

Distr.  
RESTRINGIDA

LC/R.1177(Sem.67/2)  
21 de agosto de 1992

ESPAÑOL  
ORIGINAL: INGLES

---

CEPAL  
Comisión Económica para América Latina y el Caribe

Simposio de alto nivel sobre la contribución de las empresas  
transnacionales al crecimiento y el desarrollo de  
América Latina y el Caribe

Santiago de Chile, 19-21 de octubre 1992

## INFORME SOBRE LAS INVERSIONES EN EL MUNDO

1992

Las empresas transnacionales como motores del crecimiento

Resumen ejecutivo

La publicación de este documento ha sido autorizada por la División de Empresas Transnacionales y Gestión del Departamento de Desarrollo Económico y Social de las Naciones Unidas para su distribución en el Simposio de alto nivel sobre la contribución de las empresas transnacionales al crecimiento y el desarrollo de América Latina y el Caribe.

92-8-1251

## INDICE

	<u>Página</u>
AUMENTO DE LA IMPORTANCIA DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES . . . .	1
DISTRIBUCION MUNDIAL DE LA INVERSION EXTRANJERA DIRECTA . . . . .	1
¿DONDE SE ENCUENTRAN LOS PAISES EN DESARROLLO EN RELACION CON LA INVERSION EXTRANJERA DIRECTA? . . . . .	3
ACONTECIMIENTOS RECIENTES EN MATERIA DE POLITICAS . . . . .	6
LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES Y EL CRECIMIENTO EN LOS PAISES EN DESARROLLO . . . . .	7
El nuevo contexto para el crecimiento . . . . .	7
Formación de capital . . . . .	8
Tecnología . . . . .	9
Recursos humanos . . . . .	9
Comercio . . . . .	11
Medio ambiente . . . . .	11
Una evolución integrada . . . . .	13
LA NECESIDAD DE NUEVOS CRITERIOS DE POLITICA . . . . .	13
UNA MIRADA HACIA EL FUTURO . . . . .	16
Respuestas por anticipado . . . . .	18

## LISTA DE GRAFICOS

1. INVERSION EXTRANJERA DIRECTA, PRODUCTO INTERNO BRUTO E INVERSION INTERNA, 1970-1990 . . . . .	2
2. INVERSION EXTRANJERA DIRECTA DENTRO DE LA TRIADA, 1989 . . . . .	4
3. CONGLOMERADOS DE INVERSION EXTRANJERA DIRECTA DE LOS MIEMBROS DE LA TRIADA . . . . .	5
4. LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES Y EL PROCESO DE CRECIMIENTO . .	14

Las empresas transnacionales han llegado a constituirse en ejes centrales de organización de las actividades económicas y en actores importantes en la conformación de la división internacional del trabajo. Desempeñan esta función mediante la inversión extranjera directa así como a través de una variedad de relaciones distintas de la participación en el capital de las empresas de los países receptores. El *World Investment Report 1992: Transnational Corporations as Engines of Growth (Informe sobre las inversiones en el mundo en 1992: Las empresas transnacionales como motores del crecimiento)* que ha sido dado a conocer el 15 de julio de 1992 por la División de Empresas Transnacionales y Gestión del Departamento de Desarrollo Económico y Social de las Naciones Unidas —el segundo de esta serie anual iniciada el año pasado— presenta un análisis del efecto de las empresas transnacionales sobre el crecimiento económico de los países en desarrollo y aspectos relativos a las políticas correspondientes tanto en el ámbito nacional como internacional. A continuación se resumen los aspectos más destacados de las conclusiones del *Informe*.

## **AUMENTO DE LA IMPORTANCIA DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES**

En 1990 el número total de empresas transnacionales sobrepasaba la cifra de 35 000, con más de 150 000 filiales extranjeras. Este crecimiento en números ha sido acompañado por un flujo masivo de inversión extranjera directa durante la segunda mitad del decenio de 1980. En la actualidad, el total acumulado (stocks) de inversión extranjera directa en el mundo es de alrededor de 1.7 billones de dólares, con flujos anuales ascendentes a 225 000 millones de dólares en 1990. Se estima que las ventas mundiales de las filiales extranjeras de las empresas transnacionales ascienden a unos 4.4 billones de dólares, cantidad mucho mayor que las exportaciones mundiales estimadas en 2.5 billones de dólares, excluido el comercio intra-firma dentro de las empresas transnacionales. De este modo, las ventas efectuadas por las filiales de las empresas transnacionales han emergido como un modo mucho más importante de prestar servicios a los mercados mundiales que el comercio.

En tiempos recientes los flujos de inversión extranjera directa crecieron rápidamente no sólo desde el punto de vista de la magnitud absoluta, sino que también dejaron atrás a varias otras corrientes económicas. Durante la segunda mitad del decenio de 1980, los flujos mundiales de inversión extranjera directa crecieron cuatro veces más rápido que la producción interna, dos veces más rápido que la inversión interna, dos y media veces más rápido que las exportaciones y una vez y media más rápido que los pagos por concepto de tecnología (medidos por las regalías y los derechos de licencia). (Véase el gráfico 1.)

## **DISTRIBUCION MUNDIAL DE LA INVERSION EXTRANJERA DIRECTA**

Los países desarrollados continuaron atrayendo más de las cuatro quintas partes de los flujos de entrada de inversión extranjera directa en todo el mundo en 1990. La tróada compuesta por la Comunidad Europea, Japón y los Estados Unidos representó el 70% de los flujos de entrada a nivel mundial.

Con la mayor integración de los países de Europa occidental que no pertenecen a la Comunidad Europea, el Espacio Económico Europeo (EEE) que comprende a los países que pertenecen a la Comunidad Europea y a la Asociación Europea de Libre Comercio, está emergiendo como una región económica poderosa. En los años noventa la tróada que está emergiendo podría describirse con mayor

Gráfico 1

INVERSION EXTRANJERA DIRECTA, PRODUCTO INTERNO BRUTO  
E INVERSION INTERNA, 1970-1990

1975=100

Año	Flujos de salida de IED	PIB, al costo de los factores <sup>a</sup>	Inversión interna <sup>a</sup>
70	60	60	60
71	65	70	70
72	70	80	80
73	75	90	90
74	80	100	100
75	85	110	110
76	90	120	120
77	100	130	130
78	110	140	140
79	120	150	150
80	130	160	160
81	140	170	170
82	150	180	180
83	160	190	190
84	170	200	200
85	180	210	210
86	200	220	220
87	250	240	240
88	400	260	260
89	600	280	280
90	780	320	300

Año

Fuente: División de Empresas Transnacionales y Gestión, *World Investment Report 1992: Transnational Corporations as Engines of Growth* (publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: E.92.II.A.19).  
<sup>a</sup> Los datos correspondientes a 1989 son preliminares.

- ..... Flujos de salida de IED
- PIB, al costo de los factores <sup>a</sup>
- - - - - Inversión interna <sup>a</sup>

propiedad como aquella compuesta por Japón, Norteamérica (Canadá y los Estados Unidos) y el EEE. Las participaciones recíprocas en el total acumulado (stocks) de inversión extranjera directa dentro de esta tróada ascendió a 572 000 millones de dólares en 1989. (Véase el gráfico 2.)

Es probable que Europa central y oriental adquiriera también una importancia creciente como región receptora de inversión extranjera directa. El número de empresas mixtas y filiales de propiedad total extranjera registradas en esta región se duplicó entre comienzos de 1991 y enero de 1992 para alcanzar una cifra total de más de 34 000, lo que entraña compromisos de capital social extranjero superiores a 9 000 millones de dólares. No obstante, las sumas efectivamente invertidas siguen siendo pequeñas. Debido al mejoramiento de las condiciones políticas y económicas, las corrientes acumulativas de inversión extranjera directa hacia la región podrían aumentar hasta superar los 50 000 millones de dólares durante el decenio de 1990, estimación que se basa en los niveles alcanzados en los años ochenta por los flujos de inversión extranjera directa a Brasil, México y Portugal, países que tienen similares niveles de producto interno bruto que los países de la región de Europa central y oriental.

### **¿DONDE SE ENCUENTRAN LOS PAISES EN DESARROLLO EN RELACION CON LA INVERSION EXTRANJERA DIRECTA?**

El volumen absoluto de los flujos de inversión extranjera directa a los países en desarrollo ha continuado aumentando y llegó a un total de 32 000 millones de dólares en 1990. Sin embargo, su participación en los flujos mundiales ha mantenido una tendencia descendente, disminuyendo de 25% en la primera mitad del decenio de 1980 a 17% en la segunda mitad.

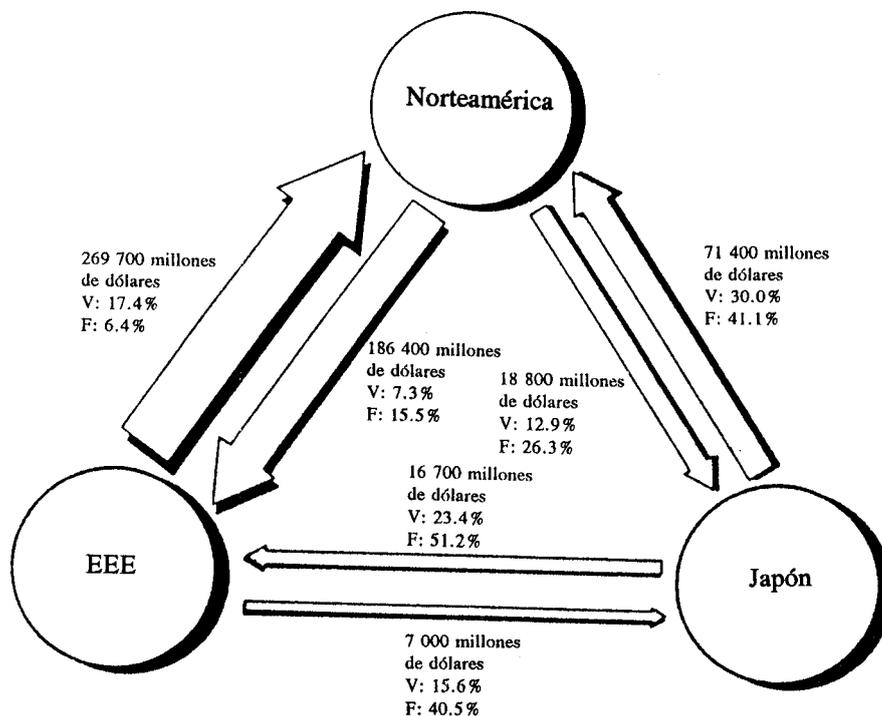
A pesar de que disminuyó la participación, la tasa de crecimiento de los flujos de inversión extranjera directa a los países en desarrollo fue más de dos veces la tasa de crecimiento del producto interno, la inversión y las importaciones de tecnología de estos países y una vez y media la tasa de crecimiento de sus importaciones totales.

Sin embargo, la distribución entre los países en desarrollo continúa siendo sumamente desigual. En 1990, la región de Asia se llevó la parte del león con alrededor de los dos tercios de los flujos totales a los países en desarrollo, América Latina se mantuvo en un distante segundo lugar con menos de un tercio, mientras que Africa recibió alrededor del 7% y los países en desarrollo menos adelantados, como grupo, tuvieron acceso a menos del 1%. Durante el período 1980-1990, las diez economías receptoras más grandes (Argentina, Brasil, China, Egipto, Hong Kong, Malasia, México, Singapur, Tailandia y la provincia china de Taiwán) concentraron casi el 70% de los flujos hacia todos los países en desarrollo.

Otra observación importante es que, para un gran número de países en desarrollo receptores, uno de los miembros de la tróada (Comunidad Europea, Japón y los Estados Unidos), por lo general de dentro de la misma región, es la fuente dominante de inversión extranjera directa. (Véase el gráfico 3.) Esta modalidad se ha hecho más pronunciada en los últimos años del decenio de 1980 en comparación con los primeros años del mismo decenio, en parte como resultado de las estrategias de redes básicas regionales de las empresas transnacionales y de las iniciativas de integración regional a nivel gubernamental.

Gráfico 2

## INVERSION EXTRANJERA DIRECTA DENTRO DE LA TRIADA, 1989



V = Volumen total acumulado (stocks)

F = Flujos

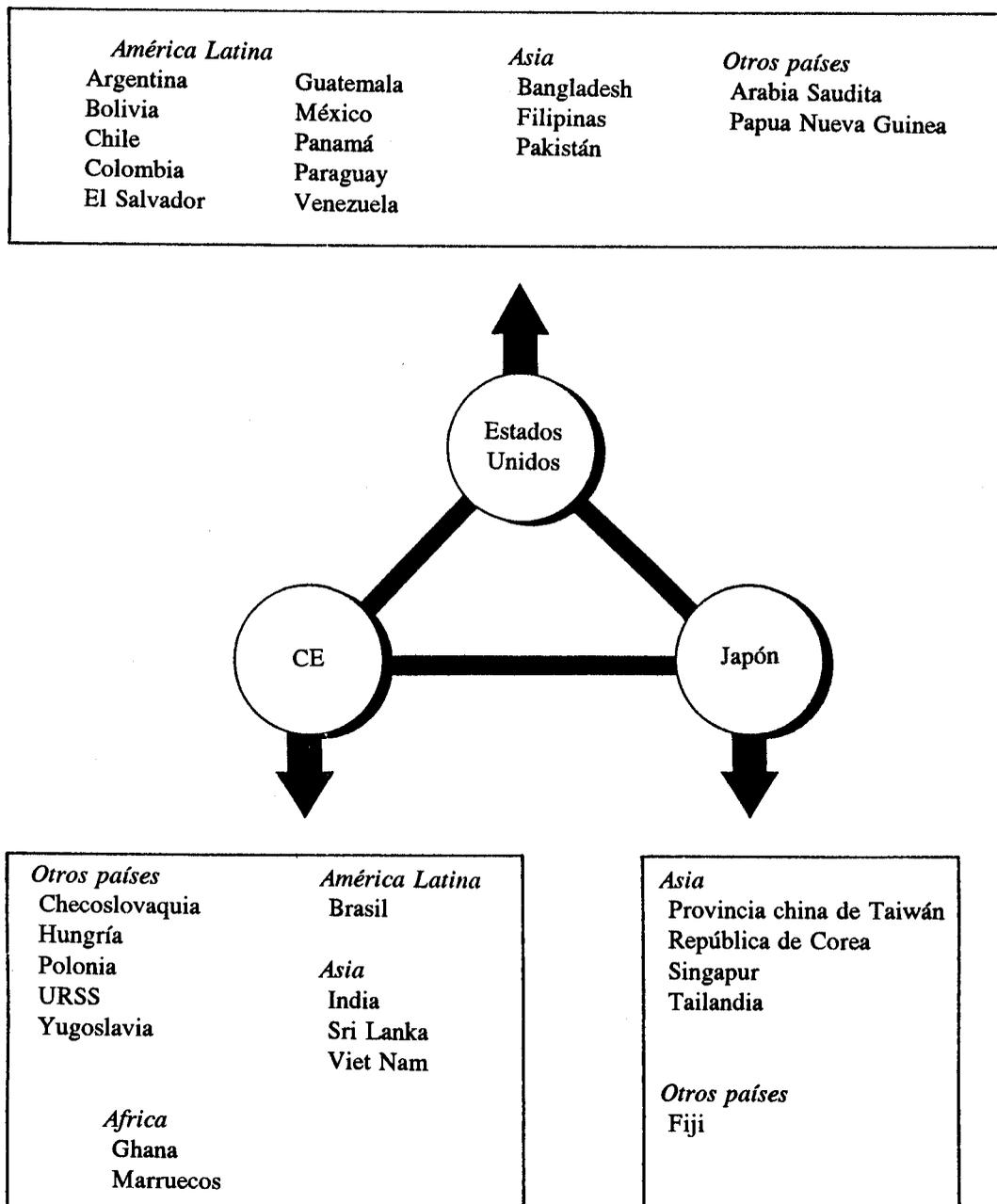
**Fuente:** División de Empresas Transnacionales y Gestión, *World Investment Report 1992: Transnational Corporations as Engines of Growth* (publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: E.92.II.A.19).

**Nota:** Las cifras en dólares muestran el valor estimado del volumen total de inversión extranjera directa basado en los datos sobre entrada y salida de inversiones entre Norteamérica y el Espacio Económico Europeo (EEE), excluidos Islandia y Liechtenstein. La inversión dentro de Norteamérica y la inversión dentro del EEE ha sido expresada en cifras netas. Los porcentajes muestran las tasas medias de crecimiento anual para el volumen total acumulado (stocks) (1980-1989) y los flujos (1985-1990). Norteamérica incluye a Canadá y los Estados Unidos. El Espacio Económico Europeo incluye a la Comunidad Europea (CE) y la Asociación Europea de Libre Comercio (AELC), excluidos Islandia y Liechtenstein.

Gráfico 3

CONGLOMERADOS DE INVERSION EXTRANJERA DIRECTA DE LOS  
MIEMBROS DE LA TRIADA, 1986-1989

(Economías en que un miembro de la TRIADA domina las  
afluencias de inversión anual media)



Fuente: División de Empresas Transnacionales y Gestión, *World Investment Report 1992: Transnational Corporations as Engines of Growth* (publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: E.92.II.A.19).

## ACONTECIMIENTOS RECIENTES EN MATERIA DE POLITICAS

El *Informe* ofrece un completo análisis de los últimos acontecimientos en materia de políticas en los planos multilateral, regional, bilateral y nacional y examina sus consecuencias para la inversión extranjera directa.

A nivel multilateral, los acontecimientos más significativos con respecto a la inversión extranjera directa tuvieron lugar en el contexto de la Ronda Uruguay. Tras casi cinco años de negociaciones, el Director General del GATT presentó un proyecto de Acta Final que comprendía los resultados de las negociaciones e incluía un texto sobre servicios, medidas de inversión relacionadas con el comercio (TRIMs) y los aspectos comerciales de los derechos de propiedad intelectual (TRIPs). El *Informe* ofrece el primer análisis de las consecuencias de estos proyectos de acuerdo para la inversión extranjera directa.

El proyecto de Acuerdo General sobre Comercio en Servicios (GATS) tiene un alcance amplio y abarca todos los servicios (con excepción de los suministrados en el ejercicio de las funciones gubernamentales) y todos los modos de entrega o prestación de los mismos, incluido el comercio con el exterior, la movilidad de los factores de producción y el libre tránsito de los consumidores. El proyecto de acuerdo contiene dos componentes principales: i) las obligaciones generales que los países están obligados a cumplir cuando se adopta el acuerdo, entre las cuales se incluyen el principio de la nación más favorecida y la transparencia en las normas y reglamentos que afectan a los servicios; y ii) los compromisos específicos, sujetos a negociaciones, incluidos el acceso al mercado y el trato nacional. En caso de ser adoptado, es probable que el efecto general del GATS apunte hacia la liberalización de la inversión extranjera directa en servicios; asimismo, puede acelerar el proceso de liberalización en otros sectores.

En lo que se refiere a las TRIMs, el proyecto de acuerdo identifica varias medidas que se consideran incompatibles con las disposiciones existentes del GATT. En su mayor parte, esas medidas se relacionan con requisitos de funcionamiento, tales como los requisitos de sustitución de importaciones, las ventas internas, el comercio equilibrado y el contenido local. De ser adoptado, es poco probable que el proyecto de acuerdo sobre las TRIMs tenga algún efecto significativo sobre los flujos de inversión extranjera directa, en parte debido a que ya la mayoría de los países en desarrollo han liberalizado notoriamente sus regímenes de inversión extranjera directa.

El proyecto de acuerdo sobre los TRIPs tiene principalmente como objetivo establecer los estándares mínimos para proteger siete categorías de derechos de propiedad intelectual (derechos de autor, marcas comerciales, indicaciones geográficas, diseños industriales, patentes, planos de circuitos integrados y secretos comerciales) y las obligaciones de los gobiernos miembros para hacer cumplir esos derechos. Establece también un procedimiento multilateral para el arreglo de controversias entre los gobiernos. En caso de ser aprobado el acuerdo, su impacto sobre la inversión extranjera directa debería ser favorable, en parte mediante la reducción de los desincentivos a la transferencia de tecnología y en parte mediante la creación de un marco de políticas más receptivo a la inversión extranjera directa.

En el plano interregional, el acontecimiento más importante fue el respaldo brindado en 1991 por el Consejo de Ministros de la OCDE a la revisión de la Declaración sobre las Inversiones Internacionales y las Empresas Transnacionales, adoptada originalmente en 1976. Los principales cambios aprobados se relacionaban con el fortalecimiento de la obligación de notificación de medidas contrarias al principio del

trato nacional, el refuerzo de los procedimientos para acelerar la liberalización y la ampliación de las disposiciones sobre el medio ambiente para constituir un capítulo completo.

En el plano bilateral, el número de tratados bilaterales para el fomento y la protección de la inversión extranjera directa continuó aumentando y alcanzó un total de 440 a mediados de 1991. A mediados del año 1992, se habían celebrado 19 nuevos tratados, principalmente de los países occidentales con países de Europa central y oriental y América Latina, hecho este último que constituía una novedad.

En el plano nacional, la liberalización de las políticas sobre inversión extranjera directa que se había iniciado en el decenio de 1980 se aceleró en 1991. Durante ese año, especialmente los países de Europa central y oriental liberalizaron significativamente sus regímenes de inversión extranjera directa. En los países en desarrollo el modelo de liberalización iniciado anteriormente se intensificó aún más. Asimismo, se ha intensificado la privatización de las empresas de propiedad del Estado en la mayoría de los países. Con programas activos de privatización en más de 70 países, el número anual de privatizaciones a nivel mundial se quintuplicó con creces entre 1985 y 1990, y el valor de las empresas estatales vendidas alcanzó a más de 185 mil millones de dólares a fines del decenio de 1980.

## **LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES Y EL CRECIMIENTO EN LOS PAISES EN DESARROLLO**

### *El nuevo contexto para el crecimiento*

El *World Investment Report 1992* tiene como su tema principal el papel de las empresas transnacionales en el crecimiento de los países en desarrollo. Sostiene que la importancia cada vez mayor de las empresas transnacionales en el proceso de crecimiento de los países en desarrollo surge no sólo del aumento reciente del volumen de la inversión extranjera directa, sino también de varios cambios estructurales importantes en la economía mundial que sitúan a las empresas transnacionales en una posición central como árbitros de la división internacional del trabajo. Entre estos últimos figuran los siguientes:

1. La importancia creciente de las fuerzas de mercado: 63 países en desarrollo han liberalizado sus regímenes de políticas comerciales desde el comienzo de la Ronda Uruguay y unos 30 países en desarrollo y centro europeos liberalizaron sus regímenes de inversión extranjera directa solamente en 1991.
2. La tecnología y la contracción del espacio económico: en varias industrias, en particular en las industrias de servicios que han presenciado la explosión más espectacular en materia de inversión extranjera directa durante el decenio de 1980, el acceso a las poderosas redes de comunicación por computadoras, de propiedad de una sola empresa o de un grupo de empresas, constituye cada vez más la base de las transacciones internacionales.
3. La globalización de las industrias: varias industrias claves (por ejemplo, las de automóviles y de artículos electrónicos) se están globalizando cada vez más, proceso en que las empresas transnacionales integran, coordinan y controlan las actividades que incorporan valor agregado en el exterior.

4. La emergente economía mundial de servicios: la nueva economía mundial es cada vez más una economía de servicios y ya que los servicios son en gran parte no comerciables (aunque en algunos casos ha aumentado su comerciabilidad debido a cambios tecnológicos), la inversión extranjera directa tiene una importancia decisiva en lo que se refiere al acceso a servicios eficientes.
5. La regionalización de la economía mundial: las empresas transnacionales están reaccionando mediante la formulación de respuestas estratégicas a los acuerdos de integración regional e influyendo en el carácter de éstos.

Teniendo en cuenta esos antecedentes, el *Informe* analiza el impacto de las empresas transnacionales en el crecimiento de los países en desarrollo, centrándose en cinco elementos principales: la formación de capital, la tecnología, el desarrollo de los recursos humanos, el comercio y el medio ambiente.

### *Formación de capital*

La formación de capital sigue siendo un factor importante que contribuye al crecimiento económico de los países en desarrollo. Las empresas transnacionales, como fuente importante de capital y uno de los cauces principales para transferir el capital a través de las fronteras, tienen una gran contribución potencial que hacer para estimular el crecimiento en los países en desarrollo.

La inversión extranjera directa como proporción de la inversión interna en los países en desarrollo receptores no es grande, ya que por lo general es inferior al 5%, aunque alcanza niveles considerablemente superiores en algunos casos. La inversión extranjera directa como proporción de la inversión interna creció de manera apreciable en los años ochenta en la mayoría de los países, por lo general reflejando volúmenes crecientes de inversión extranjera directa, pero en algunos países reflejó el estancamiento de la inversión interna.

Sin embargo, incluso en los países en que la inversión extranjera directa constituye una pequeña parte de la formación bruta interna de capital normalmente su participación es mucho mayor en la formación de capital de industrias específicas que desempeñan un papel clave en el desarrollo, tales como las industrias manufactureras de bienes de consumo duradero o de alta tecnología. Un ejemplo importante lo constituye la República de Corea. De este modo, la importancia de la inversión extranjera directa es muy probablemente subestimada por los datos agregados.

Las empresas transnacionales parecen ser importantes en las industrias de los países en desarrollo receptores que tienen utilidades más elevadas y mayor concentración que los promedios nacionales. Sigue siendo una pregunta sin responder si la presencia de las empresas transnacionales es una fuerza que reduce la competencia, y por consiguiente reduce la eficiencia en estas industrias, o si las empresas transnacionales introducen prácticas más eficientes en las industrias que ya están concentradas en virtud de las condiciones de costo y demanda.

Las empresas transnacionales estimulan la producción local mediante vínculos de concatenación con la economía interna, efecto que ha resultado ser muy importante en varios países en desarrollo, tales como la provincia china de Taiwán, aunque más limitado en países donde los negocios locales no se han desarrollado suficientemente para atender las necesidades de las empresas transnacionales, como es el caso de Indonesia.

En general, los hechos presentados en el *Informe* indican que las empresas transnacionales promueven el crecimiento mediante una significativa contribución positiva al capital físico en los países en desarrollo, especialmente en las industrias que son decisivas para el crecimiento.

### ***Tecnología***

Las empresas transnacionales son actores importantes en el desarrollo de tecnologías. Los gastos efectuados en materia de investigación y desarrollo por las 20 principales empresas transnacionales superan los de Francia y el Reino Unido combinados; las empresas estadounidenses y no estadounidenses en conjunto representan más del 75% de todas las patentes otorgadas en los Estados Unidos durante los años ochenta, y las empresas extranjeras constituyen más del 50%.

Las empresas transnacionales fomentan el crecimiento en los países en desarrollo mediante la transferencia de tecnología. Esto queda de manifiesto por el hecho de que las filiales extranjeras por lo general muestran una mayor productividad de los factores y de que la participación de las industrias con un nivel elevado o medio de actividades de investigación por lo general ha aumentado como proporción de las ventas totales de las filiales, de las ventas de las industrias manufactureras y de las exportaciones manufacturadas.

En algunos casos, las empresas transnacionales han contribuido a la transferencia de tecnología y el crecimiento mediante las actividades de investigación y desarrollo locales efectuadas por las filiales, estimulando el desarrollo de la tecnología por las instituciones locales de investigación y desarrollo y el efecto difusor sobre la eficiencia productiva de las empresas del país receptor.

Existe una tendencia cada vez mayor entre las empresas transnacionales a internalizar las tecnologías entre ellas mismas mediante alianzas estratégicas. Tales alianzas, muy frecuentes en las nuevas tecnologías (biotecnología, tecnologías de información y nuevos materiales), se hallan muy concentradas en los países desarrollados mientras que las de los países en desarrollo representan menos del 5%. De este modo, la posibilidad de desatar estas tecnologías es muy limitada.

La contribución de las empresas transnacionales a la promoción del crecimiento mediante la transferencia de tecnología depende en gran medida del estado de desarrollo de las industrias proveedoras locales, los recursos humanos, la capacidad empresarial y las estructuras de incentivos que promuevan la competencia mediante la absorción de tecnología. Se deberían formular políticas de los países receptores para lograr mejoras en todas estas esferas.

### ***Recursos humanos***

Un aspecto importante del desarrollo de los recursos humanos es la educación y capacitación. En la esfera de la educación, las empresas transnacionales tienen un papel limitado que desempeñar en la educación general que constituye en gran medida el ámbito de los organismos gubernamentales nacionales y otros organismos. Lo mismo es válido por lo general de la formación profesional formal, aunque ha habido varios casos en que las empresas transnacionales han colaborado con los organismos educacionales públicos para establecer y mejorar las instituciones de formación profesional en los países en desarrollo receptores. Lo que es más importante, las empresas transnacionales imparten capacitación profesional a los trabajadores que intervienen en la producción en sus filiales. La mayor parte de esa capacitación se

lleva a cabo para satisfacer necesidades de dotación de personal que son esenciales para el funcionamiento de la empresa, pero esta capacitación evidentemente tiene consecuencias para el acervo de recursos humanos de un país receptor. La capacitación de trabajadores no calificados y semicalificados representa la mayor parte de los esfuerzos de capacitación de las empresas transnacionales en términos numéricos, pero cualitativamente, y como proporción de los gastos totales de capacitación, la capacitación de los trabajadores calificados es más significativa.

Es en lo relativo a la capacidad de gestión que las empresas transnacionales pueden hacer la mayor contribución al desarrollo de los recursos humanos en los países en desarrollo receptores. La capacitación de las empresas transnacionales a este respecto abarca la entrega de conocimientos técnicos especializados (*know-how*) y el desarrollo de habilidades empresariales y aptitudes administrativas mediante cauces formales, no formales e informales de aprendizaje. Unas pocas empresas transnacionales grandes han establecido sus propios programas formales de capacitación. Asimismo, las escuelas de negocios transnacionales originarias de los países industrializados tienen filiales en varios países en desarrollo; además, las empresas transnacionales influyen en los planes de estudios y la enseñanza en esas instituciones.

El aprendizaje no formal constituye, sin embargo, el cauce más importante de la capacitación proporcionada por las empresas transnacionales en materia de capacidad administrativa. Comprende la capacitación directa de los empleados mediante cursos breves, asignaciones a la empresa matriz, viajes de estudio o delegación de personal capacitado desde la empresa matriz. La promoción de las perspectivas de carrera dentro de las filiales extranjeras acrecienta aún más la capacidad de los empleados.

La capacitación por parte de las empresas transnacionales se extiende a veces a los empleados de otras compañías y a otros miembros de la fuerza de trabajo, debido a consideraciones tales como la participación en los costos, el deseo de contribuir al desarrollo de la comunidad receptora, los incentivos gubernamentales o la cooperación con organismos internacionales. Las actividades de capacitación de las empresas transnacionales abarcan también a los proveedores y las industrias de apoyo locales. Se puede proporcionar también capacitación no formal a los recursos humanos en empresas con las cuales se tienen emprendimientos conjuntos que no suponen aporte de capital por parte de la empresa transnacional.

El aprendizaje informal es un tercer cauce de capacitación en habilidades administrativas por parte de las empresas transnacionales y tiene lugar mediante un proceso de socialización en la cultura organizativa de la empresa transnacional. Los cambios resultantes pueden fomentar el crecimiento si implican la transferencia de valores implícitos en las capacidades administrativas particulares que se necesitan para elevar la productividad y el espíritu empresarial.

Los países receptores pueden reforzar el efecto positivo de las empresas transnacionales en el desarrollo de los recursos humanos mediante sus propias políticas de salud, educación y empleo, así como mediante políticas que afecten a la inversión extranjera directa y a las operaciones de las empresas transnacionales.

Los países receptores pueden reforzar la contribución de las empresas transnacionales al crecimiento mediante el desarrollo de los recursos humanos adoptando políticas convenientes. Podrían aplicar, en la medida de lo posible, políticas y medidas para alentar las inversiones de las empresas transnacionales en aquellas actividades y formas que más se presten para adquirir conocimientos y desarrollar habilidades y capacidades administrativas. Además, podrían establecer requisitos legales o administrativos para que

tanto las empresas nacionales como las empresas transnacionales impartieran capacitación a sus empleados y negociar con determinadas empresas transnacionales para que hicieran inversiones en el desarrollo de los recursos humanos.

### ***Comercio***

Las empresas transnacionales han hecho un aporte significativo al crecimiento de los países en desarrollo mediante el mejoramiento de los resultados en materia de exportaciones. La propensión a exportar de las filiales estadounidenses en el sector manufacturero de los países en desarrollo aumentó de 22% en 1982 a 33% en 1989 y la de las filiales japonesas, de 33% a casi 40% en los años respectivos.

Las empresas transnacionales han contribuido también al desplazamiento estructural de las exportaciones de los países en desarrollo en favor de productos tecnológicamente avanzados, como maquinaria eléctrica y no eléctrica y equipo de transporte.

Además de las exportaciones de las filiales de producción, las exportaciones de los países en desarrollo han sido fomentadas también por las empresas transnacionales mediante vínculos distintos de la participación en el capital. En el caso de Marruecos, por ejemplo, la subcontratación constituye entre el 20% y el 25% de las exportaciones totales. La subcontratación ha facilitado también el crecimiento de las exportaciones de productos tecnológicamente complejos, tales como piezas de repuesto de computadoras, semiconductores y componentes de aeronaves desde varios países en Asia.

Las importaciones realizadas tanto por las filiales de comercialización como de producción constituyen fuentes importantes de acceso a bienes intermedios y de capital críticos.

A fin de reforzar la contribución de las empresas transnacionales al crecimiento de los países en desarrollo, es necesario mejorar la coordinación entre las políticas comerciales y las de inversión extranjera directa en los países en desarrollo, asegurar el acceso sin restricciones a sus exportaciones en el mercado internacional y adoptar políticas que promuevan el espíritu competitivo entre las empresas nacionales y las extranjeras.

### ***Medio ambiente***

Las empresas transnacionales tienen mucho que ver con actividades ambientalmente significativas. Por ejemplo, son las productoras primarias y las consumidoras intermedias de cloro-fluorocarbonos, que constituyen la principal causa del agotamiento del ozono, y tienen importante participación en la mayoría de las industrias muy contaminantes y de alto riesgo, medidas según los costos de control del medio ambiente. Asimismo tienden a tener mayor movilidad y una mayor discrecionalidad en lo relativo al lugar de la producción que las empresas nacionales. Al mismo tiempo, las empresas transnacionales tienden a dar lugar a mayores expectativas y tienen el potencial de asumir un papel de liderazgo en la protección del medio ambiente debido a su fortaleza financiera, administrativa y tecnológica; esta última incluye el acceso a tecnologías limpias y a la tecnología para reducir la contaminación.

En un plano general, la creciente participación del sector servicios en el volumen total acumulado (stocks) de inversión extranjera directa de los principales países de origen sugiere una disminución del efecto ambiental de la inversión extranjera directa, ya que las actividades de servicios suponen (salvo notables excepciones) menos degradación ambiental que la producción primaria y secundaria. Dentro de

los sectores industriales, no señalan los datos disponibles ninguna tendencia clara en cuanto a la participación de las industrias muy contaminantes en la inversión extranjera directa total en los países desarrollados o en los países en desarrollo. Los estudios sobre la localización de la inversión extranjera directa altamente contaminante de las empresas transnacionales no respaldan la hipótesis de que las diferencias en el costo del control ambiental o en las normas nacionales sean un factor determinante principal de la reubicación de las industrias por parte de las empresas transnacionales.

La impresión general es que, debido a su visibilidad, sus recursos y su acceso a una tecnología limpia, las grandes empresas transnacionales pueden tener un mejor historial en materia ambiental que las empresas locales de los países receptores, y que pueden estar más interesadas en la protección del medio ambiente que sus asociados locales en empresas mixtas o que las empresas de tamaño pequeño y mediano, ya sean extranjeras o locales. En algunos estudios sobre países receptores asiáticos se llegó a la conclusión de que, aunque las empresas transnacionales adoptaban normas ambientales menos exigentes en sus operaciones en los países en desarrollo que en los países desarrollados, mantenían un mejor historial que las empresas locales. El estudio de referencia efectuado por el Centro sobre Empresas Transnacionales (*UNCTC Benchmark Survey*) sugiere también que era más probable que las empresas más grandes tuvieran programas ambientales, de salud y de seguridad; que las empresas transnacionales con un vicepresidente encargado del medio ambiente, la salud y la seguridad (generalmente las empresas más grandes) dedicaban más tiempo a las tareas de política ambiental en sus operaciones extranjeras; y que la atención a las tareas de política ambiental estaba también relacionada positivamente con el tamaño del personal dedicado a cuestiones del medio ambiente, variable sustitutiva del tamaño de la empresa transnacional.

La influencia efectiva y potencial de las empresas transnacionales sobre diversos aspectos de la calidad del medio ambiente y, por lo tanto, sobre el crecimiento sustentable en los países receptores plantea varias consecuencias en materia de políticas. La tarea principal consiste en idear un marco dentro del cual se puedan aplicar las soluciones basadas en el mercado, estimulando los métodos que compensen las fallas del mercado y proporcionen un incentivo para que las empresas transnacionales (así como otras empresas) se dediquen a una producción socialmente eficiente y reorienten el desarrollo de la tecnología y de los productos hacia un crecimiento sustentable. Las políticas nacionales tienen un papel decisivo que desempeñar. En general, las responsabilidades de los gobiernos son de cuatro tipos: eliminar los subsidios a los usuarios de recursos naturales que fomenten el uso excesivo y el uso indebido de los mismos; internalizar los factores externos mediante la reforma del mercado (incluidas las combinaciones apropiadas de impuestos a la contaminación y subsidios a la lucha contra la misma); establecer normas de efluentes o residuos y emisiones; e institucionalizar un sistema de responsabilidad civil y compensación.

Si bien las políticas nacionales en los países receptores son las más importantes en el intento de asegurar que las inversiones de las empresas transnacionales sean ambientalmente sustentables, las políticas del país de origen pueden contribuir también a ese fin. Los gobiernos de los países de origen que alientan y ayudan a la inversión extranjera directa pueden tomar en cuenta los aspectos ambientales de estas inversiones.

Independientemente del marco regulador, las empresas transnacionales emprenden la protección ambiental por razones de su propio interés. Muchas empresas han adoptado políticas para administrar el crecimiento de la institución de una manera ambientalmente segura y sustentable, aunque aún queda mucho por hacer. Además de las medidas a nivel de la compañía, las empresas transnacionales también han cooperado internacionalmente, inclusive mediante la adopción de directrices y códigos comunes para la protección del medio ambiente.

### *Una evaluación integrada*

Las empresas transnacionales entregan un conjunto de activos a las economías receptoras: algunos tangibles (como una nueva inversión) y otros intangibles (como mejores prácticas organizativas). Estos activos se influyen recíprocamente de distintas maneras. Al establecer vínculos entre los diversos elementos que determinan el crecimiento, las empresas transnacionales pueden contribuir a un ciclo virtuoso de inversión, progreso tecnológico, desarrollo de los recursos humanos y calidad del medio ambiente que, en conjunto, estimulan el crecimiento económico. (Véase el gráfico 4.) De este modo, el impacto global del crecimiento puede ser mayor que la suma de los efectos individuales.

Además del impacto directo, las empresas transnacionales pueden también acrecentar indirectamente el estímulo de crecimiento mediante efectos interactivos sobre empresas nacionales no relacionadas. Por ejemplo, las filiales extranjeras pueden obligar a las empresas nacionales a competir más activamente en los mercados nacionales e internacionales, lo que a su vez podría alentar la innovación en materia de productos, el mejoramiento de los procesos, el perfeccionamiento de la fuerza de trabajo y nuevas inversiones de las empresas nacionales.

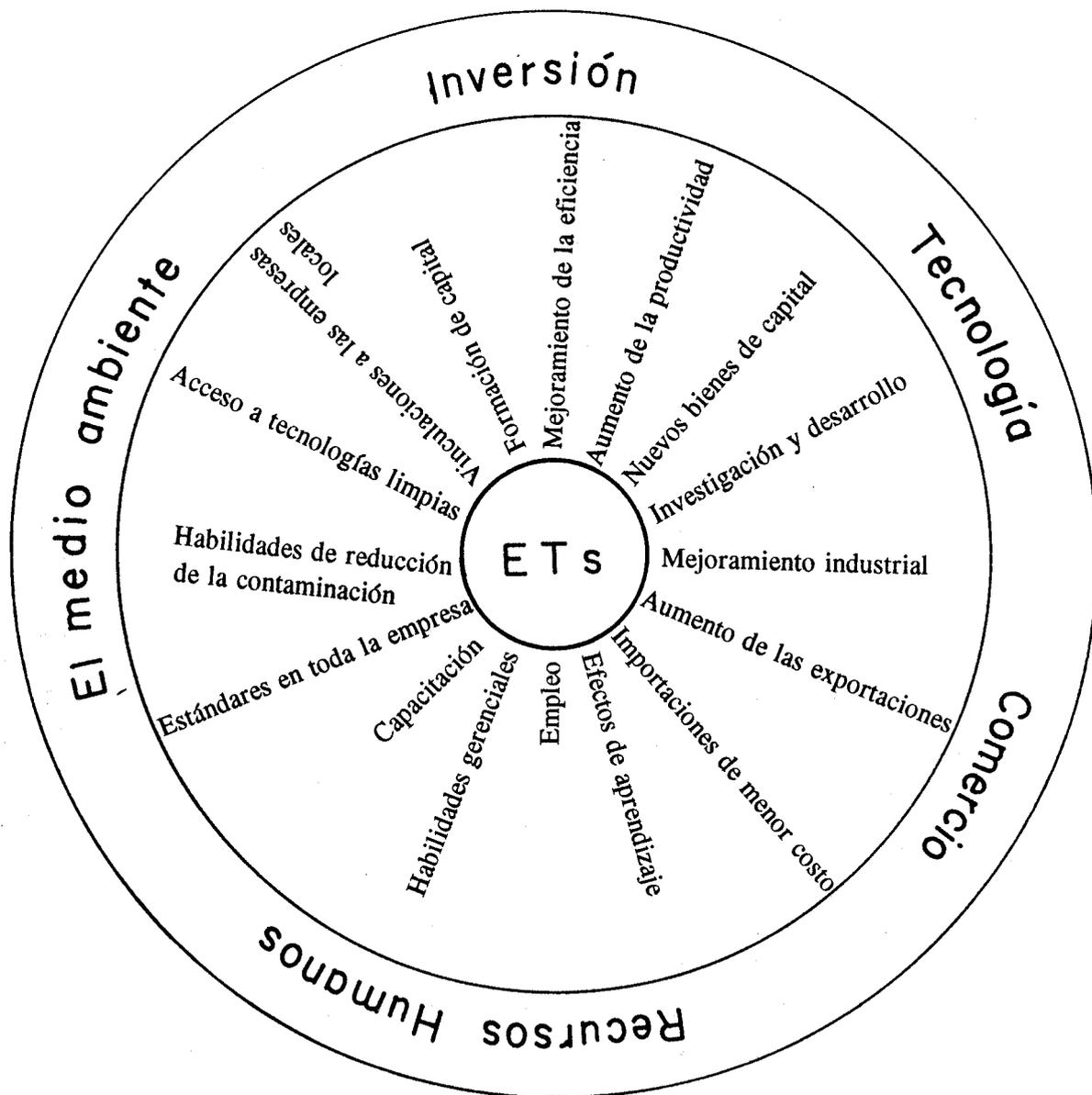
El *World Investment Report 1992* señala también que se deberían tener en cuenta algunos requisitos para evaluar la contribución de las empresas transnacionales al crecimiento. En primer lugar, el efecto sobre el crecimiento puede ser mayor para los países en desarrollo de ingresos medianos y altos que para los países de bajos ingresos. Ello no sólo se debe a que los países de bajos ingresos reciben muy poca inversión extranjera directa, sino también porque las necesidades básicas para el crecimiento en esos países —elevar la productividad agrícola, mejorar la infraestructura básica y aumentar los niveles educacionales y nutricionales— tienden a ser marginales a las actividades de las empresas transnacionales. De este modo, un nivel mínimo de desarrollo nacional puede constituir una condición previa para aprovechar al máximo las posibilidades de mayor crecimiento que puedan crear las empresas transnacionales. En segundo lugar, puede haber circunstancias en que las actividades de las empresas transnacionales no contribuyan a un crecimiento sostenido en el largo plazo, aunque el producto pueda aumentar en el corto plazo. Por ejemplo, la fijación de precios de transferencia puede reducir el potencial de crecimiento a través del comercio. Del mismo modo, el abuso del poder de mercado por parte de las empresas transnacionales puede ahogar el crecimiento de los empresarios locales. En este punto observamos nuevamente que mientras más alto sea el nivel de desarrollo de un país receptor, mayor será la probabilidad de que el país receptor pueda neutralizar ese efecto negativo.

### **LA NECESIDAD DE NUEVOS CRITERIOS DE POLITICA**

Sobre la base del análisis de la creciente importancia de la inversión extranjera directa, los cambios estructurales fundamentales en las economías nacionales y las condiciones económicas internacionales que definen el nuevo contexto del crecimiento y las contribuciones efectivas y potenciales de las empresas transnacionales al crecimiento en sus dimensiones tanto cuantitativas como cualitativas, el *World Investment Report 1992* demanda diversos nuevos criterios de política tanto en el ámbito internacional como en el nacional.

Gráfico 4

LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES Y EL PROCESO DE CRECIMIENTO



ECONOMIA RECEPTORA

Fuente: División de Empresas Transnacionales y Gestión, *World Investment Report 1992: Transnational Corporations as Engines of Growth* (publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: E.92.II.A.19).

Las discusiones en materia de políticas en los foros internacionales han sido históricamente armonizadas para mirar el mundo a través del prisma del comercio y no de la inversión extranjera directa. El debate sobre medidas de inversión relacionadas con el comercio (TRIMs) constituye un ejemplo importante de este criterio en el cual el centro de atención se sitúa en las medidas de inversión en cuanto distorsionan las corrientes comerciales. Sin embargo, en un mundo que se caracteriza cada vez más por una relación simbiótica entre el comercio y la inversión extranjera directa, tanto el análisis de las políticas como las negociaciones de políticas podrían beneficiarse colocando un énfasis igual en el examen del impacto de las medidas relativas al comercio y otras medidas de políticas sobre las corrientes de inversión.

Un paso en la dirección antes señalada podría ser instituir un sistema voluntario de examen multilateral de las políticas nacionales que afecten a la inversión extranjera directa, de la misma manera que el GATT examina las políticas comerciales. El objetivo sería no solamente una evaluación del marco de políticas, sino también la prestación de asistencia en el diseño de políticas que sean más eficientes desde el punto de vista del bienestar nacional y mundial.

En un mundo en que aumenta la importancia de la inversión extranjera directa, el fracaso de una empresa transnacional puede afectar negativamente a un gran número de personas e instituciones en muchos países: el Estado, los accionistas, los acreedores, los proveedores y contratistas, los empleados y consumidores. Esto ha sido ampliamente demostrado por los fracasos recientes del Bank of Credit and Commerce International (BCCI) y de la Maxwell Communications Corporation. Las leyes nacionales sobre quiebra son insuficientes para ocuparse de manera equitativa de las partes afectadas en múltiples jurisdicciones. El *World Investment Report 1992* sugiere algunos posibles criterios de cooperación a este respecto.

La distribución de la inversión extranjera directa sigue siendo sumamente desigual a pesar de los atrevidos cambios que muchos países en desarrollo han introducido en sus políticas para atraer a la inversión extranjera directa. Por consiguiente, se debería considerar seriamente la posibilidad de establecer un mecanismo multilateral de inversión extranjera directa como operación tripartita entre los países receptores, los países de origen y las empresas transnacionales con miras a aliviar el persistente desequilibrio de las corrientes de inversión extranjera directa.

En el contexto de las políticas nacionales, el *World Investment Report 1992* examina la conveniencia de las intervenciones estratégicas en el campo de la inversión extranjera directa, por lo general llevadas a la práctica mediante incentivos a las inversiones, requisitos de desempeño y restricciones impuestas a la inversión extranjera directa, con miras a aumentar algunos beneficios a largo plazo que se prevén o asegurar el control local por motivos de seguridad nacional o soberanía económica. La conclusión general es que tales intervenciones deberían ser muy selectivas y basarse en una evaluación muy cuidadosa de los costos y beneficios.

Finalmente, el *World Investment Report 1992* sugiere la necesidad de aumentar la transparencia internacional de las políticas nacionales de inversión extranjera directa, lo cual podría ser de gran utilidad para las empresas transnacionales, los países de origen y los países receptores en sus esfuerzos por atraer la inversión extranjera directa. Una manera de incrementar esa transparencia sería que un organismo internacional, en estrecha cooperación con los gobiernos nacionales y otras partes interesadas, recopilara y publicara un compendio autorizado, por país, con las políticas, leyes, reglamentos y directrices administrativas que se refieran directamente a las actividades de las empresas transnacionales.

## UNA MIRADA HACIA EL FUTURO

El *World Investment Report* postula que la competencia entre las naciones se basará cada vez más en las proezas civiles internas más bien que en las militares. Y la naturaleza de la competencia internacional será redefinida por la globalización de las actividades económicas de las empresas transnacionales, que pueden ser consideradas cada vez más como redes de producción internacional en que las corrientes de capital, bienes, servicios, capacitación y tecnología dentro de la empresa desempeñan un papel importante, y su principal función de agregación de valor consiste en la integración, organización y administración de esas corrientes internacionales.

La forma de la producción internacional que está surgiendo plantea nuevos desafíos a los encargados de formular políticas. Estos se relacionan, entre otras cosas, con el papel relativo del mercado y el Estado, el papel de la inversión extranjera directa en el desarrollo de un país y su integración con la economía internacional y el punto de contacto entre las cuestiones de políticas nacionales y sus dimensiones internacionales. Muchos países pueden especializarse en forma creciente en determinadas etapas de una industria a medida que las empresas transnacionales organizan la producción internacional. De este modo, los distintos países pueden verse limitados en su capacidad para establecer industrias independientes dominadas por empresas nacionales. Las políticas nacionales relacionadas con el desarrollo de la industria y del sector servicios, el comercio y la tecnología tendrán que tener en cuenta el carácter global de muchas industrias y las políticas de otros países en esas industrias.

La lógica del sistema emergente de producción internacional debilita las políticas nacionales en su capacidad para regular las actividades económicas nacionales y determina que muchas políticas pueden desplazarse progresivamente desde el ámbito nacional al internacional. Entre éstas se incluyen, en particular, la política de competencia y el derecho de sociedades, los incentivos a la inversión y la política tecnológica, pero también se incluyen las políticas industriales, laborales y de servicios. Se requerirá un enfoque multilateral para evitar las fricciones resultantes de los métodos nacionales de abordar la gestión económica.

Asimismo, se requerirá un enfoque multilateral para tratar la tensión inherente entre la globalización cada vez mayor de la economía mundial y la simultánea regionalización con miras a garantizar que el desarrollo de un sistema internacional eficiente, abierto y justo no se vea limitado por las agrupaciones regionales.

Otra cuestión clave que tendrá que abordarse multilateralmente es hasta qué punto los nuevos modelos de regionalización y producción internacional plantean la amenaza de que muchos países en desarrollo queden marginados debido a su no inclusión en agrupaciones regionales o en las estrategias de globalización de las empresas transnacionales.

En las reflexiones anteriores se subraya la necesidad de considerar las transacciones internacionales desde el punto de vista de la inversión extranjera directa. Esto constituye un cambio importante en los paradigmas tradicionales de las relaciones económicas internacionales centradas en el comercio y las finanzas. Es más, existe una creciente necesidad de llegar a un marco multilateral de referencia sobre gobernabilidad de la producción internacional.

Una posibilidad sería elaborar principios y normas internacionales y consolidarlas en un instrumento global, amplio y equilibrado con el propósito de asegurar la estabilidad, la transparencia y la posibilidad de predecir las condiciones de las inversiones internacionales, que tendría que ocuparse de los principales aspectos del tratamiento dado a las empresas transnacionales por los gobiernos, así como de las cuestiones relacionadas con el comportamiento de las empresas transnacionales.

Otra posibilidad sería establecer un marco internacional que se centrara en la competencia global y las prácticas comerciales restrictivas, ya sea por conducto de una red de arreglos bilaterales o negociaciones multilaterales. Semejante marco se torna aún más importante cuando las empresas y las industrias se globalizan, subrayando de este modo la necesidad de salvaguardar la competencia.

Sin embargo, las cuestiones reseñadas anteriormente apuntan a la necesidad de un marco de un alcance más amplio para hacer frente a los desafíos de la globalización. Específicamente, tal vez sea necesaria una institución que abarque dentro de su esfera de acción las principales formas de transacciones económicas internacionales y sus interacciones. El mandato de semejante institución tendría que ser más amplio que el de las instituciones multilaterales existentes.

**WORLD INVESTMENT REPORT 1992:  
Transnational Corporations as Engines of Growth**

**Respuestas por anticipado**

"Un examen autorizado de las tendencias recientes no sólo en la actividad de las empresas multinacionales, sino en el entorno de las políticas internacionales en que estas empresas se desenvuelven. Se trata de una lectura indispensable para los gerentes, los encargados de formular políticas y los académicos que deseen comprender e interpretar los cambios recientes de la economía mundial."

**Mark Casson**  
Jefe del Departamento de Economía  
Universidad de Reading

"El **World Investment Report 1992** no sólo constituye la fuente más amplia y actualizada de datos y análisis sobre el papel que desempeña la inversión extranjera directa en la economía mundial, sino que presenta también un estimulante programa de acción internacional para asegurar que las empresas transnacionales puedan desempeñar plenamente su papel como impulsoras del crecimiento y la integración de la comunidad mundial."

**De Anne Julius**  
Economista Principal  
Shell International Petroleum Company Limited

"Las cuestiones que se plantean en el **World Investment Report 1992**, especialmente acerca del desarrollo, son exactamente las que los economistas deberían tratar de responder. Documenta el papel importante y creciente que les cabe a las empresas transnacionales como vehículo para la transferencia internacional de métodos de producción, capital humano, técnicas de organización y otros similares, haciendo especial hincapié en las oportunidades y desafíos que enfrentan los países en desarrollo. Toda persona que desee estar informada acerca de la inversión, el comercio, el crecimiento y el desarrollo necesita aprender las lecciones del **Report**."

**Paul Romer**  
Profesor de Economía  
Universidad de California en Berkeley

"El nuevo **World Investment Report** es un documento impresionante que será recibido con gran beneplácito por todos los profesionales e investigadores que tienen que ver con la inversión internacional. Contiene información amplia y actualizada sobre las tendencias y políticas en materia de inversión. Lo que es más importante, presenta análisis equilibrados, interesantes y profundos de diversos aspectos de las operaciones de las empresas transnacionales en los países en desarrollo, entre ellos la formación de capital físico y humano, la tecnología, el comercio y el medio ambiente. Debe constituir un aporte decisivo a todos los debates sobre la continua aceleración de la "globalización" de la economía mundial. Ciertamente, todos los encargados de formular políticas en los países en desarrollo deberían leerlo cuidadosamente."

**Sanjaya Lall**  
Conferenciante Universitario en Economía del Desarrollo  
Instituto de Economía y Estadística  
Universidad de Oxford

"He aquí una obra impresionante que constituirá un punto de referencia no solamente para los académicos sino también para los profesionales. Lectura obligada."

**Abraham Katz**  
Presidente  
United States Council for International Business

"Con este **Report**, el Departamento de Desarrollo Económico y Social y su División de Empresas Transnacionales y Gestión se han establecido sólidamente en el centro de las deliberaciones internacionales sobre la economía política de la inversión extranjera directa y las empresas transnacionales y, en realidad, han fijado el temario para esas deliberaciones. El **Report** presenta un penetrante y detallado análisis de las complejas interacciones entre las empresas transnacionales, que permite las políticas y el crecimiento económico del país receptor. Habla directamente a los profesionales y los estudiosos de las actividades empresariales internacionales interesados en la evolución y las consecuencias de un sistema internacional de producción cada vez más integrado. El **Report** proporciona también una base sólida para el diseño de programas de asistencia técnica, teniendo en cuenta las necesidades diferentes de los países en desarrollo."

**Howard V. Perlmutter**  
Profesor de Arquitectura y Gestión Social  
The Wharton School  
Universidad de Pennsylvania

**World Investment Report 1992:**

***Transnational Corporations as Engines of Growth***, publicado por la División de Empresas Transnacionales y Gestión, Departamento de Desarrollo Económico y Social de las Naciones Unidas, N° de venta: E.92.II.A.19, en inglés, se puede adquirir en Publicaciones de las Naciones Unidas, Oficina DC2-0853, Naciones Unidas, Nueva York, N.Y. 10017, Estados Unidos de América, o Palacio de las Naciones, CH-1211, Ginebra 10, Suiza.

Para mayores informaciones, sírvase dirigirse a Hamdan BenAissa, Director de la División de Empresas Transnacionales y Gestión (212/963-2990); Karl P. Sauvant, Jefe de la Sección de Análisis de Políticas e Investigación (212/963-6901); Azizul Islam, Jefe de la Unidad de Análisis de Políticas de Desarrollo (212/963-7535); o a David Gold, Jefe de la Unidad de Asuntos Mundiales (212/963-7956), Departamento de Desarrollo Económico y Social, Naciones Unidas, Oficina DC2-1254, Nueva York, N.Y. 10017, Estados Unidos de América. Fax: (212) 963-2146; Télex: UNCTNC 661062.