



Consejo Económico y
Social

Distr.
GENERAL

E/C.10/1993/2
3 de marzo de 1993
ESPAÑOL
ORIGINAL: INGLÉS

COMISION DE EMPRESAS TRANSNACIONALES
19° período de sesiones
5 a 15 de abril de 1993
Tema 3 del programa provisional*

DEBATE GENERAL SOBRE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES EN LA ECONOMIA
MUNDIAL Y LAS TENDENCIAS DE LAS INVERSIONES EXTRANJERAS DIRECTAS
EN LOS PAISES EN DESARROLLO

Tendencias de las inversiones extranjeras directas

Informe del Secretario General

Resumen

Pese a la considerable reducción registrada en 1991 en las corrientes de inversión extranjera directa en todo el mundo y en las inversiones dirigidas a los países desarrollados, el crecimiento de la entrada de inversiones en todas las regiones del mundo en desarrollo aumentó en términos absolutos y relativos. Este importante aspecto de las corrientes de inversión extranjera directa en 1991 puede atribuirse a la persistente incertidumbre económica en los países desarrollados, la continuación o la reactivación del crecimiento económico y de una rentabilidad sostenida en los países en desarrollo, y la continua tendencia a la liberalización. La tendencia general hacia la liberalización ha sido también evidente en Europa central y oriental, donde las corrientes de entrada continuaron creciendo. En particular, la aplicación de nuevas políticas, tales como la privatización, ha impulsado cada vez más el crecimiento de la inversión extranjera directa en varios países de América Latina y Europa central y oriental, al ampliar la gama de nuevas oportunidades de inversión rentable que se ofrecen a las empresas transnacionales.

El estancamiento económico en el plano mundial y nacional registrado en 1991 se ve reflejado en la reducción de la rentabilidad de las inversiones y en la disminución de la importancia relativa de las utilidades reinvertidas en la inversión extranjera directa, particularmente en los países desarrollados. Los cambios en las condiciones macroeconómicas y en las estrategias de las empresas transnacionales han reducido también la importancia de las fusiones y adquisiciones transfronterizas en el crecimiento de la inversión extranjera directa a comienzos del decenio de 1990.

* E/C.10/1993/1.

INDICE

	<u>Párrafos</u>	<u>Página</u>
INTRODUCCION	1	4
I. TENDENCIAS MUNDIALES	2 - 8	4
II. TENDENCIAS REGIONALES	9 - 51	
A. Países desarrollados	9 - 18	
B. Países en desarrollo	19 - 42	
C. Europa central y oriental	43 - 51	
III. RESUMEN Y CONCLUSIONES	52 - 57	

Recuadro

¿Por qué son tan escasas las inversiones
extranjeras directas en el Japón?

Lista de gráficos

I. Porcentaje de las entradas de inversiones extranjeras directas correspondientes a utilidades reinvertidas, 1982-1991	
II. Salida de inversiones extranjeras directas de regiones y países desarrollados, 1981-1991	
III. Corrientes de inversión extranjera directa al Asia, 1981-1991	
IV. República de Corea y Provincia China de Taiwán: inversión extranjera directa, 1981-1991	
V. América Latina: corrientes de inversiones extranjeras directas, 1985-1991	
VI. Corrientes de inversión extranjera directa a Africa, 1981-1991	
VII. Inversión extranjera directa acumulativa en Europa central y oriental, 1991-1992	

INDICE (continuación)PáginaLista de cuadros

1. Corrientes de inversión extranjera directa de entrada y salida, 1987-1991
2. Corriente de inversión extranjera directa procedentes de los cinco principales países de origen, 1987-1991
3. Inversión extranjera directa mundial y principales indicadores económicos en 1991, y tasas de crecimiento en 1981-1985, 1986-1990 y 1991
4. Porcentaje de las corrientes de salida de inversión extranjera directa correspondiente a utilidades reinvertidas, 1981-1985, 1986-1990 y 1991
5. Entrada de inversiones extranjeras directas en los países desarrollados, por regiones, 1987-1991, y porcentajes de participación, 1981-1985, 1986-1990 y 1991
6. Entrada de inversiones extranjeras directas en los países en desarrollo, por regiones, 1981-1985, 1986-1990 y 1991
7. Corrientes de inversiones al interior y al exterior de la región, según han dado cuenta los países receptores en Asia, 1985-1987 y 1988-1990
8. Número acumulativo de inscripciones de proyectos de inversión extranjera en Europa central y oriental, por país receptor, 1º de enero de 1992 y 1º de julio de 1992

INTRODUCCION

1. En su 18º período de sesiones, la Comisión de Empresas Transnacionales pidió a la División de Empresas Transnacionales y Gestión que preparara un informe sobre las tendencias de las inversiones extranjeras directas. El presente informe se preparó en atención a ese pedido. En el informe se analizan las tendencias de las inversiones extranjeras directas a nivel mundial y regional, y se examina la evolución del carácter de la inversión extranjera directa durante el decenio de 1990.

I. TENDENCIAS MUNDIALES

2. Una importante característica de las corrientes de inversión extranjera directa en 1991 fue que la inversión extranjera directa en los países en desarrollo siguió creciendo tanto en términos absolutos como relativos. Todas las regiones en desarrollo del mundo se beneficiaron de este aumento. La reactivación del crecimiento en varios países de América Latina, la persistencia de elevadas tasas de crecimiento en los principales países receptores de Asia y el interés que ofrecían algunos países de Africa para la inversión extranjera directa en recursos naturales son algunos de los factores que explican este fenómeno. El aumento sucedió en el marco de una reducción de las corrientes de inversión a nivel mundial y, particularmente, de la entrada de inversiones en los países desarrollados (cuadro 1), debido en parte a la situación de recesión en varios de esos países. (Obsérvese que las tasas de crecimiento en todos los cuadros del presente informe son estimaciones de una tasa de crecimiento compuesto basadas en una ecuación semilogarítmica.) La inversión extranjera directa en Europa central y oriental también siguió aumentando, debido principalmente a estrategias a largo plazo adoptadas por las empresas transnacionales ante las expectativas de un futuro crecimiento en esa región. La continuación de la tendencia a la liberalización en esos países, incluida la adopción de nuevas políticas tales como la privatización, que han ampliado las oportunidades de inversión rentable de que disponen las empresas transnacionales, contribuye también a explicar esta evolución. La reducción ocurrida en 1991 en las corrientes mundiales de inversión es la primera disminución que se registra desde 1982 y se debió principalmente a la recesión, que llevó a una considerable caída en las inversiones procedentes del Japón y, en menor medida, de Europa occidental. La reducción del crecimiento económico y la caída de la rentabilidad de las inversiones se ven reflejadas en una disminución de la importancia relativa de las utilidades reinvertidas en las corrientes totales de inversión. Sin embargo, como se explica más abajo, pese a la disminución de las corrientes, la inversión extranjera directa continúa aumentando en importancia como forma de transacción económica internacional.

Cuadro 1

Corrientes de inversión extranjera directa de entrada y salida, 1987-1991

Grupo de países						Porcentaje del total mundial			Tasa de crecimiento porcentual		
	1987	1988	1989	1990	1991 <u>a/</u>	1981-1985	1986-1990	1991 <u>a/</u>	1981-1985	1986-1990	1991 <u>a/</u>
(En miles de millones de dólares)											
Países desarrollados											
Corrientes de entrada	108	129	165	172	108	74	83	74	0,2	24	-37
Corrientes de salida	132	162	203	226	174	98	97	97	3	24	-23
Países en desarrollo											
Corrientes de entrada	25	30	28	30	36	26	17	25	-4	14	21
Corrientes de salida	2	6	10	8	5	2	3	3	33	45	-35
Todos los países											
Corrientes de entrada	133	159	193	202	147	100	100	100	-0,9	22	-27
Corrientes de salida	135	168	213	234	180	100	100	100	4	24	-23

Fuente: Secretaría de las Naciones Unidas, Departamento de Desarrollo Económico y Social, División de Empresas Transnacionales y Gestión, sobre la base del Centro de las Naciones Unidas sobre las Empresas Transnacionales, World Investment Directory 1992, vol. I, Asia and the Pacific (publicación de las Naciones Unidas, número de venta E.92.II.A.11); División de Empresas Transnacionales y Gestión, World Investment Directory 1992, vol. II, Central and Eastern Europe (publicación de las Naciones Unidas, número de venta E.93.II.A.1); vol. III Developed Countries; vol. IV, Latin America and the Caribbean; vol. V, Africa and Western Asia; vol. VI, Global (publicaciones de las Naciones Unidas de próxima aparición); Fondo Monetario Internacional, datos sobre la balanza de pagos, recuperados de cinta magnética el 16 de octubre de 1992, y estimaciones de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE).

a/ Sobre la base de estimaciones preliminares.

3. Las corrientes de inversión dirigidas a los países en desarrollo aumentaron en 1991 más de un 20% con respecto a 1990, al contrario de los países desarrollados, cuyas corrientes de entrada disminuyeron. Los países en desarrollo recibieron el 25% de todas las corrientes de entrada en 1991, proporción muy superior a la del período 1986-1991 e igual a la de la primera mitad del decenio de 1980. Continuó el sostenido crecimiento de las inversiones en Asia oriental, meridional y sudoriental, y se produjo también un considerable aumento en América Latina y el Caribe. Se prevé que la sostenida rentabilidad de las inversiones en Asia meridional y sudoriental dará lugar a nuevas inversiones en esos países en el decenio de 1990, particularmente por el Japón, con lo que se seguirá desarrollando una estructura productiva integrada en Asia oriental 1/. La reactivación del crecimiento económico y la continuación de la tendencia a la liberalización en materia de inversión extranjera directa, junto con las medidas de privatización tomadas en varios países de América Latina y el Caribe, han aumentado el interés de las empresas transnacionales por estos países. Africa también registró un aumento de la entrada de inversión extranjera directa en 1991, debido principalmente a la presencia en la región de abundantes recursos naturales. Pese al crecimiento de la inversión extranjera directa en todas las regiones de los países en desarrollo registrada en 1991, la concentración de la inversión en los países en desarrollo no ha cambiado: los 10 principales países receptores siguen recibiendo aproximadamente dos terceras partes de todas las corrientes de entrada. Las corrientes de inversión dirigidas a los países menos adelantados aumentaron un 12% en 1991, para alcanzar los 183 millones de dólares, menos de la cuarta parte de las inversiones en Hong Kong.

4. La inversión extranjera directa en Europa central y oriental creció sostenidamente en 1991, y la primera mitad de 1992, debido principalmente a las estrategias a largo plazo adoptadas por las empresas transnacionales en vista de las expectativas de crecimiento futuro de la región. Este crecimiento de las inversiones extranjeras se ha visto facilitado también por la promulgación en esos países de regímenes jurídicos favorables a la inversión extranjera directa, en la esperanza de que las empresas transnacionales contribuirían a transformar las economías de planificación centralizada en economías de mercado. Si bien el ritmo de crecimiento parece estar disminuyendo debido a la marcada reducción del crecimiento de la región y a la recesión en los países de origen de los principales inversores, la inversión extranjera directa en esa región ha aumentado como proporción de la inversión extranjera directa mundial. Sin embargo, las corrientes de inversión están distribuidas desigualmente entre los países de la región, al igual que en el caso de los países en desarrollo.

5. Las corrientes de salida de inversión extranjera directa en todo el mundo disminuyeron de más de 230.000 millones de dólares en 1990 a 180.000 millones de dólares en 1991, la primera reducción registrada desde 1982. La disminución de las corrientes de salida en 1991 se debe principalmente a la reducción de las inversiones procedentes del Japón (que representa más del 30% de la disminución total y el 50% de la disminución de las inversiones procedentes de los cinco principales países de origen) y de Europa occidental (que representa alrededor del 61% de la disminución total, debido principalmente a Alemania, Francia, los Países Bajos y Suecia), a la estabilización de las inversiones procedentes de los Estados Unidos, y a la reducción en la tasa de crecimiento de las inversiones procedentes del Reino Unido desde 1990. Ello puede atribuirse principalmente a las difíciles condiciones económicas en esos países, que

llevaron a las empresas transnacionales a adoptar una actitud cautelosa. En 1991, las inversiones procedentes de los cinco países principales de origen disminuyeron más del 20% con respecto a su nivel de 1990, siendo de 124.000 millones de dólares, aunque mantuvieron su proporción de alrededor del 68% de las corrientes de salida en todo el mundo registrada durante el decenio de 1980. Las estimaciones preliminares para 1992 indican que la disminución de las inversiones procedentes de esos cinco países principales se ha aminorado considerablemente: sus corrientes de salida ese año se estiman en alrededor de 112.000 millones de dólares (cuadro 2). El estancamiento económico nacional y mundial y la evolución desfavorable de la rentabilidad de las inversiones se ven reflejados en el menor porcentaje de las utilidades reinvertidas que forman parte de la inversión extranjera directa, particularmente en los países desarrollados.

6. Al igual que en 1990, las corrientes de salida de los países en desarrollo disminuyeron en 1991 después de un período de considerable crecimiento a fines del decenio de 1980, particularmente en el caso de las economías asiáticas de reciente industrialización. Sin embargo, pese a la disminución registrada en 1991, en 1986-1990 el porcentaje de las corrientes de salida en todo el mundo correspondiente a los países en desarrollo fue de más del 3% muy superior al 0,7% de 1970-1975. La masa de inversión extranjera directa procedente de países en desarrollo a fines del decenio de 1980 se estimaba en 110.000 millones de dólares 2/. Aunque a nivel mundial, la inversión extranjera directa de los países en desarrollo sigue siendo pequeña, está creciendo rápidamente tanto desde el punto de vista de su valor como del número de países de origen. Además estas inversiones se han venido realizando en un ámbito geográfico más amplio, inclusive en países desarrollados, donde constituían alrededor del 5% de las entradas totales de inversiones a fines del decenio de 1980, en comparación con cerca del 20% en los países en desarrollo. Esta inversión extranjera directa hecha por los países en desarrollo tendrá probablemente consecuencias positivas para el acceso de sus respectivas economías a la tecnología, los conocimientos especializados y los mercados 3/.

Cuadro 2

Corrientes de inversión extranjera directa procedentes de los cinco principales países de origen, 1987-1991

Países							Porcentaje del total mundial			Tasa de crecimiento porcentual		
	1987	1988	1989	1990	1991	1992 <u>a/</u>	1981-1985	1986-1990	1991	1981-1985	1986-1990	1991
(En miles de millones de dólares)												
Alemania	9	13	18	28	21	16 <u>b/</u>	9	9	12	13	27	-24
Estados Unidos <u>c/</u>	26	14	26	29	29	50 <u>b/</u>	23	13	16	-5	16	-0,4
Francia	9	14	19	35	24	14 <u>d/</u>	6	10	13	-17	45	-31
Japón <u>e/</u>	20	34	44	48	31	16 <u>f/</u>	11	19	17	8	32	-36
Reino Unido	31	37	36	18	19	16 <u>b/</u>	19	17	11	-2	2	7
Total <u>g/</u>	95	112	143	158	124	112	68	68	69	-01	23	-21

Fuente: Departamento de Desarrollo Económico y Social, División de Empresas Transnacionales y Gestión, sobre la base de División de Empresas Transnacionales y Gestión, World Investment Directory 1992, vol. III, Developed Countries (publicación de las Naciones Unidas de próxima aparición); FMI, datos sobre la balanza de pagos, recuperados de cinta magnética el 16 de octubre de 1992.

a/ Sobre la base de estimaciones preliminares.

b/ Estimación basada en las corrientes de salida en los primeros tres trimestres de 1992.

c/ No se incluyen las inversiones en los sectores de las finanzas (salvo la banca), los seguros y la propiedad inmobiliaria en las Antillas Neerlandesas. Tampoco incluyen los ajustes debidos a la conversión de monedas.

d/ Estimación basada en las corrientes de salida en los primeros dos trimestres de 1992.

e/ No se incluyen las utilidades reinvertidas.

f/ Estimación basada en las corrientes de salida en el primer trimestre de 1992.

g/ Los totales pueden diferir de los resultados de las sumas correspondientes, al haber sido redondeados.

7. Pese a la reducción en las corrientes mundiales de inversión extranjera directa en 1991, la masa de inversión extranjera directa en todo el mundo continuó aumentando, y alcanzó un valor contable de alrededor de 1,9 billones de dólares. La masa de inversión extranjera directa en todo el mundo permite medir mejor la importancia de las actividades de las empresas transnacionales en la economía mundial, ya que refleja su capacidad de producción a largo plazo (véase el documento E/C.10/1993/3). Las actividades de cerca de 35.000 empresas transnacionales matrices y sus 160.000 filiales extranjeras generaron en 1990 cerca de 5,5 billones de dólares de ventas en todo el mundo, frente a unas exportaciones de bienes y servicios por un total mundial de 3,3 billones de dólares (2,2 billones si se excluyen los intercambios intrasociales). La tasa de crecimiento de las corrientes de salida de la inversión extranjera directa en todo el mundo durante el período 1986-1990 fue tres veces superior a la tasa de crecimiento del producto interno bruto mundial, casi dos veces y media mayor que la tasa de crecimiento de las exportaciones mundiales y la inversión interna, y considerablemente mayor que la de los ingresos en concepto de tecnología 4/. En 1991, si bien las corrientes de salida a nivel mundial disminuyeron, la tasa de crecimiento de la masa de inversiones en todo el mundo siguió creciendo más rápidamente que los demás indicadores económicos (cuadro 3). Por consiguiente, la importancia relativa de la inversión extranjera directa en la economía mundial sigue aumentando.

Cuadro 3

Inversión extranjera directa mundial y principales
indicadores económicos en 1991, y tasas de crecimiento
en 1981-1985, 1986-1990 y 1991

Indicador	Valor, 1991 (a precios corrientes en miles de millones de dólares)	Tasa de crecimiento anual, 1981-1985 (Porcentaje)	Tasa de crecimiento anual, 1986-1990 (Porcentaje)	Tasa de crecimiento anual, 1991 (Porcentaje)
Salida de inversión extranjera directa	180	4	24	-23
Masa de inversión extranjera directa	1 900	5	11	11
Ventas de las empresas transnacionales	5 500 <u>a/</u>	2 <u>b/</u>	15	..
Producto interno bruto corriente al costo de los factores	22 300 <u>b/</u>	2	9	-6 <u>c/</u>
Inversión interna bruta	5 100 <u>b/</u>	1	10	..
Exportaciones	3 500	2	10	4
Ingresos en concepto de regalías y derechos	30 <u>c/</u>	-1	20	-1

Fuentes: Departamento de Desarrollo Económico y Social, División de Empresas Transnacionales y Gestión, a partir de datos del FMI sobre la balanza de pagos, recuperados de cinta magnética el 16 de octubre de 1992; Banco Mundial, Informe sobre el Desarrollo Mundial, 1992 (Washington, D.C.); FMI, Direction of Trade Statistics, Yearbook, 1992 y 1988, (Washington, D.C.); División de Empresas Transnacionales y Gestión, World Investment Directory, vol. VI, Global Volume (publicación de las Naciones Unidas de próxima aparición).

a/ En 1990.

b/ En 1982-1985.

c/ Estimación.

8. Con la creciente importancia relativa de la inversión extranjera directa en la economía mundial, también parece estar cambiando la composición de esta inversión. En términos generales, la proporción de la inversión extranjera directa financiada mediante nuevo capital accionario y capital a corto y largo plazo aumentó considerablemente entre el período 1981-1985 y el período 1986-1991 a expensas de las utilidades reinvertidas, cuya proporción disminuyó considerablemente. Sin embargo, se registraron considerables variaciones entre los diversos países de origen (cuadro 4). La disminución en la importancia relativa de las utilidades reinvertidas puede deberse a la tendencia declinante de las utilidades durante el decenio de 1980 en los países miembros de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE). Cabe señalar también que la proporción correspondiente a las utilidades reinvertidas en la entrada de inversión extranjera directa en los países desarrollados pasó a ser negativa en 1990-1991, período caracterizado por tasas de rentabilidad aún más bajas que las del decenio de 1980 5/. En general, los países de origen tradicionales de la inversión extranjera directa, como el Reino Unido y los Estados Unidos, tienen un porcentaje más elevado de utilidades reinvertidas que los países de origen más recientes. Desde el punto de vista de la entrada de inversiones, las utilidades reinvertidas son un componente considerablemente más importante de la inversión extranjera directa en los países en desarrollo que en los países desarrollados (gráfico I). Ello indica que una proporción más elevada de la inversión extranjera directa en los países en desarrollo se financia con utilidades generadas en el país receptor. Por el contrario, en los países desarrollados, la entrada de inversión extranjera directa se financia preponderantemente con fondos procedentes del exterior; por consiguiente, la inversión extranjera directa en los países desarrollados tiene un carácter más transfronterizo que la inversión en los países en desarrollo, que se financia mediante las utilidades percibidas en esos países 6/. No resulta claro si el hecho de que las utilidades reinvertidas constituyan una proporción más elevada de la inversión extranjera directa total en los países en desarrollo se debe a una mayor rentabilidad o a una tasa más reducida de repatriación de utilidades. Una comparación de las tasas de rentabilidad de las filiales de empresas estadounidenses en los países desarrollados y en desarrollo indica que la rentabilidad en los países en desarrollo (9%) es considerablemente mayor que en los países desarrollados (5%) 7/. Sea como fuere, la elevada proporción correspondiente a las utilidades reinvertidas sugiere que una considerable parte de las corrientes de entrada no se financia con ahorros externos. Por otra parte, en la medida en que las utilidades constituyen recursos que podrían repatriarse, una tasa de reinversión más elevada significa que esos recursos se están aprovechando productivamente en las economías receptoras.

Cuadro 4

Porcentaje de las corrientes de salida de inversión extranjera directa correspondiente a utilidades reinvertidas, 1981-1985, 1986-1990 y 1991

País de origen	1981-1985	1986-1990	1991
Alemania	5	13	16
Australia	23	32	46
Estados Unidos	116	71	61
Finlandia	-19	5	..
Israel	10	33	11
Nueva Zelanda	96	43	77
Países Bajos	29	21	..
Reino Unido	50	45	66
Suecia	25	19	18
Suiza	61 <u>a/</u>	35	..
Total	60	39	39

Fuentes: Departamento de Desarrollo Económico y Social, División de Empresas Transnacionales y Gestión, sobre la base de Centro de las Naciones Unidas sobre las Empresas Transnacionales, World Investment Directory 1992, vol. I, Asia and the Pacific (publicación de las Naciones Unidas, número de venta: E.92.II.A.11); vols. III a VI (publicaciones de las Naciones Unidas de próxima aparición); FMI, datos sobre la balanza de pagos, recuperados de cinta magnética el 16 de octubre de 1992.

a/ En 1983-1984.

Gráfico I

Porcentaje de las entradas de inversiones extranjeras directas
correspondientes a utilidades reinvertidas, 1982-1991

Fuentes: Departamento de Desarrollo Económico y Social, División de Empresas Transnacionales y Gestión, sobre la base de División de Empresas Transnacionales y Gestión, World Investment Directory, vol. VI, Global Volume (publicación de las Naciones Unidas de próxima aparición).

II. TENDENCIAS REGIONALES

A. Países desarrollados

9. El nivel de las corrientes de inversión procedentes de los países desarrollados disminuyó en 1991, debido principalmente a una considerable reducción en la tasa de crecimiento, una persistente incertidumbre económica en los principales países industrializados y problemas estructurales en los sistemas financieros de varios países, que hicieron más difícil o más costoso obtener capital en los mercados financieros (véase el gráfico II) 8/. Estos factores llevaron a las empresas transnacionales a adoptar una actitud cautelosa y dedicarse a mejorar la eficiencia de las inversiones existentes, en vez de aumentar la capacidad productiva o hacer nuevas inversiones. Prueba de ello es la disminución de las fusiones y adquisiciones de empresas como forma de inversión extranjera directa a comienzos del decenio de 1990. La reducción de las corrientes de salida se debió principalmente al Japón (cuya inversión extranjera directa decreció por primera vez desde 1983) y a Europa occidental. La inversión extranjera directa sólo del Japón disminuyó en 17.000 millones de dólares, lo que representa el 50% de la reducción total en la inversión extranjera directa procedente de los cinco principales países de origen. Pese a ello, los países desarrollados continuaron siendo el origen de más del 97% de las inversiones extranjeras directas en todo el mundo. La entrada de inversiones en los países desarrollados también disminuyó en 1991, debido principalmente a los Estados Unidos (cuyas entradas declinaron un 75% en 1991, lo que representó más del 52% de la disminución de las inversiones destinadas a los países desarrollados) y, en menor medida, a la Comunidad Europea (cuadro 5). Pese a la caída en la entrada de inversiones en la Comunidad Europea registrada en 1991, la importancia relativa de la inversión mutua entre los diversos países de la Comunidad Europea continuó aumentando. Por el contrario, los países miembros de la Asociación Europea de Libre Intercambio han registrado un crecimiento sostenido en la entrada de inversiones, aunque a un ritmo cada vez más lento. La entrada de inversiones en el Japón se mantuvo a niveles bajos.

Gráfico II

Salida de inversiones extranjeras directas de regiones
y países desarrollados, 1981-1991

Fuente: Departamento de Desarrollo Económico y Social, División de Empresas Transnacionales y Gestión, sobre la base de División de Empresas Transnacionales y Gestión, World Investment Directory 1993, vol. III. Developed Countries (publicación de las Naciones Unidas de próxima aparición).

Cuadro 5

Entrada de inversiones extranjeras directas en los países desarrollados, por regiones, 1987-1991, y porcentajes de participación, 1981-1985, 1986-1990 y 1991

Región	1987	1988	1989	1990	1991	1981- 1985	1986- 1990	1991 <u>a/</u>
	(Miles de millones de dólares)					Porcentaje del total		
Europa occidental:	40	57	86	109	85	42	50	78
Comunidad Europea	36	54	79	99	74	38	45	69
Otros países de Europa occidental	4	3	7	10	10	4	5	10
América del Norte	62	63	71	52	16	50	44	15
Otras regiones desarrolladas:	6	8	8	11	8	8	6	7
Japón	1	-0,5	-1,1	1,8	1,4	3	0,2	1
Total <u>a/</u>	108	129	165	172	108	100	100	100

Fuente: Departamento de Desarrollo Económico y Social, División de Empresas Transnacionales y Gestión, sobre la base de la División de Empresas Transnacionales y Gestión, World Investment Directory 1993, vol. III. Developed Countries (publicación de las Naciones Unidas de próxima aparición); FMI, datos sobre la balanza de pagos, recuperados de cinta magnética el 16 de octubre de 1992, y estimaciones de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos.

a/ Los totales pueden diferir de los resultados de las correspondientes sumas, al haber sido redondeados.

10. Como se señaló más arriba, un posible motivo de la disminución registrada en 1991 en las corrientes de salida de inversión es la considerable reducción de la importancia de las fusiones y adquisiciones transfronterizas observada a comienzos del decenio de 1990 9/. Aun las empresas francesas, que habían venido realizando adquisiciones en gran escala en el exterior desde 1987, redujeron marcadamente el ritmo de estas actividades a partir de 1990 10/. La ola de fusiones de empresas en el decenio de 1980 fue en parte resultado de condiciones macroeconómicas que afectaron a la mayoría de las economías desarrolladas, incluida la profunda recesión a comienzos del decenio que, combinada con una competencia internacional más intensa, creó un considerable exceso de capacidad productiva en muchas industrias de nivel tecnológico bajo y mediano, tales como la industria del petróleo y la industria de bienes de consumo duraderos. Además, el considerable aumento ocurrido más adelante en la disponibilidad de crédito y el hecho de que muchas empresas estuvieran evaluadas por debajo del valor de sus activos o de su valor de liquidación fueron factores que contribuyeron al auge de las fusiones de empresas. Muchas empresas transnacionales trataron de reducir la gama de sus operaciones para prestar más atención a sus actividades básicas, mientras que otras empresas llegaron a la conclusión de que las condiciones imperantes se prestaban a la expansión a nuevos mercados o nuevas actividades. La meta de un mercado único en el marco de la Comunidad Europea alentó a muchas empresas transnacionales a emprender fusiones y adquisiciones para obtener rápidamente una cabeza de puente en Europa o para racionalizar sus actividades europeas en anticipación del mercado único 11/. La moderación de la ola de fusiones coincidió con el fin de las condiciones que la habían creado. La atmósfera de especulación que había surgido a fines del decenio de 1980 había motivado que en varios casos las compañías compradoras hubieran pagado un precio excesivo por los activos de las empresas adquiridas, y la reducción del crecimiento económico contribuyó a causar varias quiebras que tuvieron mucha publicidad, como la de la Campeau Corporation (Canadá). El costo de las adquisiciones aumentó con la aplicación de políticas monetarias más restrictivas, tipos de interés más elevados y valoraciones más altas en los mercados bursátiles. Además, tras la ola de reestructuraciones regionales vino un período en que las empresas transnacionales se dedicaron a afianzar sus posiciones y establecer estructuras eficaces para administrar las redes que acababan de reorganizar. De este modo, debido a los cambios en las condiciones macro económicas y en las estrategias empresariales, los primeros años del decenio de 1990 se han caracterizado por un ritmo mucho más reducido de fusiones y adquisiciones.

11. Se ha producido también una marcada disminución de la inversión extranjera directa procedente del Japón, cuyas inversiones externas se redujeron en 1991 por primera vez desde 1983 debido a que la evolución desfavorable de la economía nacional, la tendencia declinante de la rentabilidad y el hundimiento de los mercados financieros mermaron el capital de que las empresas japonesas disponían para invertir en el exterior y obligaron a algunas de ellas a vender activos en el exterior para cubrir pérdidas en el Japón. Además, la campaña emprendida por las empresas transnacionales japonesas a fines del decenio de 1980 para establecer bases de fabricación de automóviles, acero y productos electrónicos en América del Norte y la Comunidad Europea, perdió intensidad, al menos temporariamente 12/.

12. Las corrientes de inversión procedentes de la mayoría de los países de Europa occidental también disminuyeron en 1991, debido principalmente a más perspectivas de crecimiento económico menos favorables, que, junto con el considerable volumen de inversión ya acumulado, redujeron los incentivos de las empresas a seguir

aumentando sus inversiones en el exterior 13/. Tan sólo Bélgica, Dinamarca, Luxemburgo, Noruega, Portugal y el Reino Unido registraron un aumento de la salida de inversiones en 1991. Además, se prevé que el nivel de la inversión extranjera directa procedente de Suiza aumentará a medida que se vaya reconociendo la importancia de una mayor internacionalización y que vaya disminuyendo la ventaja relativa de ubicar las actividades de las empresas en el mercado del país de origen. Varias empresas suizas están ampliando activamente sus operaciones en el exterior; al final de 1990, las 15 mayores empresas suizas empleaban fuera de Suiza a 684.700 personas, es decir, el 82% de su personal total 14/.

13. Un importante factor que contribuyó a la reducción en la entrada de inversiones en los países desarrollados en 1991 fueron las inversiones extranjeras en los Estados Unidos, que cayeron en 1991 a 11.500 millones de dólares, una disminución del 75% con respecto al año anterior y el nivel más bajo registrado desde 1983, en contraste con los 67.900 millones de dólares alcanzados en 1988. La disminución de la entrada de inversiones en los Estados Unidos se debe al muy lento crecimiento económico de ese país, a la disminución de la rentabilidad, a los elevados gastos de puesta en funcionamiento y al pago de intereses de la deuda contraída para financiar adquisiciones anteriores, así como a problemas de liquidez o de exceso de capacidad en los sectores de la banca, las finanzas y la propiedad inmobiliaria, donde la inversión extranjera directa ha sido considerable 15/. Estos son algunos de los factores que explican por qué el Japón, la fuente más dinámica de nuevas inversiones en los Estados Unidos, no ha aumentado sus inversiones en ese país 16/.

14. La entrada de inversiones en Europa occidental también declinó al nivel de 1989, debido a una reducción en la inversión extranjera directa en la Comunidad Europea (particularmente en Alemania, España, Italia, los Países Bajos y el Reino Unido) y al menor crecimiento de las inversiones en los países de la Asociación Europea de Libre Intercambio. La reducción de las entradas en la Comunidad Europea puede deberse a un deterioro de la confianza de los empresarios en la región debido a la recesión en varios países, agravada por cierta incertidumbre con respecto al futuro del Tratado de Maastricht y las consecuencias que dicha incertidumbre puede tener para los planes de inversión a largo plazo de las empresas transnacionales. La reducción de la entrada de nuevas inversiones en la Comunidad obedece también a que la mayoría de las empresas extranjeras y, en particular, las empresas japonesas, ya han establecido una cabeza de puente en la comunidad, y se están dedicando ahora a una evaluación más rigurosa del papel de sus inversiones existentes en sus estrategias a largo plazo. Por consiguiente, en los primeros años del decenio de 1990 las empresas japonesas han emprendido la reestructuración de sus operaciones europeas para aumentar la eficiencia y mejorar la coordinación de sus redes regionales en Europa, acentuando, por ejemplo, el carácter local de sus operaciones y ampliando sus proyectos de investigación y desarrollo dentro de la Comunidad 17/. Sin embargo, pese a la incertidumbre que explica en parte la reducción de la entrada de inversiones en la Comunidad, la tendencia general a la liberalización de las inversiones extranjeras directas en los países de la Comunidad Europea, como por ejemplo en Francia, ha dado origen por primera vez a numerosas alianzas con empresas extranjeras en industrias estatales anteriormente protegidas 18/. La privatización como instrumento de liberalización económica ha atraído también sin duda la participación extranjera en varios otros países europeos 19/. Sin embargo, el grado en que se ha alentado la inversión extranjera en las industrias privatizadas ha variado de un país a otro 20/.

15. El crecimiento sostenido de la inversión extranjera directa en la Asociación Europea de Libre Intercambio, si bien ha aminorado su ritmo, puede atribuirse a la tendencia a la liberalización y la desregulación de los movimientos internacionales de capital en el marco del establecimiento del Espacio Económico Europeo, que entrará en vigor el 1º de enero de 1993, al mismo tiempo que el programa del Mercado Europeo Unico, así como a la suposición de que algunos de esos países (Austria, Finlandia, Noruega y Suecia) serán admitidos en breve en la Comunidad Europea. En particular, la inversión extranjera directa en Suecia aumentó más de tres veces en 1991 como resultado de importantes adquisiciones por empresas extranjeras y de la multiplicación de empresas mixtas y alianzas estratégicas entre empresas nacionales y extranjeras 21/. El crecimiento de los intereses económicos extranjeros en Suecia constituye también una respuesta positiva de las empresas transnacionales a los esfuerzos de ese país por lograr una economía más competitiva y desregulada, y a su compromiso de ingresar en la Comunidad Europea en 1995 a más tardar y de formar parte de su unión económica y monetaria. Cabe suponer que la adopción en 1992 de una estrategia industrial de libre mercado, incluida la privatización y la eliminación de restricciones jurídicas a nuevas inversiones extranjeras, aumentará en el futuro la inversión extranjera directa en Suecia 22/. La tendencia a la liberalización de la inversión extranjera es también evidente en Suiza, que requiere cantidades crecientes de capital extranjero para sostener su declinante mercado financiero. Queda por ver en qué medida el rechazo del acuerdo del Espacio Económico europeo en diciembre de 1992 hará perder atractivo a Suiza como destino de inversiones, especialmente en industrias que no estén comprendidas en acuerdos separados de integración (como en el caso de la industria de los seguros).

16. Las medidas encaminadas a asegurar una convergencia de políticas en los países de la Comunidad Europea y la Asociación Europea de Libre Intercambio para lograr la unión económica y monetaria en 1997 ó 1999 tendrán probablemente un efecto positivo en la inversión extranjera directa en Europa en el futuro, a medida que se vaya levantando la mayoría de los controles que impiden su crecimiento, con el desmantelamiento de los monopolios, la liberalización de las industrias protegidas y la eliminación de otras formas de control del capital extranjero 23/.

17. La inversión extranjera directa en el Japón a comienzos del decenio de 1990 siguió siendo baja por varios motivos. A nivel macroeconómico, entre los factores que obstaculizan la entrada de inversiones figuran la preferencia del Gobierno por el uso de licencias en vez de inversiones extranjeras directas, un proceso de liberalización ineficaz, las dificultades para concretar adquisiciones y la existencia de las relaciones keiretsu. Las empresas que procuran hacer negocios en el Japón se enfrentan también con diversas dificultades concretas, algunas de las cuales derivan de las prácticas comerciales japonesas y otras son las que suelen plantearse al hacer negocios en el extranjero (véase el recuadro).

18. Pese a la reducción en la entrada de inversiones extranjeras directas en las economías de mercado desarrolladas, estos países recibieron casi las tres cuartas partes de las entradas de todo el mundo en 1991. La "tríada" formada por la Comunidad Europea, los Estados Unidos y el Japón, recibió aproximadamente las tres quintas partes de las entradas mundiales, una proporción mucho menor que el 70% registrado en el decenio de 1980 y originó el 86% de las corrientes de salida, frente a un 81% durante el decenio de 1980. Por consiguiente, la tríada ha aumentado considerablemente su importancia como región de origen de inversiones extranjeras directas en 1991, mientras que disminuyó su importancia como región receptora. La tríada ampliada, constituida de Europa occidental, América del Norte y el Japón, representó el 70% y el 96% respectivamente, de las corrientes mundiales de entrada y salida.

Recuadro. ¿POR QUE SON TAN ESCASAS LAS INVERSIONES EXTRANJERAS DIRECTAS EN EL JAPON?

En 1990, el Japón pasó a ocupar el 14º lugar entre los países receptores de inversión extranjera directa acumulada, lo que constituye un importante progreso en comparación con el 21º lugar en 1980. Sin embargo, pese a la creciente importancia del Japón como receptor de inversión extranjera directa, su participación en el volumen mundial de inversión extranjera directa sigue siendo muy reducida. Además, a marzo de 1992 la masa total de inversiones extranjeras hechas en el Japón seguía siendo tan sólo una quinceava parte de la inversión hecha por el Japón en el exterior.

Históricamente, el Gobierno del Japón ha dado prioridad a la preservación y al mejoramiento de la capacidad tecnológica y administrativa local con la importación de tecnología extranjera mediante transacciones efectuadas a una prudente distancia, principalmente en forma de licencias. Aún en el período 1987-1991, el valor de las importaciones de tecnología en el Japón (definidas como el pago de regalías y derechos de licencia a propietarios extranjeros de patentes, derechos de propiedad intelectual y otros activos no financieros intangibles) era casi 10 veces mayor que el valor de la entrada de inversiones extranjeras directas a/. En la mayoría de los casos el valor de sus importaciones de tecnología era dos o tres veces mayor que en otros importantes países desarrollados como Alemania, los Estados Unidos, Francia y el Reino Unido. La preferencia por licencias como medio de adquirir tecnología reduce la necesidad de inversión extranjera directa.

La liberalización de las políticas sobre la entrada de inversión extranjera directa a partir de 1967 no ha llevado a un aumento significativo de esta inversión en el Japón debido a la lenta aplicación de la liberalización. Por ejemplo, sólo las industrias en condiciones de competir a nivel internacional se han abierto gradualmente a la competencia extranjera. Aunque en principio la plena liberalización se alcanzó en 1976, se sigue prohibiendo la inversión extranjera directa en cuatro industrias, a saber, la agricultura, la silvicultura y la pesca (que cuentan con una sola industria), la minería, las prospecciones petrolíferas y la industria del cuero y productos derivados. Hasta 1990, la ley de control de divisas y comercio exterior permitía al Gobierno limitar la entrada de inversiones extranjeras directas si éstas podían afectar negativamente a actividades nacionales similares o al buen funcionamiento de la economía japonesa. Las restricciones también contribuyeron a demorar las entradas de inversión extranjera directa.

Las dificultades con que se enfrentan las compañías extranjeras en sus actividades de fusión y adquisición de empresas en el Japón son otro motivo del reducido nivel de su entrada de inversiones extranjeras directas b/. Hasta 1990 las adquisiciones hostiles (el sistema de oferta pública de compra) se enfrentaban con dificultades de orden institucional, ya que se exigía una notificación previa. Las empresas que eran objeto de un intento de compra tenían tiempo para preparar sus defensas. Además, la posesión de acciones por compañías financieras y empresas keiretsu, el empleo vitalicio y el sistema de antigüedad en el trabajo pueden haber sido obstáculos para las fusiones y adquisiciones de empresas por compañías extranjeras.

Ciertos aspectos de las relaciones keiretsu favorecen las transacciones comerciales preferentes dentro de un grupo y afectan negativamente a la inversión extranjera directa en el Japón c/. Las prácticas comerciales anticompetitivas y exclusivas reducen la transparencia de las transacciones comerciales y dejan a las empresas que no pertenecen al grupo keiretsu y, en particular, a las empresas extranjeras, en una posición desventajosa. Entre los demás problemas que dificultan

la entrada de inversión extranjera directa a nivel de empresa figuran los altos costos de la actividad comercial y la dificultad de obtener personal calificado, así como el complejo sistema de distribución de niveles múltiples d/. Estos problemas son más profundos en el Japón que en otros países, ya que están vinculados a las singulares características de las prácticas comerciales japonesas.

Pese a las dificultades, hay indicios de que la entrada de inversiones extranjeras directas en el Japón está aumentando. Las entradas en la primera mitad de 1992 fueron casi el doble que en el mismo período de 1991 e/. Una de las causas del aumento en las corrientes de entrada parece ser una mayor actividad de las empresas extranjeras en la esfera de las fusiones y adquisiciones, debido a la caída de la rentabilidad de las empresas japonesas f/. Las empresas extranjeras no sólo pueden emprender adquisiciones más fácilmente sino que también pueden comprar empresas japonesas a menos de la mitad del precio de 1990. La caída en los precios de la propiedad inmobiliaria y la bolsa en el Japón en los dos últimos años y la reestructuración de las industrias japonesas han brindado a las empresas extranjeras la mejor oportunidad en muchos años de establecer, ampliar o adquirir actividades económicas en el Japón. Además, con el reciente compromiso del Gobierno de promover la entrada de inversiones, es mayor la posibilidad de que el Japón aumente su importancia como receptor de inversiones extranjeras directas g/.

Notas

a/ Los datos sobre los pagos de regalías y derechos de licencia provienen de los datos sobre la balanza de pagos del Fondo Monetario Internacional, recuperados de una cinta magnética en noviembre de 1992. Los pagos comprenden pagos a entidades extranjeras afiliadas y no afiliadas por empresas nacionales y transnacionales.

b/ Véase Robert Z. Lawrence, "Why is foreign direct investment in Japan so low?", Transnational Corporations 1 (Enero de 1993).

c/ Ibíd.

d/ Citado en "Trade and investment in Japan: the current environment", Center for Industrial and Technological Cooperation News (Tokio, Organización de Comercio Exterior del Japón, septiembre de 1992), pág. 1; Ministerio de Comercio Internacional e Industria, Gaishi-kei Kigyo no Doko, 25a. encuesta (Tokio, Imprenta del Ministerio de Finanzas, abril de 1992), cuadro 60, págs. 166 y 167.

e/ Nihon Keizai Shimbun (19 de agosto de 1992), pág. 5. Los datos citados sobre la entrada de inversión extranjera directa se basan en notificaciones (informes ex post facto a partir de abril de 1991) del Ministerio de Finanzas. Debido a que las cifras excluyen los retiros y cancelaciones de inversiones extranjeras directas ocurridos luego de la presentación de los informes, son en general mayores que las cifras sobre corrientes de entrada presentadas en la balanza de pagos.

f/ En la primera mitad de 1992 hubo 16 fusiones y adquisiciones de empresas japonesas por compañías extranjeras, más del doble del número registrado el año anterior. El número de adquisiciones hechas por empresas estadounidenses aumentó de 3 a 10, mientras que el número de adquisiciones por empresas europeas se redujo de 4 a 2. Sin embargo, el valor de las transacciones cayó un 43%, sumando 105 millones en la primera mitad de 1992. Véase también Emiko Terazono, "Foreigners find Japanese companies attractive", Financial Times (2 de julio de 1992).

g/ "Japan's trade surpluses: the long-term solution", The Economist (13 de junio de 1992); y "Japan mulls tax incentives for foreign-based firms", The Wall Street Journal (9 de septiembre de 1991).

B. Países en desarrollo

19. Con excepción del año 1989, los países en desarrollo han experimentado desde 1984 un constante aumento del nivel absoluto de entrada de inversiones. En 1991, a la vez que declinaban las corrientes hacia los países desarrollados, el monto total de las corrientes hacia los países en desarrollo alcanzó un nivel de 36.000 millones de dólares, equivalente a un aumento de más del 20% respecto del nivel de 1990. En 1991, la proporción correspondiente a los países en desarrollo en las entradas de inversiones en todo el mundo fue de una cuarta parte del total, es decir, mucho más elevada que la que se registró en el período 1986-1991 e idéntica a la de la primera mitad del decenio de 1980. Tal crecimiento de la entrada de inversiones se ha dado en todas las regiones en desarrollo y se relaciona con el crecimiento económico continuo y vigoroso de Asia y el Pacífico y la reanudación del crecimiento en varios países de América Latina (el Brasil, Ecuador, México y el Paraguay) y con la combinación de esos fenómenos con la persistente tendencia a la liberalización vigente en un amplio espectro de países en desarrollo. Aunque en Asia oriental, meridional y sudoriental entra más de la mitad de las corrientes dirigidas hacia los países en desarrollo, la participación de la región en el monto total de esas corrientes ha disminuido desde 1990. Por otro lado, el nivel de las corrientes de entrada en América Latina y el Caribe ha experimentado un aumento de importancia en 1991, sobre todo como resultado de la mejora del comportamiento macroeconómico y de la adopción de nuevas iniciativas políticas que ensancharon las perspectivas para la realización de nuevas inversiones ventajosas en la región. Las corrientes hacia Africa se incrementaron en un 45% en 1991, mientras que las dirigidas a los países menos adelantados sólo aumentaron levemente y su participación en el total de las corrientes hacia los países en desarrollo sólo alcanzó un magro 0,5% en 1991. Es muy factible que la inversión extranjera directa en los países en desarrollo haya aumentado aún más en 1992, llegando a la suma de alrededor de 40.000 millones de dólares 24/.

20. Una elevada proporción de las corrientes de inversión se dirigió nuevamente a un número reducido de países en desarrollo (cuadro 6) cuya ventajosa ubicación interesa a las empresas transnacionales. No obstante, existe una tendencia perceptible hacia una menor concentración geográfica de las inversiones en los 10 países receptores más importantes (de más del 70% del total en el período 1981-1985 al 65% en el período 1986-1990). Por ende, el incremento de las corrientes de inversión extranjera directa hacia los países en desarrollo también ha conllevado la disminución de su concentración geográfica.

21. Pese a la declinación registrada en 1991, el ritmo de aumento de las corrientes de salida de los países en desarrollo prácticamente duplicó el de las corrientes de salida de los países desarrollados durante el período 1986-1990. Corresponde a los países de Asia y el Pacífico una proporción abrumadora de esas corrientes de salida. No obstante, sigue siendo reducida la parte de los países en desarrollo en el total mundial de las salidas de inversión.

Cuadro 6

Entradas de inversiones extranjeras directas en los países en desarrollo, por regiones, 1981-1985, 1986-1990 y 1991

Grupo de países				Porcentaje del total mundial			Tasa de crecimiento porcentual		1991
	1981-1985	1986-1990	1991	1981-1985	1986-1990	1991	1981-1985	1986-1990	
(En miles de millones de dólares)									
Todos los países	50	153	147	100	100	100	-1	22	-27
Países en desarrollo	13	26	36	26	17	25	-4	14	21
Africa	2	3	3	3	2	2	12	6	45
Asia oriental, meridional y sudoriental	5	13	19	10	9	13	-3	21	12
América Latina y el Caribe	6	9	13	12	6	9	-10	9	36
Oceanía	0,1	0,1	0,2	0,3	0,1	0,1	-2	27	-26
Asia occidental	0,4	0,5	0,9	1	0,3	1	7	27	2
Otros <u>a/</u>	0,03	0,05	0,05	0,1	0,03	0,03	-10	103	..
Países menos desarrollados	0,2	0,1	0,2	0,3	0,1	0,1	-0,4	1	12
Diez mayores países en desarrollo receptores	9 <u>b/</u>	17 <u>c/</u>	24 <u>d/</u>	18 <u>b/</u>	11 <u>c/</u>	16 <u>d/</u>	-4 <u>b/</u>	8 <u>c/</u>	28 <u>d/</u>

Fuentes: Departamento de Desarrollo Económico y Social, División de Empresas Transnacionales y Gestión, sobre la base de datos del Centro de las Naciones Unidas sobre las Empresas Transnacionales publicados en World Investment Directory 1992, vol. I, Asia and the Pacific (publicación de las Naciones Unidas, número de venta: E.92.II.A.11); vol. III, Developed Countries; vol. IV, Latin America and the Caribbean; vol. V, Africa and Western Asia; vol. VI, Global Volume (publicaciones de las Naciones Unidas, de próxima aparición); datos de balanza de pagos del Fondo Monetario Internacional, recuperados de cinta magnética el 16 de octubre de 1992, y estimaciones de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos.

a/ Malta y Yugoslavia.

b/ Argentina, Brasil, Colombia, China, Egipto, Hong Kong, Malasia, México, Nigeria y Singapur.

c/ Argentina, Brasil, China, Egipto, Hong Kong, México, Nigeria, Singapur, Taiwán, provincia de China, y Tailandia.

d/ Argentina, Brasil, China, Indonesia, Malasia, México, República de Corea, Taiwán, provincia de China, Tailandia y Venezuela.

22. La entrada en vigor del mercado europeo único a fines de 1992 puede tener un peso importante en el comercio de los países en desarrollo y la inversión extranjera directa en dichos países durante el presente decenio. Preocupa a muchos países en desarrollo la posibilidad de que la aplicación del programa del mercado único ejerza efectos negativos en sus entradas de inversiones y su comercio, en razón de que la Comunidad puede verse sometida a presiones internas en favor de un mayor proteccionismo. Por ejemplo, aunque la integración económica total está sobre todo relacionada con la supresión de obstáculos no arancelarios internos, la reasignación de los factores de producción inducida por la integración del mercado puede acentuar la competitividad de las empresas con sede en Europa e imponer en consecuencia costos de ajuste a los productores menos eficientes de los países en desarrollo, en especial si la Comunidad aplicara políticas destinadas a promover la utilización de proveedores europeos. La aplicación de tales políticas y el establecimiento de normas de origen podrían motivar, por ende, que el comercio y las inversiones se desviarán de los países en desarrollo hacia la Comunidad. Análogamente la armonización de normas técnicas, sanitarias y de seguridad podría hacer aumentar los requisitos para exportar a los Estados miembros en detrimento de los países en desarrollo. En términos más generales, la expectativa de crecimiento favorable dimanante de la integración total puede acentuar el interés en la Comunidad como lugar para la inversión extranjera directa de todos los países, siempre en detrimento de los países en desarrollo 25/.

23. Empero, parece improbable que se produzca una desviación considerable de las corrientes del comercio y la inversión procedentes de los países en desarrollo a raíz del programa del mercado único, en parte porque tales inversiones se caracterizan por una especificidad relacionada con el país receptor y el tipo de industria, que en buena medida obedece a la necesidad de obtener el acceso a recursos naturales abundantes y de abastecer a mercados internos amplios y de rápido crecimiento, o de beneficiarse de costos de producción inferiores con miras a la exportación. Aunque se espera que el cambio de estructura de la producción, como resultado de la integración económica total y el crecimiento, modifique la base de la interdependencia existente entre la Comunidad y los países en desarrollo, es poco probable que ese hecho afecte de manera sustancial a la producción basada en la transformación de recursos naturales de los países en desarrollo, habida cuenta de la escasa elasticidad de la demanda de productos básicos. Del mismo modo, no es probable que la integración europea total influya a largo plazo en la razón fundamental que explica las inversiones hechas en países en desarrollo para sustituir importaciones, aunque tal vez se produzca a corto plazo una cierta desviación de la inversión extranjera directa. Tampoco la inversión extranjera directa en los países en desarrollo orientada hacia la exportación se vería afectada, habida cuenta del monto mínimo de las inversiones de esa índole que se realizan en interés de la Comunidad Europea 26/. En todo caso, los objetivos que se persiguen con la instauración del mercado único consisten sobre todo en mejorar la competitividad de la Comunidad Europea en los mercados mundiales más que en crear barreras proteccionistas frente a la competencia exterior. En efecto, no muestra signos negativos la tendencia de las entradas de inversión extranjera directa en los países en desarrollo en el período que se extiende desde mediados del decenio de 1980, cuando la Comunidad Europea anunció su programa destinado a completar la formación del mercado único en 1992 27/. Ese hecho confirma las conclusiones de un estudio reciente en que se señala que, dada la existencia de otros factores determinantes de dichas inversiones, los

efectos potenciales del mercado único en la inversión extranjera directa en los países en desarrollo carecieron relativamente de importancia en 1992 28/. Por el contrario, el probable aumento del crecimiento económico resultante de la formación del mercado único puede acrecentar los recursos disponibles para ampliar las salidas de inversión extranjera directa desde los países miembros de la Comunidad, así como la demanda de éstos partes de bienes producidos por sus empresas transnacionales con sede en los países en de desarrollo, lo cual conllevaría la intensificación del comercio y de las inversiones. Se espera que la evolución de la estructura de producción dimanante de la integración económica total y el crecimiento aumentará la importancia del comercio y de la inversión extranjera directa en productos manufacturados, en vez de productos básicos, en los países en desarrollo, hecho que conllevaría la probabilidad de que fases de la producción industrial de menor densidad de conocimientos técnicos, capital y tecnología sean trasladadas cada vez más desde la Comunidad a esos países 29/. Se piensa que hasta la inversión extranjera directa de empresas transnacionales de servicios en los países en desarrollo se incrementará con la aceleración de la tasa de crecimiento en la Comunidad. Las consecuencias exactas que la formación del mercado europeo único tendrá para el comercio y las actividades de inversión extranjera directa en los países en desarrollo dependerá de algunos factores determinantes, entre otros, las políticas que se adopten en el campo del comercio exterior, incluidas las relativas a las normas de origen y la armonización de las normas técnicas, sanitarias y de seguridad. De esos factores, las políticas comerciales de la Comunidad repercuten de manera fundamental en las actividades que las empresas transnacionales llevan a cabo en los países en desarrollo.

1. Asia y el Pacífico

24. Persistió en 1991 el incremento de la entrada de inversiones en Asia y el Pacífico: en efecto, fue superior a 19.000 millones de dólares (un aumento del 12% respecto del año precedente), en armonía con el vigoroso crecimiento económico de la región 30/. A las economías de reciente industrialización y a Indonesia, Malasia y Tailandia afluyeron unas tres cuartas partes de esas entradas. Las condiciones internas favorables imperantes en Indonesia, Malasia y Tailandia determinaron el interés de las empresas transnacionales en esos países, lo que motivó el incremento de su participación en el total de las corrientes dirigidas a Asia y el Pacífico. En la India, los menores costos de producción y la liberalización del régimen aplicado a la inversión extranjera directa originaron asimismo un notorio aumento de las corrientes hacia ese país. Pero China ha resultado ser el mayor receptor de corrientes de inversión, atraídas por la magnitud de su mercado interno y los reducidos costos de la mano de obra. En algunos países de la región - como Malasia y Tailandia - se observa la tendencia naciente a mejorar la calidad de la inversión extranjera directa, con miras a fomentar la concatenación productiva interna y alentar la inversión en industria de tecnología avanzada. El Japón sigue siendo un inversor importante en la región, pues las inversiones son en ella más rentables que en los países desarrollados. Las salidas de inversión desde Asia se contrajeron bruscamente en 1991, fundamentalmente a causa de la reducción registrada en Taiwán, provincia de China. No obstante, la República de Corea y Taiwán, provincia de China, siguen siendo exportadores netos de inversión extranjera directa. La índole intrarregional - cada vez más acentuada - de esas

inversiones y de las provenientes de los demás países de origen de la región han fortalecido la interdependencia económica regional.

25. Ha persistido el incremento en la entrada de inversiones en Asia y el Pacífico como consecuencia del vigoroso comportamiento de su economía y del subsiguiente aumento de los gastos de consumo y de la demanda, fenómenos que han fortalecido los vastos mercados internos de varios países de la región. Además, la disponibilidad de mano de obra calificada y los costos de producción reducidos siguen alimentando el interés de las empresas transnacionales (en especial, de las pertenecientes a las economías de reciente industrialización) por utilizar la región como base productiva para abastecer a los mercados de origen y al resto del mundo. Las industrias de transformación de recursos naturales de las economías de Asia en proceso de apertura (en particular, Viet Nam, y en menor medida Camboya) han atraído inversiones de varias empresas transnacionales del Japón y de las economías de reciente industrialización 31/. Por lo tanto, en el curso del decenio de 1980 se ha asistido a un cambio importante de la distribución geográfica de las corrientes de inversión de entrada en la región (gráfico III). La reducción, a partir de 1987, de la participación de las economías de reciente industrialización en las corrientes de inversión de entrada en Asia y el Pacífico corre parejas con el aumento de la proporción correspondiente a Indonesia, Malasia y Tailandia. Aunque las economías de reciente industrialización siguen siendo receptores importantes de corrientes de inversión, el incremento de los costos de la mano de obra en esos países ha movido a algunas empresas transnacionales a buscar puntos de inversión en China y Asia meridional, donde los costos de producción son comparativamente inferiores. Por ejemplo, la liberalización del régimen aplicado en la India a la inversión extranjera directa ha originado un aumento importante de las inversiones en el país; el monto del capital extranjero destinado a operaciones conjuntas cuya entrada se aprobó en los primeros siete meses de 1992 ascendió a poco más de 1.000 millones de dólares, es decir, a una suma que casi triplica el total de las inversiones aprobadas en todo el año 1991, que fue de 360 millones de dólares 32/.

Gráfico III

Corrientes de inversión extranjera directa al Asia, 1981-1991

(En miles de millones de dólares)

Países de reciente
industrialización

Nuevos países de reciente
industrialización a/

China

Fuente: Departamento de Desarrollo Económico y Social, División de Empresas Transnacionales y Gestión, basado en Centro de las Naciones Unidas sobre las Empresas Transnacionales, World Investment Directory 1992, vol. I. Asia and the Pacific (publicación de las Naciones Unidas, número de venta: E.92.IIA.11) y base de datos sobre inversión extranjera directa de la División de Empresas Transnacionales y Gestión.

a/ Indonesia, Malasia, Tailandia.

/...

26. Otro cambio en la composición geográfica de las corrientes de inversión en Asia y el Pacífico es la aparición de China como uno de los principales beneficiarios de entradas de inversión entre todos los países de la región durante el período 1990-1991. En efecto, en 1991 China pasó a ser el mayor beneficiario de entradas de inversión entre todos los países en desarrollo. Hay indicaciones de que esta tendencia probablemente continúe en 1992 y más adelante; la inversión por contrato durante los dos primeros trimestres de 1992 ascendió a unos 15.000 millones de dólares, en comparación con 12.000 millones de dólares para todo el año 1991 33/. Las razones principales para el aumento de las entradas a China son las mismas que para la región en su conjunto: altas tasas de crecimiento, aunadas a un vasto mercado interno e ingresos en aumento 34/. Al contar con un gran suministro de mano de obra a bajo costo, China también se percibe como base de producción de poco costo para mercaderías que se han de exportar al extranjero. Una actitud más liberal para con la inversión extranjera directa en el sector de los servicios, avances hacia la normalización de las relaciones de China con algunos de sus vecinos (Indonesia, Singapur y la Provincia China de Taiwán), sumados a la renovación de la concesión de condición de nación más favorecida por los Estados Unidos, también han contribuido al aumento de la inversión extranjera directa. El actual ascenso en las corrientes de inversión sugiere también que se va desvaneciendo el efecto del incidente de la Plaza Tiananmen sobre las decisiones de las empresas de invertir o no en China 35/. Por ejemplo, Motorola ha renovado planes para invertir en una fábrica de semiconductores y equipo de comunicaciones para abastecer sobre todo al mercado interno, proyecto que había quedado suspendido en 1989 36/.

27. También es probable que se modifique rápidamente la composición sectorial de la inversión extranjera directa en la región. Por ejemplo, Malasia ha variado sus intereses en materia de política en favor de atraer inversiones en industrias con alta densidad de utilización de tecnología, como semiconductores o productos petroquímicos, en combinación con aquellos que tienen una menor densidad de insumos importados y utilizan los recursos naturales del país receptor. Este cambio de política en favor de alentar las inversiones en industrias con alta densidad de utilización de tecnología está destinado a aumentar la competitividad de industrias tecnológicamente avanzadas. Más concretamente, en el caso de Malasia, los objetivos del cambio de política son ampliar y profundizar la base industrial; fomentar industrias con alta densidad de capital y tecnológicamente avanzadas en vista de la baja tasa de desempleo; desarrollar industrias de bienes intermedios y de capital, y fomentar vínculos entre empresas extranjeras y nacionales. Para cumplir con estos objetivos se han introducido revisiones en el sistema de incentivos tributarios destinados a alentar las inversiones en industrias con mayor valor agregado y a afianzar la capacidad de exportación de las empresas extranjeras. También se fomentan las inversiones en el sector de los servicios. Ha habido asimismo propuestas de ofrecer incentivos a las filiales para que aumenten sus conexiones con los productores nacionales mediante compra en el mercado local, capacitación de la mano de obra y transferencia de tecnología 37/. Algunas empresas de petróleo y gas y algunas empresas de computación en Tailandia ya están llevando a cabo en alguna medida el perfeccionamiento industrial en favor de inversiones con mayor densidad de utilización de tecnología.

28. El Japón sigue siendo una importante fuente de inversión extranjera directa para Asia y el Pacífico, a pesar de la baja del nivel de las inversiones externas de ese país en la región en 1991. Es probable que la rentabilidad de sus inversiones en Asia aliente las futuras inversiones del Japón en la región 38/. Al enfrentarse al costo en alza del capital en su país, las empresas transnacionales japonesas podrían volverse cada vez más a los mercados internos de los países receptores para obtener capital a fin de financiar nuevas inversiones o ampliar las existentes 39/. Esto plantea la cuestión de hasta qué punto el permitir la participación extranjera en los mercados de capital internos influirá sobre la cuantía y la modalidad de la inversión extranjera directa en la región.

29. Las salidas de inversión del Asia oriental, meridional y sudoriental disminuyeron en un tercio en 1991 respecto del nivel alcanzado el año anterior. La baja refleja primordialmente una mengua apreciable de alrededor del 65% en las salidas de la Provincia China de Taiwán entre 1990 y 1991, en contraste con otros países de origen en que las inversiones siguieron aumentando. Aunque las salidas de inversión de la Provincia China de Taiwán se redujeron considerablemente en 1991, fueron más de 30 veces superiores al promedio de las salidas durante el primer quinquenio del decenio de 1980. Ese país también sigue siendo un exportador neto de inversiones extranjeras directas, junto con la República de Corea (gráfico IV). El auge de las inversiones externas durante 1988-1990 en industrias con alta densidad de mano de obra por parte de las empresas transnacionales de la Provincia China de Taiwán obedeció principalmente al alza de los costos de producción y a los déficit de mano de obra en el país. Se efectuaron grandes inversiones de capital para crear nuevos centros de producción en el extranjero (adquisición de tierras, compra de edificios, equipo, etc.), en particular en forma de fábricas en países miembros de la Asociación de Naciones del Asia Sudoriental y China. En el futuro, es probable que se mantengan en alza las salidas de inversión. La motivación principal es el deseo constante de adquirir tecnología y establecer cauces de comercialización y distribución en los países desarrollados, así como aprovechar los mercados de consumo en expansión y los menores costos de producción en los países en desarrollo 40/.

30. En contraste, en 1991 siguieron aumentando las salidas de inversiones de los demás países asiáticos de reciente industrialización como la República de Corea y Singapur 41/. Además, las empresas transnacionales de varios otros países asiáticos, como Tailandia - que tan sólo hace unos pocos años no tenía inversión alguna en el extranjero - están trasladando cada vez más el montaje y otras operaciones de gran densidad de mano de obra a los países vecinos en que rigen menores costos de mano de obra 42/. Por consiguiente, a pesar de la disminución del nivel global de las salidas de inversiones del Asia oriental, meridional y sudoriental en 1991, se ha fomentado una red de inversiones y comercio en bienes manufacturados entre los distintos países (especialmente Hong Kong, Malasia, Singapur, Provincia China de Taiwán y Tailandia) (cuadro 7). Como resultado, hay una interdependencia cada vez mayor en materia de inversiones entre China, el Asia oriental y algunos Estados miembros de la Asociación de Naciones del Asia Sudoriental, mientras que el Asia meridional aún no desempeña un papel intrarregional importante.

Gráfico IV

República de Corea y Provincia China de Taiwán:
inversión extranjera directa, 1981-1991

Fuente: Departamento de Desarrollo Económico y Social, División de Empresas Transnacionales y Gestión, basado en Centro de las Naciones Unidas sobre las Empresas Transnacionales, World Investment Directory 1992, vol. I. Asia and the Pacific (publicación de las Naciones Unidas, número de venta: E.92.II.A.11) y base de datos sobre inversión extranjera directa de la División de Empresas Transnacionales y Gestión.

Cuadro 7

Corrientes de inversiones al interior y al exterior de la región, según han dado cuenta los países receptores en Asia, 1985-1987 y 1988-1990

(Porcentaje del total)

País receptor	Intrarregionales		Parte que corresponde al Japón		Extrarregionales	
	1985-1987	1988-1990	1985-1987	1988-1990	1985-1987	1988-1990
Bangladesh	10	11	6	4	90	89
China	77	72	12	12	23	28
Filipinas	21	23	14	14	79	77
India <u>a/</u>	11	8	10	5	89	92
Indonesia	51	50	31	18	49	50
Malasia	38	67	19	25	62	33
Pakistán	1	2	1	2	99	98
Provincia China de Taiwán	40	47	29	32	60	53
República de Corea	58	52	53	49	29	48
Singapur <u>b/</u>	10	47 <u>c/</u>	22	35 <u>c/</u>	90	53 <u>c/</u>
Tailandia	55	77	38	45	45	23

Fuentes: Departamento de Desarrollo Económico y Social, División de Empresas Transnacionales y Gestión, basado en Centro de las Naciones Unidas sobre las Empresas Transnacionales, World Investment Directory 1992, vol. I. Asia and the Pacific (publicación de las Naciones Unidas, número de venta: E.92.II.A.11) y base de datos sobre inversión extranjera directa de la División de Empresas Transnacionales y Gestión.

a/ Excluye las inversiones extranjeras directas por nacionales indios no residentes.

b/ Las corrientes se han estimado como la diferencia en valores al final de los ejercicios de las inversiones extranjeras directas en capital social en dos años consecutivos.

c/ Para el período 1988-1989.

2. América Latina y el Caribe

31. En la región de América Latina y el Caribe el aumento de las entradas medias de inversión que ha tenido lugar desde 1988 continuó durante 1991 y, aparentemente, 1992 43/. Los principales factores a que obedece este aumento parecen haber sido una mejora en el desempeño macroeconómico de varios países de América Latina como resultado de una ejecución eficaz de la disciplina fiscal, la reestructuración de la deuda externa con los acreedores del sector privado, y la tendencia persistente hacia la liberalización económica, en cuyo contexto varios países también crearon marcos estables y fiables propicios a la inversión extranjera directa. Además, medidas concretas como conversiones de deuda en capital social y privatización coadyuvaron a fomentar grandes volúmenes de entradas de inversiones al aumentar la variedad de oportunidades para una inversión rentable en la región, siendo las medidas de privatización relativamente más importantes en lo que atañía a fomentar la inversión extranjera directa a principios del decenio de 1990. Sin embargo, a pesar de importantes cambios en las políticas gubernamentales en muchos países de la región, las corrientes siguen concentrándose sobremanera en un puñado de países, principalmente la Argentina, el Brasil, Chile, México y, a partir de 1991, Venezuela 44/.

32. Gracias a la tendencia en pro de la liberalización de las políticas en materia de inversiones extranjeras directas en América Latina, que se ha hecho manifiesta desde fines de 1980, especialmente en los sectores de recursos naturales y servicios, las empresas transnacionales han podido dedicarse a nuevas actividades en la región, mientras que las del sector manufacturero han tenido que modernizar la producción para hacer frente a la competencia de las importaciones debido a la liberalización del comercio, y para volverse competitivas en el plano internacional. En general, ha habido una tendencia a que la tasa de aumento de las nuevas entradas de inversiones en los sectores de recursos naturales y servicios sobrepase la del sector manufacturero, donde se halla la vasta mayoría de reservas acumuladas de inversiones extranjeras directas en la región.

33. Los países de la región difieren en cuanto al tipo de inversiones extranjeras directas a las que ha obedecido principalmente el aumento en años recientes. Por ejemplo, en México las inversiones extranjeras directas recientes se han destinado a la reestructuración de la industria automotriz, aunque también ha habido una considerable entrada de nuevas empresas transnacionales en varios sectores de los servicios (turismo, telecomunicaciones, etc.) 45/. Chile proporciona un ejemplo evidente de inversiones extranjeras directas en nuevas actividades de exportación en recursos naturales (silvicultura, productos de la pesca, minería aurífera, etc.), así como en la ampliación en gran escala de las actividades mineras tradicionales (cobre) y en un sector liberalizado de los servicios (finanzas, aerolíneas, telecomunicaciones, etc.) 46/. Los aumentos recientes de las entradas de inversiones en la Argentina y Venezuela también están sobremanera concentrados en sectores de servicios liberalizados (telecomunicaciones, transporte aéreo) 47/. En contraste, las limitadas entradas dirigidas hacia el Brasil en años recientes han estado orientadas a la modernización de las operaciones manufactureras de filiales extranjeras que ya funcionaban en el país a fin de hacer frente a la competencia de las importaciones creada por el nuevo plan de liberalización del comercio 48/. Por consiguiente, aunque varios países

de la región han instaurado muchos instrumentos normativos comunes orientados a atraer volúmenes cada vez mayores de inversión extranjera directa, el grado de los logros alcanzados y las pautas que se han puesto de manifiesto varían de un país a otro.

34. En lo referente a las perspectivas de política, ha continuado la tendencia general en pro de la simplificación de los procedimientos de autorización e inscripción; la rescisión o reducción de las restricciones sectoriales a las inversiones extranjeras directas; la relajación de los límites a las remesas de utilidades, repatriación del capital y pagos por tecnología, y una mejor protección de la propiedad intelectual. Además, los programas de conversión de obligaciones de la deuda externa en inversiones y los programas de privatización de empresas estatales han constituido un aliciente considerable para alentar las inversiones extranjeras directas en la región, especialmente hacia los países más grandes y de extensión intermedia. Sin embargo, en el decenio de 1990 se está produciendo una importante transición con respecto a la importancia relativa de los instrumentos normativos. Como lo sugiere el gráfico V, durante fines del decenio de 1980 los instrumentos normativos más utilizados en los principales países de América Latina eran programas de conversión de la deuda en capital, conforme a los cuales las obligaciones de la deuda externa se convertían, directamente o mediante intermediarios, en inversiones extranjeras directas 49/. Para principios del decenio de 1990 este instrumento estaba perdiendo importancia en muchos países y se lo estaba sustituyendo cada vez más por nuevos programas para la privatización de empresas estatales, muy particularmente en telecomunicaciones y líneas aéreas, lo que ofreció nuevas oportunidades de inversión 50/. En algunos países, como Jamaica, cerca del 90% de las empresas de propiedad estatal habían quedado sujetas a privatización (con lo que se convirtió en el país en desarrollo más fuertemente privatizado), de las cuales casi la cuarta parte contaba con participación extranjera. Cerca del 40% de las entradas de inversiones extranjeras en Jamaica pueden corresponder a la venta de empresas estatales privatizadas a empresas extranjeras 51/.

35. Aunque en la mayoría de las privatizaciones más importantes que ocurrieron en el período 1990-1991 intervinieron primordialmente grupos privados nacionales, hubo importantes transacciones en que participaron inversionistas extranjeros, muy particularmente en el caso del sector de las telecomunicaciones en la Argentina, México y Venezuela y el transporte aéreo en la Argentina y Venezuela. Merece señalarse que en todas las privatizaciones en los sectores de las telecomunicaciones y el transporte aéreo, excepto las telecomunicaciones en México, participó capital extranjero de España, en particular de la Telefónica de España e Iberia, de propiedad estatal. Además, en un número limitado de casos, como en la Argentina, las nuevas inversiones extranjeras directas en 1990 y 1991 se produjeron en gran medida gracias al empleo simultáneo de conversiones de deuda en capital y programas de privatización - es decir, la compra de empresas estatales sujetas a privatización se financió mediante la conversión de las obligaciones de la ayuda externa. Así pues, a los programas especiales siguen respondiendo gran parte de las nuevas corrientes de inversiones a América Latina, adquiriendo mayor importancia la privatización de empresas estatales. Una consecuencia importante de este fenómeno consistió en que las nuevas corrientes de inversiones tendían a tomar la forma de adquisición de activos existentes a diferencia de inversiones de tipo totalmente nuevo.

Gráfico V

América Latina a/: corrientes de inversiones extranjeras
directas, 1985-1991

Miles de millones de dólares

Año

Corrientes normales de
inversiones directas

Inversiones extranjeras
directas mediante
conversiones de deuda
en capital

Inversiones extranjeras
directas mediante
privatización

Fuente: Departamento de Desarrollo Económico y Social, División de Empresas Transnacionales y Gestión, basado en División de Empresas Transnacionales y Gestión, World Investment Directory 1992, vol. IV. Latin America and the Caribbean (Publicación de las Naciones Unidas próxima a aparecer).

a/ Argentina, Brasil, Chile, México y Venezuela únicamente.

36. Está por verse si la región de América Latina y el Caribe atraerá una parte cada vez mayor de las inversiones extranjeras directas en los países en desarrollo en los años venideros, y ello probablemente dependerá del resultado de algunos factores determinantes decisivos. Uno de éstos tiene que ver con la medida en que el Brasil, en su tiempo el mayor receptor de inversiones extranjeras directas de la región, logre estabilizar su economía, y, como resultado, pueda recibir una corriente de inversión en aumento. Otro factor es la medida en que el Tratado de Libre Comercio de América del Norte genere corrientes de inversión hacia la región de preferencia a otras regiones. Al mismo tiempo hay ciertas indicaciones de que, aunque el Tratado de Libre Comercio de América del Norte con toda probabilidad será beneficioso para México y los Estados Unidos (especialmente si se obliga a los recién llegados a México de países distintos de los Estados Unidos a cumplir con las normas de origen), otros países podrían verse desfavorablemente afectados por las desviaciones del comercio y las inversiones extranjeras directas 52/. El grado de dicha desviación (si ha de producirse en un monto apreciable) dependerá sobremanera del grado de acceso discriminatorio al mercado de los Estados Unidos. Sin embargo, evidentemente México se ha vuelto más atractivo como fuente productiva de bajo costo para las empresas transnacionales de los Estados Unidos y como sitio para los inversionistas que buscan acceso al mercado de América del Norte.

37. Las inversiones intrarregionales también contribuyen a determinar las corrientes de inversiones globales hacia una región. Dichas inversiones son un componente importante de las entradas de inversión en varios países de la región de Asia y el Pacífico, estimuladas por el auge de las inversiones, no sólo del Japón, sino también de otros países de la región 53/; en comparación, las inversiones extranjeras directas intrarregionales en América Latina son mucho menos importantes. Esto obedece en gran medida al menor volumen de las salidas agregadas de la región, que durante el período 1981-1991 ascendieron a 3.500 millones de dólares, lo que representa sólo el 11% del nivel de las corrientes de salida de la región de Asia y el Pacífico 54/. Estas corrientes provenían principalmente de los países más importantes de la región, como la Argentina, el Brasil, Colombia, México, el Perú y Venezuela, y están concentradas en la industria manufacturera con alta densidad de mano de obra y los servicios (en particular la banca y las finanzas, los bienes inmuebles y el comercio al por mayor y al por menor) 55/.

38. Finalmente, cabe mencionar que la región de América Latina y el Caribe no se ha beneficiado gran cosa del crecimiento de las inversiones extranjeras directas del Japón y los países asiáticos de reciente industrialización. Para el ejercicio económico 1991, sólo alrededor del 7% de las inversiones extranjeras directas de empresas transnacionales japonesas en el sector manufacturero y menos del 13% de las inversiones en todos los sectores se dirigieron a América Latina. Además, aunque las ventas de filiales manufactureras japonesas en América Latina aumentaron de 2.000 millones a más de 6.000 millones de dólares entre 1982 y 1990, la proporción de las ventas mundiales del sector manufacturero de las empresas transnacionales japonesas correspondiente a la región disminuyó del 8% a apenas sobre el 3% 56/. Los volúmenes limitados de inversiones japonesas dirigidas a América Latina y el Caribe en años recientes se han concentrado en unas pocas actividades especiales, siendo las más importantes la industria de maquila y la automotriz en México y algunos proyectos de minería, silvicultura y pesca en Chile y Venezuela, en que las inversiones extranjeras directas japonesas corresponden a

cerca del 3% al 4% del total de las inversiones extranjeras directas. Por consiguiente, la región no parece desempeñar una función estratégica en la inversión extranjera directa del Japón hacia el exterior, un hecho que quizás también tenga que ver en parte con la gran distancia geográfica entre el Japón y la región y la distancia psíquica en cuanto a la cultura y el idioma. Incluso en el sector manufacturero brasileño, en que la presencia japonesa ha sido muy manifiesta en una perspectiva histórica, se ha tendido a racionalizar las operaciones o a retirarse lentamente. Análogamente, en la región sólo se han registrado cantidades bastante pequeñas de inversiones extranjeras directas de los países asiáticos de reciente industrialización. En los últimos años, casi 100 empresas textiles coreanas invirtieron aproximadamente 100 millones de dólares en Centroamérica para aprovechar las cuotas no utilizadas de esos países en el mercado de los Estados Unidos en relación con la Iniciativa de la Cuenca del Caribe. También inversionistas taiwaneses han instalado tiendas en los parques industriales lindantes con el Canal de Panamá 57/. Queda por ver si el repunte del crecimiento económico en los países de América Latina y el Caribe, junto con un mejor ambiente macroeconómico y marcos más liberales para la inversión extranjera directa, influirán en forma apreciable en las decisiones de las empresas transnacionales de Asia sobre la ubicación de sus operaciones.

3. Africa

39. La entrada de inversiones en Africa ascendió a 2.800 millones de dólares en 1991, es decir, un aumento de un 45% respecto del nivel alcanzado en 1990 (figura VI) 58/. Sin embargo, el nivel registrado en 1991 era sólo ligeramente superior al nivel promedio registrado desde 1985, y que ascendió a unos 2.700 millones de dólares. Gran parte de esas corrientes de inversión se dirige a los países exportadores de petróleo, aunque la parte correspondiente a los países que no producen petróleo ha aumentado en los últimos años, como se observa en las considerables corrientes de inversión en Marruecos. La existencia de abundantes recursos naturales sigue siendo la principal ventaja de Africa. El lento crecimiento económico, que se mantiene muy por debajo del promedio de todos los países en desarrollo, continúa menoscabando el interés que pueda presentar Africa para las inversiones. En consecuencia, pese a constantes esfuerzos por liberalizar la reglamentación de las inversiones extranjeras directas y la creación de centros de agilización del proceso de inversión en diversos países, Africa no ha podido atraer bastantes corrientes de inversión. Algunos indicios del aumento de la salida de inversiones por parte de las empresas transnacionales de Sudáfrica plantea la cuestión de la posible función de ese país como polo de crecimiento para la región del Africa meridional.

Figura VI

CORRIENTES DE INVERSION EXTRANJERA DIRECTA A
AFRICA, 1981-1991

Millones de dólares

Países exportadores de petróleo

Otros países

Fuente: Departamento de Desarrollo Económico y Social, División de Empresas Transnacionales y Gestión, datos basados en la World Investment Directory 1992, vol. III. Africa (aparecerá más adelante como publicación de las Naciones Unidas).

40. Las tres cuartas partes del total de la inversión extranjera directa en Africa en 1991 se dirigió a los países exportadores de petróleo. Sin embargo, el promedio del total de las corrientes de inversión a Africa correspondiente a los países no productores de petróleo aumentó de un 17% durante el período 1986-1988 a un 22% durante el período 1989-1991 (y la proporción correspondiente a los países exportadores de petróleo disminuyó de un 83% a un 78%). El aumento de la proporción de los primeros se explica fundamentalmente por que se cuadruplicaron las corrientes de inversión a Marruecos entre esos dos períodos, lo que se debe al crecimiento económico interno, sumado a medidas legislativas no restrictivas respecto de las inversiones extranjeras directas y la admisión exenta de derechos de aduana de productos manufacturados en Marruecos con un mínimo de un 40% de insumos locales en el mercado de la Comunidad Europea 59/.

41. La inversión extranjera directa en recursos naturales continúa siendo una importante ventaja para numerosos países en el Africa subsahariana. Por ejemplo, en 1991, las corrientes de inversión a Angola ascendieron a 670 millones de dólares, lo que superó el total acumulativo de las corrientes de inversión recibidas por ese país entre 1985 y 1990; la mayoría de esas inversiones se realizó en actividades de exploración del petróleo y explotación de minerales 60/. Hay grandes posibilidades de inversión en actividades de exploración del petróleo en el Africa subsahariana. Para aprovecharlas, diversos países ofrecen ahora condiciones de contrato más favorables a las empresas petroleras transnacionales. Dichas empresas consideran las inversiones en la exploración y explotación del petróleo parte de su estrategia de expansión mundial ante el aumento de la demanda de petróleo y productos del petróleo en Africa y otros países 61/. Algunos países también han alentado la inversión extranjera directa en el sector de servicios con resultados positivos; por ejemplo, Mauricio ha procurado activamente atraer inversionistas extranjeros en la banca y las finanzas en los últimos años y tiene por objetivo pasar a ser un centro bancario extraterritorial. Puesto que la mayoría de los países del Africa subsahariana tienen mercados internos reducidos y bajas tasas de crecimiento, las corrientes de inversión en el sector manufacturero siguen siendo reducidas, pese a la constante liberalización de los reglamentos sobre la inversión extranjera directa y la creación de centros de agilización del proceso de inversión en diversos países.

42. El aumento de la salida de inversiones de Sudáfrica en 1992, de la cual una parte puede haberse dirigido a la región del Africa meridional, podría tener efecto positivo en el desarrollo económico de esa región 62/. Podría preverse que las inversiones procedentes de Sudáfrica en los países miembros de la Conferencia de Coordinación para el Desarrollo del Africa meridional y en la zona de comercio preferencial de los Estados de Africa oriental y meridional, con los que Sudáfrica ya ha concertado acuerdos de comercio y cooperación, podrían impulsar el crecimiento en forma análoga a las inversiones del Japón en Asia 63/. Sin embargo, hay considerables diferencias entre la inversión extranjera directa del Japón en Asia y la posible inversión extranjera directa de Sudáfrica en la región del Africa meridional, lo que hace difícil toda comparación directa. Por ejemplo, la principal ventaja que ofrecen los países del Africa meridional es, con algunas excepciones, la existencia de recursos naturales y mano de obra barata; sin embargo, en lo que respecta a ambos elementos, la propia Sudáfrica cuenta con ambos. Los factores que impulsaron a las empresas transnacionales del Japón a invertir en Asia en función de la necesidad de reubicar las actividades manufactureras de gran densidad de mano de

obra puede que no se apliquen a las empresas transnacionales de Sudáfrica. Sin embargo, no cabe desestimar la posibilidad de un creciente interés de las empresas transnacionales de Sudáfrica en la región del Africa meridional, lo que podría tener importantes consecuencias para el crecimiento y el desarrollo de esa región, una vez que se normalicen totalmente las relaciones políticas.

C. Europa central y oriental

43. El número de inscripciones de proyectos de inversión extranjera y el monto de los compromisos de capital extranjero en Europa central y oriental continuó aumentando en 1991 y el primer semestre de 1992 (figura VII), en tanto que Europa occidental siguió siendo la principal fuente de inversión 64/. Como consecuencia de ello, la inversión extranjera directa en la región ha aumentado como proporción de la inversión extranjera directa mundial. Sin embargo, al parecer el ritmo de la inversión extranjera directa en la región está disminuyendo, con excepción de la ex Checoslovaquia y las repúblicas bálticas, y su distribución es desigual entre los países de la región. No obstante, todos los países de la región asignan considerable importancia a la inversión extranjera directa en su transición de países con economía de planificación centralizada a países con economía de mercado, como se observó, por ejemplo, con la promulgación de medidas legislativas no restrictivas, respecto de la inversión extranjera directa y los programas de privatización en que puede participar el capital extranjero.

44. Durante el primer semestre de 1992, el número de inscripciones de inversiones extranjeras en los países de Europa central y oriental, sin incluir a la antigua Yugoslavia, aumentó en un 50% con respecto al nivel registrado al 1º de enero de 1992, y llegó a un total de 46.668 filiales extranjeras inscritas con un capital calculado en 11.700 millones de dólares al 1º de julio de 1992 (cuadro 8). Correspondió a los inversionistas de Europa occidental la mayor proporción de inversión extranjera directa en la región, especialmente en Hungría, Rumania, Polonia y la ex Unión Soviética. En esta última, la inversión continúa estando concentrada en la Federación de Rusia, aunque también están aumentando las inversiones en Estonia, Letonia y Lituania 65/. Pese al predominio de Europa occidental como fuente de inversión extranjera directa, la Federación de Rusia y, en medida mucho menor, Ucrania, han pasado a ser importantes inversionistas en los Estados bálticos y en las demás repúblicas de la ex Unión Soviética. En esos casos, sin embargo, los acuerdos concertados sobre empresas conjuntas por lo general comprenden antiguas relaciones de producción que conservan los vínculos existentes de proveedor y consumidor 66/. En la ex Unión Soviética las empresas ubicadas en Rusia eran las principales inversionistas extranjeras, en la medida en que se realizó ese tipo de inversiones 67/, actualmente, las empresas rusas son también inversionistas en el extranjero, especialmente en Europa occidental, y al parecer el nivel de inversiones está aumentando 68/.

Figura VII

INVERSION EXTRANJERA DIRECTA ACUMULATIVA EN EUROPA CENTRAL
Y ORIENTAL, 1991-1992

Miles de millones de dólares

Bulgaria Ex Unión Soviética Checoslovaquia Hungría Polonia Rumania

1° de enero de 1991 1° de julio de 1991 1° de enero de 1992

1° de julio de 1992

Fuente: Departamento de Desarrollo Económico y Social, División de Empresas Transnacionales y Gestión, datos basados en la World Investment Directory 1992, vol. II. Central and Eastern Europe (publicación de las Naciones Unidas, número de venta: E.93.II.A.I) y en la base de datos de la Comisión Económica para Europa.

Cuadro 8

Número acumulativo de inscripciones de proyectos de inversión
extranjera en Europa central y oriental, por país receptor,
1º de enero de 1992 y 1º de julio de 1992

<u>País receptor</u>	<u>1º de enero de 1992</u>	<u>1º de julio de 1992</u>
Bulgaria	900	1 800
(ex) Checoslovaquia	4 000	4 800
Hungría	9 117	11 196
Polonia	4 796	7 648
Rumania	8 022	13 432
(ex) Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas	4 208	7 792
corresponde a la Comunidad de Estados Independientes <u>a/</u>	<u>2 593</u>	<u>4 632</u>
Total	<u>31 043</u>	<u>46 778</u>

Fuente: Departamento de Desarrollo Económico y Social, División de Empresas Transnacionales y Gestión, datos basados en la World Investment Directory 1992, vol. II, Central and Eastern Europe (publicación de las Naciones Unidas, número de venta: E.93.II.A.1) y en la base de datos de la Comisión Económica para Europa.

a/ No incluye a Estonia, Letonia, Lituania y Georgia.

45. Si bien se ha registrado un aumento general del número de inscripciones de proyectos de inversión extranjera así como de compromisos de capital extranjero en la región, también ha habido una disparidad en la distribución de esta inversión entre los países de la región, lo que indica diferencias en la velocidad con que se liberaliza la reglamentación para la inversión extranjera directa, la tasa de éxito de las reformas económicas, institucionales y políticas y la ubicación geográfica ventajosa. El proceso relativamente avanzado de transformación en países como la ex Checoslovaquia, Hungría y Polonia, sumado a su cercanía geográfica a la Comunidad Europea y el acceso cada vez más favorable de esos países al mercado de Europa occidental después de la concertación de acuerdos de asociación con la Comunidad Europea, ha colocado a esos países en una posición más ventajosa para atraer inversiones extranjeras directas, en especial, las inversiones para exportar productos agrícolas, productos textiles, acero y productos químicos 69/. Es posible observar también una modalidad diferenciada de inversión extranjera directa en la ex Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas, en que las repúblicas de Asia están a la zaga de las repúblicas europeas y, en particular, la Federación de Rusia. De hecho, Hungría y las repúblicas de la ex Unión Soviética consideradas como grupo han conseguido los mejores resultados en la región en lo que respecta a atraer las inversiones extranjeras. En conjunto, correspondió a esos países aproximadamente un 72% del total de compromisos de capital extranjero a las economías de Europa central y oriental (sin incluir a la antigua Yugoslavia) y alrededor de un 41% del número total de filiales inscritas.

46. La permanente inestabilidad política, la falta de convertibilidad de las monedas, la rápida disminución de la producción y el empleo a nivel nacional y la pérdida de los mercados tradicionales de exportación son importantes problemas que se oponen a la expansión de las funciones de las empresas transnacionales en la región. Además, las modificaciones introducidas frecuentemente en la base jurídica y reglamentaria han contribuido a la incertidumbre que confrontan los inversionistas. Como consecuencia de ello muchos países de la región no han podido atraer montos importantes de inversión extranjera directa. Si bien el número de inscripciones de filiales extranjeras ha aumentado rápidamente, el valor de los compromisos de capital ha aumentado a un ritmo mucho más lento. Por lo tanto, salvo en casos bien divulgados de inversiones de importantes empresas transnacionales, los proyectos de inversión en la región continúan siendo de volumen pequeño y mediano, por lo general de 45.000 dólares a 1,5 millones de dólares 70/. Además, si bien las reformas políticas y económicas recientemente introducidas han aumentado el interés de las empresas extranjeras por invertir, el volumen de las inversiones efectivas sigue siendo reducido hasta la fecha en comparación con los compromisos, debido en parte al prolongado plazo necesario para ejecutar los proyectos de inversión. Puede también ser una indicación de que algunos inversionistas extranjeros retienen sus inversiones ante la constante inestabilidad política y económica o de que los proyectos inscritos de inversión extranjera sirven meramente como refugio fiscal o medio para sacar partido del favorable régimen tributario que se concede a las filiales extranjeras 71/. En 1991, la proporción de empresas conjuntas en funcionamiento e inscritas se estimó en un 41% en Hungría y en un 35% en la ex Unión Soviética 72/. En 1992, la proporción aumentó a un 40% en la ex Unión Soviética, lo que indica un incremento de los proyectos efectivamente se ejecutan 73/.

47. En la transición de economías centralmente planificadas a economías de mercado, todos los países de la región asignan gran importancia a la inversión extranjera directa como medio de adquirir capital, conocimientos técnicos y tecnología (incluida tecnología ecológicamente racional) y nuevas oportunidades de exportación que les son muy necesarios). Para ello, todos los países han promulgado medidas legislativas que no son restrictivas respecto de la inversión extranjera directa, incluida la privatización. Evidentemente, la participación de las empresas transnacionales en el proceso de privatización en la región puede resultar provechosa, especialmente a la luz de la escasez de nuevo capital de inversión y de conocimientos de gestión a nivel nacional.

48. A pesar de que las inversiones extranjeras efectivas han sido de reducida magnitud y de que es también pequeña la proporción que les corresponde en las inversiones internas, las filiales extranjeras, la mayoría de las cuales se orientan a inversiones de tipo totalmente nuevo, en gran medida como empresas conjuntas con asociados nacionales, han contribuido a los cambios estructurales y a la transformación económica al incentivar la capacidad empresarial nacional y las innovaciones en las prácticas comerciales. Las empresas conjuntas han sido particularmente útiles en esa esfera, lo que queda demostrado en el mejor registro de ventas, utilidades y ganancias en divisas por empleado de las empresas conjuntas en comparación con las empresas de propiedad nacional 74/.

49. La distribución sectorial de la inversión extranjera directa en la región también ofrece pruebas de la importante función de las empresas transnacionales para producir cambios estructurales. La industria manufacturera es el sector más importante de actividad de la inversión extranjera en la mayoría de los países de la región, especialmente en la industria de alta tecnología (tecnologías de computadoras y afines) y de telecomunicaciones, en que faltan especialistas nacionales 75/. Aunque los demás sectores de la economía han atraído hasta la fecha relativamente pocas inversiones extranjeras, diversas empresas transnacionales han expresado interés en estudiar oportunidades de inversión en la exploración y explotación del petróleo en la ex Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas, que se prevé pasen a ser una importante fuente de ingresos en divisas para las nuevas repúblicas 76/. El sector terciario también ha sido una importante esfera de inversión de las empresas transnacionales en la región, especialmente en Hungría. Puesto que en los países con economías de planificación centralizada se descuidó tradicionalmente el sector de servicios, la inversión extranjera directa en servicios y, en particular, servicios comerciales, forma una parte importante y fundamental de la contribución al proceso de transición 77/.

50. La importante función que desempeñan las empresas transnacionales en el proceso de transición se observa también en su concentración en las industrias orientadas a la exportación, lo que ha contribuido a integrar más rápidamente en la economía mundial a la región y a aumentar sus ingresos en divisas. Por ejemplo, en Hungría, al pasar a formar parte de la red regional de empresas matrices en la que se vinculan los procesos transfronterizos de producción en diferentes etapas del proceso de agregación de valor, las filiales extranjeras han desempeñado una importante función en las exportaciones del país, que representan más del 16% de las exportaciones en monedas distintas del rublo 78/. Por conducto de redes regionales de empresas, los países receptores obtienen acceso a servicios de comercialización y distribución, especialmente en el mercado de Europa occidental, lo que mejora la integración de esos países en el

sector del comercio internacional y de las inversiones extranjeras directas de Europa occidental y proporciona un incentivo para lograr una asociación más estrecha con la Comunidad Europea. Esta relación, incluida la posible participación de esos países, sirve a su vez de estímulo para las inversiones de las empresas transnacionales impulsadas por consideraciones estratégicas de largo plazo 79/.

51. La importancia de la región como parte de una estrategia regional de red básica de empresas transnacionales y su posible función como una región donde se hagan inversiones orientadas al mercado nacional se traduce en el aumento sistemático de las corrientes de inversión extranjera directa, pese a la recesión de los países de origen desarrollados y el empeoramiento de la situación económica en los países receptores. Sin embargo, el ritmo más lento de aumento de las inversiones suscita inquietud en los países de la región, así como la diferencia entre el número de empresas conjuntas previstas y en funcionamiento, puesto que ello supone que no se ha logrado la corriente de capital extranjero que se necesita con urgencia en el proceso de transición 80/. En consecuencia, en tanto que los países de Europa central y oriental esperan que la inversión extranjera directa desempeñe una importante función en la estabilización macroeconómica y la transformación microeconómica, tecnológica y financiera de sus economías, las empresas transnacionales al parecer consideran que la estabilización y la transformación son condiciones previas para inversiones importantes. La solución del dilema presenta una difícil tarea para los países de la región.

III. RESUMEN Y CONCLUSIONES

52. Pese a la disminución de las corrientes mundiales de inversión extranjera directa en 1991 y de la entrada de inversiones a los países desarrollados, las corrientes a todas las regiones del mundo en desarrollo aumentaron en cifras absolutas y relativas. Esta importante característica de las corrientes de inversión extranjera directa en 1991 puede obedecer, por una parte, a la constante incertidumbre económica en los países desarrollados y, por la otra, al mantenimiento o resurgimiento de un sólido desempeño económica en diversos países en desarrollo de Asia y América Latina, la fiscalización de recursos naturales indispensables en Africa y los esfuerzos constantes por liberalizar y privatizar. La tendencia general hacia la liberalización y la privatización es evidente también en la región de Europa central y oriental cuyo nivel de entrada de inversiones continuó aumentando, mayormente en respuesta a las estrategias a largo plazo que adoptaran las empresas a la luz de las expectativas del crecimiento futuro en la región. La privatización ha ampliado la variedad de oportunidades lucrativas de inversión para las empresas transnacionales en América Latina y en Europa central y oriental.

53. La disminución de las corrientes mundiales de inversión extranjera directa en 1991 representa la primera declinación registrada desde 1982 y obedeció en gran medida a las condiciones de la recesión en los principales países industrializados y a las deficiencias estructurales en el sistema financiero de algunos países, con lo que el capital de financiación para la inversión extranjera directa resultó más difícil de obtener o se pudo conseguir sólo a un mayor costo. Esos factores hicieron que las empresas transnacionales mantuvieran una posición prudente y se concentraran en mejorar la eficiencia de

las inversiones existentes en lugar de ampliar la capacidad o hacer nuevas inversiones. La disminución de las corrientes mundiales de inversión extranjera directa en 1991 se observa en la considerable reducción de la salida de inversiones del Japón y, en menor medida, de Europa occidental, y también en el ritmo mucho más lento de fusiones y adquisiciones de empresas como forma de inversión extranjera directa a comienzos del decenio de 1990 como reacción a la evolución de las condiciones macroeconómicas y de las estrategias de las empresas.

54. La desaceleración de la actividad económica y la disminución de la rentabilidad de las inversiones desde el decenio de 1980 quedan demostradas en la menor proporción de reinversión de utilidades en la salida de inversión extranjera directa de los principales países de origen. Sin embargo, desde el punto de vista de la entrada, la reinversión de utilidades sigue constituyendo un importante componente de la inversión extranjera directa en los países en desarrollo, lo que apunta a la mayor importancia del capital reunido a nivel nacional como componente de la inversión extranjera directa en esos países, a diferencia de lo que ocurre en los países desarrollados donde la inversión extranjera directa se financia en mayor medida con fuentes externas.

55. Sin embargo, pese a la disminución de las corrientes en 1991, continuó aumentando la importancia de las actividades de las empresas transnacionales en la economía mundial ya que se ha registrado un aumento neto del volumen de la inversión extranjera directa en todo el mundo y su ritmo de crecimiento ha sido más rápido en comparación con las exportaciones, la producción y la inversión a nivel nacional.

56. Una importante cuestión que es preciso considerar es si se puede mantener la creciente importancia de los países en desarrollo y los países de Europa central y oriental como receptores de inversiones extranjeras directas, en cifras absolutas y relativas. La respuesta depende del resultado de factores determinantes a más largo plazo. Por una parte, las expectativas de una reactivación del crecimiento económico pueden impulsar a las empresas transnacionales a volver a concentrar sus actividades en los países desarrollados, donde ya tienen un gran volumen de inversión extranjera directa acumulada. Por la otra, las perspectivas de mayores ventajas en otras regiones del mundo, como el mejoramiento de la situación política y económica, sumado a la disponibilidad de mano de obra calificada de menor costo, en Europa central y oriental y la constante tendencia hacia la liberalización y la privatización, pueden acelerar las corrientes de inversión en esas regiones. Además, si el desempeño económico sigue fortaleciéndose en la región de América Latina y el Caribe, y los países de Asia y el Pacífico mantienen su crecimiento, los países en desarrollo como grupo pueden aumentar el interés que presentan para la inversión extranjera directa. En general, es difícil pronosticar si esas regiones pueden mantener la creciente proporción de inversión extranjera directa, pero con toda probabilidad el nivel absoluto de corrientes continuará aumentando en el decenio de 1990.

57. Una cuestión conexas es si la disminución de las corrientes de inversión en 1991 presagia una reducción o desaceleración permanentes de las corrientes de inversión extranjera directa en el decenio de 1990, cuestión que ya se trató en otro informe que tiene ante sí la Comisión (E/C.10/1992/3). Aunque siempre habrá oscilaciones cíclicas, es posible que diversos cambios estructurales de la economía mundial, además de algunos cambios normativos previstos, contribuyan a aumentar las corrientes de inversión extranjera directa en el decenio de 1990.

Notas

1/ Una encuesta de 115 grandes empresas japonesas realizada por el Banco de Exportación e Importación del Japón indicó que, si bien la Comunidad Europea recibiría el porcentaje más importante (26%) de sus inversiones extranjeras entre comienzos de 1992 y marzo de 1994, los países miembros de la Asociación de Naciones del Asia Sudoriental seguirían de cerca en segundo lugar. Asia y Oceanía absorberían la mitad de la inversión total. Véase Anthony Rowley, "Japan looks closer to home", Far Eastern Economic Review (16 de enero de 1992), pág. 40; y David Dodwell, "Trade surplus likely to fuel Japanese investment in the Pacific", Financial Times (3 de diciembre de 1991).

2/ Véase Transnational Corporations from Developing Countries; Impact on Their Home Countries (aparecerá más adelante como publicación de las Naciones Unidas). Es posible que una considerable proporción de la inversión extranjera directa de los países en desarrollo no sea una inversión auténtica, es decir, una transferencia de capital, conocimientos prácticos y técnicos, y control. Por ejemplo, más de un tercio de la inversión extranjera directa hecha por países en desarrollo proviene de centros de inversiones extraterritoriales y paraísos fiscales tales como las Bermudas, las Islas Caimán, Liberia, las Antillas Neerlandesas y Panamá. Si se excluyen esos países, la masa de la inversión extranjera de los países en desarrollo se reduce a 80.000 millones de dólares a fines del decenio de 1980. Las inversiones extranjeras directas de varios países exportadores de petróleo puede no entrar tampoco dentro de la definición de las actividades de las empresas transnacionales.

3/ Ibíd.

4/ Las tasas de crecimiento anual de las corrientes de salida, el producto interno bruto, la inversión interna bruta, las exportaciones, las ventas y los ingresos en concepto de regalías y derechos en todo el mundo durante el período 1986-1990, expresados en derechos especiales de giro (DEG), fueron del 7%, 6%, 7%, 3%, 12% y 18%, respectivamente. Es decir, el ritmo de crecimiento de las corrientes mundiales de salida fue más del doble del de las exportaciones, y aproximadamente igual al ritmo del crecimiento del producto interno bruto y de la inversión interna bruta. Sin embargo, la tasa de crecimiento anual de los ingresos en concepto de regalías y derechos fue casi tres veces mayor que la de las corrientes mundiales de salida. Las ventas de las empresas transnacionales en todo el mundo crecieron dos veces más que el producto interno bruto y la inversión interna bruta mundiales y cuatro veces más que las exportaciones mundiales.

5/ Véase Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos, OECD Economic Outlook (París, números diversos), cuadro de las tasas de rentabilidad del capital en el sector empresarial.

6/ Cabe suponer que en los países desarrollados las utilidades percibidas de actividades de inversión extranjera directa en un país o región pueden usarse para financiar inversiones extranjeras directas en otro país o región. Ello puede suceder también con los demás componentes de la inversión extranjera directa, a saber, el capital accionario y el capital a corto y largo plazo.

Notas (continuación)

7/ Las tasas de rentabilidad se definen aquí como la relación entre los ingresos netos y los ingresos totales. Véase Estados Unidos, Departamento de Comercio, United States Direct Investment Abroad: Operations of US Parent Companies and their Foreign Affiliates (Washington, D.C., Government Printing Office, septiembre de 1992).

8/ Para un análisis completo de las tendencias de la inversión extranjera directa en los países desarrollados, incluida la evolución de los regímenes jurídicos, véase World Investment Directory 1993, vol. III, Developed Countries (publicación de las Naciones Unidas de próxima aparición).

9/ Tomando como ejemplo los Estados Unidos, las adquisiciones realizadas en 1991 ascendieron a 116.700 millones de dólares, lo que constituye una disminución con respecto a los 169.400 millones de dólares registrados en 1990 y la marca de 263.800 millones de dólares alcanzada en 1988. Las adquisiciones importantes, cuando las hay, tienden a ser de carácter principalmente nacional. Véase Martin Dickson, "Mergers and acquisitions: steady stream of smaller deals", Financial Times (11 de junio de 1992).

10/ El valor de las adquisiciones realizadas en el exterior por las 50 empresas francesas más grandes cayó a 80.000 millones de francos franceses en 1991, una reducción del 24%, tras un período de cuatro años de crecimiento ininterrumpido. Véase William Dawkins, "Exports revival", Financial Times (22 de junio de 1992).

11/ International Cooperation Agreements and International Mergers and Acquisitions in the 1980s (publicación de las Naciones Unidas de próxima aparición).

12/ "Japanese capital flows: inward bound", The Economist (8 de febrero de 1992); "Japan's direct investment slows", The Wall Street Journal (8 de junio de 1992).

13/ John Rutter, "Recent trends in international direct investment" (Washington, D.C., Administración de Comercio Internacional, Departamento de Comercio de los Estados Unidos, agosto de 1992), edición mimeografiada.

14/ Frances Williams, "A paragon is humiliated", Financial Times Survey (7 de mayo de 1992).

15/ John Rutter, "Recent trends in international direct investment" (Washington, D.C., Administración de Comercio Internacional, Departamento de Comercio de los Estados Unidos, agosto de 1992), edición mimeografiada.

Notas (continuación)

16/ Las filiales estadounidenses de empresas japonesas mantienen una actitud cautelosa con respecto a inversiones en instalaciones y equipo y planes a largo plazo, debido a su baja rentabilidad. El 63% de un total de 264 filiales japonesas en los Estados Unidos indicaron que su mayor preocupación eran las utilidades, y la mitad de ellas no preveían cambios en sus planes futuros de gastos de capital, mientras que un 19% preveían reducciones. Véase James Sterngold, "Japanese shifting their investments back toward home", The New York Times (22 de marzo de 1992), y "Japanese wary on U.S. operations", The Wall Street Journal (9 de junio de 1992).

17/ Véase Lionel Barber, "Big stake in EC's future", Financial Times Survey; Japan and The European Community (13 de noviembre de 1992); Michiyo Nakamoto, "Investment in manufacturing: time for rigorous assessment", Financial Times Survey (7 de mayo de 1992); Daniel Green, "Fears over long-term impact", Financial Times Survey.

18/ Como ejemplos de las nuevas alianzas se pueden citar la establecida entre Renault, el antiguo símbolo de la industria estatal francesa, y Volvo, la empresa de automóviles sueca; los intereses adquiridos en Bull, el grupo informático estatal, por la Nippon Electric Corporation del Japón y la International Business Machines (IBM) de los Estados Unidos, y el canje de acciones entre la Banque Nationale de Paris y el Dresdner Bank de Alemania. Véase William Dawkins, "Revising the borders", Financial Times (22 de junio de 1992).

19/ La privatización ha adquirido máxima prioridad en Italia. Véase Robert Graham, "The Italian auction begins", Financial Times (20 de julio de 1992); Heig Simonian, "Privatisation encounters barriers", Financial Times (7 de julio de 1992); Tim Carrington, "Italy braces for privatization measures", The Wall Street Journal (12 de junio de 1992).

20/ Por ejemplo, la lentitud con que se ha aplicado el programa de privatización en Grecia ha limitado las inversiones de entidades extranjeras. La excepción ha sido la Heracles General Cement, el mayor exportador de cemento de Europa, que se vendió por 124.000 millones de dracmas a una empresa mixta de Calcestruzzi (52,5%), la filial constructora del grupo italiano Feruzzi, y el Banco Nacional de Grecia. Además, si bien el Gobierno de Portugal ha emprendido un ambicioso programa de liberalización económica y privatización (con el desmantelamiento de monopolios estatales y la liberación de los mercados financieros), el Estado continúa desempeñando un papel dominante en la economía. En general, se prohíbe el control extranjero de las empresas privatizadas, y la participación extranjera debe limitarse al 40% de las acciones con derecho de voto. Por consiguiente, a excepción de dos casos, la participación extranjera se ha limitado a porcentajes comprendidos entre el 2% y el 35%. Véase Kerin Hope, "Privatisation: quickening pace of sales", Financial Times (15 de junio de 1992), y Andrew Jack, "Privatisation: the state prevails", Financial Times (4 de marzo de 1992).

Notas (continuación)

21/ El número de nacionales suecos empleados por empresas extranjeras también se ha triplicado. Se estima que, a partir de fines del decenio de 1980, aproximadamente 135 compañías suecas, que empleaban a 40.000 trabajadores, fueron adquiridas por intereses extranjeros.

22/ Robert Taylor, "Sweden to launch strategy to attract foreign investors", Financial Times (18 de febrero de 1992).

23/ Por ejemplo, en España, la política de convergencia con las principales economías de la Comunidad Europea y la determinación del Gobierno de ser miembro fundador de la unión económica y monetaria podrían llevar a la eliminación de obstáculos al crecimiento de la inversión extranjera, mediante el desmantelamiento del monopolio de la industria farmacéutica, el fin de la protección de diversas industrias de servicios y la eliminación de todas las demás formas de control de capitales y de obstáculos a la inversión extranjera. Véase Peter Bruce, "Comes the reckoning", Financial Times Survey (1º de junio de 1992), y Peter Bruce, "The strain and pain in Spanish", Financial Times (27 de mayo de 1992).

24/ Véase Banco Mundial, World Bank Debt Tables 1992-93, vol. I, Analysis and Summary Tables (Washington, D.C., 1992).

25/ From the Common Market to EC92: Regional Economic Integration in the European Community and Transnational Corporations (publicación de las Naciones Unidas, número de venta: E.93.II.A.2); y Regional Economic Integration and Transnational Corporations in the 1990s: Europe 1992, Noarth America and Developing Countries (publicación de las Naciones Unidas, número de venta: E.90.II.A.14).

26/ De 18 casos de inversión extranjera directa por empresas que se dedican a la producción de automóviles, productos químicos, farmacéuticos y electromecánicos, sólo tres estaban relacionados con exportaciones desde los mercados locales, y sólo uno de ellos consistía en inversiones realizadas con miras a exportar a la Comunidad Europea (y América Latina). En 17 de los 18 casos, el objetivo principal de la inversión extranjera directa consistía en la sustitución de importaciones en razón de la fijación de aranceles elevados y de cuotas de importación. Véase P. J. Buckley y P. Artisien, "Policy issues of intra-EC direct investment, British, French and German multinationals in Greece, Portugal y Spain with special reference to employment effects", en Multinationals and the European Community, John H. Dunning y P. Robson, eds. (Oxford, Blackwell, 1987).

27/ Ni siquiera resultó perjudicada la inversión extranjera directa en los países en desarrollo orientada hacia la exportación - que el funcionamiento del mercado europeo único podía haber afectado negativamente por la posible desviación de inversiones hacia los países meridionales de la Comunidad Europea (España, Grecia y Portugal), a causa de los costos elevados de la mano de obra y de las normas más estrictas en materia de contaminación vigentes en ellos. Véase Jamuna Prasad Agarwal, "Effect of EC92 on foreign direct investment in developing countries", en Transnational Corporations, vol. II (publicación de las Naciones Unidas, de próxima aparición).

Notas (continuación)

28/ No obstante, aunque los efectos generales del mercado único son muy reducidos, su repercusión particular en países como Chipre, Malta, Mauricio y Túnez es casi ciertamente sustancial. Véase Naciones Unidas, Departamento de Desarrollo Económico y Social, División de Empresas Transnacionales y Gestión, From the Common Market to EC92: Regional Economic Integration in the European Community and Transnational Corporations (publicación de las Naciones Unidas, número de venta: E.93.II.A.2); y Vincent Cable, "1992 and its implications for developing countries" (Londres, Secretaría del Commonwealth, 1988), edición mimeografiada.

29/ Véase From the Common Market to EC92: Regional Economic Integration in the European Community and Transnational Corporations (publicación de las Naciones Unidas, número de venta: E.93.II.A.2).

30/ Para un análisis cabal de las tendencias de la inversión extranjera directa en Asia y el Pacífico, incluidos los aspectos relacionados con el marco jurídico, véase World Investment Directory 1992, vol. I, Asia and the Pacific (publicación de las Naciones Unidas, número de venta: E.92.II.A.11); y la base de datos sobre inversiones extranjeras directas de la División de Empresas Transnacionales y Gestión.

31/ "Japanese prepare for the Vietnam gold rush", en The Wall Street Journal (21 de febrero de 1992). Al 31 de agosto de 1992, Taiwán, provincia de China, era el mayor inversor extranjero en Viet Nam. Véase Alexander Nicoll "Viet Nam looks for gains from US election", en Financial Times (3 de noviembre de 1992) y Victor Mallet, "Cambodians rush headlong to market", en Financial Times (28 de noviembre de 1991).

32/ Consulado General de la India, datos no inéditos. Véase también "Foreign Investment: more, but still not enough", en Financial Times (26 de junio de 1992).

33/ Las inversiones extranjeras directas sobre la base de contratos difieren de las inversiones efectivas. Por ejemplo, en 1991 se hicieron efectivas inversiones extranjeras directas por un total de 4.400 millones de dólares en comparación con los 12.000 millones de dólares contratados.

34/ James McGregor, "Foreign firms in China are preparing for expected consumer spending surge", The Asian Wall Street Journal Weekly (23 de marzo de 1992); Robert Thomson, "Honda announced first motorcycle venture in China", Financial Times (27 de mayo de 1992).

35/ También cabe hacer notar que las entradas de inversiones no disminuyeron luego del incidente de la Plaza Tiananmen en 1989, lo que podría sugerir que estas inversiones habrían comenzado a aumentar antes, si no hubiera sido por el incidente.

36/ Michiyo Nakamoto, "Motorola builds semiconductor plant in China", Financial Times (19 de mayo de 1992).

Notas (continuación)

37/ "Bank Negara signals shift in foreign investment focus", East Asian Executive Reports (mayo de 1992), págs. 13 y 14; Jon Liden, "Foreign investment: a more selective approach", Euromoney (Suplemento para Malasia) (agosto de 1992), págs. 51 a 53, 56 y 57.

38/ "Japanese investment in Asia: the second wave", The Economist (7 de noviembre de 1992), págs. 87 y 88.

39/ Estas no se verían reflejadas en los datos sobre inversiones extranjeras directas reunidos para la balanza de pagos.

40/ Las salidas de inversiones sobre la base de las aprobaciones registran un aumento del 7% entre 1991 y 1992. Véase Ministerio de Asuntos Económicos, Comisión de Inversiones, "Statistics on overseas Chinese and foreign investment, technical cooperation, outward investment, outward technical cooperation" (agosto de 1992).

41/ Corea también ha estimulado el desarrollo de una industria de zapatos deportivos que emplea a 30.000 trabajadores locales en Indonesia. Véase Urban C. Lehner, "With Japan's backing, Indonesia gains a larger role in regional economy", The Wall Street Journal (10 de enero de 1992).

42/ "Thai group invests \$1 billion in China", Financial Times (7 y 8 de noviembre de 1992). También empresas tailandesas han comenzado a invertir en Laos y otros países de la región.

43/ Para un análisis completo de las tendencias de las inversiones extranjeras directas en América Latina y el Caribe, incluidas las novedades relativas al marco jurídico, véase World Investment Directory 1992, vol. IV. Latin American and the Caribbean (publicación de las Naciones Unidas, próxima a aparecer).

44/ Pedro Aspe, Andrés Bianchi y Domingo Cavallo, Sea Changes in Latin America (Washington, D.C., Grupo de los Treinta, 1992).

45/ Michael Mortimore y Torben Huss, "Informe sobre la modernización industrial en México: resultados de la encuesta a las principales empresas con capital extranjero del sector manufacturero realizada en mayo/junio de 1990" (Santiago, Comisión Económica para América Latina y el Caribe, 12 de noviembre de 1991); Wilson N. Perez, Foreign Direct Investment and Industrial Development in Mexico (París, Centro de Desarrollo de la OCDE, 1990); Foreign Direct Investment and Industrial Restructuring in Mexico (publicación de las Naciones Unidas, número de venta: E.92.II.A.9); Kurt Unger, Las exportaciones mexicanas ante la reestructuración industrial internacional (México, El Colegio de México/Fondo de Cultura Económica, 1990); Mauricio de María y Campo, "Reestructuración y desarrollo de la industria automotriz mexicana en los años ochenta: evolución y perspectivas", Estudios e informes de la CEPAL, No. 83 (Santiago, Chile, 1992), y Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, UNCTAD y PNUD, México: una economía de servicios (UNCTAD/ITP/58).

Notas (continuación)

46/ Roberto Behrens, "Inversión extranjera y empresas transnacionales en la economía chilena: el papel del capital extranjero y la estrategia nacional de desarrollo", Estudios e informes de la CEPAL, No. 86 (Santiago, Chile, 1992); Patricio Rozas, "Inversión extranjera y empresas transnacionales en la economía de Chile: proyectos de inversión y estrategias de las empresas transnacionales", Estudios e informes de la CEPAL, No. 85 (Santiago, Chile, 1992); y Ricardo Ffrench-Davis, Patricio Leiva y Roberto Madrid, "La apertura comercial en Chile", Estudios de política comercial, No. 1 (Nueva York, UNCTAD, 1991).

47/ Véase, entre otros, Alejandra Herrera, "La privatización de la telefonía argentina", Revista de la CEPAL, No. 47 (agosto de 1992), págs. 163 a 176.

48/ Ricardo Bielschowsky, "Empresas transnacionales y modernización industrial en el Brasil: resultados de la encuesta a las principales empresas con capital extranjero del sector manufacturero realizada en noviembre de 1991/enero de 1992" (Santiago, Chile, CEPAL, 14 de septiembre de 1992), documento mimeografiado; y Wilson Fritsch y Gustavo Franco, Foreign Direct Investment in Brazil: Its Impact on Industrial Restructuring (París, Centro de Desarrollo de la OCDE, 1991).

49/ Michael Mortimore, "Conversión de la deuda externa en capital", Revista de la CEPAL, No. 44 (agosto de 1991), págs. 87 a 108; Debt-Equity Swaps and Development (publicación de las Naciones Unidas, próxima a aparecer).

50/ En el caso de Chile, este proceso comenzó varios años antes.

51/ Maurice Odle, "Foreign investment as part of the privatisation process", Transnational Corporations, vol. II (publicación de las Naciones Unidas, próxima a aparecer).

52/ Estados Unidos, Comisión de Comercio Internacional, The Likely Impact on the United States of a Free Trade Agreement with Mexico (Washington, D.C., USITC Publication 2353, febrero de 1991), pág. viii; y Refik Erzan y Alexander Yeats, "Free trade agreements with the United States: what's in it for Latin America?", World Bank Policy Research Working Papers, No. 827 (Washington, D.C., enero de 1992).

53/ Véase la sección anterior.

54/ Los datos no incluyen corrientes de salida de México, que no están disponibles.

55/ Véase World Investment Directory 1992, vol. IV. Latin America and the Caribbean (publicación de las Naciones Unidas, próxima a aparecer).

Notas (continuación)

56/ Calculado a partir de: Ministerio de Comercio Internacional e Industria, 1982 Benchmark Survey on Japanese Companies' Foreign Activities: Compendium on Foreign Activity Data (Tokio, Toyo Keizai, 1986); y 1990 Benchmark Survey on Japanese Companies' Foreign Activities: Compendium on Foreign Activity Data (Tokio, Toyo Keizai, 1992).

57/ Véase "Asian tigers leap into Central America", Business Latin America (16 de diciembre de 1991), págs. 401 y 402; y "Bienvenidos, invasores", América Economía No. 65 (septiembre de 1992), pág. 77.

58/ Para un análisis completo de la tendencia de las inversiones extranjeras directas en Africa, incluidas novedades relativas a la base jurídica, véase World Investment Directory 1992, vol. V., Africa and Western Asia (aparecerá próximamente como publicación de las Naciones Unidas).

59/ Claude Clement, "U.S. and Morocco expand commercial ties: Morocco gives priority to tourism development", Business America, 112 (4 de noviembre de 1991), págs. 2 a 8; y "Morocco's investment rules", Middle East Executive Reports, 113 (noviembre de 1990), págs. 16 a 21).

60/ Caroline Southey, "The oil industry: key to Angola's survival since independence", Financial Times (12 de mayo de 1992); Michael Griffin, "Angola peace opens up new prospects for investment", Multinational Business, No. 3 (otoño de 1991), págs. 30 a 36; "Industry poised to boost production on Angola/Cabinda acreage", Oil and Gas Journal, 90 (10 de febrero de 1992), págs. 36 y 37. En 1991 se registró en Angola un nivel sin precedentes de actividades de exploración de petróleo. Diversas empresas petroleras transnacionales (por ejemplo, Chevron, Elf, Texaco, Petrofina y Agip) han desarrollado actividades en el país.

61/ Martin Quinlan, "Energy finance: Africa woos the energy giants", Euromoney, Energy Finance Supplement (junio y julio de 1990), págs. 63 y 64.

62/ Philip Gawith, "South Africa investment up - but so are the outflows", Financial Times (26 de noviembre de 1992) y Patti Waldmeir, "Pretoria acts on exchange control curbs", Financial Times (1º de diciembre de 1992). Entre las empresas transnacionales sudafricanas que recientemente han invertido en el extranjero figuran Sappi, Mondi y First National Bank. Se prevé también la adquisición de Del Monte Foods International por las empresas Royal Group and Anglo American.

63/ Véase también Stephen Vascianne, "The PTA Charter on Multinational Industrial Enterprises", Transnational Corporations, 1 (agosto de 1992), págs. 97 a 110.

64/ Para un análisis completo de las tendencias de la inversión extranjera directa en Europa central y oriental, incluidas las novedades relativas a la base jurídica, véase la World Investment Directory 1992, vol II. Central and Eastern Europe (publicación de las Naciones Unidas, número de venta: E.93.II.A.1).

Notas (continuación)

65/ Véase Banco Mundial, Foreign Direct Investment in the States of the Former USSR (Washington, D.C., 1992).

66/ Ibíd., pág. 20. Según las estadísticas de Letonia y Lituania, la proporción de filiales extranjeras inscritas correspondiente a la Federación de Rusia fue de 32% en ambos países. La proporción de filiales extranjeras inscritas de empresas con oficinas en Ucrania fue de un 4% en Lituania y de un 3% en Letonia.

67/ Véase The East-West Business Directory 1991-1992 (publicación de las Naciones Unidas, número de venta: E.92.II.A.20).

68/ Por ejemplo, una empresa con oficinas en Moscú adquirió recientemente parte de la empresa alemana United Cellulose Works of Pirna (Sajonia). Véase German Information Center, "First Russian firm buys Eastern German company", The Week in Germany (16 de octubre de 1992), pág. 5.

69/ La corriente de inversión extranjera directa a la ex Checoslovaquia probablemente se verá afectada por la separación del país. Según el Ministro de Industrias de la República Checa, un 20% de las empresas extranjeras había cancelado las negociaciones en curso con firmas checas y un 40% había dejado en suspenso las conversaciones debido a la incertidumbre política (véase Bureau of National Affairs, Eastern Europe Reporter, 2 (20 de julio de 1992), pág. 592. En el acuerdo sobre la disolución del país concertado el 20 de julio de 1992 se estipula, no obstante, que ambos Estados mantendrán estrecha cooperación en cuestiones de política exterior, defensa y comercio, incluida la creación de una zona de libre comercio que asegure la libertad de movimiento de la mano de obra y el capital. Actualmente, Eslovaquia ha recibido menos de un 20% del total de la inversión extranjera directa en la ex Checoslovaquia (véase Bureau of National Affairs, Eastern Europe Reporter, 2 (3 de agosto de 1992), pág. 650.

70/ Por ejemplo, desde el punto de vista del capital, la empresa Volkswagen AG invierte 6.600 millones de dólares en la ex Checoslovaquia, la Fiat 2.000 millones de dólares en Polonia, la Chevron invirtió 2.000 millones de dólares en Kazajastán, la General Motors invierte 289 millones en Hungría y la Pilkington 140 millones en Polonia. Véase World Investment Directory 1992, vol. II. Central and Eastern Europe (aparecerá más adelante como publicación de las Naciones Unidas) y Wall Street Journal (19 de febrero de 1992).

71/ Ibíd.

72/ Véase Katherin Marton, "Foreign direct investment in Hungary", Transnational Corporations, 1 (enero de 1993); Banco Mundial, Foreign Direct Investment in the States of the Former USSR (Washington, D.C., 1992).

73/ Véase Banco Mundial, Foreign Direct Investment in the States of the Former USSR (Washington, D.C., 1992), pág. 3.

74/ Véase Nicolas Denton, "A kiss of life from across the border", Financial Times (4 de diciembre de 1992).

Notas (continuación)

75/ Véase, por ejemplo, John Murray Brown, "Turkey gets Central Asia on the phone", Financial Times (4 de diciembre de 1992).

76/ Véase Leyla Boulton, "The lure of oil's final frontier", Financial Times (6 de marzo de 1992).

77/ Véase, por ejemplo, Paul Betts y Leyla Boulton, "With western help, a wing and a prayer", Financial Times (10 de abril de 1992).

78/ Marton, loc. cit.

79/ Por ejemplo, la rivalidad mundial entre la Coca-Cola y la Pepsi Cola y entre la Ford y la General Motors al parecer ha seguido en el mercado húngaro. Véase Bureau of National Affairs, Eastern Europe Reporter, especial Report: Hungary, 2 (20 de julio de 1992), págs. 613 a 616.

80/ Recientemente se ha estimado en 500.000 millones de dólares el capital necesario para la privatización en América Latina, Asia sudoriental y Europa central y oriental. Se necesita una suma análoga para la ex Unión Soviética. Véase William B. Rhodes, Vicepresidente del Citibank en The Economist (12 de septiembre de 1992), pág. 21.
