

Inversión Extranjera Directa y Empresas Transnacionales al servicio del Desarrollo Nacional



NACIONES UNIDAS

Michael Mortimore

Inversiones y Estrategias Empresariales,
CEPAL

CEPAL

Academia de Centroamérica
San José, Costa Rica, 15 de abril de 2008

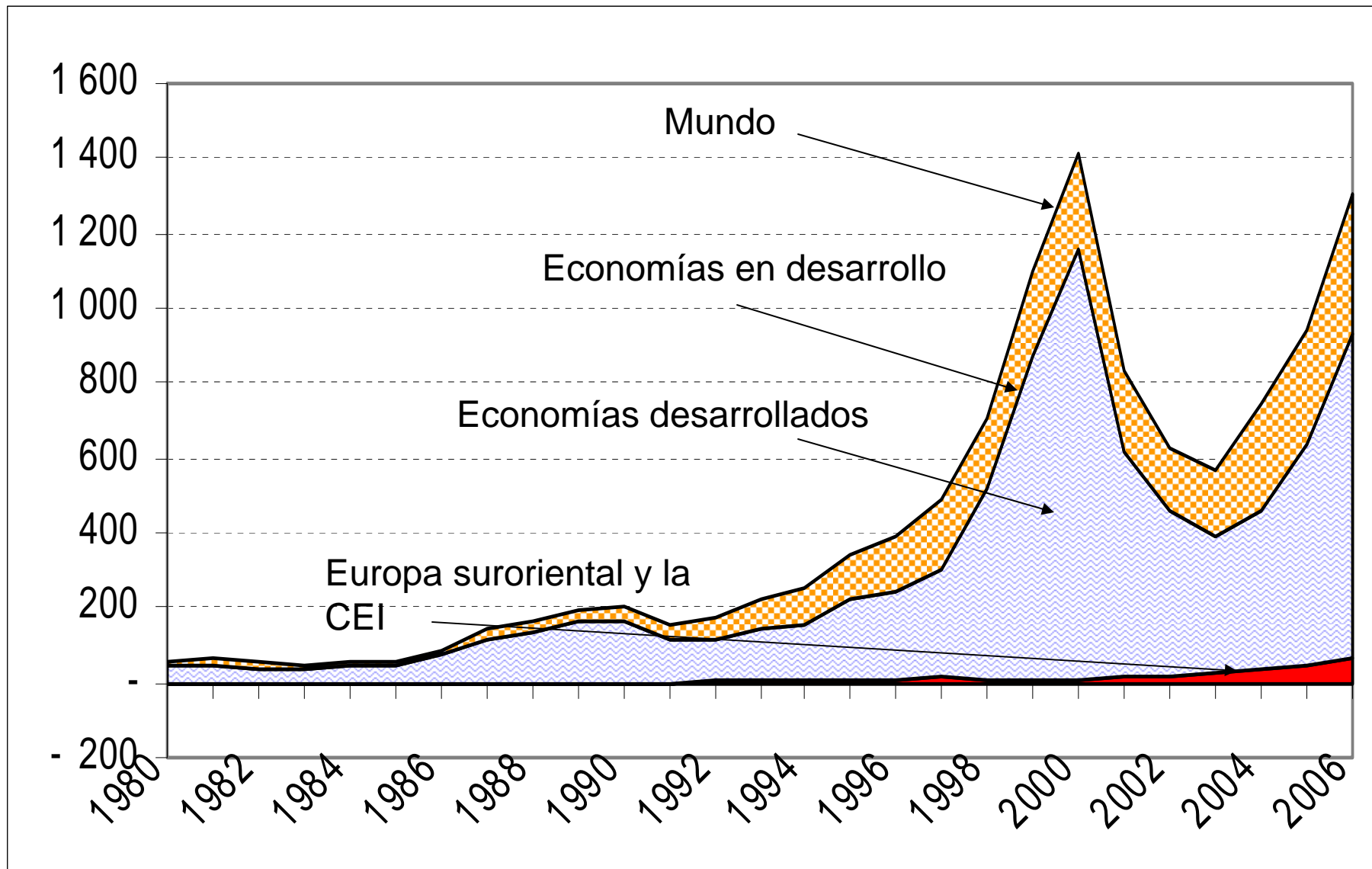
Esquema de la presentación

1. ¿Por qué nos interesa la inversión extranjera directa (IED) y las empresas transnacionales (ET)?
2. Las estrategias que motivan la internacionalización de las ET.
3. Beneficios y dificultades de la IED y las ET para el desarrollo nacional.
4. ¿Cómo competir mejor para atraer las ET y su IED?

Parte 1

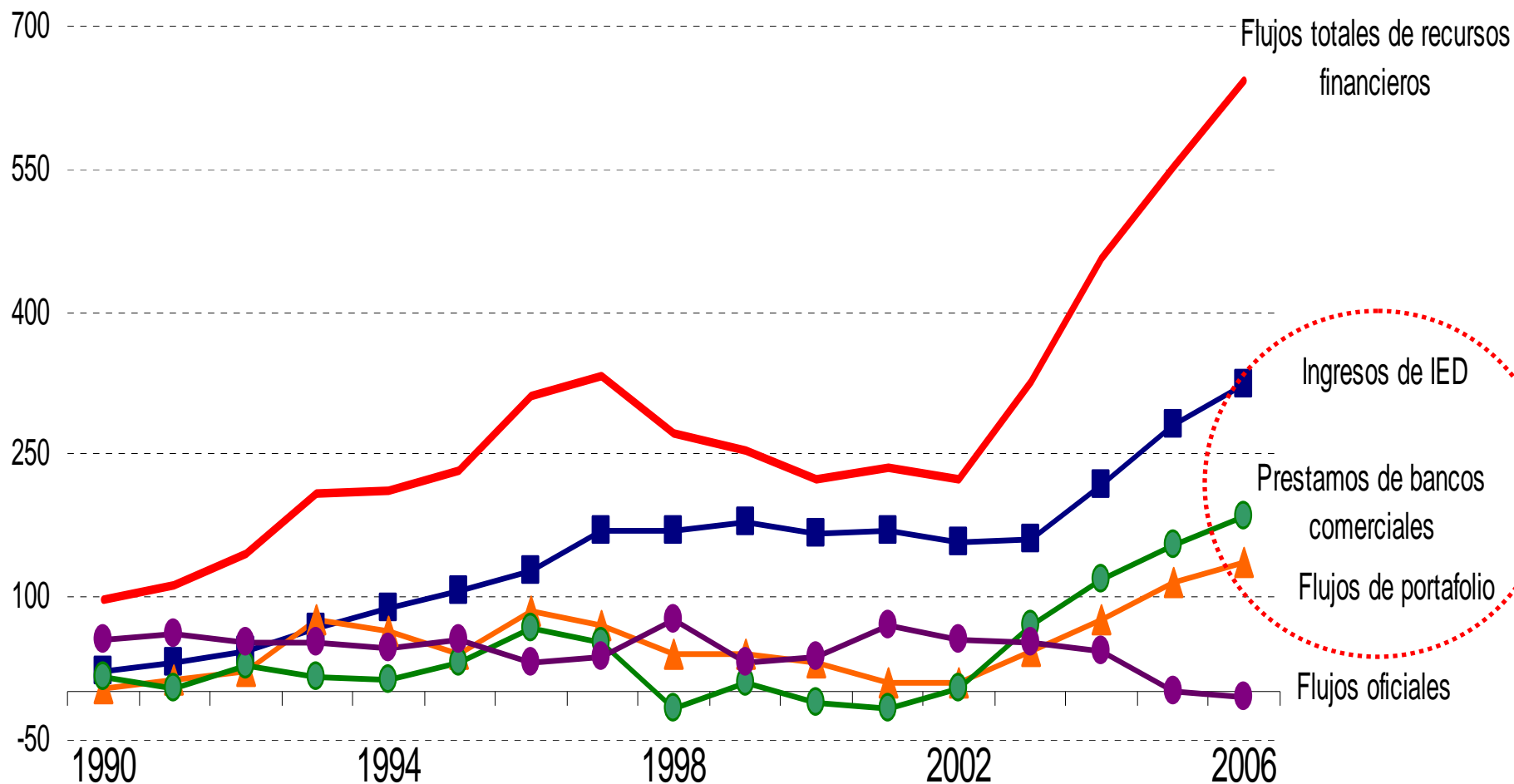
¿Por qué nos interesa la inversión extranjera directa (IED) y las empresas transnacionales (ET)?

...sus inversiones en el exterior son cuantiosas



y representan la parte importante de los ingresos netos totales de recursos financieros^a que reciben los países en desarrollo^b

(miles de millones de dólares)



^a Definido como obligaciones netas de mas de un año de plazo ^b Se utiliza la clasificación de países en desarrollo del Banco Mundial que difiere de la UNCTAD en el sentido que los países de Europa Central y del Este están incluidos en países en desarrollo.

...aunque su distribución por región es muy diferente

Región	IED Acumulada (Stock)				
	1980	1990	2000	2005	2006
<i>Economías desarrolladas</i>	75.6	79.3	68.5	70.3	70.5
Unión Europea	42.5	42.9	37.6	44.4	47.6
Japón	0.6	0.6	0.9	1.0	0.9
Estados Unidos	14.8	22.1	21.7	16.0	14.9
<i>Economías en desarrollo</i>	24.4	20.7	30.3	27.2	26.3
África	6.9	3.3	2.6	2.6	2.6
América Latina y el Caribe	7.1	6.6	9.3	9.3	7.6
Asia y Oceanía	10.5	10.8	18.4	15.4	16.1
<i>Europa suroriental y la CEI</i>	1.2	2.5	3.2
Mundo	100.0	100.0	100.0	100.0	100

Las ET poseen varias dimensiones

(Miles de millones de dólares y miles de empleados)

Ítem	1982	1990	2000	2006
Ingresos de IED	59	202	1 271	1 306
F&A transfronterizas	...	151	1 144	880
<u>Filiales de las ET</u>				
Venta de filiales	2 741	6 126	15 680	25 177
Producto bruto	676	1 501	3 167	4 862
Activos	2 206	6 036	21 102	51 187
Exportaciones	688	1 523	3 572	4 707
Empleo	21 524	25 103	45 587	72 627

Los grandes jugadores: las 25 mayores ET no financieras, 2005

Empresas	País	Sector	Activos Externos		
			Millones de dólares		
General Electric	Estados Unidos	Diversificada	412 692		
Vodafone Group PLC	Reino Unido	Telecomunicaciones	196 396		
General Motors	Estados Unidos	Automotriz	175 254		
British Petroleum Company	Reino Unido	Petróleo expl./ref./distr.	161 174		
Royal Dutch/Shell Group	Reino Unido, Holanda	Petróleo expl./ref./distr.	151 324		
Exxonmobil	Estados Unidos	Petróleo expl./ref./distr.	143 860		
Toyota Motor Corporation	Japón	Automotriz	131 676		
Ford Motor	Estados Unidos	Automotriz	119 131		
Total	Francia	Petróleo expl./ref./distr.	108 098		
Electricite De France	Francia	Electricidad, gas y agua	91 478		
France Télécom	Francia	Telecomunicaciones	87 186		
Volkswagen	Alemania	Automotriz	82 579		
RWE Group	Alemania	Electricidad, gas y agua	82 569		
Chevron Corp.	Estados Unidos	Petróleo expl./ref./distr.	81 225		
E.on	Alemania	Electricidad, gas y agua	80 941		
Suez	Francia	Electricidad, gas y agua	78 400		
Deutsche Telekom AG	Alemania	Telecomunicaciones	78 378		
Siemens AG	Alemania	Eq. eléc & electrónica	66 854		
Honda Motor Company Ltd	Japón	Automotriz	66 682		
Hutchison Whampoa	Hong Kong, China	Diversificada	61 607		
Procter & Gamble	Estados Unidos	Diversificada	60 251		
Sanofi-Aventis	Francia	Farmacéutica	58 999		
ConocoPhillips	Estados Unidos	Petróleo expl./ref./distr.	55 906		
BMW AG	Alemania	Automotriz	55 308		
Nissan Motor Company Ltd	Japón	Automotriz	53 747		

Todos los datos se basan en los informes anuales de sociedades a menos que estén indicados de otra manera.

Los datos sobre afiliados se basan en el Dun and Bradstreet 'Who owns Whom' database.

Las ET emergentes: las 25 principales ET no financieras de los países en desarrollo, 2005

(Millones de dólares)

Empresas	País	Sector	Activos Externos
Hutchison Whampoa Limited	Hong Kong, China	Diversificada	61607
Petronas - Petroliam Nasional Bhd	Malasia	Petróleo expl./ref./distr.	26350
Cemex S.A.	México	Prod min no-metálicos	21793
Singtel Ltd.	Singapur	Telecomunicaciones	18000
Samsung Electronics Co., Ltd.	República de Corea	Eq elec & electrónico	17481
LG Corp.	República de Corea	Eq elec & electrónico	16609
Jardine Matheson Holdings Ltd	Hong Kong, China	Diversificada	15770
CITIC Group	China	Diversificada	14891
Hyundai Motor Company	República de Corea	Automotriz	13015
Formosa Plastic Group	Taiwán, Provincia de	Química	12807
China Ocean Shipping Co.	China	Transporte & almacenaje	10657
Petróleos De Venezuela	Venezuela	Petróleo expl./ref./distr.	8534
Petroleo Brasileiro S.A. - Petrobras	Brazil	Petróleo expl./ref./distr.	8290
CLP Holdings	Hong Kong	Electricidad, gas & agua	6039
Capitaland Limited	Singapur	Bienes raices	6017
América Móvil	México	Telecomunicaciones	5814
China State Construction Engineering Cor	China	Construcción	5578
Companhia Vale do Rio Doce	Brazil	Minería	5545
Oil And Natural Gas Corporation	India	Petróleo expl./ref./distr.	5459
Hon Hai Precision Industries	Taiwán, Provincia de	Eq elec & electrónico	5436
Sasol Limited	Sud Africa	Química	5368
China National Petroleum Corporation	China	Petróleo expl./ref./distr.	5287
Telefonos De Mexico S.A. De C.V.	México	Telecomunicaciones	5025
Flextronics International Ltd.	Singapur	Eq elec & electrónico	5009
Kia Motors	República de Corea	Automotriz	4984

La importancia de las ET reside en...

1) Inversión extranjera directa: 75% de los flujos mundiales son responsabilidad de las empresas transnacionales.

2) Tecnología: >50% de la I+D mundial y 70% de la I+D empresarial privada (“business R&D”) es realizada por empresas transnacionales.

3) Comercio internacional: 67% de las exportaciones está directamente relacionado con las empresas transnacionales (33% vía transacciones intra-empresa).

4) Sistemas internacionales de producción integrada: que son cada vez más amplios e influyentes.

Ergo, son *los principales agentes económicos mundiales* y sus decisiones tienen gran impacto sobre las economías de los países en desarrollo.

Un Vistazo a la Situación
de la IED y las ET en
América Latina y el Caribe
(AL y C)



Más de una
década de
investigación
sobre este tema

- **Nuestra metodología:**

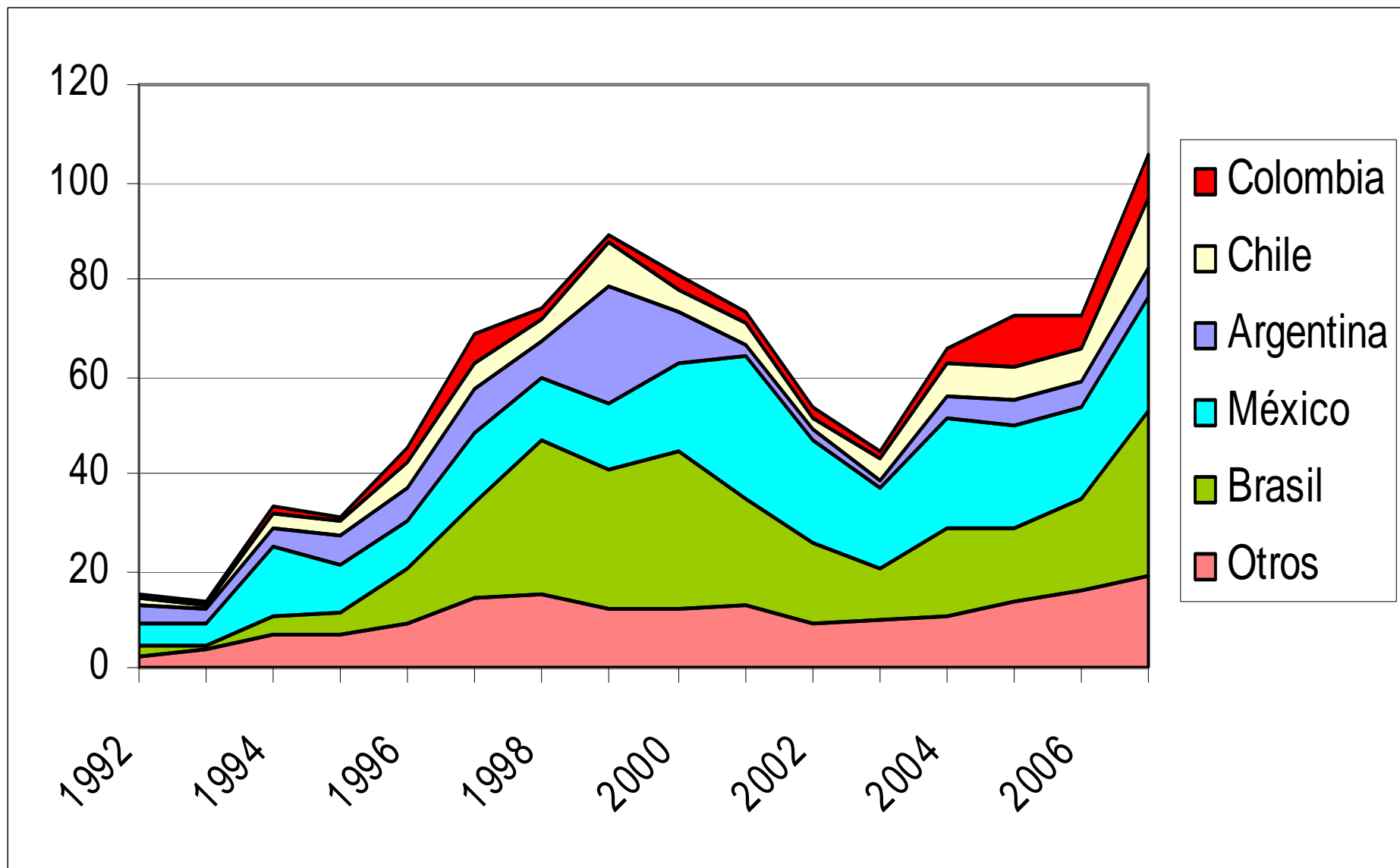
- Investigación de campo entrevistando empresas extranjeras.
- Análisis “modular”

- **Nuestra cobertura:**

- *Países receptores:* Brasil (2), México, Argentina, Chile, Comunidad Andina, 4 de la Cuenca del Caribe.
- *Países inversores:* EE.UU., España, Unión Europea, Japón, Portugal, República de Corea, Canadá (2007).
- *Industrias:* petróleo y gas, automotriz (2), prendas de vestir, servicios financieros, telecom, electricidad / gas en el Cono Sur, TIC (2007).
- *Estudios especiales:* APIs

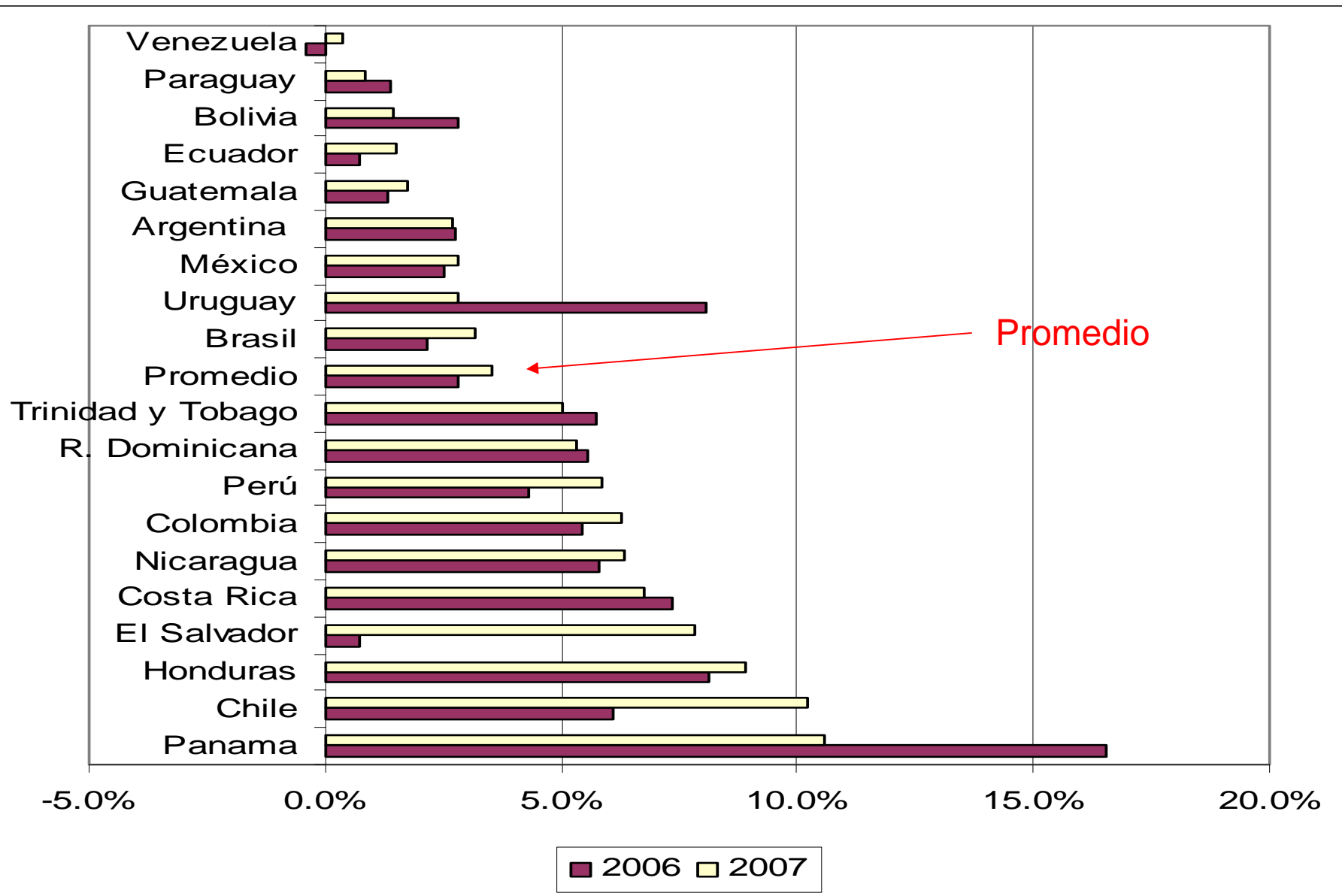
AL y C: principales países receptores de IED, 1990-2007

(En miles de millones de dólares)



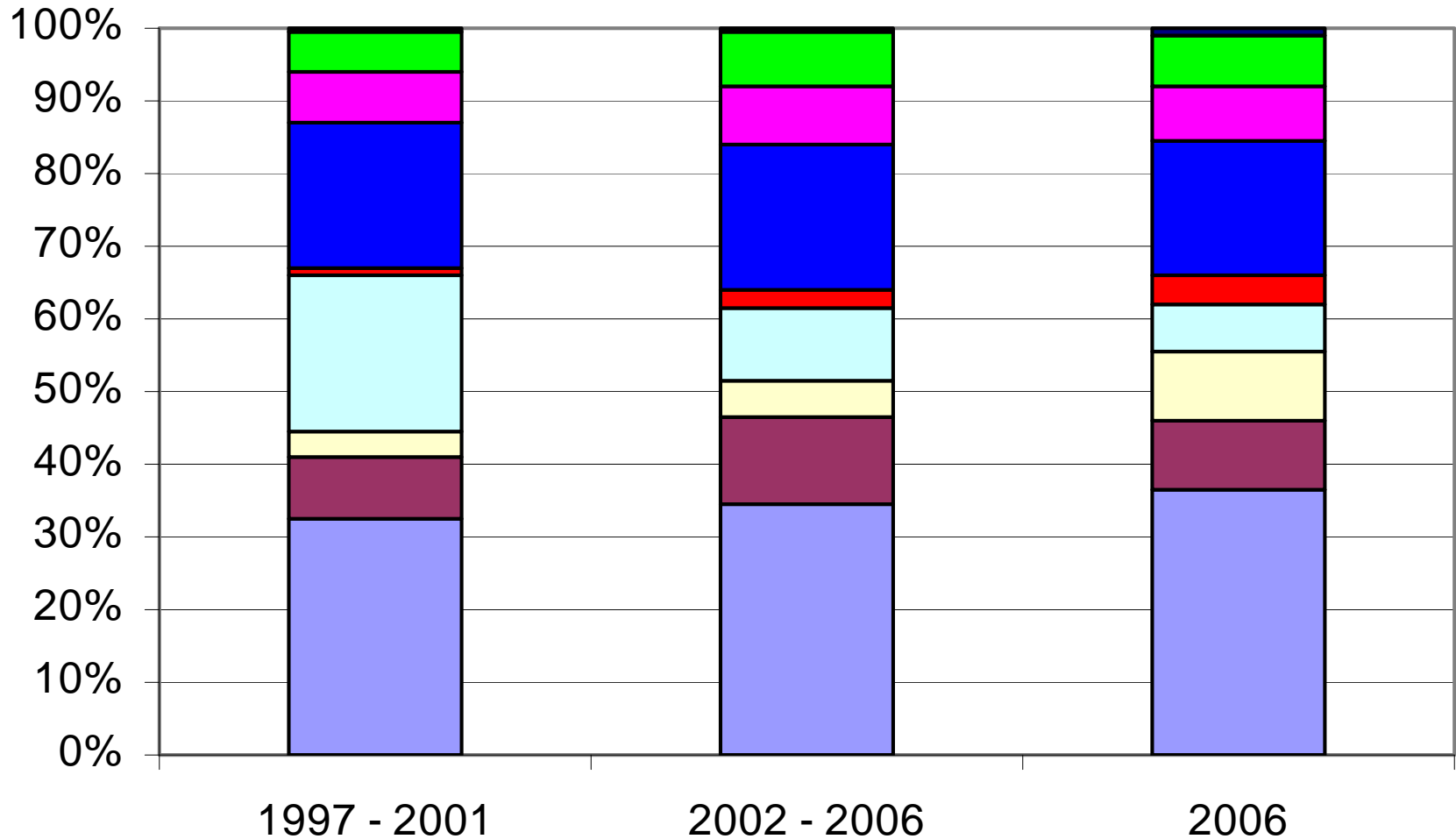
Relación entre los ingresos netos de la IED y el PIB, 2006-2007

(En porcentajes)



Fuente: CEPAL, Informe 2007 Inversión Extranjera en América Latina y el Caribe.

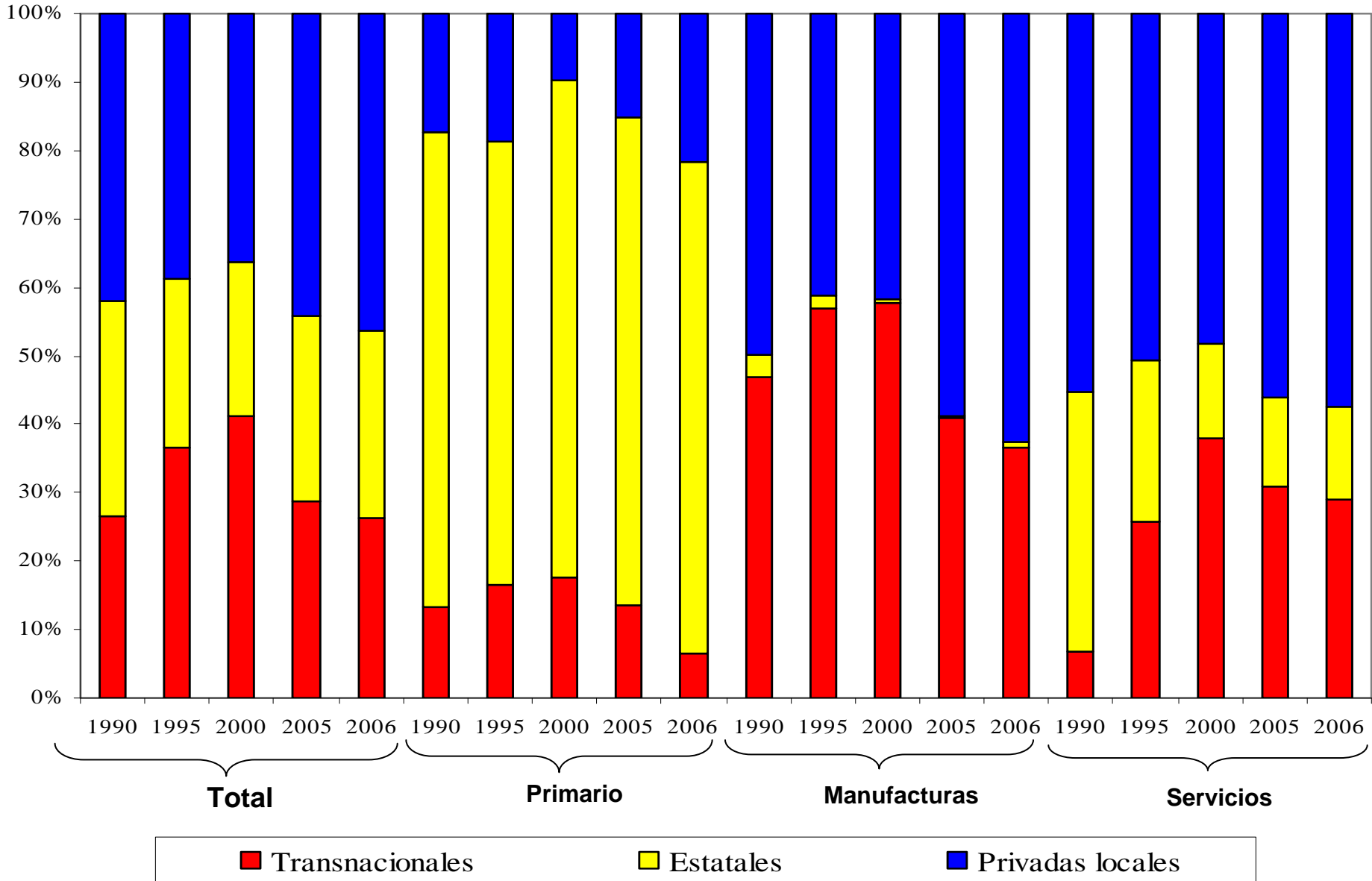
AL y C: el origen de la IED, 1997-2006



- Estados Unidos
- Países Bajos
- Canada
- España
- Suiza
- Otros países desarrollados
- Centros financieros del Caribe
- América Latina y el Caribe

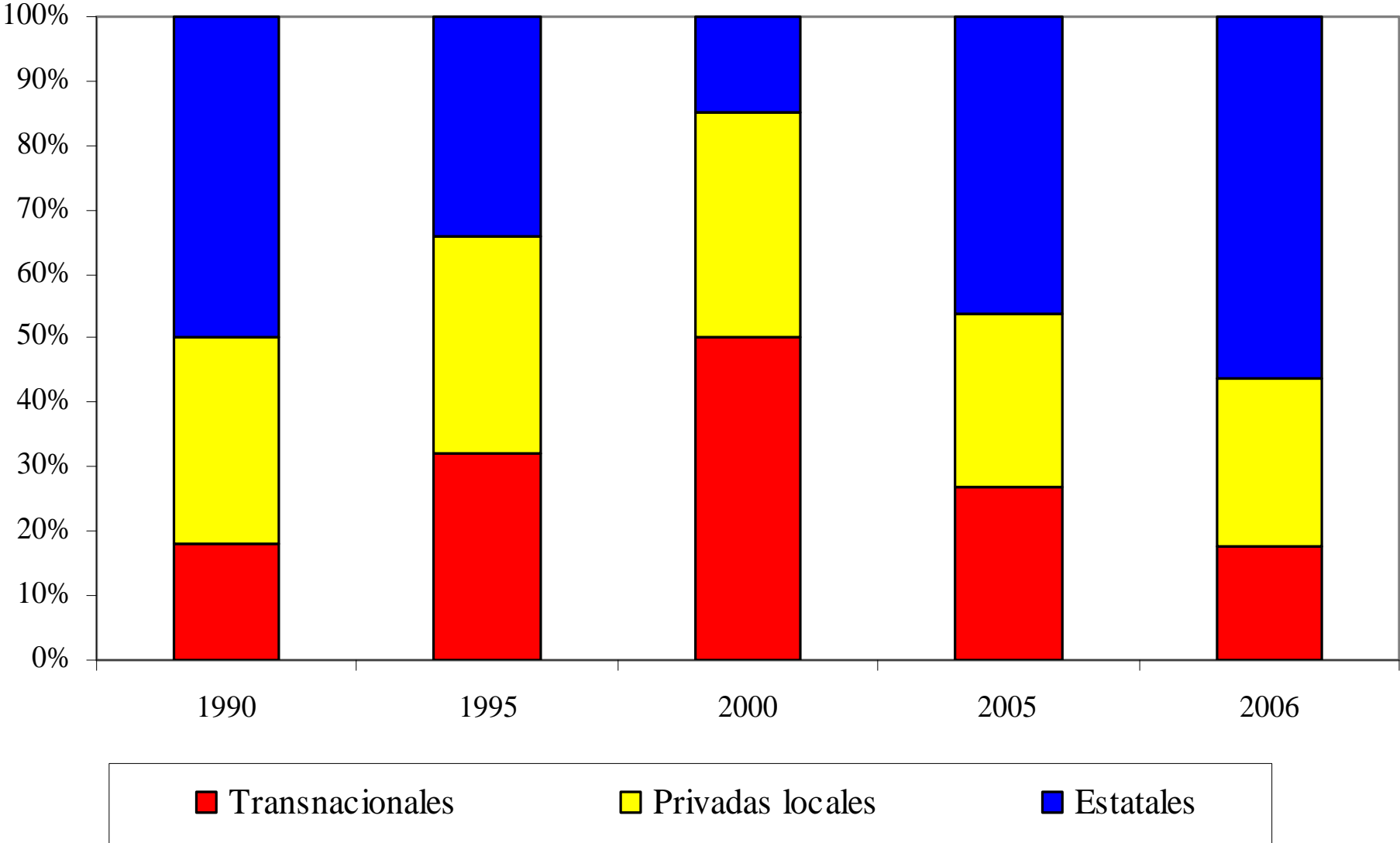
Fuente: CEPAL, Informe 2006 Inversión Extranjera en América Latina y el Caribe.

Disminuye la importancia de las empresas transnacionales ventas de las 500 mayores empresas, 1990-2006



Fuente: CEPAL

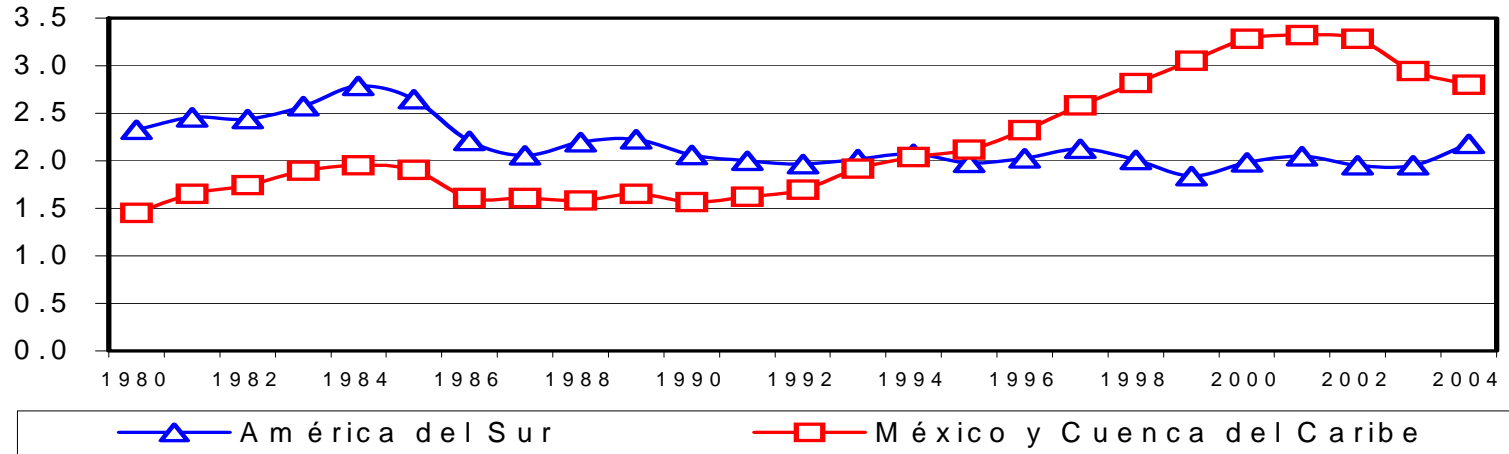
Disminuye la importancia de las empresas de las ET en las exportaciones de las 200 mayores empresas exportadoras, 1990-2006
(En porcentajes)



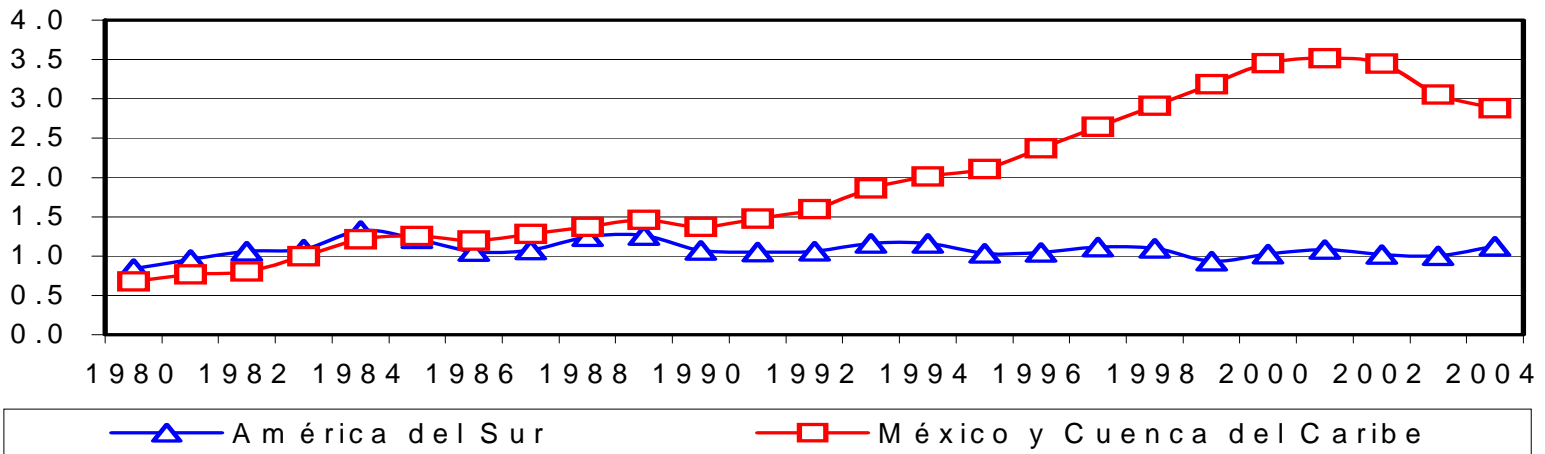
Fuente: CEPAL

AL y C empieza a **perder** competitividad internacional (porcentaje de las importaciones mundiales)

a) Totales



b) Manufacturas no basadas en recursos naturales



En otras palabras, la
situación de la IED y las ET
en la región no
necesariamente refleja la
tendencia global

¿Qué pasa en América
Latina y el Caribe?

Parte 2

Las estrategias que motivan la internacionalización de las ET

Las ET emplean al menos cuatro estrategias distintas para internacionalizarse:

1. Buscar **recursos naturales**, como petróleo y minerales.
2. Buscar **acceso de mercado** para la provisión local de bienes y servicios.
3. Buscar **eficiencia** mediante el establecimiento en sitios competitivos de plataformas para exportar manufacturas
4. Buscar **activos estratégicos**, especialmente vinculadas a la tecnología o las prácticas organizativas

Determinantes de la ubicación geográfica de la IED según estrategia

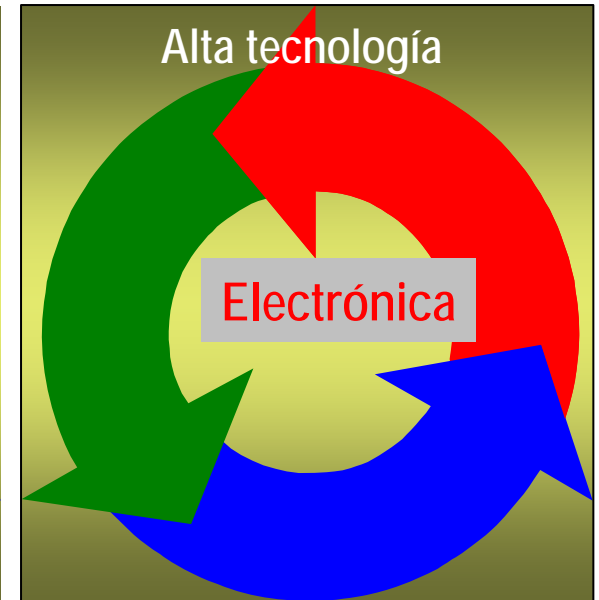
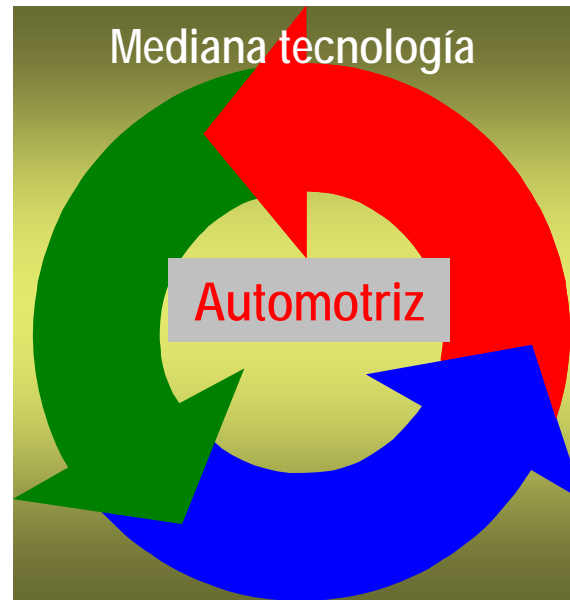
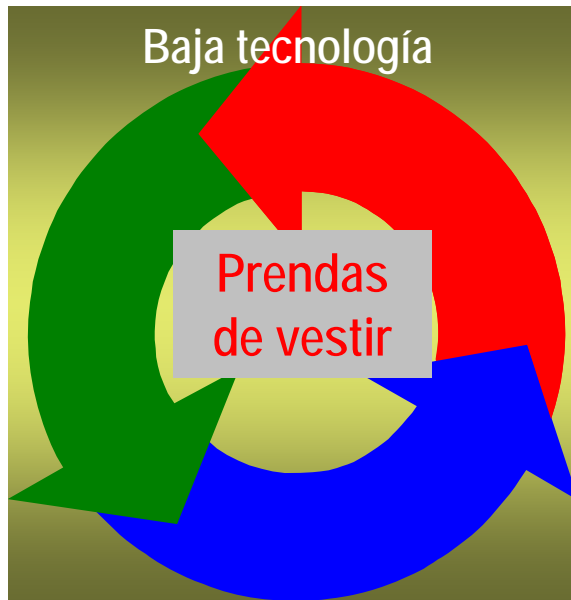
Estrategia de la IED	Factores determinantes principales
<i>Búsqueda de recursos naturales</i>	Abundancia y calidad de recursos naturales Acceso a los recursos naturales Tendencias de los precios internacionales de productos básicos Regulación del medio ambiente
<i>Búsqueda de acceso a mercados (nacional o regional)</i>	Tamaño, ritmo de crecimiento y poder de compra del mercado Nivel de protección arancelaria y no arancelaria Barreras a la entrada Existencia y costo de proveedores locales Estructura del mercado (competidores) Regulación sectorial
<i>Búsqueda de eficiencia para plataformas de exportación a terceros mercados</i>	Acceso a mercados de exportación Calidad y costo de recursos humanos Calidad y costo de infraestructura física Logística de servicios Calidad y costo de proveedores Acuerdos internacionales de comercio y protección de la IED
<i>Búsqueda de activos estratégicos</i>	Presencia de activos específicos requeridos por la empresa Base científica y tecnológica Infraestructura científica y tecnológica Protección de la propiedad intelectual

Los tres principales SIPI genéricos que se encuentran los países en desarrollo y economías en transición

Impulsado por empresas compradoras, salarios son costos centrales, ampliamente dispersados pero no universales

Impulsado por las empresas productoras, basados en economías de escala, se encuentran en algunas regiones cerca a mercados principales

Impulsado por las empresas productoras, calificación y salarios son costos centrales, globalizados y muy integrados, se encuentran en pocos países



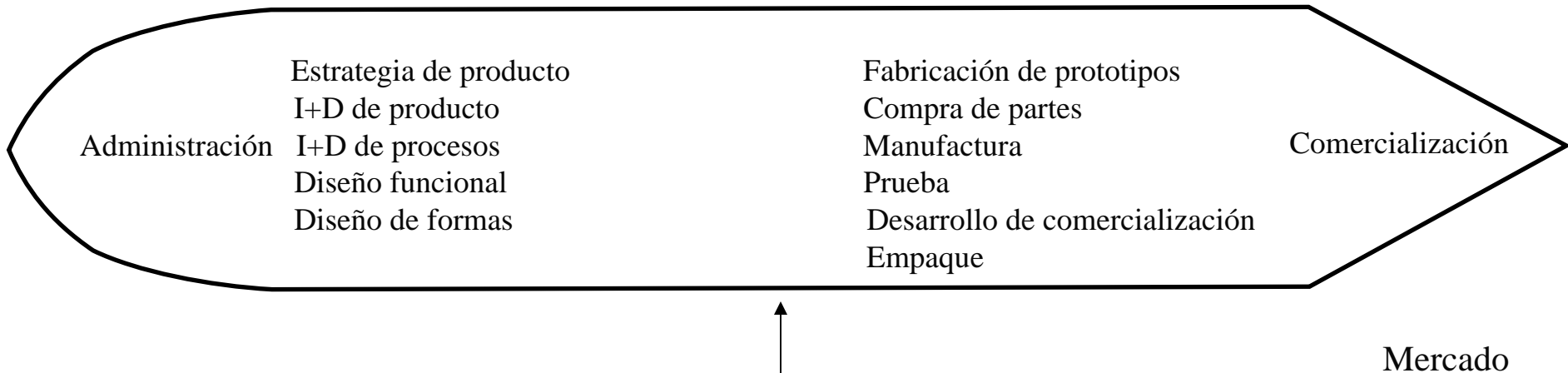
Asia del Sur y Sudeste;
África del Norte, Turquía;
México,
Cuenca del Caribe

México con EE.UU.;
Europa Oriental con la UE;
Argentina con Brasil;
Proyecto de ASEAN

Corea & Taiwán;
Malasia, Singapur
Tailandia & Filipinas;
México

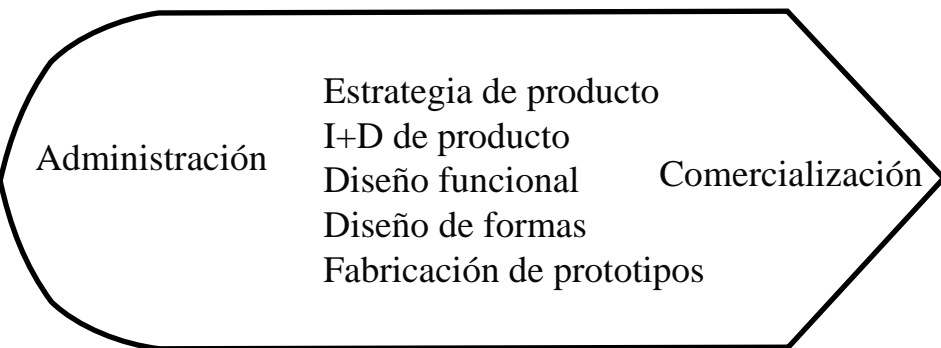
De integración vertical a la cadena de valor modular (electrónica)

A. Integración Vertical *Empresa manufacturera tradicional*

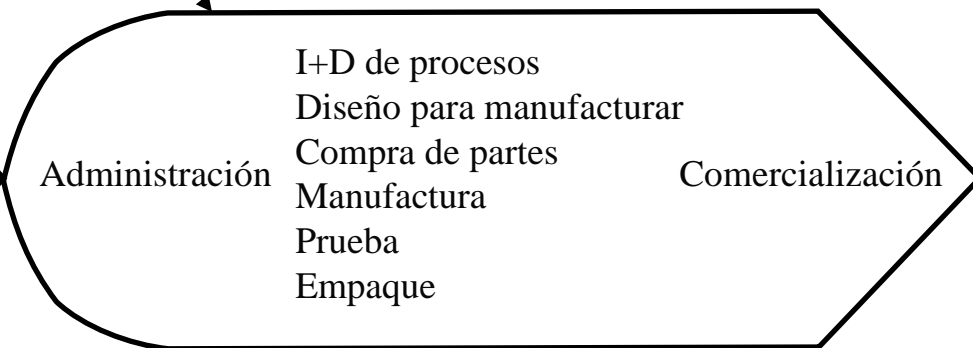


B. Cadena de valor modular

Empresa dueña de la marca



Subcontratista mayor



Fronteras de la empresa

Estrategias de las ET en América Latina

Estrategia corporativa y sector	Búsqueda de recursos naturales	Búsqueda de mercado local (nacional o regional)	Búsqueda de eficiencia para plataforma de exportación	Búsqueda de activos tecnológicos
<i>Bienes</i>	<p><i>Petróleo y gas:</i> Comunidad Andina, Argentina, Trinidad y Tabago</p> <p><i>Minería:</i> Chile, Argentina, Comunidad Andina</p>	<p><i>Automotriz:</i> Mercosur</p> <p><i>Química:</i> Brasil</p> <p><i>Industria alimenticia:</i> Argentina, Brasil, México</p> <p><i>Bebidas:</i> Argentina, Brasil, México</p> <p><i>Tabaco:</i> Argentina, Brasil, México</p>	<p><i>Automotora:</i> México</p> <p><i>Electrónica:</i> México y Cuenca del Caribe</p> <p><i>Prendas de vestir:</i> Cuenca del Caribe y México</p>	
<i>Servicios</i>	<p><i>Turismo:</i> México y Cuenca del Caribe</p>	<p><i>Finanzas:</i> México, Chile, Argentina, Venezuela, Colombia, Perú, Brasil</p> <p><i>Telecomunicaciones:</i> Brasil, Argentina, Chile, Perú, Venezuela</p> <p><i>Comercio minorista:</i> Brasil, Argentina, México</p> <p><i>Energía eléctrica:</i> Colombia, Brasil, Chile, Argentina, Centroamérica</p> <p><i>Distribución de gas:</i> Argentina, Chile, Colombia, Bolivia</p>	<p><i>Servicios de administración:</i> Costa Rica</p>	<div data-bbox="1251 1125 1901 1333" style="border: 1px solid black; padding: 10px; text-align: center;"> <p>Tradicionales Nuevas (años noventa)</p> </div>

Parte 3

Beneficios y dificultades
de la IED y las ET para
el desarrollo nacional

Beneficios potenciales de las estrategias sobre las economías huésped

Estrategia de ET	Beneficios potenciales
<i>Búsqueda de recursos naturales</i>	Aumento de las exportaciones de recursos naturales Mejoramiento de la competitividad internacional de recursos naturales Alto contenido local de las exportaciones Empleo en áreas no urbanas Ingresos fiscales (impuestos y regalías)
<i>Búsqueda de acceso a mercados (nacional o regional)</i>	Nuevas actividades económicas locales Incremento del contenido local Profundización y creación de encadenamientos productivos Desarrollo empresarial local Mejoramiento de servicios (calidad, cobertura y precio) y de la competitividad sistémica
<i>Búsqueda de eficiencia para plataformas de exportación a terceros mercados</i>	Aumento de las exportaciones de manufacturas Mejoramiento de la competitividad internacional de manufacturas Transferencia y asimilación de tecnología Capacitación de recursos humanos Profundización y creación de encadenamientos productivos Desarrollo empresarial local Avance desde plataforma de ensamblaje hacia centro de manufacturas
<i>Búsqueda de activos estratégicos</i>	Transferencia de tecnología Mejoramiento de la infraestructura científica y tecnológica Desarrollo logístico especializado

Posibles dificultades de las estrategias sobre las economías huéspedes

Estrategia de ET	Posibles dificultades
<i>Búsqueda de recursos naturales</i>	Actividades que operan en forma de enclaves y no están integradas a la economía local Bajo nivel de procesamiento local de los recursos Precios internacionales cíclicos Bajos ingresos fiscales por recursos no renovables Contaminación ambiental
<i>Búsqueda de acceso a mercados (nacional o regional)</i>	Producción de bienes y servicios sin competitividad internacional (lejos de clase mundial) Débil competitividad internacional Problemas regulatorios y de competencia Disputas provenientes de obligaciones internacionales de inversión Desplazamiento (<i>crowding out</i>) de empresas locales
<i>Búsqueda de eficiencia para plataformas de exportación a terceros mercados</i>	Concentración en ventajas estáticas y no en las dinámicas Limitados encadenamientos productivos: dependencia de importaciones en los ensamblajes. En los peores casos, estancamiento en la “trampa de bajo valor agregado” Desplazamiento (<i>crowding out</i>) de empresas locales Reducción de estándares con respecto a costos de producción (salarios, beneficios sociales y tipo de cambio) Incentivos insostenibles (impuestos e infraestructura) Limitado escalamiento industrial y tecnológico y creación de conglomerados
<i>Búsqueda de activos estratégicos</i>	Baja propensión a la inversión tecnológica Estancamiento productivo Política nacional poco clara

Parte 4

¿Cómo competir mejor
para atraer las ET?

¿Qué hacen los países en desarrollo que compiten mejor?

- La experiencia sugiere que las políticas *activas e integradas* producen mejores resultados (como se observa en Asia y Europa).
- Las políticas exitosas combinan tres elementos: 1) la definición de los objetivos de la estrategia de desarrollo; 2) la competitividad de las ventajas del país huésped; y 3) las necesidades del inversionista.
- Opinamos que América Latina necesita *un cambio de perspectiva* para entender mejor la naturaleza de este fenómeno y para diseñar mejores políticas.

Perspectiva dominante: enfoque de *balanza de pagos*:

- Destaca la importancia del *volumen* de los flujos, dado su aporte al financiamiento externo (“más IED = más beneficios”).
- Supone beneficios *automáticos*, básicamente en términos de variables macroeconómicas:
 - Formación bruta de capital fijo
 - Generación de empleo
 - Exportaciones
 - Derrames (*spillovers*) tecnológicos
- Recomienda aplicación de *políticas horizontales* en (apertura financiera y comercial, desregulación y garantías para los inversionistas,)

Perspectiva emergente: **enfoque de *desarrollo productivo***:

- La *calidad* de la IED es tan importante como el *volumen* (“mejor IED = mejores beneficios”).
- Los beneficios **no** son automáticos, principalmente en aspectos vinculados al desarrollo productivo:
 - Transferencia y asimilación de tecnologías (TAT)
 - Capacitación de recursos humanos (RH)
 - Encadenamientos productivos (EP)
 - Desarrollo empresarial local (DE).
 - Escalamiento industrial y tecnológico (EIT)
- Los efectos pueden ser positivos o negativos, y varían según el tipo de *estrategia empresarial*

Para lograr mejores resultados se necesita mejores políticas e instituciones



1. Es recomendable evolucionar desde políticas de IED / ET que buscan maximizar los **montos**, hacia otras enfocadas a la **calidad** de la IED / ET .
2. Para hacerlo, se deben consensuar y definir y las prioridades nacionales
3. Además es necesario ajustar la institucionalidad, por ejemplo, las Agencias de Promoción de Inversión debe contar con los recursos financieros y humanos necesarios para:
 - desempeñar *nuevas tareas*: identificar, contactar y facilitar la entrada, de la manera más conveniente, de aquellas ET más relevantes para el desarrollo de las prioridades nacionales.
 - ser selectivo a la hora de atraer ET, de manera que se logre producir el impacto buscado.
 - analizar y evaluar los impactos de las ET (fiscal, TAT, RH, EP, DE, etc.) para poder contestar a la pregunta ¿Está funcionando la política de IED / ET?

Reflexiones finales

1. En buena medida las ET son responsables de los cambios en los patrones mundiales de inversión, comercio e innovación.
2. Los países huéspedes deben adoptar medidas para beneficiarse del dinamismo de las ET. A lo largo las Agencias de Promoción de Inversiones deben convertirse en agencias de desarrollo productivo.
3. Para esto, se necesitan políticas activas de IED / ET, que se enmarquen dentro de las estratégicas de desarrollo nacional.

Muchas gracias



NACIONES UNIDAS

Michael Mortimore

Inversiones y Estrategias Empresariales,
CEPAL

CEPAL

Universidad Centroamericana
San José, Costa Rica, 15 de abril de 2008