



**Conferencia de las
Naciones Unidas sobre
Comercio y Desarrollo**

Distr.
GENERAL

TD/B/COM.3/EM.26/2/Add.2
26 de octubre de 2005

ESPAÑOL
Original: INGLÉS

JUNTA DE COMERCIO Y DESARROLLO

Comisión de la Empresa, la Facilitación de la Actividad
Empresarial y el Desarrollo

Reunión de Expertos sobre el aumento de la capacidad de
producción de las empresas de los países en desarrollo
mediante la internacionalización

Ginebra, 5 a 7 de diciembre de 2005

Tema 3 del programa provisional

**ESTUDIO MONOGRÁFICO SOBRE LA SALIDA DE INVERSIÓN
EXTRANJERA DIRECTA DE PEQUEÑAS Y MEDIANAS
EMPRESAS DE LA INDIA***

* El documento se presentó en la fecha mencionada debido a demoras en su procesamiento.

Este documento fue preparado y editado por la secretaría de la UNCTAD y contó con aportaciones sustantivas de Jaya Prakash Pradhan, Gujarat Institute of Development Research, y Manoj Kumar Sahoo, Centro de Planificación y Estudios Económicos, Universidad Jawaharlal Nehru, India.

Resumen

Las empresas de la India han estado invirtiendo en el extranjero desde hace mucho tiempo, pero sólo recientemente la salida de inversión extranjera directa (SID) ha recibido una atención internacional creciente debido a la magnitud de los proyectos de SID y la frecuencia de operaciones de fusión y adquisición por parte de empresas indias. La India es un nuevo inversor, que en 2004 tenía un monto acumulado de SID de 6.600 millones de dólares de los EE.UU. y sus corrientes de SID hacia el exterior están aumentando.

Las PYMES y las grandes empresas de la India están invirtiendo en el extranjero por diversas razones. Entre sus motivos figuran el acceso a nuevos mercados, el fortalecimiento de los canales de distribución, el apoyo a las exportaciones, la obtención de recursos naturales y el acceso a tecnologías, aptitudes, conocimientos especializados en materia de gestión y marcas de fábrica. La atenuación de los controles de cambios y la liberalización de las políticas en materia de SID han desempeñado un importante papel en el apoyo a la SID india. Las perspectivas de estas inversiones son promisorias debido al aumento de la competitividad de las empresas de la India, al estímulo brindado por el Gobierno y al deseo de las empresas indias de internacionalizarse mediante la SID.

Las PYMES de la India dedicadas a los programas informáticos están más internacionalizadas que las PYMES manufactureras. Este hecho refleja la competitividad de las PYMES indias en materia de programas informáticos y su necesidad de salir al extranjero para seguir aumentando esa competitividad.

Algunos casos de PYMES indias demostraron que la SID ha contribuido a aumentar su competitividad en los mercados en expansión y ha mejorado sus redes de apoyo al comercio en el exterior. Mediante la SID, las PYMES de la India se han beneficiado del acceso a la tecnología, la infraestructura de investigación y los recursos humanos capacitados de los países desarrollados.

El presente documento es uno de cinco estudios monográficos preparados por la secretaría de la UNCTAD como documentos de antecedentes para la Reunión de Expertos a fin de facilitar los debates sobre el mejoramiento de la competitividad de las empresas mediante la SID. En el documento se examina el comportamiento de las empresas de la India en materia de SID y en el contexto de las PYMES. Se analizan también las tendencias, los factores impulsores y las motivaciones, así como las consideraciones normativas y la competitividad de las empresas indias en materia de SID.

ÍNDICE

	<i>Párrafos</i>	<i>Página</i>
I. INTRODUCCIÓN	1 - 2	4
II. SIED INDIA: TENDENCIA Y EVOLUCIÓN	3 - 11	4
III. SIED REALIZADA POR PYMES: NUEVAS PAUTAS	12 - 20	10
IV. FACTORES IMPULSORES Y MOTIVACIONES DE LA SIED INDIA	21 - 22	14
V. RÉGIMEN NORMATIVO DE LA SIED INDIA, 1978-2004	23 - 34	14
La primera fase	26 - 28	16
La segunda fase	29 - 32	16
El régimen normativo relativo a la SIED y las PYMES	33 - 34	17
VI. LA SIED INDIA Y LA COMPETITIVIDAD DE LAS PYMES ...	35 - 38	17
VII. CONSIDERACIONES DE POLÍTICA QUE RESPALDAN LA SIED.....	39 - 43	19
VIII. CONCLUSIONES	44 - 47	20
REFERENCIAS		22
<i>Anexos</i>		23

LA SALIDA DE INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA DE PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS DE LA INDIA

I. INTRODUCCIÓN

1. Las pequeñas y medianas empresas (PYMES) se han convertido recientemente en participantes importantes de la producción internacional. Aunque su SIED puede ser pequeña en lo que respecta a la cuantía invertida (UNCTAD, 1998), su aparición ha suscitado muchas preguntas teóricas y empíricas que merecen ser investigadas.

2. En el presente documento se examina el comportamiento de estos nuevos actores en materia de SIED, con la esperanza de ampliar los límites de los conocimientos existentes, centrándose en la experiencia de la India y en el contexto de las PYMES de ese país¹. La experiencia de la India es interesante por dos razones: i) la India es un país en desarrollo; y ii) es uno de los países precursores en el mundo que han aplicado una política de protección y promoción de las PYMES a largo plazo. Por lo tanto, los resultados de la India podrían ser sumamente pertinentes para entender el comportamiento y las características de las PYMES de países en desarrollo que realizan actividades de producción transfronterizas.

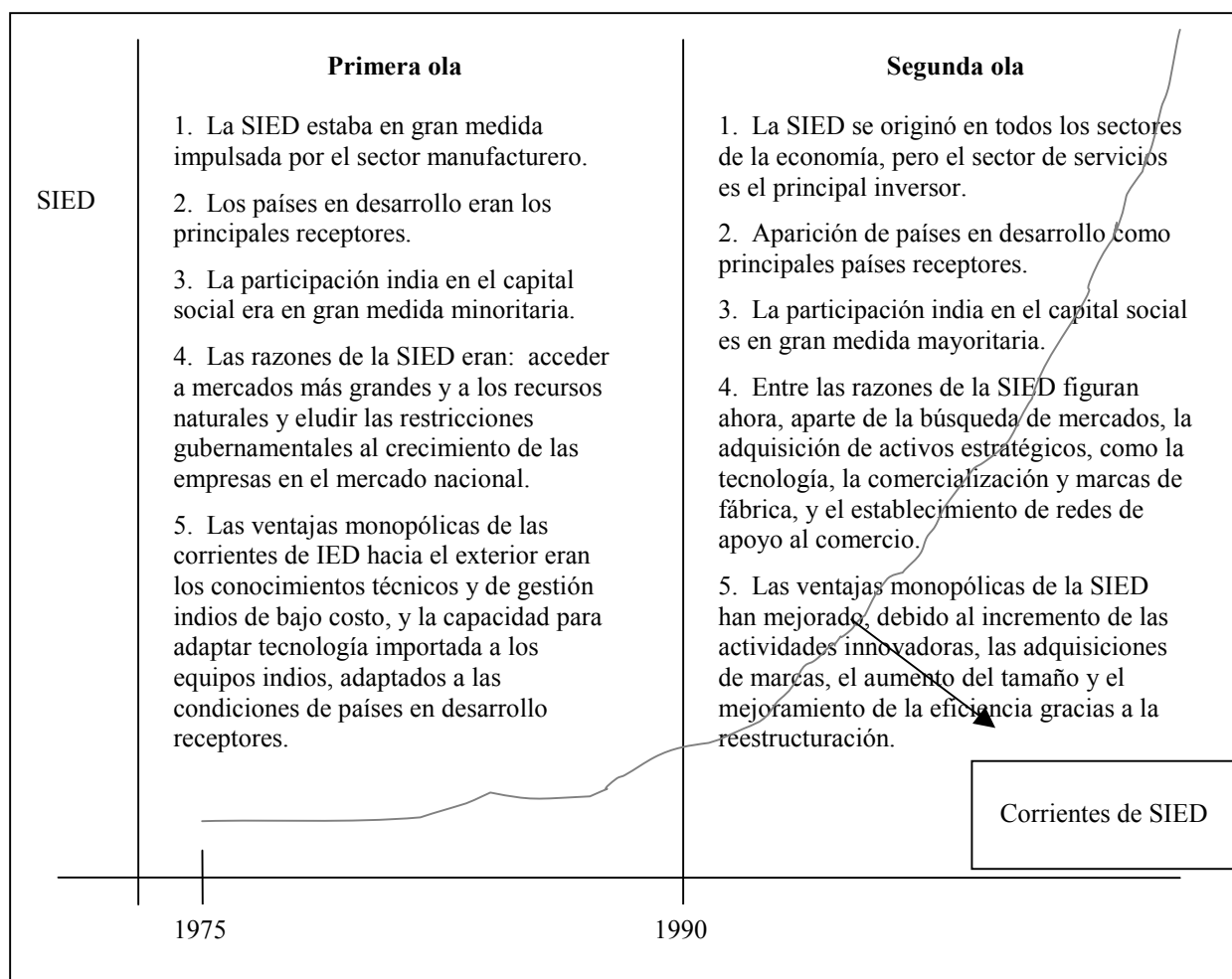
II. SIED INDIA: TENDENCIAS Y EVOLUCIÓN

3. Las empresas indias han invertido en el extranjero durante mucho tiempo, pero sólo en los últimos años la SIED india se ha hecho más notable. La evolución de las corrientes de IED india hacia el exterior se describe mejor con arreglo a la "hipótesis de las dos olas". La evolución de la primera ola de la SIED india es básicamente diferente de la segunda ola en lo tocante a la magnitud y el crecimiento, la extensión geográfica, las características sectoriales, las pautas de propiedad y las motivaciones (gráfico 1). Esta clasificación en dos olas refleja no sólo los efectos de la liberalización de las políticas en materia de SIED mediante modificaciones de la cuantía de las corrientes de IED hacia el exterior, sino también los cambios en su carácter y sus motivaciones.

¹ A los fines del presente documento, las empresas se clasifican en pequeñas, medianas y grandes de conformidad con el siguiente criterio: en un sector (definido como el nivel de tres dígitos de la Clasificación Industrial Internacional Uniforme, Revisión 3), las empresas que tienen ventas de hasta el 25° percentil se consideran como pequeñas, las que tienen ventas superiores al 25° percentil y hasta el 75° percentil se clasifican como medianas, y las que tienen ventas superiores al 75° percentil son consideradas como grandes empresas.

Gráfico 1

Evolución de la SIED india, desde la "primera ola" a la "segunda ola"



Fuente: Pradhan (2005).

4. La segunda ola representa un marcado cambio con respecto a la primera, en lo que se refiere al número de empresas indias que se dedican a la producción en el extranjero, y a la cuantía de la inversión destinada a esa producción. Fue un período de extraordinaria expansión de las actividades de SIED india. En diciembre de 1983, había sólo 228 proyectos aprobados en materia de SIED, frente a 4.533 proyectos aprobados en el período 1997-2004 (cuadro 1). Este notable aumento del número de proyectos contribuyó a un incremento de 177 veces del monto acumulado de SIED, de 37 millones de dólares de los EE.UU. en 1976 a 6.600 millones en 2004 (gráfico 2).

Cuadro 1

India: monto acumulado de la SIED, 1976-2004

(En millones de dólares EE.UU.; número)

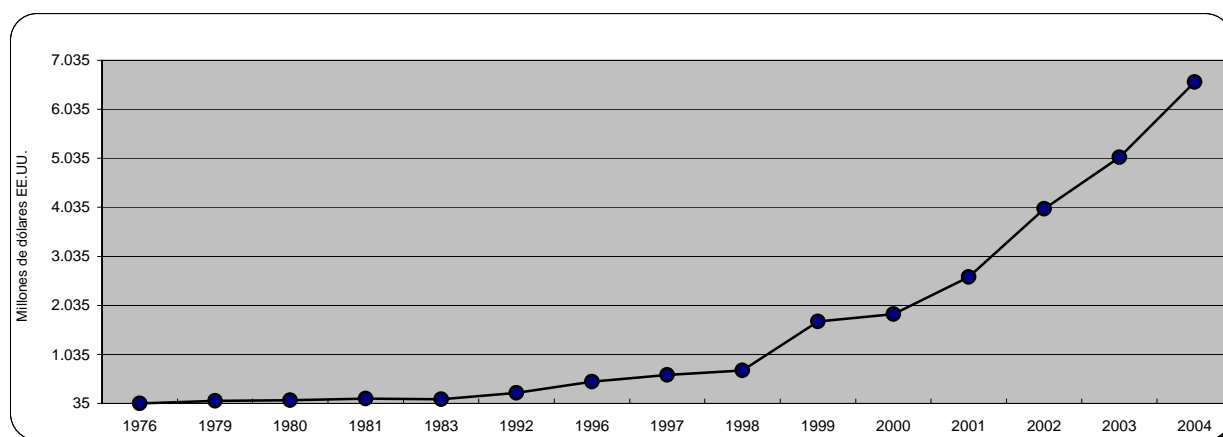
Período	Inversión directa en el extranjero	Acciones y utilidades reinvertidas	Activos frente a empresas filiales	Otro capital	Número de proyectos de SIED
Enero de 1976	37	37		7	133*
Enero de 1979	86	86			
Enero de 1980	101	101			192*
Diciembre de 1981	135	135			204*
Diciembre de 1983	120	120			228*
Marzo de 1992	247	247			
Marzo de 1996	481	481			
Marzo de 1997	617	617	617	-	
Marzo de 1998	706	706	706	-	
Marzo de 1999	1.707	1.707	1.707	-	
Marzo de 2000	1.859	1.858	1.858	-	
Marzo de 2001	2.615	2.541	2.541	74	
Marzo de 2002	4.005	3.810	3.810	195	
Marzo de 2003	5.054	4.753	4.753	301	
Marzo de 2004	6.592	6.211	6.211	381	4.533@

Fuente: i) RBI releases International Investment Position (InIP) as on March 2003, comunicado de prensa: 2003-04/441; ii) RBI releases International Investment Position (InIP) at India as at end March 2004, comunicado de prensa: 2004-2005/359; iii) Reserve Bank of India Bulletin (2000) census of India's Foreign Liabilities and Assets as on March 31, 1997, págs. 1018 a 1021; iv) Commerce Ministry as reported in R. B. Lall (1986), *Multinationals from the Third World*, cuadro 2.1, pág. 14, OUP, Delhi.

Nota: Las cifras correspondientes a 1976-1983 incluyen sólo el capital social; * indica el monto acumulado de proyectos de SIED en el pasado, mientras que el signo @ indica el número acumulado de proyectos de SIED aprobados entre 1997 y 2004. El número de aprobaciones anuales de SIED se ha obtenido del Ministerio de Finanzas en http://finmin.nic.in/the_ministry/dept_eco_affairs/investment_div/idi_05Jan2004.htm.

Grafico 2

India: monto acumulado de SIED, 1976-2004



Fuente: Basado en el cuadro 1.

5. La SIED india ha sufrido importantes cambios en su extensión sectorial y geográfica. En la primera ola, las empresas manufactureras indias dominaban las actividades de SIED, y en la mayor parte de los casos la inversión se dirigía a países en desarrollo que tenían niveles de desarrollo similares o inferiores al de la India. Durante la primera ola, correspondió al sector manufacturero la parte más sustancial de aprobaciones de SIED india (cuadro 2). El sector de servicios representó aproximadamente el 33% de las aprobaciones en cuanto al valor del capital social, mientras que las industrias extractivas representaron menos del 2%.

Cuadro 2

Monto acumulado de aprobaciones de SIED de empresas indias, 1975-2000

(En millones de dólares de los EE.UU.; número; porcentaje)

Período	Total		Composición sectorial						Composición regional			
			Industrias extractivas		Manufacturas		Servicios		Países en desarrollo		Países desarrollados	
	Número	Capital social	Número	Capital social	Número	Capital social	Número	Capital social	Número	Capital social	Número	Capital social
1975-90 (primera ola)	230 (100)	222,45 (100)	3 (1,30)	4,04 (1,82)	128 (55,65)	145,22 (65,28)	99 (43,04)	73,22 (32,91)	165 (72,05)	191,52 (86,09)	64 (27,95)	30,89 (13,89)
1991-2000 (segunda ola)	2.561 (100)	4.262,23 (100)	7 (0,27)	61,14 (1,43)	1.236 (48,26)	1.678,92 (39,39)	1.318 (51,46)	2.522,17 (59,17)	1.176 (45,9)	1.719,82 (40,35)	1.386 (54,10)	2.542,6 (59,65)
1975-2000	2.791 (100)	4.484,68 (100)	10 (0,36)	65,18 (1,45)	1.364 (48,87)	1.824,14 (40,67)	1.417 (50,77)	2.595,39 (57,87)	1.341 (48,05)	1.911,34 (42,62)	1.450 (51,95)	2.573,49 (57,38)

Fuente: Estimaciones de la UNCTAD basadas en la base de datos del Sistema de Investigación e Información para Países No Alineados y Otros Países en Desarrollo sobre SIED (2002).

Notas: Figuran entre paréntesis las partes porcentuales del total.

El Sistema de Investigación e Información para Países No Alineados y Otros Países en Desarrollo ha hecho un intento de recopilar información a nivel de empresas sobre la SIED india, basándose en información no publicada del Ministerio de Comercio y en informes publicados del Centro Indio de Inversiones. La información recopilada abarca un largo período -desde 1975 hasta marzo de 2001- de la evolución de la SIED india. Este conjunto de datos sólo tiene en cuenta el valor del capital social aprobado para proyectos en el sector de la producción y en ejecución, no los datos reales, y no abarca las utilidades y otros capitales reinvertidos.

6. Las industrias manufactureras de tecnología inferior y media, como la de fertilizantes y plaguicidas (18%), el cuero (9%), el hierro y el acero (7%) y la madera y el papel (5%), fueron las principales fuentes de SIED india en el sector de las manufacturas durante la primera ola. Las tres principales industrias de servicios en ese período fueron los servicios y el arrendamiento financieros (12%), los hoteles y el turismo (11%) y la compraventa y comercialización (6%) (anexo, cuadro 1).

7. En la segunda ola, mientras que la parte del sector manufacturero se redujo al 39% del capital aprobado para SIED, la parte del sector de servicios aumentó hasta el 60% del valor del capital y el 52% de las aprobaciones de SIED (cuadro 2). La industria de la información y las telecomunicaciones de la India se convirtió en la principal fuente de SIED india en el sector de servicios, y representó el 32% del total de las corrientes de IED hacia el exterior durante la segunda ola, seguida por los medios de comunicación, radiodifusión y edición (17%). Las principales fuentes de SIED en el sector manufacturero fueron los fertilizantes y plaguicidas (8%) y los productos farmacéuticos (6%) (anexo, cuadro 1). En los últimos años se ha registrado un importante aumento de la SIED india en el sector de los recursos naturales, al que contribuyeron las adquisiciones realizadas por empresas tales como ONGC-Videsh.

8. La mayor parte de la SIED aprobada en la segunda ola se dirigió a países desarrollados, a diferencia de lo que había ocurrido durante la primera ola (cuadro 2). En la primera ola, las principales regiones receptoras fueron los países en desarrollo del Asia sudoriental y oriental, seguidas por África, el Asia occidental, el Asia central y el Asia meridional, en ese orden (anexo, cuadro 2). Durante la segunda ola, Europa occidental y América del Norte fueron las principales regiones receptoras, y les correspondió, respectivamente, el 34 y el 24% del valor de la SIED india. Entre las regiones en desarrollo, el Asia sudoriental registró la mayor reducción de su participación, del 36 al 9%. Dos países desarrollados, el Reino Unido (27%) y los Estados Unidos (24%) fueron los principales destinos de la SIED india durante la segunda ola.

9. Otra característica destacada de la segunda ola es el surgimiento de las fusiones y adquisiciones como un importante modo de internacionalización de las empresas indias en la década de 1990. En la última parte de esta década se registró un rápido incremento de las adquisiciones por parte de empresas indias en el extranjero. En el período 2002-2003 las empresas indias realizaron 119 adquisiciones en el extranjero. La mayor parte de ellas se produjo en el sector de los programas informáticos, seguido por el de los productos farmacéuticos y la minería (cuadro 3). La parte más sustancial de las fusiones y adquisiciones en este período se produjo en países desarrollados, principalmente los Estados Unidos y el Reino Unido. Otra característica de las fusiones y adquisiciones indias en el extranjero es que tienen una gran concentración en cuanto al tamaño (Pradhan y Abraham, 2005). Las empresas indias utilizan cada vez más las fusiones y adquisiciones en el extranjero para obtener acceso a los mercados, tecnología, activos estratégicos y beneficios de las sinergias operacionales.

Cuadro 3

Fusiones y adquisiciones en el extranjero por parte de empresas indias, 2000-2003

(Número; porcentaje)

Composición sectorial			Composición regional		
Sector	Número	Porcentaje	Región	Número	Porcentaje
Primario	9	7,6	Países desarrollados	93	78,2
Minería, petróleo y gas	9	7,6	Reino Unido	16	13,4
Industria	34	28,6	Estados Unidos	53	44,5
Productos farmacéuticos	12	10,1	Australia	8	6,7
Pinturas	4	3,4	Países en desarrollo	20	16,8
Productos plásticos	4	3,4	África	5	4,2
Servicios	76	63,9	América Latina y el Caribe	3	2,5
Software	67	56,3	Asia y el Pacífico	12	10,1
Todos los sectores	119	100	Todas las regiones	119	100

Fuente: Basado en Pradhan y Abraham (2005).

10. La estructura de la participación india en el capital social también registró un cambio decisivo en la segunda ola, en comparación con la primera. Mientras que la proporción de proyectos de SIED con participación minoritaria² se redujo del 64% durante la primera ola a sólo el 24% en la segunda, la proporción de participación mayoritaria³ aumentó del 13 al 57% (cuadro 4). La supresión de restricciones normativas a la participación en el capital social durante la segunda ola (sección E) y el deseo de las empresas indias de poseer el total del capital social explican este fenómeno.

Cuadro 4

La segunda ola y la evolución de la estructura de la propiedad de la SIED india

(Número; porcentaje)

Proporción de capital social (porcentaje)	Primera ola (1975-90)			Segunda ola (1991-marzo de 2001)		
	Aprobaciones de SIED	Porcentaje	Porcentaje acumulativo	Aprobaciones de SIED	Porcentaje	Porcentaje acumulativo
0 al 20%	51	22,9	22,9	41	3,7	3,7
20 al 50%	91	40,8	63,7	230	20,6	24,2
50 al 80%	53	23,8	87,4	211	18,9	43,1
80 al 100%	28	12,6	100	637	56,9	100
Total	223	100		1.119	100	

Fuente: Estimaciones de la UNCTAD basadas en la base de datos del Sistema de Investigación e Información para Países No Alineados y Otros Países en Desarrollo sobre SIED (2002).

² Menos del 50% de participación en el capital social.

³ Más del 80% de participación en el capital social.

11. El aumento sin precedentes de la SIED durante la segunda ola se vio acompañado por importantes cambios en las pautas de financiación de esa inversión. Durante la primera ola, cuando las empresas indias comenzaron a invertir en el extranjero, sus operaciones de SIED estaban financiadas en gran medida por salidas de capital del país de origen. Tras la liberalización de la política en materia de SIED, esas empresas ampliaron sus actividades de producción en el extranjero mediante la reinversión de utilidades. La parte correspondiente a las utilidades reinvertidas pasaron a ser el componente más importante de las corrientes de IED hacia el exterior, representando entre el 45 y el 50% de las corrientes totales desde el ejercicio económico 2000-2001 hasta el ejercicio económico 2002-2003 (cuadro 5). Esto indica asimismo que las empresas indias confían cada vez más en la internacionalización.

Cuadro 5

Distribución de las corrientes de IED india hacia el exterior, por componentes, ejercicio económico 2000-2003

(En porcentaje)

	Ejercicio económico		
	2000/2001	2001/2002	2002/2003
Total de SIED	100	100	100
i) Capital social	45	41	40
ii) Utilidades reinvertidas	45	50	49
iii) "Otro capital"	10	9	10

Fuente: Datos revisados sobre inversión extranjera directa, comunicado de prensa del Ministerio de Comercio e Industria, 30 de junio de 2003.

III. SIED REALIZADA POR PYMES: NUEVAS PAUTAS

12. Las PYMES indias no están muy rezagadas respecto de las empresas más grandes en lo que se refiere a las actividades de SIED. Por ejemplo, las aprobaciones de SIED correspondientes a PYMES representaron el 26% de los casos de actividades manufactureras y el 41% de los casos en la industria de programas informáticos. Las PYMES dedicadas a los programas informáticos contribuyeron considerablemente al monto acumulado de SIED (47%), mientras que la SIED correspondiente a actividades manufactureras de PYMES fue reducida (cuadro 6). Las PYMES dedicadas a la industria de programas informáticos están desproporcionadamente más internacionalizadas que las dedicadas a actividades manufactureras. Esto refleja la competitividad de las PYMES indias en la industria de programas informáticos. El hecho de que esta industria sea una actividad con gran densidad de mano de obra calificada y que depende en gran medida de los mercados extranjeros alienta a las PYMES indias a operar en el extranjero.

Cuadro 6

**Monto acumulado de SIED, por tamaño de las empresas,
al 31 de marzo de 2001**

(En millones de dólares EE.UU.; número; porcentaje)

Sectores ^a	Tamaño de las empresas					
		Pequeña	Mediana	PYMES	Grande	Total
Manufacturas	Número	23 (3,08)	172 (23,06)	195 (26,14)	551 (73,86)	746 (100)
	Valor	5 (0,32)	99 (6,37)	104 (6,69)	1.450 (93,31)	1.554 (100)
Programas informáticos	Número	16 (5,44)	105 (35,71)	121 (41,16)	173 (58,84)	294 (100)
	Valor	10 (1,16)	396 (46,10)	405 (47,15)	454 (52,85)	859 (100)

Fuente: Estimaciones de la UNCTAD basadas en la base de datos del Sistema de Investigación e Información para Países No Alineados y Otros Países en Desarrollo sobre SIED (2002).

Nota: Los porcentajes figuran entre paréntesis.

^a Debido a la falta de datos sobre la SIED de las PYMES, los autores elaboraron una base de datos en la que se clasificó la SIED según el tamaño de las empresas, fusionando los nombres de las empresas tomados de la base de datos Prowess del Centre for Monitoring the Indian Economy con información procedente de fuentes gubernamentales y el conjunto de datos del Sistema de Investigación e Información para Países No Alineados y Otros Países en Desarrollo. La fusión se llevó a cabo a nivel de las empresas para asegurar que los cambios recientes en los nombres de las empresas y sus abreviaturas se incorporasen correctamente cuando se clasificaba la SIED conforme al tamaño de las empresas. Los sectores de las manufacturas y de los programas informáticos se seleccionaron porque eran los dos principales inversores de la economía india. La ampliación de la base de datos a otros sectores de servicios hubiera requerido más tiempo y recursos.

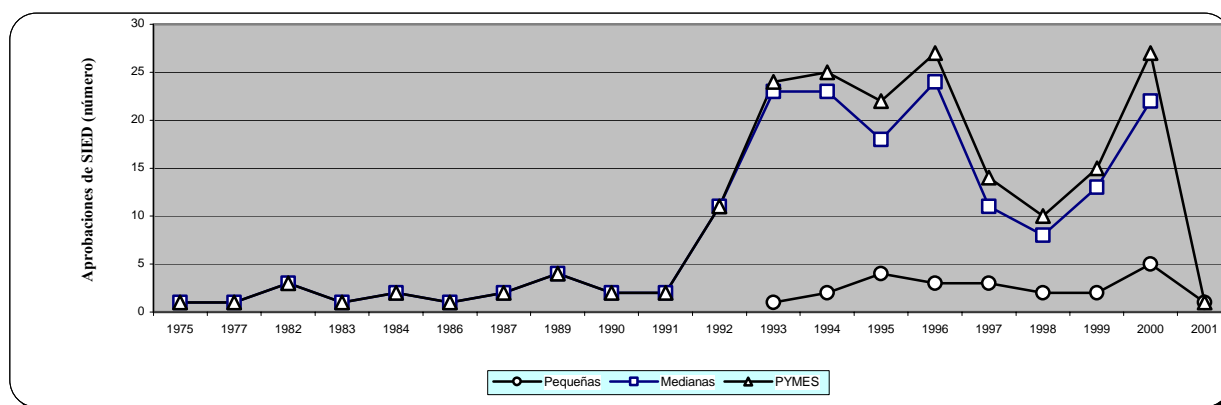
13. El origen de las empresas más grandes dedicadas a la SIED se remonta a Indo-Ethiopian Textiles, establecida por el Grupo Birla en 1960, cerca de Addis Abeba. El comienzo de las empresas mixtas en el extranjero con la participación de PYMES manufactureras procede de dos períodos diferentes, según el tamaño de las empresas (medianas o pequeñas empresas). En el caso de las empresas medianas, el proceso de SIED comenzó cuando Indian Hume Pipe Company Ltd. constituyó una empresa conjunta en Sri Lanka para la fabricación de tubos Hume en 1975. La empresa india era propietaria del 56% de las acciones. El resto de las acciones pertenecía al socio de Sri Lanka, la empresa Industrial Indo Hume Pipe. El primer caso de SIED por parte de pequeñas empresas es la empresa mixta de Roto Pumps & Hydraulics (P) Ltd. con Sterling (Fluid equip) Ltd. del Reino Unido, para la fabricación de bombas en 1993. La SIED por parte de PYMES manufactureras adquirió gran importancia desde 1991, cuando se aprobaron 177 proyectos de PYMES en el extranjero en un período de diez años (gráfico 3).

Las PYMES indias recibieron aprobaciones para SIED en diversos sectores, como la industria mecánica ligera, bombas automáticas y repuestos, equipo eléctrico, textiles y prendas de vestir y productos farmacéuticos. La SIED a cargo de PYMES dedicadas a los programas informáticos, de modo similar a la llevada a cabo por las PYMES manufactureras, ha tenido un lugar destacado desde el decenio de 1990, lo que coincidió con la segunda ola de SIED india (gráfico 4).

Gráfico 3

Aprobaciones de SIED a cargo de PYMES manufactureras indias, 1975-marzo de 2001

(Número)

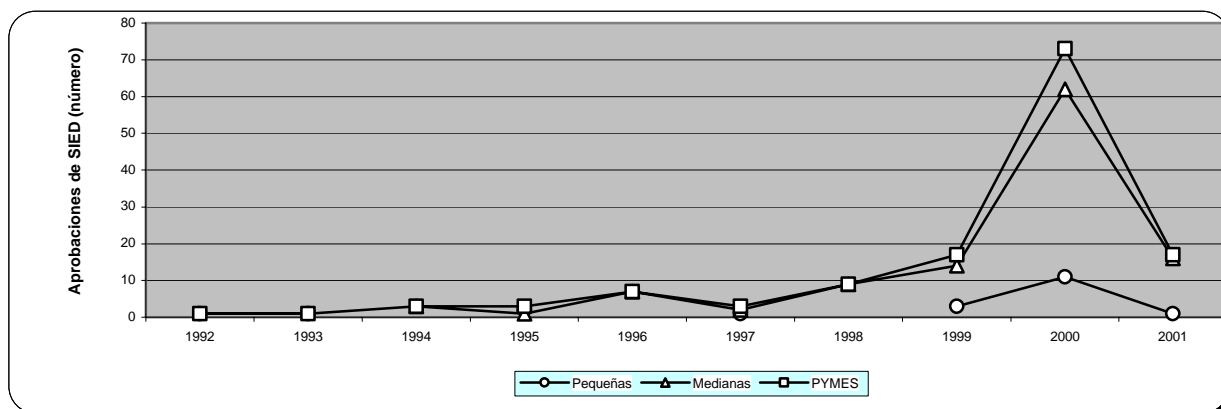


Fuente: Ibid.

Gráfico 4

Aprobaciones de SIED a cargo de PYMES indias dedicadas a los programas informáticos, 1992-marzo de 2001

(Número)



Fuente: Ibid.

14. La SIED de las PYMES indias es similar a la de las empresas transnacionales indias porque ambas se originaron en una amplia gama de industrias manufactureras. Las PYMES destacan en industrias con bajo coeficiente de tecnología (productos alimenticios, textiles y

papel) y en industrias con alto coeficiente de tecnología (productos farmacéuticos, máquinas de oficina y comunicaciones). La SIED de las PYMES ocupa un lugar destacado en industrias tales como los textiles, el cuero, el calzado, la maquinaria y equipo y los vehículos de motor (anexo, cuadros 3 y 4).

15. Las PYMES manufactureras de la India invierten tanto en países desarrollados como en países en desarrollo (anexo, cuadro 5). Entre los países en desarrollo, los más favorecidos fueron los del Asia sudoriental y el Asia oriental. Representaron el 17 y el 24%, respectivamente, de las aprobaciones del monto acumulado de SIED. Los países de Europa occidental fueron el principal destino entre los países desarrollados, seguidos por América del Norte. Para las PYMES dedicadas a los programas informáticos, los destinos más favorecidos fueron los países desarrollados. Entre los países en desarrollo, ocuparon un lugar destacado los de Asia sudoriental y oriental. Entre los países desarrollados, los de América del Norte fueron el destino más importante de las inversiones.

16. Los Estados Unidos y el Reino Unido fueron los dos principales destinos de la SIED, tanto de las empresas transnacionales como de las PYMES de la India (anexo, cuadro 6). Esto indica que las PYMES de la India no dejan de invertir en países desarrollados, aunque poseen niveles más bajos de ventajas tecnológicas, marcas y capacitación en comparación con las empresas transnacionales de la India y de los países desarrollados. De hecho, la falta de estas ventajas específicas fue la razón fundamental que llevó a estas PYMES a invertir en países desarrollados a fin de aumentar sus ventajas.

17. Las fusiones y adquisiciones llevadas a cabo por PYMES indias en el extranjero han sido reducidas, especialmente en la industria manufacturera. Algunas adquisiciones en el extranjero llevadas a cabo por PYMES indias se realizaron en el sector de programas informáticos y por PYMES tales como Aftak Infosys Ltd., Datamatics Technosoft Ltd., KLG Systel Ltd., Leading Edge Infotech Ltd. y Moschip Semiconductor Technology Ltd.

18. Algunas PYMES indias, a saber, ACE Laboratories Ltd. (productos farmacéuticos) y REPL Engineering Ltd. (electrotecnia) han sido las principales PYMES manufactureras indias, con cinco propuestas de SIED cada una (anexo, cuadro 7). Otras PYMES indias que llevaron a cabo actividades de SIED incluyeron productos como el calzado, los alimentos, el equipo de transporte y la fabricación de bombas.

19. Hay varias razones que explican la diferencia entre el comportamiento de las PYMES y de las grandes empresas en lo que respecta a la SIED. Las PYMES carecen de recursos suficientes para sufragar el costo de la recopilación de información (por ejemplo, sobre mercados extranjeros, reglamentos gubernamentales, preferencias de los consumidores) y tienen menos posibilidades de hacer frente a la incertidumbre y el riesgo que suponen las actividades de SIED. Debido a estas desventajas, las PYMES representan siempre cantidades más pequeñas en comparación con la SIED de las grandes empresas. Además, la calidad y la cantidad de los activos específicos de las empresas también son diferentes entre las PYMES y las empresas más grandes. Es menos probable que las PYMES estén motivadas para llevar a cabo actividades de SIED para explotar sus ventajas competitivas. Por el contrario, es más probable que esa inversión se lleve a cabo con el propósito de acceder a tecnologías extranjeras o de crear infraestructuras de apoyo al comercio en el extranjero. Como la SIED llevada a cabo por PYMES de la India es un fenómeno relativamente reciente, es posible que no tengan una

estrategia bien planificada con respecto al mercado mundial en comparación con las empresas transnacionales.

20. Las PYMES manufactureras de la India son empresas relativamente más nuevas, tienen menos posibilidades de llevar a cabo actividades de investigación y desarrollo y de importar tecnologías extranjeras, y están menos orientadas hacia las actividades de venta y tienen márgenes de beneficio inferiores a los de las empresas más grandes. En el sector de programas informáticos, las PYMES son relativamente más recientes y tienen una mayor intensidad de I + D, pero menor intensidad de importación de tecnología, en comparación con las empresas de mayor tamaño. Aunque las PYMES del sector de programas informáticos están menos orientadas a la exportación en sus actividades de SIED en comparación con las empresas más grandes, están relativamente más orientadas a la exportación en el sector manufacturero.

IV. FACTORES IMPULSORES Y MOTIVACIONES DE LA SIED INDIA

21. Durante la primera ola, la SIED india estuvo impulsada principalmente por el deseo de eludir el entorno empresarial restrictivo que existía en el país. El lento crecimiento de la demanda interna y los reglamentos gubernamentales restrictivos alentaron a muchas empresas indias a recurrir a la SIED como vía alternativa para el crecimiento (Lall, 1983). Las atractivas perspectivas de crecimiento en los mercados extranjeros motivaron la SIED india en este período, al igual que la necesidad de obtener recursos naturales.

22. Las motivaciones de la SIED cambiaron decisivamente durante la segunda ola. Junto con el objetivo tradicional de explotar mercados extranjeros y obtener recursos naturales, los factores impulsores de la SIED incluyeron también el acceso y la adquisición de activos intangibles específicos de las empresas, tales como la tecnología, las aptitudes y los conocimientos en materia de comercialización, el establecimiento de infraestructuras de apoyo al comercio y el deseo de eludir los nuevos acuerdos regionales de comercio (Pradhan y Abraham, 2005). La atenuación de los controles de cambios y la importante liberalización de las políticas relativas a la SIED en la década de 1990 desempeñaron un importante papel al alentar a las empresas indias a invertir en el extranjero. Más recientemente, el estímulo brindado por el Gobierno también desempeñó un papel decisivo. El incremento de la competencia mundial y la necesidad de establecer una posición mundial firme alentaron a las empresas indias a invertir en el extranjero con el objeto de adquirir marcas de fábrica e instalaciones de producción.

V. RÉGIMEN NORMATIVO DE LA SIED INDIA, 1978-2004⁴

23. El régimen normativo de la India con respecto a la SIED ha evolucionado desde 1978, cuando se dictaron directrices concretas sobre las empresas conjuntas indias y las filiales de propiedad total en el extranjero. Aunque antes de 1978 las inversiones en el extranjero estaban permitidas, el régimen normativo de la India aún no había tomado una forma concreta.

⁴ Este análisis se basa considerablemente en Pradhan (2005).

24. Se pueden distinguir dos fases distintas en la evolución de la política de la India en materia de SIED: el período transcurrido entre 1978 y 1992, en el que estuvieron en vigor las directrices de 1978, con revisiones de menor importancia; y el período posterior a 1992, cuando entraron en vigor nuevas directrices. Mientras que la primera fase se caracterizó por una actitud restrictiva con respecto a la SIED, la segunda fase estuvo marcada por una liberalización normativa en gran escala (recuadro 1).

Recuadro 1

Características salientes de las distintas fases de la política relativa a la SIED

	Fase I: 1978-1992	Fase II: 1992 en adelante
Objetivos de la política	<ul style="list-style-type: none"> • Fomento de la SIED india como instrumento de la cooperación Sur-Sur. • Multiplicar al máximo los beneficios económicos (principalmente la exportación de maquinaria y conocimientos prácticos) de la SIED con un costo mínimo de divisas. 	<ul style="list-style-type: none"> • Fomento de la SIED como instrumento de competitividad a nivel mundial. • Multiplicación al máximo de las exportaciones de la India, adquisición de tecnología en el extranjero, inclusión en bloques comerciales nacientes, etc.
Estrategias	<ul style="list-style-type: none"> • Autorización sólo para empresas conjuntas con participación minoritaria. 	<ul style="list-style-type: none"> • Supresión de restricciones sobre la propiedad en las empresas conjuntas en el extranjero.
	<ul style="list-style-type: none"> • La participación en el capital social de las empresas se debía realizar mediante la exportación de tecnología y equipo de capital fabricado en la India. • Se prohibió la capitalización de exportaciones de maquinaria de segunda mano o reacondicionada a cambio de participación social en el extranjero. • Normalmente no se permiten las remesas en efectivo, excepto en casos especiales. 	<ul style="list-style-type: none"> • Normalmente se autoriza la participación en el capital social de empresas extranjeras mediante transferencias en efectivo, además del modo usual de capitalización de la exportación de instalaciones, maquinaria y conocimientos prácticos. • Se autoriza la participación en el capital social mediante la exportación de maquinaria de segunda mano o reacondicionada. • Se autoriza la participación en el capital social mediante recibos de depósito estadounidenses o recibos de depósito mundiales.
	<ul style="list-style-type: none"> • Las empresas conjuntas en el extranjero deben estar en la misma línea de actividad empresarial. 	<ul style="list-style-type: none"> • La SIED se puede destinar a toda actividad empresarial de buena fe.
	<ul style="list-style-type: none"> • Se autoriza la SIED únicamente mediante la vía normal⁵. 	<ul style="list-style-type: none"> • Se establece la vía automática en el Banco de la Reserva de la India para la aprobación de la SIED, junto con la vía normal.

Fuente: UNCTAD.

25. En la década de 1990, la SIED india aumentó notablemente tras la aplicación de la política de liberalización económica en 1991, que dio lugar a una intensa competencia entre las empresas para sobrevivir y desarrollarse. Las empresas indias, incluidas las PYMES, también tuvieron que hacer frente a la competencia procedente del extranjero como resultado de la globalización.

⁵ Existen dos vías diferentes para la SIED: la automática y la normal. Para establecer un sistema de aprobación rápido y transparente, se puso en práctica la vía de autorización automática hasta un límite de inversión especificado. En esta vía, no se exige la aprobación previa del organismo regulador, tal como el Banco de la Reserva de la India o el Gobierno de la India para establecer una empresa conjunta india o una filial de propiedad total en el extranjero.

Posteriormente, el Gobierno atenuó las restricciones que regían sobre la SIED india. El aumento de la presión competitiva en el país y en el extranjero, así como la liberalización de la SIED, desempeñaron un importante papel en el impulso a la SIED india.

La primera fase

26. Durante la primera fase de su evolución, la política oficial relativa a la SIED estuvo motivada por dos objetivos principales: i) la utilización de la SIED como estrategia para cumplir el compromiso de la India en materia de cooperación Sur-Sur; y ii) el fomento de las exportaciones indias mediante la SIED con el mínimo costo posible de divisas. La SIED era considerada como un instrumento para compartir la experiencia de la India en materia de desarrollo, así como la tecnología y las aptitudes, que eran muy inferiores a las de los países desarrollados, pero más ajustadas y apropiadas a las necesidades y al entorno socioeconómico predominante en los países en desarrollo.

27. De conformidad con el espíritu de la cooperación Sur-Sur, esa política exigía explícitamente que la participación de la India en el capital social de las empresas se ajustase a las normas y reglamentos del país receptor. El régimen normativo de 1978 tenía la finalidad de alentar la asociación de las partes locales, los bancos nacionales de desarrollo y las instituciones financieras de los países receptores con las empresas indias que invertían en el extranjero. Esto tenía el propósito de asegurar que el capital indio en otros países en desarrollo no funcionara de un modo que la India, como país receptor, no aceptaría para la inversión extranjera en ese país.

28. Esa política se proponía promover la SIED sólo en forma de empresas conjuntas, con participación india minoritaria. El fomento de la SIED impulsada por empresas conjuntas asegura que el capital local también participe con el capital indio en el proceso de desarrollo de los países receptores, y esto representaría un menor costo de divisas. Para reducir aún más el costo en divisas ocasionado por la SIED, la política exigía que la participación india en el capital social de las empresas consistiera en la capitalización de exportaciones o se financiara mediante instalaciones, maquinaria y conocimientos prácticos indios. La motivación de reducir al mínimo el costo de divisas también se concretó en la no autorización de remesas en efectivo para SIED, excepto en casos especiales.

La segunda fase

29. Tras aplicar un régimen normativo restrictivo durante los decenios de 1970 y 1980, la India pasó a aplicar un nuevo régimen, transparente y liberal, para la SIED en el decenio de 1990. Hacia la década de 1990, la India había alcanzado un alto nivel de desarrollo y contaba con sólidas competencias en las industrias basadas en los conocimientos, como la de productos farmacéuticos, programas informáticos y automóviles. Había acumulado importantes niveles de conocimientos y capacidad tecnológica, desarrollo empresarial, capacidad de gestión e infraestructuras.

30. Las directrices modificadas para las empresas conjuntas y filiales de propiedad total se adoptaron en octubre de 1992, con el objetivo de hacer que el régimen normativo relativo a la SIED fuese más transparente y adecuado a los acontecimientos que se producían en el mundo y a la realidad empresarial de la India. Esas directrices impulsan la utilización de SIED para fomentar las exportaciones, adquirir tecnología en el extranjero, crear redes de apoyo al

comercio e incluirse en los bloques comerciales nacientes, con el objetivo estratégico de mejorar la competitividad a nivel mundial.

31. La política de 1992 eliminó la restricción que limitaba la participación en la propiedad, y las entidades indias tienen libertad para decidir el nivel exacto de propiedad que desean en las empresas en el extranjero. Para lograr un sistema de aprobación rápido y transparente, se estableció la vía de autorización automática en el Banco de la Reserva de la India hasta un límite de inversión especificado. Con arreglo a esta vía no se requiere la aprobación previa del órgano regulador, tal como el Banco de la Reserva de la India o el Gobierno de la India, para establecer una empresa conjunta o una filial de propiedad total en el extranjero.

32. La cuantía de la inversión directa con arreglo al sistema de aprobación automática se incrementó constantemente, de dos millones de dólares de los EE.UU. en 1992, a 15 millones en 1995, 100 millones en 1999 y a cualquier cuantía hasta el 200% de su valor neto en 2005. Las empresas indias que operan en la Zona Económica Especial están autorizadas a realizar inversiones en el extranjero, cualquiera sea su cuantía, con arreglo a la vía automática. Se han autorizado las inversiones por la vía automática en actividades no relacionadas con la empresa que realiza la inversión y en nuevos sectores, tales como las actividades agropecuarias.

El régimen normativo relativo a la SIED y las PYMES

33. Como la actual política india en materia de SIED autoriza únicamente las empresas y asociaciones registradas con arreglo a la Ley de empresas de la India, de 1956, y la Ley de asociaciones de la India, de 1932, impide que la mayor parte de las PYMES que operan en el segmento no organizado del conjunto de la industria manufacturera india realicen operaciones de SIED. No obstante, las PYMES clasificadas como empresas manufactureras organizadas tienen derecho a realizar actividades de valor añadido en el extranjero.

34. Durante una gran parte de la primera fase de la evolución de la política, las PYMES hacían frente a limitaciones normativas en sus actividades de SIED porque la participación en el capital social de las empresas debía consistir en la exportación de maquinaria, equipo y conocimientos técnicos indios. Durante esta fase, las PYMES no fabricaban equipo original y no poseían la capacidad tecnológica necesaria para realizar actividades de SIED. No obstante, durante la segunda fase se atenuaron las restricciones anteriores que apoyaban la internacionalización de las PYMES mediante la SIED. Sin embargo, muchas de las disposiciones liberalizadas, como el acceso liberal a los mercados financieros extranjeros y los mercados internacionales de valores no ayudaron a las PYMES a realizar actividades de SIED, ya que muchas de ellas no disponían de la capacidad para hacerlo. Además, las PYMES que tenían recursos limitados no obtenían grandes beneficios del aumento del límite para las inversiones.

VI. LA SIED INDIA Y LA COMPETITIVIDAD DE LAS PYMES

35. La SIED ha ayudado a incrementar la competitividad de exportación de las PYMES manufactureras de la India y su intensidad de I + D⁶ (en la mayor parte de los años) en

⁶ Calculadas en función de los gastos en I + D en las empresas como porcentaje de las ventas para representar la actividad tecnológica local de las empresas.

comparación con las PYMES que no invertían en el extranjero, aunque la rentabilidad no pareció cambiar mediante el proceso de internacionalización (cuadro 7). Las PYMES manufactureras indias realizan, en la mayor parte de los casos, actividades de SIED para apoyar el comercio mediante el establecimiento de centros de distribución y comercialización en mercados extranjeros, a fin de mejorar su capacidad para asegurar mejores ventas y servicios de posventa. De este modo, las filiales extranjeras de las PYMES manufactureras indias parecen haber desempeñado un papel importante en el aumento de los resultados de exportación.

Cuadro 7

**Intensidad de las exportaciones, rentabilidad e intensidad de la I + D
de las PYMES manufactureras de la India, 1991-2001**

Año	PYMES manufactureras							
	Inversión hacia el exterior				Inversión no dirigida hacia el exterior			
	Numero de empresas	Intensidad de las exportaciones	Rentabilidad	Intensidad de I + D	Número de empresas	Intensidad de las exportaciones	Rentabilidad	Intensidad de I + D
		(Porcentaje)				(Porcentaje)		
1991	44	7,950	4,753	0,344	966	2,997	4,473	0,013
1992	51	11,264	4,225	0,025	1.143	3,670	1,945	0,049
1993	73	14,060	3,974	0,029	1.439	4,224	1,947	0,102
1994	102	20,920	6,366	0,254	1.931	5,243	4,517	0,115
1995	106	20,812	7,066	0,411	2.385	6,380	7,136	0,192
1996	110	21,718	4,914	0,433	2.509	6,922	4,450	0,235
1997	101	18,404	2,394	0,184	2.555	6,985	3,343	0,227
1998	96	20,388	-2,809	0,326	2.550	7,663	2,271	0,251
1999	103	22,204	0,129	0,294	2.554	7,343	1,600	0,205
2000	104	21,333	0,485	0,136	2.551	6,940	3,467	0,162
2001	83	21,978	5,090	0,461	1.938	8.710	6,420	0,186

Fuente: Computación basada en la base de datos Prowess (2002) y el conjunto de datos sobre SIED del Servicio del Sistema de Investigación e Información para Países No Alineados y Otros Países en Desarrollo sobre SIED (2002).

36. Los estudios monográficos sobre siete PYMES indias revelan interesantes ideas acerca de la naturaleza y los efectos de sus operaciones de SIED⁷. En primer lugar, la SIED llevada a cabo por PYMES de la India se ha dirigido principalmente a fortalecer sus resultados de exportación. Las PYMES de la India, a diferencia de las empresas transnacionales del mismo país, no poseen las ventajas competitivas específicas de las empresas que se necesitan para explotar actividades de valor añadido en el extranjero. Algunas PYMES, como ACE Laboratories Ltd., Roto Pumps Ltd. y CGVAK Software & Exports Ltd., indicaron que utilizan la SIED como estrategia para mejorar sus redes de comercialización y apoyo al comercio en el extranjero. Roto Pumps Ltd., en particular, utilizaba la estrategia de SIED para crear servicios de comercialización y almacenes en el extranjero. Liberty Shoes Ltd., filial de una empresa transnacional india, utilizaba la SIED para establecer puntos de venta al por menor en el extranjero. En esta materia, la SIED ha ayudado a ampliar al ámbito del mercado y el acceso a nuevos mercados en el extranjero para estas PYMES.

⁷ Se trata de ACE Laboratories, REPL Engineering, Liberty Shoes, Roto Pumps, Superhouse, Aftek Infosys y CGVAK Software & Exports.

37. En materia de I + D, Superhouse Ltd. demostró que las PYMES indias también están internacionalizando sus actividades innovadoras y beneficiándose de ellas. Esto sugiere que la internacionalización de la I + D no es sólo una estrategia de las empresas de los países desarrollados, sino que las empresas menos avanzadas tecnológicamente de países en desarrollo también pueden adoptar la estrategia de beneficiarse de infraestructuras de investigación muy desarrolladas y la disponibilidad de mano de obra capacitada en los mercados extranjeros. En el sector de los programas informáticos, Aftel Infosys ha demostrado que las PYMES indias ocupan el primer lugar en la adopción de estrategias de adquisición en el extranjero. Aftel Infosys utilizó la estrategia de fusiones y adquisiciones para acceder al mercado europeo y la tecnología extranjera a fin de mejorar su competitividad.

38. El hecho de que la SIED sea muy beneficiosa para una empresa determinada depende de las estrategias seguidas por cada empresa. Las PYMES que se diversifican en demasiadas actividades y reparten excesivamente sus limitados recursos financieros y de aptitudes y mano de obra tienen más probabilidades de hacer frente a serias cuestiones de supervivencia, como sucedió en el caso de REPL Ltd. A este respecto, la concentración excesiva de riesgos en las actividades de SIED pueden generar falta de eficiencia y reducción de la competitividad.

VII. CONSIDERACIONES DE POLÍTICA QUE RESPALDAN LA SIED

39. La India tiene un sólido sector de PYMES, que aportó aproximadamente el 50% de la producción industrial y el 42% de las exportaciones globales de la India. Las PYMES de la India están comenzando a destacarse en la internacionalización mediante la SIED. Es probable que su presencia en el extranjero sea más significativa de lo que ha sido en la última década. La liberalización de la política relativa a la SIED no basta para alentar a más PYMES a salir al extranjero a fin de participar en la internacionalización y beneficiarse de ella. Las actividades de SIED llevadas a cabo por las PYMES de la India dependen tanto de las iniciativas de política gubernamental como de los esfuerzos realizados por cada empresa.

40. Algunas medidas, tanto fiscales como de otra índole, que afectan directamente a la capacidad tecnológica de las PYMES, son decisivas para ayudarlas a explotar plenamente sus posibilidades en materia de SIED. Los bajos niveles de capacidad tecnológica de las PYMES debidos a las limitaciones de recursos, falta de mano de obra técnica y capacitada y falta de acceso a servicios de instituciones de investigación financiadas con fondos públicos desalientan la expansión de las PYMES hacia el exterior. Dado que las PYMES tienen bajos niveles de aptitudes y una capacidad limitada para crear sus propias marcas de fábrica o de comercio, puede ser útil darles apoyo para el mejoramiento de las aptitudes (programas de capacitación y desarrollo de la gestión), prestarles asistencia para la recepción de certificación de organismos internacionales de verificación de la calidad y adoptar medidas para el mejoramiento de la calidad. Las medidas que aumenten el acceso de las PYMES a la financiación son fundamentales para su crecimiento en el país y también en el mercado mundial, y se deberían examinar.

41. La aportación de información sobre los mercados y las oportunidades de inversión en países receptores es otra esfera en la que el Gobierno puede ayudar a las PYMES a concretar todas sus posibilidades en materia de SIED. Como las políticas gubernamentales y el entorno empresarial pueden ser sumamente diferentes en el país de origen y en el país receptor,

las PYMES necesitan ayuda de los gobiernos del país de origen y del país receptor para abordar las cuestiones jurídicas y recopilar información sobre las oportunidades comerciales en el exterior y las características de los mercados extranjeros. Un marco de política gubernamental que apoye las fusiones y adquisiciones internacionales podría ayudar aún más a facilitar la SIED como medio de mejorar la competitividad de las empresas.

42. Una importante limitación que obstaculiza la investigación sobre la internacionalización de las PYMES es la falta de datos exactos y fiables. Por lo tanto, la creación de una base de datos de fácil acceso sobre las PYMES que se dedican a la SIED es una condición previa importante para evaluar y examinar exhaustivamente las cuestiones a que hacen frente las PYMES indias en materia de internacionalización mediante la SIED.

43. Las empresas que estudian estrategias de internacionalización mediante la SIED podrían examinar varias enseñanzas estratégicas. En primer lugar, las empresas que tienen un tamaño y recursos limitados no deberían diversificar las actividades de producción en una variedad de productos a nivel internacional. La especialización en un producto que goza de un nicho de mercado es una buena estrategia para aumentar la internacionalización, en lugar de repartir excesivamente los limitados recursos en muchos productos y lugares. En segundo lugar, las empresas que operan en una determinada categoría de producto deberían reunirse, colaborar y poner en común sus recursos para crear su segmento de nicho de mercado respectivo. La necesidad de una plataforma interactiva que permita a las empresas, particularmente las PYMES, intercambiar información, aprender y desarrollar conjuntamente productos diferenciados puede ser muy útil para superar las limitaciones de tamaño. En tercer lugar, las empresas indias podrían invertir conscientemente en nuevas tecnologías, particularmente las TIC. Esto es sumamente importante porque les permite acceder a la información sobre los mercados mundiales y los reglamentos y encontrar socios comerciales en el extranjero. En cuarto lugar, las empresas indias podrían mejorar su capacidad y sus posibilidades de internacionalización mediante el mejoramiento de su tecnología, la diferenciación de productos y las aptitudes de gestión, en colaboración con las facultades de administración de empresas e instituciones de gestión. En quinto lugar, las empresas indias que tienen fácil acceso a la financiación o que disponen de una sólida posición financiera podrían considerar la posibilidad de internacionalización mediante fusiones y adquisiciones. Las empresas indias también podrían ejercer una buena administración y contribuir al desarrollo nacional del país receptor.

VIII. CONCLUSIÓN

44. Las actividades indias en materia de SIED presentan características particulares de la economía india desde la década de 1990. El número de aprobaciones de SIED, así como la magnitud de las corrientes de esta inversión han aumentado considerablemente en el último decenio. Esta nueva ola de SIED, denominada "segunda ola", se vio acompañada de importantes cambios en la estructura, las características y las motivaciones, que son diferentes de las de los años anteriores a la década de 1990.

45. La SIED india no ha sido impulsada únicamente por las grandes empresas. Las PYMES indias también han desempeñado un papel significativo en este fenómeno de crecimiento. Este tipo de inversión realizada por PYMES ha aumentado desde la década de 1990, y esta tendencia es manifiesta tanto en el sector manufacturero como en el de los programas informáticos.

La SIED india de las PYMES manufactureras es visible en las industrias de bajo coeficiente tecnológico y también en las de alto coeficiente tecnológico. Las PYMES indias invierten tanto en los países desarrollados como en los países en desarrollo, pero la SIED en el sector de los programas informáticos se dirige en mayor medida a los países desarrollados. Existe también una creciente tendencia de las PYMES indias, y también de las empresas transnacionales, a realizar adquisiciones en el exterior a fin de ampliar los mercados y el acceso a la tecnología y otros activos estratégicos.

46. Se necesitan algunas medidas de política para ayudar a las PYMES indias a superar las barreras que obstaculizan la internacionalización mediante la SIED, en particular el acceso a la financiación y la obtención de información sobre los mercados. Se pueden estudiar medidas de facilitación, tales como el apoyo institucional e incentivos. Los programas de promoción de la SIED es otra esfera en la que el sector público y el privado pueden trabajar conjuntamente para fortalecer la posición de la India como nuevo inversor hacia el exterior, con un papel destacado en este proceso para las PYMES indias. La necesidad de creación de capacidad y de fortalecer la capacidad tecnológica india merece una atención más detenida por parte del Gobierno, el sector privado y las instituciones de investigación.

47. En su conjunto, la importante liberalización de las políticas llevada a cabo por el Gobierno y la creciente competitividad de las empresas indias en sectores tales como el de programas informáticos y el de productos farmacéuticos han desempeñado un papel significativo en el apoyo al rápido crecimiento de la SIED india en los últimos años. La necesidad de obtener recursos naturales extranjeros, tales como petróleo, gas y minerales, para apoyar el rápido crecimiento del desarrollo industrial del país, ha llevado al Gobierno a alentar activamente las operaciones exteriores de las empresas públicas y privadas. En estas circunstancias, las perspectivas de la SIED india, incluidas las PYMES indias, resultan promisorias.

REFERENCIAS

- Caves, R. E. (1971) "International Corporations: The Industrial Economics of Foreign Investment," *Economica*, 38, págs. 1 a 27.
- CESPAP/CETD Empresas Transnacionales (1985) *Transnational Corporations From Developing Asian Economies*, Bangkok: Dependencia Conjunta CESPAP/CETD Empresas Transnacionales, 1985.
- Dunning, J. H. (1986) "The investment development cycle and Third World multinationals", en Khan (ed.) *Multinationals from the South*, St. Martins Press: Nueva York, págs. 15 a 47.
- Dunning, J. H. y Narula, R. (1996) "The investment development path revisited: Some emerging issues", en Dunning y Narula (eds.), *Foreign Direct Investment and Governments*, Londres: Routledge, págs. 1 a 41.
- Kumar, K. y M. McLeod (1981), (eds.) *Multinationals from Developing Countries*, Lexington Books: Lexington, Mass: D. C. Heath.
- Lall, S. (1983) (ed.) *The New Multinationals: The Spread of Third World Enterprises*, John Wiley & Sons Nueva York.
- Lall, S. (1996) "The investment development path: Some conclusions", en Dunning y Narula (eds.), *Foreign Direct Investment and Governments*, Londres: Routledge, págs. 423 a 441.
- Pradhan, J. P. (2004) "The Determinants of Outward Foreign Direct Investment: A Firm-level Analysis of Indian Manufacturing", *Oxford Development Studies*, 32(4), págs. 619 a 639.
- Pradhan, J. P. (2005) "Outward Foreign Direct Investment from India: Recent Trends and Patterns", GIDR Working Paper, N° 153, febrero.
- Pradhan, J. P. y Vinoy Abraham (2005) "Overseas Mergers and Acquisitions by Indian Enterprises: Patterns and Motivations", *Indian Journal of Economics*, vol. LXXXV, N° 338, págs. 365 a 386.
- Tolentino, Paz Estrella E. (1993) *Technological Innovation and Third World Multinationals*, Londres y Nueva York: Routledge.
- UNCTAD (1998) *The Handbook on Foreign Direct Investment by Small and Medium-sized Enterprises: Lessons from Asia*, Sales No. E.98.II.D.4, publicación de las Naciones Unidas, Ginebra.
- Wells, L. T. Jr. (1983) *Third World Multinationals: The Rise of Foreign Investment from Developing Countries*, MIT Press: Cambridge, Mass.

ANEXOS

Cuadro 1

La segunda ola y la composición sectorial de la SIED india, 1975-1990 y 1991-marzo de 2001

(En millones de dólares; número; porcentaje)

Sector	Primera ola (1975-90)				Segunda ola (1991-marzo de 2001)			
	Número	Capital	Número (Porcentaje del total)	Capital	Número	Capital	Número (Porcentaje del total)	Capital
Exploración y refinación de petróleo	1	0,02	0,43	0,01	5	61,10	0,20	1,43
Exploración de minerales y piedras preciosas	2	4,02	0,87	1,81	2	0,04	0,08	0,00
Industrias extractivas	3	4,04	1,30	1,82	7	61,14	0,27	1,43
Semillas oleaginosas, productos alimenticios y elaboración	10	9,06	4,35	4,07	91	69,34	3,55	1,63
Textiles y vestido	12	9	5,22	4,05	158	112,56	6,17	2,64
Madera, pulpa y papel	3	11,51	1,30	5,17	11	17,72	0,43	0,42
Cuero, zapatos y alfombras	4	20,55	1,74	9,24	63	28,41	2,46	0,67
Productos químicos, petroquímicos y pinturas	18	7,82	7,83	3,52	94	92,13	3,67	2,16
Medicamentos y productos farmacéuticos	8	4,72	3,48	2,12	163	270,24	6,36	6,34
Caucho, plásticos y neumáticos	6	2,32	2,61	1,04	45	85,80	1,76	2,01
Cemento, vidrio y material de construcción	2	4,19	0,87	1,88	58	79,78	2,26	1,87
Hierro y acero	10	16,17	4,35	7,27	47	50,65	1,84	1,19
Equipo eléctrico y electrónico	6	2,11	2,61	0,95	63	90,86	2,46	2,13
Automóviles y repuestos	6	3,21	2,61	1,44	26	24,00	1,02	0,56
Gemas y joyas	1	0,00	0,43	0,00	56	17,85	2,19	0,42
Productos electrónicos y bienes de consumo duraderos	2	0,27	0,87	0,12	29	20,75	1,13	0,49
Bebidas y tabaco	7	3,24	3,04	1,46	37	142,05	1,44	3,33
Productos de las industrias mecánicas y artículos metalúrgicos	18	8,53	7,83	3,83	84	66,24	3,28	1,55
Fertilizantes, plaguicidas y semillas	5	39,93	2,17	17,95	27	326,96	1,05	7,67
Artículos diversos	10	2,59	4,35	1,16	184	183,58	7,18	4,31
Manufacturas	128	145,22	55,65	65,28	1.236	1.678,92	48,26	39,39
TI, comunicación y programas informáticos	6	5,64	2,61	2,54	761	1.354,49	29,71	31,78
Hoteles, restaurantes y turismo	24	24,96	10,43	11,22	53	112,45	2,07	2,64
Obras públicas y servicios de ingeniería	6	1,8	2,61	0,81	44	16,57	1,72	0,39
Consultoría	7	0,43	3,04	0,19	31	8,07	1,21	0,19
Comercio y comercialización	27	12,47	11,74	5,61	146	96,45	5,70	2,26
Medios de comunicación, radiodifusión y editoriales	2	0,01	0,87	0,00	61	739,64	2,38	17,35
Servicios financieros y arrendamiento financiero	17	26,32	7,39	11,83	96	95,49	3,75	2,24
Servicios de transporte	3	0,55	1,30	0,25	44	48,33	1,72	1,13
Otros servicios profesionales	7	1,05	3,04	0,47	82	50,69	3,20	1,19
a) Servicios	99	73,2	43,04	32,91	1.318	2.522,17	51,46	59,17
Total	230	222,45	100,00	100,00	2.561	4.262,23	100	100

Fuente: Computación basada en el conjunto de datos sobre SIED del Servicio del Sistema de Investigación e Información para Países No Alineados y Otros Países en Desarrollo sobre SIED (2002).

Nota: Este conjunto de datos se ha recopilado en el Servicio de Información para Países No Alineados y Otros Países en Desarrollo sobre SIED a partir de informes publicados del Centro de Inversiones de la India y datos no publicados del Ministerio de Comercio.

Cuadro 2

La segunda ola y la distribución regional de la SIED india, 1975-1990 y 1991-marzo de 2001

(En millones de dólares; número; porcentaje)

Región	1975-1990				1991-marzo de 2001			
	Número	Capital	Número	Capital	Número	Capital	Número	Capital
			(Porcentaje del total)				(Porcentaje del total)	
Asia sudoriental y oriental	67	80,79	29,26	36,32	379	399,35	14,79	9,37
Asia meridional	30	20,91	13,10	9,40	197	157,39	7,69	3,69
Islas del Pacífico	3	0,22	1,31	0,10	1	0,05	0,04	0,00
África	29	37,83	12,66	17,01	254	513,94	9,91	12,06
Asia occidental	19	21,54	8,30	9,68	185	376,5	7,22	8,83
Asia central	4	23,2	1,75	10,43	49	50,99	1,91	1,20
Europa central y oriental	11	6,46	4,80	2,90	75	41,03	2,93	0,96
América Latina y el Caribe	2	0,58	0,87	0,26	36	180,6	1,41	4,24
Países en desarrollo	165	191,52	72,05	86,09	1.176	1.719,82	45,90	40,35
Europa occidental	40	17,29	17,47	7,77	565	1.450,2	22,05	34,02
América del Norte	23	13,51	10,04	6,07	749	1.029,52	29,23	24,15
Oceanía	1	0,08	0,44	0,04	52	15,2	2,03	0,36
Otros países desarrollados					20	47,77	0,78	1,12
Países desarrollados	64	30,89	27,95	13,89	1.386	2.542,6	54,10	59,65
Total	229	222,46	100	100	2.562	4.262,52	100	100

Fuente: Ibid.

Nota: Este conjunto de datos se ha recopilado en el Servicio de Información para Países No Alineados y Otros Países en Desarrollo sobre SIED a partir de informes publicados del Centro de Inversiones de la India y datos no publicados del Ministerio de Comercio.

Cuadro 3

Distribución de la SIED india, por industria y tamaño de la empresa, al 31 de marzo de 2001

(Número; porcentaje)

CIIU Rev 3	Descripción	Número de aprobaciones de SIED				
		Pequeña	Mediana	PYMES	Grande	Total general
15/16	Productos alimenticios, bebidas y tabaco		14 (8,1)	14 (7,2)	53 (9,6)	67 (9,0)
17/19	Textiles, prendas de vestir, cuero y calzado	5 (21,7)	40 (23,3)	45 (23,1)	65 (11,8)	110 (14,7)
20	Madera y productos de madera y corcho		2 (1,2)	2 (1,0)		2 (0,3)
21/22	Pulpa, papel, productos de papel, actividades de edición e impresión		4 (2,3)	4 (2,1)	7 (1,3)	11 (1,5)
23	... Coque, productos de la refinación del petróleo y combustible nuclear		1 (0,6)	1 (0,5)		1 (0,1)
24 X	... Productos químicos, excepto productos farmacéuticos		17 (9,9)	17 (8,7)	85 (15,4)	102 (13,7)
24/23	... Productos farmacéuticos	2 (8,7)	15 (8,7)	17 (8,7)	104 (18,9)	121 (16,2)
25	... Productos de caucho y plástico	1 (4,3)	10 (5,8)	11 (5,6)	40 (7,3)	51 (6,8)
26	Otros productos minerales no metálicos	1 (4,3)	4 (2,3)	5 (2,6)	16 (2,9)	21 (2,8)
27	... Metales comunes		9 (5,2)	9 (4,6)	24 (4,4)	33 (4,4)

CIIU Rev 3	Descripción	Número de aprobaciones de SIED				
		Pequeña	Mediana	PYMES	Grande	Total general
28	... Productos elaborados de metal, excepto maquinaria y equipo	2 (8,7)	3 (1,7)	5 (2,6)	34 (6,2)	39 (5,2)
29	... Maquinaria y equipo, n.c.p.	3 (13,0)	7 (4,1)	10 (5,1)	28 (5,1)	38 (5,1)
30	... Maquinaria de oficina, contabilidad e informática		4 (2,3)	4 (2,1)	3 (0,5)	7 (0,9)
31	... Maquinaria y aparatos eléctricos, n.c.p.	2 (8,7)	9 (5,2)	11 (5,6)	17 (3,1)	28 (3,8)
32	... Equipo y aparatos de radio, televisión y comunicaciones		3 (1,7)	3 (1,5)	14 (2,5)	17 (2,3)
33	... Instrumentos médicos, ópticos y de precisión y relojes	1 (4,3)	4 (2,3)	5 (2,6)	4 (0,7)	9 (1,2)
34	... Vehículos automotores, remolques y semirremolques	5 (21,7)	11 (6,4)	16 (8,2)	16 (2,9)	32 (4,3)
35	... Otros tipos de equipo de transporte		1 (0,6)	1 (0,5)		1 (0,1)
36-37	Manufacturas n.c.p.	1 (4,3)	14 (8,1)	15 (7,7)	41 (7,4)	56 (7,5)
Total general		23 (100)	172 (100)	195 (100)	551 (100)	746 (100)

Fuente: Ibíd.

Cuadro 4

Distribución de la SIED india, por industria y tamaño de la empresa, al 31 de marzo de 2001

(Número; porcentaje)

CIIU Rev 3	Descripción	Pequeña	Mediana	PYMES	Grande	Total general
15/16	Productos alimenticios, bebidas y tabaco		7,68 (7,77)	7,68 (7,37)	178,09 (12,28)	185,77 (11,95)
17/19	Textiles, prendas de vestir, cuero y calzado	1,61 (29,70)	22,15 (22,42)	23,77 (22,80)	98,29 (6,78)	122,06 (7,85)
20	Madera y productos de madera y corcho		5,38 (5,44)	5,38 (5,16)		5,38 (0,35)
21/22	Pulpa, papel, productos de papel, actividades de edición e impresión		6,66 (6,74)	6,66 (6,39)	12,87 (0,89)	19,53 (1,26)
23	... Coque, productos de la refinación del petróleo y combustible nuclear		0,03 (0,03)	0,03 (0,03)		0,03 (0,00)
24 X	... Productos químicos, excepto productos farmacéuticos		5,84 (5,91)	5,84 (5,60)	457,11 (31,53)	462,95 (29,79)
24/23	... Productos farmacéuticos	0,56 (10,33)	3,68 (3,72)	4,23 (4,06)	232,15 (16,01)	236,38 (15,21)
25	... Productos de caucho y plástico	0,51 (9,41)	1,86 (1,88)	2,37 (2,27)	99,96 (6,89)	102,33 (6,58)
26	Otros productos minerales no metálicos	0,03 (0,55)	4,81 (4,87)	4,83 (4,63)	52,93 (3,65)	57,76 (3,72)
27	... Metales comunes		7,26 (7,35)	7,26 (6,96)	79,47 (5,48)	86,73 (5,58)
28	... Productos elaborados de metal, excepto maquinaria y equipo	0,44 (8,12)	2,34 (2,37)	2,78 (2,67)	60,77 (4,19)	63,55 (4,09)
29	... Maquinaria y equipo, n.c.p.	0,89 (16,42)	9,66 (9,78)	10,54 (10,11)	29,35 (2,02)	39,89 (2,57)
30	... Maquinaria de oficina, contabilidad e informática		2,56 (2,59)	2,56 (2,46)	1,91 (0,13)	4,47 (0,29)
31	... Maquinaria y aparatos eléctricos, n.c.p.	0,33 (6,09)	5,2 (5,26)	5,53 (5,31)	7,9 (0,54)	13,43 (0,86)

CIU Rev 3	Descripción	Pequeña	Mediana	PYMES	Grande	Total general
32	... Equipo y aparatos de radio, televisión y comunicaciones		3,24 (3,28)	3,24 (3,11)	55,79 (3,85)	59,02 (3,80)
33	... Instrumentos médicos, ópticos y de precisión y relojes	0,39 (7,20)	0,22 (0,22)	0,61 (0,59)	3,74 (0,26)	4,35 (0,28)
34	... Vehículos automotores, remolques y semirremolques	0,66 (12,18)	2,76 (2,79)	3,42 (3,28)	13,59 (0,94)	17,01 (1,09)
35	...Otros tipos de equipo de transporte		2 (2,02)	2 (1,92)		2 (0,13)
36-37	Manufacturas n.c.p.	0,02 (0,37)	5,49 (5,56)	5,51 (5,29)	66,06 (4,56)	71,57 (4,60)
Total general		5,42 (100)	98,81 (100)	104,24 (100)	1.449,96 (100)	1.554,19 (100)

Fuente: Ibid.

Cuadro 5

Distribución de la SIED india, por región y tamaño de la empresa, al 31 de marzo de 2001

(Número; en millones de dólares)

Región	Manufacturas				Programas informáticos			
	PYMES		Grandes empresas		PYMES		Grandes empresas	
	Número	Valor	Número	Valor	Número	Valor	Número	Valor
Asia sudoriental y oriental	34 (17)	25 (24)	99 (18)	161 (11)	12 (10)	6 (2)	16 (9)	30 (7)
Asia meridional	16 (8)	7 (6)	59 (11)	96 (7)			2 (1)	2 (0)
Pacífico			4 (1)	0 (0)				
África	15 (8)	8 (8)	77 (14)	274 (19)			2 (1)	6 (1)
Asia occidental	19 (10)	6 (5)	40 (7)	291 (20)	1 (1)	0,03 (0)	10 (6)	2 (0)
Asia central	6 (3)	6 (6)	22 (4)	37 (3)				
América Latina y el Caribe	3 (2)	2 (2)	9 (2)	16 (1)	1 (1)	1 (0)	7 (4)	11 (2)
Países en desarrollo	93 (48)	54 (52)	310 (56)	875 (60)	14 (12)	7 (2)	37 (21)	50 (11)
Europa occidental	53 (27)	34 (32)	133 (24)	398 (27)	18 (15)	2 (1)	36 (21)	43 (9)
América del Norte	37 (19)	9 (9)	71 (13)	153 (11)	89 (74)	396 (98)	84 (49)	352 (78)
Otros países desarrollados	3 (2)	1 (1)	11 (2)	3 (0)			16 (9)	9 (2)
Países desarrollados	93 (48)	44 (42)	215 (39)	554 (38)	107 (88)	398 (98)	136 (79)	404 (89)
Europa central y oriental	9 (5)	6 (6)	26 (5)	21 (1)				
Total general	195 (100)	104 (100)	551 (100)	1.450 (100)	121 (100)	405 (100)	173 (100)	454 (100)

Fuente: Ibid.

Nota: Los porcentajes figuran entre paréntesis.

Cuadro 6

Diez destinos principales de la SIED india, por PYMES y grandes empresas, al 31 de marzo de 2001

(En millones de dólares; número)

Manufacturas						Programas informáticos					
SIED por PYMES			SIED por grandes empresas			SIED por PYMES			SIED por grandes empresas		
País	Nº	Valor	País/economía	Nº	Valor	País/economía	Nº	Valor	País/economía	Nº	Valor
Estados Unidos	37	8,95	Reino Unido	77	214,33	Estados Unidos	89	396	Estados Unidos	83	352,07
Reino Unido	23	6,29	Estados Unidos	67	149,5	Reino Unido	10	1,74	Reino Unido	20	27,69
Emiratos Árabes Unidos	16	5,31	Mauricio	43	154,46	Singapur	5	0,17	Singapur	10	5,99
Malasia	12	7,57	Singapur	30	44,5	Hong Kong (China)	4	3,00	Australia	9	2,24
Singapur	11	9,57	Sri Lanka	28	63,84	Alemania	4	0,31	Alemania	8	9,70
Nepal	10	3,97	Nepal	24	20,7	Irlanda	4	0,23	Emiratos Árabes Unidos	7	1,11
Mauricio	9	5,76	Hong Kong (China)	22	22,77	Malasia	3	3,32	Bermudas	7	10,54
Alemania	8	3,76	Emiratos Árabes Unidos	21	77,19	Emiratos Árabes Unidos	1	0,03	Japón	7	6,56
Países Bajos	7	11,8	Malasia	14	13,3	Bermudas	1	0,61	Bélgica	4	0,10
Tailandia	5	1,1	Tailandia	14	36,91				Malasia	3	0,52
Total parcial											
Diez principales	138	64		340	798		121	406		158	417
Como porcentaje del total general											
Diez principales	71	61		62	55		100	100		91	92

Fuente: Ibíd.

Cuadro 7

Diez principales PYMES y grandes empresas de los sectores de manufacturas y programas informáticos de la India

(En millones de dólares; porcentaje)

PYMES multinacionales				Grandes empresas multinacionales			
A. Manufacturas							
Empresa	Sector	Nº	Valor	Empresa	Sector	Nº	Valor
ACE Laboratories Ltd.	Productos farmacéuticos	5	1,246	Ajanta Pharma Ltd.	Productos farmacéuticos	18	13,568
REPL Engineering Ltd.	Maquinaria eléctrica	5	3,835	Usha Beltron Ltd.	Productos de metal	16	35,40652
Liberty Shoes Ltd.	Calzado	4	3,771	Ranbaxy Laboratories Ltd.	Productos farmacéuticos	14	40,136
Roto Pumps Ltd.	Equipo de transporte	4	0,58	Asian Paints (India) Ltd.	Pinturas y barnices	13	8,314
Superhouse Ltd.	Calzado	4	0,35	Essel Propack Ltd.	Plásticos y productos	12	88,7061
Allied Nippon Ltd.	Equipo de transporte	3	0,0061	Dr. Reddy'S Laboratories Ltd.	Productos farmacéuticos	10	9,629
Alsa Marine & Harvests Ltd.	Productos alimenticios	3	2,243	Larsen & Toubro Ltd.	Productos varios	9	25,127
Sabero Organics Gujarat Ltd.	Fertilizantes	3	0,105	Core Healthcare Ltd.	Productos farmacéuticos	8	24,688
Sintex Industries Ltd.	Productos varios	3	0,403	Arvind Mills Ltd.	Prendas de vestir	7	17,494
Agri-Marine Exports Ltd.	Productos alimenticios	2	0,059	Elgitread (India) Ltd.	Neumáticos	7	0,609
B. Programas informáticos							
Empresa		Nº	Valor	Empresa		Nº	Valor
Aftek Infosys Ltd.		4	4	NIIT Ltd.		15	24,3
Archana Software Ltd.		4	2,25	Aptech Ltd.		10	5,9
BSEL Information Systems Ltd.		4	0,5	Infosys Technologies Ltd.		10	7,7
CG-VAK Software & Exports Ltd.		4	1,292	Information Technologies (India) Ltd.		9	7,5
California Software Co. Ltd.		4	0,318	Mastek Ltd.		9	3,9
Compucom Software Ltd.		4	71	Ramco Systems Ltd.		8	25,2
Cybermate Infotek Ltd.		4	29	Hexaware Technologies Ltd.		7	2,7
KLG Systel Ltd.		4	6,3	Polaris Software Lab Ltd.		7	2,1
NIIT Gis Ltd.		4	0,2336	SQL Star International Ltd.		7	0,9
Nucleus Software Exports Ltd.		4	3	Orient Information Technology Ltd.		6	1,2

Fuente: Ibíd.