

ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO

RESTRICTED

WT/WGTI/W/12

3 de noviembre de 1997

(97-4803)

**Grupo de Trabajo sobre la Relación
entre Comercio e Inversiones**

Original: inglés

COMUNICACIÓN DE LA COMUNIDAD EUROPEA Y SUS ESTADOS MIEMBROS

El 7 de octubre de 1997 se recibió de la Delegación Permanente de la Comisión de las Comunidades Europeas la presente comunicación, con el ruego de que se distribuya a los Miembros.

Documento presentado por la Comunidad Europea y sus Estados miembros, basado
en las conclusiones de un estudio sobre las inversiones de las empresas en el
extranjero realizado en el Reino Unido durante 1994-1995

Finalidad del documento

1. El Grupo de Trabajo sobre la Relación entre Comercio e Inversiones convino al final de su primera reunión, celebrada en junio, proseguir su labor estudiando varios aspectos de la relación entre el comercio y las inversiones indicados en una lista de cuestiones acordada. La Comunidad presenta este documento con el propósito de ayudar al Grupo en su labor mediante el análisis de determinados aspectos de la correlación entre las corrientes comerciales y las inversiones, como se señaló en la Sección II de la lista. El documento se basa en las conclusiones de un estudio de 900 empresas ubicadas en un Estado miembro de la Comunidad: el Reino Unido. Por consiguiente, ni es en rigor un estudio de la Comunidad ni prejuzga su posición. Por lo tanto, proporciona una perspectiva desde el punto de vista de las empresas y, como tal, debería ser útil para el Grupo en el estudio de las estrategias, prácticas y adopción de decisiones de las empresas como factores determinantes de la relación entre las corrientes comerciales y las inversiones.

Estudio del Reino Unido sobre las inversiones en el extranjero

2. También se han realizado estudios similares en otros Estados miembros de la Comunidad Europea. Las conclusiones de esos estudios, aunque a veces difieren en los detalles, corresponden a los resultados del estudio del Reino Unido.

3. El estudio sobre las inversiones en el extranjero, publicado en 1996, se realizó en tres etapas, en un período de 12 meses, durante 1994-1995. El estudio abarcaba los tres elementos básicos siguientes: investigación en publicaciones internas, búsqueda de datos y distribución de un cuestionario a establecimientos del Reino Unido en el extranjero; estudios de publicaciones por consultores del mundo universitario; y un estudio de 900 empresas.

4. Las conclusiones del estudio deben evaluarse teniendo siempre presente que el estudio principal no se basa en una muestra representativa de las empresas del Reino Unido para los inversionistas

extranjeros. No obstante, en el estudio se trató de obtener información de una serie de categorías de empresas encuestadas, por ejemplo inversionistas en países no pertenecientes a la OCDE.

5. Las empresas estaban repartidas, en función del número de sus empleados, en grupos bastante iguales de empresas pequeñas, medianas y grandes. En cuanto al volumen de negocios de las empresas, más de tres cuartas partes de ellas tenían un volumen mundial de menos de 50 millones de libras. Casi la mitad de las empresas que respondieron al cuestionario indicaron que su última inversión fue en la esfera de las ventas, la comercialización o la distribución, que entrañaba menos riesgo y era el tipo de inversión más común. El estudio dejó claramente sentado que la inversión en el extranjero no era del dominio exclusivo de las grandes empresas transnacionales, sino que también muchas empresas pequeñas y medianas invertían en el extranjero.

Inversiones extranjeras directas

6. En el plano mundial, las inversiones extranjeras directas (IED) han crecido rápidamente en los últimos años. En 1995, las corrientes mundiales de IED aumentaron aproximadamente un 40 por ciento para situarse a un nivel sin precedentes de 315.000 millones de dólares. Ello coincidió con un crecimiento particularmente impresionante de entradas de inversiones en los países en desarrollo y de inversiones procedentes de estos países en el extranjero. Las entradas de inversiones en los países en desarrollo aumentaron en 1995 hasta alcanzar un nivel sin precedentes de 100.000 millones de dólares, mientras que las inversiones en el extranjero procedentes de los países en desarrollo alcanzaron la cifra de 47.000 millones de dólares.

7. La Comunidad Europea tiene gran importancia como país de origen y como país receptor de IED. El 30 por ciento de las corrientes mundiales de inversión tienen por destino o por origen la Comunidad. Para dar al estudio la debida perspectiva, hay que observar que el Reino Unido se encuentra entre los principales Estados miembros de la Comunidad a este respecto.

Relación entre exportaciones e inversiones: conclusiones del estudio del Reino Unido

8. Con respecto a la relación existente entre las inversiones en el extranjero y las exportaciones, el estudio indica que en general la inversión no desplaza las actividades de exportación de los inversionistas sino que tiende a tener una función complementaria y puede de hecho conducir al aumento de las exportaciones. Por lo tanto, se considera importante que las empresas traten de elevar su cuota de mercado.

9. El estudio sobre las inversiones del Reino Unido en el extranjero reveló que la inversión es a menudo un punto de un proceso que se desarrolla como sigue: primero exportaciones, a continuación una presencia comercial por medio de una pequeña oficina, después una inversión en la esfera de las ventas, la comercialización o la distribución y, por último una inversión en instalaciones de producción. No obstante, si bien el estudio indicaba que la mayoría de las empresas exportaban al extranjero antes de emprender actividades de inversión, casi una tercera parte no vendía en el mercado local antes de invertir en el país. En el caso de varias de esas empresas, tal proceder estaba impuesto por la legislación, que impedía exportar sin invertir. Las respuestas de algunos sectores -por ejemplo, el del arrendamiento financiero de automóviles, el de la radio y el de los seguros- revelaban que el único medio de expansión en el extranjero era invertir en el extranjero con el fin de cumplir las reglamentaciones locales.

10. El paso de las exportaciones a la inversión en la esfera de las ventas, la comercialización o la distribución, en vez de a la inversión en la rama de producción, era más evidente en las empresas manufactureras que en las del sector de los servicios. La razón por la que muchas empresas del sector de los servicios pasan directamente del mercado interno a la inversión extranjera varía según los casos. A veces los productos que ofrecen son, sencillamente, menos susceptibles de comercio transfronterizo

y tienen de hecho que comerciarse localmente. Por ejemplo, una empresa de consultoría industrial puede prestar servicios en un mercado extranjero durante muchos años mediante la ejecución de proyectos, pero puede acabar por abrir una oficina para atender el mercado de manera más sistemática. En cambio, una empresa de administración de fondos sólo puede realísticamente desarrollar relaciones con los clientes mediante una presencia permanente sobre el terreno. Las prescripciones reglamentarias imponen también con mayor frecuencia la inversión directa a las empresas de servicios que a las empresas manufactureras.

11. Dentro del sector manufacturero, había una diferencia entre las empresas que producían bienes de tecnología menos avanzada (fabricación de "baja tecnología") y las que producían bienes muy sofisticados (fabricación de "alta tecnología"). Las empresas manufactureras de baja tecnología seguían en general con más frecuencia que las empresas de alta tecnología el proceso consistente en exportar antes que invertir. La principal razón de esto era que el mercado original de las empresas de baja tecnología se centraba en el Reino Unido. La saturación del mercado interno y/o la fuerte competencia interna llevaban a menudo a la exportación y la inversión en el extranjero. En cambio, en el caso de muchas empresas manufactureras de alta tecnología la demanda interna era insuficiente de hecho y, por consiguiente, las exportaciones y la inversión en el extranjero eran necesarias como parte de la estrategia comercial inicial.

12. En algunos mercados en los que la demanda de productos importados del Reino Unido era pequeña, muchas empresas estimaban necesario establecer una presencia comercial, lo que facilitaba el desarrollo de relaciones con los clientes potenciales. Ello era particularmente importante en el sector de los servicios.

Razón de ser de las inversiones en el extranjero

13. La teoría económica señala que una empresa debe satisfacer cuatro condiciones para invertir en el extranjero:

- la empresa debe poseer ventajas inherentes a la propiedad que sean sostenibles: conocimientos técnicos del mercado, innovaciones de productos, etc.;
- la empresa debe ser capaz de internalizar las ventajas;
- la producción en el extranjero debe ser coherente con una estrategia a largo plazo;
- los países extranjeros deben ofrecer ventajas desde el punto de vista de la ubicación, por ejemplo en cuanto a suministro de materiales, mano de obra, estabilidad política, infraestructuras, etc.

No obstante, estas condiciones para la inversión en el extranjero pueden discernirse más fácilmente en el sector de la producción más que en el de los servicios. En ellas no se refleja el hecho de que muchas inversiones en el sector de los servicios se hacen, al parecer, porque los servicios no son comerciables (es decir, no son exportables).

14. Como se indica más arriba, el proceso exportaciones-inversiones se sigue con menos frecuencia en el caso de las empresas manufactureras de alta tecnología; la principal razón aducida para explicarlo es que la demanda interna de esos productos es tan limitada en algunos casos que el riesgo de basarse sólo en el mercado interno es de hecho, con el curso del tiempo, mayor que el riesgo de exportar y de invertir.

15. El estudio sobre la inversión en el extranjero puso también de relieve que algunas empresas podían proceder directamente a una adquisición. Ello podía deberse a que tal adquisición permite tener acceso al mercado más rápidamente que si se crea una empresa nueva. Se estimaba que la adquisición de una empresa que se dedicase a actividades similares en el extranjero complementaba las actividades internas; además, se eludían los aranceles, contingentes y demás obstáculos a las exportaciones del país receptor.

Motivaciones para la inversión

16. La motivación global para invertir en un determinado país es el potencial del mercado. Las respuestas del estudio del Reino Unido revelaban que la principal finalidad de las inversiones en el extranjero era captar nuevos clientes y aumentar la cuota de mercado. Ese objetivo, junto con la entrada en un mercado nuevo y la meta de mejorar el servicio al cliente, se citó como motivo fundamental en más del 90 por ciento de las inversiones en la esfera de las ventas, la comercialización y la distribución y en el 82 por ciento de las inversiones en la rama de producción.

17. La motivación fundamental en esas dos categorías es mantener o aumentar la rentabilidad y, en último término, el rendimiento de la inversión bruta efectuada. Muchas empresas declararon que la inversión en el extranjero para hallar nuevas oportunidades de complementar un mercado interno débil o de utilizar el exceso de la oferta nacional era requisito indispensable para alcanzar el objetivo empresarial de maximizar el valor para el accionista.

18. La importancia de factores que podía considerarse que "impulsan" a las empresas a invertir para proteger los beneficios es mucho menor que la de motivaciones más "expansionistas". En particular, sólo una pequeña minoría de las empresas consideraban objetivos fundamentales los incentivos para reducir costos y aumentar los beneficios y para defender la cuota de mercado frente a la competencia. Los resultados del estudio no confirmaban la impresión general de que la inversión en el extranjero reduce los costos y desplaza la producción.

Efectos más amplios de la inversión

19. Las publicaciones existentes sobre la inversión parecen indicar que, en general, las inversiones en el extranjero no desplazan las exportaciones. Los resultados principales del estudio del Reino Unido eran que las empresas consideraban en general neutrales los efectos más amplios en cuanto a niveles de empleo, comercialización, niveles de producción, ventas nacionales y de exportación y calidad de las ventas. Ello está en consonancia con la motivación básica de la inversión como el medio más efectivo de aumentar las ventas en un mercado.

20. Los efectos de las inversiones en el extranjero sobre los niveles de empleo de los países de origen suscitan por lo común la inquietud popular. Sin embargo, la mayoría de las empresas encuestadas informaron de que los efectos de las inversiones en el extranjero sobre los niveles de empleo eran positivos. Es probable que las inversiones del Reino Unido en los mercados desarrollados y en los mercados en desarrollo hagan que aumente la producción en el Reino Unido.

Problemas con que se enfrentan los inversionistas en el extranjero

21. En el estudio del Reino Unido se preguntaba también a los inversionistas acerca de los obstáculos a la inversión extranjera. Los principales obstáculos para los inversionistas en países no pertenecientes a la OCDE se concentraban en la necesidad de interlocutores locales, de estabilidad política y económica y de burocracia local. Los inversionistas también consideraban como obstáculos las prescripciones legales, en particular las restricciones concernientes a la propiedad, a la moneda y a la repatriación de los beneficios. Las relaciones entre los patronos y los empleados se citaron como una cuestión

importante al invertir en países no pertenecientes a la OCDE. No obstante, los inversionistas también indicaron su preocupación por, en particular, las diferentes reglamentaciones en los distintos países de la OCDE.

22. Es, sin embargo, importante que el estudio señala que una buena labor preparatoria puede en gran medida reducir al mínimo la importancia potencial de los obstáculos arriba indicados.

23. Un considerable número de empresas, especialmente empresas del mismo sector cuyos productos son complementarios y no competitivos, consideraban también que el establecimiento de una empresa conjunta era un medio atractivo de reducir al mínimo los riesgos. Las empresas más grandes estimaban que para ellas no era ventajoso ni necesario compartir instalaciones. En muchos mercados incipientes se juzgaba que las empresas conjuntas constituían el medio más práctico de progresar a corto plazo, por la escasa experiencia del mercado fuera del país y por la necesidad de conocer desde dentro la manera en que funcionan los mercados. A menudo se consideraba esencial tener interlocutores locales en las economías incipientes y en desarrollo.

24. También se señaló como factor clave del éxito de una inversión la necesidad de buen personal local o de una agencia que defienda eficazmente los intereses de la empresa. Una buena gestión local aportará el conocimiento del idioma, la cultura, el entorno del mercado y las condiciones nacionales. También se considera de gran prioridad la comprensión de los clientes potenciales. Una buena participación local, con una planificación y un control financiero juiciosos, hará que aumenten las posibilidades de éxito de la inversión en el extranjero.

25. El éxito de toda inversión en el extranjero lleva implícito, por supuesto, la existencia de una demanda de un producto o servicio. Los riesgos inherentes a las exportaciones y a la inversión en el extranjero son cada vez mayores en comparación con los inherentes al mercado interno, pero también lo son los beneficios esperados. Por consiguiente, las oportunidades del mercado y el deseo de expansión son el motor de las inversiones en el extranjero.

26. La opinión de las empresas es que el gobierno tiene una función que desempeñar suprimiendo obstáculos al comercio y a la inversión. Para la mayoría de los inversionistas, los obstáculos al comercio representan una restricción importante y siguen siendo una cuestión de gran prioridad.

Resumen de las principales conclusiones del estudio

27. Los puntos clave señalados en el estudio pueden resumirse de la siguiente manera:

- las inversiones en el extranjero no desplazan en general las exportaciones;
- las inversiones en el extranjero han seguido tradicionalmente un proceso un tanto evolutivo, pasando de las exportaciones a una presencia comercial por medio de una pequeña oficina, después a una inversión en la esfera de las ventas, la comercialización o la distribución o la distribución y, por último, a una inversión en la rama de producción;
- las empresas del sector de los servicios y las empresas de alta tecnología siguen un camino mucho más directo para la inversión en el extranjero;
- se considera que el principal motor de la inversión extranjera es la expansión y el desarrollo del mercado;

- los obstáculos fundamentales a la inversión extranjera son las prescripciones legales y reglamentarias locales y la burocracia local, la necesidad de encontrar los interlocutores locales adecuados, y la preocupación por la estabilidad política y económica;
- el principal factor para la creación de un entorno atractivo para la inversión es un crecimiento fuerte y sostenible, apoyado por una estabilidad macroeconómica y política, y la existencia de unos regímenes transparentes, previsibles y abiertos en materia de comercio y de inversión;
- la mundialización de los mercados y el hecho de que las empresas estén decidiendo en la actualidad pasar mucho más directamente a la inversión en el extranjero subrayan también la necesidad de unos marcos previsibles y liberales para la inversión.

28. La Comunidad invita al Grupo de Trabajo a, si éste lo desea, estudiar las implicaciones de estas conclusiones en el contexto de su examen de la relación entre el comercio y las inversiones desde el punto de vista del desarrollo.