y la expansión del mercado del país receptor encabezan la lista de factores que influyen en la decisión de invertir. También la existencia de personal cualificado y la calidad de la infraestructura figuran en lugar prominente, muy por encima de los bajos costos laborales. No obstante, la encuesta también plantea interrogantes sobre la diferenciación entre la IED orientada a la eficiencia y la IED orientada al mercado. La mayor parte de las filiales incluidas abastecen asimismo los mercados de los países vecinos y de América del Norte, en especial desde México. En el caso de las filiales en México en particular, los costos laborales cumplen también a menudo una función importante. En la mayoría de los casos, otro factor resaltado fue el aumento de la eficiencia mediante la integración en las redes globales de producción y comercialización de los inversores, con lo que la línea divisoria entre la inversión orientada a mercados, a costos y a eficiencia se torna aún menos nítida.

Manufacturas de alta productividad

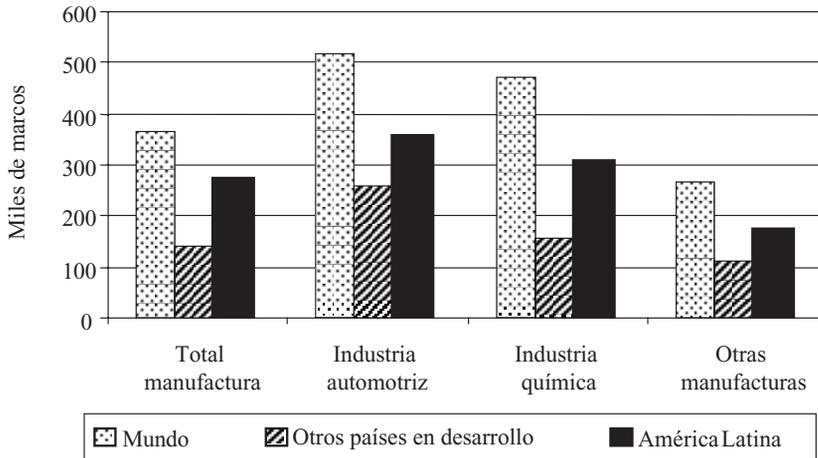
La productividad de las filiales extranjeras da una idea acerca de la contribución (potencial) de las transnacionales a la generación de ingresos en América Latina. Ante la falta de datos de valor añadido para las filiales alemanas, las ventas por empleado pueden tomarse como indicador de productividad. Según este parámetro, la productividad en el sector de manufacturas ascendió en 1998 a 274.000 marcos alemanes (US\$156.000) por empleado, cerca de la mitad de su valor en Alemania. Más que a un sesgo hacia los sectores de baja productividad en América Latina, dicha discrepancia se debe a que la producción en esta región presenta una menor intensidad de capital real y/o capital humano que la producción en Alemania en los respectivos sectores. Este desfase, poco sorprendente en vistas del entorno altamente productivo imperante en Alemania, se observa de manera análoga con respecto a las filiales en los otros países desarrollados (véase el Gráfico 7.9).

Más significativo es el hecho de que las inversiones en América Latina ofrecen en promedio claras ventajas de productividad frente a otras regiones en desarrollo (véase el Gráfico 7.9) y a los PECO, lo cual sugiere la existencia de un marco de inversión y producción comparativamente favorable a las empresas alemanas en los mercados de la región¹⁶. En la mayoría de los sectores las ventajas sobre las filiales en otros países en desarrollo son al menos del 50%, mientras que para artículos como muebles y juguetes la productividad en América Latina triplica aproximadamente la del conjunto de los países en desarrollo.

Al mismo tiempo, sin embargo, la ventaja latinoamericana en materia de productividad podría deberse a la orientación imperante hacia los respectivos mercados nacionales. La productividad media asciende con un bajo porcentaje de producción intensiva en mano de obra. Esta podría ser una de las razones de la sorprendente productividad de ventas alcanzada por las filiales en Argentina (453.000 marcos por empleado en las manufactu-

ras o US\$257.000), la cual se acerca al valor en los países industrializados, llegando incluso a excederlo en algunos casos (ingeniería mecánica, automóviles)¹⁷. A título de comparación, México, con un porcentaje mayor de producción a bajo costo dirigida a los mercados norteamericanos, registra una productividad muy inferior (298.000 marcos o US\$170.000 por empleado).

Gráfico 7.9. “Productividad”^a de las filiales alemanas en América Latina y en otras regiones, 1998



^a Ventas por empleado en las filiales del sector manufacturero (miles de marcos).

Fuente: Deutsche Bundesbank; cálculos propios.

Adaptación estratégica a los procesos de integración

América Latina cuenta con una larga tradición de integración regional. Los dos entes de integración más recientes y dinámicos en la región son el TLC y el Mercado Común del Cono Sur (Mercosur). Conviene preguntarse en qué medida estos mecanismos han engendrado nuevas oportunidades de IED, y hasta qué punto estas han sido aprovechadas por las empresas alemanas. En general es razonable esperar que la integración regional atraiga mayores inversiones de terceros países, toda vez que la IED permite obviar las barreras arancelarias y que, por norma, los acuerdos de integración regional ofrecen un cierto nivel de protección al productor. En vistas del limitado alcance de los mercados nacionales, la ampliación del mercado intensificaría también la afluencia de capital extranjero. Igualmente, en la medida en que los convenios de integración generan una desviación del comercio, las empresas extranjeras pueden responder con inversiones estratégicas para no perder mercados cuando sus antiguos clientes optan por proveedores radicados en la región. Los procesos integradores pueden redundar asimismo en una mayor eficiencia y,

por ende, potenciar el crecimiento de los países miembros, con lo que la región ofrecería en su conjunto un destino más atractivo para la inversión nacional y foránea.

El TLC es un ejemplo de integración Norte-Sur. Así, las empresas de terceros países pueden percibir las inversiones en México como una modalidad eficiente en términos de costos para aprovisionar el mercado de Estados Unidos en sectores con alta intensidad de mano de obra. En especial las transnacionales alemanas, como Volkswagen y Daimler-Chrysler, no consideran las operaciones en México en el marco de América Latina, sino conjuntamente con sus actividades en América del Norte (Krumwiede y Nolte 1998, p.72). Esto podría expandirse a otras compañías europeas, a raíz de la entrada en vigor, el 1° de julio de 2000, del tratado de libre comercio entre la UE y México. Es probable que la previsión de amplias repercusiones comerciales sirva de acicate a la IED en México. Como la liberalización del comercio permite la libre importación de bienes intermedios, las compañías exportadoras europeas basadas en México podrían transferir desde Europa a este país la fabricación de bienes de exportación destinados al mercado estadounidense (Busse *et al.*, 2000).

México ha cosechado un gran aumento de IED con la firma del TLC. Si entre 1989 y 1993 la IED en el país totalizó US\$18.200 millones, el quinquenio posterior a la entrada en vigor del tratado se saldó con inversiones próximas a US\$58.000 millones. Las grandes empresas alemanas han aprovechado recientemente las ocasiones de inversión en el ámbito del TLC. Entre 1994 y 1998 el stock de la IED alemana creció un 77% a nivel global y un 115% en el TLC, alcanzando su máxima progresión en México (+177%, frente a 118% en Estados Unidos y al 44% en Canadá). En consecuencia, la proporción de la región en la IED alemana pasó durante dicho período del 26% al 31% (cifras del Deutsche Bundesbank, 1997 y 2000). La expansión de las empresas alemanas en México se ha centrado en las manufacturas, que aún aglutinan el 90% del stock de IED en el país.

A diferencia del TLC, el Mercosur es un espacio de integración exclusivamente latinoamericano con un gran peso económico en la región. En 1998 el Mercosur (sin sus miembros asociados, Bolivia y Chile) contribuyó con más de la mitad del producto interno bruto (PIB) global latinoamericano. Pese al renovado interés que suscitó entre los inversores la creación del bloque en 1991, el verdadero auge de la IED solo ocurrió tras la entrada en vigor de la unión aduanera en 1995. Hoy en día ningún otro mercado emergente, con excepción de China, atrae mayores niveles de IED que el Mercosur, donde las inversiones alcanzaron en 1999 un nuevo máximo de más de US\$50.700 millones (UNCTAD, 2000). No obstante, tal como se ha señalado, la importancia relativa de la inversión alemana en el Mercosur declinó en los años noventa frente a la de Estados Unidos y a la de otros países europeos. Durante la década, los flujos alemanes representaron solo el 2% del total de ingresos de IED en Argentina, mientras que en Brasil la proporción de la IED alemana pasó del 11% en 1995 a un mero 2% de los ingresos durante el período 1996-1999, y al 6% del stock total de IED (BFAI, 2000: 8; *Frankfurter Allgemeine Zeitung*, 12

Recuadro 7.2. La inversión alemana en la industria automotriz en América Latina: integración en redes de producción internacionales¹⁸

Las inversiones efectuadas por la industria automotriz alemana en América Latina estaban entre los primeros y mayores proyectos de IED emprendidos por empresas alemanas en el mundo. Volkswagen (VW) estableció una planta de ensamblaje en São Paulo (Brasil) ya en 1953. En 1957, una planta de producción se estableció en São Bernardo para producir el Beetle y el transportador Bulli, y en 1964 se abrió una planta en México. Por su parte, Daimler estableció plantas para la producción de camiones y autobuses en Brasil y Argentina, y contaba con casi 10.000 empleados a mediados de los años sesenta.

Las operaciones latinoamericanas de estas dos grandes ET aún representan el eje de la IED alemana en América Latina. Una nueva etapa se inició con la fusión entre Daimler y Chrysler. VW y Daimler-Chrysler representan aproximadamente dos tercios de los 108.000 empleados de la industria automotriz alemana en América Latina. Junto con BMW, que acaba de empezar actividades de ensamblaje en México, su participación en la producción es la siguiente (véase el Gráfico B):

- el 30% en Brasil, donde VW es el principal productor de coches y –junto con Fiat– de camiones. Mercedes es el mayor productor de autobuses;
- el 50% en México, donde VW es con creces el principal productor de coches y Chrysler el mayor productor de camiones ligeros. Incluyendo coches importados y excluyendo exportaciones, VW es la principal compañía en México, con una porción del mercado del 27%¹⁹.

Si bien no pudieron sostener su posición inicial (y aun más fuerte) en Brasil, las empresas con capital mayoritariamente alemán ganaron terreno en la creciente producción mexicana (véase el Gráfico A). Esto surgió no solo por la incorporación de Chrysler, que duplicó con creces su participación en la producción en 1998. Tanto VW como Daimler y, en mucho menor grado, BMW registraron tasas de crecimiento mucho más elevadas que el promedio en los últimos años de los noventa (VDA, 2000).

La motivación tradicional para los inversores alemanes, al igual que para los inversores de otros países, era abastecer los mercados protegidos, por lo que las fábricas aisladas de las filiales latinoamericanas no sufrieron ninguna presión particular para aumentar la eficiencia. Sin embargo, hubo cambios significativos sobre todo en los años noventa:

- los inversores desarrollaron estrategias globales de producción, incluyendo localizaciones en países con salarios bajos;
- los procesos de integración y liberalización, tanto dentro como más allá de América Latina, aumentaron las posibilidades de una división del trabajo intra-firma.

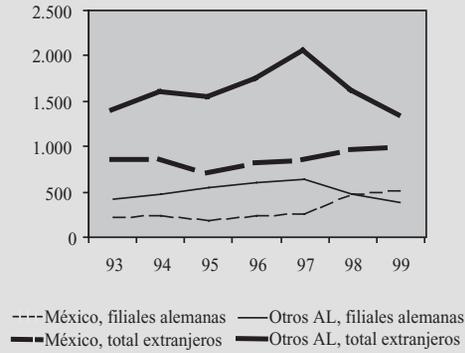
Los dos factores aumentaron la presión competitiva sobre las filiales latinoamericanas y les otorgaron un papel más importante en las operaciones internacionales, sobre todo en las

Recuadro 7.2 (continuación)

filiales de VW. La estrategia de globalización de la compañía se basó principalmente en la premisa de que se pueden producir en cualquier país productos innovadores de alta calidad que cumplan con los estándares europeos. Por consiguiente, la compañía invirtió fuertemente en Brasil y en México. Desde 1996 se han producido motores en São Carlos en la primera planta automovilística de Brasil que usa robots. La planta más nueva en São José dos Pinhais/Curitiba empezó a producir el Audi A3 y el Golf A4 en 1999, con una inversión de US\$700 millones y 2.200 empleados. Al mismo tiempo, y con un nivel parecido de capital, Daimler-Chrysler abrió una nueva planta para la producción del Clase-A. (Sin embargo, en ambos casos el inicio de la producción se ha revelado inoportuno puesto que la demanda para automóviles ha caído debido a la crisis económica.) VW ha modernizado sus filiales mexicanas, invirtiendo US\$1.500 millones en los últimos cinco años; una cantidad similar será invertida en los próximos cinco años a partir de 2000. La planta en Puebla (México) se escogió como el sitio exclusivo para la producción del nuevo Beetle, y es la única planta en América Latina para la producción de los modelos Jetta/Bora.

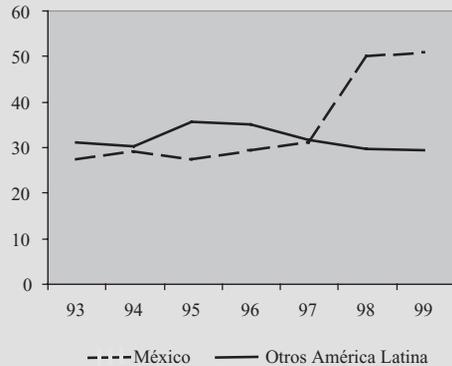
Los nuevos sistemas de la producción alemana se basan cada vez más en la subcontratación y la integración de los proveedores de componentes. Se han implementado sistemas de suministro modernos, como la entrega día a día y la integración de los proveedores en las nuevas plantas. Así, la producción de camiones y autobuses, que VW empezó en Resende, Brasil, en 1996, se organizó por subcontratación. De los 1.500 empleados, solo 200 reciben sus sueldos de VW, que invirtió US\$250 millones en la planta. Otra planta, que empezó la producción de motores en São Carlos en 1996, emplea a 450 personas pagadas por VW y 330 pagadas por subcontratistas. En México, empezando con VW, Daimler y últimamente BMW, los proveedores alemanes han instaurado sus propias estrategias globales, estableciendo a

Gráfico A. Producción de automóviles de pasajeros por empresas extranjeras en América Latina
(En miles de unidades)



Nota: América Latina = suma de Argentina, Brasil, México.

Gráfico B. Proporción de producción alemana, vehículos de pasajeros
(En porcentajes)



Recuadro 7.2 (continuación)

menudo vínculos de suministro con fabricantes no alemanes. Con este mismo fin también empezaron a ubicar la producción en el Norte de México, para estar más próximos a las plantas de las transnacionales estadounidenses (Carillo y González, 1999).

Al integrarse en sistemas internacionales de producción y distribución, las filiales alemanas en América Latina se involucran cada vez más en actividades internacionales, dentro y fuera de la región. El intercambio transfronterizo de componentes tiene especial importancia. Por ejemplo, las plantas de VW en Argentina reciben motores de Brasil y México, y los ejes y partes de México. Las plantas altamente integradas en Brasil también reciben ejes y partes de México, mientras que Brasil y Argentina proporcionan los ejes a la planta mexicana que, a su vez, proporciona los motores y cilindros a la red intercontinental de producción. El intercambio transfronterizo de coches también aumenta rápidamente. México proporciona los modelos Bora y Jetta a los países del Mercosur a cambio de coches Derby y Pointer de Brasil. Las plantas en México suministran una porción significativa (cerca del 15%) de la producción del nuevo Beetle a Alemania y los mercados europeos. Sin embargo el mayor cambio en las actividades internacionales surgió de la creación del TLC. La expansión rápida de exportaciones a Estados Unidos y Canadá llevó a un auge en la producción de coches en México. VW exporta cerca del 65% de su producción al Norte. Junto con Chrysler, VW es el principal exportador de coches de México. El auge exportador ejemplifica el potencial de especialización y de economías de escala que puede activar la liberalización del comercio.

de diciembre de 2000). Los dos países vieron descender su proporción en el stock de IED alemana del 4% en 1992 al 3% en 1998. Más que un desinterés de los inversores alemanes, esta tendencia refleja la escasa participación alemana en los importantes programas de privatización.

Escasa presencia en la privatización

Además de generar oportunidades de IED mediante la participación de agentes extranjeros en la venta de compañías estatales, la privatización puede inducir ingresos adicionales al propio proceso. Esto se debe en parte a la inyección de nuevos fondos para modernizar las empresas adquiridas y al hecho de que las privatizaciones, especialmente en el sector de infraestructuras, alientan flujos suplementarios al reducir los gastos generales, dando a los proyectos potenciales de inversión una mayor rentabilidad.

La afluencia de IED a América Latina registró en los años noventa niveles sin precedente. Aunque, sin lugar a dudas, este auge de las inversiones obedeció a la apertura de la región y a la desregulación y la liberalización de las políticas públicas, no es posible atribuir dichos ingresos a reformas específicas. Así, por ejemplo, a partir de 1989, las autoridades argentinas llevaron a cabo un programa masivo de privatización que propició a inicios del decenio un notable incremento de la IED; no obstante, esta iniciativa se inscribió

en el marco de un programa integral de reforma del Estado y de los mercados que mejoró ostensiblemente el entorno económico global (Harteneck y McMahon, 1996). Lo mismo puede afirmarse de Brasil, país que en la segunda mitad de los años noventa acometió profundas reformas estructurales y privatizaciones generalizadas.

A pesar de las formidables oportunidades engendradas por la liberalización y la privatización en el transcurso del decenio, las empresas alemanas se resistieron firmemente a sacar partido de ellas. Prefirieron invertir para aumentar la capacidad y reestructurar las instalaciones existentes. Su proporción en las privatizaciones brasileñas se limitó al 0,1%, lo que explica el retroceso de Alemania como fuente de inversiones (*Frankfurter Allgemeine Zeitung*, 12 de diciembre de 2000; BFAI, 1999: 10). La encuesta del BID señala que inclusive los principales inversores no participaron en las privatizaciones, lo cual lleva a preguntarse por qué Alemania no tuvo una mayor presencia en ese proceso. Dos posibles razones parecen perfilarse:

- La activa presencia en los PECO y en la antigua Alemania del Este, así como la toma de posiciones en el mercado único europeo, absorbieron gran parte de los recursos potenciales de inversión, según se ha mencionado. Con frecuencia, las perspectivas económicas de estas regiones vecinas se consideraron más promisorias que las de una América Latina en crisis. También los costos de transacción de la IED son menores.
- En gran medida, la internacionalización de las empresas alemanas, especialmente en América Latina, se realizó en los principales sectores manufactureros, como la industria química y farmacéutica, la industria automotriz o la ingeniería eléctrica y mecánica. Por el contrario, el grueso de las privatizaciones se ha hecho en los ámbitos de telecomunicaciones, banca, acerías y energía/servicios públicos. Así pues, pocos inversores alemanes pudieron sacar partido de experiencias previas en la región. En varios sectores clave para estas operaciones, la privatización seguía siendo una asignatura pendiente en Alemania misma. Tal es el caso de los servicios públicos y las telecomunicaciones, rubros en los que hasta hace poco la mayoría de las compañías alemanas estaban confinadas a sus mercados locales protegidos.

Si bien la participación escasa o nula de las empresas alemanas en la privatización puede percibirse como una desventaja desde la óptica latinoamericana, dado que una gama más amplia de actores podría intensificar la competencia y agilizar la transferencia de pericia técnica, el fenómeno no es forzosamente problemático para los posibles inversores alemanes. Su estrategia en la región ha sido basada en inversiones en nuevos proyectos (greenfield investment), y sobre todo en la expansión de las capacidades instaladas. Además, como se mencionó anteriormente, también han encontrado oportunidades de inversión favorables en otros países y regiones.

Perspectivas

Los inversores alemanes en América Latina y el Caribe han perdido importancia en relación con otros inversores. Al mismo tiempo, América Latina como región receptora ha perdido importancia relativa para los inversores alemanes. No obstante este estancamiento, durante los años noventa hubo, en términos absolutos, un importante aumento de la IED alemana en la región (el nivel de los stocks más que se duplicaron superando los US\$18.000 millones en 1998). Además, gran parte de la nueva inversión de empresas alemanas se ha dirigido a algunos de los segmentos más sofisticados y dinámicos del sector manufacturero. Varias compañías alemanas han surgido como pioneras de nuevas técnicas de producción en la región, y las filiales alemanas en América Latina se encuentran cada vez más integradas en los sistemas de producción y distribución de sus casas matrices (por ejemplo, en la industria automotriz).

Con todo, las relaciones económicas entre Alemania y América Latina siguen gravitando sobre la IED y la producción local más que sobre el comercio. La producción local de las compañías alemanas confluye en unos pocos sectores manufactureros clave y, desde el punto de vista regional, en las tres grandes economías –Brasil, México y Argentina. México cobra creciente importancia mientras que Brasil ve mermada su tradicional hegemonía.

De acuerdo con la encuesta del BID, para las empresas alemanas América Latina sigue siendo una región atractiva para inversiones en el futuro, especialmente a través de la expansión de las capacidades instaladas, seguida por adquisiciones y nuevos proyectos. México es el país más importante en términos estratégicos para futuras inversiones.

Sin embargo, queda por determinar hasta qué punto las expectativas favorables de las principales transnacionales se materializarán, traduciéndose en un mayor dinamismo de la IED alemana. Ello será en función de diversos factores:

- El principal interrogante es si los principales países receptores, como Brasil y Argentina, conseguirán superar las crisis financieras y desembarazarse de los impedimentos administrativos. Tanto la experiencia internacional como la alemana prueban que la IED se rige más que proporcionalmente por la evolución macroeconómica de las naciones receptoras.
- Un avance continuado de la integración económica en América Latina, sobre todo en el Mercosur, es fundamental para la consolidación de redes transfronterizas de producción. Esto, además de potenciar la eficiencia de la IED existente, acentuaría el atractivo de la región para nuevas inversiones.
- El potencial para incrementar la IED alemana podría ampliarse mediante la conclusión de nuevos acuerdos de libre comercio con la UE, algo que contribuiría a reducir cos-

tos, crear condiciones de inversión más estables, y permitiría a los inversores desarrollar estructuras competitivas de producción.

- Solo a mediano plazo cabe esperar una mayor participación de las empresas alemanas en los procesos de privatización, como quiera que aún existen atractivas oportunidades en otras regiones receptoras, sobre todo en Europa Oriental. Por otra parte, el surgimiento de nuevos inversores potenciales en los sectores por privatizar lleva cierto tiempo.

El nivel de la futura IED alemana en América Latina dependerá principalmente de la evolución socioeconómica y política de la región, así como de la existencia de un espectro más amplio de empresas alemanas como inversores tanto en el plano global como en América Latina.

NOTAS

- ¹ También los ingresos de IED alcanzaron recientemente niveles sin precedentes, en un marcado giro con respecto a años anteriores.
- ² La evolución dispar de los flujos, por un lado, y los stocks y la trayectoria, por otro, indican la limitada capacidad explicativa de los datos sobre flujos. Los datos sobre stock también tienen limitaciones, especialmente en cuanto al impacto de variaciones del tipo de cambio en su valoración.
- ³ La participación de los países en desarrollo en el stock de la IED alemana cayó del 18% en 1980 al 12% en 1989.
- ⁴ La participación latinoamericana en la IED alemana total (6%) contrasta con su participación en la IED mundial (10%). Para los países en desarrollo no latinoamericanos, estos porcentajes son del 5% y del 20%.
- ⁵ Las metodologías varían entre países con respecto a temas como: la adaptación para inversiones indirectas a través de compañías holding en terceros países; y la definición de la IED por los activos de filiales o por capitales recibidos de inversores exteriores.
- ⁶ La participación de las manufacturas en el stock de IED cayó del 76% en 1990 al 63%. Sin embargo, esto no parece ser producto de una diversificación hacia los servicios, sino de la inversión en el sector financiero y en sociedades holding en centros financieros, cuya proporción en la IED creció un 50% en los años noventa. Con el 19% del stock de IED alemana en la región, los centros financieros figuran estadísticamente entre los primeros receptores en América Latina. Durante parte de la década, los flujos de IED alemana hacia estos centros predominaron en los flujos globales hacia América Latina (véanse también los Cuadros 1 y 37 del Anexo estadístico).
- ⁷ El sector de manufacturas representa el 67% del empleo total en las filiales estadounidenses en América Latina; véase Raymond Mataloni, "U.S. Multinational Companies: Operations in 1998", *Survey of Current Business*, July 2000, p.42.
- ⁸ El rezago alemán, por lo tanto, tiene una clara dimensión sectorial.
- ⁹ Esto no significa que no exista una IED alemana basada en costos en América Latina. De hecho, numerosos establecimientos desarrollan actividades manufactureras con alta intensidad de mano de obra, especialmente en las islas del Caribe. Aunque dichas operaciones pueden revestir importancia para los inversores implicados, su cuantía es muy limitada en relación con la IED en los estados continentales latinoamericanos. Por otra parte, su producción se dirige a Estados Unidos, más que al mercado alemán. Lo mismo puede afirmarse de la producción alemana a bajo costo en México, más voluminosa.
- ¹⁰ Las actividades de producción también se centran en los países receptores.
- ¹¹ Sin embargo, São Paulo se considera internacionalmente como el centro más importante de firmas alemanas manufactureras. Además de contar con 1.000 inversores alemanes, tiene la mayor escuela vocacional alemana (Instituto IFPA) fuera de Alemania.

- ¹² También las cifras alemanas sobre flujos de IED a América Latina evidencian, como las de otros países, un patrón de volatilidad. Los flujos hacia Brasil y Argentina (y hacia las Islas Caimán) han aumentado, mientras que los dirigidos hacia México han sido más reducidos y volátiles. No obstante, lo anterior no debe dar pie a conclusiones precipitadas, en vista del carácter limitado, y con frecuencia engañoso, de tales estadísticas.
- ¹³ En la práctica, es difícil atribuir inequívocamente los proyectos de IED a uno de estos objetivos. La búsqueda de eficiencia, en particular, puede formar parte de los otros tres tipos de IED.
- ¹⁴ La liberalización de las transacciones entre naciones latinoamericanas se aborda posteriormente (en la sección titulada “Escasa presencia en la privatización”).
- ¹⁵ Conviene señalar en este sentido que el papel de los centros de distribución y de servicio de las compañías manufactureras alemanas es mucho más limitado en América Latina (menos del 4% de la IED) que en otras regiones en desarrollo (en torno al 16% de la IED). Este componente de la IED alemana se define aquí como la IED en comercio no realizada por empresas mercantiles. Fuente de los datos: Deutsche Bundesbank.
- ¹⁶ En el caso de la inversión estadounidense, la productividad de las ventas en el sector manufacturero latinoamericano no ofrece ventajas con respecto a las filiales en Asia-Pacífico.
- ¹⁷ También contribuye a la elevada productividad en Argentina el ajuste de las empresas al costo relativo de los factores. Argentina presenta la mayor renta per cápita de todos los países de América Latina continental.
- ¹⁸ El siguiente texto se basa, salvo indicación contraria, en informes empresariales y de prensa de los archivos del Instituto de Economía Internacional de Hamburgo (HWWA).
- ¹⁹ Si se incluyen los camiones ligeros, VW ocupa el segundo lugar, después de GM (FAZ del 15/2/2001).

REFERENCIAS

- BFAI (Bundesstelle Für Außenhandelsinformation). 1999. *Bfai-info Lateinamerika* 5/99, pp. 7-10. Brasilien, Investitionsbereitschaft ungebrochen hoch.
- . 2000. *Bfai-info Lateinamerika* 13/2000, pp. 7-9. Mercosur, Direktinvestitionen erreichen Höchststand.
- BORRMANN, Christine *et al.* 2001. *Standort Deutschland im internationalen Verbund*. Baden-Baden, Nomos.
- BUSSE, Mathias, Mathias HUTH y Georg KOOPMAN. 2000. *Preferential Trade Agreements: The Case of EU-Mexico*. HWWA Discussion Paper 103. Hamburg.
- CARILLO, J. y Sergio GONZALES. 1999. “Zulieferstrukturen und –strategien von Daimler-Benz, BMW und Volkswagen in Mexiko”. In: KILPER, Heiderose und PRIES, Ludger (Herg.). *Die Globalisierungsspirale in der deutschen Automobilindustrie*, pp. 92-120. München, Mering.
- DEUTSCHE BUNDESBANK. 1977-2000. *International Capital Links*, Special Statistical Publication 10. Frankfurt am Main.
- DUNNING, John H. 1998. “Location and the Multinational Enterprise: a Neglected Factor?” *Journal of International Business Studies* 29 (1).
- HÄRTEL, Hans H., Rolf JUNGNICHEL *et al.* 1998. *Strukturprobleme einer reifen Volkswirtschaft in der Globalisierung*. Baden-Baden, Nomos.
- HARTENECK, Guillermo y Brian MCMAHON. 1996. “Privatisation in Argentina”. In: Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD). *Privatisation in Asia, Europe and Latin America*, pp. 67-85. Paris, OECD.
- IBERO-AMERIKA VEREIN. 2000. *Deutsche Direktinvestitionen in Latin America*, 16 August 2000. Fotocopias.
- KILPER, Heiderose y Ludger PRIES (Herg.). 1999. *Die Globalisierungsspirale in der deutschen Automobilindustrie*. München, Mering.
- KRUMWIEDE, Heinrich W. y Detlef NOLTE. 1998. “Standort Lateinamerika, Perzeptionen deutscher Manager”. *Lateinamerika, Analysen-Daten-Dokumentation*, Bd. 15, N° 39, pp. 63-76. Hamburg.

NACHRICHTEN FÜR AUSSENHANDEL, 25 de noviembre de 1999.

NUNNENKAMP, Peter. 1998. "Alemania". En: Banco Interamericano de Desarrollo (BID) e Instituto de Relaciones Europeo-Latinoamericanas (IRELA). *Inversión extranjera directa en América Latina: la perspectiva de los principales inversores*, pp. 129-166. Madrid, BID/IRELA.

———. 2000. "Globalisierung der Automobilindustrie: Neue Standorte auf dem Vormarsch, traditionelle Anbieter unter Druck?", *Kieler Arbeitspapier* N° 102. Kiel, Institut für Weltwirtschaft.

PRIES, Ludger. 1999. *Auf dem Weg zu global operierenden Konzernen?* München, Mering, Hampp Verlag.

———. 1999. "Die Globalisierung der deutschen Autohersteller und deren Sogeffekte für die Automobilzulieferer". En: KILPER, Heiderose y Ludger PRIES (Herg.). *Die Globalisierungsspirale in der deutschen Automobilindustrie*, pp. 25-56. München, Mering.

SÜDDEUTSCHE ZEITUNG, 21 de septiembre de 1999.

UNCTAD (United Nations Conference on Trade and Development). 2000. *World Investment Report*. Geneva, UNCTAD.

———. 2000. *World Investment Report 1998: Trends and Determinants*. Geneva, UNCTAD.

VDA (Verband Der Automobilindustrie). 2000. *International Auto Statistics*. Frankfurt am Main, VDA.

Capítulo 8. Italia

Alberto Brugnoli y Alessandro Maffioli*

Antecedentes

La presente contribución ofrece un análisis del proceso de internacionalización de la producción del sistema empresarial italiano en América Latina y el Caribe. Con ese fin, el trabajo se ha dividido en dos partes. En la primera, se analiza la posición de Italia en los mercados internacionales en lo que respecta a los flujos comerciales y a los flujos de capitales. De esa manera, se pretende brindar una imagen macroeconómica de las características del proceso de internacionalización de las empresas italianas, y contextualizar el fenómeno de la inversión extranjera directa (IED) italiana en los planos global y europeo. En la segunda parte, se toman en consideración las pautas de desarrollo internacionales seguidas por algunas empresas italianas respecto del mercado latinoamericano.

Italia en el entorno internacional

El fenómeno de la internacionalización de la producción aparece estudiado en la bibliografía económica especializada en tres planos de análisis diferentes: macro, meso y microeconómico. En esta primera parte, el análisis se centra en el plano macroeconómico con el objeto de comprender lo mejor posible la evolución relativa del proceso de internacionalización italiano en el entorno internacional y europeo. En este plano será útil considerar la evolución del proceso de internacionalización comercial, para poder valorar la competitividad del “sistema italiano” en su conjunto.

Los flujos comerciales

Durante los años noventa, la posición de Italia en el ámbito del intercambio internacional de bienes y servicios empeoró parcialmente. Del análisis de las cifras de las exportacio-

* Alberto Brugnoli es catedrático en la Universidad de Bergamo y en la Universidad Bocconi en Milán, codirector del Programa de Masters en Gestión y Ciencias Económicas Internacionales (MIEM) y coordinador de investigaciones en el Istituto di Studi Latino–Americani (ISLA) de la Universidad Bocconi. Alessandro Maffioli es estudiante de doctorado en la Universidad Insubria de Varese e investigador en el Istituto di Studi Latino–Americani (ISLA) de la Universidad Bocconi en Milán. Aunque este capítulo resulte de una estrecha cooperación y de una investigación conjunta por parte de ambos autores, la parte sobre el comercio y los flujos de IED se atribuye a Alberto Brugnoli, mientras que la parte dedicada a las estrategias de internacionalización le corresponde a Alessandro Maffioli.

nes e importaciones mundiales de bienes correspondientes a los 20 países más importantes por los volúmenes intercambiados, se desprende que en 1999 Italia dejó de ocupar el sexto puesto, que pasó a ser ocupado por Canadá, tanto en la clasificación de los países importadores como en la de los países exportadores (ICE, 2000).

¿A qué se debió ese empeoramiento? ¿Se trata acaso de una fase coyuntural en la que se ha producido el debilitamiento temporal de la posición de Italia frente a las demás potencias industriales del mundo, o bien de un síntoma de un problema estructural de mayor envergadura? Para dar respuesta acertada a estas preguntas, será preciso en primer lugar situar cuidadosamente el fenómeno de la internacionalización comercial italiana en su dimensión relativa, y analizar sus características comparándolas con la evolución de algunas variables en el plano internacional.

Ante todo, debe observarse que el paso atrás de Italia ha tenido lugar en un entorno internacional de crecimiento tendencial del volumen de los intercambios. De hecho, en los años noventa el nivel del intercambio mundial de bienes y servicios registró un aumento significativo, con un índice de crecimiento del 5,4% en 1998 y del 5,9% en 1999, generando expectativas de un incremento ulterior del 13% para el año 2000 (OCDE, 2000).

El análisis del comportamiento de las exportaciones italianas revela que en 1999 sus valores fueron significativamente peores que los registrados en el ámbito mundial y por los demás países europeos¹. Ese año las exportaciones de bienes y servicios sufrieron la mayor caída del decenio (-5,9% a precios de 1995; véase el Cuadro 8.1)².

Cuadro 8.1. Italia: flujos comerciales, 1992-1999

	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Exportaciones FOB								
Miles de millones de US\$	178	169	191	234	252	240	245	231
Variación %		-5,1	13,0	22,5	7,7	-4,7	2,3	-5,9
Importaciones CIF								
Miles de millones de US\$	188	148	169	206	208	210	218	217
Variación %		-21,3	14,2	21,9	1,1	1,0	3,9	-0,5
Saldo								
Miles de millones de US\$	-10	21	22	28	44	30	27	14
Variación absoluta		31	1	6	16	-14	-3	-13
Saldo normalizado ^a	-2,8	6,6	4,5	6,4	9,6	6,7	5,8	3,1

^a El saldo normalizado es la razón entre el saldo y el monto total de exportaciones e importaciones.

Fuente: ICE (2000).

En general, en la segunda mitad de los años noventa, el aumento de la relación entre exportaciones y producto interno bruto (PIB) en Italia fue menos dinámico que el inter-

nacional y el europeo. Los motivos de ese escaso dinamismo deben buscarse en causas achacables al entorno europeo, o bien en factores propios de la realidad italiana.

En el primer grupo está con seguridad el efecto de las crisis financieras que estallaron en la segunda mitad de los años noventa en Asia, América Latina y Rusia, provocando una disminución del ritmo de los intercambios de bienes y servicios en todo el mundo. Por lo que a Italia se refiere, ese efecto negativo fue particularmente considerable, habida cuenta de la composición geográfica de las exportaciones, ya que los mercados en crisis eran también los principales mercados destinatarios que sostenían mayoritariamente el crecimiento de las exportaciones italianas (véase el Cuadro 8.2).

Cuadro 8.2. Italia: comercio de mercancías, 1996-2000
(Valores en miles de millones de dólares; variaciones en porcentajes sobre los períodos correspondientes)

Período	Exportaciones (FOB)				Importaciones (CIF)				Saldo comercial			
	UE	Extra UE	Del cual AL	Total	UE	Extra UE	Del cual AL	Total	UE	Extra UE	Del cual AL	Total
1996	140	112		252	127	81		208	13	31		44
1997	132	108	10	240	128	82	5	210	4	26	5	30
	-5,7%	-3,6%		-4,8%	0,8%	1,2%		1,0%	-69,2%	-16,1%		-31,8%
1998	140	106	10	245	135	83	5	218	5	23	5	27
	6%	-0,9%	0,0%	2,5%	5,5%	1,2%	0,0%	3,8%	25,0%	-11,5%	0,0%	-6,7%
1999	137	98	9	235	136	85	5	221	1	13	4	14
	-2,1%	-7,5%	-10%	-4,5%	0,7%	2,4%	0,0%	1,4%	-80,0%	-43,5%	-20,0%	-50,0%
2000 ^a	130	107	9,5	237	133	103	6	236	-3	4	3,5	1
	-5,1%	9,2%	5,6%	0,9%	-2,2%	-44,3%	20,0%	6,8%	-400,0%	-69,2%	-12,5%	-92,9%

^aDatos preliminares. Por razones de consistencia, las tasas de crecimiento son calculadas utilizando datos no rectificadas para 1999.

Fuente: ICE (2000).

Según algunos analistas, en los resultados de las exportaciones italianas repercutieron negativamente el bajo perfil de su modelo de especialización y su escasa flexibilidad. En el período de 1998-1999 la participación de Italia en las exportaciones mundiales disminuyó en mayor grado que la de los principales países de la Unión Europea (UE), los cuales pudieron beneficiarse más del crecimiento de las exportaciones hacia los países de Europa del Este.

Las cifras provisionales correspondientes al año 2000 apuntan a un fuerte relanzamiento de las exportaciones italianas de bienes y servicios (de más del 16%), gracias fundamentalmente a la recuperación de la competitividad ante la apreciación del dólar. Uno de los factores que en los próximos años será decisivo para el desenvolvimiento de las

exportaciones italianas son las perspectivas de expansión en los mercados de la UE, que absorben casi el 60% del total de esas exportaciones.

Tomando en cuenta, por último, las cifras de los saldos comerciales de Italia, se puede comprobar, además, el empeoramiento de la posición competitiva del país durante los años noventa (véase el Cuadro 8.3). El notable deterioro de los saldos comerciales con el extranjero se debe en parte al empeoramiento de las posiciones netas frente a algunos socios europeos, en particular Alemania, y en parte al aumento del precio de las materias primas energéticas, que ha generado un importante déficit comercial con los países productores de esos insumos. A contra tendencia se halla evidentemente el resultado de los intercambios con Estados Unidos y con los países emergentes vinculados estrechamente al área del dólar, mientras que ha aumentado el pasivo con China y se ha reducido el superávit con Brasil y Argentina. En este último caso, el empeoramiento del saldo se debe a la contracción de la demanda de exportaciones italianas por la profunda recesión que padece el país, no a variables relacionadas con el tipo de cambio, que más bien hubiesen debido mejorar la posición competitiva italiana.

Respecto de la estructura sectorial del comercio exterior italiano, en el terreno de las importaciones se ha asistido en los últimos años a un incremento importante del sector de los medios de transporte, de los productos energéticos, del calzado y de la mecánica. En los sectores más tradicionales, el aumento de las importaciones se explica no solo por el gran dinamismo de la demanda interna, sino también por las operaciones de deslocalización de algunas fases de la producción llevadas a cabo por empresas italianas en Europa del Este, lo que ha acarreado un sensible incremento de las importaciones de productos semielaborados.

En 1999 las exportaciones se contrajeron, especialmente en los sectores tradicionales (textil, prendas de vestir y calzado) y en el sector de los productos mecánicos. Las variaciones negativas registradas en el sector de la moda son achacables principalmente a la coyuntura negativa de la UE, mientras que la caída de las exportaciones de instrumentos mecánicos guarda relación con la reducción de la capacidad adquisitiva de Europa del Este y de los países en desarrollo, a raíz de las crisis que estallaron recientemente en esas zonas.

Las cifras de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD) confirman la especialización internacional de Italia en el sector de los bienes tradicionales como muebles, baldosas de cerámica y cuero curtido, así como en el sector textil y de prendas de vestir (ICE, 2000). Desde este punto de vista, la posición de Italia se distingue de la de la UE en su conjunto, donde se tiende hacia la especialización internacional en los sectores con grandes economías de escala, mientras decaen los sectores tradicionales. En algunos sectores, como el de los muebles y el de los productos de consumo, Italia pierde posiciones en favor de los países de Europa del Este y de los países en desarrollo, al tiempo que mejora su cuota de mercado mundial en los instrumentos mecá-

nicos. En cambio, es muy escasa la especialización de las empresas italianas en el sector de productos químicos y, como en el resto de la UE, está en déficit el sector de los productos con mayor contenido de investigación, como la electrónica y los instrumentos de precisión.

En lo que se refiere a la especialización sectorial del comercio entre Italia y América Latina (véase el Cuadro 8.4), Italia se especializa claramente en las exportaciones de máquinas y equipos de transporte, como resultado de la actividad de Fiat. Aunque Fiat y sus principales proveedores han establecido un número considerable de plantas en la región³, muchas piezas todavía llegan directamente desde Italia. Las exportaciones de máquinas herramientas para el sector manufacturero en América Latina también desempeñan un papel importante. Las importaciones provenientes de la región parecen concentrarse en el sector primario, en categorías tales como alimentos, animales vivos y materias primas. Las importaciones desde Brasil, Chile y México, no obstante, reflejan una estructura más equilibrada y son menos dependientes del sector primario.

Cuadro 8.3. Italia: Saldos comerciales por zonas geográficas, 1997-2000
(Valores en miles de millones de dólares)

País o zona geográfica	Saldos comerciales				Saldos normalizados ^a 2000
	1997	1998	1999	2000	
Países industrializados	21,8	18,1	13,7	14,6	3,5
Unión Europea	3,9	4,2	1,3	-3,2	-1,0
Japón	0,5	-0,7	-1,5	-2,3	-19,4
Estados Unidos	8,7	10,3	9,9	14,3	32,7
Países en transición	4,8	4,6	0,8	-2,8	-5,7
Rusia	-0,4	-0,6	-2,3	-6,3	-53,6
Países y regiones en desarrollo	2,7	3,8	-2,0	-11,7	-12,3
África	-3,7	-1,6	-3,0	-6,2	-30,0
América Latina	5,2	5,0	3,6	4,1	22,3
Argentina	0,9	0,9	0,5	0,1	6,4
Brasil	1,6	1,2	0,5	-0,1	-2,3
Asia	-1,4	-4,8	-4,4	-6,9	-33,7
China	-1,9	-2,8	-3,0	-5,0	-49,4
Medio Oriente y Europa	2,6	5,2	1,8	-2,6	-7,3
Mundo	30,3	27,3	13,2	1,5	0,3

^a El saldo normalizado es la razón entre el saldo y el monto total de exportaciones e importaciones.
Fuente: ICE (2000).

Cuadro 8.4. Estructura sectorial del comercio entre Italia y América Latina, 1999
(En porcentajes)

	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Total
<i>Exportaciones</i>											
Argentina	2,2	0,1	0,5	0,9	0,0	6,4	12,6	65,8	11,4	0,0	100,0
Brasil	1,5	0,8	0,5	5,3	0,1	7,6	9,7	64,4	10,2	0,0	100,0
Chile	0,9	0,2	1,0	0,6	0,1	7,3	16,5	56,8	16,7	0,0	100,0
Colombia	1,2	0,7	0,9	0,0	0,2	12,9	18,3	49,8	16,0	0,0	100,0
México	0,6	0,3	0,3	0,1	0,2	7,8	16,8	63,9	9,9	0,0	100,0
Perú	1,9	0,6	0,4	0,0	0,1	9,6	15,8	54,0	17,6	0,0	100,0
Venezuela	2,0	0,3	0,1	2,1	0,1	5,9	15,7	63,7	10,1	0,0	100,0
Total	1,4	0,6	0,4	2,3	0,1	6,7	11,9	61,0	15,6	0,0	100,0
<i>Importaciones</i>											
Argentina	61,9	0,0	8,6	0,1	0,6	4,4	11,3	12,1	1,0	0,0	100,0
Brasil	18,2	0,6	29,5	1,1	0,1	2,5	22,3	24,4	1,4	0,0	100,0
Chile	7,2	0,2	15,4	0,0	0,0	1,3	75,2	0,7	0,1	0,0	100,0
Colombia	52,0	0,0	1,1	24,0	0,0	2,1	14,0	2,5	3,7	0,6	100,0
México	10,9	1,9	7,3	5,2	0,1	20,4	11,1	34,8	8,2	0,1	100,0
Perú	15,1	0,0	14,2	0,0	2,3	2,3	55,0	0,6	3,8	6,7	100,0
Venezuela	6,4	0,8	37,2	20,0	0,0	6,7	26,4	2,2	0,3	0,0	100,0
Total	29,4	0,5	19,0	4,5	0,2	3,4	25,8	15,0	1,9	0,3	100,0

Nota: Clasificación sectorial (SITC rev. 3): 0 = Alimentos y animales vivos; 1 = Bebidas y tabaco; 2 = Materias primas, combustibles excluidos; 3 = Combustibles minerales; 4 = Aceite animal y vegetal, grasas; 5 = Productos químicos; 6 = Manufacturas básicas; 7 = Máquinas y equipos de transporte; 8 = Manufacturas varias; 9 = Bienes no clasificados.

Fuente: Cálculos propios basados en datos de Eurostat (2000).

Las inversiones extranjeras directas

En esta sección se analizan más detalladamente los flujos de inversiones directas procedentes de Italia, y se intentan definir las principales características del proceso de internacionalización de la producción italiana.

En los dos últimos decenios se ha registrado un proceso de crecimiento y consolidación paulatina del papel de Italia como país inversor. En 1980 las inversiones salientes representaban el 1,4% de los stocks mundiales (US\$7.300 millones), mientras que en 1990 su importancia fue del 3,3% (US\$57.300 millones) y en 1998, del 4% (US\$165.400 millones; UNCTAD, 2000). En términos de flujos netos, el total de la IED italiana en el exterior aumentó considerablemente a lo largo de los años noventa, pasando de US\$7.600 millones en los inicios de la década a US\$10.400 millones en 1997 y a US\$14.100 millones en 1998. La importante disminución registrada en 1999 en los egresos de IED italiana (al nivel de US\$3.000 millones) puede explicarse por la manera en que se contabilizó

la adquisición del grupo italiano Omnitel e Infostrada por un inversor extranjero (por US\$6.500 millones)⁴. En 1999 la participación de Italia en el stock mundial de IED declinó hasta un 3,5% (US\$168.400 millones).

El período comprendido entre la segunda mitad de los años ochenta y finales de los noventa fue una etapa fundamental del proceso de internacionalización de la producción del sistema industrial italiano. De hecho, todavía a mediados de los años ochenta, la dimensión absoluta de las participaciones extranjeras de las empresas italianas que actuaban en el sector industrial era bastante pequeña, lo que atestiguaba una escasa internacionalización relativa respecto de otros países caracterizados por un nivel de desarrollo económico comparable. A partir de entonces, el número de iniciativas de empresas italianas en el extranjero ha aumentado constantemente, a menudo a ritmos superiores a los de la media de los países industrializados. Esta aceleración se debe a los esfuerzos para poner el nivel de internacionalización de la industria italiana a la altura de otros países, lo cual se llevó a cabo en algunos sectores con un interés vital por involucrarse en el proceso de mundialización de la economía. Para asegurarse su supervivencia, las empresas italianas que actúan en esos sectores han tenido que definir y poner en práctica en plazos relativamente breves estrategias articuladas de expansión multinacional que les permitieran competir en el ámbito mundial (Porter, 1986). Este fenómeno, denominado por algunos analistas “seguimiento multinacional” (Cominotti et al., 2000), ha sido acompañado y favorecido por las medidas de liberalización de los movimientos de capitales que los gobiernos italianos han promulgado en ese período, ya fuese tanto para incentivar las actividades de inversión en el extranjero y equilibrar los flujos de capitales que entraban en el país y que pesaban sobre la balanza de pagos, como para cumplir con los compromisos tendientes a asegurar la progresiva integración económica y monetaria con Europa (véase el Cuadro 8.5).

En el curso de 15 años, el número de empresas italianas que han invertido en el extranjero y el de las empresas extranjeras participadas casi se ha cuadruplicado, aumentando a una tasa anual media del 10%, mientras que el número de sus empleados se ha más que duplicado. El número de las participaciones de control ha registrado una dinámica superior a la evolución general, con una tasa de crecimiento anual media del 11% entre 1986 y 2000. De esta manera, a principios de 2000, el número de empresas extranjeras controladas por inversores italianos representaba el 76,9% del total de las empresas extranjeras participadas, sobre un total de 1.979 empresas⁵. Esta evolución de las participaciones de control ha sido no solo una modificación cuantitativa sino también cualitativa de las modalidades de expansión de las empresas italianas, cada vez más orientadas a asumir el control de las actividades exteriores en las que participan y, sobre todo, cada vez más capaces de hacerlo.

Si se analiza más de cerca el proceso de evolución de esta internacionalización, hay que subrayar que, tras un rápido crecimiento de todos los indicadores estudiados entre 1986 y 1994, en la segunda parte de los años noventa los índices de crecimiento registraron una considerable pérdida de ritmo, que puede atribuirse a dos motivos. En primer lugar, a la sucesión

de crisis financieras que, desde la que afectó a México en 1994 hasta la crisis brasileña de enero de 1999, caracterizaron la segunda parte de los años noventa. Ese fenómeno acarrió una sensible contracción de la confianza de los inversores, sobre todo de los pequeños, y una importante caída de los índices de crecimiento de la facturación de las transnacionales italianas, a causa de los resultados negativos de las empresas situadas en las zonas damnificadas por las crisis. En segundo lugar, ha desempeñado un papel importante la reorganización gradual de empresas adquiridas en el marco de los procesos de privatización en países emergentes, como es el caso de las empresas de telecomunicaciones en América Latina. Esta reorganización a menudo ha entrañado reducciones considerables en el tamaño de las empresas.

Cuadro 8.5. Evolución de las participaciones de empresas italianas en empresas industriales extranjeras, 1986-2000

	Participaciones de control (a)		Total participaciones (b)		a/b
	Número	Tasa anual de aumento	Número	Tasa anual de aumento	
<i>Empresas italianas inversoras (Nº)</i>					
Ene. 1986	180		282		63,8
Ene. 1990	241	8%	340	5%	70,9
Ene. 1994	473	18%	618	16%	76,5
Ene. 1998	650	8%	859	9%	75,7
Ene. 2000	797	11%	1.017	9%	78,4
<i>Empresas extranjeras participadas (Nº)</i>					
Ene. 1986	442		697		63,4
Ene. 1990	771	15%	1.075	16%	71,7
Ene. 1994	1.264	13%	1.707	12%	74,0
Ene. 1998	1.674	7%	2.183	6%	76,7
Ene. 2000	1.979	9%	2.573	9%	76,9
<i>Empleados de las empresas participadas (Nº)</i>					
Ene. 1986	152.010		244.188		62,3
Ene. 1990	279.749	16%	435.690	21%	64,2
Ene. 1994	384.273	8%	578.144	7%	66,5
Ene. 1998	429.472	3%	602.779	1%	71,2
Ene. 2000	460.469	4%	642.523	3%	71,7
<i>Facturación de las empresas participadas (En miles de millones de US\$)</i>					
Ene. 1986	20,0		25,7		77,8
Ene. 1990	44,8	22%	61,9	34%	72,3
Ene. 1994	57,8	7%	81,0	7%	71,4
Ene. 1998	84,0	10%	107,0	7%	78,5
Ene. 2000	85,2	0,7%	113,6	3%	75,0

Fuente: Banco de datos del Consiglio Nazionale dell' Economie e del Lavoro (CNEL)/Ricerche e Progetti (R&P), Politecnico di Milano.

Cuadro 8.6. Distribución de las participaciones de empresas italianas en empresas industriales en el extranjero al 1° de enero de 2000, por tamaño de la empresa inversora
(Calculada conforme a su número de empleados en Italia)

	Sociedades matrices		Empresas extranjeras participadas		Empleados de las empresas participadas	
	Nº	%	Nº	%	Nº	%
<i>Participaciones de control</i>						
Hasta 499 empleados	627	78,7	905	45,7	89.926	19,5
De 500 a 4.999	147	18,4	564	28,5	126.258	27,4
Más de 4.999	23	2,9	510	25,8	244.285	53,1
Total	797	100,0	1.979	100,0	460.469	100,0
<i>Participaciones paritarias y minoritarias</i>						
Hasta 499 empleados	209	64,3	339	57,1	33.336	18,3
De 500 a 4.999	81	24,9	108	18,2	35.393	19,4
Más de 4.999	20	6,2	147	24,7	113.325	62,2
Total	325	100,0	594	100,0	182.054	100,0
<i>Total</i>						
Hasta 499 empleados	830	81,6	1.244	48,3	123.262	19,2
De 500 a 4.999	162	15,9	672	26,1	161.651	25,2
Más de 4.999	25	2,5	657	25,5	357.610	55,7
Total	1.017	100,0	2.573	100,0	642.523	100,0

Fuente: Banco de datos de Reprint, CNEL, R&P, Politecnico di Milano.

Otro elemento interesante que se desprende del análisis del proceso de internacionalización del sistema industrial italiano en los años noventa es la participación de las pequeñas y medianas empresas (PyME). De hecho, mientras que la primera fase de internacionalización de las empresas italianas se caracterizó por la única intervención de los grupos industriales más importantes del país (como IFI-FIAT, ENI, Pirelli, Ferruzzi-Montedison, CIR-Olivetti), desde principios de los años noventa se registró una participación inédita y significativa de las PyME en el fenómeno de la IED procedente de Italia. Esto se hizo evidente por el hecho de que, a principios de 2000, de 1.017 empresas italianas, 830 (el 81,3%) pertenecía a la categoría de las PyME (menos de 500 empleados), que pueden definirse como “pequeñas transnacionales” (véase el Cuadro 8.6). También es importante observar que el 75% de las PyME italianas que han efectuado IED en el extranjero poseen participaciones de control, lo cual atestigua la elevada competitividad de estas nuevas transnacionales.

En este fenómeno ha tenido sin duda importancia la aportación de las empresas pertenecientes a los “distritos industriales” (“clusters”) italianos que, bajo la presión cada vez

mayor de la competencia internacional, han buscado a menudo poner en práctica procesos de internacionalización a través de IED. Las opiniones sobre los resultados obtenidos divergen, ya que si bien la IED de las empresas de los distritos industriales parece ofrecer nuevas oportunidades, también constituye una amenaza para esas formas de organización de la producción. Las empresas italianas en los distritos industriales se han caracterizado siempre por una gran propensión a la internacionalización, sobre todo en lo que se refiere a la búsqueda de nuevos mercados destinatarios que permitan dar un respiro a los procesos de especialización de la producción que a menudo constituyen su principal ventaja competitiva. Demuestra la importancia de esta apertura a los mercados extranjeros la peculiar especialización sectorial del comercio internacional italiano, en la que tienen gran peso los productos tradicionales. En este sentido, la realización de IED en búsqueda de mercados por parte de las empresas de los distritos industriales puede interpretarse como una profundización en un modelo que ha dado buenos resultados.

Ahora bien, en los últimos años no han sido raros los fenómenos de internacionalización de la producción de empresas de los distritos industriales en búsqueda de mercados en los que aprovisionarse de mano de obra nueva y barata para llevar a cabo ciertas fases de la producción que normalmente se realizaban en el propio distrito industrial. Según algunos autores, esos fenómenos podrían hacer mella en la propia organización del modelo del distrito industrial, ya que debilitan las relaciones de intercambio y la circulación de información estratégica entre las empresas del distrito industrial, y minan los mecanismos de reproducción de conocimientos específicos radicados en la localidad (Garofoli, 2000; Mariotti y Piscitello, 1999).

Debe observarse también que, con respecto a otros países comparables por dimensión y grado de desarrollo económico, el porcentaje de los flujos de IED procedentes de Italia es considerablemente inferior, hecho este atribuible a la permanencia de cierto retraso en el proceso de internacionalización del sector productivo y al reducido tamaño de muchos inversores italianos, lo que implica menores niveles de capital invertido por igual número de inversores. La importancia relativa de las llamadas “pequeñas transnacionales” influye significativamente en la evolución de los flujos de IED salientes, no solo por los menores recursos financieros de que pueden disponer estas empresas, sino también porque, dadas las palmarias dificultades con que tropiezan para sostener costos irrecuperables en información necesaria para entrar en nuevos mercados con IED, con frecuencia antes de efectuar IED, recurren a formas de internacionalización más ligeras, como empresas conjuntas, concesión de licencias y subcontrataciones (Banco de Italia, 2000; Bugamelli et al., 2000).

A diferencia de lo observado a propósito de las exportaciones, la distribución sectorial de la IED italiana se asemeja mucho más al modelo típico de los países industrializados, con una fuerte concentración en los sectores con grandes economías de escala (el 47% del total de las participaciones en el extranjero), seguidos por los sectores tradicionales (29%) y los especializados (15%), mientras que los sectores de alta tecnología ocupan el último lugar (9%).

En el ámbito de los sectores con elevadas economías de escala, tienen especial importancia el sector automotor y el de piezas y componentes para automóviles; el de los productos alimenticios derivados, en el que están presentes los principales grupos industriales italianos, como Parmalat y Ferrero; el sector minero y la elaboración de metales y el de los minerales no metalíferos. Entre los sectores tradicionales destacan, en cambio, los productos alimenticios básicos y los de las industrias textiles y de prendas de vestir, en los que, además de los grandes grupos industriales, están también presentes numerosas PyME procedentes de los distritos industriales. En el sector especializado ocupa una posición primordial el sector de la maquinaria y del equipo mecánico, mientras que en el de la alta tecnología, tras la salida de Olivetti del sector informático y el abandono de Elsag Bailey por parte de Finmeccanica, el único segmento de alguna importancia en el escenario internacional es el representado por la microelectrónica, gracias a la empresa italo-francesa STMicroelectronics (Cominotti et al., 2000).

Así pues, en conjunto, el modelo de internacionalización de la industria italiana es muy similar al de otros países desarrollados en los que los sectores de alta tecnología y los de escala intensiva son los principales protagonistas de la IED. Existe, sin embargo, una anomalía debida al importante papel de las producciones tradicionales y a la escasa importancia de los sectores basados en la ciencia. Ahora bien, la debilidad de la IED italiana en las actividades de producción basadas en la ciencia se debe más a la reducida dimensión de la posible base inversora que a una menor propensión de las empresas italianas a internacionalizarse, lo cual pone de manifiesto un retraso del proceso de desarrollo industrial en general más que del proceso de internacionalización.

La IED italiana en América Latina: su distribución y especialización sectorial

En términos del número de empleados de las empresas participadas, América Latina (incluido México, cuyos datos están dentro del área norteamericana en el Cuadro 8.7) es el tercer destinatario de los flujos de IED italiana, con un porcentaje del 13,4%, precedida por Europa Occidental (38,7%) y por los países de Europa del Este (18%). América del Norte (excluido México) tiene el 9,7% del total de los empleados de las empresas participadas en el extranjero. Después vienen Asia y Oceanía, que juntas representan el 14,8%, y África, con el 5,5% (véase el Cuadro 8.7)⁶.

América Latina ha sido siempre un destino tradicional de las inversiones italianas. Sin embargo, a partir de los años ochenta, su importancia en los egresos de IED italiana ha variado sensiblemente en función de las prioridades estratégicas de las empresas italianas en el contexto de sus procesos de internacionalización.

En la segunda mitad de los años ochenta, las zonas destinatarias de las inversiones de los grandes grupos industriales italianos fueron principalmente los mayores países europeos y Estados Unidos. Además, la perspectiva de la creación de un mercado único fue un

acicate más para un aumento considerable del porcentaje de IED dirigida a los países de Europa Occidental.

Cuadro 8.7. Empleados de las empresas industriales extranjeras con participación de empresas italianas al 1º de enero de 2000, por zona geográfica

País o zona geográfica	Participación				
	Mayoritaria		Paritaria/ minoritaria	Total	
	Número	%	Número	Número	%
Unión Europea	181.487	39,4	59.964	241.451	37,6
Otros países de					
Europa Occidental	6.500	1,4	474	6.974	1,1
Europa Central y Oriental	83.623	18,2	31.864	115.487	18,0
América del Norte	60.618	13,2	10.502	71.120	11,1
Canadá	10.174	2,2	1.863	12.037	1,9
México	5.072	1,1	4.368	9.440	1,4
Estados Unidos	43.972	9,5	4.271	48.243	7,5
América Latina	71.256	15,5	5.625	76.881	12,0
Argentina	11.282	2,5	1.036	12.318	1,9
Brasil	49.837	10,8	3.815	53.652	8,3
Asia	27.625	6,0	60.416	88.041	13,7
China	8.770	1,9	13.205	21.975	3,4
India	4.783	1,0	18.071	22.854	3,5
Oceanía	7.146	1,6	54	7.200	1,1
África	22.214	4,8	13.155	35.369	5,5
Total	460.469	100,0	182.054	642.523	100,0

Fuente: Banco de datos, CNEL, R&P, Politecnico di Milano.

En los años noventa esta tendencia se revirtió en favor de las zonas emergentes, siendo Europa del Este, en particular, una salida muy atractiva ante las perspectivas de rápido desarrollo de sus mercados tras el derrumbe de los regímenes comunistas. En los años noventa tuvo lugar, pues, una contracción gradual del porcentaje de IED destinada a Europa Occidental y a América del Norte, especialmente en los sectores tradicionales. En el período 1994-1998 disminuyó todavía más el porcentaje de inversiones en los países industrializados y asimismo cayó un poco en los países de Europa del Este, al tiempo que ganaba terreno la IED hacia América Latina, que pasó del 15,8% al 17,1%, y hacia Asia, cuyo porcentaje pasó del 10,9% al 13,8%.

En el último bienio se ha producido una recuperación de las participaciones italianas en los países europeos, ha proseguido la evolución positiva en Asia y ha habido una fuerte recuperación en Europa Central y Oriental y en África (véase el Cuadro 8.8). En lo que se refiere a América Latina, debe observarse que –entre nuevas participaciones y desin-

versiones en el bienio 1998-1999— se registró un saldo positivo de más de 8.000 empleados (incluido México, cuyos datos están dentro del área norteamericana en el Cuadro 8.8). En conjunto, no obstante, entre 1998 y 2000 hubo una contracción del 25,5% del número de empleados de las empresas con participación de empresas italianas (véase el Cuadro 8.10). Esta situación no se debe tanto a operaciones de desinversión como a una reducción de la actividad de las empresas que actúan en América Latina como reacción ante la crisis financiera que afectó primero a Brasil y luego a Argentina. Es evidente, pues, que las empresas italianas, ante esa crisis de los países de la región, prefirieron disminuir sus actividades, aunque manteniendo una presencia local mínima en espera de que mejorase la coyuntura, a abandonar definitivamente las actividades de producción ya instaladas.

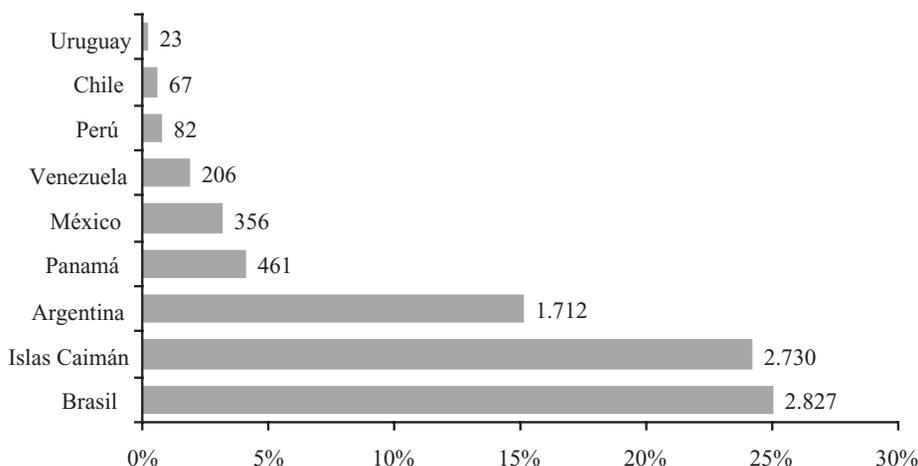
Cuadro 8.8. Saldo entre nuevas participaciones y desinversiones de empresas italianas en empresas industriales extranjeras por zona geográfica, 1998-1999⁷

País o zona geográfica	Participación mayoritaria		Total	
	Empresas	Empleados	Empresas	Empleados
Unión Europea	105	22.196	108	34.505
Otros países de Europa Occidental	8	3.016	10	3.161
Europa Central y Oriental	61	15.717	79	20.264
América del Norte	35	5.434	43	6.212
Canadá	2	200	3	208
México	6	660	6	1.030
Estados Unidos	27	4.506	34	4.911
América Latina	41	6.918	62	7.147
Argentina	11	1.667	23	1.965
Brasil	18	2.967	29	3.222
Asia	38	8.396	62	5.386
China	12	104	22	503
India	8	2.704	10	-1.660
Oceanía	5	5.558	7	5.608
África	25	5.558	31	5.706
Total	318	72.793	402	87.989

Fuente: Banco de datos, CNEL, R&P, Politecnico di Milano.

Si se analiza más detalladamente el proceso de ubicación de la IED italiana en el entorno latinoamericano, resultan patentes dos fenómenos clave. El primero es el notable recurso de las empresas italianas a los beneficios ofrecidos por algunos centros financieros del Caribe, como las Islas Caimán y las Antillas Neerlandesas, que recogen casi el 40% de la IED italiana efectuada en la zona (véase el Gráfico 8.1). No se examinará ahora este fenómeno, ya que se debe a valoraciones de índole puramente financiera y fiscal antes que de índole industrial.

Gráfico 8.1. Stock de IED italiana en América Latina y el Caribe, 1998
 (En porcentajes del stock total de IED italiana en América Latina
 y en miles de millones de dólares)



Fuente: Cálculos propios sobre datos publicados por la Oficina de Cambio Italiana (*Ufficio Italiano dei Cambi*).

El segundo fenómeno es la notable concentración de la IED, excluidos los centros financieros, en dos países: Argentina y Brasil. Este hecho demuestra el gran interés que despertó en Italia (aparte del tamaño de los mercados) el proceso de estabilización política, económica y financiera llevado a cabo por ambos países en los años noventa (Rodde, 1999). De manera complementaria, los demás países de la zona desempeñaron un papel de segundo plano en el proceso de ubicación y deslocalización de las transnacionales italianas en América Latina. Resulta especialmente modesta la cifra correspondiente a Chile, una de las economías más desarrolladas de la zona, que acaso por la angostura de su mercado interno no parece haber suscitado el interés de los inversores italianos.

El análisis de los flujos de inversión y desinversión en el período de 1997-1998 (véase el Cuadro 8.9) confirma y refuerza las conclusiones alcanzadas a propósito del stock de IED: en 1998 y 1999, más del 50% de los movimientos de capitales italianos hacia América Latina, en términos de flujos de inversión, se concentraron en dos países: Brasil y, aunque en menor grado, Argentina. Más aún, cabe subrayar que esta tendencia resulta tanto más significativa cuando se excluyen los centros financieros.

Analizando la dinámica sectorial, se obtienen más elementos que permiten profundizar en la comprensión del proceso de localización de las transnacionales italianas en América Latina. En términos generales, se puede afirmar que el modelo de especialización sectorial definido por la IED italiana en América Latina se diferencia notablemente

Cuadro 8.9. Flujos de IED italiana en América Latina y el Caribe, 1997-1999
(En miles de millones de dólares y porcentajes)

País		1997		1998		1999	
		US\$	%	US\$	%	US\$	%
Argentina	Saldo	33,8	5,75	129,3	7,88	167,6	40,10
	Inversiones	100,9	10,77	176,3	10,21	184,6	13,77
	Desinversiones	-67,1	19,27	-47,0	8,92	-17,0	1,85
Brasil	Saldo	171,7	29,20	695,3	42,37	482,3	115,33
	Inversiones	233,4	24,94	751,9	43,54	545,8	40,70
	Desinversiones	-61,7	17,74	-56,6	10,73	-63,5	6,89
Islas Caimán	Saldo	156,0	26,53	384,2	23,41	-435,1	-104,10
	Inversiones	277,5	29,64	672,0	38,91	83,4	6,22
	Desinversiones	-121,5	34,91	-287,8	54,60	-518,5	56,27
Chile	Saldo	18,5	3,15	0,4	0,02	2,2	0,53
	Inversiones	18,6	1,98	0,8	0,05	3,1	0,24
	Desinversiones	-0,1	0,02	-0,4	0,07	-0,9	0,10
México	Saldo	158,4	26,93	3,1	0,19	-28,4	-6,80
	Inversiones	213,8	22,83	38,6	2,24	27,3	2,04
	Desinversiones	-55,4	15,93	-35,5	6,74	-55,7	6,04
Paraguay	Saldo	0,4	0,07	2,1	0,13	0,9	0,22
	Inversiones	0,5	0,05	2,1	0,12	0,9	0,07
	Desinversiones	-0,1	0,02	0,0	0,00	-0,0	0,00
Perú	Saldo	1,3	0,22	0,1	0,00	1,1	0,26
	Inversiones	1,3	0,13	0,3	0,01	1,3	0,09
	Desinversiones	0,0	0,00	-0,2	0,04	-0,2	0,01
Uruguay	Saldo	0,1	0,02	4,0	0,24	6,0	1,44
	Inversiones	0,2	0,02	4,1	0,24	21,6	1,61
	Desinversiones	-0,1	0,03	-0,1	0,02	-15,6	1,70
Venezuela	Saldo	4,6	0,78	6,8	0,41	3,4	0,81
	Inversiones	8,3	0,89	7,8	0,45	8,2	0,61
	Desinversiones	-3,7	1,05	-1,0	0,19	-4,8	0,52
Total inversiones		936,2	100,00	2.168,0	100,00	1.339,4	100,00
Total desinversiones		-348,1	100,00	-527,0	100,00	-921,4	100,00
Total general		588,1	100,00	1.641,0	100,00	418,0	100,00

Fuente: Cálculos propios sobre datos publicados por la Oficina de Cambio Italiana (*Ufficio Italiano dei Cambi*).

de lo que se observa en otras zonas geográficas industrializadas y emergentes. Del análisis de las cifras más recientes acerca de los sectores industriales (véase el Cuadro 8.10) se desprende con nitidez la importancia relativa y significativamente inferior a la media de los llamados sectores tradicionales, mientras que se mantienen muy por encima de la media los sectores de escala intensiva. Por debajo de la media, aunque no tanto, se encuentran también los sectores especializados y basados en el conocimiento científico. Este fenómeno se confirma claramente por los índices de especialización ponderados (véase el Cuadro 8.11): zonas como Europa Occidental, América del Norte y Asia registran eleva-

dos niveles de especialización sectorial⁸ en los sectores de alta tecnología; América Latina atrae al parecer las mayores inversiones (en cuanto al número de empleados) en los sectores con grandes economías de escala (índice 1,30), siendo marginal la importancia de los sectores tradicionales (0,46) y de los de alta tecnología (0,39).

En esta evolución han intervenido dos factores fundamentales. Por un lado, América Latina se ha convertido en los últimos años en uno de los mercados emergentes más interesantes para los bienes durables de consumo masivo. Los procesos de estabilización del entorno político y económico, y el considerable aumento del nivel de ingresos per cápita registrado en el decenio pasado, junto con la promulgación de leyes muy favorables para la IED entrante, han acabado por atraer a casi todas las transnacionales que actúan en los sectores con grandes economías de escala. No han sido ajenas a esta dinámica las mayores transnacionales italianas, las cuales están todas presentes en la actualidad en la región. Desde un punto de vista más general, se puede afirmar que América Latina ha pasado a ser una opción estratégica lógica para empresas que actúan en sectores muy mundializados como los que se caracterizan por economías de escala.

La distancia geográfica y la singularidad del sistema industrial italiano pueden explicar la evolución de los demás sectores. En Italia, tanto en los sectores tradicionales y especializados como en los de alta tecnología, predominan las empresas de pequeñas dimensiones, y en los dos primeros en particular, las empresas de los distritos industriales. En este caso, pues, la complejidad de efectuar IED en una zona tan distante, y por consiguiente de elevados costos de entrada y de control, disminuye significativamente las posibilidades de inversión. Además, América Latina no se diferencia de otras zonas emergentes más cercanas a Italia por unos costos de producción especialmente reducidos, sino que ofrece interés, incluso a las pequeñas transnacionales, principalmente por motivos comerciales, lo cual explica por qué las PyME a menudo recurren a otras modalidades de internacionalización antes de pasar a la complejidad organizativa que supone la IED.

Si se analizan en detalle las cifras de los stocks de IED por países de la zona y sectores industriales (véanse los Cuadros 8.12 y 8.13), se notará con claridad el papel fundamental que desempeña la IED efectuada por las empresas pertenecientes al sector con grandes economías de escala en Brasil (producción de automóviles, productos químicos básicos, productos alimenticios derivados y bebidas, productos del sector energético, productos metálicos y algunos productos manufacturados varios)⁹. También es significativo, aunque no tanto, el papel de la IED italiana en Argentina. La importancia de los sectores tradicionales es, en cambio, bastante reducida y está estrechamente vinculada a la actuación de dos transnacionales: Benetton en Argentina y Parmalat en Brasil.

Se puede concluir, pues, que las inversiones efectuadas por las empresas industriales italianas en América Latina están determinadas en buena medida por la posibilidad de lograr el acceso a mercados de grandes dimensiones capaces de absorber un porcentaje

Cuadro 8.10. Variación del número de empleados de las empresas industriales extranjeras con participación de empresas italianas, por zona geográfica¹⁰ y sector (conforme a la clasificación de Pavitt), 1998-2000

	ST		SEI		SE		SC		Total	
	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%
<i>Al 1º de enero de 1998</i>										
Europa Occidental	27.481	12,3	147.409	65,8	24.324	10,9	24.800	11,1	224.014	100
Europa Central y Oriental	39.579	39,1	50.669	50,0	8.584	8,5	2.500	2,5	101.332	100
América del Norte	6.995	11,4	34.182	55,6	9.931	16,1	10.404	16,9	61.512	100
América Latina	2.697	2,6	90.611	87,8	6.976	6,8	2.910	2,8	103.194	100
Asia y Oceanía	13.771	16,6	49.252	59,3	10.263	12,4	9.711	11,7	82.997	100
África	9.341	31,4	14.641	49,2	249	0,8	5.499	18,5	29.730	100
Total	99.864	16,6	386.764	64,2	60.327	10,0	55.824	9,3	602.779	100
<i>Al 1º de enero de 2000</i>										
Europa Occidental	30.603	12,3	159.382	64,2	34.829	14,0	23.611	9,5	248.425	100
Europa Central y Oriental	45.727	39,6	57.784	50,0	9.101	7,9	2.875	2,5	115.487	100
América del Norte	7.970	11,2	41.531	58,4	14.699	20,7	6.920	9,7	71.120	100
América Latina	6.774	8,8	60.452	78,6	7.182	9,3	2.473	3,2	76.881	100
Asia y Oceanía	20.110	21,1	52.749	55,4	11.306	11,9	11.076	11,6	95.241	100
África	13.629	38,5	14.859	42,0	568	1,6	6.313	17,8	35.369	100
Total	124.813	19,4	386.757	60,2	77.685	12,1	53.268	8,3	642.523	100
<i>Variación (%)</i>										
Europa Occidental	11,4		8,1		43,2		-4,8		10,9	
Europa Central y Oriental	15,5		14,0		6,0		15,0		14,0	
América del Norte	13,9		21,5		48,0		-33,5		15,6	
América Latina	151,2		-33,3		3,0		-15,0		-25,5	
Asia y Oceanía	46,0		7,1		10,2		14,1		14,8	
África	45,9		1,5		128,1		14,8		19,0	
Total	25,0		0,0		28,8		-4,6		6,6	

Nota: Según la clasificación de Pavitt, los sectores se dividen en: *sectores en los que predomina el proveedor* (que son los sectores tradicionales), *sectores con gran intensidad de producción* (entre los que se distinguen los sectores de escala intensiva y de proveedores especializados) y *sectores basados en la ciencia*. La clasificación por macrosectores conforme a Pavitt se basa en la “trayectoria tecnológica” de las empresas que actúan en cada sector. La trayectoria tecnológica, a su vez, depende de las diferencias sectoriales respecto de tres características: la fuente de la tecnología, las necesidades de los usuarios y la manera en que se distribuyen los beneficios. Para más pormenores, véase Pavitt (1984).

Abreviaturas: ST = sectores tradicionales; SEI = sectores de escala intensiva; SE = sectores especializados; SC = sectores basados en la ciencia.

Fuente: Elaboración propia, sobre la base de datos publicados por Cominotti et al. (2000).

importante de producciones caracterizadas por grandes economías de escala. Por eso, el factor que ha impulsado el fenómeno que se está estudiando ha sido el tamaño de los mercados receptores, principalmente Argentina y Brasil –apuntalados por la creación del Mercado Común del Cono Sur (Mercosur). Otro elemento esencial y precondicional ha sido el proceso de estabilización económica y financiera de Argentina y sobre todo de Brasil en los últimos años.

En cuanto al sector agrícola (véase el Cuadro 8.14), las inversiones italianas presentan dos características: en primer lugar, se trata de inversiones mucho más limitadas, hecho este que, dadas las notables posibilidades que este sector ofrece en la zona, atestigua la relativa renuencia a la internacionalización del sector agrícola italiano, que con frecuencia considera a los países emergentes una amenaza de la que debe defenderse con obstáculos arancelarios, en lugar de una posibilidad de desarrollo. En segundo lugar, las inversiones están distribuidas mucho más homogéneamente que las efectuadas en los sectores industriales. Brasil mantiene una posición predominante, que en este caso parece justificarse mucho más por sus dimensiones relativas que por una verdadera ventaja de ubicación.

Por último, en lo que se refiere a los sectores terciarios (véanse los Cuadros 8.15 y 8.16), se puede observar una notable concentración de las inversiones de las empresas del sector financiero en los centros financieros. También destaca la importancia de la IED en el sector de las telecomunicaciones, inducida básicamente por las actividades de Telecom Italia en la región¹¹.

Cuadro 8.11. Índices de especialización sectorial de las participaciones industriales italianas en el extranjero al 1º de enero de 2000, por número de empleados y zona geográfica¹²

	Europa		América		Asia	Otros países
	Occidental	Oriental	del Norte	Latina		
<i>Sectores tradicionales</i>	0,63	2,05	0,57	0,46	1,18	1,64
Productos alimenticios básicos	0,76	1,11	0,87	0,87	1,37	1,80
Textiles	0,70	2,48	0,27	0,55	0,97	0,84
Prendas de vestir	0,38	2,64	0,57	0,04	1,43	1,73
Cuero, peletería y calzado	0,33	3,59		0,01	1,26	0,81
Madera y productos derivados	0,20	2,10	0,57	0,48	0,03	6,38
Editoriales e impresión	2,07	0,15	0,69	0,52	0,25	
Industrias manufactureras diversas	1,00	0,87	1,11	0,94	1,37	0,54
<i>Sectores con grandes economías de escala</i>	1,07	0,83	0,97	1,30	0,87	0,85
Productos alimenticios derivados	0,89	0,47	1,63	2,34	0,18	1,25
Bebidas	0,62	2,34	0,65	1,62	0,31	0,48
Papel y tecnología del papel	1,54	0,12	3,40	0,02	0,01	0,03
Petróleo y otros productos del sector energético	0,35	0,48	0,08	0,81	0,21	9,73
Productos químicos básicos	1,30	0,71	1,19	0,39	1,37	0,04
Jabones, detergentes y cosméticos	0,81	0,13		5,53		
Fibras sintéticas y artificiales	0,78	3,32	0,12	0,73	0,03	
Neumáticos y productos de caucho	1,37	0,21	0,62	2,25	0,45	0,48
Productos de materias plásticas	1,26	1,02	1,09	0,75	0,65	0,49
Elaboración del vidrio	1,46	0,30	0,33	0,58	0,30	3,53
Otros productos minerales no metalíferos	1,02	1,25	1,59	0,17	1,01	0,69
Metales y sus aleaciones	1,41	1,14	0,94	0,65	0,45	0,09
Productos de metal	1,37	0,87	0,38	1,02	0,78	0,62
Electrodomésticos	1,70	1,24	0,10	0,05	0,72	0,04
Hilos y cables aislados	1,23	0,47	1,04	1,47	0,53	1,17
Componentes eléctricos para autos	1,04	0,86	1,42	0,67	1,49	0,05
Otros productos y piezas eléctricos	1,17	0,80	2,86	0,19	0,41	0,14
Vehículos de motor, motos y bicicletas	0,61	0,97	0,00	1,72	2,59	0,46
Piezas mecánicas para autos	1,18	1,04	0,69	2,05	0,20	0,11
<i>Sectores especializados</i>	1,16	0,66	1,72	0,77	1,01	0,19
Máquinas y aparatos mecánicos	1,19	0,62	1,88	0,55	1,02	0,22
Electromecánica instrumental	0,99	0,97	0,18	2,39	0,99	0,03
Construcción naval y ferrocarril	0,48	0,74	5,25	0,22	0,54	
<i>Sectores de alta tecnología</i>	1,15	0,30	1,17	0,39	1,52	1,80
Derivados químicos	1,57	0,08	1,49	1,27	0,45	
Farmacéutica	1,89	0,05	0,28	1,22	0,42	0,39
Informática y máquinas de oficina	0,10	0,06	6,06	2,08	0,23	
Electrónica y telecomunicaciones	1,12	0,09	0,83	0,05	1,93	2,81
Instrumentos y mecánica de precisión	0,76	1,37	1,59	0,03	1,76	0,61
<i>Total</i>	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00

Nota: Índice de especialización = $\frac{\% \text{ de incidencia de la zona } i \text{ sobre el sector } j}{\% \text{ de incidencia de la zona } i \text{ sobre el total de los sectores}}$

Fuente: Base de datos, CNEL, R&P, Politecnico di Milano.

Cuadro 8.12. Stocks de IED italiana en los sectores industriales de América Latina y el Caribe, 1998
(En millones de dólares)

	Alimentos	Automotores	Químicos	Energía	Mecánica	Metales	Textil e		Total
							indumentaria	Varios	
Argentina	11,5	133,4	46,6	105,7	101,1	28,6	49,9	743,5	1.220,4
Brasil	328,2	266,5	535,5	121,3	84,3	577,6	8,3	89,8	2.011,3
Chile	21,7	—	0,5	0,1	1,8	1,4	0,0	6,7	32,1
Colombia	3,4	7,1	0,0	—	16,3	4,0	—	6,6	37,5
México	3,0	—	2,2	253,1	37,9	2,4	0,9	15,0	314,6
Nicaragua	—	—	—	—	—	2,0	—	0,1	2,1
Panamá	0,0	0,1	28,7	0,8	0,2	64,9	0,3	16,8	111,8
Paraguay	0,6	—	0,2	—	—	—	0,1	0,1	1,0
Perú	0,1	—	4,7	29,0	19,0	0,0	0,9	0,1	54,0
Uruguay	15,3	—	11,1	—	8,7	—	10,3	4,0	49,4
Venezuela	48,5	24,9	37,8	7,5	91,0	18,4	7,7	6,6	242,4
Otros	307,9	9,1	288,4	448,3	595,2	10,2	32,6	297,7	1.989,5
Total	740,3	441,1	955,9	965,8	955,5	709,4	111,1	1.186,9	6.065,9

Fuente: Compilación propia sobre datos publicados por la Oficina de Cambio Italiana (*Ufficio Italiano dei Cambi*).

Cuadro 8.13. Stocks de IED italiana en los sectores industriales de América Latina y el Caribe, 1998
(En porcentajes)

	Alimentos	Automotores	Químicos	Energía	Mecánica	Metales	Textil e		Total
							indumentaria	Varios	
Argentina	1,56	30,24	4,88	10,95	10,58	4,03	44,96	62,64	20,12
Brasil	44,33	60,41	56,02	12,56	8,82	81,41	7,47	7,56	33,16
Chile	2,93	—	0,06	0,01	0,18	0,19	0,00	0,56	0,53
Colombia	0,46	1,62	0,00	—	1,70	0,56	—	0,56	0,62
México	0,41	—	0,23	26,21	3,96	0,34	0,85	1,26	5,19
Nicaragua	—	—	—	—	—	—	0,28	—	0,01
Panamá	0,00	0,02	3,00	0,09	0,02	9,14	0,25	1,41	1,84
Paraguay	0,08	—	0,02	—	—	—	0,11	0,01	0,02
Perú	0,02	—	0,49	3,00	1,99	0,00	0,85	0,01	0,89
Uruguay	2,06	—	1,16	—	0,92	—	9,25	0,34	0,81
Venezuela	6,56	5,65	3,96	0,77	9,52	2,59	6,93	0,56	4,00
Otros	41,59	2,06	30,17	46,41	62,29	1,44	29,34	25,08	32,79
Total	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

Fuente: Cálculos propios sobre datos publicados por la Oficina de Cambio Italiana (*Ufficio Italiano dei Cambi*).

Cuadro 8.14. Stocks de IED italiana en el sector agrícola en América Latina y el Caribe, 1998
(En millones de dólares y porcentajes)

	Millones de dólares	%
Argentina	1,28	12,2
Bahamas	0,03	0,4
Brasil	3,12	29,7
Chile	0,82	7,8
Costa Rica	0,09	0,8
El Salvador	1,53	14,6
Guyana	0,32	3,0
Islas Caimán	1,06	10,1
Panamá	0,38	3,6
Paraguay	0,39	3,7
República Dominicana	0,62	5,9
Uruguay	0,77	7,3
Venezuela	0,07	0,7
Total	10,50	100,0

Fuente: Compilación propia sobre datos publicados por la Oficina de Cambio Italiana (*Ufficio Italiano dei Cambi*).

Cuadro 8.15. Stocks de IED italiana en los sectores de los servicios en América Latina y el Caribe, 1998
(En millones de dólares)

	Empresas públicas	Sociedades financieras	Seguros e interm. monetaria	Comercio	Transporte y comunic.	Otros servicios	No definidos	Total
Antillas								
Neerlandesas	–	2.030,8	0,0	0,8	5,5	78,4	–	2.115,5
Argentina	–	76,1	322,2	202,1	20,6	28,3	0,3	649,6
Brasil	1,4	179,8	91,0	69,8	501,6	40,5	4,1	888,2
Chile	–	3,6	14,1	0,0	16,8	–	0,2	34,8
Colombia	–	0,5	16,2	–	0,1	1,1	0,4	18,4
Costa Rica	0,1	0,7	0,1	0,1	0,1	4,6	0,2	6,0
Islas Caimán	–	1.321,5	423,7	–	–	968,9	–	2.714,1
Jamaica	6,3	0,3	0,0	0,1	–	0,2	0,0	6,8
México	–	12,5	12,4	8,3	8,0	7,8	4,8	53,8
Panamá	–	233,6	37,7	0,7	38,6	33,6	5,1	349,3
Paraguay	–	0,1	0,0	0,6	–	2,2	0,3	3,1
Perú	–	0,1	27,8	0,5	1,5	0,1	–	29,9
Uruguay	–	0,2	0,5	0,6	0,0	10,0	1,0	12,4
Venezuela	0,1	1,8	68,2	0,6	35,0	6,1	0,3	112,0
Otros	8,5	441,1	356,6	18,0	21,8	136,3	8,4	990,7
Total	16,4	4.302,7	1.370,5	302,2	649,6	1.318,1	25,1	7.984,6

Fuente: Compilación propia sobre datos publicados por la Oficina de Cambio Italiana (*Ufficio Italiano dei Cambi*).

Cuadro 8.16. Stocks de IED italiana en los sectores de los servicios en América Latina y el Caribe, 1998
(En porcentajes)

	Empresas públicas	Sociedades financieras	Seguros e interm. monetaria	Comercio	Transporte y comunic.	Otros servicios	No definidos	Total
Antillas								
Neerlandesas	–	47,20	0,00	0,26	0,84	5,95	0,05	26,50
Argentina	–	1,77	23,51	66,87	3,17	2,15	1,36	8,14
Brasil	8,47	4,18	6,64	23,11	77,21	3,07	16,19	11,12
Chile	–	0,08	1,03	0,01	2,59	–	0,76	0,44
Colombia	–	0,01	1,19	–	0,02	0,08	1,61	0,23
Costa Rica	0,48	0,02	0,01	0,03	0,02	0,35	0,93	0,07
Islas Caimán	–	30,71	30,91	–	–	73,51	–	33,99
Jamaica	38,68	0,01	–	0,02	–	0,01	–	0,09
México	–	0,29	0,90	2,76	1,23	0,59	19,11	0,67
Panamá	–	5,43	2,75	0,24	5,94	2,55	20,24	4,37
Paraguay	–	0,00	–	0,19	–	0,16	1,27	0,04
Perú	–	0,00	2,03	0,15	0,23	0,01	–	0,38
Uruguay	–	0,00	0,04	0,21	0,01	0,76	3,78	0,15
Venezuela	0,33	0,04	4,97	0,21	5,38	0,46	1,05	1,40
Otros	52,04	10,26	26,02	5,94	3,36	10,35	33,65	12,41
Total	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

Fuente: Cálculos propios sobre datos publicados por la Oficina de Cambio Italiana (*Ufficio Italiano dei Cambi*).

Las estrategias de internacionalización de las empresas italianas en América Latina

En esta segunda parte se pretende profundizar, mediante algunos estudios de casos particularmente emblemáticos, el análisis de las características de la internacionalización de las empresas italianas en América Latina. Concretamente, se pondrán de manifiesto los motivos que han llevado a esas empresas a invertir en esta zona y cómo la conjugación de razones empresariales y ventajas de ubicación ha determinado la distribución sectorial y la magnitud de la IED italiana en la región.

Sectores tradicionales: ¿son los países de industrialización reciente poco atractivos para las empresas italianas de distritos industriales?

Como ya se ha hecho notar, la presencia italiana en los sectores tradicionales en América Latina no es especialmente significativa, y ello por la peculiar estructura industrial italiana. En Italia, la mayor parte de los sectores tradicionales (sobre todo el textil, la confección de prendas de vestir y la fabricación de muebles y de calzado) se encuentran contro-

lados en alto grado por empresas que operan en los denominados “distritos industriales”. Esta peculiar modalidad de organización de la actividad productiva ha permitido que Italia siguiera siendo competitiva en sectores en los que parecía imparable la competencia de los países de industrialización reciente. Ahora bien, la supervivencia y el éxito de esos distritos dependen de una compleja dinámica interna que combina la calidad, la innovación y la flexibilidad. Esto ha llevado a los distritos italianos a especializarse en segmentos que se caracterizan por la elevada calidad y la capacidad de innovación de los productos, y a controlar partes de los mercados de elevado valor añadido. Por eso, los distritos que operan en esos sectores consagran su principal atención comercial a mercados desarrollados interesados en productos tradicionales de elevada calidad, esto es, los “made in Italy”. Además, en lo que se refiere más estrictamente a cuestiones de la producción, las empresas de los distritos industriales que se han internacionalizado gracias a la IED para establecer plantas en el extranjero, lo han hecho la mayoría de las veces como parte de una estrategia de búsqueda de la eficiencia (Dunning, 1983), o en busca de una organización de la producción que permitiese disminuir los costos de producción. Esta tipología de las motivaciones presupone que el mercado laboral de la zona de destino posea algunas características peculiares: en primer lugar, un nivel de especialización de la mano de obra acorde con las necesidades del sector y, en segundo lugar, un costo de la mano de obra que, a igual calificación de los empleados, resulte considerablemente inferior al vigente en el país de origen. A estas condiciones se suma, en el caso de las empresas de los distritos industriales italianos, a menudo de pequeño tamaño y de carácter familiar, otra más, fundamental: el bajo nivel de los costos de operación y control en el mercado en el que se realiza la IED. Estos costos se relacionan con la obtención de información acerca del entorno en el que se invierte, la concreción formal-burocrática de la inversión, la construcción material de las plantas de producción y el control de las actividades diarias de la IED. Cuando se trata de PyME, estos costos se convierten a veces en obstáculos insuperables, a causa sobre todo de la notable concentración de las funciones de dirección en la persona del empresario o de sus familiares.

Se puede comprender por lo tanto por qué América Latina, a pesar de su innegable proximidad cultural y social con Italia, no es una de las metas primordiales de la parte acaso más dinámica del sistema empresarial italiano. Por un lado, el costo de la mano de obra es a menudo mayor que en otras zonas emergentes, como los países africanos de la costa del Mediterráneo o los de Europa del Este. Por otro, estas zonas son más accesibles para los empresarios italianos y, por consiguiente, más fáciles de controlar.

Así pues, los pocos estudios de casos pertinentes se refieren a las empresas que actúan en el sector tradicional y que se interesan por el mercado latinoamericano por motivos de dos órdenes: motivos estrictamente comerciales (búsqueda de mercados) y motivos relacionados con el aprovisionamiento de materias primas (búsqueda de recursos naturales), los cuales son un aspecto marginal del fenómeno. En los sectores tradicionales, el éxito de los procesos de internacionalización de las empresas italianas guarda estrecha

relación con el mantenimiento de las estrategias que les han permitido su supervivencia en Italia y en Europa: la calidad y la innovación de los productos.

La presencia del **Grupo Benetton** en América Latina tiene tanto carácter comercial como de abastecimiento. Entre las empresas textiles italianas que se han internacionalizado, este tipo de inversión es prácticamente único. En 1991, con un gasto de aproximadamente US\$80 millones, Benetton adquirió el 100% de la Compañía de Tierras Sud Argentino, propietaria de 900.000 hectáreas en las provincias de la Patagonia, para cría de ovejas de lana (en 2000, había en esas tierras unas 280.000 cabezas de ganado). Con ello, el grupo podría producir por sí mismo cerca del 10% de las materias primas que necesitaba. La inversión inicial poseía todas las características de un negocio excelente, habida cuenta del sustancial aumento en el valor de las tierras. Ahora bien, la importancia potencial de esta ganancia se atenuó considerablemente por la disminución del precio de la lana (-30%) en los años noventa, lo que si bien por un lado ha reducido significativamente los costos de producción de las prendas de vestir producidas por el grupo, por otro ha disminuido asimismo notablemente el valor monetario y estratégico de la inversión realizada en Argentina.

La estrategia de la empresa en América Latina ha sido más la de un buscador de mercado a gran escala que la de una empresa situada en un segmento medio alto del mercado, el ámbito que más corresponde al grupo. Este proceso ha entrañado graves problemas de imagen, sobre todo en los dos mercados principales de la zona, los de Argentina y Brasil. De hecho, en esta zona Benetton ha cometido un error estratégico fundamental para una empresa que actúa en los segmentos altos de un sector tradicional: ha descuidado la calidad de los productos. Pues bien, el nivel cualitativo de los productos locales estaba muy por debajo del buscado por el segmento de mercado en que se pretendía ocupar una posición, lo que dio lugar al cierre de ambas plantas de producción. Actualmente, la estrategia de relanzamiento del grupo en Brasil se basa en el desarrollo de la marca Sisley, ya que la marca Benetton ha quedado excesivamente comprometida, mientras que en Argentina sí está tratando de recuperar la imagen garantizando que los productos provienen directamente de Italia, aunque en ese país la fuerte caída de la demanda interna a causa de la persistente recesión no permite evaluar la eficacia de semejante estrategia.

Sectores de escala intensiva: las consecuencias de la mundialización

Como se ha visto en la primera parte de este estudio, la IED italiana en América Latina está concentrada mayoritariamente en los sectores de escala intensiva. Se ha subrayado que el notable dinamismo puesto de manifiesto en los últimos años por las empresas italianas que actúan en esos sectores se debe al esfuerzo de estas empresas por hacer frente a la competencia cada vez más exacerbada de otras transnacionales en sectores que cada vez están más mundializados. A continuación se exponen los casos más importantes de

transnacionales italianas de escala intensiva que actúan en la zona. Un sector típico y enormemente mundializado es justamente el de la industria automotriz.

Grupo Fiat. La primera sucursal latinoamericana de Fiat se abrió en 1919 en Buenos Aires. Fue a partir de la segunda mitad de los años cincuenta cuando Fiat se estableció con verdadera solidez, mediante la creación de Fiat Someca Construcciones Córdoba, en el centro industrial de Ferreyra, para fabricar tractores. Córdoba se convirtió más adelante en un centro de gran importancia para la producción *in situ* de vehículos de motor de cilindradas pequeña y media, lo que le permitió a Fiat pasar a ser uno de los principales operadores del mercado del Cono Sur en los años setenta. Para ello, en ese período, se creó en Brasil un nuevo centro de producción mediante el establecimiento de Fiat Automóveis S.A.

Esta primera fase de presencia del grupo Fiat en América Latina correspondía a un planteamiento estratégico que puede llamarse “multidoméstico”, que incluía también la participación en la empresa española Seat y los acuerdos firmados con distintos socios de Europa Oriental (Balcet, 2000). Conforme a ese planteamiento, las filiales nacionales constituidas mediante IED debían servir principalmente para abastecer el mercado local, frente a otras formas de internacionalización más ligeras, como la exportación y la concesión de licencias, a menudo dificultadas por medidas proteccionistas (Porter, 1986). Dicho de otro modo, se trataba de un planteamiento de mera búsqueda de mercados, en el que se atendía cada mercado de destino conforme a la modalidad que se consideraba más eficiente, habida cuenta, sobre todo, de los costos de entrada en el mercado de que se tratase. No existía interacción estratégica alguna entre las unidades de producción diseminadas en las distintas partes del mundo, las cuales dependían todas por igual de la casa matriz italiana.

En los años ochenta, el grupo Fiat se vio obligado a reducir sus actividades en América Latina, tanto por los problemas de estabilidad económico-financiera de muchos países de la zona como por los graves problemas que debía afrontar en Italia, que lo llevaron a efectuar una profunda reestructuración de sus actividades internacionales. En Argentina, sede histórica de Fiat en América Latina, las actividades de producción de Fiat fueron llevadas a cabo durante 15 años (de 1980 a 1995) por una empresa concesionaria, Sevel Argentina S.A., sociedad surgida de la fusión entre Fiat Automóviles S.A. y Safrar Peugeot S.A. en un intento por aumentar las economías de escala y enfrentar la crisis de aquellos años. Tras este largo período de ausencia, la empresa retornó a la zona en la segunda mitad de los años noventa, pero con una nueva estrategia de internacionalización, dictada por los imperativos del grupo Fiat ante la necesidad de enfrentar una situación de competitividad cada vez más integrada en el plano mundial.

Desde un punto de vista comercial, la evolución del mercado mundial y el estancamiento del mercado interno¹³ han llevado a Fiat a orientar una parte considerable de su actividad hacia las regiones emergentes: Europa del Este, América Latina, Asia y África septentrional y meridional. Antes de la serie de crisis financieras internacionales que han

caracterizado la segunda mitad de los años noventa, esos mercados tenían índices de crecimiento potenciales de entre el 8% y el 10%, frente a los de la denominada tríada (Europa Occidental, América del Norte y Japón) que no superaban el 2%. Esta preferencia por los mercados emergentes ha sido atribuida por algunos analistas (Bélis–Bergouignan et al., 1996) al retraso acumulado por el sector automotor italiano en particular y europeo en general, que hasta finales de los años ochenta se han concentrado en los mercados internos, descuidando los externos, en especial los más competitivos.

La estrategia de internacionalización puesta en práctica por Fiat durante los años noventa se ha definido como una estrategia de mundialización con un objetivo focalizado (Balcet, 2000). Mientras que según la definición clásica de estrategia de mundialización, la organización de la producción de la multinacional se realiza en una serie de macrorregiones en las que cada red regional se especializa y asume la responsabilidad del desarrollo y de la producción de una gama específica de productos que se comercializarán a escala mundial, la estrategia adoptada por Fiat en América Latina es una combinación de enfoque regional y enfoque mundial. La integración de las actividades de las filiales extranjeras situadas en el Mercosur, más concretamente en Brasil y en Argentina, y las políticas de deslocalización de la producción en el ámbito regional atendiendo a criterios de eficiencia se convirtieron en elementos esenciales del desarrollo multinacional de la empresa y en el eje central de un proyecto más amplio de mundialización.

Desde un punto de vista más estrictamente productivo, el regreso de Fiat a América Latina se ha concretado en la construcción de plantas de producción modernas basadas en la lógica de la producción con la máxima economía de recursos y el aprovisionamiento justo a tiempo, conforme al modelo de las nuevas fábricas en Italia. Ahora bien, para poder aplicar esa política era necesario contar con proveedores de primera línea capaces de cumplir con los criterios de calidad y eficiencia que exige el proceso de producción¹⁴. Para ello, el grupo se ha consagrado a establecer una red mundial de proveedores con los que mantener relaciones de colaboración en las distintas zonas donde la empresa planeaba localizarse. Cabe, pues, afirmar que el desarrollo multinacional de los años noventa se ha traducido en un impulso hacia la mundialización de gran parte del sector automotor italiano. La mayor parte de los proveedores de primera línea de Fiat participó en el regreso a América Latina y algunos de ellos, tras una primera fase caracterizada solo por una estrategia del tipo “yo sigo a mi cabecilla”, empezaron a aplicar estrategias autónomas de penetración en el mercado local (Brugnoli, 1999).

La opción estratégica y la opción productiva se han conjugado en el denominado “Proyecto 178”, el automóvil mundial de Fiat. Se trata de una estrategia adoptada por algunas automotrices que prevé fabricar un producto homogéneo capaz de responder a las exigencias del mercado mundial, es decir, fabricar un automóvil que se pueda vender en distintos modelos en todo el mundo, con solo unas pocas modificaciones marginales en cada zona.

De esta manera, se habrían alcanzado elevadas economías de escala en el plano mundial (para el año 2000 se esperaba una producción de un millón de automóviles del tipo 178), gracias a la especialización y a la integración de las unidades de producción deslocalizadas en las distintas regiones y organizadas en “polos de producción” y unidades de montaje. Elementos posteriores de desarrollo han sido la puesta en marcha de un sistema mundial de aprovisionamiento (subcontratación en todo el planeta), coordinado por el centro informático de Turín, y la organización, también en el plano internacional, de las actividades de investigación, concretada en el traslado a Brasil de las actividades de investigación y puesta a punto del producto 178 (véase el Cuadro 8.17). La producción del modelo 178 se inició en América Latina en 1996, primero en las factorías de Betim (Brasil), luego en Argentina (con la planta de Ferreyra, en Córdoba, que costó US\$600 millones) y por último en Venezuela (a través de la empresa FAV, controlada por Fiat en un ciento por ciento y que fue vendida en 1999).

La estrategia seguida por Fiat en la segunda mitad de los años noventa se basaba en tres elementos fundamentales: mundialización, mercados emergentes y regionalismo. En América Latina la empresa turinesa estructuró la producción según las siguientes perspectivas: en Argentina se fabrican los modelos Palio y Siena para todo el subcontinente, mientras que la producción del Palio de Brasil está orientada tanto al mercado regional como al europeo. Naturalmente, esta estrategia acarrea una serie de dificultades provocadas por el grado todavía embrionario de integración de los mercados latinoamericanos, como los agudos problemas habidos en la planta argentina a raíz de la devaluación brasileña de 1999.

¿Qué resultados ha tenido este regreso masivo de Fiat a América Latina? Lo cierto es que las cifras no son muy alentadoras y están muy alejadas de los objetivos que el nuevo planteamiento estratégico habría debido garantizar. Aunque en 1997 se produjeron 442.180 automóviles, el ritmo se ha invertido hasta llegar a 340.695 en 1999 (véase el Cuadro 8.18). Tuvieron especial importancia los problemas de las plantas situadas en Argentina, en las que repercutieron enormemente los efectos de la devaluación del real a principios de 1999, ya que la producción argentina debía ser absorbida fundamentalmente por el mercado brasileño, y las consecuencias de un mercado interno aquejado de grave crisis a causa de la persistente recesión padecida por el país en la segunda mitad de los años noventa. Otro elemento más de preocupación lo constituye no solo la lejanía de los objetivos que se habían fijado, sino sobre todo la subutilización de las plantas de producción. De hecho, únicamente en 1997 la capacidad de producción potencial instalada correspondió a la cuota de mercado realmente alcanzada. En los demás años, a causa de la disminución de las ventas, o bien por la puesta en marcha de nuevas plantas, la capacidad de producción potencial estuvo notablemente subutilizada. Además, solo la fábrica brasileña ha alcanzado niveles de utilización satisfactorios.

Cuadro 8.17. El desarrollo del “Proyecto 178” de Fiat

País	Sociedad	Capacidad de producción	Modelos	Inversión (millones de US\$)	Inicio de la producción	Situación
Brasil	Fiat Automóveis (FIASA)	391.000	Palio, Palio WE, Strada	560	Enero de 1996	En marcha
Argentina	Fiat Argentina (FIA)	127.000	Palio, Siena	180	Diciembre de 1996	En marcha
Venezuela	Fiat Automóviles (FAV)	20.000	Palio, Siena	5	Marzo de 1997	Interrumpida
Polonia	Fiat Auto Poland (FAP)	46.000	Palio WE, Siena	70	Mayo de 1997	En marcha
Marruecos	Fiat Auto Maroc (FAM) ^a	24.000	Palio, Siena	30	Septiembre de 1997	En marcha
Turquía	TOFAS (empresa conjunta con Koc Group)	114.000	Palio, Siena, Palio WE	165	Marzo de 1998	En marcha
India	Fiat Auto Limited (FIAL)	85.000	Palio, Siena, Palio WE	220	Marzo de 1999: Siena; 2000: Palio WE; 2001: Palio	En marcha
Rusia	Nizhegorod Motors (empresa conjunta con Gaz)	En curso de definición	Palio, Palio WE	En curso de definición	En curso de definición	En marcha
Egipto	Fiat Auto Egypt (empresa conjunta con Seoudi Group) ^b	20.000	Siena	10	Febrero de 2000	En marcha
Sudáfrica	Fiat Auto South Africa (FASA) ^c	30.000	Palio, Siena, Palio WE, Strada	50	Febrero de 2000	En marcha
China	Nanya Co. (empresa conjunta con Yuejin Group)	En curso de definición	Palio, Siena, Palio WE	En curso de definición	2001	En marcha

^a Producción a pedido en la planta de Somanca.

^b Producción a pedido en la planta del grupo Seoudi (Nissan Egipto).

^c Producción a pedido en la planta de Nissan.

Fuente: Camuffo y Massone (2001), “Relazioni industriali e globalizzazione: la strategia di Fiat Auto”, *Economia & Management*, N° 1, Milano, Gennaio, ETAS.

Cuadro 8.18. Automóviles Fiat modelo 178 producidos en el mundo

	1996			1997			1998			1999		
	Nº de autos	% del capital fábrica	% de uso de la fábrica	Nº de autos	% del capital fábrica	% de uso de la fábrica	Nº de autos	% del capital fábrica	% de uso de la fábrica	Nº de autos	% del capital fábrica	% de uso de la fábrica
Brasil	157.570	100,0	40,3	375.169	84,9	95,9	265.865	68,3	68,0	254.504	74,7	65,0
Argentina				48.141	10,9	37,9	60.544	15,6	47,7	26.139	7,7	20,6
Polonia				9.006	2,0	19,6	28.521	7,3	62,0	21.957	6,4	47,7
Venezuela				9.766	2,2	48,8	8.858	2,3	44,3	1.867	0,6	9,3
Marruecos				98	0,0	0,4	5.393	1,4	22,5	8.361	2,5	34,8
Turquía							20.095	5,2	17,6	23.964	7,0	21,0
Sudáfrica										137	0,0	
India										3.766	1,1	4,4
Total	157.570	100,0	40,3	442.180	100,0	73,0	389.276	100,0	54,0	340.695	100,0	41,0

Fuente: Elaboración propia según los datos publicados por Fiat Auto.

Estos resultados han acarreado perturbaciones a todo el sector automotor italiano, en particular al grupo de proveedores que habían decidido seguir a Fiat en su proceso de internacionalización. Los nuevos polos de producción están organizados conforme a los criterios de la producción con la máxima economía de recursos y justo a tiempo, gracias a los cuales las empresas finales pueden descargar gran parte de los costos de subproducción en la red misma de proveedores, cuya situación en algunos entornos, como el argentino, se ha vuelto particularmente crítica.

A pesar de todo, la nueva fase de internacionalización ha conducido a una significativa expansión del grupo en la región, hasta el punto de que actualmente está representado en la zona por 67 empresas con un total de 27.883 empleados y 24 centros de investigación. La proporción de los ingresos generales correspondiente a la zona ha pasado del 4% en 1990 al 22% en 1999, y el de los ingresos por zona de destino, del 9% al 21%. En Brasil, el grupo es, desde 1999, la principal empresa del mercado de la fabricación de vehículos, con una cuota de mercado del 25,4% gracias a una nueva planta situada en Betim (Minas Gerais).

Otro sector de escala intensiva en el que la presencia de las transnacionales italianas en América Latina es tradicionalmente importante es el de los productos alimenticios derivados. En este caso no se puede menos que centrar la atención en el análisis de una de las transnacionales italianas más conocidas: **Parmalat**. La empresa se caracteriza por orientarse a la búsqueda de mercados con un planteamiento “multidoméstico”. Uno de los elementos clave para las empresas alimenticias italianas es la proximidad cultural que supone el elevado porcentaje de población de origen italiano residente en América Latina, que hace que el mercado sea particularmente atractivo.

La internacionalización de Parmalat en América del Sur se inició en 1974, cuando la empresa decidió invertir en Brasil creando una empresa conjunta con Laticinios Mokoka S.A., denominada Yolat S.A. En principio, se pretendía conquistar una cuota de mercado en el segmento del yogur, como habían hecho algunos de sus competidores franceses (Danone y Chambourcy). Al año siguiente la compañía decidió comenzar a fabricar leche empleando maquinaria proveniente de las fábricas italianas e instalando la primera planta de producción de Parmalat en América Latina en Itamonte, estado de Minas Gerais. A principios de los años ochenta las inversiones en la producción de leche no alcanzaron los resultados esperados. Con todo, la empresa permaneció en Brasil, esforzándose por ajustar su estrategia comercial.

Así, se advirtió que el problema principal era que se estaba tratando de reproducir la estrategia que había llevado al éxito a Parmalat en Italia, sin tener en cuenta debidamente las características del mercado local. Entonces, a partir de la segunda mitad de los años ochenta, se modificó profundamente la estructura orgánica de Parmalat en América Latina, la que adquirió una gran autonomía. Ese proceso permitió una mejor penetración en el mercado, debido no tanto a una mayor adaptación de los productos a las exigencias del mercado local como a la mayor eficiencia en el conocimiento del sistema competitivo brasileño en su conjunto. Un factor decisivo del éxito de Parmalat en Brasil fue la profunda modificación del mercado, en el que fue aumentando gradualmente la demanda de bienes de calidad media-alta, que los productos de Parmalat podían satisfacer mucho más eficazmente que gran parte de la competencia local. Gracias a ello, en la segunda mitad de los años noventa, la empresa italiana pasó a ocupar el primer lugar en muchos segmentos del mercado lácteo-quesero (véase el Cuadro 8.19).

Cuadro 8.19. Cuotas de mercado de Parmalat en Brasil
(En porcentajes)

Segmento	1997	1998	Puesto
Leche pasteurizada	11,1	11,1	Primero
Leche UHT	33,0	31,8	Primero
Crema UHT	33,9	38,0	Primero
Zumos de fruta	51,0	36,5	Primero
Yogur	14,5	18,5	Primero compartido
Té frío	47,0	45,2	Primero

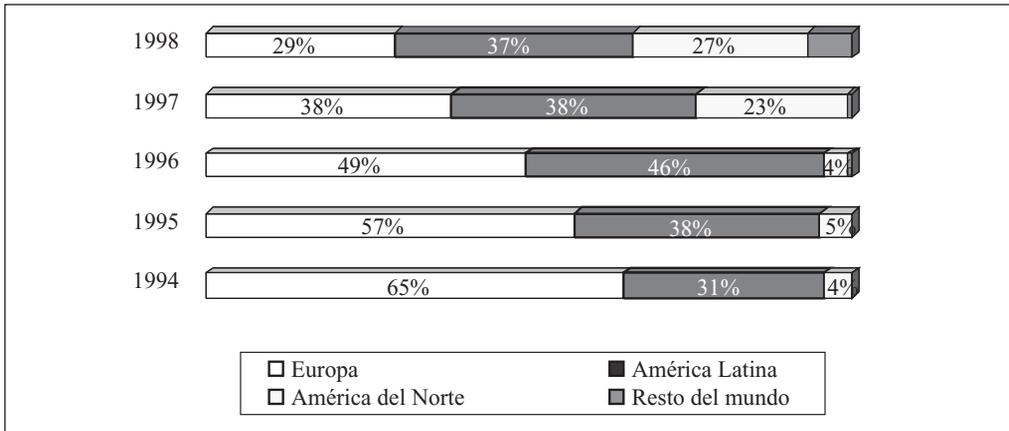
Fuente: www.parmalat.net.

En los años noventa, la estrategia de Parmalat pasó entonces de un modelo multidoméstico a un modelo de tipo regional, que en América Latina llevó a crear una estructura orgánica firmemente coordinada por Parmalat de Brasil, dotada de gran autonomía respecto de la casa matriz italiana. En el último decenio, Parmalat ha efectuado IED en Argentina y Uruguay

(1992), en Chile, Colombia, Paraguay y Venezuela (1994), y en Ecuador (1995). En 1998 tuvo lugar un hecho de importancia histórica: la facturación de Parmalat en América Latina sobrepasó a la de Parmalat en Europa (véase el Gráfico 8.2). Parmalat ha adoptado una estructura fuertemente regionalizada no solo en América Latina sino en todo el mundo. Actualmente, el grupo está presente en 29 países que coordinan cuatro direcciones generales: la dirección general de Australasia, la de Europa, la de Italia y la de América Latina.

Las relaciones entre la empresa matriz italiana y la sede para América Latina, ubicada en São Paulo, no están determinadas formalmente. De hecho, no existe en la estructura de la empresa matriz una división que sea responsable concretamente de las actividades en el extranjero. Parmalat S.p.A. está organizada por funciones y por áreas estratégicas de productos, pero no por zonas estratégicas. De esta manera, se atribuye una gran autonomía a los directores generales regionales, que interactúan directamente con la alta dirección de la empresa matriz. Actualmente, pues, Parmalat aplica una estrategia de internacionalización considerablemente regionalizada. Las filiales nacionales discuten sus presupuestos y planes de desarrollo comercial exclusivamente con la dirección general, la cual no se limita a regular las actividades de las filiales nacionales, sino que además efectúa una coordinación activa conforme a una óptica regional, decidiendo los volúmenes de producción y los intercambios de suministros entre las filiales.

Gráfico 8.2. Facturación de Parmalat por región



Fuente: Elaboración propia.

Sectores de alta tecnología: Telecom Italia y las privatizaciones

En los sectores basados en la ciencia y especializados, al igual que en los tradicionales, la presencia italiana en América Latina no es especialmente importante, carencia que cabe

atribuir a dos fenómenos. En primer lugar, sobre todo en lo que se refiere a los sectores especializados de las máquinas y de la electromecánica, el sistema industrial italiano se caracteriza por el predominio de PyME¹⁵, sumamente competitivas e innovadoras, pero que se resienten de todos los inconvenientes de la internacionalización a que se hizo referencia anteriormente al analizar los sectores tradicionales. En segundo lugar, el sistema industrial italiano ha acumulado un retraso al parecer insalvable en los sectores de la química industrial y de la biotecnología, en los que Italia ha permanecido prácticamente ausente, y en el sector de la farmacéutica, en el que las empresas italianas se caracterizan por tener tamaños a menudo excesivamente reducidos frente a los de las transnacionales del sector, si bien en este se han registrado algunas iniciativas de internacionalización en América Latina, como Zambon S.p.a.

La situación es profundamente diferente en el sector de las telecomunicaciones. En este sector, y en particular en el campo de la telefonía móvil, Italia adquirió durante los años noventa una notable experiencia tanto tecnológica como de gestión. En cuanto a la presencia italiana en este sector en América Latina, destaca la iniciativa de **Telecom Italia**, empresa con elevada participación estatal hasta 1997, año en que fue privatizada. Telecom Italia ha intervenido en gran parte de las operaciones de privatización de las compañías telefónicas en la región en los años noventa. Actualmente, el grupo se caracteriza por su gran vocación de internacionalización, y su objetivo declarado es precisamente aparecer en el plano internacional como uno de los grandes competidores, para lo cual invirtió un capital cercano a los US\$7.000 millones entre 1992 y 1999.

La verdadera aventura internacional de Telecom Italia comenzó en 1992, cuando se fundó STET International, sociedad cuya misión era ampliar la actividad multinacional del grupo promoviendo adquisiciones y participaciones por medio de dos empresas matrices: STET International Netherlands, para las telecomunicaciones fijas, y STET Mobile Holding, para las telecomunicaciones móviles. Inicialmente, la estrategia de internacionalización de Telecom Italia no estaba bien definida, habida cuenta, en particular, de que el estatuto público de la empresa daba lugar a frecuentes cambios de gestión, con inevitables repercusiones negativas en la definición de las estrategias a mediano y largo plazo. De ahí que, en aquella primera fase, el desarrollo multinacional de la empresa fuera guiado por las oportunidades de invertir los enormes beneficios obtenidos gracias a su situación de monopolio en el mercado nacional, antes que por una verdadera estrategia de mundialización¹⁶.

La presencia de Telecom Italia en América Latina comenzó con Argentina. En 1989 el gobierno decidió poner en marcha el proceso de privatización de la Empresa Nacional de Telecomunicaciones (Entel). En aquel entonces, Telecom Italia (denominada STET) no se había fijado todavía objetivos de expansión multinacional (STET International no fue fundada hasta dos años después), pero los dirigentes de la empresa consideraron interesante la posibilidad de participar en la privatización. Ahora bien, como se trataba de la primera operación internacional en la que intervenía el grupo, se consideró oportuno no actuar

solos, sino buscar socios que estuviesen dispuestos a compartir los riesgos financieros y estratégicos.

Se constituyó, pues, el consorcio Nortel Inversora S.A. con la participación de STET (32,5%), de France Cables et Radio, perteneciente a France Telecom (32,5%), del grupo argentino Pérez Companc (25%) y del banco de negocios que supervisó la operación, JP Morgan (10%). El consorcio Nortel Inversora obtuvo el 60% de Teleco Norte S.A., la parte de Entel concesionaria del norte del país, con una inversión de casi US\$2.500 millones, de los cuales más de US\$2.300 millones eran en bonos del Estado argentino, cuyo valor de mercado en realidad apenas superaba los US\$350 millones (Maffioli y Marafioti, 1999).

Así nació Telecom Argentina S.A., la primera verdadera participación extranjera de Telecom Italia. A pesar de los problemas que planteó la gestión de la empresa conjunta, Telecom Argentina logró acudir a la cita de la liberalización del mercado en buena posición competitiva, tras haber efectuado ingentes inversiones en la modernización de la red —el 100% de la red estaba digitalizada a mediados de 2000, con una inversión de US\$4.300 millones en 1999 (CEPAL, 2000).

Entre tanto, la gestión italo-francesa se había consolidado hasta el punto de que en 1999 Telecom Italia y France Telecom decidieron adquirir el 35% del consorcio Nortel Inversora, propiedad del grupo Pérez Companc y de JP Morgan, por US\$530 millones, llegando con ello a poseer el 60% de Telecom Argentina.

La segunda etapa del proceso de inversión directa de Telecom Italia en América Latina se concretó en Cuba, con la participación en la privatización de la Empresa de Telecomunicaciones de Cuba S.A. (Etec) en 1994. La participación de Telecom Italia en el consorcio al que le fue adjudicada la privatización fue minoritaria hasta 1997, año en que Telecom Italia aumentó su porcentaje hasta el 29,2%, obteniendo así también el control operativo de Etec. Este caso muestra cómo la estrategia inicial de Telecom Italia estaba bastante fragmentada y no integrada, y cómo las decisiones en materia de inversiones estaban determinadas en gran parte por las oportunidades que iba ofreciendo el mercado. En cierto modo, cabe decir que el planteamiento respondía más a la búsqueda de bienes estratégicos que a la búsqueda de un mercado multidoméstico. En aquella primera fase de su proceso de internacionalización, la empresa italiana parecía estar animada más por el temor a quedar afuera del proceso de privatización de los servicios telefónicos en curso en todo el mundo que por la búsqueda de nuevos mercados en los que aplicar las habilidades adquiridas en el mercado italiano.

De manera similar se puede interpretar la participación inicial en la privatización de Telecom Boliviana en 1996, de la que Telecom Italia obtuvo el 50% y el derecho de monopolio por seis años de los servicios de telefonía fija de corta y larga distancia por la cantidad de US\$610 millones. Las inversiones efectuadas para modernizar la red también fueron

considerables en este caso (cerca de US\$420 millones para instalar una red de fibra óptica de 4.000 kilómetros). Cabe afirmar, igualmente, que esta operación llevó a Telecom Italia a comprender la importancia estratégica del mercado latinoamericano y la necesidad de afrontarlo con un enfoque que permitiese aprovechar todas las sinergias en el ámbito regional. Algo fundamental estaba empezando a cambiar en la actitud de Telecom Italia en relación con la primera inversión efectuada en Argentina. Se estaba planteando la necesidad de definir una estrategia más clara y de dotar a la región de un punto de referencia local.

Este cambio de estrategia es palmario asimismo si se examina la presencia de la empresa en Chile. Desde 1996, con la adquisición de una participación minoritaria en la empresa de telecomunicaciones chilena siguiendo las mismas pautas utilizadas en Cuba y en Bolivia, la participación evolucionó hasta llevar a Telecom Italia a poseer el 25,6% de la propiedad, porcentaje que le permitió obtener el control operativo y la gestión de la empresa juntamente con el grupo chileno Chilquinta. Entre lo llevado a cabo en Chile, fue muy importante la constitución en 1998 de la primera red GSM de América Latina, tecnología en la que Telecom Italia posee una experiencia prácticamente única en el mundo. En 2000 Telecom Italia logró absorber el porcentaje del socio chileno, obteniendo una participación del 54,7% en el control de la empresa, inversión que muchos analistas atribuyeron a los estrechos vínculos que la empresa de telecomunicaciones chilena mantiene con el mercado estadounidense gracias al control de Americantel, compañía que ofrece servicios de telefonía a los usuarios de lengua española en los Estados Unidos. Este es el primer caso de una operación efectuada por Telecom Italia con una visión global: no solo pretende aumentar la integración de las inversiones en el plano regional, sino también aprovechar los conocimientos acumulados en una región para penetrar en otra.

La perspectiva de desarrollo estratégico regional de Telecom Italia en América Latina no podía ignorar a Brasil, y la ocasión de penetrar en el mercado de ese país se la ofreció el proceso de privatización de los servicios de telefonía fija y móvil puesto en marcha por el gobierno en 1998. Telecom Italia participó dentro de un consorcio que obtuvo el control de dos compañías de telefonía móvil (Tele Celular Sul y Tele Nordeste Celular), y de una de las tres compañías de telefonía fija (Tele Centro Sul, Telemato) en que fue dividida Telebras¹⁷.

En Brasil el enlace entre la telefonía fija y la móvil se convirtió en un tema de controversia. Mientras que en la primera Telecom Italia sigue actuando en colaboración con socios del país, que forman parte de Telecom Brasil S.A., en la telefonía móvil, segmento en el que la empresa italiana ostenta una indiscutida ventaja competitiva en lo que hace a la práctica de gestión y al know-how técnico, Telecom Italia actúa directamente a través de Telecom Italia Móvil (TIM), tratando de dirigir por sí sola el desarrollo de esa área de negocios. Esto se manifestó a principios de 2001, cuando se convocó a otra licitación para la concesión de las licencias “D” de telefonía móvil, y el grupo Telecom Italia ejerció su derecho de veto para impedir que Telecom Brasil participase en la licitación. Con esa ope-

ración, que costó US\$780 millones, y con otra operación subsecuente de adquisición de concesiones de tipo “E”, que costó US\$470 millones más, TIM penetró en São Paulo y en las regiones occidentales y del norte del país, convirtiéndose en la única operadora que ofrece una cobertura digital nacional¹⁸. En lo que se refiere a las actividades de Internet en Brasil, en junio de 2000 Telecom Italia invirtió US\$810 millones para comprar el 30% del portal globo.com, con el objeto de ser el primer proveedor de servicios WAP, esto es, de servicios de Internet móvil.

Prosiguiendo con el análisis del aumento de la presencia de Telecom Italia en América Latina, cabe recordar por último que en mayo y octubre de 2000 se ampliaron más las actividades en telefonía móvil con la entrada, por conducto de TIM, en el mercado peruano (donde pasó a ser el tercer operador de telefonía móvil del país y utilizando tecnología GSM) y en el venezolano, gracias a la adquisición de Digitel.

Cuadro 8.20. La presencia de Telecom Italia en América Latina

País	Año de entrada	Empresa local	Participación (%)	Principales servicios
Argentina	1991	Telecom Argentina	30,0	Larga distancia, telefonía local, telefonía móvil, transferencia de datos e Internet
Bolivia	1995	Entel	50,0	Larga distancia, telefonía local, telefonía móvil, transferencia de datos e Internet
Brasil	1998	Tele Celular Sul	40,7	Telefonía móvil
	1998	Tele Nordeste Celular	40,7	Telefonía móvil
	1998	Tele Centro Sul	9,8	Telefonía local
	1999	Brasil Telecom	19,7	Telefonía local
	1997	Maxitel	90,0	Telefonía móvil
Chile	1997	Entel	54,7	Larga distancia y telefonía móvil
		Entel PCS	54,7	Telefonía móvil
Cuba	1994	Etec	29,2	Telefonía local y larga distancia
Paraguay	1998	Telecom Personal	20,0	Telefonía móvil
Perú	2000	TIM Perú	100,0	Telefonía móvil
Venezuela	2000	Digitel	56,6	Telefonía móvil

Fuente: CEPAL (2001) y Telecom Italia (2001).

La primera fase de las operaciones de Telecom Italia en América Latina, aunque en ocasiones no estuviese guiada precisamente por una estrategia de internacionalización, le permitió al grupo conquistar una posición de primer plano en el sector de los servicios de telefonía fija y móvil en toda la zona, gracias a la cual se han podido ejecutar luego proyectos más estructurados y ambiciosos en los segmentos en los que Telecom Italia posee ventajas comparativas importantes frente a los principales competidores internacionales:

la telefonía celular con tecnología GSM. Así pues, cabe afirmar que esta estrategia ha dado los resultados esperados, situando a Telecom Italia en condiciones de desarrollar una estrategia regional más definida.

Igualmente significativas son las últimas operaciones tendientes a crear vínculos entre el mercado latinoamericano y el norteamericano. Ya se ha visto la importancia de la obtención del control total de la empresa de telecomunicaciones chilena y, por consiguiente, de Americantel; además, Telecom Italia invirtió cantidades considerables en un proyecto para instalar una red submarina de fibra óptica conocido como “Latin America Nautilus”, que enlazará Nueva York y Miami a las principales ciudades latinoamericanas.

Así pues, actualmente la estrategia de Telecom Italia en América Latina parece estar basada en dos líneas maestras: aprovechar todo lo posible las ventajas competitivas alcanzadas en el ámbito del mercado italiano en la gestión de servicios de telefonía móvil, prestando especial atención al mercado brasileño; y aplicar una estrategia más global en la que la experiencia y la posición de mercado alcanzadas en este decenio en los distintos países de la región ofrecen la oportunidad de entrar en el mercado estadounidense a partir del segmento de usuarios de origen hispánico.

Conclusión

Desde un punto de vista histórico, Italia y América Latina han mantenido vínculos muy fuertes, especialmente gracias a la masiva migración ocurrida durante el último siglo. Un efecto lógico de lo anterior habría sido un alto nivel de inversión directa italiana en la región. Sin embargo, la afluencia de IED italiana a América Latina ha sido en cierto modo limitada y, ciertamente, inferior a lo que cabría esperar.

Esta dificultad de las empresas italianas para desarrollarse en la región podría imputarse en esencia a dos consideraciones complementarias: el modelo idiosincrásico de la empresa italiana y los factores de atracción internacional de los mercados latinoamericanos.

En todo momento, la internacionalización de las compañías italianas ha ido a la zaga de la de sus homólogas del mundo industrializado. En lo referente a la IED, este desfase se ha visto agudizado por la relativa debilidad del “sistema italiano” en aquellos sectores afectados en primera instancia por la globalización. El tejido de la economía italiana se compone de PyME, en especial de sistemas de redes de PyME. Por lo tanto, las esperanzas de expansión internacional y de reactivación de la economía italiana se han centrado esencialmente en el dinamismo de estas empresas, las cuales afrontan sin embargo obstáculos estructurales para la internacionalización. En más de un sentido, la presencia de compañías italianas en América Latina refleja las múltiples carencias estructurales del proceso de internacionalización de Italia.

Desde la perspectiva de las empresas y sus decisiones estratégicas de invertir, el atractivo de América Latina como destino de inversión, que motivó una cuantiosa afluencia de IED en los años noventa, puede resumirse en tres factores clave: 1) el tamaño de determinados mercados y el crecimiento positivo (al menos en un inicio) de la demanda en sectores de escala intensiva; 2) la privatización de numerosas empresas estatales en diversos sectores; 3) la abundancia de recursos minerales y agrícolas. Sumados, estos tres factores resaltaron el interés de la región para empresas de cierta envergadura. En consecuencia –y tal como lo demuestran los estudios de casos prácticos expuestos anteriormente–, todos aquellos sectores en los que la economía italiana pudo establecer compañías competitivas en el ámbito internacional (como la telefonía móvil) concentraron sustanciales inversiones directas a gran escala. No obstante, dichas inversiones no estaban exentas de tropiezos.

Las empresas italianas están ausentes de sectores en los que no son bastante competitivas, y de regiones donde los factores de atracción siguen considerándose inadecuados. Es el caso de las PyME italianas, en particular aquellas que operan en distritos industriales. Tales empresas siguen dos vías distintas de expansión internacional: la primera consiste en la búsqueda de menores costos de producción, mientras que la segunda aspira a ampliar la participación de mercado en segmentos de gran especialización o alto valor añadido. América Latina no presenta un particular interés en ninguno de los dos casos, especialmente en términos relativos. En el primero de ellos, las PyME italianas pudieron hallar destinos más propicios y cercanos (una ventaja de peso, dada su estructura organizativa), o zonas con menores costos laborales, como la ribera africana del Mediterráneo o Europa Oriental. La demanda latinoamericana de bienes y servicios no está siempre suficientemente “desarrollada” en términos relativos para favorecer la producción de bienes altamente especializados o de artículos “made in Italy”, ni resulta lo bastante “exigente” para atraer sectores de alto valor añadido.

En tales circunstancias, el desarrollo de la IED italiana en América Latina parece depender de tres tipos de estímulo. El primero es la recuperación de la competitividad por parte de las grandes transnacionales italianas activas en sectores de escala intensiva o de alto contenido científico; esta recuperación se asocia íntimamente a las estrategias globales de los grandes grupos industriales italianos y a la política gubernamental en materia de privatización. El segundo es un incremento de la demanda en América Latina, que daría a los mercados de la región mayor atractivo para las PyME dedicadas a la producción especializada o de alta calidad. El tercer estímulo reside en una mejor gestión de los procesos de internacionalización iniciados por las PyME italianas con presencia internacional. Dos de estos factores dependen de la evolución del sistema empresarial italiano y de su capacidad para adaptarse y sacar provecho de la mundialización de los mercados internacionales. En cuanto al otro factor, será fundamental el desarrollo endógeno de los principales mercados latinoamericanos, en los que la IED italiana podría así estar representada por inversionistas de mayor importancia.

NOTAS

- ¹ En 1999 la pauta de crecimiento internacional de las exportaciones estuvo sostenida por los buenos resultados de las economías asiáticas (+11%), de América Latina (+7%), de América del Norte (+4,5%), y por la prestación, menor pero positiva, de Europa Occidental (+3,5%). En dirección contraria se orientaron, en cambio, las denominadas economías en transición, que registraron índices de crecimiento negativos (-3%).
- ² La mayoría de los datos fue convertida de monedas nacionales a dólares estadounidenses, sobre la base de los tipos de cambio de las *Estadísticas Financieras Internacionales* del Fondo Monetario Internacional (FMI), edición de marzo de 2001 y Anuario de 1999.
- ³ Véase la parte dedicada a la presencia de Fiat en América Latina más adelante en este capítulo.
- ⁴ La modalidad conforme a la cual se registró esa operación en las cuentas nacionales italianas dio lugar a una notable distorsión, sobre todo en lo que hace a la interpretación de las cifras relativas a los egresos de IED de Italia. Como el grupo Omnitel e Infostrada estaba controlado por una sociedad extranjera, a su vez enteramente controlada por un grupo italiano, la transferencia asumió la forma de una venta a no residentes de una IED italiana en el extranjero, y la operación fue, pues, anotada como una disminución de las inversiones italianas en el extranjero, en lugar de serlo como un aumento de las inversiones extranjeras en Italia. Este hecho explica que en 1999 se registrara, desde el punto de vista de los flujos monetarios, una impresionante caída en comparación con los flujos de 1998.
- ⁵ Para más detalles, véase Cominotti et al. (2000).
- ⁶ Cabe notar que el Banco de datos de Reprint considera a México como parte de América del Norte. Se ha conservado esta asimetría de clasificación en este trabajo, dado que resultaba imposible para sus autores recalcular unos índices procedentes de dicha serie de datos.
- ⁷ Véase nota previa.
- ⁸ Un indicador de la especialización sectorial facilita el índice de especialización calculado del modo siguiente:
$$\text{Índice de especialización} = \frac{\% \text{ de incidencia de la zona } i \text{ sobre el sector } j}{\% \text{ de incidencia de la zona } i \text{ sobre el total de los sectores.}}$$
- ⁹ El nivel de agregación de las cifras no permite clasificar con precisión los sectores.
- ¹⁰ Véase nota 6.
- ¹¹ Véase más adelante en este capítulo el análisis detallado del sector de las telecomunicaciones.
- ¹² Véase nota 6.
- ¹³ La participación de Fiat en el mercado italiano cayó del 57,2% en 1988 al 44,4% en 1993.
- ¹⁴ La producción justo a tiempo acarrea una disminución drástica del número de proveedores, a los que se organiza conforme a una estructura jerárquica dividida en franjas. Los de la primera línea son los únicos que mantienen relaciones directas con la empresa destinataria última y se encargan de realizar y, en

parte, de proyectar y de desarrollar algunos sistemas y componentes. Con miras a la construcción de las plantas de Córdoba, por ejemplo, Fiat pidió a Sevel que efectuase una preselección entre sus proveedores locales para averiguar cuántos podían asumir la función de proveedores de primera línea. Ninguno de los 350 proveedores que entonces atendían a Sevel resultó idóneo y Fiat tuvo que recurrir a sus proveedores tradicionales.

- 15 También en este caso es importante el papel de las empresas de distritos industriales. Piénsese, por ejemplo, en las empresas que suministran máquinas herramientas a los distritos de ingeniería mecánica, o bien en las empresas químicas pequeñas y medianas que proveen la coloración y el tratamiento de las telas y de los hilados a los distritos textiles, o en las empresas de galvanoplastia que operan en los distritos de joyería.
- 16 En tales circunstancias se llevaron a cabo, con todo, numerosas adquisiciones en Europa Occidental (en España con la privatización de Retevisión; en Francia con Telecom Reseau S.A. y con la alianza con el grupo Bouygues Telecom; en Grecia con una participación en Stet Hellas Telecommunication; en Austria con participaciones en Telekom Austria y en Mobilkom Austria), en Europa Oriental (República Checa, Rusia, Ucrania y la discutidísima participación en Telekom Serbia) y en otras partes del mundo (América Latina, Israel, India y China).
- 17 Además de estas participaciones, Telecom Italia había obtenido diez concesiones regionales de telefonía celular de banda "B" a través de una participación del 43% en Maxitel. Posteriormente, todas las actividades de telefonía móvil de Telecom Italia fueron agrupadas en la empresa matriz TIM do Brasil, propiedad a su vez de Telecom Italia Mobile (TIM), sociedad del grupo Telecom que gestiona los servicios de telefonía móvil. Asimismo, las actividades de telefonía fija fueron organizadas más tarde en una empresa matriz, Brasil Telecom Participações, que controla dos empresas: Brasil Telecom S.A., formada por nueve operadoras locales, y la Companhia Riograndense de Telecomunicações (CRT), que actúa en el Estado de Rio Grande do Sul.
- 18 Véase Telecom Italia (2001), *Prima relazione trimestrale* 2001, www.telecomitalia.it

REFERENCIAS

- BALCET, G. 2002. "Politiche commerciali, mondializzazione e intra-firm trade nell'industria automobilistica italiana". In: GUERRIERI, P. (ed.). *Liberoscambio e regole multilaterali*. Bologna, Il Mulino, coll. della Società Italiana degli Economisti.
- BANK OF ITALY. 2000. *Governor's Report to the General Meeting of Shareholders*. Rome.
- BÉLIS-BERGOUIGNAN, M., G. BORDENAVE e Y. LUNG. 1996. "Global Strategies in the Automobile Industry." *Actes du GERPISA* 18: 99-115.
- BRUGNOLI, A. 1999. *Italia-Argentina, un'alleanza di successo?* Milano, EGEA.
- BUGAMELLI, M., P. CIPOLLONE y L. INFANTE. 2000. "L'internazionalizzazione delle imprese italiane negli anni Novanta". *Rivista Italiana degli Economisti*, Nº. 3. Roma.
- CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe). 2001. *Inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe 2000*. Santiago de Chile, CEPAL.
- COMINOTTI, R., S. MARIOTTI y M. MUTINELLI. 2000. *Italia Multinazionale 2000*. Roma, CNEL.
- DUNNING, J. 1983. *Multinational Enterprise and the Global Economy*. Reading, Mass., Addison Welsey.
- EUROSTAT (European Union Statistical Office). 2000. *Statistics of the European Union's External Trade and of Member States' Trade with Each Other*. Comext CD-Rom.
- GAROFOLI, G. 2000. "Distretti industriali e processo di globalizzazione: trasformazioni e nuove traiettorie". Ponencia presentada en la International Economics Conference "Globalization, Labor Specialization and New Rules in the International Markets". Varese.
- ICE (Istituto Nazionale per il Commercio Estero). 2000. *L'Italia nell'economia internazionale*. ICE Report 1999-2000. Roma, ICE.
- MAFFIOLI, A. y E. MARAFIOTI. 1999. "Gli investimenti diretti esteri in Argentina: il settore delle telecomunicazioni". In: BRUGNOLI, A. (ed.). *Italia-Argentina: un'alleanza di successo?* Milano, EGEA.

- MARIOTTI, M. y M. MUTINELLI. 2001. “L'internazionalizzazione delle piccole e medie imprese: lo scenario delle esperienze italiane”. Ponencia presentada en la Conferencia “Imprese oltre i confini. Delocalizzare: scelta o necessità?”. Lecco.
- MARIOTTI, M. y L. PISCITELLO. 1999. “Internazionalizzazione e delocalizzazione produttiva delle piccole e medie imprese italiane”. In: DEL PRETE, F., P. MARIOTTI e M. A. VALLERI (eds.). *L'economia italiana tra centralità europea e marginalità mediterranea*. Bari, Cacucci Editore.
- OECD (Organisation for Economic Co-operation and Development). 2000. *Economic Outlook*. Paris, OECD.
- PAVITT, Keith. 1984. “Sectoral Patterns of Technical Change: Towards a Taxonomy and a Theory”. *Research Policy* 13 (6): 343–373.
- PORRO, G. 2001. *Ampliamento della disciplina giuridica della cooperazione economica internazionale e riflessi sulla sovranità statale*. Torino, Giappichelli.
- PORTER, M. E. 1986. *Competition in Global Industries*. Cambridge, Massachusetts, Harvard Business School.
- RODDE, Jean-Philippe. 1999. “Come superare i limiti e le difficoltà”. *Politica Internazionale*, “Due paesi insieme nella globalizzazione”. Edizione speciale 1-2, gennaio-aprile 1999.
- TELECOM ITALIA. 2001. *Prima relazione trimestrale 2001*. Disponibile: www.telecomitalia.it.
- UNCTAD (United Nations Conference on Trade and Development). 2000. *World Investment Report 2000. Cross border Mergers and Acquisitions and Development*. New York and Geneva, United Nations.
- ZUCHELLA, A. 2000. *I nuovi percorsi di internazionalizzazione*. Milano, Giuffrè.

Página en blanco a propósito

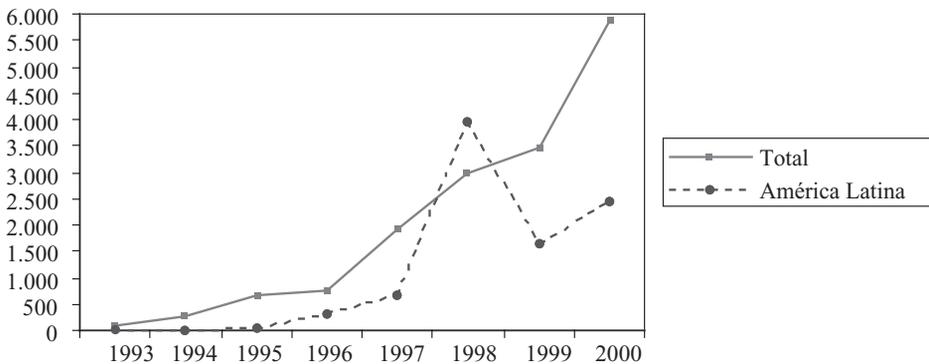
Capítulo 9. Portugal

José Braz*

Introducción

En la segunda mitad de los años noventa, la inversión extranjera directa (IED) portuguesa en el exterior experimentó un formidable incremento, multiplicándose por 9 entre 1995 y 2000. Esta expansión se debió esencialmente a las inversiones en América Latina, que pasaron del 1% del total en 1994 al 133% en 1998 (como resultado de importantes transferencias desde los centros financieros) y al 42% en 2000 (véase el Gráfico 9.1). Durante dicho período, más del 97% de la IED portuguesa en la región se destinó a Brasil.

Gráfico 9.1. La IED portuguesa en el exterior
(Flujos en millones de dólares)



Fuente: Datos del Cuadro 9.1 (véase más adelante).

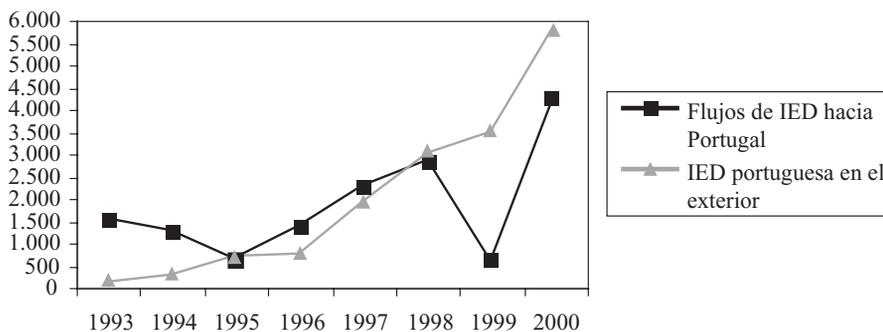
El presente capítulo analiza las circunstancias que propiciaron el reciente auge de la IED portuguesa y, en particular, su ostensible concentración en Brasil. A tal efecto, ofrece un sucinto panorama de los flujos y stocks de IED portuguesa; describe y analiza la inversión portuguesa en Brasil; revisa las experiencias sectoriales, incluyendo dos estudios de casos; presenta los resultados de una encuesta especialmente preparada para este estudio y realizada entre las empresas portuguesas que han invertido en América Latina; sondea brevemente la evolución reciente y las perspectivas, y ofrece una serie de conclusiones.

* Gerente asociado de TEcFinance Lda, una compañía de consultoría en servicios financieros con sede en Lisboa, Portugal. El autor agradece al Banco de Portugal, al ICEP (Lisboa y São Paulo) y al GEPE, Ministerio de Economía, Portugal, por su grata asistencia en el suministro de datos.

La IED portuguesa: breve panorama

Portugal ha sido tradicionalmente un receptor neto de flujos de IED. No obstante, en 1999, y gracias a la extraordinaria progresión de los últimos cuatro años, la IED portuguesa en el exterior superó de hecho a las inversiones extranjeras en Portugal (véase el Gráfico 9.2).

Gráfico 9.2. IED total desde y hacia Portugal
(Flujos en millones de dólares)



Fuente: Eurostat, Anuario (1999) para el período 1993-1995, y Banco de Portugal para los años 1996-2000.

Si bien la progresión de la IED portuguesa en el exterior corresponde a una fase de rápida globalización de las empresas portuguesas en sus mercados tradicionales de Europa y África, el incremento más espectacular ha tenido lugar en las inversiones en América Latina, sobre todo en Brasil. También en las demás naciones latinoamericanas aumentó la IED portuguesa, aunque dentro de unos niveles comparativamente modestos. La participación de Brasil en los flujos totales de IED portuguesa pasó de menos del 1% en 1994 al 130% en 1998, año a lo largo del cual los flujos de IED portuguesa en el exterior fueron superados por sustanciales ingresos de capitales provenientes de centros financieros (véase la importancia de la columna “Resto del mundo” en el Cuadro 9.1)¹. En 2000 los flujos de IED en Brasil representaban el 41% de los flujos totales de IED portuguesa en el exterior. Entre 1993 y 2000, la IED portuguesa total en el exterior se multiplicó casi por 55. Durante el mismo período, los flujos de IED en Brasil subieron de prácticamente cero a US\$2.400 millones (véase el Cuadro 9.1).

Durante el período 1996-2000, el 59% de los flujos totales de IED portuguesa se destinó a Brasil. Esta proporción alcanza el 63%, casi dos tercios del total, si se excluye los flujos destinados a centros financieros. El Cuadro 9.2 enumera los destinos prioritarios de la IED portuguesa en el segundo quinquenio de los años noventa.

A raíz del auge de las inversiones en Brasil en las postrimerías de los años noventa, la participación de este país en el stock circulante de IED portuguesa pasó de menos del 1%

al término de 1995 al 24% a finales de 1998. En el mismo lapso, la participación de América Latina en dicho stock se duplicó del 16% al 34% del total. Este incremento se vio compensado por el declive del volumen de inversiones portuguesas en África (del 19% al 11%) y en Europa (del 58% al 50%). Durante este período, el stock total de IED portuguesa en el exterior ascendió a más del doble, de US\$4.400 millones a US\$9.800 millones (véase el Cuadro 9.3). Al final de 1999 el stock de IED portuguesa en Brasil alcanzaba unos US\$5.900 millones (Banco de Portugal).

Cuadro 9.1. La IED portuguesa en el exterior
(Flujos en millones de dólares)

Año	Brasil	Argentina	México	América			Europa	Resto del mundo	Total
				Venezuela	Latina	África			
2000	2.380	4	11	0	2.454	1.064	1.019	1.328	5.865
1999	1.602	12	7	0	1.666	314	-1.354	2.766	3.392
1998	3.863	8	6	2	3.965	338	1.182	2.503	2.982
1997	651	7	10	-1	679	108	1.048	65	1.900
1996	350	0	-4	0	312	98	227	119	756
1995	31	3	0	0	43	32	534	65	674
1994	2	0	0	0	2	28	193	60	283
1993	0	0	0	0	0	16	142	-52	106

Fuente: Eurostat, Anuario (1999) para el período 1993-1995, y Banco de Portugal para los años 1996-2000.

Cuadro 9.2. Principales destinos de la IED portuguesa, 1996-1999
(Flujos en porcentajes)

País	Inversión bruta	Desinversión	Inversión neta	Inversión neta (millones de euros)
Brasil	30,9	3,2	67,5	5.562,5
Islas Caimán	37,8	56,6	13,1	1.080,0
Irlanda	3,1	0,5	6,7	549,2
Bélgica-Luxemburgo	2,3	0,8	4,3	358,2
Estados Unidos	1,2	0,3	2,4	193,8
Polonia	0,9	0,1	2,0	161,3
Angola	0,7	0,3	1,3	105,5
Alemania	0,7	0,5	0,9	75,7
Mozambique	0,4	0,1	0,9	70,4
Cabo Verde	0,3	0,0	0,7	53,6
Macao	0,6	0,6	0,6	48,1
España	6,0	11,2	-0,8	-62,7
Otros	14,9	25,8	0,5	44,8
Total	100,0	100,0	100,0	8.240,4

Fuente: Banco de Portugal, citado en el GEPE (2001).

Cuadro 9.3. IED portuguesa en el exterior
(Stock, posiciones al final del año, en millones de dólares)

Año	Brasil	América Latina	África	Europa	Total
1998	2.331	3.361	1.039	4.966	9.841
1997	779	1.650	823	3.116	5.933
1996	178	905	852	2.641	4.726
1995	25	720	839	2.555	4.408

Fuente: OCDE (2000), basado en el Banco de Portugal.

El auge de Brasil: ¿por qué ahora?

Tradicionalmente, la afinidad lingüístico-cultural y los nexos históricos entre Portugal y Brasil han favorecido la percepción de este último como un destino natural de la inversión del primero. Sin embargo, este potencial tantas veces proclamado en la retórica oficial de ambos lados del Atlántico estuvo en gran parte sin explotar hasta hace muy poco. Si bien es cierto que el auge de la IED en Brasil a partir de 1995 se acompañó de visitas y comunicados de funcionarios del gobierno y empresarios, no lo es menos el hecho de que ya se habían realizado declaraciones y visitas similares sin que ello diera lugar a inversiones. Así pues, el factor determinante no debe buscarse en un estímulo oficial. Más relevantes fueron quizá la modernización de la economía portuguesa en el marco de la integración europea y las políticas de liberalización económica instauradas en Brasil, así como el proceso de globalización de las empresas que se verifica en todo el mundo.

La reciente incursión portuguesa en la economía brasileña presenta entre sus rasgos primordiales el haber sido liderada por compañías en situación de monopolio virtual o efectivo en el mercado portugués. Prácticamente todas las mayores empresas de este país que iniciaron el boom inversor en Brasil llevaban poco tiempo de privatizadas (al menos nominalmente) o están aún en manos públicas. Las mayores inversiones se dieron en los sectores de telecomunicaciones –Portugal Telecom (PT)–, cemento –Cimentos de Portugal (Cimpor)–, electricidad, agua y saneamiento –Electricidade de Portugal (EDP), Empresa Portuguesa das Águas Livres (EPAL), Investimentos e Participações Empresariais (IPE)–, y banca –Caixa Geral de Depósitos (CGD). De esta lista, EPAL, IPE y CGD son compañías estatales, mientras que PT, Cimpor y EDP fueron mayoritaria o totalmente privatizadas en pequeños tramos progresivos y, por ende, han conservado su estructura administrativa pública.

Todas estas compañías pertenecen a sectores que, sometidos a una liberalización paulatina en la década de los noventa, tuvieron que optar entre expandirse mediante la diversificación en el exterior o ser absorbidas por competidores internacionales. Tal proceso coincidió con una fase de liberalización económica y privatización en Brasil, lo que,

sumado a las ventajas derivadas de la identidad lingüística e histórica, hizo de este mercado el teatro privilegiado de expansión de las empresas portuguesas.

El ejemplo de las empresas del sector público no tardó en ser emulado por las compañías del sector privado, tanto grandes consorcios como pequeñas y medianas empresas (PyME), muchas de las cuales eran socias de las empresas públicas en Portugal. Así, por ejemplo, las inversiones en distribución eléctrica y telecomunicaciones atrajeron tanto a proveedores de cable como de software.

El hecho de operar en mercados que son monopolios naturales (electricidad, agua) o que han sido monopolios efectivos hasta hace poco (telecomunicaciones) permitió a muchas empresas públicas generar beneficios extraordinarios en su propio mercado y, de este modo, financiar sus adquisiciones en el exterior. Una alternativa para sentar las bases para que las empresas portuguesas se beneficiaran de la globalización habría sido ofrecer servicios de mayor calidad a menor costo en el mercado local, reforzando la competitividad del conjunto de la economía. Se trataba, en efecto, de elegir entre dos vías distintas de globalización, una liderada por empresas de servicios públicos con abundantes recursos, otra impulsada por PyME con un potencial competitivo propiciado por la oferta de servicios públicos a menor costo (Braz, 1999, pp. 84-85).

En la práctica, se siguió la primera estrategia, por la cual las compañías de servicios públicos siguieron prestando localmente servicios de menor calidad y mayor costo, e invirtieron activamente en el extranjero. De acuerdo con el *UNICE Benchmarking Report 2000*, los indicadores disponibles sobre precio y calidad de la infraestructura de tecnología de la información y la comunicación (TIC) sitúan a Portugal a la zaga de los países de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), con niveles de calidad cercanos a un 40% por debajo del promedio de la Unión Europea (UE). De otro estudio reciente (publicado en *Expresso*, 2000a) se desprende que el costo de las telecomunicaciones y la electricidad en Portugal supera con creces el promedio de la UE. Apoyándose en datos de la OCDE, Mateus (2000) recalca que el costo de la electricidad para la industria portuguesa, si bien ha disminuido en los últimos años, sigue siendo el más alto de la OCDE y rebasa en un 37% el nivel medio de los países europeos.

Al margen de los beneficios extraordinarios cosechados en el mercado local, muchas de las compañías que invirtieron en Brasil aprovecharon sus importantes beneficios en los mercados bursátiles de finales del decenio para hacerse con capitales destinados a financiar las inversiones en el exterior. En cambio, como consecuencia de su alta exposición en un mercado emergente como Brasil, las acciones de estas empresas resultaron fuertemente penalizadas por el reciente cambio de tendencia en los mercados mundiales.

Otro factor coadyuvante de la reciente expansión de la IED portuguesa se relaciona con la consolidación europea y la adopción de la moneda única. Este proceso marcó un

nuevo avance hacia la madurez de la economía portuguesa, con la consiguiente reducción de riesgos y rendimientos. Cada vez más, las compañías portuguesas deseosas de expandirse tuvieron que buscar mercados fuera de sus fronteras. En determinados sectores, como la distribución de alimentos, las empresas portuguesas citaron los obstáculos a la expansión interna (restricciones a la concesión de licencias y reglamentos sobre horarios comerciales) como una causa decisiva de su expansión en el extranjero (Braz, 1999, p. 153). Algunos analistas destacan entre los catalizadores de la IED portuguesa en el exterior la parálisis de la economía portuguesa y el continuo retraso en la ejecución de las reformas macroeconómicas (Ramos Silva, 2001).

Experiencias por sectores

En un principio, las grandes corrientes de IED portuguesa en Brasil se concentraron en aquellos sectores en los que el proceso brasileño de privatización fue más dinámico, esto es, en los servicios públicos como telecomunicaciones y electricidad (véase el Recuadro 9.1). No obstante, si bien estas actividades captaron las inversiones más cuantiosas y visibles, hubo un gran número de operaciones de menor envergadura que exhibieron una gran diversificación en términos de sectores y regiones geográficas (véase el Recuadro 9.2). El Cuadro 9.4 ilustra la distribución sectorial de la IED portuguesa neta en Brasil durante el período 1996-1999, así como el modo en que dicha inversión se canalizó.

**Cuadro 9.4. La IED portuguesa en Brasil por sectores
y tipos de operaciones de inversión, 1996-1999**
(En porcentajes)

Sector	Participación en capital	Préstamos, créditos	Bienes raíces	Beneficios reinvertidos	Otros	Total
Servicios a empresas	44,8	55,3	3,9	28,7	3,0	49,6
Transporte, comunicaciones	2,5	40,8	0,0	0,0	0,0	20,4
Electricidad, agua, saneamiento	35,8	2,6	0,0	87,9	1,5	19,8
Banca, finanzas	13,1	0,0	0,0	-19,2	0,2	7,1
Otros	3,8	1,3	96,1	2,6	95,3	3,1
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Partida informativa:						
Ponderación por tipo de inversión	53,5	46,7	0,3	-0,6	0,1	100,0

Fuente: Banco de Portugal, citado en el GEPE (2001).

Tal como se desprende del Cuadro 9.4, prácticamente todas las inversiones adoptaron la forma de participación en el capital o créditos a las empresas adquiridas, lo que resulta natural tratándose de la fase inicial de inversión. La distribución sectorial, por su parte, es más diversa de lo que se aprecia en el cuadro. Así, la primera línea, “Servicios a las empre-

sas”, es una categoría general e incluye la actividad de las sociedades holding, que en su mayor parte representa efectivamente inversiones en la industria manufacturera. La segunda línea refleja las cuantiosas inversiones en el sector de las telecomunicaciones por parte de Portugal Telecom, mientras que la tercera corresponde a la inversión de EDP en la generación y distribución de electricidad.

Las cifras oficiales brasileñas sobre inversión en 1999 (SOBEET, 2000) sitúan a Portugal como el tercer inversor en el país, después de Estados Unidos y España (y, con mucho, como primer proveedor per cápita de IED, tomando como base la población del país inversionista). En 1999 la IED portuguesa representó el 9% del total invertido en Brasil, frente al 29% de Estados Unidos y al 20% de España. Sin embargo, si se excluye el sector de telecomunicaciones, la IED portuguesa y española corresponde al 3,5% del total (GEPE, 2001: Cuadro 3.7). Además de las inversiones de empresas de servicios públicos y bancos, unas 200 PyME invirtieron en una gran variedad de sectores, incluyendo la industria de partes y componentes para automóviles, el sector de desarrollo de software y otros proveedores de servicios de tecnologías de la información (*Expresso*, 2000b).

En el sector bancario, la principal operación fue la compra del Banco Bandeirantes por parte de CGD. No obstante, otros bancos portugueses invirtieron en Brasil. Así, el grupo Espirito Santo, uno de los pocos inversores portugueses activos antes de la década de los noventa, adquirió el 27,5% del capital del Banco Boavista Inter Atlántico, mientras que el Banco Finantia y Banif realizaron inversiones de menor cuantía. Este sector fue uno de los primeros en los que el cambio de estrategia vino dado por los mercados, tras el abandono de la política inicial de comprar y gestionar entidades de mediana importancia, cuya rentabilidad no pudo asegurarse incluso con fuertes inversiones. Estas instituciones fueron cedidas a bancos locales a cambio de participaciones en el capital. Por esta vía, CGD adquirió cerca del 5% del capital (y el 8% de los votos) del Banco Itaú, así como el 14% de las acciones (y el 10% de los votos) de Unibanco.

En lo que hace a las telecomunicaciones, PT posee el 64% del capital de Telesp Celular, primer operador brasileño de telefonía móvil (y tiene programada la adquisición del 100%), así como amplias participaciones en Ceterp Celular, Companhia Riograndense de Telecomunicações (CRT) y Mobile, un operador de móviles; e intereses en el consorcio de cableado submarino Atlantis II. Otras empresas con inversiones en este sector son Nelson Quintas, NQF Energia, Tecnitron y Ensitel, mientras que en servicios de comunicación (centros de atención telefónica y proveedores de Internet) destacan Finapar-Easyphone, Pararede y SMD.

En los sectores de electricidad, gas, agua y saneamiento, EDP ha realizado sucesivas inversiones en generación y distribución de energía, haciéndose con el control de Empresa Bandeirante de Energia (EBE) y adquiriendo participaciones en Companhia de Electricidade do Rio de Janeiro (CERJ), Companhia Energética do Ceará (Coelce), Espirito Santo Centrais

Recuadro 9.1. Portugal Telecom en Brasil

Portugal Telecom (PT), el segmento de telecomunicaciones recientemente privatizado de la antigua empresa estatal de servicios de correo y telefonía (CTT), empezó a hacer frente a la competencia local en los años noventa, tras la concesión de licencias a los operadores privados de telefonía móvil. Pese a contar ya con cierta presencia internacional, especialmente en pequeñas operaciones en las ex colonias portuguesas, PT comenzó su verdadera proyección exterior en 1998, mediante importantes adquisiciones durante la desarticulación y privatización de Telebras, la compañía nacional de teléfonos de Brasil. En virtud de sus inversiones en Brasil, la estrategia de PT pasó de la mera diversificación en un mercado local limitado a la participación como actor global en los mercados mundiales de telecomunicaciones y servicios multimedia. En sus sucesivas inversiones internacionales, la compañía ha establecido asociaciones con otros operadores globales, tales como British Telecommunications (BT), MCI, Telefónica, Microsoft o la brasileña Globo.

En junio de 1998, un mes después de haberse hecho con el 23% del consorcio propietario del 85% de CRT, el mayor operador de telefonía fija y móvil del estado de Rio Grande do Sul, PT adquirió el 23% de Telesp Fixa, la empresa de telefonía fija de São Paulo, el estado más próspero de Brasil, que con una población de 35 millones contribuye con el 38% del producto interno bruto (PIB) nacional. A la sazón, Telesp tenía un índice de penetración de apenas un 16% y arrastraba una lista de espera de 5 millones de líneas. Más significativa aún fue la toma de control por PT (con el 52% de los derechos de voto) de Telesp Celular Participações, poseedora del 71% de Telesp Celular, líder en telefonía móvil de São Paulo, con el 90% del mercado, 2,1 millones de clientes y otros 3,5 millones en espera.

En enero de 2001 PT anunció un proyecto mixto con Telefónica, el operador global español de telecomunicaciones, encaminado al desarrollo conjunto del negocio de los móviles en Brasil. La compañía resultante, cuya aprobación por los entes normativos está pendiente, se erigiría con mucho en el mayor operador de telefonía móvil de América Latina, con unos 10 millones de clientes. Con una capitalización de mercado próxima a los US\$10.000 millones a la fecha del anuncio, la nueva sociedad de control tendría un área de cobertura de 94 millones de habitantes, el equivalente aproximado al 70% del PIB brasileño. En la actualidad, las dos empresas suman una participación en el mercado del 60% en sus ámbitos de cobertura. Dada la existencia de unos 30 operadores de servicios móviles en Brasil, cabe prever en los años venideros un proceso de consolidación de mercado en el que PT y Telefónica actuarían conjuntamente a través de esta nueva sociedad, evitando la competencia mutua. Ante la ingente demanda sin satisfacer, se espera que el mercado se mantenga dinámico por mucho tiempo. Así, en los primeros 18 meses de operación por PT, Telesp Celular incrementó su número de clientes de 1,6 a 4 millones, y las previsiones para 2001 apuntan a un ritmo de expansión del 30% del mercado brasileño de telefonía móvil en su conjunto.

Otras inversiones de PT en Brasil incluyen la participación del 49% (aunque con control de gestión) en Mobitel, el servicio buscador de personas de cobertura nacional, y la creación del nuevo portal financiero Banco1.net junto con Unibanco, el tercer banco privado del país. Asimismo, su división especializada PT Multimedia (PTM) posee el portal de rápido crecimiento Zip.net, y ha cerrado hace poco con UOL, el mayor portal brasileño, un acuerdo sobre

Recuadro 9.1 (continuación)

actividad en la red, incluido el suministro de contenidos (PTM posee ya el principal portal portugués y un destacado grupo editorial). En un segmento más tradicional, PT forma parte del consorcio encargado de instalar el cableado digital submarino de 12.930 km que unirá Brasil con Europa (a través de Portugal) y África (a través de Cabo Verde).

En su estrategia de expansión, PT apuesta ante todo a los segmentos de multimedia, móviles y transmisión de datos, que generan ya bastante más de la mitad de sus ingresos. Los servicios tradicionales de línea fija en Portugal, agrupados en PT Comunicações, apenas representaban el 38% de los ingresos en el primer trimestre de 2001 (61% en 1999). De los 14 millones de clientes del grupo, el 56% está en el segmento de móviles. Al margen de sus operaciones en Portugal y Brasil, PT tiene intereses comerciales en Angola, Botswana, Cabo Verde, China, Guinea-Bissau, Macao, Marruecos, Mozambique, Santo Tomé y Príncipe.

Fuente: Sitio web de Portugal Telecom (www.telecom.pt) y diversas notas de prensa.

Electricas S.A. (Escelsa) y Empresa Energética do Mato Grosso do Sul (Enersul). Asimismo, participa en el consorcio Investeco, que construye actualmente la presa hidroeléctrica de Lajeado y una central termoeléctrica por intermedio de Petroenergía (compañía que proyecta construir nueve centrales de este tipo de aquí a 2003). Por su parte, CGD tiene una participación del 40% en la construcción de pequeñas centrales eléctricas por parte de CGDE. En el sector de agua y saneamiento, EPAL e IPE han acudido a las privatizaciones en curso.

Con respecto a la producción de cemento, que Cimentos Liz desarrolla ya en Minas Gerais desde 1961, Cimpor ha invertido más de US\$1.000 millones con el fin de adquirir un segmento de mercado próximo al 10%. En el comercio minorista destaca la rápida expansión en el mercado brasileño de dos grandes empresas portuguesas, Sonae y Jerónimo Martins. La primera, con más de 170 puntos de venta, es el tercer gran grupo de distribución del país después de Carrefour y Pão de Açúcar, mientras que Jerónimo Martins, con más de 50 centros, viene en novena posición.

Otro sector tradicionalmente fuerte de la industria portuguesa –la fabricación de moldes– ha afianzado su presencia en Brasil por medio de empresas como Alfamoldes, Geco, Neoplástica, Porcei Portugal, Tranbusti, UPM, Casinfor, Ibermoldes y Cimoldes. En el sector relacionado de embalajes, Logoplast es ya el primer productor de embalajes de plástico en el mercado brasileño.

La actividad de las compañías portuguesas se extiende asimismo a los sectores de metalurgia, cerámica, porcelana, madera y corcho, textiles, bebidas y frutas procesadas, partes de automóviles, baterías, cables eléctricos y de fibra óptica, máquinas herramientas, hotelería, turismo y construcción.

Recuadro 9.2. Sogrape en Argentina

Fundada en 1942 para producir y comercializar vinos de mesa del Duero (Norte de Portugal), la Sociedade dos Grandes Vinhos de Mesa de Portugal (Sogrape) tuvo su primer gran éxito con la creación y distribución del Mateus Rosé, vendido hoy en 125 países y quizá la marca comercial portuguesa más conocida en el mundo. Buscando reducir su dependencia de una sola marca, Sogrape diversificó ulteriormente su actividad mediante la adquisición de productores tradicionales de afamadas marcas de oporto, segmento en el que ya representa más de un tercio del mercado.

Ante la creciente competencia de vinos del hemisferio occidental en el mercado mundial, y las limitaciones estructurales que le impedían una eficiente y sustancial expansión de su capacidad productiva en Portugal, Sogrape decidió en 1997 buscar oportunidades de producción fuera de sus fronteras. Fruto de este proceso fue la adquisición de Finca Flichman, un conocido fabricante de vinos de la provincia argentina de Mendoza, cuyos orígenes se remontan a 1873. Sogrape desembolsó US\$18 millones por el 100% del capital de Finca Flichman e invirtió US\$10 millones más en la mejora de las instalaciones de producción y en la expansión del capital de explotación de la empresa.

Además de preservar las marcas tradicionales de Finca Flichman, la estrategia de Sogrape en esta nueva adquisición se orientó a elevar la producción y a incorporar cepas a su propia marca líder (Mateus Chardonnay y Mateus Cabernet Sauvignon) a fin de comercializarlas en los mercados internacionales en los que Mateus Rosé goza ya de renombre. A esto se añaden las posibilidades de explotar el mercado vitivinícola argentino (tres veces mayor que el de Portugal y con favorables perspectivas de crecimiento) y el Mercado Común del Cono Sur (Mercosur) para lograr una mayor penetración de las marcas tradicionales de Sogrape (como los vinos de oporto Ferreira y Offley).

Fuente: Reseña de Sogrape reproducida en Braz (1999).

Características de la IED portuguesa en América Latina

A los efectos del presente estudio, la Representación Especial en Europa del Banco Interamericano de Desarrollo (BID) preparó una encuesta sobre las estrategias de inversión de las compañías portuguesas en América Latina y el Caribe, que fue distribuida entre las empresas con un historial de inversiones en la región. Las principales conclusiones de esta encuesta se presentan a continuación. Es preciso subrayar que, dado el tamaño de la muestra, los resultados del cuestionario no pueden considerarse representativos de todos los inversores portugueses en la región, sino solo indicativos (el Anexo B detalla la información sobre la encuesta). Como lo demuestran los resultados de las preguntas 1 y 2 (Cuadro 9.5), las empresas participantes presentan una distribución uniforme en términos de volumen (facturación anual y número de empleados); así, cerca de dos tercios son

empresas medianas con menos de 1.000 empleados y una facturación anual inferior a US\$1.000 millones.

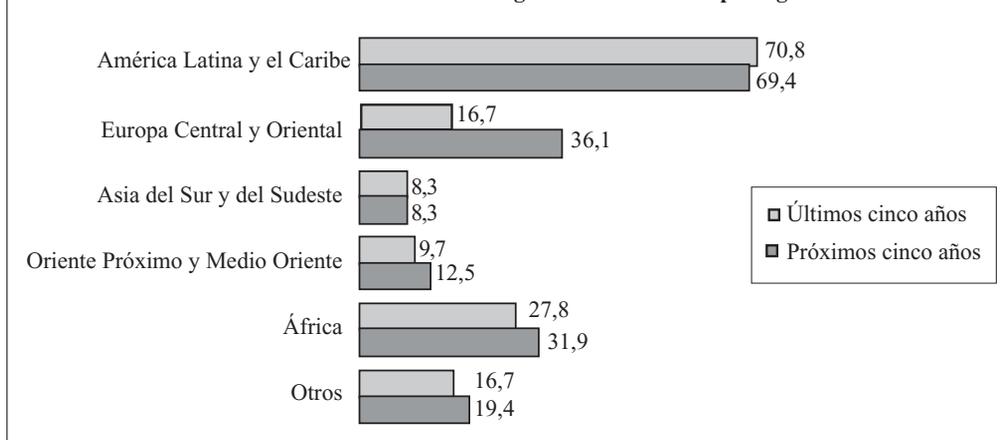
Según la encuesta, las inversiones se concentraron en el sector de servicios, esto es, servicios públicos (electricidad, agua y gas), telecomunicaciones, comercio, turismo y otros servicios, incluso servicios financieros. En el sector industrial, las inversiones se dirigieron hacia la industria alimenticia, la metalurgia y la química. Para la mayoría de las compañías encuestadas, América Latina y el Caribe habían sido el principal destino estratégico de inversión de los últimos cinco años y se esperaba que lo fuera en los cinco años siguientes. Dentro de la región, Brasil sobresalió con creces como receptor durante ambos quinquenios, seguido por Argentina, México y Venezuela. Una comparación de ambos períodos permite proyectar un incremento de la importancia futura de estos tres últimos países, mientras que la importancia relativa de América Central, el Caribe y la Comunidad Andina decaerá previsiblemente, aun desde los modestos niveles actuales. Los Gráficos 9.3 y 9.4 ilustran la importancia relativa de las distintas regiones geográficas y países, respectivamente, para los inversores portugueses que respondieron al cuestionario.

Cuadro 9.5. Tamaño de las empresas portuguesas inversoras en América Latina y el Caribe
(Número de respuestas y porcentajes)

P1a Volumen anual de ventas/negocios de su empresa en millones de US\$:		
Menos de 50	5	27,8%
50-1.000	8	44,4%
1.000-10.000	2	11,1%
Más de 10.000	3	16,7%
No contesta	0	0,0%
Total	18	100,0%
P1b Número total de empleados de la empresa:		
Menos de 250	7	38,9%
251-1.000	5	27,8%
1.001-10.000	4	22,2%
Más de 10.000	2	11,1%
No contesta	0	0,0%
Total	18	100,0%
P2 ¿Qué proporción de sus ventas/negocios totales fuera de Europa corresponde a las ventas/negocios en América Latina y el Caribe?		
Menos del 5%	4	22,2%
5-20%	4	22,2%
20-50%	4	22,2%
Más del 50%	6	33,3%
No contesta	0	0,0%
Total	18	100,0%

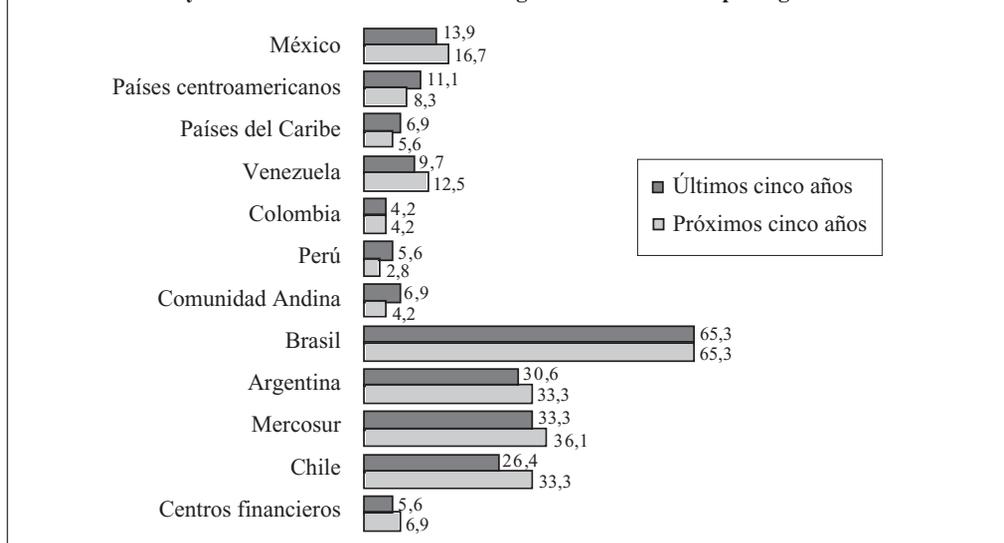
Fuente: Encuesta del BID.

Gráfico 9.3. Importancia de América Latina y el Caribe y de otras regiones del mundo como destinos estratégicos de la inversión portuguesa



El gráfico presenta el resultado medio de las respuestas, dando los siguientes valores a las puntuaciones: no respuesta y no = 0, baja = 25, media = 50, alta = 75, máxima = 100.
 Fuente: Encuesta del BID.

Gráfico 9.4. Importancia de los países y de grupos de integración en América Latina y el Caribe como destinos estratégicos de la inversión portuguesa



El gráfico presenta el resultado medio de las respuestas, dando los siguientes valores a las puntuaciones: no respuesta y no = 0, baja = 25, media = 50, alta = 75, máxima = 100.
 Fuente: Encuesta del BID.

El grueso de la IED, tanto pasada como futura, corresponde a inversiones en nuevos proyectos o a la adquisición de una entidad privada existente. Solo una pequeña proporción (dos casos en el pasado y tres previstos para el futuro) podría asociarse a la privatización de una empresa estatal. Prácticamente todos los inversores destacaron el volumen y la expansión dinámica de los mercados como las principales motivaciones para la inversión. Otros factores citados fueron la disponibilidad de mano de obra capacitada, la estabilidad macroeconómica y el equilibrio político y social. En la mayoría de los casos, las inversiones estaban encaminadas a aprovisionar exclusivamente los mercados locales o de otros países del Mercado Común del Cono Sur (Mercosur).

De acuerdo con las respuestas al cuestionario, los mayores obstáculos para la inversión en América Latina y el Caribe son, por orden de importancia, el temor a la devaluación, las regulaciones y trámites burocráticos, la inseguridad legal y jurídica, la inestabilidad política y los regímenes impositivos locales. En el Cuadro 9.6 figuran los resultados de la pregunta 9 de la encuesta.

Cuadro 9.6. Percepción de los obstáculos a la IED en América Latina y el Caribe

P9 De acuerdo con su experiencia, los mayores obstáculos a la inversión en América Latina y el Caribe son (Nº de casos):						
	No	Bajo	Medio	Alto	Máximo	Puntuación media ^a
Regulaciones locales y burocracia	0	4	6	6	1	52,8
Inestabilidad política	1	3	6	6	1	51,4
Inseguridad legal/jurídica	0	1	9	5	1	52,8
Problemas sociales/pobreza	0	4	8	4	0	44,4
Violencia	0	5	6	5	0	44,4
Corrupción	0	5	10	0	1	40,3
Diferencias culturales	5	8	2	0	0	16,7
Temor a la devaluación	0	2	6	8	1	58,3
Problemas de repatriación de beneficios/capital	0	7	4	5	0	41,7
Carencias de infraestructura	0	7	8	1	0	36,1
Limitación de los mercados locales de capitales	1	7	5	3	1	41,7
Escasez de recursos humanos capacitados	3	6	4	3	0	31,9
Nivel impositivo local	0	4	8	4	1	50,0
Legislación laboral	1	5	8	3	0	41,7
Normas locales de seguridad, salud y medio ambiente	0	11	5	0	0	29,2

^a Se refiere a la puntuación media de las respuestas, dando los siguientes valores a las puntuaciones: no respuesta y no = 0, baja = 25, media = 50, alta = 75, máxima = 100.

Fuente: Encuesta del BID.

Evolución reciente y perspectivas

A comienzos de 2001 proseguía el fuerte ritmo de inversión de las empresas portuguesas. Portugal Telecom adquiría otro operador de telefonía móvil, Global Telecom, y lanzaba una oferta pública de compra sobre el capital de Telesp Celular, en el cual ya tenía el control de gestión y un 30% del capital. EDP anunciaba la inversión de casi US\$1.000 millones en el Programa Termoeléctrico Prioritario de Brasil, y Brisa, la principal empresa de peajes de Portugal, asignaba más de US\$100 millones para la compra del 20% de la Companhia de Concessões Rodoviárias (CCR), que maneja aproximadamente un tercio de los ingresos por peaje en Brasil. La empresa portuguesa de construcciones Somague entraba en una empresa conjunta (joint venture) con el grupo brasileño Leão e Leão, haciendo una oferta para los proyectos de una autopista federal en Ribeirão Preto. En la misma región, el operador portugués de aeropuertos ANA juntó estas dos empresas para una licitación en el marco de la privatización del aeropuerto local.

Globalmente, se espera que la IED total de las compañías portuguesas en Brasil sume US\$3.000 millones en 2001, de los que casi US\$1.000 millones serán aportados por las PyME (*Gazeta Mercantil Latino-Americana*, 2000). De aquí a 2005, según proyecciones de esta misma fuente, las compañías portuguesas inyectarán otros US\$8.500 millones en la economía brasileña, duplicando con creces el stock de IED portuguesa de finales de 2000.

Por cierto, la reciente crisis energética en Brasil afectó a los inversores extranjeros en la medida en que contribuyó a la debilitación del real, causando pérdidas para las inversiones realizadas en dólares o en otras divisas que generan ingresos en reales. Al mismo tiempo, esta crisis ofreció nuevas oportunidades. Enfrentado a su peor sequía desde hace 70 años, el país ha lanzado un plan de diversificación de la producción eléctrica con el objeto de reducir su dependencia de las fuentes hidroeléctricas, de donde proviene el 92% de la energía. Este plan de diversificación favorece a proveedores experimentados en el desarrollo de fuentes alternativas, como EDP Brasil, propiedad de EDP Portugal, que está estudiando la posibilidad de acelerar sus inversiones en materia de producción termoeléctrica.

Además, se debe notar que el reciente auge de las inversiones se acompañó de un destacable aumento del tráfico aéreo de pasajeros, tanto de negocios como turísticos, entre Portugal y Brasil. La empresa nacional Transportes Aéreos Portugueses (TAP) incrementó su capacidad en un 45% en 2001, aumentando su frecuencia de vuelos de 17 a 24 por semana durante la época de mayor afluencia, lo que convirtió a TAP en el líder europeo en vuelos semanales a Brasil. Al mismo tiempo, nuevas empresas portuguesas están entrando en el segmento de los charters y abriendo nuevos destinos directos, tales como Maceió y João Pessoa.

En marzo de 2001, la Cámara de Diputados de Brasil aprobó y envió al Senado un tratado de amistad, de cooperación y de consulta entre este país y Portugal. El texto, que sustituye al tratado vigente hasta 2000, reintroduce entre otros elementos (visado recíproco, derechos de residencia y de voto) disposiciones para prevenir la doble tributación. A lo largo del año ante-

rior, los empresarios portugueses habían lamentado reiteradamente la falta de este acuerdo en materia impositiva. Asimismo, el tratado prevé que una compañía registrada en uno de los dos países pueda operar directamente en el otro sin necesitar inscribirse en el país anfitrión. El texto ya pasó por todas las formalidades de aprobación en Portugal y los políticos han formulado su deseo de que el Senado brasileño apruebe el tratado con tiempo para que tenga lugar su firma oficial en la próxima Cumbre Portugal–Brasil, a principios de septiembre de 2001.

Conclusiones

La IED portuguesa en América Latina creció de manera impresionante en la segunda mitad de los años noventa. A lo largo del período 1996-2000, el nivel promedio de los flujos alcanzó US\$1.800 millones, en comparación con los niveles casi inexistentes del primer quinquenio de los noventa. Representando el 97% de los flujos totales entre 1996 y 2000, Brasil fue con mucho el principal destino de inversión. El boom de la IED portuguesa hacia América Latina se desarrolló juntamente con –e incluso indujo en gran medida– el crecimiento rápido de las demás inversiones portuguesas en el extranjero, mientras que el país había consolidado su posición en los procesos de integración europea y de introducción del euro.

La expansión de las compañías portuguesas en América Latina –en el marco y como parte del proceso de globalización– tiene un impacto profundo no solo en las empresas inversoras sino también en la economía portuguesa en general. Consiguientemente, el debate sobre esta tendencia se hace cada vez más actual, especialmente si se considera que en 2001 el nivel de la IED portuguesa en América Latina siguió siendo muy alto, aun en un contexto regional y mundial de deterioro de las condiciones económicas. Ahora bien, algunas compañías portuguesas muy expuestas en un solo mercado emergente, como Brasil, han visto su valuación bursátil afectada en tiempos de crisis (Ferreira da Silva, 2001).

También subsisten dudas sobre si esta audaz política de expansión exterior asegurará la independencia de las empresas portuguesas, o bien las debilitará financieramente, exponiéndolas a tentativas de absorción. Así, la reciente decisión de Portugal Telecom (PT) de asociarse en partes iguales con Telefónica de España en un holding para controlar las actividades de ambas empresas en el mercado latinoamericano de telecomunicaciones móviles ha suscitado escepticismo acerca de los beneficios para PT. Teniendo en cuenta la situación de propiedad cruzada de acciones entre las empresas, PT podría estar más expuesta a intentos de adquisición (Figueiredo, 2001).

Con todo, no cabe duda de que la inversión en América Latina constituye hoy la principal vía de expansión para un gran número de empresas portuguesas diversas en tamaño y ámbito de actividad. Para muchas se trata asimismo de una primera experiencia en el exterior que, de dar fruto, podría guiar su expansión hacia otros mercados con un mayor potencial de crecimiento del que cabría esperar en la cada vez más madura economía portuguesa.

NOTA

- ¹ Si bien son parte de América Latina y el Caribe, los centros financieros del Caribe no se incluyen en este análisis de la IED portuguesa en la región, ya que los flujos de capitales desde y hacia estos centros no constituyen inversiones efectivas en los países del Caribe. No obstante, la volatilidad de este tipo de “inversiones” se hace evidente en los muy destacables niveles de los flujos contabilizados entre 1998 y 1999, con ingresos de US\$2.600 millones y egresos de US\$2.700 millones respectivamente (Banco de Portugal).

REFERENCIAS

- BRAZ, José (ed.). 1999. “As empresas portuguesas na globalização de mercados”, *Forum Portugal Global*. Lisboa, IAPMEI, ICEP.
- EUROSTAT (European Union Statistical Office). 1999. “European Union Direct Investments”. In: *Yearbook 1999*. Eurostat, Brussels.
- . 2000. “European Union Direct Investments”. In: *Yearbook 1999*. Eurostat, Brussels.
- EXPRESSO. 2000a. “Poupar com o gás natural”, Outubro 14. Lisboa.
- . 2000b. “Duzentas empresas portuguesas no Brasil”, Dezembro 23. Lisboa.
- . 2001a. “EDP aproveita crise brasileira”, Maio 19. Lisboa.
- . 2001b. “Verão ‘quente’ para a TAP e Varig”, Junho 2. Lisboa.
- FERREIRA DA SILVA, F. 2001. “O regresso ao Brasil”, *Expresso*, Fevereiro 10. Lisboa.
- FIGUEIREDO, S. 2001. “Parceria indefinida”, *Diário Económico*, Janeiro 25. Lisboa.
- GAZETA MERCANTIL LATINO-AMERICANA. 2001. “PME’s chegam ao Brasil; mil milhões de dólares devem ser investidos este ano”, Janeiro 22. Rio de Janeiro.
- GEPE (Gabinete de Estudos e Prospectiva Económica). 2001. “O investimento directo das empresas portuguesas no Brasil: sectores, tipo de operação e principais determinantes, 1996-1999”. Lisboa, GEPE, Ministério da Economia de Portugal.
- MATEUS, A. 2000. “A competitividade fiscal no contexto da União Europeia”. In: BRAZ, José (ed.). *Por um sistema fiscal competitivo*, 1ª edição. Lisboa, CIP.
- NORINHA, V. 2001. “Brasil afecta EDP”, *Vida Económica*, Maio 11. Lisboa.
- O SÉCULO DE JOHANNESBURGO. 2001. “Brasil tranquiliza investidores portugueses”, Março 19, Johannesburgo.
- OECD (Organisation for Economic Co-operation and Development). 1999. “International Direct Investment Statistics”. In: *Yearbook*. Paris, OECD.
- . 2000. “International Direct Investment Statistics”. In: *Yearbook*. Paris, OECD.

RAMOS SILVA, J. 2001. “Portugal/Brasil: um passo atrás ou um passo em frente”, *Economia Pura*, Fevereiro.

ROSAS RIBEIRO, E. 2001. “Brasil: a fixação portuguesa”, *Economia Pura*, Janeiro.

SOBEET (Sociedade Brasileira de Estudos de Empresas Transnacionais e da Globalização Econômica). 2000. “Carta da SOBEET Ano III – Nº 14”. São Paulo, Edición Bimestral.

UNICE (Union of Industrial and Employers’ Confederations of Europe). 2000. *Stimulating Creativity and Innovation in Europe – The UNICE Benchmarking Report 2000*. Brussels.

VIDA ECONÓMICA. 2001. “Dupla tributação e duplo registo de empresas ‘encalham’ cooperação luso-brasileira”, Maio 11. Lisboa.

Capítulo 10. Países Bajos

Karel Jansen y Rob Vos*

Introducción

Ante las limitaciones relativas del mercado de los Países Bajos, las actividades internacionales son cruciales para la expansión de sus empresas. De ahí la importancia del comercio y de la inversión exterior para un país que, si bien representa solo el 1,3% del producto interno bruto (PIB) mundial y menos del 0,3% de la población del globo, contribuye con el 3,3% de las exportaciones mundiales y posee el 6,4% del stock global de inversión directa en el exterior¹.

Desde 1987 la inversión de los Países Bajos en América Latina y el Caribe ha registrado un rápido crecimiento, el cual se inscribe dentro del aumento general de la inversión extranjera en los países en desarrollo iniciado a finales de los años ochenta. Después de fluctuar en torno a los US\$11.000 millones anuales en el período 1975-1987, los flujos de inversión extranjera hacia los países en desarrollo se dispararon hasta unos US\$100.000 millones en 1994-1995 y hasta casi US\$200.000 millones al término de los noventa (UNCTAD, 2000).

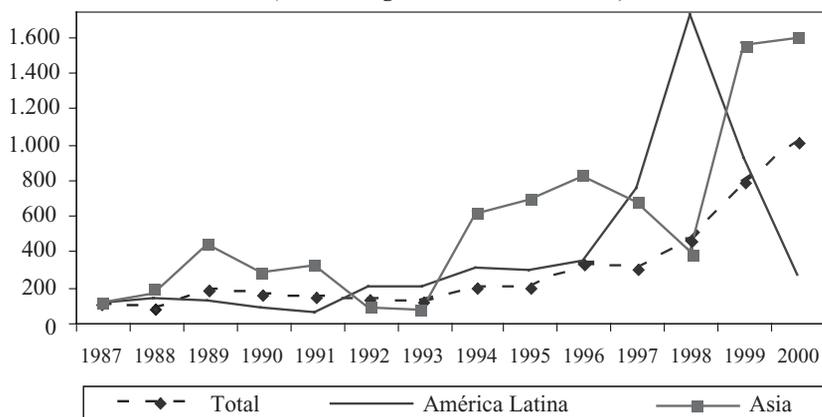
Este auge de los movimientos de capital durante los años noventa, incluida la inversión extranjera directa (IED), es en parte tributario del proceso global de liberalización del comercio y de los mercados financieros. Prácticamente todos los países latinoamericanos realizaron profundas reformas económicas, suprimiendo virtualmente la mayoría de las trabas al comercio, liberalizando la cuenta de capitales, levantando las restricciones a la inversión directa y privatizando las empresas estatales (Vos, Taylor y Paes de Barros, 2001). El auge de los ingresos de capital, mayormente debido a la inversión de cartera en el primer quinquenio de los noventa, fue motivado esencialmente por la IED durante el segundo quinquenio, en parte por el hecho de que los programas de privatización de la mayoría de los países recién se materializaron en el transcurso de la década. Por otro lado, la crisis de los mercados financieros internacionales afectó en mayor grado los flujos de cartera hacia los mercados emergentes. Uno de los principales factores que acentuaron la volatilidad y pusieron fin al auge de las inversiones de cartera fueron el efecto tequila consiguiente a la crisis del peso mexicano y la crisis brasileña. La IED, menos afectada en un primer momento, experimentó un cierto repliegue a finales del decenio, especialmente en los flujos hacia Brasil.

* Karel Jansen es Profesor Asociado y Rob Vos es Profesor de Financiación del Desarrollo en el Instituto de Estudios Sociales en La Haya, Países Bajos.

Una pauta similar, aunque más acusada, se observa en la IED holandesa hacia América Latina (véase el Gráfico 10.1), la cual aumentó desde mediados de los noventa, alcanzó un máximo en 1998 y cayó marcadamente a partir de 1999. Esto podría explicarse, según se verá, por el efecto que el retorno de la inestabilidad macroeconómica y la desaceleración del crecimiento de algunas de las mayores economías de la región parecen haber tenido sobre la inversión holandesa. Los datos correspondientes a la IED de este país en Asia evidencian un declive similar tras la crisis financiera asiática de 1997-1998, junto con una notable recuperación posterior.

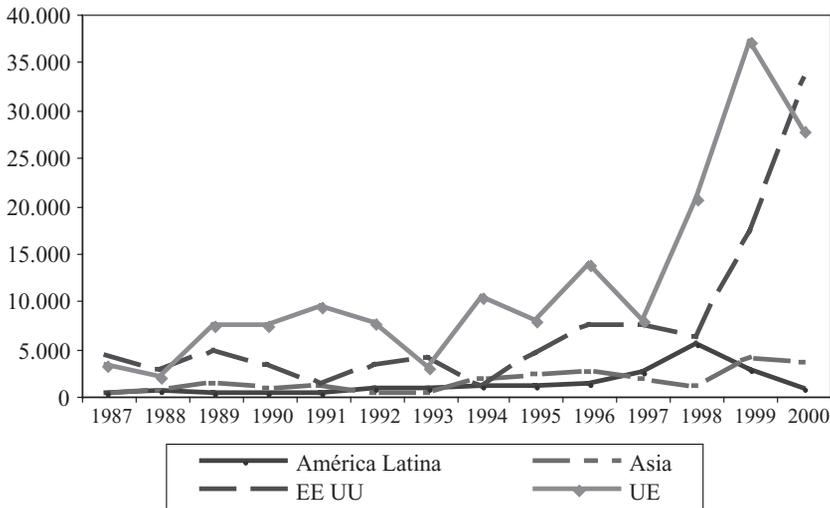
Conviene señalar, no obstante, el escaso peso relativo de la IED en América Latina dentro de la IED global de los Países Bajos. Así, los flujos de inversión hacia los países de la Unión Europea (UE) y Estados Unidos son varias veces mayores que los flujos hacia América Latina y el Caribe y Asia (véase el Gráfico 10.2). Del stock total de IED de las empresas holandesas en 1999, un 3,6% estaba invertido en América Latina y el Caribe (frente a un mero 2,5% en 1987)². El Cuadro 10.1 indica que el 15% del stock total de inversiones se ubicaba en países en desarrollo, y que de este porcentaje un tercio correspondía a América Latina y el Caribe. Esta pauta general no se ha visto mayormente afectada por el auge de los flujos de capital a las economías emergentes en los años noventa. En florines actuales, el valor del stock de inversiones de las empresas holandesas en América Latina y el Caribe (Antillas Neerlandesas excluidas) creció a un ritmo del 17% anual entre 1987 y 1999, mientras que la inversión extranjera total de los Países Bajos creció un 13,3% anual³. Para los países receptores, sin embargo, la cuantía de estos flujos no es desdeñable. El presente capítulo describe con cierto detalle las características de la IED holandesa en América Latina y el Caribe, los factores que condicionan los flujos y el grado de relación entre estos y el comportamiento del comercio entre América Latina y el Caribe y los Países Bajos.

**Gráfico 10.1. Evolución de la IED de los Países Bajos:
total, Asia y América Latina, 1987-2000**
(Índice de egresos netos, 1987 = 100)



Fuente: De Nederlandsche Bank.

Gráfico 10.2. Evolución de la IED de los Países Bajos por principales regiones, 1987-2000
(Egresos en millones de dólares)



Fuente: De Nederlandsche Bank.

Cuadro 10.1. Distribución geográfica de la IED de los Países Bajos, 1987 y 1999
(En porcentajes del stock en el exterior)

	1987	1999
Países de la OCDE	87,6	85,0
Países en desarrollo de:		
Europa Oriental	0,3	3,5
África	1,2	1,1
Asia	4,4	5,2
América Latina y el Caribe	2,5	3,6
América Latina y el Caribe con Antillas Neerlandesas incluidas	6,5	5,2

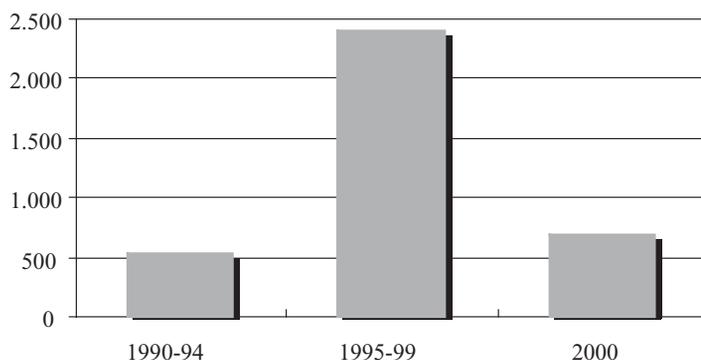
Fuente: De Nederlandsche Bank.

Características de la IED de los Países Bajos en América Latina

Tal como se ha mencionado, la IED holandesa en América Latina y el Caribe experimentó un marcado aumento en la década de los noventa. En el período 1990-1999, los flujos totales (centros financieros excluidos) sumaron US\$11.900 millones, frente a los US\$700 millones de toda la década previa. La progresión más notable se verificó en el segundo quinquenio de los noventa, cuando el promedio de los flujos anuales alcanzó los US\$2.400

millones, frente a los US\$528 millones del primer quinquenio (véase el Gráfico 10.3; el Cuadro 9 del Anexo estadístico presenta cifras pormenorizadas desglosadas por países).

Gráfico 10.3. Evolución de la IED de los Países Bajos en América Latina
(Promedio de egresos anuales, en millones de dólares, excluidas las Antillas Neerlandesas)



Fuente: De Nederlandsche Bank.

En términos de stock de IED, las inversiones de las empresas holandesas casi se han duplicado durante los años noventa, alcanzando US\$13.300 millones en 1999 (centros financieros incluidos). Argentina, Brasil y México concentran el grueso de dichas inversiones (véase el Cuadro 10.2).

Cuadro 10.2. Stock de IED de los Países Bajos, 1990 y 1999
(Stock en el exterior, en millones de dólares y como porcentaje del total)

	1990	% del total	1999	% del total
Argentina	399	5,4	1.500	11,3
Brasil	952	12,9	5.120	38,5
Chile	182	2,5	753	5,7
Colombia	-	-	174	1,3
México	369	5,0	971	7,3
Perú	-	-	67	0,5
Suriname	93	1,3	179	1,3
Venezuela	29	0,4	-99	-0,7
Sin especificar	709	9,6	743	5,6
Centros financieros	4.665	63,1	3.887	29,2
Total América Latina y el Caribe	7.398	100,0	13.295	100,0

Fuente: De Nederlandsche Bank.

Con el objetivo de conseguir información sobre las estrategias de las empresas holandesas que invierten en América Latina y el Caribe, la Oficina Especial en Europa del Banco Interamericano de Desarrollo (BID) preparó una encuesta que se distribuyó en los Países Bajos. Contestaron 33 empresas, algunas de las cuales tienen actividades en varios países latinoamericanos (véase el Anexo B para información detallada sobre esta encuesta). Entre las compañías holandesas con inversiones en la región que respondieron a la encuesta, figuran tanto medianas como grandes empresas. En su mayoría, las empresas que invierten en la región tienen carácter global: para la mayor parte, las ventas en América Latina y el Caribe representan menos del 20% de las ventas totales fuera de Europa (véase el Cuadro 10.3).

Cuadro 10.3. Distribución de ventas de las empresas encuestadas

Ventas en América Latina y el Caribe (% de ventas totales fuera de Europa)	Porcentaje de empresas
< 5%	40,6
5% – 20%	46,9
20% – 50%	6,3
> 50%	0,0
No responden	6,3
Total	100,0

Fuente: Encuesta del BID.

Una pequeña parte de las empresas inversoras le asignó a América Latina y el Caribe una posición prioritaria: solo el 33% del total consideró que la región tendría prioridad alta o máxima en los próximos cinco años. La mayoría le adjudicó una importancia media o baja a la región. Las empresas encuestadas (es decir, aquellas con inversiones en América Latina y el Caribe) asignaron una importancia algo mayor a Asia del Sur y del Sudeste (región de prioridad alta o máxima para el 53,6%), así como a Europa Central y Oriental (44,7%).

Dentro de América Latina y el Caribe, los países señalados como prioritarios para los próximos cinco años fueron Argentina, Brasil, México y Chile. Estos países presentan ya la mayor concentración de IED holandesa en la región.

La inversión de las transnacionales tiene por finalidad explotar los recursos naturales, abastecer el mercado local o establecer una plataforma de exportación. Las respuestas de los inversores holandeses a la encuesta apuntan al predominio de consideraciones relativas al mercado local. El Cuadro 10.4 expone los factores que condicionan las decisiones de inversión, clasificándolos por importancia según el porcentaje de empresas cuya decisión de invertir se vio influida por cada factor.

En su gran mayoría, las empresas destacaron la importancia del tamaño y del crecimiento del mercado. Para la mayor parte, la estabilidad macroeconómica, el potencial de producción agropecuaria, la estabilidad política y social, la legislación sobre inversión extranjera y la infraestructura constituían factores relevantes. Sorprende la escasa importancia dada a la participación en un grupo de integración regional, a los estímulos fiscales y al bajo costo de la mano de obra.

Cuadro 10.4. Factores condicionantes de la decisión de inversión
(Porcentaje de empresas que dan importancia al factor)

Crecimiento del mercado	84,2
Tamaño del mercado	75,9
Mayor eficiencia en la estrategia empresarial global	72,9
Estabilidad política y social	68,1
Estabilidad macroeconómica	66,6
Potencial de producción agrícola	60,0
Legislación sobre inversión extranjera	54,3
Existencia de mano de obra capacitada	54,2
Calidad de la infraestructura	50,0
Disponibilidad de materias primas	43,5
Incentivos fiscales/subsidios	31,9
Bajo costo de la mano de obra	29,2
Participación del país receptor en un grupo de integración	19,1

Fuente: Encuesta del BID.

De estas respuestas se deduce que la inversión extranjera se destina en esencia a producir para el mercado local. El tamaño y el crecimiento del mercado fueron, con mucho, los principales factores mencionados. La lista de principales inversionistas holandeses en América Latina incluye transnacionales como ABN-AMRO, un destacado banco, y Ahold, una importante empresa minorista, que han ampliado su participación en operaciones locales de servicios, sobre todo en Brasil. También otras transnacionales activas en sectores de bienes comercializables, como Philips (artículos electrónicos) y Unilever (industria alimentaria) buscan en general ampliar su participación en el mercado local (el Recuadro 10.1 detalla las actividades de Ahold en América Latina y el Caribe). Otros factores como el bajo costo de la mano de obra o la adhesión a un acuerdo comercial regional, que serían claves para empresas orientadas al mercado de exportación, recibieron una baja calificación. Sin embargo, respondiendo a otra pregunta, muchas empresas afirmaron que sus filiales también producen para la exportación a otros países de América Latina y el Caribe, así como a Europa y a Estados Unidos.

Tal diversidad de respuestas no sorprende, si se considera la diferencia de objetivos que existe entre distintas empresas que invierten en distintos sectores. Algunas de ellas hacen hincapié en el mercado local, otras en el mercado local y de exportación, y otras

solo en las exportaciones. Con todo, la impresión global que surge de las respuestas a la encuesta es que la inversión holandesa en América Latina y el Caribe se dirige fundamentalmente a la producción para el mercado local.

La distribución sectorial de la IED de los Países Bajos en América Latina y el Caribe se ajusta al modelo general surgido en los años ochenta y noventa, en el que la inversión extranjera en el sector de servicios cobró creciente importancia. Este patrón sectorial difiere de la tendencia global de la IED holandesa (véase el Cuadro 10.5). La proporción de la IED en actividades primarias (agricultura y minería) es mucho mayor en la región que en el resto del mundo. Este hecho, acorde con la ventaja comparativa que representan sus abundantes recursos naturales, se refleja en el peso considerable de los productos básicos dentro de su estructura de exportaciones. En países como Ecuador y Colombia, la inversión de los Países Bajos lidera determinados subsectores como las flores cortadas y las aves de corral, aunque su inversión global en estos países tiene –al igual que en el resto de América Latina y el Caribe– escasa importancia relativa.

Cuadro 10.5. Distribución sectorial del stock de la IED de los Países Bajos en América Latina y el Caribe y en el mundo, 1997
(En porcentajes)

	América Latina y el Caribe	Mundo
Sector primario	22,9	1,1
Manufacturas	29,3	48,5
Servicios públicos y construcción	12,5	0,6
Servicios	35,4	48,1
No asignada	-	1,7

Fuente: OCDE (1999).

La IED holandesa se halla concentrada en las principales economías de América Latina y el Caribe, lo que aporta una prueba adicional de la importancia del tamaño del mercado local en la decisión de invertir. También es probable, sin embargo, que la inversión extranjera en la producción para los mercados de exportación prefiera las ventajas ofrecidas por estos países en términos de economías de escala, vínculos y factores externos.

El Cuadro 10.6 clasifica los países según su producto nacional bruto (PNB) en 1999. Se observa que las tres mayores economías de América Latina y el Caribe absorben el 61% del stock total de IED en la región. Tal concentración parece natural, considerando que la proporción de estos tres países en el stock de IED es algo inferior a su participación en el PNB regional y aproximadamente igual a su porcentaje de la población de la región. Mayor aún es el grado de concentración de la IED holandesa en América Latina y el Caribe (centros financieros excluidos), la cual se dirige casi en un 88% a las tres gran-

des economías de la región, bastante más que lo que cabría deducir de su proporción en el PNB y la población regionales. Otro importante destino de la IED holandesa es Chile. Así, los cuatro países principales (Brasil, México, Argentina y Chile) representan conjuntamente el 70% de la IED total en la región, el 96% de la afluencia de IED holandesa, el 78% del PNB de la región y el 62% de su población.

Cuadro 10.6. Concentración geográfica de la IED en América Latina y el Caribe, 1999
(En porcentajes)

	Proporción en el stock de IED total en ALC	Proporción en el stock de IED de P. Bajos en ALC*	Proporción en el PNB de ALC	Proporción en la población de ALC
Brasil	33,8	59,1	38,0	33,0
México	14,8	11,2	21,9	19,1
Argentina	12,8	17,3	14,2	7,2
Tres principales economías	61,4	87,6	74,1	59,3
Colombia	4,0	1,9	4,8	8,2
Venezuela	4,5	-	4,5	4,7
Chile	8,1	8,7	3,6	2,9
Perú	1,8	0,7	3,1	4,9
Suriname	n.d.	2,1	n.d.	n.d.

* Centros financieros excluidos.

n.d. = no disponible.

Fuente: Proporción en IED de los Países Bajos: De Nederlandsche Bank (véase asimismo el Cuadro 46 del Anexo estadístico); proporciones totales, datos sobre PNB y población: Banco Mundial (2000-2001).

De estos datos se desprende que la concentración de la IED total en América Latina y el Caribe es menor de lo que podría esperarse. De hecho, la proporción de IED en los principales países de destino está por debajo de su participación en el producto regional. La inversión de los Países Bajos, por el contrario, está fuertemente focalizada en las tres mayores economías de la región. Tal como se ha mencionado, las empresas holandesas citan como principal motivo de inversión la necesidad de abastecer el mercado local, lo que explica que inviertan en los mercados más voluminosos. Brasil y Chile parecen recibir más –y México menos– IED holandesa de lo que podría inferirse del tamaño de sus economías.

Estructura del comercio e incidencia de la inversión extranjera

A la hora de valorar el impacto de la inversión extranjera en la economía receptora, la mayoría de los estudios ha recalcado sus efectos en la inversión y el crecimiento, el empleo, la transferencia tecnológica y el comercio. Una destacada función de la IED ha

Recuadro 10.1. Ahold: distribuidor global en el sector alimentario

Un buen ejemplo de la actividad de las transnacionales holandesas en el sector de servicios de América Latina y el Caribe es Royal Ahold, empresa líder en distribución de alimentos y servicios alimentarios en los Países Bajos. Ahold se ha expandido sin embargo más allá de sus fronteras, al punto de que las operaciones en los Países Bajos actualmente solo representan una modesta proporción de su facturación total (menos del 20% de las ventas). La empresa, que aspira a convertirse en el líder mundial del sector alimentario, ha conocido durante los últimos años una rápida expansión internacional. En 2000 Ahold contaba con más de 8.500 centros de distribución en 25 países de los cuatro continentes, con un volumen total de ventas de US\$47.900 millones.

En América Latina y el Caribe, Ahold está presente en ocho países, principalmente en Argentina (235 supermercados Disco, con ventas por US\$2.000 millones en 2000) y en Brasil (108 tiendas Bompreço, con ventas por US\$1.400 millones). A ello se suman asociaciones con participación mayoritaria en Chile, Perú y Paraguay (tiendas Santa Isabel), y en Guatemala, El Salvador y Honduras (tiendas La Frague). En total, los casi 550 puntos de venta en estos ocho países registraron en 2000 unas ventas de US\$4.700 millones (el 10% de las ventas mundiales de la empresa). También en 2000 la inversión de Ahold en activos fijos en la región ascendió a 286 millones de euros, casi el 12% de su inversión total en capital fijo en el mismo año.

Resulta interesante señalar que, si en general la inversión extranjera prefiere los grandes mercados, Ahold ha logrado obviar la desventaja de los pequeños países mediante la creación de cadenas transfronterizas de tiendas minoristas. Más que un modelo de supermercado, Ahold “exporta” su experiencia en la gestión de cadenas de comercios. Al hacerse con el control de comercios locales, su estrategia consiste en preservar la identidad local y centrarse en el mercado local, beneficiándose a la vez de las redes, la pericia (know-how) y las ventajas de escala de la casa matriz.

Ahold despliega una menor actividad en Asia que muchas otras transnacionales holandesas. Sus ventas globales presentan una marcada concentración en el hemisferio occidental: en 2000 Estados Unidos representó el 58% de su facturación, América Latina y el Caribe el 10%, Europa el 31% y Asia tan solo el 1%. Con todo, la presencia de la empresa en América Latina y el Caribe es relativamente reciente. La alianza con Bompreço, iniciada en 1996, se transformó en control absoluto en 2000, dos años después de que Disco y las tiendas Santa Isabel pasaran a formar parte de Ahold. Las tiendas La Frague, por su parte, fueron adquiridas en 1999. Desde la adquisición de estas cadenas, las ventas registraron un vigoroso incremento, tanto a través del crecimiento orgánico como de la expansión mediante adquisiciones.

sido financiar las inversiones en América Latina y el Caribe. Según indica el Cuadro 10.7, la IED holandesa no tendría por sí sola mayor incidencia en el nivel de inversión, aunque sí forma parte de un proceso más amplio de inversión extranjera con notables repercusiones. En América Latina y el Caribe la IED contribuye sensiblemente a la inversión total y

al crecimiento, elevando directamente la tasa de inversión bruta en unos tres puntos porcentuales como promedio para la región, y en mucho mayor grado para países como Chile, Colombia y Venezuela. Cabe prever que los mayores niveles de inversión tendrán un impacto positivo sobre el crecimiento.

Cuadro 10.7. IED y crecimiento económico

	Stock de IED en 1985 (en millones de dólares)	Stock de IED en 1998 (en millones de dólares)	Stock de IED en 1998 como % del PIB	Ingresos de IED como % de la FBCF (promedio 1997-1998)	Ingresos de IED de los Países Bajos como % de los ingresos totales (1997-1998)
Argentina	6.600	47.100	13,9	13,2	2,3
Brasil	25.700	132.700	17,1	15,1	10,8
Chile	2.300	30.000	40,4	26,1	11,7
Colombia	2.700	18.100	20,0	21,8	0,3
México	2.000	60.800	14,3	14,0	4,7
Perú	1.200	8.000	12,5	11,6	1,0
Suriname	n.d.	n.d.	n.d.	1,1	22,7
Venezuela	1.500	19.100	20,1	30,2	–
Total	62.900	404.600	19,5	16,4	5,0

Notas:

FBCF = formación bruta de capital fijo.

n.d. = no disponible.

Fuente: Columnas (2)-(5): UNCTAD (2000). Columna (6): De Nederlandsche Bank.

A ello vendrán a sumarse los efectos indirectos. Según la evidencia disponible, por lo general la IED tiene una influencia positiva sobre la inversión local (De Melo, 1997). También cabe prever efectos de encadenamiento y de arrastre de las compañías objeto de inversión extranjera a las empresas locales en beneficio de una producción más eficiente. Una importante vía para estos efectos de arrastre serán los encadenamientos hacia delante y hacia atrás entre la compañía objeto de inversión extranjera y las sociedades locales. Las empresas holandesas incluidas en la encuesta afirman subcontratar empresas locales en la mayoría de los casos.

Una proporción creciente de la inversión extranjera en América Latina y el Caribe se hace en forma de fusiones y adquisiciones (F&A). La encuesta entre empresas de los Países Bajos con inversiones en la región evidencia una progresiva implicación de transnacionales holandesas en la absorción de empresas existentes. Cerca del 40% de las compañías de la muestra había participado en la adquisición de empresas estatales privatizadas o privadas.

Otro aspecto que merece analizarse es la posible relación entre la inversión holandesa en la región y la pauta del comercio entre América Latina y el Caribe y los Países Bajos.

Así, la inversión directa de las empresas holandesas podría derivarse de los vínculos comerciales preexistentes o, por el contrario, modificar dichos vínculos. En general, la pauta del comercio muestra una concentración geográfica. Los países vecinos suelen comerciar más entre sí que con naciones distantes. De Jong y Vos (1995) sostienen que la cercanía entre países puede mitigar el impacto de imperfecciones del mercado, de lagunas de información, y de costos de transacción y de transporte que obstaculizan el comercio. Según estos autores, la pauta del comercio y de la inversión muestra una marcada regionalización: en otros términos, los países más próximos mantienen vínculos comerciales y financieros más estrechos. Asimismo, apuntan que entre 1985 y 1990 este sesgo regional se hizo menos nítido gracias a la liberalización comercial y a la globalización de la producción y de las finanzas mundiales.

En vista de lo anterior, no sería dado esperar vínculos fuertes de comercio e inversión entre los Países Bajos y América Latina y el Caribe, habida cuenta de la distancia que los separa y de la firme integración de los Países Bajos en la UE y de sus vínculos estrechos con los Estados Unidos en el hemisferio occidental. Por otra parte, los Países Bajos muestran un grado excepcional de apertura para su reducido tamaño, tal como lo demuestran la inusual proporción de las exportaciones en su PIB y su destacado stock relativo de IED en el exterior.

Probablemente las relaciones de comercio y de inversión entre dos países o grupos de países están vinculadas entre sí en las siguientes situaciones:

- Las empresas prefieren invertir en países a los que han exportado antes. Las exportaciones permiten establecer contactos que reducen los problemas de información y los costos de transacción citados anteriormente. Si esta producción se destina al mercado local, las exportaciones del país de origen al país receptor declinan.
- Otra finalidad de la inversión de las empresas en el exterior es explotar los recursos naturales con miras a la exportación, o a establecer una plataforma de exportación aprovechando los bajos costos de producción del país receptor.
- Las compañías que invierten en el exterior buscando producir para el mercado local o para la exportación importarán bienes intermedios y de capital de la casa matriz, potenciando así el comercio intraempresarial.

El impacto neto de estos efectos no queda claro a priori y solo puede establecerse de forma empírica. Si la inversión de las empresas del país i en el país j tiene por finalidad producir para el mercado local, dicha inversión podría reducir las exportaciones del país i al país j conforme la producción local reemplaza las exportaciones. Si la inversión extranjera se realiza en la industria extractiva o aspira a utilizar el país receptor como base de producción a bajo costo para la exportación, las exportaciones de i a j no se verán afectadas,

aunque quizá sí las exportaciones de j a i . En ambos casos, las exportaciones de i a j podrían aumentar en la medida en que las filiales de empresas extranjeras importen bienes intermedios y de capital de la casa matriz en el país i .

De Jong y Vos (1995) proponen una serie de coeficientes para medir las vinculaciones comerciales y financieras entre países o regiones. En primer lugar, se trata de:

$$\beta_{ij} = \frac{X_{ij}/X_i}{X_j/X}$$

Donde:

X_{ij} = exportaciones del país i al país j ;

X_i = exportaciones totales del país i ;

X_j/X = proporción del país j en las exportaciones del resto de los países.

El coeficiente beta establece una relación entre la proporción del país j en las exportaciones del país i y la proporción del país j en las exportaciones del resto del mundo. Este coeficiente puede emplearse para medir el sesgo en vinculaciones comerciales, ya que indica si las exportaciones de i a j son mayores o menores de lo que cabría esperar partiendo de la proporción del país j en el comercio mundial.

Las vinculaciones comerciales entre dos países se expresan mediante dos coeficientes beta, β_{ij} y β_{ji} . Visto desde la perspectiva del país i , β_{ij} refleja las vinculaciones comerciales entre i y j por medio de las exportaciones de i a j , mientras que β_{ji} expresa las vinculaciones por medio de las importaciones de i desde j .

Tales coeficientes de concentración pueden formularse también para vinculaciones financieras entre países. Los coeficientes financieros medirían si las vinculaciones financieras entre los países i y j son mayores o menores de lo que podría inferirse de la posición del país j en los mercados financieros globales. Estos coeficientes pueden formularse para los activos y pasivos financieros totales pendientes entre los países i y j , aunque también es posible calcularlos para tipos específicos de activos financieros, como IED, inversiones de cartera o préstamos bancarios. El presente capítulo se centra en las vinculaciones a través de la IED, relación que aquí se denominará coeficiente gamma:

$$\gamma_{ij} = \frac{IED_{ij}/IED_i}{IED_j/IED}$$

El numerador expresa la proporción del país j en el stock de inversión extranjera en el exterior del país i , mientras que el denominador refleja la proporción del país j en la inversión extranjera en el exterior de todos los demás países. Este coeficiente puede usarse para medir el grado de concentración de la IED holandesa. En este caso no existe razón para formular el coeficiente gamma “inverso”, dado el escaso monto de la inversión extranjera de empresas de América Latina y el Caribe en los Países Bajos.

Es posible aplicar los coeficientes beta y gamma a la medición de sesgos en las vinculaciones comerciales y financieras. Si β o $\gamma > 1$, existe un sesgo positivo –en otras palabras, la vinculación comercial o financiera entre los dos países o regiones es mayor de lo que podría sugerir la proporción del país en el comercio o la actividad financiera mundiales. Si, por el contrario, β o $\gamma < 1$, el sesgo es negativo y la vinculación es inferior al promedio.

De Jong y Vos (1995) formulan asimismo un coeficiente delta:

$$\delta_{ij} = \frac{IED_{ij}/IED_i}{X_{ij}/X_i}$$

Donde:

IED_{ij}/IED_i = proporción del país j en la inversión extranjera del país i ;
 X_{ij}/X_i = proporción del país j en las exportaciones del país i .

El coeficiente delta expresa la relación entre las vinculaciones financieras y comerciales. Si $\delta_{ij} = 1$, la proporción del país j en la IED del país i en el exterior sería igual a la proporción del país j en las exportaciones del país i . Ello implicaría que un país prefiere invertir en países con los que ya mantiene vinculaciones comerciales.

El Cuadro 10.8 presenta una serie de razones que describen las vinculaciones comerciales y financieras entre los Países Bajos y las principales economías de América Latina y el Caribe. Estas razones son:

- *Stock de IED en el país j /IED global.* Esta razón indica la importancia relativa del país como destino de IED.
- *Proporción del país j en la IED holandesa en el exterior/proporción del país j en la IED global en el exterior.* Se trata del coeficiente gamma definido anteriormente. Determina si la inversión holandesa en el país i es mayor o menor que el promedio –es decir, mayor o menor que lo que podría deducirse de la proporción del país j en la inversión extranjera global.

- *Proporción del país j en las exportaciones holandesas/proporción del país j en las exportaciones de todos los países.* Esta relación permite determinar si las exportaciones de los Países Bajos al país j son mayores o menores de lo que sugeriría la proporción del país j en el comercio mundial, y corresponde al coeficiente beta previamente definido.
- *Proporción de los Países Bajos en las exportaciones del país j/proporción de los Países Bajos en las exportaciones de todos los países.* Este es el inverso de la tercera razón.
- *Proporción del país j en la IED holandesa en el exterior/proporción del país j en las exportaciones holandesas.* Se trata del coeficiente delta, que refleja la relación entre las vinculaciones comerciales y financieras.

Cuadro 10.8. Coeficientes de vinculación comercial y financiera entre los Países Bajos y América Latina y el Caribe, 1998

	Proporción en la IED global	Coficiente gamma	Coficiente beta (i a j)	Coficiente beta (j a i)	Coficiente delta
Argentina	1,16	0,50	0,22	1,32	4,72
Brasil	3,26	0,48	0,34	1,60	4,39
Chile	0,74	0,33	0,26	0,61	2,74
Colombia	0,45	0,12	0,25	0,73	0,80
México	1,50	0,20	0,08	0,09	1,68
Perú	0,20	0,13	0,30	0,58	0,57
Suriname	n.d.	n.d.	5,12	6,72	0,87
Venezuela	0,47	0,04	0,24	0,24	0,24

Obsérvese en la primera columna la proporción de los países de América Latina y el Caribe en el stock global de IED. Argentina, Brasil, México y, en menor medida, Chile destacan como destinos de la inversión extranjera global. Conviene resaltar que, si bien las cifras del cuadro corresponden a 1998, en el período 1986-1998 todos los países de América Latina y el Caribe aumentaron su proporción, salvo Brasil. A partir de 1986, los flujos globales de IED registraron un marcado incremento, y la mayoría de las economías de la región han recibido una creciente proporción de este mayor volumen. El Cuadro 10.7 aportaba datos sobre el sustancial aumento del stock de IED en los principales países de la región desde 1985.

La proporción de los países de América Latina y el Caribe en el stock total de IED holandesa es muy inferior a su participación en el stock global de IED. De ahí que todos los coeficientes de la segunda columna del Cuadro 10.8 sean menores que 1. Por otra parte, la proporción de los países de la región en la IED holandesa se ha mantenido invariable sistemáticamente desde 1985, creciendo para algunos países y decayendo en otros.

Pese al sensible incremento en valores absolutos registrado en los últimos 15 años, la inversión extranjera holandesa en los países de América Latina y el Caribe se ha mantenido comparativamente baja en términos relativos, sin que el crecimiento reciente haya sido lo suficientemente rápido para modificar esta posición relativa. Es evidente, pues, que la región no ha sido un destino prioritario de la IED holandesa y que esta no está recuperando posiciones.

Algo similar se observa en los coeficientes comerciales del Cuadro 10.8. Así, las exportaciones holandesas a los países de América Latina y el Caribe están por debajo de lo que sugiere la posición de estos países en el comercio mundial. Todos los coeficientes beta de la tercera columna son mucho menores que 1, con excepción de Suriname, cuya singular relación histórica se traduce en una mayor vinculación comercial. Durante el lapso 1986-1998, los coeficientes beta decayeron para cuatro países y se mantuvieron para tres, registrándose un único aumento en el caso de Suriname.

Los coeficientes beta para las exportaciones de la región a los Países Bajos (véase la cuarta columna del Cuadro 10.8) son mayores que 1 para Argentina, Brasil y Suriname, lo que indica que estas economías exportan a los Países Bajos más de lo que podría deducirse del peso de los Países Bajos en el comercio mundial. En los demás casos el coeficiente es inferior a 1, aunque para todos los países enumerados, β_{ji} es mayor que β_{ij} , de lo que se colige que los países de América Latina y el Caribe tienen una mayor propensión a exportar hacia los Países Bajos que estos a exportar hacia la región. Tampoco este coeficiente ha variado sistemáticamente desde 1986, declinando en cinco países y manteniéndose estable en uno.

En cuanto a los datos relativos al coeficiente delta (última columna del Cuadro 10.8), destaca el hecho de que el valor es superior a 1 para los países más grandes e inferior a 1 para las economías menores. Lo anterior implica que en los principales países la vinculación es mayor para la inversión que para el comercio, algo que corrobora la constatación general de que la IED se concentra en los principales países en desarrollo. Esta predilección de la inversión extranjera por países con un mercado interno voluminoso se verifica también en el caso de la inversión extranjera de los Países Bajos en América Latina y el Caribe.

Conclusiones

En los últimos años ha aumentado velozmente la IED de las empresas holandesas en América Latina y el Caribe. Sin embargo, de acuerdo con el peso de la región en la economía mundial, esta inversión es de escasa magnitud. Este sesgo regional en perjuicio de América Latina y el Caribe se inscribe en una tendencia más general. Por otra parte, los flujos comerciales entre las dos partes no son proporcionales a la importancia de América Latina en el comercio mundial. Probablemente la estabilización macroeconómica y la

liberalización del comercio y de la inversión acometidas por las naciones de la región en los últimos años hayan propiciado el crecimiento de la inversión extranjera holandesa en la región en términos absolutos.

Lo anterior lleva a la conclusión general de que América Latina y el Caribe no figuran entre las prioridades de la inversión y del comercio de los Países Bajos. La intensidad de estas vinculaciones se refleja en unos coeficientes gamma inferiores a 0,5 para la inversión extranjera directa y unos coeficientes beta bastante bajos para las exportaciones holandesas a la región. Una excepción al respecto es Suriname, cuya relación especial se plasma en un comercio más intenso.

Resulta imposible identificar una relación entre flujos de inversión y de comercio. No existe relación sistemática alguna entre la intensidad del comercio, por un lado, y las vinculaciones financieras entre los Países Bajos y América Latina y el Caribe en 1986 o en 1998, por otro, ni entre las variaciones de los nexos comerciales o financieros. Los datos sobre los países analizados en este capítulo no sustentan la hipótesis de que los lazos comerciales puedan facilitar la inversión extranjera, ni de que esta tenga repercusiones en las relaciones comerciales. Esta ausencia de nexo no debe sorprender, considerando el pequeño número de países abarcados por el análisis. Por otra parte, algunas de las transnacionales holandesas son empresas auténticamente globales presentes en muchos países. Aun en el caso de que sus inversiones se rigieran por la estructura del comercio o bien incidieran en las relaciones comerciales, estas vinculaciones no tendrían forzosamente que darse entre los Países Bajos y el país receptor, sino que podrían tener lugar entre el país receptor y cualquiera de las economías en donde opera la empresa transnacional.

Lo que sí confirman los datos es la acusada regionalización de las estructuras de comercio y de inversión. Hacia 1985, la inversión extranjera de las compañías holandesas en los países de América Latina y el Caribe era relativamente modesta, y las exportaciones holandesas a dichos países eran menores de lo que habría sugerido la posición de la región en el comercio mundial. Impulsados por la globalización desde mediados de los años ochenta, el comercio y la inversión entre los Países Bajos y América Latina y el Caribe crecieron en valores absolutos, sin un aumento paralelo de la proporción de la región en el comercio y la inversión holandeses. Los diversos coeficientes beta revelaban una tendencia decreciente más que creciente. Por consiguiente, el sesgo en contra de la región se mantuvo en términos relativos.

Podría resultar extraño que el drástico giro de las políticas de comercio e inversión en América Latina y el Caribe durante el período que abarca el análisis no indujera una respuesta más decidida de las inversiones y del comercio de los Países Bajos, pero los datos muestran que la inversión extranjera y el comercio holandeses mantuvieron su tradicional énfasis en Europa, Estados Unidos y Asia.

NOTAS

- ¹ Datos para 1999. La información sobre exportaciones, PIB y población se basa en cuadros del *World Development Report 2000-2001* (World Bank, 2000), mientras que las cifras de inversión extranjera proceden de la UNCTAD, *World Investment Report 2000* (UNCTAD, 2000).
- ² Este porcentaje del 3,6% se refiere a América Latina y el Caribe, exceptuando las Antillas Neerlandesas. Con todo, el grueso de la inversión en las Antillas Neerlandesas se asocia a su importancia como paraíso fiscal. Parte de estos flujos puede dirigirse posteriormente a inversiones en otros países de América Latina y el Caribe o de fuera de la región. La mayoría de los análisis que siguen excluyen a las Antillas Neerlandesas. Si se incluye a estas últimas, el porcentaje de América Latina y el Caribe asciende al 5,2%, menos que la proporción correspondiente (6,5%) registrada en 1987. Claramente, la inversión en las Antillas Neerlandesas perdió importancia durante este período.
- ³ Datos provenientes de De Nederlandsche Bank (DNB). Según la UNCTAD (*World Investment Report 2000*), el stock total de inversión extranjera en América Latina y el Caribe en dólares actuales creció a un ritmo del 15,7% anual durante el período 1985-1999.

REFERENCIAS

- DE JONG, Niek y Rob VOS. 1995. "Regional Blocks or Global Markets? A World Accounting Approach to Analyze Trade and Financial Linkages". *Weltwirtschaftliches Archiv*, 131 (4): 748-73.
- DE MELO, R. 1997. "Foreign Direct Investment in Developing Countries and Growth: A Selective Survey", *Journal of Development Studies*, Vol. 34, Nº. 1, 1-34.
- OECD (Organisation for Economic Co-operation and Development). 1999. *International Direct Investment Statistics Yearbook 1999*. Paris, OECD.
- UNCTAD (United Nations Conference on Trade and Development). 2000. *World Investment Report 2000, Cross border Mergers and Acquisitions and Development*. New York and Geneva, United Nations.
- VOS, R., L. TAYLOR y R. PAES DE BARROS (eds.). 2001. *Economic Liberalization and Income Distribution: Latin America in the 1990s*. Cheltenham, Edward Elgar.
- WORLD BANK. 2000. *World Development Report 2000-2001, Attacking Poverty*. New York and Oxford, Oxford University Press.

Capítulo 11. Suiza

Jan Atteslander*

Las empresas suizas como inversores globales

Debido al reducido volumen de su mercado nacional, las empresas suizas no tardaron en convertirse en inversores globales de primer orden. Así, los egresos de inversión extranjera directa (IED) han crecido velozmente de US\$12.200 millones en 1995 a US\$41.000 millones en 1999, año en el que el stock total de la IED suiza en el exterior alcanzó un valor contable de US\$192.000 millones. El 34% de este total correspondía al sector industrial, y el 66% a los servicios. Ese mismo año las empresas suizas daban empleo en el exterior a 1,6 millones de personas (58% en la industria, 42% en los servicios). A escala mundial, su fuerza de trabajo ha aumentado un 14% desde 1995. La magnitud de la IED suiza resalta la importancia de que haya mercados abiertos para la economía suiza. Entre los 30 principales inversores directos mundiales figuran tres compañías suizas, y más de 4.500 empresas suizas tienen filiales en el exterior. Esta abultada cifra refleja el hecho de que numerosas pequeñas y medianas empresas (PyME) suizas tienen también inversiones directas en otros países.

La internacionalización de las compañías suizas se hace aún más evidente en el hecho de que en 1998 más del 21% de las empresas del sector privado tenían operaciones comerciales o inversiones en el exterior, frente al 11% en 1990 (Arvanitis et al., 2001). Este porcentaje creció más rápidamente en las empresas de menos de 100 empleados. Por sectores, operan en el exterior un 32% de las empresas industriales y un 14% de las de servicios. Entre 1993 y 1998 las compañías suizas incrementaron su stock de IED en un 84%. Los dos mayores incentivos para la IED son el acceso a mercados y los menores costos en el exterior (Henneberger, Vocke y Ziegler, 1998), mientras que para las PyME la insuficiente capacidad de gestión se percibe como un escollo significativo (Bezzola, Donzé y Hollenstein, 1999). Desde mediados de los años ochenta, la IED ha sido más importante que el comercio en la globalización de las compañías suizas. Aquellas industrias con mayores índices de innovación y una alta dosis de capital humano muestran una mayor actividad en el exterior.

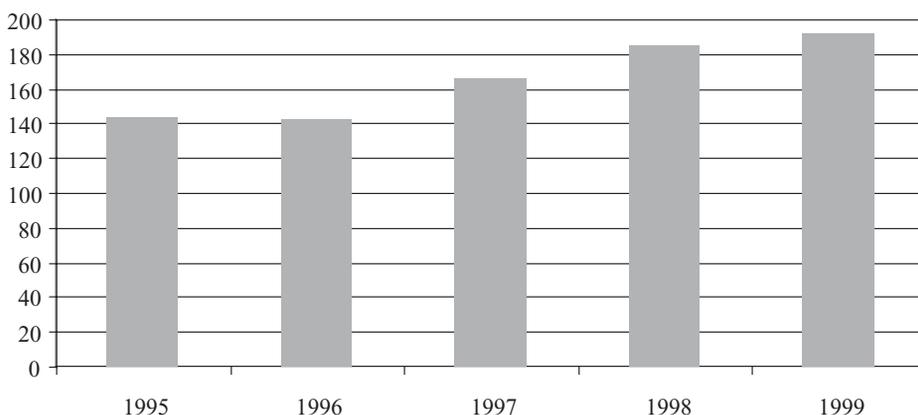
* Federación de las Sociedades Industriales Suizas de Holding, Berna, Suiza. El autor desea agradecer a las siguientes personas por su valiosa contribución y su apoyo en la elaboración de este capítulo: Dr. Piero Corpina (Holcim), Björn Edlund (ABB), Dr. Herbert Oberhänkli (Nestlé), Thomas Schlup (Banco Nacional Suizo) y Ziga Vodusek (BID) .

Estudios econométricos indican que existe una relación positiva entre el comercio y la inversión internacionales y el crecimiento de la economía suiza (Aravantis et al., 2001). Dichos estudios evidencian igualmente que los egresos de IED suiza no inciden adversamente sobre el mercado de trabajo de este país.

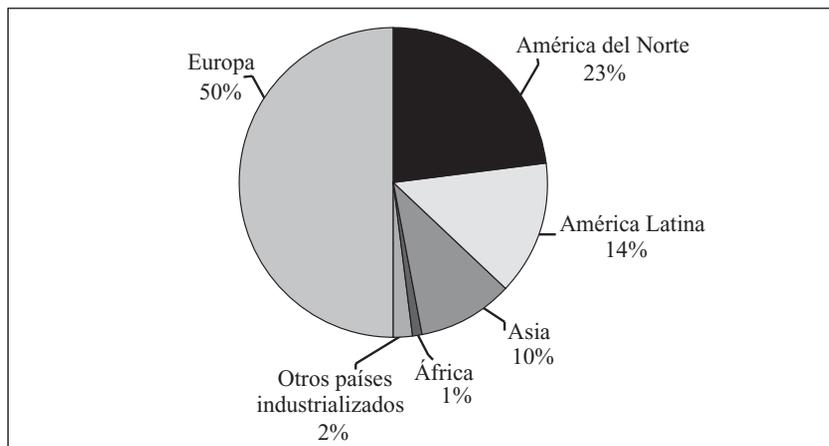
Gracias al crecimiento sostenido de los últimos años, el stock total de IED suiza en el exterior pasó de US\$143.000 millones en 1995 a US\$192.000 millones en 1999¹. Medido en francos suizos, esto equivale a un crecimiento medio anual del 15% en el segundo quinquenio de los noventa (véase el Gráfico 11.1).

Significativamente, el grueso de la IED suiza se registra en valores contables, y no existen datos completos sobre el valor de mercado del stock de IED suiza. Cabe suponer que el valor de mercado exceda sustancialmente el valor contable, en especial para inversiones más antiguas. La distribución regional del stock refleja la importancia de Europa para los inversionistas suizos (véase el Gráfico 11.2). En 1999 los países de la Unión Europea (UE) concentraban el 47% del stock total de IED suiza en el exterior, seguidos por Estados Unidos con el 22%. Dentro de la UE, encabezan la lista el Reino Unido (12%) y Alemania (9%). Con un 14%, América Latina es el principal destino entre los mercados emergentes, seguido por Asia (10%), lo cual contrasta con el nivel relativamente bajo del stock en Europa Central y Oriental (2%).

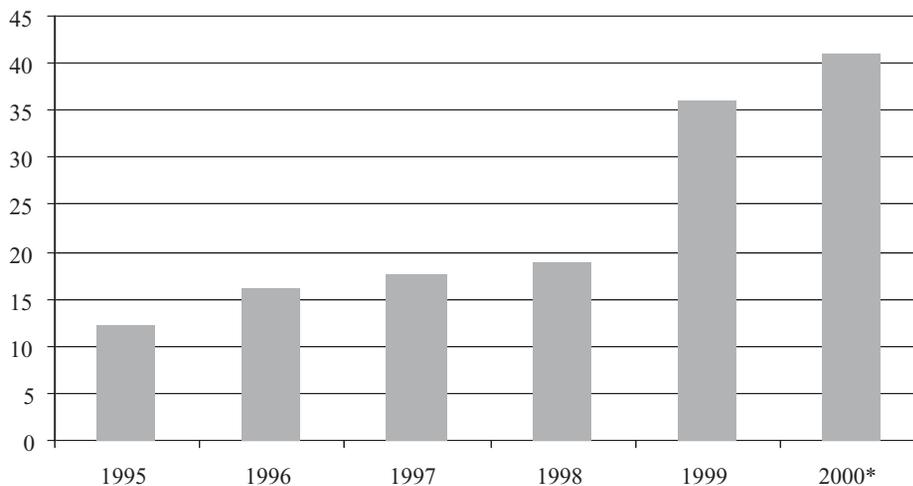
Gráfico 11.1. Stock de IED suiza, 1995-1999
(En miles de millones de dólares)



Fuente: Banco Nacional Suizo (2000).

Gráfico 11.2. Distribución regional de la IED suiza, 1999*(En porcentajes del stock total en el exterior)*

Fuente: Banco Nacional Suizo (2000).

Gráfico 11.3. Egresos de IED suiza, 1995-2000*(En miles de millones de dólares)*

* Datos preliminares para el 2000.

Fuente: Banco Nacional Suizo.

El total de IED suiza en el exterior equivale al 30% de la inversión interna de capital en los años 1996-1998. Solo cinco países registran porcentajes mayores, entre ellos los Países Bajos (49%), Suecia (41%) y el Reino Unido (34%). Los dos primeros son equiparables a Suiza en lo que concierne al pequeño tamaño relativo de su mercado interno.

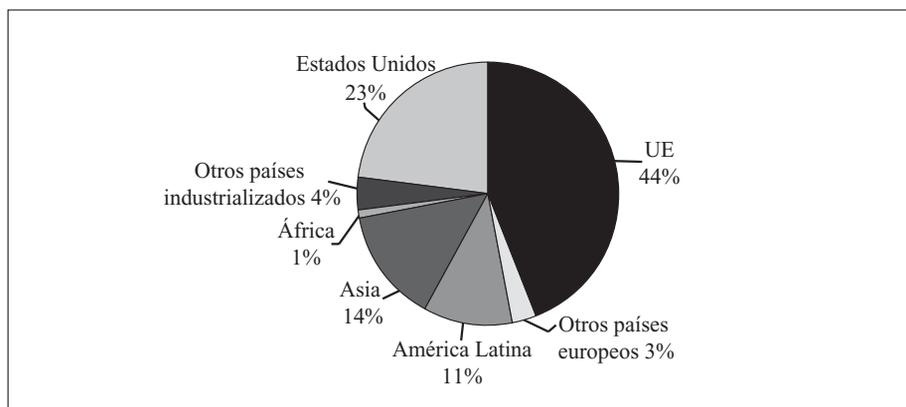
Al igual que los stocks de inversión, los egresos de IED suiza se intensificaron sensiblemente durante el segundo quinquenio de los noventa (véase el Gráfico 11.3). Por sectores, los servicios representaron el 79% de los egresos totales de IED suiza en 1999 (43% en 1995), mientras que la industria registró un porcentaje del 21% (57% en 1995).

Los países industrializados absorben cerca de las tres cuartas partes de los flujos totales de IED suiza. En 1999 y 2000 se produjo un marcado incremento de los egresos, debido esencialmente a la IED en el sector de servicios.

Se observa un notable paralelismo entre la distribución geográfica de los flujos de IED y la de los stocks. Como principales receptores figuran en 1999 los países de la UE (con un 45%), seguidos de Estados Unidos (27%), América Latina (12%) y Asia (9%). Esta distribución parece relativamente estable en comparación con el período 1997–1999 (véase el Gráfico 11.4)

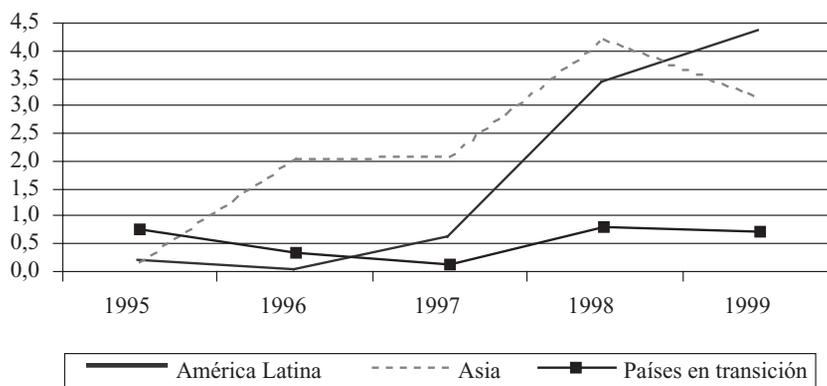
En 1999 la IED suiza en los países emergentes y en desarrollo² sumó US\$7.700 millones (el 21% de los egresos totales de IED), de los que US\$3.000 millones se dirigieron a Asia (véase el Gráfico 11.5). Los principales países receptores fueron Singapur (US\$2.300 millones), Hong Kong (US\$431 millones) y Malasia (US\$152 millones). El declive de la afluencia de IED suiza tras el nivel máximo de US\$3.900 millones alcanzado en 1998 se explica sobre todo por la acusada contracción de la IED en Filipinas (de US\$827 millones en 1998 a US\$38 millones en 1999), aunque también disminuyeron los flujos de IED en China. Con todo, tanto en 1998 como en 1999 la IED suiza en Asia rebasó el nivel previo a la crisis económica regional. En América Latina la IED suiza ha crecido desde 1995 a un ritmo aún más sostenido que en Asia. También en las economías en transición de Europa Central y Oriental los flujos de IED han crecido desde mediados del decenio, alcanzando US\$810 millones en 1998 y US\$760 millones en 1999, especialmente en Rusia y Polonia.

Gráfico 11.4. Distribución regional de la IED suiza, 1997-1999
(En porcentajes del promedio de egresos)



Fuente: Banco Nacional Suizo (2000).

Gráfico 11.5. La IED suiza en los países en desarrollo y en transición
(Egresos en miles de millones de dólares)



Fuente: Banco Nacional Suizo (2000).

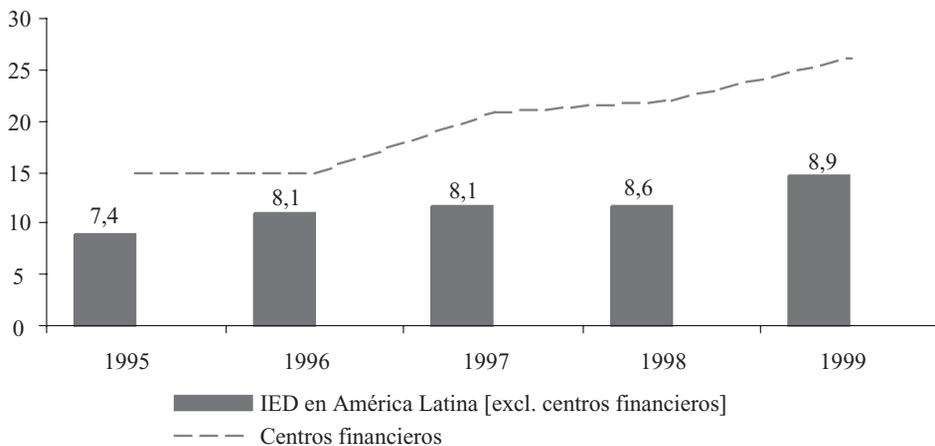
Evolución reciente de la IED suiza en América Latina

Las inversiones de empresas suizas en América Latina se remontan a principios del siglo pasado (véanse los Recuadros 11.1-11.3), y se han caracterizado por un crecimiento relativamente constante. En los últimos años se observa una marcada expansión acorde con la de otros grandes inversionistas.

El Gráfico 11.6 permite seguir el incremento del stock de IED suiza en América Latina desde 1995. Este crecimiento ha sido mayor en los centros financieros del Caribe³ que en América Latina. Aunque probablemente gran parte de la inversión en centros financieros se reinvierta en Estados Unidos o en América Latina, los datos estadísticos no permiten desglosar por países estos flujos de IED. Por otro lado, existen indicios de que parte de estos flujos ha correspondido al establecimiento de servicios de seguros en los centros financieros por parte de las compañías suizas del sector.

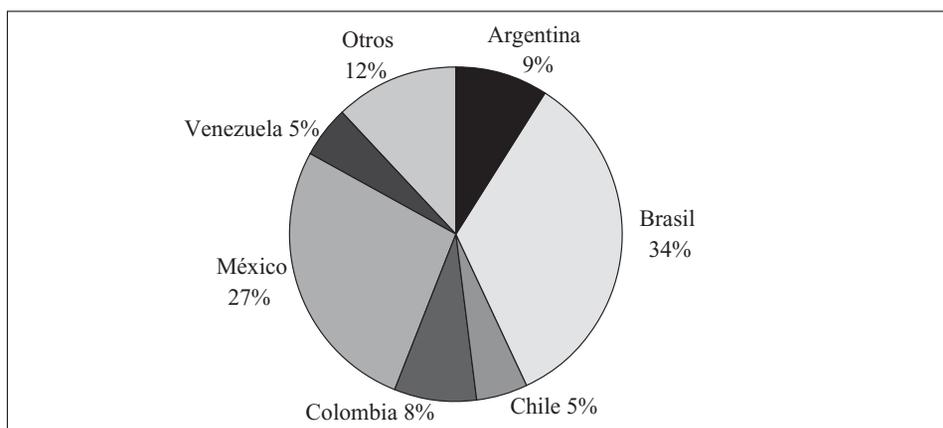
Tal como ilustra el Gráfico 11.7 sobre la distribución regional del stock de IED suiza en la región (centros financieros excluidos), Brasil y México representan, respectivamente, algo más de un tercio (US\$3.200 millones) y una cuarta parte (US\$2.400 millones) del stock total. Nótese que entre 1995 y 1999 el stock se duplicó en el caso de México, manteniéndose invariable en Brasil⁴. Colombia y Venezuela registraron también un apreciable crecimiento del stock hasta US\$728 millones y US\$435 millones, respectivamente (para un desglose del stock de IED por países, véase el Cuadro 50 del Anexo estadístico).

Gráfico 11.6. La IED suiza en América Latina
 (Stock de IED en miles de millones de francos suizos)



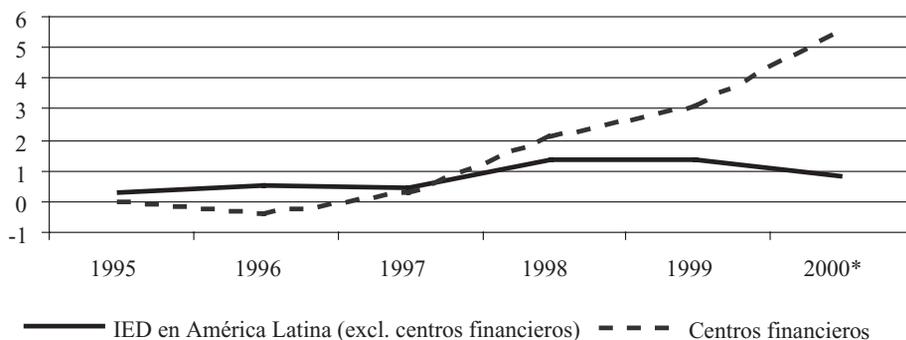
Nota: Los importes indicados encima de las barras corresponden a miles de millones de dólares.
Fuente: Banco Nacional Suizo (2000).

Gráfico 11.7. Estructura de la IED suiza en América Latina, 1999
 (Stock en porcentajes del total regional, excluidos los centros financieros)



Fuente: Banco Nacional Suizo (2000).

Gráfico 11.8. La IED suiza en América Latina
(Egresos en miles de millones de dólares)



* Datos preliminares para 2000.

Fuente: Banco Nacional Suizo.

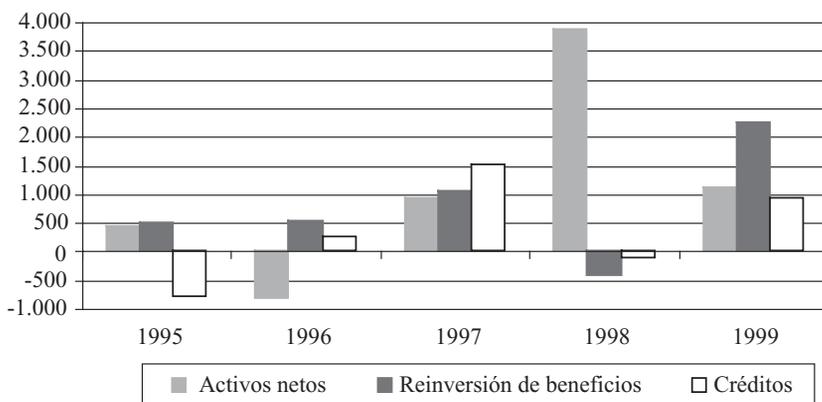
Un incremento similar se verificó en los flujos de IED hacia la región, cuyo volumen medio anual pasó de US\$1.100 millones en el primer quinquenio de la década a US\$1.700 millones en el segundo quinquenio (centros financieros incluidos).

Dado que los flujos de IED pueden ser volátiles, conviene examinar los valores acumulados durante varios años. En general, las grandes transacciones aisladas son un factor de volatilidad de la IED suiza en los distintos países. Entre 1995 y 2000 México captó la mayor proporción de inversiones netas (US\$1.472 millones en total), seguido por Uruguay (US\$955 millones), Brasil (US\$773 millones) y Colombia (US\$387 millones). En su mayoría, estos países vieron crecer la afluencia de IED suiza en 1998-1999 pese a la crisis económica en el Sudeste Asiático y al subsiguiente riesgo de “contagio” por parte de América Latina. Los flujos de IED suiza a los centros financieros se cifraron en US\$206 millones en 1997, US\$2.100 millones en 1998, US\$3.100 millones en 1999 y US\$5.500 millones en el 2000 (véase el Gráfico 11.8).

En lo que respecta a la estructura financiera de los flujos de IED suiza en América Latina, los activos netos y la reinversión de beneficios son las dos fuentes primordiales de financiación, lo cual pone de relieve la visión a largo plazo de las compañías inversionistas (véase el Gráfico 11.9).

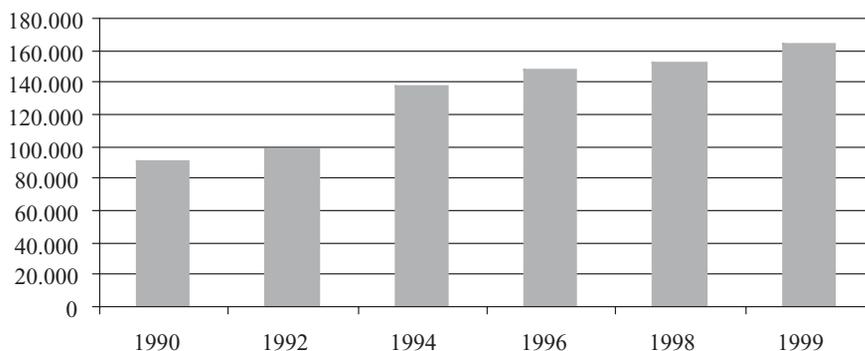
Entre 1990 y 1999 el número de empleados de las empresas suizas en la región pasó de 90.000 a 165.000 (véase el Gráfico 11.10). Esto equivale a un incremento del 83% (la mayor parte del cual corresponde al primer quinquenio de los noventa), que supera el crecimiento de la fuerza de trabajo global de las compañías suizas a lo largo de la década (alrededor del 65%). En 1999 la fuerza de trabajo de las empresas suizas en América Latina representaba alrededor del 10% del empleo global de estas empresas.

Gráfico 11.9. Estructura financiera de la IED suiza en América Latina
(Flujos en miles de millones de dólares)



Fuente: Banco Nacional Suizo (2000).

Gráfico 11.10. Número de empleados de las empresas suizas en América Latina



Fuente: Banco Nacional Suizo (2000).

América Latina como destino de la inversión suiza

A finales de 2000 y principios de 2001, en cooperación con la Oficina Especial en Europa del Banco Interamericano de Desarrollo (BID), se distribuyó un cuestionario a más de 30 compañías suizas con destacadas inversiones en el exterior. Se trata en todos los casos de empresas globales con inversiones directas a escala mundial, incluyendo América Latina y el Caribe. Aunque solo diez de ellas respondieron a la encuesta, la muestra abarca los principales inversionistas en América Latina y gran parte de la inversión suiza en la

Recuadro 11.1. La presencia de ABB en América Latina

La transnacional ABB Ltd., presente en más de 100 países, cuenta con 160.000 empleados y unos ingresos totales próximos a los US\$23.000 millones en 2000. En sus operaciones en más de 15 países de América Latina y el Caribe trabajan más de 10.000 personas en múltiples sectores, como tecnología de la información, robótica, servicios públicos, generación de energía, industrias de transformación, gas y petróleo, manufacturas e industrias de consumo. Para ABB, el hemisferio occidental es la segunda región en importancia, donde se genera el 25% de sus ingresos globales (frente al 55% en Europa).

A raíz de la desregulación y la expansión del sector energético en América Latina, ABB ha suministrado numerosas centrales en la región –entre ellas más de la mitad de las centrales eléctricas que funcionan actualmente en Brasil.

Las casas matrices de ABB están presentes en México desde principios del siglo pasado: la sueca ASEA, activa desde 1928, y la suiza Brown Boveri (BBC), presente en el país desde 1900. Esta última abrió en 1947 una planta próxima a Ciudad de México. ABB emplea actualmente a 1.200 personas en tres plantas manufactureras en México. En América del Sur, la compañía está arraigada desde comienzos del siglo XX. Su presencia en Brasil se remonta a 1912, cuando suministró los equipos eléctricos para el teleférico del Pan de Azúcar, en Río de Janeiro. La primera fábrica se abrió en 1957. Hoy en día, ABB está presente en los sectores de servicios públicos, gas, petróleo e industria petroquímica, y cuenta con siete plantas industriales que dan trabajo a unas 6.500 personas. Las operaciones en Brasil representan la mitad de la facturación en América del Sur.

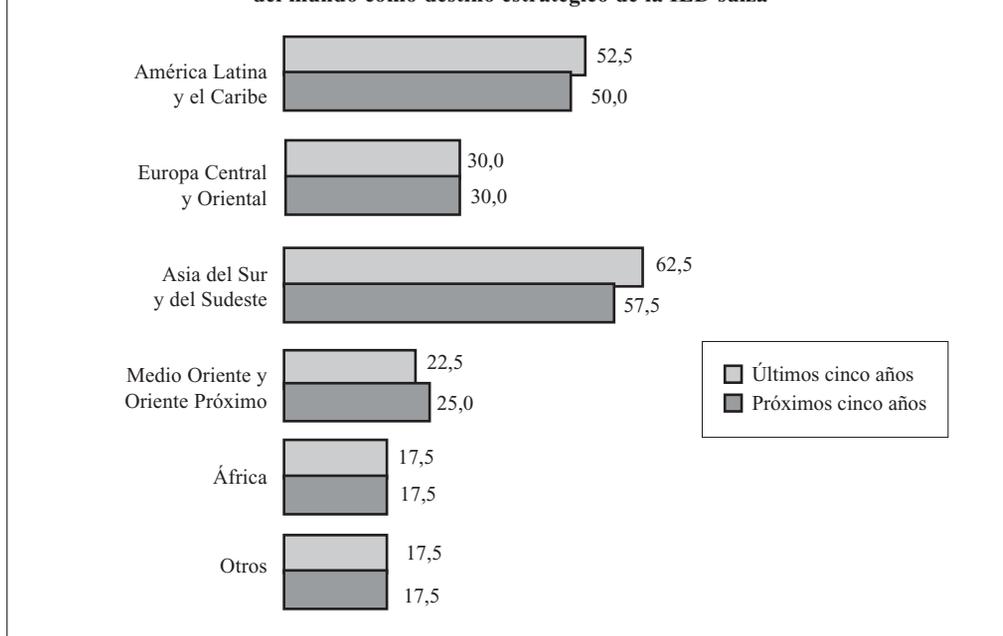
ABB también ha desarrollado yacimientos de gas natural en la región central de Perú y construido una central de gas de 155 megavatios y el tendido para el suministro de electricidad a zonas costeras. Asimismo se ha adjudicado contratos para construir centrales eléctricas en Chile y Argentina.

Según ABB, América Latina constituye un mercado de creciente interés y un destino política y económicamente estable de inversión. Los países de la región están abriendo sus mercados al comercio y a la inversión internacionales, integrándose así en la nueva economía global.

región. No obstante, los resultados deben interpretarse solo como indicativos, y no como representativos de la inversión global suiza en la región. En el Anexo B se presenta información detallada sobre el contenido y la distribución de la encuesta.

América Latina y el Caribe constituyen un importante destino de inversión para las compañías suizas participantes en la encuesta, las cuales ubicaron a la región en segundo lugar entre los mercados emergentes, a poca distancia de Asia del Sur y del Sudeste y muy por delante de Europa Central y Oriental.

Gráfico 11.11. Importancia de América Latina y el Caribe y de otras regiones del mundo como destino estratégico de la IED suiza



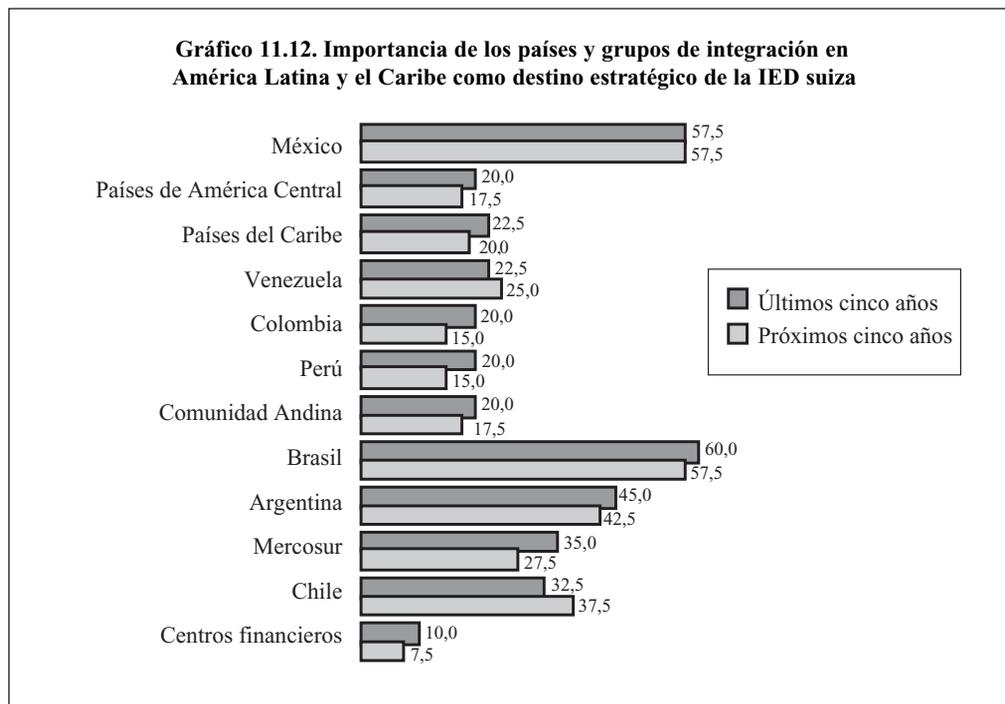
Nota: El gráfico presenta la puntuación media de las respuestas, dando los siguientes valores a las puntuaciones: no respuesta y no = 0, baja = 25, media = 50, alta = 75, máxima = 100.

Fuente: Encuesta del BID.

En gran medida, esta percepción halagadora de la región es fruto de las reformas políticas y económicas de los años noventa. En el plano nacional, la encuesta identifica como destinos prioritarios de la inversión directa a México, Brasil y Argentina, países que albergaban el 70% del stock de IED suiza en América Latina en 1999 (centros financieros excluidos). Esto queda corroborado por los datos sobre la IED suiza en América Latina que muestran los Gráficos 11.11 y 11.12.

Estrategias empresariales en América Latina

En lo que atañe a sus estrategias en años recientes y venideros, las compañías participantes en la encuesta afirmaron que sus inversiones se asocian principalmente a la ampliación de capacidades existentes (ocho respuestas), a nuevas inversiones (cuatro) y a la adquisición de entidades existentes (tres), y en menor medida, a la privatización de empresas estatales (una). Las respuestas varían de una industria a otra (véanse los Recuadros 11.1-11.3).



Nota: El gráfico presenta la puntuación media de las respuestas, dando los siguientes valores a las puntuaciones: no respuesta y no = 0, baja = 25, media = 50, alta = 75, máxima = 100.

Fuente: Encuesta del BID.

Entre los determinantes de la inversión cabe destacar el mercado local. Los mercados del Mercado Común del Cono Sur (Mercosur) se consideran asimismo de interés para la creación de capacidad local. De un modo general, las exportaciones a Europa o Estados Unidos no actúan como aliciente para invertir en la capacidad local de producción, con la notable excepción de México (véase el Cuadro 11.1).

Globalmente, las exportaciones a otros mercados latinoamericanos se consideran importantes, bien que en menor grado.

De acuerdo con las respuestas, la mayoría de las operaciones de inversión son directamente conducidas por la propia compañía en el país receptor. En algunos casos, estas operaciones se hacen a través de sociedades holding y, con menor frecuencia, a través de empresas conjuntas (joint ventures). A menudo, las compañías locales son subcontratadas por el inversor.

Recuadro 11.2. Holcim

Holcim, antes conocida como Holderbank Financière Glaris Ltd., es una de las mayores cementeras del mundo. El grupo suizo, creado en 1912, está presente en más de 70 países de todos los continentes, en los que posee 112 fábricas y pulverizadoras de cemento, 240 canteras, explotaciones de arena y grava y 722 hormigoneras. En 2000 sus ventas crecieron un 15% (hasta US\$8.300 millones) en el mundo y un 30% (hasta US\$2.200 millones) en América Latina, región que representa casi el 27% de las ventas netas consolidadas. Actualmente, sus actividades en América Latina se extienden a 17 países, conformando una red regional única. Ya en los años cincuenta, conciente del potencial de expansión de los mercados latinoamericanos de la construcción, Holcim inició su ubicación estratégica mediante una serie de inversiones en las cementeras locales.

Resultados consolidados (2000)	Total	América Latina	Proporción (%)
Producción (cemento/clinker, millones de toneladas)	82,0	19,3	24
Agregados (millones de toneladas)	86,6	12,5	15
Hormigón (millones de m ³)	24,9	7,2	29
Ventas netas (miles de millones de dólares)	8,3	2,2	27
Beneficios de explotación (miles de millones de dólares)	1,2	0,5	42

Fuente: Página web de Holcim.

En los últimos cinco años, Holcim ha lanzado importantes iniciativas de adquisición y expansión en América Latina. En Centroamérica, su presencia se ha reforzado con la adquisición de participaciones minoritarias en Honduras y El Salvador, y mayoritarias en Nicaragua. La puesta en marcha de una unidad de producción en la República Dominicana y la compra de cinco terminales de importación en el Caribe han consolidado en mayor grado el arraigo de la compañía en la subregión. Holcim adquirió recientemente el 20% del capital de Cementos Progreso de Guatemala en el marco de un acuerdo estratégico de cooperación, y en 2000 firmó un acuerdo sobre la compra de INCEM de Panamá mediante una operación conjunta con Cementos del Caribe, miembro del Grupo Argos de Colombia. Las actividades de ampliación de capacidad se iniciaron en Argentina y Brasil en los últimos doce meses, y avanzan en México y Chile. Si bien la gestión estratégica está centralizada, las directrices empresariales toman en consideración las condiciones económicas específicas de cada país, lo que permite a las unidades comerciales del grupo operar con un marcado carácter local. A ello contribuyen también la activa implicación de los accionistas locales y la flexibilidad en la elección de modelos de inversión, factores que acercan a Holcim a su base de clientes y le aseguran la adaptabilidad a diferentes mercados.

Cuadro 11.1. Motivos de la inversión de las empresas suizas en América Latina

	Arg.	Brasil	Chile	Col.	México	Ven.	Total
Mercado local	7	9	3	1	8	2	30
Mercado de un grupo de integración:							
Mercosur	5	6	2	0	0	0	13
Comunidad Andina	1	2	0	1	0	0	4
MCCA	1	2	0	0	3	0	6
Caricom	1	2	0	0	1	1	5
Exportación a:							
América Latina	2	3	1	1	3	0	10
Europa	0	2	0	0	3	0	5
Estados Unidos y Canadá	1	1	0	0	6	1	9
Otros destinos	0	1	1	0	1	0	3

Nota: Basado en las respuestas a la pregunta 7 de la encuesta del BID: “Su inversión genera productos/servicios para (países en los cuales se ubican las mayores inversiones)”.

Claves de las decisiones de inversión

Según los datos de la encuesta, el tamaño y el crecimiento del mercado son los condicionantes primordiales de las decisiones de inversión (véase el Cuadro 11.2). Otro factor central es la estabilidad macroeconómica. En líneas generales, la integración regional no se percibe como un factor clave, exceptuando la participación de México en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLC) –cuatro respuestas positivas y dos negativas. Alrededor del 75% de las empresas que invierten en México producen también para la exportación a Estados Unidos y Canadá (véase el Cuadro 11.1). Un elemento que puede ser decisivo en la inversión es el acceso al mercado, especialmente si este es de grandes dimensiones.

No parece que la legislación sobre inversión extranjera ni los estímulos tributarios locales influyan significativamente en las decisiones de inversión. Menos claros son los resultados en lo referente a costos laborales (ocho respuestas positivas y ocho negativas), disponibilidad de mano de obra capacitada (siete positivas y nueve negativas) y búsqueda de mayor eficiencia dentro de las estrategias globales de producción y comercialización de las empresas (trece positivas y nueve negativas). Tal situación puede deberse a factores sectoriales específicos, así como a la existencia de materias primas y de un potencial de producción agrícola que no se indican como factores clave en las decisiones de inversión (cuatro respuestas positivas y doce negativas).

Cuadro 11.2. Factores clave en las decisiones de inversión en América Latina y el Caribe

		Arg.	Brasil	Chile	Col.	México	Ven.	Total
Total de respuestas		7	9	3	1	8	2	30
Estabilidad macroeconómica	Sí	2	5	2	1	4	1	15
	No	1	0	0	0	0	0	1
Estabilidad política y social	Sí	1	4	0	1	3	0	9
	No	2	1	2	0	1	1	7
Legislación sobre inversión extranjera	Sí	0	2	0	0	2	0	4
	No	3	3	2	1	2	1	12
Incentivos fiscales/subsidios locales	Sí	0	0	0	0	0	0	0
	No	3	5	2	1	4	1	16
Bajo costo de la mano de obra	Sí	1	2	1	1	3	0	8
	No	2	3	1	0	1	1	8
Existencia de mano de obra capacitada	Sí	1	3	0	1	2	0	7
	No	2	2	2	0	2	1	9
Calidad de la infraestructura	Sí	0	2	0	0	2	0	4
	No	3	3	2	1	2	1	12
Abundancia de materias primas	Sí	0	2	0	0	2	0	4
	No	3	3	2	1	2	1	12
Potencial de producción agrícola	Sí	1	1	0	1	1	0	4
	No	2	4	2	0	3	1	12
Tamaño del mercado	Sí	4	9	1	1	8	1	24
	No	1	0	1	0	0	0	2
Crecimiento del mercado	Sí	4	8	3	1	7	1	24
	No	1	0	0	0	0	0	1
Participación del país receptor en un grupo de integración	Sí	0	0	0	0	4	0	4
	No	3	5	2	1	2	1	14
Mayor eficiencia en la estrategia empresarial global	Sí	2	5	1	0	4	1	13
	No	2	3	1	1	2	0	9

Nota: Basado en la pregunta 6 de la encuesta del BID: “Señale la importancia de cada uno de los siguientes factores en su decisión de invertir en América Latina y el Caribe”.

Principales obstáculos para la inversión en América Latina y el Caribe

De acuerdo con las respuestas, la inestabilidad política es un gran obstáculo a la inversión en América Latina. Consiguientemente, los esfuerzos desplegados en los últimos años por los países de la región para fortalecer la estabilidad política han reducido las barreras a la inversión. Otros factores resaltados como obstáculos son la inseguridad legal y jurídica, la corrupción, la inestabilidad social y la pobreza. Ello contrasta con la escasa importancia dada al nivel impositivo local (véase el Cuadro 11.3).

Cuadro 11.3. Principales obstáculos para la inversión en América Latina

	No	Bajo	Medio	Alto	Máximo	Puntuación media ^a
Regulaciones locales y burocracia	0	2	3	1	0	27,5
Inestabilidad política	0	2	3	2	1	45,0
Inseguridad legal/jurídica	1	0	4	1	1	37,5
Problemas sociales/pobreza	0	2	3	0	1	30,0
Violencia	1	2	2	1	0	22,5
Corrupción	1	1	3	2	0	32,5
Diferencias culturales	1	4	1	0	0	15,0
Temor a la devaluación	1	5	1	2	0	32,5
Problemas de repatriación de beneficios/capital	0	3	2	2	0	32,5
Carencias de infraestructura	0	3	2	1	0	25,0
Limitación de los mercados locales de capitales	1	3	2	0	0	17,5
Escasez de recursos humanos capacitados	0	2	5	0	0	30,0
Nivel impositivo local	1	1	4	0	0	22,5
Legislación laboral	0	2	3	1	0	27,5
Normas locales de salud, seguridad y medio ambiente	1	3	1	0	0	12,5
Otros (especifique)						
Tamaño del mercado	0	0	0	0	1	10,0

^a Se refiere a la puntuación media de las respuestas acumuladas, dando los siguientes valores a las puntuaciones: no respuesta y no = 0, baja = 25, media = 50, alta = 75, máxima = 100.

Nota: Basado en la pregunta 9 de la encuesta del BID: “De acuerdo con su experiencia, los principales obstáculos a la inversión en América Latina y el Caribe son...”.

En términos generales, la devaluación y los problemas de repatriación de beneficios y capital se perciben como escollos significativos (de rango medio a alto), al igual que las regulaciones y los procedimientos administrativos locales (medio). Entre las barreras de importancia media figuran la falta de recursos humanos cualificados y la legislación laboral.

Recuadro 11.3. Nestlé

Nestlé realizó sus primeras ventas en América Latina en el siglo XIX, cuando su fundador, Henry Nestlé, comenzó a exportar desde Suiza su nuevo invento, el cereal para lactantes Cerelac. El grupo fue uno de los primeros en invertir en la región, donde en 2001 celebró su octogésimo aniversario de presencia industrial: en 1921 abrió sus puertas la primera fábrica de leche condensada para el consumo local en Araras (Brasil).

Habiendo expandido desde entonces su producción y venta de productos alimenticios, Nestlé lidera hoy en día la fabricación de alimentos procesados en Brasil, México y Chile. Sus operaciones en la región han sobrevivido al contexto adverso de crisis económicas y financieras o trastornos políticos. Durante la depresión de los años treinta, y para mitigar el desplome de los precios del café, Nestlé desarrolló en Brasil un nuevo producto, el café soluble. El lanzamiento comercial de Nescafé en 1938 abrió nuevos mercados para el grano e hizo de Nestlé el primer comprador de café sin tostar en América Latina, África y Asia.

En 2000 las ventas del grupo en América Latina sumaron US\$6.800 millones –el 22% de sus ingresos globales. Nestlé cuenta con 79 fábricas en 19 países de la región y redes de ventas en casi todas las naciones del hemisferio. Ese mismo año la compañía pagó a su personal local US\$1.000 millones en salarios e invirtió US\$2.400 millones en la compra de materias primas y embalajes (adquiridos en gran parte en la región). Un monto similar se destinó a contratar servicios y amortizar inversiones, y unos US\$500 millones al pago de impuestos. La producción se destina a los mercados locales.

El Grupo Nestlé, según su dirección, mantendrá su presencia y sus inversiones en América Latina y se muestra optimista sobre su futuro en la región (las ventas experimentaron en 2000 un crecimiento real del 6%). La empresa confía en que la continuada apertura económica a escala subregional traerá consigo nuevas oportunidades, lo cual reforzaría el suministro local, conforme los pequeños mercados se expandan y se desarrollen más deprisa y el aumento del consumo en los mercados más amplios posibilite la producción local en determinados grupos de productos.

Conclusiones

Tanto el stock como los flujos de IED suiza en América Latina se expandieron de forma notable en los años noventa. El stock aumentó de US\$20.600 millones en 1995 a US\$25.400 millones en 1999, mientras que los flujos se incrementaron de US\$159 millones en 1995 a US\$6.300 millones en 2000. América Latina y el Caribe constituyen sin duda un señalado destino de la inversión suiza, comparable a Asia. Una gran parte de las inversiones en la región se dirigen a los centros financieros.

Las principales motivaciones de estas inversiones son abastecer el mercado local y, en menor grado, exportar a otros mercados latinoamericanos. En el caso de México, las exportaciones al TLC son un factor de primer orden. Según se desprende de la encuesta entre empresas suizas, la inversión directa se asocia mayormente a la ampliación de la capacidad existente y, secundariamente, a nuevas inversiones. Entre los determinantes de la IED suiza cabe destacar el tamaño y el crecimiento de los mercados locales y la estabilidad macroeconómica.

En cuanto a los obstáculos para la inversión hay que resaltar la inestabilidad política, junto con la inseguridad legal y jurídica. También otros aspectos de la esfera pública, como la corrupción o las regulaciones locales y la burocracia, pueden disuadir a los inversores.

La integración subregional y la cooperación pueden afianzar la estabilidad y facilitar las inversiones. Casi una cuarta parte de los inversionistas suizos han realizado recientemente operaciones en América Latina, lo cual puede dar idea del número potencial de empresas de este país que están dispuestas a invertir en la región, sumándose a aquellas que llevan un siglo haciéndolo.

Aunque en muchos casos los mercados nacionales de la región son de tamaño insuficiente para inducir la IED y la creación de capacidad de producción y de servicios, esto podría mitigarse mediante una política de liberalización del comercio y de la inversión. Cabe destacar en este sentido los planes para establecer un Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA) en 2005. Para las pequeñas transnacionales suizas con una fuerte especialización en un segmento específico del mercado, la creación de capacidad productiva solo será racional si puede destinarse a abastecer mercados más amplios. También en el caso de las instalaciones productivas a gran escala, los mercados nacionales se revelan con frecuencia insuficientes para absorber grandes volúmenes de producción. Tal situación podría corregirse mediante una mayor integración regional y subregional, en la que el mercado más amplio fuera abastecido por mayores unidades de producción. Por otra parte, la existencia de un potencial de producción y de servicios para aprovisionar múltiples mercados nacionales sin barreras moderaría el impacto de ciclos pasajeros sobre una sola economía, algo que reduciría la exposición al riesgo de la IED y tendría singular importancia en América Latina, donde muchas economías atraviesan de forma reiterada dichos ciclos. A largo plazo, la integración regional podría atraer la inversión de compañías suizas que aún no están presentes en la región.

De especial importancia para los inversionistas suizos son algunos aspectos de la legislación sobre inversión extranjera. Sin lugar a dudas, los esfuerzos realizados por los países latinoamericanos en materia de protección de inversiones, acceso al mercado, convenios sobre doble imposición, reglas relativas a precios de transferencia y protección de la propiedad intelectual han favorecido el establecimiento de actividades locales por parte de inversionistas suizos. Todo nuevo avance en estas esferas tendrá un impacto positivo sobre la afluencia de nuevas inversiones.

NOTAS

- ¹ Nótese que no existen cifras detalladas sobre la IED suiza en el período anterior a 1993. Las inversiones menores a 10 millones de francos suizos (unos US\$7 millones de dólares) no se incluyen en las estadísticas del Banco Nacional Suizo, un hecho significativo a la luz de las inversiones de muchas PyME suizas en el exterior.
- ² Según las estadísticas del Banco Nacional Suizo, el grupo de países en desarrollo comprende Arabia Saudita, Colombia, Costa Rica, Costa de Marfil, China, Ecuador, Egipto, Emiratos Árabes Unidos, Guatemala, India, Indonesia, Líbano, Marruecos, Nigeria, Pakistán, Perú, Uruguay, Venezuela y Vietnam. En el grupo de economías emergentes figuran Argentina, Brasil, Chile, Filipinas, Hong-Kong, Malasia, México, República de Corea, Singapur, Tailandia y Taiwán.
- ³ De acuerdo con la Oficina Estadística de la Unión Europea (Eurostat), son centros financieros los siguientes países: Antillas Neerlandesas, Bahamas, Barbados, Bermudas, Islas Caimán, Islas Vírgenes, Jamaica, Montserrat, Panamá, St. Kitts y Nevis.
- ⁴ En francos suizos, el stock se expandió un 272% en México y un 15% en Brasil.

REFERENCIAS

- ARVANITIS, S., M. BEZZOLA y L. DONZÉ *et al.* 2001. “Die Internationalisierung der Schweizer Wirtschaft”. Zürich, Konjunkturforschungsstelle ETH.
- ARVANITIS, S. y L. DONZÉ. 2000. “The Effects of Technological Change and Foreign Direct Investment on Labor Demand: An Empirical Analysis Based on Swiss Firm Data”. Working Paper KOF/ETH (March). Zurich, ETH.
- ARVANITIS, S. y H. HOLLENSTEIN. 1999. “Technologiestandort Schweiz im Zuge der Globalisierung: Eine explorative Analyse der F&E-Aktivitäten schweizerischer Industrieunternehmen im Ausland”. Ponencia presentada ante la Conferencia Anual de la Schweizerische Gesellschaft für Statistik und Volkswirtschaft, Friburg, 25-26 de marzo.
- BEZZOLA, M., L. DONZÉ y H. HOLLENSTEIN. 1999. “Die Internationalisierung der Schweizer Wirtschaft. Eine Analyse anhand der Resultate der KOF/ETH vom Herbst 1998”. Zürich, Swiss Institute for Business Cycle Research at the Swiss Federal Institute of Technology. Disponible: <http://www.kof.ch/pdf/PUB-F3a.pdf>.
- BEZZOLA, M. y H. HOLLENSTEIN. 2000. “The Determinants of Foreign Activities of Swiss Firms: An Empirical Analysis Based on Firm-level Data”. Ponencia presentada ante la 49th International Atlantic Economic Conference, Munich, 14-21 March.
- DEMBINSKI, P. H. y H. UNTERLERCHNER. 1994. “L’Internationalisation des PME Suisses”, *Collection Eco’Diagnostics*. Geneva.
- HENNEBERGER, F., M. VOCKE y A. ZIEGLER. 1998. “Direktinvestitionen im Ausland und Beschäftigung im Inland: Ergebnisse einer schriftlichen Befragung von Unternehmen der schweizerischen Maschinen-, Elektro- und Metallindustrie”, *Die Aussenwirtschaft*, 53, 81-111.
- HENNEBERGER, F. y A. ZIEGLER. 1999. “Arbeitsplatz-Export durch Direktinvestitionen? Empirische Evidenz für die Schweiz 1990-1996”, *Jahrbuch für Wirtschaftswissenschaften*, 50 (2), 136-155.
- HENNEBERGER, F. y A. ZIEGLER. 2000. “Direktinvestitionen, Exportströme und Beschäftigungseffekte. Gepoolte Regressionen mit Daten der amtlichen Statistik für die Schweiz 1985-1997 unter Berücksichtigung branchenspezifischer Besonderheiten”, *Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik*, 220/2, 147-164.

HOLLENSTEIN, H. y S. LENZ. 1998. "Die Aussenwirtschaftsbeziehungen zwischen der Schweiz und Osteuropa. Auswirkungen auf Produktion und Beschäftigung in der Schweiz". Zürich, Zwischenbericht z. Hd. des Bundesamtes für Aussenwirtschaft.

PLEITNER, H. J., J. BRUNNER y M. HABERSAAT. 1998. "Forms and Extent of Success Factors: The Case of Switzerland". In: A. HAAHTI, G. HALL y R. DONCKELS (eds.), *The Internationalization of SMEs*. The Insterstratos Project, London-New York, Routledge, pp. 43-62.

SWISS NATIONAL BANK. 2000. *Quarterly Report* N° 4. Zürich.

UNCTAD (United Nations Conference on Trade and Development). 2000. *World Investment Report 2000, Cross border Mergers and Acquisitions and Development*. New York and Geneva, United Nations.

ANEXO A

Nota metodológica: Las estadísticas sobre inversión extranjera directa

Georg Saul *

Introducción

Las estadísticas sobre inversión directa presentadas en esta obra brindan información detallada acerca de flujos y stocks de inversión extranjera directa (IED) a partir de los datos de bancos centrales y oficinas de estadística de los países europeos, Estados Unidos y Japón. En estas dos categorías, los datos se han desglosado según su distribución geográfica, incluyendo los países y los grupos de integración regional receptores en América Latina.

Conviene recordar que las estadísticas relativas a la IED presentan diversas carencias. Así, diferentes países emplean distintos métodos y criterios para registrar y monitorear las operaciones de IED. Estas discrepancias emanan en esencia de cuatro factores: (i) las variaciones nacionales en la definición misma de IED; (ii) la diversidad de los componentes incluidos en las estadísticas nacionales sobre IED; (iii) la divergencia entre los sistemas empleados para la compilación de datos, que permite solo calcular determinados tipos de IED, o entre los períodos utilizados para registrar la IED; y (iv) por último, la incapacidad de las estadísticas nacionales para reflejar el destino final de la IED. Las diferencias en la definición, la medición y la metodología de registro limitan la calidad y la fiabilidad de dichas estadísticas y pueden llevar a su interpretación errónea¹.

Las bases metodológicas para el registro y la notificación de estadísticas sobre IED se describen en el *Manual de balanza de pagos (Balance of Payments Manual)* del Fondo Monetario Internacional (FMI) –quinta edición– y en la *Definición de referencia de la inversión extranjera directa (Benchmark Definition of Foreign Direct Investment)* de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) –tercera edición. En 1997 el FMI y la OCDE realizaron un estudio conjunto para determinar en qué grado los países han hecho suyas las recomendaciones sobre dichas estadísticas contenidas en estas dos publicaciones, así como para obtener información normalizada en lo concerniente a fuentes de datos, métodos de recopilación y prácticas de difusión. Los resultados de este estudio para cerca de un centenar de países pueden consultarse en el *Informe de la encuesta sobre aplicación de criterios metodológicos para la inversión directa (Report on*

* Consultor, Madrid, España.

the Survey of Implementation of Methodological Standards for Direct Investment) (FMI/OCDE, marzo de 2000). En los últimos años, los miembros de la OCDE, principales proveedores de IED, han buscado con denuedo mejorar la metodología y el grado de coherencia en el registro y la notificación de las estadísticas sobre IED. Los criterios de la Unión Europea (UE) constituyeron un aporte especialmente significativo al respecto. No obstante, pese al sustancial avance en el grado de comparabilidad de las estadísticas, el logro de una mayor coherencia internacional requerirá esfuerzos adicionales.

Definición de la IED

Es preciso señalar, en aras del rigor metodológico, que la mayor parte de la inversión extranjera consiste en general en inversiones directas y de cartera. El determinante primordial del tipo de inversión reside en la motivación del inversor. Así, la IED refleja el interés continuado de un inversor extranjero en una empresa en la que puede acceder a un grado significativo de influencia gerencial.

El FMI y la OCDE son la principal fuente de directrices relativas a la definición de la IED y a los procedimientos que deben emplearse para medirla. Las definiciones más extendidas de IED figuran en la quinta edición (1993) del *Manual de balanza de pagos* (*Balance of Payments Manual*, BOPM5) del FMI y en la tercera edición (1996) de la *Definición detallada de referencia de la inversión extranjera directa* (*Detailed Benchmark Definition of Foreign Direct Investment*, BD3) de la OCDE.

En términos generales, se entiende por IED aquella inversión internacional realizada por una entidad residente de un país, constituida o no en sociedad, con un interés permanente en una compañía de otro país (la entidad residente es el inversor directo y la compañía es la empresa de inversión directa). Este interés permanente supone la existencia de un vínculo a largo plazo entre el inversor directo y la empresa, así como un grado significativo de influencia del inversor en la gestión de esta. En la inversión directa se incluyen, además de las transacciones iniciales para establecer la relación entre el inversor y la empresa, toda transacción ulterior entre las dos partes y entre filiales, constituidas o no en sociedad.

El aspecto más relevante en la definición de la IED es la influencia relativa ejercida por el inversor en la gestión. Habitualmente este adquiere un poder efectivo en la gestión de la empresa de inversión directa por medio de un interés permanente, definido en el *Manual de balanza de pagos* (1993) como la propiedad de un 10% del capital de una empresa de inversión directa. Esto puede no verificarse en la práctica, ya que un inversor podría poseer más del 10% sin tener un interés permanente, o menos del 10% y contar con poderes efectivos de decisión. Algunos países optan por una postura flexible en cuanto a la participación mínima del 10%.

La definición distingue tres tipos de empresas de inversión extranjera: las filiales, definidas como aquellas sociedades en las que la participación del inversor directo supera el 50%; las compañías asociadas, en las que esta participación oscila entre el 10% y el 50%; y las sucursales, total o parcialmente controladas por la sociedad matriz. La IED abarca asimismo la participación indirecta del inversor directo en filiales de la empresa de inversión directa. El hecho de que muchos países no incluyan esta última modalidad de IED lleva quizás a subestimar el volumen total de flujos de IED y de activos reinvertidos.

Medición de las estadísticas sobre la IED

Las estadísticas sobre IED provienen de tres principales fuentes de recopilación de datos: el sistema de notificación de transacciones internacionales, las encuestas empresariales y las notificaciones y aprobaciones de inversiones (FMI, 1995).

Por norma, las estadísticas basadas en datos de un sistema de notificación de transacciones internacionales comprenden tan solo los flujos de capital social registrados en las liquidaciones. Buena parte de la información necesaria puede hallarse en los registros bancarios. Con todo, estas cifras no recogen las transacciones no monetarias (como aquellas relacionadas con beneficios reinvertidos, capital en forma de maquinaria y deuda interempresarial). Ello se debe a que, a diferencia de los flujos de capital social, estos movimientos no acarrear transacciones anotadas en los registros del banco central.

A la hora de compilar sus estadísticas sobre IED, numerosos países utilizan una combinación de sistemas de recopilación de datos. Con frecuencia aquellos que elaboran sus estadísticas de balanza de pagos a partir de un sistema de notificación de transacciones internacionales emplean de forma complementaria declaraciones de compañías o resultados de encuestas empresariales anuales.

Cotejar información detallada referente a los datos financieros y operativos de los inversores directos es la finalidad primordial de las encuestas empresariales, que constituyen el más completo registro de datos sobre movimientos y stocks de IED. Además, estas encuestas proveen información sobre otras actividades económicas asociadas a la IED, tales como ventas (internas y externas), beneficios, empleo y aportes al valor añadido de las filiales en el extranjero. La mayoría de los países con flujos significativos de IED obtienen información sobre las distintas dimensiones de la inversión extranjera mediante encuestas empresariales.

Los datos sobre aprobaciones/notificaciones son recopilados por las agencias de gobierno con arreglo a las regulaciones nacionales en materia de IED. El sistema de aprobaciones/notificaciones pocas veces se ajusta a los requerimientos de la balanza de pagos, y por lo general no se registran los beneficios reinvertidos, los préstamos interempresariales ni la liquidación de inversiones.

Los países incluidos en este estudio suelen emplear cifras sobre transacciones internacionales y/o encuestas empresariales para compilar las estadísticas sobre IED. Japón y España proporcionan también datos sobre inversión basados en aprobaciones y notificaciones, los cuales, pese a ofrecer una imagen más detallada por sectores económicos y destino geográfico, no son directamente comparables con los de la balanza de pagos.

Distribución geográfica de la IED

Una dificultad adicional en la interpretación de las estadísticas sobre IED viene dada por el destino geográfico de la inversión. En la práctica, las estadísticas no siempre reflejan el destino final de la IED. Si la inversión extranjera se canaliza a través de una sociedad holding que a su vez es filial del inversor directo, cabe la posibilidad de que el total de la inversión se asigne al país donde se encuentra la filial más que al país final de destino.

Precisar la distribución geográfica de los flujos o stocks de IED se vuelve particularmente difícil en el caso de la inversión canalizada a través de entidades con fines especiales. Estas incluyen sociedades holding, compañías establecidas en centros financieros, filiales financieras, sedes regionales y otras. Dichas entidades suelen estar ubicadas en centros financieros con tasas impositivas relativamente bajas, alto grado de confidencialidad bancaria y comercial, ausencia de controles cambiarios y sin obligación de someter estados financieros a los entes normativos o estadísticos (véanse las notas técnicas, que incluyen una lista de los centros financieros en América Latina y el Caribe).

Una proporción significativa de los flujos de IED de varios países inversores a América Latina y el Caribe se dirige a los centros financieros. Así, la transferencia de fondos de una empresa de un país de la OCDE a un centro financiero como las Bahamas, por ejemplo, se registra como inversión en las Bahamas aun cuando el posible destino final sea un país latinoamericano. Al interpretar los datos de este estudio ha de tenerse en cuenta que el destino final de los flujos de IED a los centros financieros de América Latina y el Caribe puede ser también un país exterior a la región.

Origen y procesamiento de los datos sobre IED

De un modo general, las estadísticas presentadas en este estudio se refieren a cifras de la balanza de pagos directamente provistas por los bancos centrales o las oficinas de estadística pertinentes (véase la lista a continuación). Las lagunas de información se han suplido utilizando estadísticas de la Oficina Estadística de la Unión Europea (Eurostat) y de la OCDE. Algunos de los análisis específicos en los capítulos por países hacen uso de estadísticas difundidas por otras instituciones, como el Ministerio de Economía y Finanzas de España, que mantiene un registro de notificaciones. También se ha recurrido a datos sobre ingresos

de IED en los países de destino proporcionados por organizaciones regionales o internacionales, tales como la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) o la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD).

Origen de los datos			
País	Organización	Actualización	Contenido
Alemania	Deutsche Bundesbank – Banco Federal Alemán	1995-1999	Flujos, stocks
Austria	Österreichische Nationalbank – Banco Nacional de Austria	1997-1999	Flujos, stocks
Bélgica	Banque Nationale de Belgique – Banco Nacional de Bélgica	1997-1999	Flujos
Canadá	OCDE - Dirección de Cooperación al Desarrollo (DCD)	1990-1999	Flujos
Dinamarca	Danmarks Nationalbank – Banco Nacional de Dinamarca	1997-1999	Flujos, stocks
España	Banco de España	1997-1999	Flujos
Estados Unidos	Departamento de Comercio/Oficina de Análisis Económico de los Estados Unidos	1995-1999	Flujos, stocks
Finlandia	Suomen Pankki – Banco de Finlandia	1997-1999	Flujos, stocks
Francia	Banque de France – Banco de Francia	1996-1999	Flujos, stocks
Italia	Ufficio Italiano dei Cambi – (Oficina Italiana de Cambio)	1997-1999	Flujos, stocks
Japón	Banco de Japón	1997-1999	Flujos, stocks
Noruega	Norges Bank – Banco de Noruega	1990-1999	Flujos, stocks
Países Bajos	De Nederlandsche Bank – Banco de los Países Bajos	1995-1999	Flujos, stocks
Portugal	Banco de Portugal	1996-1999	Flujos, stocks
Reino Unido	Office for National Statistics – Oficina de Estadísticas Nacionales	1996-1999	Flujos, stocks
Suecia	Sveriges Riksbank – Banco de Suecia	1995-1999	Flujos, stocks
Suiza	Schweizerische Nationalbank – Banco Nacional Suizo	1996-1999	Flujos, stocks

El procesamiento de los datos se realizó en varias fases. Los datos sobre flujos fueron: a) armonizados empleando un desglose geográfico uniforme; b) convertidos de las monedas nacionales a dólares estadounidenses aplicando la tasa media de cambio del FMI para el período; y c) agregados para grupos de países. Por otro lado, se preparó una serie de estadísticas sobre stocks de IED en el exterior como complemento de las cifras sobre egresos de IED. La conversión a dólares estadounidenses de los datos sobre stocks se hizo usando las tasas de cambio de fin de ejercicio del FMI.

Valores netos de la IED

Los datos del presente estudio reflejan el valor neto de la IED en el exterior. En la balanza de pagos, la IED se inscribe en términos de activos-pasivos: activos para la economía del inversor directo y pasivos para la empresa de inversión directa. Con todo, esto no ofrece una imagen completa, dado que el inversor directo y la empresa de inversión directa mantienen créditos y pasivos mutuos, especialmente en forma de flujos inversos y participación recíproca. Por consiguiente, la IED se registra separadamente para activos y pasivos. La IED neta en el exterior incluye los activos y pasivos del inversor directo del país declarante con la empresa de inversión directa del país receptor (egresos netos de IED), mientras que la IED neta en la economía declarante comprende los activos y pasivos de las empresas de inversión directa del país declarante con el inversor directo del país de origen (ingresos netos de IED). En este sentido, la desinversión (esto es, cuando el inversor directo vende su participación en la empresa de inversión directa) se considera como un pasivo del inversor directo con la empresa de inversión directa.

Flujos y stocks de IED

Los flujos de IED incluyen el capital transferido por el inversor directo del país de origen a la empresa del país de destino (receptor), al igual que los flujos inversos recibidos por el inversor directo en el país de origen. Estos flujos se componen de tres elementos: capital social, beneficios reinvertidos y deuda interempresarial. Sin embargo, no todos los países incluyen estos tres componentes en sus estadísticas.

Dentro del capital social se incluyen los egresos de capital registrados cuando un inversor directo aumenta su inversión en cualquiera de sus filiales en el exterior o realiza una nueva inversión en una empresa de otro país, bien adquiriendo una entidad existente o estableciendo una nueva.

Los beneficios reinvertidos refieren a la participación del inversor directo en las ganancias no distribuidas de sus filiales en el exterior. Calculados una vez deducido el impuesto sobre las sociedades de las ganancias totales, estos beneficios representan la diferencia entre la participación del inversor directo en los beneficios de la filial y los dividendos pagados por esta a su sociedad matriz. Una de las dificultades más frecuentes en la medición de la IED radica en la falta de información sobre beneficios reinvertidos.

Por su parte, las transacciones de deuda interempresarial ocurren cuando una filial recibe un préstamo de la compañía matriz, o bien suministra un préstamo al inversor directo.

Nótese que las cifras sobre flujos de inversión no ofrecen una imagen cabal de la IED en una economía, dado que en general no incluyen el capital obtenido a nivel local para

financiar proyectos de inversión. Por otra parte, los flujos de IED presentan a menudo una elevada volatilidad que hace que su monto pueda variar sustancialmente de un año a otro. Tales fluctuaciones pueden atribuirse a inversiones aisladas de carácter excepcional que tienen un considerable impacto en las cifras anuales sobre flujos de IED.

Otro aspecto por considerar es la diferencia entre la información aquí expuesta sobre egresos netos de IED y aquella sobre ingresos de IED registrada por los países receptores. Las cifras de egresos de IED proporcionadas por los países de origen de la inversión no son directamente comparables con las cifras de ingresos de IED registradas por los países receptores. En general, los primeros subestiman la magnitud de los flujos de IED, ya que excluyen los movimientos a través de centros financieros y los flujos intrarregionales.

Una imagen más precisa de la distribución geográfica y sectorial de la IED suele reflejarse en los datos sobre stocks de IED, los cuales incluyen la IED histórica. Habitualmente estos datos se obtienen mediante encuestas empresariales, las cuales arrojan información sobre el valor total de los activos atribuibles a la propiedad extranjera en un momento dado. Los stocks de IED incluyen los siguientes componentes: el valor de las acciones y reservas atribuibles al inversor directo, más los préstamos a corto y largo plazo, el crédito comercial, los títulos de deuda y los dividendos declarados pendientes de pago al inversor directo (OCDE, 1996).

El FMI y la OCDE recomiendan valorar los stocks al precio de mercado de la fecha de registro. No obstante, los datos sobre stocks se basan por lo general en los balances de las empresas de inversión directa computados con base en el costo histórico. El uso de valores calculados sobre costos originales hace que las cifras relativas a stocks no se ajusten a las recomendaciones internacionales y podría dificultar una comparación entre datos originados en diferentes países.

En su mayoría, los países de la OCDE consignan la totalidad de las cifras sobre stocks de IED en la “posición de inversión internacional”. No obstante, varios países no aportan cifras más detalladas sobre stocks, esto es, desglosadas por criterios geográficos o por sector económico.

Redondeo

La mayoría de los datos se expresan en millones. Debido a los métodos de cálculo utilizados, pueden surgir diferencias de redondeo entre un valor agregado y la suma de sus componentes.

Conversión de datos

A fin de facilitar la comparación entre países, todas las cifras vienen dadas en dólares estadounidenses. Los datos de los bancos centrales se han convertido de moneda nacional a dólares estadounidenses empleando tasas medias anuales de cambio para los flujos de IED y valores de fin de ejercicio para los stocks de IED, de acuerdo con las *Estadísticas financieras internacionales (International Financial Statistics)* del FMI.

Símbolos empleados

Un guión (-) significa que los datos no están disponibles, se han suprimido por razones de confidencialidad, equivalen a cero o son insignificantes.

La anotación cero (0) indica que la cifra está por debajo de la mitad del valor mínimo notificado, pero por encima de cero.

Las cifras negativas son indicios de desinversión, tales como la liquidación del capital invertido por el inversor directo en el país receptor, o los flujos inversos de la empresa de inversión directa hacia el inversor directo.

Clasificación geográfica

Comunidad Andina:	Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela.
América Central:	Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua.
Unión Europea:	La UE incluye aquí Alemania, Austria, Bélgica (más Luxemburgo), Dinamarca, España, Finlandia, Francia, Italia, Países Bajos, Portugal, Reino Unido y Suecia. Irlanda y Grecia no notifican los flujos de IED desglosados por país receptor.
Europa:	UE, Suiza y Noruega.
América Latina y el Caribe:	Argentina, Bolivia, Brasil, Colombia, Costa Rica, Chile, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Guyana, Haití, Honduras, Jamaica, México, Nicaragua, Paraguay, Perú, República Dominicana, Suriname, Trinidad y Tobago, Uruguay y Venezuela.

Mercado Común del Cono Sur (Mercosur):	Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay.
Centros financieros:	Anguila, Antillas Neerlandesas, Bahamas, Barbados, Bermudas, Islas Caimán, Islas Turks y Caicos, Islas Vírgenes Británicas, Panamá, San Vicente y las Granadinas. Esta clasificación puede diferir de la de otras organizaciones internacionales.
Otros flujos:	Antigua y Barbuda, Aruba, Belice, Cuba, Dominica, Granada, Montserrat, St. Kitts y Nevis, Sta. Lucía, y otros flujos no especificados o no asignados a la región.

NOTA

- ¹ La presente nota se basa en parte en el capítulo titulado “Las estadísticas sobre IED: observaciones metodológicas”, en: BID (Banco Interamericano de Desarrollo) e IRELA (Instituto de Relaciones Europeo-Latinoamericanas), *Inversión extranjera directa en América Latina: la perspectiva de los principales inversores*, Madrid, BID/IRELA, 1998.

REFERENCIAS

- BID (Banco Interamericano de Desarrollo) e IRELA (Instituto de Relaciones Europeo-Latinoamericanas). 1998. *Inversión extranjera directa en América Latina: la perspectiva de los principales inversores*. Madrid, BID/IRELA.
- DEUTSCHE BUNDESBANK. 2000. *Kapitalverflechtung mit dem Ausland*. Frankfurt am Main, Deutsche Bundesbank.
- EUROSTAT (European Union Statistical Office). 2000. *European Union Direct Investment Yearbook 1999: Data 1988-1998*. Brussels-Luxemburg, European Commission.
- IMF (International Monetary Fund). 1995. *Balance of Payments Compilation Guide*. Washington, D.C., IMF.
- . 1993. *Balance of Payments Manual* (Fifth Edition). Washington, D.C., IMF.
- . STATISTICS DEPARTMENT, y OECD (Organisation for Economic Co-operation and Development), Directorate for Financial and Enterprise Affairs. 2000. *Report on the Survey of Implementation of Methodological Standards for Direct Investment*. Washington, D.C., IMF/OECD.
- MIJAKE, Maiko y Magdolna SASS. 2000. “Recent Trends in Foreign Direct Investment”. In: *Financial Market Trends* Nº. 76 (June). Paris, OECD.
- OECD (Organisation for Economic Co-operation and Development). 1999. *International Direct Investment Statistics Yearbook 1999*. Paris, OECD.
- . 1996. *Detailed Benchmark Definition of Foreign Direct Investment* (Third Edition). Paris, OECD.
- SVERIGES RIKSBANK. 2000. *Direct Investment in 1999: Assets and Income*. Stockholm, Sveriges Riksbank.
- THOMSEN, Stephen. 2000. “Investment Patterns in a Longer-Term Perspective”. In: *Working Papers on International Investment*, Nº. 2000/2 (April). Paris, OECD.
- WORLD BANK. 2000. *World Development Indicators 2001*. Washington, D.C., World Bank.
- . 2001. *Global Development Finance 2001*. Washington, D.C., World Bank.

Página en blanco a propósito

ANEXO B

Informe sobre la encuesta

En el otoño de 2000, la Oficina Especial en Europa del Banco Interamericano de Desarrollo (BID) lanzó una encuesta sobre “las estrategias de inversión de las empresas europeas en América Latina y el Caribe”. Entre octubre de 2000 y marzo de 2001, el cuestionario elaborado al efecto se distribuyó en ocho países europeos a empresas domiciliadas en Europa que habían efectuado o preveían efectuar inversiones directas en América Latina y el Caribe. Su principal finalidad era obtener información de base acerca de las inversiones y estrategias de las compañías en la región, complementando así los datos oficiales existentes sobre flujos y stocks de IED. Más que como un elemento exclusivo o primordial de análisis sobre las estrategias de inversión de las empresas que invierten en la región, la encuesta se proyectó como una fuente de información cualitativa adicional.

Distribuido en Alemania, España, Francia, Italia, Países Bajos, Portugal, Reino Unido y Suiza, el cuestionario fue difundido por instituciones nacionales tales como cámaras de comercio o de industria, asociaciones empresariales e institutos de fomento de exportaciones. La versión inglesa original se tradujo al alemán, al español, al francés, al italiano y al portugués con miras a facilitar la comprensión, maximizar el número de respuestas y contribuir a la calidad de estas.

La encuesta, de carácter esencialmente cualitativo, hace hincapié en: (a) el tamaño y la estructura de las empresas europeas que invierten en América Latina y el Caribe; (b) la percepción de la región y de los países que la integran como destino de inversión en el pasado y en el futuro; (c) las motivaciones y los obstáculos para las decisiones de inversión de las compañías europeas; (d) la modalidad de las inversiones realizadas. En tres páginas, el cuestionario propone 14 preguntas de elección múltiple distribuidas en diez bloques, con un máximo de 536 variables (el cuestionario se incluye al final de este anexo).

Se eligió un método de trabajo que asegurara el anonimato y la confidencialidad de las respuestas, que fueron recogidas por la Oficina Especial en Europa del BID. Tras separar el cuestionario de la portada donde figuraban el nombre y la dirección de la compañía, se procedió a crear una base de datos. Esta contiene información relativa a las empresas de los ocho países europeos, al total de respuestas y a las respuestas de las “grandes empresas”, esto es, aquellas con una cifra anual de ventas/facturación superior a US\$1.000 millones. Del total de 270 respuestas recibidas, 25 se excluyeron del análisis por tratarse de respuestas incompletas o provenientes de compañías que no invierten en América Latina y el Caribe. Las respuestas incluían 66 “grandes empresas” y ocho bancos. Examinando el nombre de los declarantes consignado en la portada, se observó que las

respuestas provenían de 17 (37%) de las 46 compañías europeas incluidas entre las 100 principales en términos de ventas consolidadas en América Latina en 1998 (véase el Cuadro 3.10 del capítulo de John H. Dunning). Estas 17 empresas representan el 46,5% (US\$69.360 millones) de las ventas totales de este grupo de 46 empresas europeas en la región (US\$149.200 millones).

Distribución de las respuestas										
	Fran.		P.			R.		De los cuales		
	Alem.	Italia	Bajos	Port.	Esp.	Suiza	Unido	Total	son grandes empresas	
Respuestas totales	33	24	16	37	20	110	10	20	270	66
Respuestas válidas	31	20	11	33	18	107	10	15	245	
Respuestas de bancos	1	2			2		1	2	8	6
<i>De los cuales son grandes empresas</i>	12	17	2	8	3	11	7	6	66	

Conviene señalar que los resultados de la encuesta no son representativos en términos estadísticos ni puede darse una estimación de la magnitud aproximada de errores. El índice estimado de respuestas fue de entre el 3% y el 4% para España y Francia, del 11% al 12% para Alemania, Países Bajos y Reino Unido, y de más del 30% para Portugal y Suiza. En el caso de Italia, la información estaba incompleta. La limitada fiabilidad de la encuesta puede atribuirse a la selección de muestras de distintas instituciones nacionales con variados criterios de preparación de la muestra. Las muestras nacionales pueden contener imperfecciones en cuanto a la cobertura de la población incluida, ya sea en forma de subcobertura (exclusión de compañías que debieron incluirse en la muestra) o de sobrecobertura (inclusión de compañías que debieron ser excluidas). Lo anterior podría explicar la ostensible diferencia en el número de respuestas entre países. Resulta ilustrativo que el número de respuestas sea igual en el caso de Portugal y del Reino Unido (20), a pesar de que este último tiene más empresas con inversiones en la región y un mayor nivel de actividades de inversión. Los resultados del cuestionario a escala nacional no se han reproducido en su totalidad; más bien, los autores de los capítulos por países han empleado en sus análisis una selección de las respuestas juzgadas representativas y pertinentes. Existe la posibilidad de suministrar los resultados detallados en el ámbito nacional de la encuesta a los lectores interesados.

En vista de estas carencias, los resultados de la encuesta no se han empleado a efectos de un análisis cuantitativo sino, según se ha mencionado, exclusivamente como fuente adicional de información cualitativa. Por otra parte, considerando el bajo índice de respuestas de Italia y del Reino Unido, los resultados de la encuesta no se han presentado para estos dos países en el plano nacional. Sin embargo, las grandes empresas británicas e ita-

lianas que rellenaron el cuestionario se incluyeron en el análisis de las “grandes empresas”. Por lo que a Suiza se refiere, los resultados se han analizado con las debidas precauciones, ya que casi todas las respuestas provinieron de grandes empresas que aportan el grueso de las inversiones suizas en América Latina. En el caso de Portugal, dado el número relativamente menor de compañías con inversiones en América Latina y el correspondiente tamaño de la muestra a la que se distribuyó el cuestionario, y en vista del elevado índice de respuestas, los resultados también se han tomado en cuenta (con las citadas precauciones). Para Alemania, solo se presentaron los resultados correspondientes a las grandes empresas.

Con el fin de hacerse una idea de los resultados de la encuesta a escala europea, las respuestas de las grandes empresas (un total de 66) fueron seleccionadas entre las respuestas nacionales y posteriormente agregadas. El análisis dio prelación a esta muestra sobre el total de respuestas, ante todo por el hecho de que dichas compañías son responsables de la mayor parte de las inversiones directas en América Latina. Nuevamente hay que recalcar que solo se realizó un limitado análisis cualitativo, haciendo hincapié en las preguntas relacionadas con los determinantes y obstáculos para la inversión en la región. Las respuestas agregadas de las principales empresas se presentan a modo de Anexo 3.2 al capítulo de John Dunning.

ESTRATEGIAS DE INVERSIÓN DE LAS EMPRESAS EUROPEAS EN AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE

Marque aquí si su empresa es un banco:

P 1 a	Ventas anuales totales/facturación de su empresa en millones de dólares:			
	Menos de 50 <input type="checkbox"/>	50 - 1.000 <input type="checkbox"/>	1.000 - 10.000 <input type="checkbox"/>	Más de 10.000 <input type="checkbox"/>
P 1 b	Número total de trabajadores en su empresa:			
	Menos de 250 <input type="checkbox"/>	251 - 1.000 <input type="checkbox"/>	1.001 - 10.000 <input type="checkbox"/>	Más de 10.000 <input type="checkbox"/>

P 2	¿Cuál es la participación de sus ventas en América Latina dentro del total de sus ventas fuera de Europa?			
	Menos del 5% <input type="checkbox"/>	5-20% <input type="checkbox"/>	20-50% <input type="checkbox"/>	Más del 50% <input type="checkbox"/>

P 3 a	Indique el nivel de importancia de América Latina y el Caribe, y de las otras regiones que se presentan a continuación, como plataformas estratégicas de inversión:										
		Últimos cinco años					Próximos cinco años				
		nulo	bajo	medio	alto	máx.	nulo	bajo	medio	alto	máx.
	América Latina y el Caribe	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	Europa Central y Oriental	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	Sur y Sudeste Asiático	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	Próximo y Medio Oriente	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	África	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	Otras	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

P 3 b	Indique el nivel de importancia del país y grupo de integración que se presentan a continuación, como una plataforma estratégica de inversiones en América Latina y el Caribe:										
		Últimos cinco años					Próximos cinco años				
		nulo	bajo	medio	alto	máx.	nulo	bajo	medio	alto	máx.
	México	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	América Central	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	Países del Caribe	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	Venezuela	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	Colombia	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	Perú	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	Comunidad Andina	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	Brasil	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	Argentina	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	Mercosur	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	Chile	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	Centros financieros	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	Otros (especifíquese, por favor)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

P 4	Sus inversiones en el pasado, y aquellas que se llevarán a cabo en el futuro, pueden vincularse a:	
	Pasado	Futuro
	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	Privatizaciones	<input type="checkbox"/>
	Adquisición de una entidad privada ya existente	<input type="checkbox"/>
	Nuevas inversiones (creación de nuevas plantas)	<input type="checkbox"/>
	Expansión de plantas ya existentes	<input type="checkbox"/>

© Banco Interamericano de Desarrollo. Todos los derechos reservados. Visite nuestro sitio Web para obtener más información: www.iadb.org/pub

P 5 Las inversiones de su empresa en América Latina y el Caribe, por sector:			
Primario		Servicios	
Agricultura y pesca	<input type="checkbox"/>	Energía	<input type="checkbox"/>
Minería	<input type="checkbox"/>	Electricidad	<input type="checkbox"/>
Extracción petrolera	<input type="checkbox"/>	Gas	<input type="checkbox"/>
Extracción de gas	<input type="checkbox"/>	Agua	<input type="checkbox"/>
Manufacturas		Construcción	<input type="checkbox"/>
Alimentos y tabaco	<input type="checkbox"/>	Comercio (distribución)	<input type="checkbox"/>
Textiles	<input type="checkbox"/>	Turismo (hoteles y restaurantes)	<input type="checkbox"/>
Madera	<input type="checkbox"/>	Transporte	<input type="checkbox"/>
Productos químicos y hule	<input type="checkbox"/>	Telecomunicaciones	<input type="checkbox"/>
Farmacéuticos	<input type="checkbox"/>	Intermediación financiera	<input type="checkbox"/>
Productos metálicos y mecánicos	<input type="checkbox"/>	Banca	<input type="checkbox"/>
Maquinaria de oficina y ordenadores	<input type="checkbox"/>	Seguros	<input type="checkbox"/>
Equipos de radio, televisión y comunicaciones	<input type="checkbox"/>	Bienes inmuebles y actividades de negocios	<input type="checkbox"/>
Vehículos y otros equipos de transporte	<input type="checkbox"/>	Otros servicios	<input type="checkbox"/>
Manufacturas varias	<input type="checkbox"/>	Multimedia, audiovisuales y publicaciones	<input type="checkbox"/>

P 6 Indique la importancia de los factores señalados a continuación en su decisión de invertir en América Latina y el Caribe									
Indique los países en donde se sitúan sus principales inversiones		
	sí	no	sí	no	sí	no	sí	no	
La estabilidad macroeconómica	<input type="checkbox"/>								
La estabilidad política y social	<input type="checkbox"/>								
La legislación sobre la inversión extranjera	<input type="checkbox"/>								
Los incentivos fiscales locales/subsidios	<input type="checkbox"/>								
El coste de la mano de obra	<input type="checkbox"/>								
La disponibilidad de mano de obra cualificada	<input type="checkbox"/>								
La calidad de la infraestructura	<input type="checkbox"/>								
La disponibilidad de materias primas	<input type="checkbox"/>								
El potencial de la producción agrícola	<input type="checkbox"/>								
El tamaño del mercado	<input type="checkbox"/>								
El crecimiento del mercado	<input type="checkbox"/>								
Que el país receptor sea miembro de un grupo de integración	<input type="checkbox"/>								
Incrementar la eficiencia en el contexto de la estrategia global de producción/mercadotecnia de su empresa	<input type="checkbox"/>								

P 7 Sus inversiones generan producción/servicios para:				
Países en donde se sitúan sus principales inversiones (como P6)
Mercados locales	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Mercados regionales (grupo de integración):				
Mercosur	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Comunidad Andina	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Mercado Común Centroamericano	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Comunidad del Caribe	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Exportaciones a:				
América Latina	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Europa	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
EE UU y Canadá	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Otros destinos	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

P 8a En la mayoría de los casos sus operaciones de inversión se llevan a cabo:						
Países en donde se sitúan sus principales inversiones (como en P 6)		
Directamente en el país receptor		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
A través de un tercer país		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
A través de un centro financiero		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
P 8b En la mayoría de los casos sus operaciones de inversión se llevan a cabo:						
De manera individual (sin asociarse con otra empresa)		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
A través de una coinversión:		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
Con una empresa local		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
Con otra empresa europea		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
Otras		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
A través de un holding		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
P 8c Durante sus operaciones de inversión, lleva a cabo subcontrataciones de:						
Una empresa del mismo país que su empresa		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
Una PyME del mismo país que su empresa		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
Una empresa local		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
Una PyME local		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
No subcontrata		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
O t r a s (especificíquese, por favor)		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
.....		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
P 9 De acuerdo con su experiencia, los principales obstáculos para invertir en América Latina y el Caribe son:						
		nulo	bajo	medio	alto	máximo
La regulación local y la burocracia		<input type="checkbox"/>				
La estabilidad política		<input type="checkbox"/>				
La seguridad legal/judicial		<input type="checkbox"/>				
Los problemas sociales/pobreza		<input type="checkbox"/>				
La violencia		<input type="checkbox"/>				
La corrupción		<input type="checkbox"/>				
Las diferencias culturales		<input type="checkbox"/>				
El temor a una devaluación		<input type="checkbox"/>				
Los problemas con la repatriación de las ganancias/capital		<input type="checkbox"/>				
El bajo desarrollo de la infraestructura		<input type="checkbox"/>				
El bajo desarrollo de los mercados de capitales		<input type="checkbox"/>				
La falta de recursos humanos cualificados		<input type="checkbox"/>				
El nivel de los impuestos locales		<input type="checkbox"/>				
La legislación laboral		<input type="checkbox"/>				
Los estándares locales de seguridad, salud y medio ambiente		<input type="checkbox"/>				
O t r a s (especificíquese, por favor)		<input type="checkbox"/>				
.....		<input type="checkbox"/>				
P 10 Durante sus operaciones de inversión, ¿utilizó los servicios o el apoyo financiero de alguna de las siguientes instituciones?						
Instituciones nacionales						
Asociaciones de comercio e industria		<input type="checkbox"/>				<input type="checkbox"/>
Agencia de seguros de inversiones		<input type="checkbox"/>				<input type="checkbox"/>
Bancos comerciales		<input type="checkbox"/>				<input type="checkbox"/>
Banca de inversión		<input type="checkbox"/>				<input type="checkbox"/>
Agencia de clasificación de crédito		<input type="checkbox"/>				<input type="checkbox"/>
Instituciones internacionales						
Unión Europea						<input type="checkbox"/>
Banco Mundial						<input type="checkbox"/>
Banco Interamericano de Desarrollo						<input type="checkbox"/>
O t r a s (especificíquese, por favor)						<input type="checkbox"/>
.....						<input type="checkbox"/>

ANEXO ESTADÍSTICO

ÍNDICE

Flujos de IED a América Latina y el Caribe por países de origen

CUADRO 1. FLUJOS DE IED DE ALEMANIA A AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE	349
CUADRO 2. FLUJOS DE IED DE AUSTRIA A AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE.....	350
CUADRO 3. FLUJOS DE IED DE BÉLGICA A AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE	351
CUADRO 4. FLUJOS DE IED DE DINAMARCA A AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE..	352
CUADRO 5. FLUJOS DE IED DE ESPAÑA A AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE	353
CUADRO 6. FLUJOS DE IED DE FINLANDIA A AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE	354
CUADRO 7. FLUJOS DE IED DE FRANCIA A AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE	355
CUADRO 8. FLUJOS DE IED DE ITALIA A AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE	356
CUADRO 9. FLUJOS DE IED DE LOS PAÍSES BAJOS A AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE.....	357
CUADRO 10. FLUJOS DE IED DE PORTUGAL A AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE.....	358
CUADRO 11. FLUJOS DE IED DEL REINO UNIDO A AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE.....	359
CUADRO 12. FLUJOS DE IED DE SUECIA A AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE.....	360
CUADRO 13. FLUJOS DE IED DE LA UNIÓN EUROPEA A AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE.....	361
CUADRO 14. FLUJOS DE IED DE NORUEGA A AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE	362
CUADRO 15. FLUJOS DE IED DE SUIZA A AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE	363
CUADRO 16. FLUJOS DE IED DE EUROPA A AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE	364
CUADRO 17. FLUJOS DE IED DE CANADÁ A AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE	365
CUADRO 18. FLUJOS DE IED DE ESTADOS UNIDOS A AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE.....	366
CUADRO 19. FLUJOS DE IED DE JAPÓN A AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE	367
CUADRO 20. FLUJOS DE IED DE EUROPA, CANADÁ, ESTADOS UNIDOS Y JAPÓN A AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE	368

Flujos de IED a América Latina y el Caribe por países receptores seleccionados

CUADRO 21. FLUJOS DE IED A ARGENTINA.....	369
CUADRO 22. FLUJOS DE IED A BRASIL	370

CUADRO 23. FLUJOS DE IED A CHILE	371
CUADRO 24. FLUJOS DE IED A COLOMBIA.....	372
CUADRO 25. FLUJOS DE IED A COSTA RICA.....	373
CUADRO 26. FLUJOS DE IED A JAMAICA	374
CUADRO 27. FLUJOS DE IED A MÉXICO	375
CUADRO 28. FLUJOS DE IED A PERÚ	376
CUADRO 29. FLUJOS DE IED A URUGUAY	377
CUADRO 30. FLUJOS DE IED A VENEZUELA	378
CUADRO 31. FLUJOS DE IED A AMÉRICA CENTRAL	379
CUADRO 32. FLUJOS DE IED A LA COMUNIDAD ANDINA	380
CUADRO 33. FLUJOS DE IED AL MERCOSUR	381
CUADRO 34. FLUJOS DE IED A LOS PAÍSES DE AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE ..	382
CUADRO 35. FLUJOS DE IED A LOS CENTROS FINANCIEROS	383
CUADRO 36. FLUJOS TOTALES DE IED A AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE	384

Stock de IED de países de origen seleccionados en América Latina y el Caribe

CUADRO 37. ALEMANIA: STOCK DE IED EN AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE	385
CUADRO 38. AUSTRIA: STOCK DE IED EN AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE	386
CUADRO 39. DINAMARCA: STOCK DE IED EN AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE....	387
CUADRO 40. ESTADOS UNIDOS: STOCK DE IED EN AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE.....	388
CUADRO 41. FINLANDIA: STOCK DE IED EN AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE	389
CUADRO 42. FRANCIA: STOCK DE IED EN AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE	390
CUADRO 43. ITALIA: STOCK DE IED EN AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE	391
CUADRO 44. JAPÓN: STOCK DE IED EN AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE	392
CUADRO 45. NORUEGA: STOCK DE IED EN AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE	393
CUADRO 46. PAÍSES BAJOS: STOCK DE IED EN AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE ..	394
CUADRO 47. PORTUGAL: STOCK DE IED EN AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE	395
CUADRO 48. REINO UNIDO: STOCK DE IED EN AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE ..	396
CUADRO 49. SUECIA: STOCK DE IED EN AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE	397
CUADRO 50. SUIZA: STOCK DE IED EN AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE	398

Nota: Las clasificaciones geográficas se presentan en Anexo A.

Cuadro 1. Flujos de IED de Alemania a América Latina y el Caribe, 1980-1999*(Egresos netos en millones de US\$)*

	Promedio anual			1995	1996	1997	1998	1999
	1980-89	1990-94	1995-99					
Argentina	60	62	294	315	144	470	302	238
Bolivia	0	1	1	1	1	7	4	-7
Brasil	143	162	839	1.183	354	372	1.146	1.140
Chile	3	31	38	184	-8	41	38	-66
Colombia	1	23	71	92	80	59	114	10
Costa Rica	0	7	2	3	-7	1	17	-4
Ecuador	0	2	32	56	11	14	7	75
El Salvador	-1	0	7	24	-3	-1	13	2
Guatemala	-1	1	12	1	2	31	20	7
Guyana	0	-	0	-	-	-	6	-4
Haití	0	0	-	-	-	-	-	-
Honduras	0	0	1	-	-1	10	-1	-1
Jamaica	0	0	1	1	-	1	-	1
México	60	89	239	-17	33	1.005	260	-86
Nicaragua	-1	-	2	-	-1	-	6	3
Paraguay	1	2	1	1	3	3	1	-1
Perú	3	-2	14	-1	17	8	20	26
República Dominicana	0	1	9	4	11	6	20	5
Suriname	0	-	-	-	-	-	-	-
Trinidad y Tobago	0	14	20	37	31	26	9	-
Uruguay	1	4	10	4	5	8	7	28
Venezuela	10	9	121	9	45	125	157	268
América Latina/Caribe	281	407	1.715	1.898	716	2.185	2.146	1.632
<i>Comunidad Andina</i>	<i>14</i>	<i>33</i>	<i>239</i>	<i>157</i>	<i>154</i>	<i>213</i>	<i>302</i>	<i>370</i>
<i>América Central</i>	<i>-2</i>	<i>8</i>	<i>24</i>	<i>29</i>	<i>-10</i>	<i>41</i>	<i>55</i>	<i>7</i>
<i>Mercosur</i>	<i>205</i>	<i>230</i>	<i>1.145</i>	<i>1.504</i>	<i>505</i>	<i>853</i>	<i>1.456</i>	<i>1.405</i>
Centros financieros	68	166	374	291	-3	839	53	689
Otros flujos/países	0	62	1	2	2	3	-2	-1
Total	349	635	2.090	2.191	714	3.028	2.196	2.320

Nota: En 1999 variaron diversos elementos en la cuantificación de la inversión directa alemana. Así, el umbral de participación en la empresa objeto de inversión directa se redujo del 20% al 10%. Por su parte, los beneficios reinvertidos se asignan ahora al año en que se generaron. Hasta 1999 los beneficios reinvertidos del año en curso se calculaban mediante la diferencia entre los beneficios del año previo y el pago corriente de dividendos. También quedan incluidos los préstamos a corto plazo entre el inversionista directo y la empresa objeto de inversión directa. Todos los préstamos se registran con base en el principio direccional, que abarca asimismo los flujos en sentido inverso.

Fuente: BID/IRELA, *Inversión extranjera directa en América Latina: la perspectiva de los principales inversores*, Madrid, 1998, y datos del Deutsche Bundesbank.

Cuadro 2. Flujos de IED de Austria a América Latina y el Caribe, 1980-1999
(Egresos netos en millones de US\$)

	Promedio anual			1995	1996	1997	1998	1999
	1980-89	1990-94	1995-99					
Argentina	-	1	6	-	5	2	13	11
Bolivia	-	-	-	-	-	-	-	-
Brasil	-	5	31	19	1	38	69	29
Chile	-	-	0	0	1	-	1	-
Colombia	-	0	0	-	-	-1	-1	-
Costa Rica	-	-	-	-	-	-	-	-
Ecuador	-	-	-	-	-	-	-	-
El Salvador	-	-	-	-	-	-	-	-
Guatemala	-	-	-	-	-	-	-	-
Guyana	-	-	-	-	-	-	-	-
Haití	-	-	-	-	-	-	-	-
Honduras	-	-	-	-	-	-	-	-
Jamaica	-	-	-	-	-	-	-	-
México	-	-	3	0	0	1	10	1
Nicaragua	-	-	-	-	-	-	-	-
Paraguay	-	-	0	-	-	1	-	-
Perú	-	-	-	-	-	-	-	-
República Dominicana	-	-	-	-	-	-	-	-
Suriname	-	-	-	-	-	-	-	-
Trinidad y Tobago	-	-	-	-	-	-	-	-
Uruguay	-	-	0	-	-	1	-1	-
Venezuela	-	0	0	-	-	-	-	-1
América Latina/Caribe	-	6	40	20	7	42	92	39
<i>Comunidad Andina</i>	-	0	-1	-	-	-1	-1	-1
<i>América Central</i>	-	-	-	-	-	-	-	-
<i>Mercosur</i>	-	5	38	19	6	42	82	39
Centros financieros	-	-	-	-	-	-	-	-
Otros flujos/países	4	9	59	-	201	41	-179	230
Total	4	15	99	20	208	83	-87	270

Fuente: BID/IRELA, *Inversión extranjera directa en América Latina: la perspectiva de los principales inversores*, Madrid, 1998, y datos del Österreichische Nationalbank.

Cuadro 3. Flujos de IED de Bélgica a América Latina y el Caribe, 1980-1999
(Egresos netos en millones de US\$)

	Promedio anual			1995	1996	1997	1998	1999
	1980-89	1990-94	1995-99					
Argentina	-2	-12	82	2	171	24	235	-22
Bolivia	0	0	4	1	15	-4	-	6
Brasil	11	-15	123	-13	280	73	825	-552
Chile	2	2	55	5	59	2	95	112
Colombia	0	1	10	-	0	0	6	43
Costa Rica	0	1	-2	-3	1	1	2	-12
Ecuador	1	1	-14	-	-1	1	2	-70
El Salvador	-	0	0	-	0	-	-1	-
Guatemala	-	-1	8	3	3	1	-	34
Guyana	0	0	0	-	-	0	-	-
Haití	-	-	0	-	-	0	-	1
Honduras	0	0	1	1	5	1	-	-
Jamaica	0	0	0	-	-	0	-	-
México	-2	21	90	182	43	111	-234	349
Nicaragua	0	0	1	0	0	0	-	4
Paraguay	0	1	2	1	0	6	1	1
Perú	1	2	19	0	0	118	-27	2
República Dominicana	0	2	-1	0	-	0	-4	-
Suriname	0	0	0	0	0	-	-1	-
Trinidad y Tobago	-	-	-	-	-	-	-	-
Uruguay	0	3	0	1	0	7	-10	3
Venezuela	4	-4	39	1	2	-4	25	173
América Latina/Caribe	15	3	416	178	579	338	914	73
<i>Comunidad Andina</i>	<i>6</i>	<i>0</i>	<i>58</i>	<i>1</i>	<i>17</i>	<i>112</i>	<i>6</i>	<i>154</i>
<i>América Central</i>	<i>0</i>	<i>0</i>	<i>8</i>	<i>1</i>	<i>10</i>	<i>3</i>	<i>1</i>	<i>27</i>
<i>Mercosur</i>	<i>9</i>	<i>-23</i>	<i>207</i>	<i>-10</i>	<i>451</i>	<i>110</i>	<i>1.052</i>	<i>-570</i>
Centros financieros	115	8	-57	-135	-9	-154	83	-70
Otros flujos/países	0	16	3	9	-2	7	-	2
Total	129	26	363	53	568	191	997	4

Fuente: BID/IRELA, *Inversión extranjera directa en América Latina: la perspectiva de los principales inversores*, Madrid, 1998, y datos de la Banque Nationale de Belgique.

Cuadro 4. Flujos de IED de Dinamarca a América Latina y el Caribe, 1980-1999
(Egresos netos en millones de US\$)

	Promedio anual			1995	1996	1997	1998	1999
	1980-89	1990-94	1995-99					
Argentina	-	1	6	-	3	-	15	14
Bolivia	-	0	-	-	-	-	-	-
Brasil	0	2	11	9	21	11	-	14
Chile	-	-	3	-	-	-	15	-
Colombia	-	0	0	-	1	-	-	-
Costa Rica	-	-	-	-	-	-	-	-
Ecuador	-	-	-	-	-	-	-	-
El Salvador	-	-	-	-	-	-	-	-
Guatemala	-	-	-	-	-	-	-	-
Guyana	-	-	-	-	-	-	-	-
Haití	-	-	-	-	-	-	-	-
Honduras	-	-	-	-	-	-	-	-
Jamaica	-	-	-	-	-	-	-	-
México	1	2	16	34	19	-	30	-
Nicaragua	-	1	-	-	-	-	-	-
Paraguay	-	0	-	-	-	-	-	-
Perú	-	-	-	-	-	-	-	-
República Dominicana	-	-	-	-	-	-	-	-
Suriname	-	-	-	-	-	-	-	-
Trinidad y Tobago	-	-	-	-	-	-	-	-
Uruguay	-	-	-	-	-	-	-	-
Venezuela	-	3	4	-	6	-	15	-
América Latina/Caribe	1	9	41	43	49	11	74	29
<i>Comunidad Andina</i>	-	3	4	-	7	-	15	-
<i>América Central</i>	-	1	-	-	-	-	-	-
<i>Mercosur</i>	0	3	18	9	24	11	15	29
Centros financieros	-	3	-	-	-	-	-	-
Otros flujos/países	17	12	27	25	73	34	16	-14
Total	18	23	68	68	123	45	90	14

Fuente: BID/IRELA, *Inversión extranjera directa en América Latina: la perspectiva de los principales inversores*, Madrid, 1998, y datos del Danmarks Nationalbank.

Cuadro 5. Flujos de IED de España a América Latina y el Caribe, 1980-1999
(Egresos netos en millones de US\$)

	Promedio anual			1995	1996	1997	1998	1999
	1980-89	1990-94	1995-99					
Argentina	21	55	4.049	555	610	1.388	1.437	16.256
Bolivia	-	0	0	-	2	-	-	-
Brasil	11	22	2.262	73	37	619	6.854	3.725
Chile	37	35	1.453	-24	82	1.455	524	5.229
Colombia	2	15	422	30	376	1.368	327	10
Costa Rica	0	0	1	-	6	-	-	-
Ecuador	2	7	3	3	9	-	-	-
El Salvador	-	0	-	-	-	-	-	-
Guatemala	6	0	-	-	-	-	-	-
Guyana	-	-	-	-	-	-	-	-
Haití	-	-	-	-	-	-	-	-
Honduras	-	0	0	0	0	-	-	-
Jamaica	-	-	-	-	-	-	-	-
México	21	60	371	207	94	253	282	1.018
Nicaragua	-	0	-	-	-	-	-	-
Paraguay	5	2	2	-	-	1	11	-
Perú	3	323	89	170	275	-	-	-
República Dominicana	4	1	1	0	3	-	-	-
Suriname	-	-	-	-	-	-	-	-
Trinidad y Tobago	-	0	1	-2	6	-	-	-
Uruguay	7	6	10	5	35	-17	0	27
Venezuela	9	20	213	19	42	1.062	-76	20
América Latina/Caribe	128	548	8.877	1.037	1.577	6.129	9.360	26.285
<i>Comunidad Andina</i>	16	365	727	223	704	2.429	251	30
<i>América Central</i>	6	0	1	0	6	-	-	-
<i>Mercosur</i>	44	86	6.323	633	682	1.991	8.303	20.008
Centros financieros	51	182	85	-154	581	-	-	-
Otros flujos/países	1	3	582	0	3	577	1.138	1.194
Total	181	733	9.545	883	2.162	6.706	10.498	27.479

Fuente: BID/IRELA, *Inversión extranjera directa en América Latina: la perspectiva de los principales inversores*, Madrid, 1998, y datos del Banco de España.

Cuadro 6. Flujos de IED de Finlandia a América Latina y el Caribe, 1980-1999
(Egresos netos en millones de US\$)

	Promedio anual			1995	1996	1997	1998	1999
	1980-89	1990-94	1995-99					
Argentina	-	-	-	-	-	-	-	-
Bolivia	-	-	-	-	-	-	-	-
Brasil	3	12	-12	9	-	-19	-45	-5
Chile	-	13	10	43	24	13	-14	-14
Colombia	-	-	-	-	-	-	-	-
Costa Rica	-	-	-	-	-	-	-	-
Ecuador	0	-	-	-	-	-	-	-
El Salvador	-	-	-	-	-	-	-	-
Guatemala	-	-	-	-	-	-	-	-
Guyana	-	-	-	-	-	-	-	-
Haití	-	-	-	-	-	-	-	-
Honduras	-	-	-	-	-	-	-	-
Jamaica	-	-	-	-	-	-	-	-
México	0	1	1	-	2	-	1	-
Nicaragua	-	-	-	-	-	-	-	-
Paraguay	-	-	-1	-	-	-1	-1	-4
Perú	0	-	-	-	-	-	-	-
República Dominicana	-	-	-	-	-	-	-	-
Suriname	-	-	-	-	-	-	-	-
Trinidad y Tobago	-	-	-	-	-	-	-	-
Uruguay	-	-	-	-	-	-	-	-
Venezuela	-	-	-	-	-	-	-	-
América Latina/Caribe	3	26	-3	52	25	-7	-59	-23
<i>Comunidad Andina</i>	0	-	-	-	-	-	-	-
<i>América Central</i>	-	-	-	-	-	-	-	-
<i>Mercosur</i>	3	12	-13	9	-	-20	-46	-9
Centros financieros	11	45	50	62	187	-	-	-
Otros flujos/países	-	3	45	1	0	68	7	147
Total	14	74	92	114	211	62	-52	124

Fuente: BID/IRELA, *Inversión extranjera directa en América Latina: la perspectiva de los principales inversores*, Madrid, 1998, y datos del Suomen Pankki.

Cuadro 7. Flujos de IED de Francia a América Latina y el Caribe, 1980-1999
(Egresos netos en millones de US\$)

	Promedio anual			1995	1996	1997	1998	1999
	1980-89	1990-94	1995-99					
Argentina	46	101	410	35	434	342	766	474
Bolivia	0	0	12	10	-	18	16	14
Brasil	37	24	980	-222	1.022	1.234	1.572	1.294
Chile	7	6	148	-30	44	43	60	621
Colombia	9	-10	111	64	67	360	58	4
Costa Rica	0	1	0	-1	1	-	-	-
Ecuador	3	7	4	4	15	8	-11	5
El Salvador	0	-	-	-	-	-	-	-
Guatemala	36	0	-	-	-	-	-	-
Guyana	-	4	-	-	-	-	-	-
Haití	0	0	-	-	-	-	-	-
Honduras	-	1	-	-	-	-	-	-
Jamaica	-	1	-	-	-	-	-	-
México	13	31	114	181	230	71	57	33
Nicaragua	0	-	-	-	-	-	-	-
Paraguay	1	1	41	4	-1	3	151	46
Perú	0	-3	3	9	9	1	30	-33
República Dominicana	0	1	0	-	-	-	-	2
Suriname	1	0	-	-	-	-	-	-
Trinidad y Tobago	-	4	-	-	-	-	-	-
Uruguay	4	13	20	4	13	5	17	60
Venezuela	13	-11	224	2	203	356	451	108
América Latina/Caribe	169	170	2.067	59	2.036	2.442	3.168	2.628
<i>Comunidad Andina</i>	24	-17	354	88	294	743	544	98
<i>América Central</i>	36	1	0	-1	1	-	-	-
<i>Mercosur</i>	89	139	1.451	-179	1.467	1.584	2.507	1.873
Centros financieros	46	-	385	213	89	346	700	578
Otros flujos/países	1	250	1	0	1	-	4	-
Total	216	420	2.453	273	2.126	2.788	3.873	3.206

Fuente: BID/IRELA, *Inversión extranjera directa en América Latina: la perspectiva de los principales inversores*, Madrid, 1998, y datos de la Banque de France.

Cuadro 8. Flujos de IED de Italia a América Latina y el Caribe, 1980-1999
(Egresos netos en millones de US\$)

	Promedio anual			1995	1996	1997	1998	1999
	1980-89	1990-94	1995-99					
Argentina	9	23	103	63	123	34	129	168
Bolivia	0	0	0	0	0	1	0	1
Brasil	79	-11	284	45	25	172	695	482
Chile	1	4	5	2	4	19	0	2
Colombia	0	0	3	0	2	3	1	8
Costa Rica	1	0	2	2	2	2	0	2
Ecuador	0	0	0	0	0	0	0	0
El Salvador	-	0	0	0	0	0	2	-
Guatemala	0	0	0	-	0	0	0	1
Guyana	-	0	0	0	-	-	-	-
Haití	-	-	0	0	0	-	0	-
Honduras	0	0	0	-	-	0	0	0
Jamaica	0	1	0	0	0	-	0	0
México	3	-13	27	-12	12	158	3	-28
Nicaragua	-	0	0	0	0	0	0	0
Paraguay	0	-2	1	0	0	0	2	1
Perú	1	1	1	2	0	1	0	1
República Dominicana	0	1	3	2	3	3	4	5
Suriname	-	1	0	0	-	-	-	-
Trinidad y Tobago	-2	0	0	-	0	0	-	0
Uruguay	0	1	4	5	5	0	4	6
Venezuela	4	16	5	2	6	5	7	3
América Latina/Caribe	97	23	439	111	183	398	849	652
<i>Comunidad Andina</i>	6	18	9	5	9	9	8	14
<i>América Central</i>	1	1	2	3	2	2	3	2
<i>Mercosur</i>	88	11	392	112	152	206	831	657
Centros financieros	103	167	148	-26	28	189	789	-239
Otros flujos/países	0	22	2	1	2	1	3	4
Total	201	212	589	87	213	588	1.641	418

Nota: Para la serie temporal hasta 1998 (inclusive), el ítem inversión directa comprende: la adquisición de empresas que implique un interés permanente (según notificación del agente declarante), la adquisición de al menos un 20% del capital de la empresa objeto de inversión, el conjunto de las inversiones no participativas y la propiedad. Para la serie temporal a partir de 1999, la inversión directa incluye: la adquisición de al menos el 10% del capital de la empresa objeto de inversión, las transacciones financieras entre esta y el inversionista directo (préstamos, créditos comerciales, etc.), el conjunto de las operaciones no participativas, los beneficios reinvertidos y la propiedad.

Fuente: BID/IRELA, *Inversión extranjera directa en América Latina: la perspectiva de los principales inversores*, Madrid, 1998, y datos del Ufficio Italiano dei Cambi.

Cuadro 9. Flujos de IED de los Países Bajos a América Latina y el Caribe, 1980-1999
(Egresos netos en millones de US\$)

	Promedio anual			1995	1996	1997	1998	1999
	1980-89	1990-94	1995-99					
Argentina	15	135	202	523	198	28	320	-59
Bolivia	0	-	-	-	-	-	-	-
Brasil	45	238	1.572	-204	524	1.335	3.749	2.455
Chile	1	17	307	116	198	287	839	97
Colombia	2	51	33	112	11	-3	27	18
Costa Rica	0	-	-	-	-	-	-	-
Ecuador	0	-	-	-	-	-	-	-
El Salvador	0	-	-	-	-	-	-	-
Guatemala	0	-	-	-	-	-	-	-
Guyana	0	-	-	-	-	-	-	-
Haití	0	-	-	-	-	-	-	-
Honduras	0	-	-	-	-	-	-	-
Jamaica	-	-	-	-	-	-	-	-
México	2	54	303	225	75	315	626	272
Nicaragua	0	-	-	-	-	-	-	-
Paraguay	-	-	-	-	-	-	-	-
Perú	2	-	19	-	52	76	-39	7
República Dominicana	0	-	-	-	-	-	-	-
Suriname	-1	-	2	-1	5	7	-2	3
Trinidad y Tobago	0	-	-	-	-	-	-	-
Uruguay	1	-	-	-	-	-	-	-
Venezuela	1	34	-44	217	49	144	-520	-111
América Latina/Caribe	70	528	2.394	989	1.112	2.189	5.000	2.683
<i>Comunidad Andina</i>	6	85	8	330	113	217	-532	-85
<i>América Central</i>	0	-	-	-	-	-	-	-
<i>Mercosur</i>	61	373	1.774	319	721	1.363	4.069	2.396
Centros financieros	48	-	-154	-145	275	957	559	-2.415
Otros flujos/países	35	46	145	335	571	-213	-91	125
Total	153	574	2.386	1.179	1.958	2.933	5.468	393

Fuente: BID/IRELA, *Inversión extranjera directa en América Latina: la perspectiva de los principales inversores*, Madrid, 1998, y datos de De Nederlandsche Bank.

Cuadro 10. Flujos de IED de Portugal a América Latina y el Caribe, 1980-1999
(Egresos netos en millones de US\$)

	Promedio anual			1995	1996	1997	1998	1999
	1980-89	1990-94	1995-99					
Argentina	-	-	6	2	0	7	8	12
Bolivia	-	-	-	-	-	-	-	-
Brasil	-	2	1.300	31	350	651	3.863	1.602
Chile	-	0	0	-	-	0	0	1
Colombia	-	-	0	-	0	0	0	0
Costa Rica	-	-	0	-	-	-	-	0
Ecuador	-	-	-	-	-	-	-	-
El Salvador	-	-	-	-	-	-	-	-
Guatemala	-	-	14	-	-	-	69	2
Guyana	-	-	-	-	-	-	-	-
Haití	-	-	-	-	-	-	-	-
Honduras	-	-	-	-	-	-	-	-
Jamaica	-	-	-	-	-	-	-	-
México	-	0	4	0	-4	10	6	7
Nicaragua	-	-	-	-	-	-	-	-
Paraguay	-	-	0	-	-	-	0	-
Perú	-	-	2	-	-	-	5	5
República Dominicana	-	-	0	-	-	-	-	0
Suriname	-	-	-	-	-	-	-	-
Trinidad y Tobago	-	-	-	-	-	-	-	-
Uruguay	-	-	0	-	0	0	2	0
Venezuela	-	-	0	-	0	-1	2	0
América Latina/Caribe	-	2	1.327	34	347	668	3.955	1.630
<i>Comunidad Andina</i>	-	-	2	-	0	-1	7	5
<i>América Central</i>	-	-	14	-	-	-	69	2
<i>Mercosur</i>	-	2	1.306	34	351	658	3.873	1.614
Centros financieros	-	-	4	-	-34	11	9	36
Otros flujos/países	-	11	2	10	-	-	-	-
Total	-	13	1.333	43	312	679	3.965	1.666

Fuente: BID/IRELA, *Inversión extranjera directa en América Latina: la perspectiva de los principales inversores*, Madrid, 1998, y datos del Banco de Portugal.

Cuadro 11. Flujos de IED del Reino Unido a América Latina y el Caribe, 1980-1999
(Egresos netos en millones de US\$)

	Promedio anual			1995	1996	1997	1998	1999
	1980-89	1990-94	1995-99					
Argentina	40	79	283	46	137	157	664	409
Bolivia	-	1	8	-	28	11	-	-
Brasil	289	250	894	747	1.081	581	535	1.524
Chile	41	81	-13	347	139	255	278	-1.087
Colombia	8	-97	371	194	156	396	573	537
Costa Rica	4	-	3	3	8	5	-	-
Ecuador	7	-12	-7	3	-	-2	-	-39
El Salvador	-	-	2	-	-	5	3	-
Guatemala	-	-	3	-2	3	10	3	-
Guyana	2	1	0	-	6	-2	-3	-
Haití	-	-	-	-	-	-	-	-
Honduras	-	-	1	-	-	3	-	2
Jamaica	6	60	51	82	59	115	-	-
México	34	90	395	125	172	1.248	250	183
Nicaragua	-	-	1	2	2	-	-	-
Paraguay	0	1	3	13	-	-	-	-
Perú	2	6	-23	-	-	-3	-7	-104
República Dominicana	-	-	19	36	-3	29	18	13
Suriname	0	-	-	-	-	-	-	-
Trinidad y Tobago	1	10	44	6	8	31	186	-13
Uruguay	1	2	13	17	16	8	3	23
Venezuela	24	67	41	25	153	581	-666	113
América Latina/Caribe	458	538	2.088	1.645	1.965	3.431	1.839	1.562
<i>Comunidad Andina</i>	41	-36	391	223	337	984	-99	508
<i>América Central</i>	4	-	9	3	12	23	7	2
<i>Mercosur</i>	329	332	1.192	822	1.234	747	1.203	1.956
Centros financieros	710	897	1.059	393	408	671	1.474	2.350
Otros flujos/países	93	335	636	-239	9	131	646	2.683
Total	1.261	1.770	3.793	1.799	2.382	4.233	3.959	6.594

Fuente: BID/IRELA, *Inversión extranjera directa en América Latina: la perspectiva de los principales inversores*, Madrid, 1998, y datos de la Office for National Statistics.

Cuadro 12. Flujos de IED de Suecia a América Latina y el Caribe, 1980-1999
(Egresos netos en millones de US\$)

	Promedio anual			1995	1996	1997	1998	1999
	1980-89	1990-94	1995-99					
Argentina	1	7	5	-	-	0	29	-3
Bolivia	-	-	1	2	-	0	0	1
Brasil	0	5	296	-18	140	298	577	484
Chile	1	2	6	-1	1	17	0	10
Colombia	0	-	5	-	-	-3	21	8
Costa Rica	0	-	-	-	-	-	-	-
Ecuador	0	-	-6	15	-	4	-53	1
El Salvador	-	-	0	-	-	-	-	0
Guatemala	-	-	-	-	-	-	-	-
Guyana	-	-	-	-	-	-	-	-
Haití	-	-	-	-	-	-	-	-
Honduras	-	-	0	-	-	-	-	2
Jamaica	-	-	-	-	-	-	-	-
México	-5	4	34	32	3	-12	81	65
Nicaragua	-	-	-	-	-	-	-	-
Paraguay	-	-	-	-	-	-	-	-
Perú	0	0	19	-	-	6	27	61
República Dominicana	0	-	-	-	-	-	-	-
Suriname	0	-	-	-	-	-	-	-
Trinidad y Tobago	-	-	0	-	-	-	-	0
Uruguay	-	-	-1	-	-	-1	-2	-2
Venezuela	1	2	0	-	-	-4	2	3
América Latina/Caribe	-2	21	359	31	143	306	682	631
<i>Comunidad Andina</i>	<i>1</i>	<i>2</i>	<i>18</i>	<i>17</i>	<i>-</i>	<i>3</i>	<i>-3</i>	<i>74</i>
<i>América Central</i>	<i>0</i>	<i>-</i>	<i>1</i>	<i>-</i>	<i>-</i>	<i>-</i>	<i>-</i>	<i>3</i>
<i>Mercosur</i>	<i>1</i>	<i>12</i>	<i>301</i>	<i>-18</i>	<i>140</i>	<i>298</i>	<i>605</i>	<i>479</i>
Centros financieros	6	-1	13	-	-	-2	10	57
Otros flujos/países	46	-	1	-	-	-	-	5
Total	50	20	373	31	143	304	692	693

Fuente: BID/IRELA, *Inversión extranjera directa en América Latina: la perspectiva de los principales inversores*, Madrid, 1998, y datos del Sveriges Riksbank.

Cuadro 13. Flujos de IED de la Unión Europea a América Latina y el Caribe, 1980-1999
(Egresos netos en millones de US\$)

	Promedio anual			1995	1996	1997	1998	1999
	1980-89	1990-94	1995-99					
Argentina	189	451	5.447	1.542	1.825	2.453	3.920	17.498
Bolivia	0	2	25	13	47	33	20	14
Brasil	619	697	8.579	1.659	3.833	5.367	19.842	12.193
Chile	93	191	2.012	642	543	2.132	1.837	4.905
Colombia	23	-17	1.026	493	694	2.178	1.126	638
Costa Rica	5	9	6	5	11	8	19	-14
Ecuador	13	6	12	82	35	25	-55	-28
El Salvador	0	0	9	24	-2	4	17	3
Guatemala	40	0	38	2	9	41	92	44
Guyana	2	5	1	0	6	-2	2	-4
Haití	0	0	0	0	0	0	0	1
Honduras	0	1	4	1	4	15	-1	3
Jamaica	7	62	52	83	60	115	0	1
México	128	340	1.596	956	677	3.160	1.373	1.813
Nicaragua	0	1	3	2	1	0	6	7
Paraguay	7	5	48	18	2	14	166	43
Perú	12	327	143	180	353	208	10	-34
República Dominicana	5	6	32	43	14	39	38	26
Suriname	1	1	2	-1	5	7	-3	3
Trinidad y Tobago	0	28	65	41	45	57	194	-13
Uruguay	14	29	57	36	73	11	19	144
Venezuela	65	137	604	276	506	2.265	-604	576
América Latina/Caribe	1.221	2.281	19.761	6.097	8.739	18.132	28.019	37.820
<i>Comunidad Andina</i>	<i>113</i>	<i>455</i>	<i>1.810</i>	<i>1.043</i>	<i>1.634</i>	<i>4.708</i>	<i>497</i>	<i>1.167</i>
<i>América Central</i>	<i>45</i>	<i>11</i>	<i>60</i>	<i>34</i>	<i>22</i>	<i>69</i>	<i>134</i>	<i>43</i>
<i>Mercosur</i>	<i>829</i>	<i>1.182</i>	<i>14.132</i>	<i>3.255</i>	<i>5.732</i>	<i>7.844</i>	<i>23.947</i>	<i>29.878</i>
Centros financieros	1.157	1.467	1.908	500	1.521	2.859	3.677	986
Otros flujos/países	197	768	1.514	144	861	649	1.542	4.375
Total	2.575	4.516	23.184	6.741	11.120	21.640	33.238	43.180

Fuente: BID/IRELA, *Inversión extranjera directa en América Latina: la perspectiva de los principales inversores*, Madrid, 1998, y datos de los bancos centrales y de las oficinas de estadística europeas.

Cuadro 14. Flujos de IED de Noruega a América Latina y el Caribe, 1980-1999
(Egresos netos en millones de US\$)

	Promedio anual			1995	1996	1997	1998	1999
	1980-89	1990-94	1995-99					
Argentina	-	-	-	-	-	-	-	-
Bolivia	-	-	-	-	-	-	-	-
Brasil	-	-	-	-	-	-	-	-
Chile	-	-	-	-	-	-	-	-
Colombia	-	-	-	-	-	-	-	-
Costa Rica	-	-	-	-	-	-	-	-
Ecuador	-	-	-	-	-	-	-	-
El Salvador	-	-	-	-	-	-	-	-
Guatemala	-	-	-	-	-	-	-	-
Guyana	-	-	-	-	-	-	-	-
Haití	-	-	-	-	-	-	-	-
Honduras	-	-	-	-	-	-	-	-
Jamaica	-	-	-	-	-	-	-	-
México	-	-	-	-	-	-	-	-
Nicaragua	-	-	-	-	-	-	-	-
Paraguay	-	-	-	-	-	-	-	-
Perú	-	-	-	-	-	-	-	-
República Dominicana	-	-	-	-	-	-	-	-
Suriname	-	-	-	-	-	-	-	-
Trinidad y Tobago	-	-	-	-	-	-	-	-
Uruguay	-	-	-	-	-	-	-	-
Venezuela	-	-	-	-	-	-	-	-
América Latina/Caribe	-	-	-	-	-	-	-	-
<i>Comunidad Andina</i>	-	-	-	-	-	-	-	-
<i>América Central</i>	-	-	-	-	-	-	-	-
<i>Mercosur</i>	-	-	-	-	-	-	-	-
Centros financieros	-	-	-	-	-	-	-	-
Otros flujos/países	-	13	176	87	157	548	9	79
Total	-	13	176	87	157	548	9	79

Fuente: BID/IRELA, *Inversión extranjera directa en América Latina: la perspectiva de los principales inversionistas*, Madrid, 1998, y datos del Norges Bank.

Cuadro 15. Flujos de IED de Suiza a América Latina y el Caribe, 1980-1999
(Egresos netos en millones de US\$)

	Promedio anual			1995	1996	1997	1998	1999
	1980-89	1990-94	1995-99					
Argentina	-	13	45	24	53	-9	221	-66
Bolivia	-	-	-	-	-	-	-	-
Brasil	-	34	136	107	-8	-295	308	568
Chile	-	18	1	30	67	25	-123	5
Colombia	-	16	89	6	66	30	267	77
Costa Rica	-	-3	5	38	8	-1	-18	-
Ecuador	-	3	24	9	65	24	7	13
El Salvador	-	-	-	-	-	-	-	-
Guatemala	-	2	-15	3	-142	52	-3	15
Guyana	-	-	-	-	-	-	-	-
Haití	-	-	-	-	-	-	-	-
Honduras	-	-	-	-	-	-	-	-
Jamaica	-	-	-	-	-	-	-	-
México	-	29	202	-3	98	97	451	365
Nicaragua	-	-	-	-	-	-	-	-
Paraguay	-	-	-	-	-	-	-	-
Perú	-	2	32	16	-7	138	-17	31
República Dominicana	-	-	-	-	-	-	-	-
Suriname	-	-	-	-	-	-	-	-
Trinidad y Tobago	-	-	-	-	-	-	-	-
Uruguay	-	14	159	78	139	189	196	191
Venezuela	-	6	46	-4	98	85	42	7
América Latina/Caribe	-	133	723	304	436	335	1.331	1.206
<i>Comunidad Andina</i>	-	26	190	27	222	276	299	129
<i>América Central</i>	-	-1	-10	41	-134	52	-21	15
<i>Mercosur</i>	-	60	339	209	184	-114	725	693
Centros financieros	-	67	1.100	70	106	206	2.063	3.055
Otros flujos/países	360	874	-128	-216	-548	94	-23	51
Total	360	1.073	1.694	159	-6	636	3.371	4.312

Fuente: BID/IRELA, *Inversión extranjera directa en América Latina: la perspectiva de los principales inversores*, Madrid, 1998, y datos de la Banque Nationale Suisse.

Cuadro 16. Flujos de IED de Europa a América Latina y el Caribe, 1980-1999
(Egresos netos en millones de US\$)

	Promedio anual			1995	1996	1997	1998	1999
	1980-89	1990-94	1995-99					
Argentina	189	464	5.492	1.566	1.877	2.444	4.141	17.432
Bolivia	0	2	25	13	47	33	20	14
Brasil	619	731	8.715	1.766	3.825	5.072	20.149	12.761
Chile	93	210	2.013	672	610	2.158	1.715	4.910
Colombia	23	-1	1.115	499	761	2.208	1.393	715
Costa Rica	5	6	11	43	19	8	2	-14
Ecuador	13	9	35	91	99	48	-48	-14
El Salvador	0	0	9	24	-2	4	17	3
Guatemala	40	2	23	5	-134	94	89	59
Guyana	2	5	1	0	6	-2	2	-4
Haití	0	0	0	0	0	0	0	1
Honduras	0	1	4	1	4	15	-1	3
Jamaica	7	62	52	83	60	115	0	1
México	128	369	1.797	953	775	3.257	1.824	2.178
Nicaragua	0	1	3	2	1	0	6	7
Paraguay	7	5	48	18	2	14	166	43
Perú	12	329	175	196	345	346	-7	-3
República Dominicana	5	6	32	43	14	39	38	26
Suriname	1	1	2	-1	5	7	-3	3
Trinidad y Tobago	0	28	65	41	45	57	194	-13
Uruguay	14	43	216	114	213	201	215	335
Venezuela	65	143	649	272	604	2.349	-562	584
América Latina/Caribe	1.221	2.414	20.484	6.401	9.175	18.468	29.350	39.026
<i>Comunidad Andina</i>	<i>113</i>	<i>481</i>	<i>2.001</i>	<i>1.070</i>	<i>1.856</i>	<i>4.984</i>	<i>796</i>	<i>1.296</i>
<i>América Central</i>	<i>45</i>	<i>10</i>	<i>51</i>	<i>75</i>	<i>-113</i>	<i>121</i>	<i>113</i>	<i>57</i>
<i>Mercosur</i>	<i>829</i>	<i>1.242</i>	<i>14.471</i>	<i>3.464</i>	<i>5.916</i>	<i>7.730</i>	<i>24.672</i>	<i>30.571</i>
Centros financieros	1.157	1.534	3.008	570	1.627	3.065	5.741	4.040
Otros flujos/países	558	1.655	1.562	16	470	1.292	1.528	4.505
Total	2.935	5.602	25.055	6.987	11.271	22.825	36.619	47.571

Fuente: BID/IRELA, *Inversión extranjera directa en América Latina: la perspectiva de los principales inversores*, Madrid, 1998, y datos de los bancos centrales y de las oficinas de estadística europeas.

Cuadro 17. Flujos de IED de Canadá a América Latina y el Caribe, 1980-1999
(Egresos netos en millones de US\$)

	Promedio anual			1995	1996	1997	1998	1999
	1980-89	1990-94	1995-99					
Argentina	-	-	-	-	-	-	-	-
Bolivia	-	-	-	-	-	-	-	-
Brasil	-	-	-	-	-	-	-	-
Chile	-	-	-	-	-	-	-	-
Colombia	-	-	-	-	-	-	-	-
Costa Rica	-	-	-	-	-	-	-	-
Ecuador	-	-	-	-	-	-	-	-
El Salvador	-	-	-	-	-	-	-	-
Guatemala	-	-	-	-	-	-	-	-
Guyana	-	-	-	-	-	-	-	-
Haití	-	-	-	-	-	-	-	-
Honduras	-	-	-	-	-	-	-	-
Jamaica	-	-	-	-	-	-	-	-
México	-	-	-	-	-	-	-	-
Nicaragua	-	-	-	-	-	-	-	-
Paraguay	-	-	-	-	-	-	-	-
Perú	-	-	-	-	-	-	-	-
República Dominicana	-	-	-	-	-	-	-	-
Suriname	-	-	-	-	-	-	-	-
Trinidad y Tobago	-	-	-	-	-	-	-	-
Uruguay	-	-	-	-	-	-	-	-
Venezuela	-	-	-	-	-	-	-	-
América Latina/Caribe	-	-	-	-	-	-	-	-
<i>Comunidad Andina</i>	-	-	-	-	-	-	-	-
<i>América Central</i>	-	-	-	-	-	-	-	-
<i>Mercosur</i>	-	-	-	-	-	-	-	-
Centros financieros	-	-	-	-	-	-	-	-
Otros flujos/países	-	490	4.042	2.389	3.745	6.196	5.157	2.719
Total	-	490	4.042	2.389	3.745	6.196	5.157	2.719

Fuente: BID/IRELA, *Inversión extranjera directa en América Latina: la perspectiva de los principales inversores*, Madrid, 1998, y datos de OCDE-DCD.

Cuadro 18. Flujos de IED de Estados Unidos a América Latina y el Caribe, 1980-1999
(Egresos netos en millones de US\$)

	Promedio anual			1995	1996	1997	1998	1999
	1980-89	1990-94	1995-99					
Argentina	123	734	1.422	2.048	371	1.701	1.252	1.740
Bolivia	-	15	37	123	-153	297	71	-155
Brasil	663	2.116	4.708	6.954	4.159	7.138	4.834	455
Chile	106	540	1.026	1.291	1.860	926	448	604
Colombia	-116	180	300	164	120	746	21	450
Costa Rica	-	17	218	271	362	316	599	-456
Ecuador	23	84	51	113	32	-269	187	191
El Salvador	-	9	108	-25	42	46	323	153
Guatemala	-	10	66	36	100	24	76	96
Guyana	-	6	7	14	15	6	9	-9
Haití	-	3	1	-6	3	10	-	-
Honduras	-	-7	-16	-8	-26	43	-61	-27
Jamaica	-9	129	237	116	292	264	169	344
México	357	2.485	4.211	2.983	2.405	5.596	4.718	5.355
Nicaragua	-	-	17	-	-2	56	20	10
Paraguay	-	7	28	-4	22	43	58	23
Perú	26	-20	342	334	700	241	-18	452
República Dominicana	-	67	118	69	66	91	77	288
Suriname	-	16	-8	5	16	55	-96	-21
Trinidad y Tobago	-44	32	93	151	50	-214	395	85
Uruguay	-	19	48	-	39	77	86	39
Venezuela	-27	711	749	654	775	668	668	980
América Latina/Caribe	1.102	7.153	13.765	15.283	11.248	17.861	13.836	10.597
<i>Comunidad Andina</i>	-94	970	1.478	1.388	1.474	1.683	929	1.918
<i>América Central</i>	-	30	394	274	476	485	957	-224
<i>Mercosur</i>	786	2.876	6.207	8.998	4.591	8.959	6.230	2.257
Centros financieros	1.329	4.669	4.639	860	6.797	3.467	3.096	8.975
Otros flujos/países	373	40	10	-103	93	211	-102	-50
Total	2.803	11.862	18.414	16.040	18.138	21.539	16.830	19.522

Fuente: BID/IRELA, *Inversión extranjera directa en América Latina: la perspectiva de los principales inversores*, Madrid, 1998, y datos del United States Department of Commerce/Bureau of Economic Analysis.

Cuadro 19. Flujos de IED de Japón a América Latina y el Caribe, 1980-1999
(Egresos netos en millones de US\$)

	Promedio anual			1995	1996	1997	1998	1999
	1980-89	1990-94	1995-99					
Argentina	10	22	41	40	38	15	107	5
Bolivia	0	-	-	-	-	-	-	-
Brasil	203	132	608	256	634	924	560	664
Chile	8	7	15	50	-	6	10	9
Colombia	3	13	5	8	-	4	9	7
Costa Rica	0	0	-	-	-	-	-	-
Ecuador	0	1	-	-	-	-	-	-
El Salvador	0	-	1	-	-	2	1	-
Guatemala	0	-	-	-	-	-	-	-
Guyana	0	-	-	-	-	-	-	-
Haití	0	-	-	-	-	-	-	-
Honduras	-2	1	-	-	-	-	-	-
Jamaica	0	1	-	-	-	-	-	-
México	84	176	298	129	-61	128	154	1.142
Nicaragua	-	-	-	-	-	-	-	-
Paraguay	1	0	3	-	-	2	1	10
Perú	-21	-5	7	-	-	2	-	34
República Dominicana	0	-	-	-	-	-	-	-
Suriname	1	-	-	-	-	-	-	-
Trinidad y Tobago	0	-	-	-	-	-	-	-
Uruguay	0	0	0	-	-	1	-	-
Venezuela	5	36	51	10	168	10	20	46
América Latina/Caribe	292	386	1.029	492	780	1.094	862	1.919
<i>Comunidad Andina</i>	-13	46	64	17	168	16	29	88
<i>América Central</i>	-1	2	1	-	-	2	1	-
<i>Mercosur</i>	214	154	652	296	673	942	668	680
Centros financieros	1.119	299	1.864	370	-680	1.252	4.782	3.595
Otros flujos/países	1	3	4	21	-4	-	2	-
Total	1.412	688	2.897	883	96	2.346	5.645	5.514

Fuente: BID/IRELA, *Inversión extranjera directa en América Latina: la perspectiva de los principales inversores*, Madrid, 1998, y datos del Banco de Japón.

Cuadro 20. Flujos de IED de Europa, Canadá, Estados Unidos y Japón a América Latina y el Caribe, 1980-1999
(Egresos netos en millones de US\$)

	Promedio anual			1995	1996	1997	1998	1999
	1980-89	1990-94	1995-99					
Argentina	322	1.220	6.956	3.654	2.287	4.160	5.500	19.177
Bolivia	0	17	62	136	-106	330	91	-141
Brasil	1.485	2.979	14.030	8.976	8.618	13.134	25.543	13.880
Chile	207	756	3.054	2.013	2.470	3.090	2.172	5.523
Colombia	-90	192	1.421	670	881	2.958	1.423	1.172
Costa Rica	5	23	230	314	381	324	601	-470
Ecuador	36	93	86	204	131	-221	139	177
El Salvador	0	10	118	-1	40	52	342	156
Guatemala	41	12	89	41	-34	118	165	155
Guyana	2	12	8	14	21	4	11	-13
Haití	0	3	2	-6	3	10	0	1
Honduras	-2	-5	-12	-7	-22	58	-62	-24
Jamaica	-2	191	289	199	352	379	169	345
México	568	3.030	6.307	4.065	3.119	8.981	6.695	8.675
Nicaragua	0	1	20	2	-1	56	26	17
Paraguay	8	12	80	14	24	59	225	76
Perú	17	304	525	530	1.045	589	-25	483
República Dominicana	5	72	150	112	80	130	115	314
Suriname	1	17	-6	4	21	62	-99	-18
Trinidad y Tobago	-44	60	158	192	95	-157	589	72
Uruguay	14	61	264	114	252	279	301	374
Venezuela	42	891	1.449	936	1.547	3.027	126	1.610
América Latina/Caribe	2.614	9.952	35.278	22.176	21.203	37.422	44.048	51.541
<i>Comunidad Andina</i>	6	1.497	3.542	2.476	3.498	6.683	1.754	3.301
<i>América Central</i>	43	41	445	349	363	607	1.071	-167
<i>Mercosur</i>	1.829	4.272	21.330	12.759	11.180	17.631	31.570	33.508
Centros financieros	3.605	6.501	9.511	1.800	7.744	7.784	13.618	16.611
Otros flujos/países*	931	2.189	5.617	2.323	4.304	7.699	6.585	7.174
Total*	7.150	18.642	50.407	26.300	33.251	52.905	64.251	75.327

* Incluido Canadá.

Fuente: BID/IRELA, *Inversión extranjera directa en América Latina: la perspectiva de los principales inversores*, Madrid, 1998, y datos de los bancos centrales y de las oficinas de estadística.

Cuadro 21. Flujos de IED a Argentina, 1980-1999
(Egresos netos en millones de US\$)

	Promedio anual			1995	1996	1997	1998	1999
	1980-89	1990-94	1995-99					
Alemania	60	62	294	315	144	470	302	238
Austria	-	1	6	-	5	2	13	11
Bélgica	-2	-12	82	2	171	24	235	-22
Dinamarca	-	1	6	-	3	-	15	14
España	21	55	4.049	555	610	1.388	1.437	16.256
Finlandia	-	-	-	-	-	-	-	-
Francia	46	101	410	35	434	342	766	474
Italia	9	23	103	63	123	34	129	168
Países Bajos	15	135	202	523	198	28	320	-59
Portugal	-	-	6	2	0	7	8	12
Reino Unido	40	79	283	46	137	157	664	409
Suecia	1	7	5	-	-	0	29	-3
UE	189	451	5.447	1.542	1.825	2.453	3.920	17.498
Noruega	-	-	-	-	-	-	-	-
Suiza	-	13	45	24	53	-9	221	-66
Europa	189	464	5.492	1.566	1.877	2.444	4.141	17.432
Canadá	-	-	-	-	-	-	-	-
Estados Unidos	123	734	1.422	2.048	371	1.701	1.252	1.740
Japón	10	22	41	40	38	15	107	5
Europa + Estados Unidos + Japón	322	1.220	6.956	3.654	2.287	4.160	5.500	19.177

Fuente: BID/IRELA, *Inversión extranjera directa en América Latina: la perspectiva de los principales inversores*, Madrid, 1998, y datos de los bancos centrales y de las oficinas de estadística de los países inversionistas.

Cuadro 22. Flujos de IED a Brasil, 1980-1999
(Egresos netos en millones de US\$)

	Promedio anual			1995	1996	1997	1998	1999
	1980-89	1990-94	1995-99					
Alemania	143	162	839	1.183	354	372	1.146	1.140
Austria	-	5	31	19	1	38	69	29
Bélgica	11	-15	123	-13	280	73	825	-552
Dinamarca	0	2	11	9	21	11	-	14
España	11	22	2.262	73	37	619	6.854	3.725
Finlandia	3	12	-12	9	-	-19	-45	-5
Francia	37	24	980	-222	1.022	1.234	1.572	1.294
Italia	79	-11	284	45	25	172	695	482
Países Bajos	45	238	1.572	-204	524	1.335	3.749	2.455
Portugal	-	2	1.300	31	350	651	3.863	1.602
Reino Unido	289	250	894	747	1.081	581	535	1.524
Suecia	0	5	296	-18	140	298	577	484
UE	619	697	8.579	1.659	3.833	5.367	19.842	12.193
Noruega	-	-	-	-	-	-	-	-
Suiza	-	34	136	107	-8	-295	308	568
Europa	619	731	8.715	1.766	3.825	5.072	20.149	12.761
Canadá	-	-	-	-	-	-	-	-
Estados Unidos	663	2.116	4.708	6.954	4.159	7.138	4.834	455
Japón	203	132	608	256	634	924	560	664
Europa + Estados Unidos + Japón	1.485	2.979	14.030	8.976	8.618	13.134	25.543	13.880

Fuente: BID/IRELA, *Inversión extranjera directa en América Latina: la perspectiva de los principales inversores*, Madrid, 1998, y datos de los bancos centrales y de las oficinas de estadística de los países inversionistas.

Cuadro 23. Flujos de IED a Chile, 1980-1999
(Egresos netos en millones de US\$)

	Promedio anual			1995	1996	1997	1998	1999
	1980-89	1990-94	1995-99					
Alemania	3	31	38	184	-8	41	38	-66
Austria	-	-	0	0	1	-	1	-
Bélgica	2	2	55	5	59	2	95	112
Dinamarca	-	-	3	-	-	-	15	-
España	37	35	1.453	-24	82	1.455	524	5.229
Finlandia	-	13	10	43	24	13	-14	-14
Francia	7	6	148	-30	44	43	60	621
Italia	1	4	5	2	4	19	0	2
Países Bajos	1	17	307	116	198	287	839	97
Portugal	-	0	0	-	-	0	0	1
Reino Unido	41	81	-13	347	139	255	278	-1.087
Suecia	1	2	6	-1	1	17	0	10
UE	93	191	2.012	642	543	2.132	1.837	4.905
Noruega	-	-	-	-	-	-	-	-
Suiza	-	18	1	30	67	25	-123	5
Europa	93	210	2.013	672	610	2.158	1.715	4.910
Canadá	-	-	-	-	-	-	-	-
Estados Unidos	106	540	1.026	1.291	1.860	926	448	604
Japón	8	7	15	50	-	6	10	9
Europa + Estados Unidos + Japón	207	756	3.054	2.013	2.470	3.090	2.172	5.523

Fuente: BID/IRELA, *Inversión extranjera directa en América Latina: la perspectiva de los principales inversores*, Madrid, 1998, y datos de los bancos centrales y de las oficinas de estadística de los países inversionistas.

Cuadro 24. Flujos de IED a Colombia, 1980-1999
(Egresos netos en millones de US\$)

	Promedio anual			1995	1996	1997	1998	1999
	1980-89	1990-94	1995-99					
Alemania	1	23	71	92	80	59	114	10
Austria	-	0	0	-	-	-1	-1	-
Bélgica	0	1	10	-	0	0	6	43
Dinamarca	-	0	0	-	1	-	-	-
España	2	15	422	30	376	1.368	327	10
Finlandia	-	-	-	-	-	-	-	-
Francia	9	-10	111	64	67	360	58	4
Italia	0	0	3	0	2	3	1	8
Países Bajos	2	51	33	112	11	-3	27	18
Portugal	-	-	0	-	0	0	0	0
Reino Unido	8	-97	371	194	156	396	573	537
Suecia	0	-	5	-	-	-3	21	8
UE	23	-17	1.026	493	694	2.178	1.126	638
Noruega	-	-	-	-	-	-	-	-
Suiza	-	16	89	6	66	30	267	77
Europa	23	-1	1.115	499	761	2.208	1.393	715
Canadá	-	-	-	-	-	-	-	-
Estados Unidos	-116	180	300	164	120	746	21	450
Japón	3	13	5	8	-	4	9	7
Europa + Estados Unidos + Japón	-90	192	1.421	670	881	2.958	1.423	1.172

Fuente: BID/IRELA, *Inversión extranjera directa en América Latina: la perspectiva de los principales inversores*, Madrid, 1998, y datos de los bancos centrales y de las oficinas de estadística de los países inversionistas.

Cuadro 25. Flujos de IED a Costa Rica, 1980-1999
(Egresos netos en millones de US\$)

	Promedio anual			1995	1996	1997	1998	1999
	1980-89	1990-94	1995-99					
Alemania	0	7	2	3	-7	1	17	-4
Austria	-	-	-	-	-	-	-	-
Bélgica	0	1	-2	-3	1	1	2	-12
Dinamarca	-	-	-	-	-	-	-	-
España	0	0	1	-	6	-	-	-
Finlandia	-	-	-	-	-	-	-	-
Francia	0	1	0	-1	1	-	-	-
Italia	1	0	2	2	2	2	0	2
Países Bajos	0	-	-	-	-	-	-	-
Portugal	-	-	0	-	-	-	-	0
Reino Unido	4	-	3	3	8	5	-	-
Suecia	0	-	-	-	-	-	-	-
UE	5	9	6	5	11	8	19	-14
Noruega	-	-	-	-	-	-	-	-
Suiza	-	-3	5	38	8	-1	-18	-
Europa	5	6	11	43	19	8	2	-14
Canadá	-	-	-	-	-	-	-	-
Estados Unidos	-	17	218	271	362	316	599	-456
Japón	0	0	-	-	-	-	-	-
Europa + Estados Unidos + Japón	5	23	230	314	381	324	601	-470

Fuente: BID/IRELA, *Inversión extranjera directa en América Latina: la perspectiva de los principales inversores*, Madrid, 1998, y datos de los bancos centrales y de las oficinas de estadística de los países inversionistas.

Cuadro 26. Flujos de IED a Jamaica, 1980-1999
(Egresos netos en millones de US\$)

	Promedio anual			1995	1996	1997	1998	1999
	1980-89	1990-94	1995-99					
Alemania	0	0	1	1	-	1	-	1
Austria	-	-	-	-	-	-	-	-
Bélgica	0	0	0	-	-	0	-	-
Dinamarca	-	-	-	-	-	-	-	-
España	-	-	-	-	-	-	-	-
Finlandia	-	-	-	-	-	-	-	-
Francia	-	1	-	-	-	-	-	-
Italia	0	1	0	0	0	-	0	0
Países Bajos	-	-	-	-	-	-	-	-
Portugal	-	-	-	-	-	-	-	-
Reino Unido	6	60	51	82	59	115	-	-
Suecia	-	-	-	-	-	-	-	-
UE	7	62	52	83	60	115	0	1
Noruega	-	-	-	-	-	-	-	-
Suiza	-	-	-	-	-	-	-	-
Europa	7	62	52	83	60	115	0	1
Canadá	-	-	-	-	-	-	-	-
Estados Unidos	-9	129	237	116	292	264	169	344
Japón	0	1	-	-	-	-	-	-
Europa + Estados Unidos + Japón	-2	191	289	199	352	379	169	345

Fuente: BID/IRELA, *Inversión extranjera directa en América Latina: la perspectiva de los principales inversores*, Madrid, 1998, y datos de los bancos centrales y de las oficinas de estadística de los países inversionistas.

Cuadro 27. Flujos de IED a México, 1980-1999
(Egresos netos en millones de US\$)

	Promedio anual			1995	1996	1997	1998	1999
	1980-89	1990-94	1995-99					
Alemania	60	89	239	-17	33	1.005	260	-86
Austria	-	-	3	0	0	1	10	1
Bélgica	-2	21	90	182	43	111	-234	349
Dinamarca	1	2	16	34	19	-	30	-
España	21	60	371	207	94	253	282	1.018
Finlandia	0	1	1	-	2	-	1	-
Francia	13	31	114	181	230	71	57	33
Italia	3	-13	27	-12	12	158	3	-28
Países Bajos	2	54	303	225	75	315	626	272
Portugal	-	0	4	0	-4	10	6	7
Reino Unido	34	90	395	125	172	1.248	250	183
Suecia	-5	4	34	32	3	-12	81	65
UE	128	340	1.596	956	677	3.160	1.373	1.813
Noruega	-	-	-	-	-	-	-	-
Suiza	-	29	202	-3	98	97	451	365
Europa	128	369	1.797	953	775	3.257	1.824	2.178
Canadá	-	-	-	-	-	-	-	-
Estados Unidos	357	2.485	4.211	2.983	2.405	5.596	4.718	5.355
Japón	84	176	298	129	-61	128	154	1.142
Europa + Estados Unidos + Japón	568	3.030	6.307	4.065	3.119	8.981	6.695	8.675

Fuente: BID/IRELA, *Inversión extranjera directa en América Latina: la perspectiva de los principales inversores*, Madrid, 1998, y datos de los bancos centrales y de las oficinas de estadística de los países inversionistas.

Cuadro 28. Flujos de IED a Perú, 1980-1999
(Egresos netos en millones de US\$)

	Promedio anual			1995	1996	1997	1998	1999
	1980-89	1990-94	1995-99					
Alemania	3	-2	14	-1	17	8	20	26
Austria	-	-	-	-	-	-	-	-
Bélgica	1	2	19	0	0	118	-27	2
Dinamarca	-	-	-	-	-	-	-	-
España	3	323	89	170	275	-	-	-
Finlandia	0	-	-	-	-	-	-	-
Francia	0	-3	3	9	9	1	30	-33
Italia	1	1	1	2	0	1	0	1
Países Bajos	2	-	19	-	52	76	-39	7
Portugal	-	-	2	-	-	-	5	5
Reino Unido	2	6	-23	-	-	-3	-7	-104
Suecia	0	0	19	-	-	6	27	61
UE	12	327	143	180	353	208	10	-34
Noruega	-	-	-	-	-	-	-	-
Suiza	-	2	32	16	-7	138	-17	31
Europa	12	329	175	196	345	346	-7	-3
Canadá	-	-	-	-	-	-	-	-
Estados Unidos	26	-20	342	334	700	241	-18	452
Japón	-21	-5	7	-	-	2	-	34
Europa + Estados Unidos + Japón	17	304	525	530	1.045	589	-25	483

Fuente: BID/IRELA, *Inversión extranjera directa en América Latina: la perspectiva de los principales inversores*, Madrid, 1998, y datos de los bancos centrales y de las oficinas de estadística de los países inversionistas.

Cuadro 29. Flujos de IED a Uruguay, 1980-1999
(Egresos netos en millones de US\$)

	Promedio anual			1995	1996	1997	1998	1999
	1980-89	1990-94	1995-99					
Alemania	1	4	10	4	5	8	7	28
Austria	-	-	0	-	-	1	-1	-
Bélgica	0	3	0	1	0	7	-10	3
Dinamarca	-	-	-	-	-	-	-	-
España	7	6	10	5	35	-17	0	27
Finlandia	-	-	-	-	-	-	-	-
Francia	4	13	20	4	13	5	17	60
Italia	0	1	4	5	5	0	4	6
Países Bajos	1	-	-	-	-	-	-	-
Portugal	-	-	0	-	0	0	2	0
Reino Unido	1	2	13	17	16	8	3	23
Suecia	-	-	-1	-	-	-1	-2	-2
UE	14	29	57	36	73	11	19	144
Noruega	-	-	-	-	-	-	-	-
Suiza	-	14	159	78	139	189	196	191
Europa	14	43	216	114	213	201	215	335
Canadá	-	-	-	-	-	-	-	-
Estados Unidos	-	19	48	-	39	77	86	39
Japón	0	0	0	-	-	1	-	-
Europa + Estados Unidos + Japón	14	61	264	114	252	279	301	374

Fuente: BID/IRELA, *Inversión extranjera directa en América Latina: la perspectiva de los principales inversores*, Madrid, 1998, y datos de los bancos centrales y de las oficinas de estadística de los países inversionistas.

Cuadro 30. Flujos de IED a Venezuela, 1980-1999
(Egresos netos en millones de US\$)

	Promedio anual			1995	1996	1997	1998	1999
	1980-89	1990-94	1995-99					
Alemania	10	9	121	9	45	125	157	268
Austria	-	0	0	-	-	-	-	-1
Bélgica	4	-4	39	1	2	-4	25	173
Dinamarca	-	3	4	-	6	-	15	-
España	9	20	213	19	42	1.062	-76	20
Finlandia	-	-	-	-	-	-	-	-
Francia	13	-11	224	2	203	356	451	108
Italia	4	16	5	2	6	5	7	3
Países Bajos	1	34	-44	217	49	144	-520	-111
Portugal	-	-	0	-	0	-1	2	0
Reino Unido	24	67	41	25	153	581	-666	113
Suecia	1	2	0	-	-	-4	2	3
UE	65	137	604	276	506	2.265	-604	576
Noruega	-	-	-	-	-	-	-	-
Suiza	-	6	46	-4	98	85	42	7
Europa	65	143	649	272	604	2.349	-562	584
Canadá	-	-	-	-	-	-	-	-
Estados Unidos	-27	711	749	654	775	668	668	980
Japón	5	36	51	10	168	10	20	46
Europa + Estados Unidos + Japón	42	891	1.449	936	1.547	3.027	126	1.610

Fuente: BID/IRELA, *Inversión extranjera directa en América Latina: la perspectiva de los principales inversores*, Madrid, 1998, y datos de los bancos centrales y de las oficinas de estadística de los países inversionistas.

Cuadro 31. Flujos de IED a América Central, 1980-1999
(Egresos netos en millones de US\$)

	Promedio anual			1995	1996	1997	1998	1999
	1980-89	1990-94	1995-99					
Alemania	-2	8	24	29	-10	41	55	7
Austria	-	-	-	-	-	-	-	-
Bélgica	0	0	8	1	10	3	1	27
Dinamarca	-	1	-	-	-	-	-	-
España	6	0	1	0	6	-	-	-
Finlandia	-	-	-	-	-	-	-	-
Francia	36	1	0	-1	1	-	-	-
Italia	1	1	2	3	2	2	3	2
Países Bajos	0	-	-	-	-	-	-	-
Portugal	-	-	14	-	-	-	69	2
Reino Unido	4	-	9	3	12	23	7	2
Suecia	0	-	1	-	-	-	-	3
UE	45	11	60	34	22	69	134	43
Noruega	-	-	-	-	-	-	-	-
Suiza	-	-1	-10	41	-134	52	-21	15
Europa	45	10	51	75	-113	121	113	57
Canadá	-	-	-	-	-	-	-	-
Estados Unidos	-	30	394	274	476	485	957	-224
Japón	-1	2	1	-	-	2	1	-
Europa + Estados Unidos + Japón	43	41	445	349	363	607	1.071	-167

Fuente: BID/IRELA, *Inversión extranjera directa en América Latina: la perspectiva de los principales inversores*, Madrid, 1998, y datos de los bancos centrales y de las oficinas de estadística de los países inversionistas.

Cuadro 32. Flujos de IED a la Comunidad Andina, 1980-1999
(Egresos netos en millones de US\$)

	Promedio anual			1995	1996	1997	1998	1999
	1980-89	1990-94	1995-99					
Alemania	14	33	239	157	154	213	302	370
Austria	-	0	-1	-	-	-1	-1	-1
Bélgica	6	0	58	1	17	112	6	154
Dinamarca	-	3	4	-	7	-	15	-
España	16	365	727	223	704	2.429	251	30
Finlandia	0	-	-	-	-	-	-	-
Francia	24	-17	354	88	294	743	544	98
Italia	6	18	9	5	9	9	8	14
Países Bajos	6	85	8	330	113	217	-532	-85
Portugal	-	-	2	-	0	-1	7	5
Reino Unido	41	-36	391	223	337	984	-99	508
Suecia	1	2	18	17	-	3	-3	74
UE	113	455	1.810	1.043	1.634	4.708	497	1.167
Noruega	-	-	-	-	-	-	-	-
Suiza	-	26	190	27	222	276	299	129
Europa	113	481	2.001	1.070	1.856	4.984	796	1.296
Canadá	-	-	-	-	-	-	-	-
Estados Unidos	-94	970	1.478	1.388	1.474	1.683	929	1.918
Japón	-13	46	64	17	168	16	29	88
Europa + Estados Unidos + Japón	6	1.497	3.542	2.476	3.498	6.683	1.754	3.301

Fuente: BID/IRELA, *Inversión extranjera directa en América Latina: la perspectiva de los principales inversores*, Madrid, 1998, y datos de los bancos centrales y de las oficinas de estadística de los países inversionistas.

Cuadro 33. Flujos de IED al Mercosur, 1980-1999
(Egresos netos en millones de US\$)

	Promedio anual			1995	1996	1997	1998	1999
	1980-89	1990-94	1995-99					
Alemania	205	230	1.145	1.504	505	853	1.456	1.405
Austria	-	5	38	19	6	42	82	39
Bélgica	9	-23	207	-10	451	110	1.052	-570
Dinamarca	0	3	18	9	24	11	15	29
España	44	86	6.323	633	682	1.991	8.303	20.008
Finlandia	3	12	-13	9	-	-20	-46	-9
Francia	89	139	1.451	-179	1.467	1.584	2.507	1.873
Italia	88	11	392	112	152	206	831	657
Países Bajos	61	373	1.774	319	721	1.363	4.069	2.396
Portugal	-	2	1.306	34	351	658	3.873	1.614
Reino Unido	329	332	1.192	822	1.234	747	1.203	1.956
Suecia	1	12	301	-18	140	298	605	479
UE	829	1.182	14.132	3.255	5.732	7.844	23.947	29.878
Noruega	-	-	-	-	-	-	-	-
Suiza	-	60	339	209	184	-114	725	693
Europa	829	1.242	14.471	3.464	5.916	7.730	24.672	30.571
Canadá	-	-	-	-	-	-	-	-
Estados Unidos	786	2.876	6.207	8.998	4.591	8.959	6.230	2.257
Japón	214	154	652	296	673	942	668	680
Europa + Estados Unidos + Japón	1.829	4.272	21.330	12.759	11.180	17.631	31.570	33.508

Fuente: BID/IRELA, *Inversión extranjera directa en América Latina: la perspectiva de los principales inversores*, Madrid, 1998, y datos de los bancos centrales y de las oficinas de estadística de los países inversionistas.

Cuadro 34. Flujos de IED a los países de América Latina y el Caribe, 1980-1999
(Excluyendo centros financieros y otros flujos; egresos netos en millones de US\$)

	Promedio anual			1995	1996	1997	1998	1999
	1980-89	1990-94	1995-99					
Alemania	281	407	1.715	1.898	716	2.185	2.146	1.632
Austria	–	6	40	20	7	42	92	39
Bélgica	15	3	416	178	579	338	914	73
Dinamarca	1	9	41	43	49	11	74	29
España	128	548	8.877	1.037	1.577	6.129	9.360	26.285
Finlandia	3	26	-3	52	25	-7	-59	-23
Francia	169	170	2.067	59	2.036	2.442	3.168	2.628
Italia	97	23	439	111	183	398	849	652
Países Bajos	70	528	2.394	989	1.112	2.189	5.000	2.683
Portugal	–	2	1.327	34	347	668	3.955	1.630
Reino Unido	458	538	2.088	1.645	1.965	3.431	1.839	1.562
Suecia	-2	21	359	31	143	306	682	631
UE	1.221	2.281	19.761	6.097	8.739	18.132	28.019	37.820
Noruega	–	–	–	–	–	–	–	–
Suiza	–	133	723	304	436	335	1.331	1.206
Europa	1.221	2.414	20.484	6.401	9.175	18.468	29.350	39.026
Canadá	–	–	–	–	–	–	–	–
Estados Unidos	1.102	7.153	13.765	15.283	11.248	17.861	13.836	10.597
Japón	292	386	1.029	492	780	1.094	862	1.919
Europa + Estados Unidos + Japón	2.614	9.952	35.278	22.176	21.203	37.422	44.048	51.541

Fuente: BID/IRELA, *Inversión extranjera directa en América Latina: la perspectiva de los principales inversores*, Madrid, 1998, y datos de los bancos centrales y de las oficinas de estadística de los países inversionistas.

Cuadro 35. Flujos de IED a los centros financieros, 1980-1999
(Egresos netos en millones de US\$)

	Promedio anual			1995	1996	1997	1998	1999
	1980-89	1990-94	1995-99					
Alemania	68	166	374	291	-3	839	53	689
Austria	-	-	-	-	-	-	-	-
Bélgica	115	8	-57	-135	-9	-154	83	-70
Dinamarca	-	3	-	-	-	-	-	-
España	51	182	85	-154	581	-	-	-
Finlandia	11	45	50	62	187	-	-	-
Francia	46	-	385	213	89	346	700	578
Italia	103	167	148	-26	28	189	789	-239
Países Bajos	48	-	-154	-145	275	957	559	-2.415
Portugal	-	-	4	-	-34	11	9	36
Reino Unido	710	897	1.059	393	408	671	1.474	2.350
Suecia	6	-1	13	-	-	-2	10	57
UE	1.157	1.467	1.908	500	1.521	2.859	3.677	986
Noruega	-	-	-	-	-	-	-	-
Suiza	-	67	1.100	70	106	206	2.063	3.055
Europa	1.157	1.534	3.008	570	1.627	3.065	5.741	4.040
Canadá	-	-	-	-	-	-	-	-
Estados Unidos	1.329	4.669	4.639	860	6.797	3.467	3.096	8.975
Japón	1.119	299	1.864	370	-680	1.252	4.782	3.595
Europa + Estados Unidos + Japón	3.605	6.501	9.511	1.800	7.744	7.784	13.618	16.611

Fuente: BID/IRELA, *Inversión extranjera directa en América Latina: la perspectiva de los principales inversores*, Madrid, 1998, y datos de los bancos centrales y de las oficinas de estadística de los países inversionistas.

Cuadro 36. Flujos totales de IED a América Latina y el Caribe, 1980-1999
(Incluyendo centros financieros y otros flujos; egresos netos en millones de US\$)

	Promedio anual			1995	1996	1997	1998	1999
	1980-89	1990-94	1995-99					
Alemania	349	635	2.090	2.191	714	3.028	2.196	2.320
Austria	4	15	99	20	208	83	-87	270
Bélgica	129	26	363	53	568	191	997	4
Dinamarca	18	23	68	68	123	45	90	14
España	181	733	9.545	883	2.162	6.706	10.498	27.479
Finlandia	14	74	92	114	211	62	-52	124
Francia	216	420	2.453	273	2.126	2.788	3.873	3.206
Italia	201	212	589	87	213	588	1.641	418
Países Bajos	153	574	2.386	1.179	1.958	2.933	5.468	393
Portugal	–	13	1.333	43	312	679	3.965	1.666
Reino Unido	1.261	1.770	3.793	1.799	2.382	4.233	3.959	6.594
Suecia	50	20	373	31	143	304	692	693
UE	2.575	4.516	23.184	6.741	11.120	21.640	33.238	43.180
Noruega	–	13	176	87	157	548	9	79
Suiza	360	1.073	1.694	159	-6	636	3.371	4.312
Europa	2.935	5.602	25.055	6.987	11.271	22.825	36.619	47.571
Canadá	–	490	4.042	2.389	3.745	6.196	5.157	2.719
Estados Unidos	2.803	11.862	18.414	16.040	18.138	21.539	16.830	19.522
Japón	1.412	688	2.897	883	96	2.346	5.645	5.514
Europa + Canadá + Estados Unidos + Japón	7.150	18.642	50.407	26.300	33.251	52.905	64.251	75.327

Fuente: BID/IRELA, *Inversión extranjera directa en América Latina: la perspectiva de los principales inversores*, Madrid, 1998, y datos de los bancos centrales y de las oficinas de estadística de los países inversionistas.

Cuadro 37. Alemania: stock de IED en América Latina y el Caribe*(Stock exterior en millones de US\$)*

	1990		1995		1998	
	mill. US\$	% distr.	mill. US\$	% distr.	mill. US\$	% distr.
Argentina	1.136	12,4	1.470	8,5	2.290	9,9
Bolivia	5	0,1	3	0,0	4	0,0
Brasil	4.443	48,6	8.626	50,2	8.922	38,7
Chile	135	1,5	526	3,1	685	3,0
Colombia	163	1,8	383	2,2	542	2,3
Costa Rica	23	0,3	21	0,1	30	0,1
Ecuador	24	0,3	39	0,2	43	0,2
El Salvador	17	0,2	45	0,3	54	0,2
Guatemala	30	0,3	59	0,3	90	0,4
Guyana	–	–	–	–	–	–
Haití	–	–	–	–	–	–
Honduras	–	–	4	0,0	4	0,0
Jamaica	2	0,0	–	–	–	–
México	1.795	19,7	2.088	12,1	5.119	22,2
Nicaragua	–	–	–	–	–	–
Paraguay	5	0,1	36	0,2	23	0,1
Perú	48	0,5	29	0,2	50	0,2
República Dominicana	3	0,0	6	0,0	10	0,0
Suriname	–	–	–	–	–	–
Trinidad y Tobago	–	–	–	–	–	–
Uruguay	39	0,4	60	0,3	100	0,4
Venezuela	84	0,9	133	0,8	463	2,0
América Latina/Caribe	7.953	87,1	13.527	78,7	18.429	79,9
<i>Comunidad Andina</i>	<i>324</i>	<i>3,5</i>	<i>586</i>	<i>3,4</i>	<i>1.102</i>	<i>4,8</i>
<i>América Central</i>	<i>70</i>	<i>0,8</i>	<i>130</i>	<i>0,8</i>	<i>178</i>	<i>0,8</i>
<i>Mercosur</i>	<i>5.623</i>	<i>61,6</i>	<i>10.192</i>	<i>59,3</i>	<i>11.335</i>	<i>49,2</i>
Centros financieros	1.168	12,8	3.537	20,6	4.280	18,6
Otros	13	0,1	130	0,8	345	1,5
Total	9.135	100,0	17.194	100,0	23.054	100,0

Nota: Valores referidos a la inversión directa primaria y secundaria, agregada y consolidada. La inversión directa primaria comprende los vínculos directos de capital de los intereses alemanes en empresas extranjeras, mientras que la secundaria incluye los vínculos indirectos de capital de los intereses alemanes en empresas extranjeras a través de sociedades holding domiciliadas en el exterior.

Fuente: BID/IRELA, *Inversión extranjera directa en América Latina: la perspectiva de los principales inversores*, Madrid, 1998, y datos del Deutsche Bundesbank.

Cuadro 38. Austria: stock de IED en América Latina y el Caribe
(Stock exterior en millones de US\$)

	1990		1995		1998	
	mill. US\$	% distr.	mill. US\$	% distr.	mill. US\$	% distr.
Argentina	-	-	-	-	35	3,2
Bolivia	-	-	-	-	-	-
Brasil	-	-	-	-	271	24,6
Chile	-	-	-	-	5	0,4
Colombia	-	-	-	-	2	0,2
Costa Rica	-	-	-	-	-	-
Ecuador	-	-	-	-	-	-
El Salvador	-	-	-	-	-	-
Guatemala	-	-	-	-	-	-
Guyana	-	-	-	-	-	-
Haití	-	-	-	-	-	-
Honduras	-	-	-	-	-	-
Jamaica	-	-	-	-	-	-
México	-	-	-	-	1	0,1
Nicaragua	-	-	-	-	-	-
Paraguay	-	-	-	-	-	-
Perú	-	-	-	-	-	-
República Dominicana	-	-	-	-	-	-
Suriname	-	-	-	-	-	-
Trinidad y Tobago	-	-	-	-	-	-
Uruguay	-	-	-	-	-	-
Venezuela	-	-	-	-	-	-
América Latina/Caribe	-	-	-	-	314	28,5
<i>Comunidad Andina</i>	-	-	-	-	2	0,2
<i>América Central</i>	-	-	-	-	-	-
<i>Mercosur</i>	-	-	-	-	306	27,8
Centros financieros	-	-	-	-	-	-
Otros	-	-	-	-	788	71,5
Total	-	-	-	-	1.101	100,0

Fuente: BID/IRELA, *Inversión extranjera directa en América Latina: la perspectiva de los principales inversores*, Madrid, 1998, y datos del Österreichische Nationalbank.

Cuadro 39. Dinamarca: stock de IED en América Latina y el Caribe
(Stock exterior en millones de US\$)

	1990		1995		1998	
	mill. US\$	% distr.	mill. US\$	% distr.	mill. US\$	% distr.
Argentina	-	-	-	-	31	5,1
Bolivia	-	-	-	-	-	-
Brasil	-	-	-	-	125	20,5
Chile	-	-	-	-	31	5,1
Colombia	-	-	-	-	-	-
Costa Rica	-	-	-	-	-	-
Ecuador	-	-	-	-	-	-
El Salvador	-	-	-	-	-	-
Guatemala	-	-	-	-	-	-
Guyana	-	-	-	-	-	-
Haití	-	-	-	-	-	-
Honduras	-	-	-	-	-	-
Jamaica	-	-	-	-	-	-
México	-	-	-	-	157	25,6
Nicaragua	-	-	-	-	-	-
Paraguay	-	-	-	-	-	-
Perú	-	-	-	-	-	-
República Dominicana	-	-	-	-	-	-
Suriname	-	-	-	-	-	-
Trinidad y Tobago	-	-	-	-	-	-
Uruguay	-	-	-	-	-	-
Venezuela	-	-	-	-	63	10,3
América Latina/Caribe	-	-	-	-	407	66,7
<i>Comunidad Andina</i>	-	-	-	-	63	10,3
<i>América Central</i>	-	-	-	-	-	-
<i>Mercosur</i>	-	-	-	-	172	28,2
Centros financieros	-	-	-	-	-	-
Otros	-	-	-	-	204	33,3
Total	-	-	-	-	611	100,0%

Fuente: BID/IRELA, *Inversión extranjera directa en América Latina: la perspectiva de los principales inversores*, Madrid, 1998, y datos del Danmarks Nationalbank.

Cuadro 40. Estados Unidos: stock de IED en América Latina y el Caribe
(Stock exterior en millones de US\$)

	1990		1995		1999	
	mill. US\$	% distr.	mill. US\$	% distr.	mill. US\$	% distr.
Argentina	–	–	7.660	5,8	14.187	6,4
Bolivia	–	–	300	0,2	204	0,1
Brasil	–	–	25.002	19,0	35.003	15,7
Chile	–	–	6.216	4,7	9.886	4,4
Colombia	–	–	3.506	2,7	4.029	1,8
Costa Rica	–	–	921	0,7	1.646	0,7
Ecuador	–	–	889	0,7	1.202	0,5
El Salvador	–	–	150	0,1	722	0,3
Guatemala	–	–	233	0,2	453	0,2
Guyana	–	–	111	0,1	132	0,1
Haití	–	–	14	0,0	56	0,0
Honduras	–	–	68	0,1	56	0,0
Jamaica	–	–	1.287	1,0	2.469	1,1
México	–	–	16.873	12,8	34.265	15,4
Nicaragua	–	–	88	0,1	167	0,1
Paraguay	–	–	83	0,1	229	0,1
Perú	–	–	1.335	1,0	2.532	1,1
República Dominicana	–	–	330	0,3	952	0,4
Suriname	–	–	83	0,1	59	0,0
Trinidad y Tobago	–	–	673	0,5	1.094	0,5
Uruguay	–	–	345	0,3	614	0,3
Venezuela	–	–	3.634	2,8	6.750	3,0
América Latina/Caribe	–	–	69.801	53,1	116.727	52,3
<i>Comunidad Andina</i>	–	–	<i>9.664</i>	<i>7,4</i>	<i>14.717</i>	<i>6,6</i>
<i>América Central</i>	–	–	<i>1.460</i>	<i>1,1</i>	<i>3.044</i>	<i>1,4</i>
<i>Mercosur</i>	–	–	<i>33.090</i>	<i>25,2</i>	<i>50.033</i>	<i>22,4</i>
Centros financieros	–	–	61.156	46,6	105.909	47,5
Otros	–	–	420	0,3	546	0,2
Total	–	–	131.377	100,0	223.182	100,0

Fuente: BID/IRELA, *Inversión extranjera directa en América Latina: la perspectiva de los principales inversores*, Madrid, 1998, y datos del United States Department of Commerce, Bureau of Economic Analysis.

Cuadro 41. Finlandia: stock de IED en América Latina y el Caribe
(Stock exterior en millones de US\$)

	1990		1995		1999	
	mill. US\$	% distr.	mill. US\$	% distr.	mill. US\$	% distr.
Argentina	-	-	-	-	-	-
Bolivia	-	-	-	-	-	-
Brasil	-	-	99	-	96	41,3
Chile	-	-	70	-	2	0,7
Colombia	-	-	-	-	-	-
Costa Rica	-	-	-	-	-	-
Ecuador	-	-	-	-	-	-
El Salvador	-	-	-	-	-	-
Guatemala	-	-	-	-	-	-
Guyana	-	-	-	-	-	-
Haití	-	-	-	-	-	-
Honduras	-	-	-	-	-	-
Jamaica	-	-	-	-	-	-
México	-	-	2	-	4	1,6
Nicaragua	-	-	-	-	-	-
Paraguay	-	-	-	-	-	-
Perú	-	-	-	-	-	-
República Dominicana	-	-	-	-	-	-
Suriname	-	-	-	-	-	-
Trinidad y Tobago	-	-	-	-	-	-
Uruguay	-	-	-	-	-	-
Venezuela	-	-	-	-	-	-
América Latina/Caribe	-	-	171	67,6	102	43,6
<i>Comunidad Andina</i>	-	-	-	-	-	-
<i>América Central</i>	-	-	-	-	-	-
<i>Mercosur</i>	-	-	99	39,0	96	41,3
Centros financieros	-	-	-	-	-	-
Otros	-	-	82	32,4	131	56,4
Total	-	-	253	100,0	233	100,0

Fuente: BID/IRELA, *Inversión extranjera directa en América Latina: la perspectiva de los principales inversores*, Madrid, 1998, y datos del Suomen Pankki.

Cuadro 42. Francia: stock de IED en América Latina y el Caribe
(Stock exterior en millones de US\$)

	1990		1995		1998	
	mill. US\$	% distr.	mill. US\$	% distr.	mill. US\$	% distr.
Argentina	384	13,0	1.436	19,9	2.744	20,1
Bolivia	—	—	—	—	—	—
Brasil	1.345	45,7	3.743	51,9	7.618	55,9
Chile	377	12,8	326	4,5	135	1,0
Colombia	9	0,3	—	—	—	—
Costa Rica	—	—	—	—	—	—
Ecuador	—	—	—	—	—	—
El Salvador	—	—	—	—	—	—
Guatemala	—	—	—	—	—	—
Guyana	—	—	—	—	—	—
Haití	—	—	—	—	—	—
Honduras	—	—	—	—	—	—
Jamaica	—	—	—	—	—	—
México	216	7,3	371	5,1	676	5,0
Nicaragua	—	—	—	—	—	—
Paraguay	3	0,1	—	—	—	—
Perú	—	—	—	—	—	—
República Dominicana	—	—	—	—	—	—
Suriname	—	—	—	—	—	—
Trinidad y Tobago	—	—	—	—	—	—
Uruguay	41	1,4	—	—	—	—
Venezuela	113	3,8	60	0,8	49	0,4
América Latina/Caribe	2.489	84,5	5.936	82,3	11.222	82,3
<i>Comunidad Andina</i>	122	4,1	60	0,8	49	0,4
<i>América Central</i>	—	—	—	—	—	—
<i>Mercosur</i>	1.773	60,2	5.179	71,8	10.362	76,0
Centros financieros	429	14,6	975	13,5	1.467	10,8
Otros	27	0,9	300	4,2	942	6,9
Total	2.945	100,0	7.211	100,0	13.631	100,0

Fuente: BID/IRELA, *Inversión extranjera directa en América Latina: la perspectiva de los principales inversores*, Madrid, 1998, y datos de la Banque de France.

Cuadro 43. Italia: stock de IED en América Latina y el Caribe
(Stock exterior en millones de US\$)

	1990		1995		1998	
	mill. US\$	% distr.	mill. US\$	% distr.	mill. US\$	% distr.
Argentina	–	–	1.483	22,8	1.712	15,1
Bolivia	–	–	9	0,1	11	0,1
Brasil	–	–	2.432	37,4	2.827	25,0
Chile	–	–	35	0,5	67	0,6
Colombia	–	–	35	0,5	51	0,5
Costa Rica	–	–	14	0,2	10	0,1
Ecuador	–	–	6	0,1	6	0,1
El Salvador	–	–	3	0,0	2	0,0
Guatemala	–	–	6	0,1	8	0,1
Guyana	–	–	0	0,0	1	0,0
Haití	–	–	0	0,0	0	0,0
Honduras	–	–	0	0,0	0	0,0
Jamaica	–	–	0	0,0	2	0,0
México	–	–	67	1,0	356	3,1
Nicaragua	–	–	2	0,0	3	0,0
Paraguay	–	–	4	0,1	4	0,0
Perú	–	–	63	1,0	82	0,7
República Dominicana	–	–	12	0,2	6	0,1
Suriname	–	–	4	0,1	5	0,0
Trinidad y Tobago	–	–	0	0,0	1	0,0
Uruguay	–	–	19	0,3	23	0,2
Venezuela	–	–	170	2,6	206	1,8
América Latina/Caribe	–	–	4.365	67,2	5.383	47,6
<i>Comunidad Andina</i>	–	–	284	4,4	356	3,1
<i>América Central</i>	–	–	25	0,4	26	0,2
<i>Mercosur</i>	–	–	3.937	60,6	4.566	40,4
Centros financieros	–	–	–	–	5.358	47,4
Otros	–	–	2.134	32,8	570	5,0
Total	–	–	6.499	100,0	11.312	100,0

Nota: En 1999 el stock de IED italiana en Brasil y Argentina ascendía a US\$4.096 millones y US\$1.908 millones, respectivamente.

Fuente: BID/IRELA, *Inversión extranjera directa en América Latina: la perspectiva de los principales inversores*, Madrid, 1998, y datos de la Ufficio Italiano dei Cambi.

Cuadro 44. Japón: stock de IED en América Latina y el Caribe
(Stock exterior en millones de US\$)

	1990		1995		1999	
	mill. US\$	% distr.	mill. US\$	% distr.	mill. US\$	% distr.
Argentina	-	-	-	-	-	-
Bolivia	-	-	-	-	-	-
Brasil	-	-	-	-	4.687	26,2
Chile	-	-	-	-	-	-
Colombia	-	-	-	-	-	-
Costa Rica	-	-	-	-	-	-
Ecuador	-	-	-	-	-	-
El Salvador	-	-	-	-	-	-
Guatemala	-	-	-	-	-	-
Guyana	-	-	-	-	-	-
Haití	-	-	-	-	-	-
Honduras	-	-	-	-	-	-
Jamaica	-	-	-	-	-	-
México	-	-	-	-	2.152	12,0
Nicaragua	-	-	-	-	-	-
Paraguay	-	-	-	-	-	-
Perú	-	-	-	-	-	-
República Dominicana	-	-	-	-	-	-
Suriname	-	-	-	-	-	-
Trinidad y Tobago	-	-	-	-	-	-
Uruguay	-	-	-	-	-	-
Venezuela	-	-	-	-	-	-
América Latina/Caribe	-	-	-	-	6.839	38,2
<i>Comunidad Andina</i>	-	-	-	-	-	-
<i>América Central</i>	-	-	-	-	-	-
<i>Mercosur</i>	-	-	-	-	4.687	26,2
Centros financieros	-	-	-	-	-	-
Otros	-	-	-	-	11.053	61,8
Total	-	-	-	-	17.891	100,0

Fuente: BID/IRELA, *Inversión extranjera directa en América Latina: la perspectiva de los principales inversores*, Madrid, 1998, y datos del Banco de Japón.

Cuadro 45. Noruega: stock de IED en América Latina y el Caribe
(Stock exterior en millones de US\$)

	1990		1995		1997	
	mill. US\$	% distr.	mill. US\$	% distr.	mill. US\$	% distr.
Argentina	-	-	-	-	-	-
Bolivia	-	-	-	-	-	-
Brasil	-	-	-	-	173	18,3
Chile	-	-	-	-	131	13,9
Colombia	-	-	-	-	-	-
Costa Rica	-	-	-	-	-	-
Ecuador	-	-	-	-	-	-
El Salvador	-	-	-	-	-	-
Guatemala	-	-	-	-	-	-
Guyana	-	-	-	-	-	-
Haití	-	-	-	-	-	-
Honduras	-	-	-	-	-	-
Jamaica	-	-	-	-	-	-
México	-	-	-	-	-	-
Nicaragua	-	-	-	-	-	-
Paraguay	-	-	-	-	-	-
Perú	-	-	-	-	-	-
República Dominicana	-	-	-	-	-	-
Suriname	-	-	-	-	-	-
Trinidad y Tobago	-	-	-	-	-	-
Uruguay	-	-	-	-	-	-
Venezuela	-	-	-	-	-	-
América Latina/Caribe	-	-	-	-	304	32,2
<i>Comunidad Andina</i>	-	-	-	-	-	-
<i>América Central</i>	-	-	-	-	-	-
<i>Mercosur</i>	-	-	-	-	173	18,3
Centros financieros	-	-	-	-	-	-
Otros	-	-	-	-	642	67,8
Total	-	-	-	-	946	100,0

Fuente: BID/IRELA, *Inversión extranjera directa en América Latina: la perspectiva de los principales inversores*, Madrid, 1998, y datos del Norges Bank.

Cuadro 46. Países Bajos: stock de IED en América Latina y el Caribe
(Stock exterior en millones de US\$)

	1990		1995		1999	
	mill. US\$	% distr.	Mill. US\$	% distr.	mill. US\$	% distr.
Argentina	399	5,4	1.117	9,2	1.500	11,3
Bolivia	—	—	—	—	—	—
Brasil	952	12,9	2.101	17,4	5.120	38,5
Chile	182	2,5	279	2,3	753	5,7
Colombia	—	—	—	—	—	—
Costa Rica	—	—	—	—	—	—
Ecuador	—	—	—	—	—	—
El Salvador	—	—	—	—	—	—
Guatemala	—	—	—	—	—	—
Guyana	—	—	—	—	—	—
Haití	—	—	—	—	—	—
Honduras	—	—	—	—	—	—
Jamaica	—	—	—	—	—	—
México	369	5,0	260	2,2	971	7,3
Nicaragua	—	—	—	—	—	—
Paraguay	—	—	—	—	—	—
Perú	—	—	—	—	—	—
República Dominicana	—	—	—	—	—	—
Suriname	93	1,3	114	0,9	179	1,3
Trinidad y Tobago	—	—	—	—	—	—
Uruguay	—	—	—	—	—	—
Venezuela	29	0,4	460	3,8	-99	-0,7
América Latina/Caribe	2.115	28,6	4.468	36,9	8.666	65,2
<i>Comunidad Andina</i>	<i>121</i>	<i>1,6</i>	<i>597</i>	<i>4,9</i>	<i>142</i>	<i>1,1</i>
<i>América Central</i>	—	—	—	—	—	—
<i>Mercosur</i>	<i>1.351</i>	<i>18,3</i>	<i>3.218</i>	<i>26,6</i>	<i>6.620</i>	<i>49,8</i>
Centros financieros	4.665	63,1	6.563	54,2	3.887	29,2
Otros	618	8,4	1.071	8,9	742	5,6
Total	7.398	100,0	12.102	100,0	13.295	100,0

Fuente: BID/IRELA, *Inversión extranjera directa en América Latina: la perspectiva de los principales inversores*, Madrid, 1998, y datos del De Nederlandsche Bank.

Cuadro 47. Portugal: stock de IED en América Latina y el Caribe*(Stock exterior en millones de US\$)*

	1990		1995		1999	
	mill. US\$	% distr.	mill. US\$	% distr.	mill. US\$	% distr.
Argentina	-	-	-	-	31	0,5
Bolivia	-	-	-	-	-	-
Brasil	-	-	-	-	5.907	94,5
Chile	-	-	-	-	2	0,0
Colombia	-	-	-	-	0	0,0
Costa Rica	-	-	-	-	0	0,0
Ecuador	-	-	-	-	-	-
El Salvador	-	-	-	-	-	-
Guatemala	-	-	-	-	-	-
Guyana	-	-	-	-	-	-
Haití	-	-	-	-	-	-
Honduras	-	-	-	-	-	-
Jamaica	-	-	-	-	-	-
México	-	-	-	-	138	2,2
Nicaragua	-	-	-	-	-	-
Paraguay	-	-	-	-	-	-
Perú	-	-	-	-	10	0,2
República Dominicana	-	-	-	-	-	-
Suriname	-	-	-	-	-	-
Trinidad y Tobago	-	-	-	-	-	-
Uruguay	-	-	-	-	3	0,1
Venezuela	-	-	-	-	4	0,1
América Latina/Caribe	-	-	-	-	6.095	97,5
<i>Comunidad Andina</i>	-	-	-	-	14	0,2
<i>América Central</i>	-	-	-	-	0	0,0
<i>Mercosur</i>	-	-	-	-	5.941	95,1
Centros financieros	-	-	-	-	154	2,5
Otros	-	-	-	-	-	-
Total	-	-	-	-	6.249	100,0

Fuente: BID/IRELA, *Inversión extranjera directa en América Latina: la perspectiva de los principales inversores*, Madrid, 1998, y datos del Banco de Portugal.

Cuadro 48. Reino Unido: stock de IED en América Latina y el Caribe
(Stock exterior en millones de US\$)

	1990		1995		1999	
	mill. US\$	% distr.	mill. US\$	% distr.	mill. US\$	% distr.
Argentina	332	1,6	705	2,9	1.227	5,1
Bolivia	–	–	14	0,1	–	–
Brasil	2.410	11,8	3.601	14,8	4.256	17,6
Chile	399	1,9	1.032	4,2	1.738	7,2
Colombia	–	–	1.871	7,7	1.579	6,5
Costa Rica	–	–	11	0,0	48	0,2
Ecuador	15	0,1	23	0,1	-16	-0,1
El Salvador	–	–	–	–	–	–
Guatemala	–	–	39	0,2	–	–
Guyana	–	–	14	0,1	–	–
Haití	–	–	–	–	–	–
Honduras	–	–	–	–	18	0,1
Jamaica	291	1,4	431	1,8	1.521	6,3
México	781	3,8	543	2,2	1.673	6,9
Nicaragua	–	–	3	0,0	–	–
Paraguay	–	–	39	0,2	–	–
Perú	15	0,1	60	0,2	399	1,7
República Dominicana	–	–	73	0,3	–	–
Suriname	–	–	–	–	–	–
Trinidad y Tobago	104	0,5	47	0,2	–	–
Uruguay	21	0,1	45	0,2	134	0,6
Venezuela	133	0,6	209	0,9	810	3,4
América Latina/Caribe	4.502	22,0	8.759	35,9	13.387	55,4
<i>Comunidad Andina</i>	<i>164</i>	<i>0,8</i>	<i>2.178</i>	<i>8,9</i>	<i>2.772</i>	<i>11,5</i>
<i>América Central</i>	<i>–</i>	<i>0,0</i>	<i>53</i>	<i>0,2</i>	<i>66</i>	<i>0,3</i>
<i>Mercosur</i>	<i>2.763</i>	<i>13,5</i>	<i>4.390</i>	<i>18,0</i>	<i>5.617</i>	<i>23,3</i>
Centros financieros	13.579	66,3	13.931	57,2	12.372	51,2
Otros	2.414	11,8	1.676	6,9	-1.612	-6,7
Total	20.495	100,0	24.366	100,0	24.147	100,0

Fuente: BID/IRELA, *Inversión extranjera directa en América Latina: la perspectiva de los principales inversores*, Madrid, 1998, y datos de la Office for National Statistics.

Cuadro 49. Suecia: stock de IED en América Latina y el Caribe
(Stock exterior en millones de US\$)

	1990		1995		1999	
	mill. US\$	% distr.	mill. US\$	% distr.	mill. US\$	% distr.
Argentina	-	-	-	-	-	-
Bolivia	-	-	-	-	-	-
Brasil	-	-	1.352	100,0	1.525	41,0
Chile	-	-	-	-	-	-
Colombia	-	-	-	-	-	-
Costa Rica	-	-	-	-	-	-
Ecuador	-	-	-	-	-	-
El Salvador	-	-	-	-	-	-
Guatemala	-	-	-	-	-	-
Guyana	-	-	-	-	-	-
Haití	-	-	-	-	-	-
Honduras	-	-	-	-	-	-
Jamaica	-	-	-	-	-	-
México	-	-	-	-	436	11,7
Nicaragua	-	-	-	-	-	-
Paraguay	-	-	-	-	-	-
Perú	-	-	-	-	-	-
República Dominicana	-	-	-	-	-	-
Suriname	-	-	-	-	-	-
Trinidad y Tobago	-	-	-	-	-	-
Uruguay	-	-	-	-	-	-
Venezuela	-	-	-	-	-	-
América Latina/Caribe	-	-	1.352	100,0%	1.961	52,7
<i>Comunidad Andina</i>	-	-	-	-	-	-
<i>América Central</i>	-	-	-	-	-	-
<i>Mercosur</i>	-	-	1.352	100,0	1.525	41,0
Centros financieros	-	-	-	-	704	18,9
Otros	-	-	-	-	1.056	28,4
Total	-	-	1.352	100,0	3.720	100,0

Fuente: BID/IRELA, *Inversión extranjera directa en América Latina: la perspectiva de los principales inversores*, Madrid, 1998, y datos del Sveriges Riksbank.

Cuadro 50. Suiza: stock de IED en América Latina y el Caribe
(Stock exterior en millones de US\$)

	1990		1995		1999	
	mill. US\$	% distr.	mill. US\$	% distr.	mill. US\$	% distr.
Argentina	–	–	427	2,1	823	3,2
Bolivia	–	–	–	–	–	–
Brasil	–	–	3.811	18,5	3.153	12,4
Chile	–	–	785	3,8	476	1,9
Colombia	–	–	480	2,3	728	2,9
Costa Rica	–	–	104	0,5	113	0,4
Ecuador	–	–	156	0,8	235	0,9
El Salvador	–	–	–	–	–	–
Guatemala	–	–	46	0,2	91	0,4
Guyana	–	–	–	–	–	–
Haití	–	–	–	–	–	–
Honduras	–	–	–	–	–	–
Jamaica	–	–	–	–	–	–
México	–	–	1.249	6,1	2.445	9,6
Nicaragua	–	–	–	–	–	–
Paraguay	–	–	–	–	–	–
Perú	–	–	83	0,4	164	0,6
República Dominicana	–	–	–	–	–	–
Suriname	–	–	–	–	–	–
Trinidad y Tobago	–	–	–	–	–	–
Uruguay	–	–	70	0,3	273	1,1
Venezuela	–	–	202	1,0	435	1,7
América Latina/Caribe	–	–	7.413	35,9	8.935	35,1
<i>Comunidad Andina</i>	–	–	920	4,5	1.562	6,1
<i>América Central</i>	–	–	150	0,7	203	0,8
<i>Mercosur</i>	–	–	4.309	20,9	4.249	16,7
Centros financieros	–	–	12.917	62,6	16.290	64,0
Otros	–	–	304	1,5	239	0,9
Total	–	–	20.635	100,0	25.464	100,0

Fuente: BID/IRELA, *Inversión extranjera directa en América Latina: la perspectiva de los principales inversores*, Madrid, 1998, y datos de la Banque Nationale Suisse.

SIGLAS

AL	América Latina
ALADI	Asociación Latinoamericana de Integración
ALCA	Área de Libre Comercio de las Américas
ASEAN	Association of South East Asian Nations Asociación de Países del Sudeste Asiático
BICE	Boletín de Información Comercial Española
BID	Banco Interamericano de Desarrollo
Caricom	Caribbean Community
CCR	Companhia de Concessões Rodoviárias
CEE	Comunidad Económica Europea
CFCE	Centre Français du Commerce Extérieur
CEPAL	Comisión Económica para América Latina y el Caribe
CERJ	Companhia de Electricidade do Rio de Janeiro
CGD	Caixa Geral de Depósitos
CGDE	Companhia Geral de Distribuição Elétrica
Cimpor	Cimentos de Portugal
Coelce	Companhia Energética do Ceará
CRT	Companhia Riograndense de Telecomunicações
DCD	Dirección de Cooperación al Desarrollo Development Cooperation Directorate
EBE	Empresa Bandeirante de Energia
EDF	Electricité De France
EDP	Electricidade de Portugal
EGI	Electricidad y Gas Internacional
EIU	Economist Intelligence Unit
EPAL	Empresa Portuguesa das Águas Livres
Enersul	Empresa Energética do Mato Grosso do Sul
Escelsa	Espirito Santo Centrais Eletricas S.A.
ET	Empresas transnacionales
Eurostat	European Union Statistical Office Oficina Estadística de la Unión Europea
F&A	Fusiones y adquisiciones
GDF	Gaz De France
GEPE	Gabinete de Estudos e Prospectiva Económica (Ministério da Economia de Portugal)
ICE	Istituto Nazionale per il Commercio Estero
ICEX	Instituto Español de Comercio Exterior
IDELA	Instituto de Estudios Latinoamericanos
I&D	Investigación y desarrollo
IED	Inversión extranjera directa

IG	Índice de globalización
IIF	Institute of International Finance
IPE	Investimentos e Participações Empresariais
IRELA	Instituto de Relaciones Europeo-Latinoamericanas
ISI	Industrialización mediante sustitución de importaciones
ISLA	Istituto di Studi Latino-Americani (Università Bocconi)
IT	Índice de transnacionalidad
MCCA	Mercado Común Centroamericano
Medef	Asociación de Empresas Francesas
Mercosur	Mercado Común del Cono Sur
MOCI	Moniteur du Commerce International
OCDE	Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos
OECD	Organisation for Economic Co-operation and Development
PECO	Países de Europa Central y Oriental
PRI	Países de reciente industrialización
PyME	Pequeñas y medianas empresas
Sogrape	Sociedade dos Grandes Vinhos de Mesa de Portugal
SOBEET	Sociedade Brasileira de Estudos de Empresas Transnacionais e da Globalização Económica
TAP	Transportes Aéreos Portugueses
TIC	Tecnología de la información y la comunicación
TIM	Telecom Italia Mobile
TLC	Tratado de Libre Comercio de América del Norte
UE	Unión Europea
UNICE	Union of Industrial and Employers' Confederations of Europe
UNCTAD	United Nations Conference on Trade and Development Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo
UNCTC	United Nations Center on Transnational Corporations
VDA	Verband Der Automobillindustrie Asociación de la Industria Automovilística
YPF	Yacimientos Petrolíferos Fiscales

El contexto económico en América Latina y el Caribe experimentó profundos cambios en los años noventa. Durante este período, los países de la región protagonizaron un proceso de estabilización y reforma económica que, más allá de la consolidación fiscal y la privatización de empresas estatales, abarcó la desregulación de mercados y la liberalización del comercio. Todo ello acrecentó el interés de la región para la inversión extranjera directa (IED), la cual alcanzó cifras sin precedentes hacia el fin de la década.

Inversión extranjera directa en América Latina repasa y analiza la creciente presencia de inversores europeos en América Latina. Impulsada por la rápida expansión de las corrientes de algunos países, en particular España, la afluencia global de IED europea a la región se multiplicó por más de ocho entre el primer y el segundo quinquenio del decenio. Los países europeos estudiados son España, Reino Unido, Francia, Alemania, Italia, Portugal, Países Bajos y Suiza, mientras que el proceso de "latinoamericanización" de las compañías europeas es tratado por el Profesor John Dunning en un capítulo aparte. El libro expone asimismo los resultados de una encuesta realizada en los principales países inversores europeos con miras a sopesar las estrategias empresariales de inversión en América Latina.



Banco Interamericano de Desarrollo

1300 New York Ave., N.W.
Washington, D.C. 20577
United States of America

www.iadb.org/pub