

Informe sobre las inversiones en el mundo 2004. El giro hacia los servicios

Enviado por Josue Garcia Veigaen Vie, 04/22/2016 - 13:42

Cita:

Conferencia de las Naciones Unidas sobre comercio y desarrollo [2004], *Informe sobre las inversiones en el mundo 2004. El giro hacia los servicios*, Naciones Unidas, New York y Gèneve, 436 pp.

Fuente:

Libro electrónico

Fecha de publicación:

2004

Revista descriptores:

Competencia mundial. Disputa hegemónica^[1]

Empresas transnacionales y gobernanza mundial^[2]

Formas de la competencia entre grandes empresas^[3]

Relaciones entre empresas estados y sociedad^[4]

Tema:

Reporte anual sobre el comportamiento de las empresas transnacionales: El giro hacia el sector servicios.

Idea principal:

Prefacio

Después de tres años de decrecimiento en los flujos globales de inversión, se observan señales de recuperación junto con el desempeño económico de 2004. Esto en particular para el caso del sector de los servicios, el sector económico más grande en muchas naciones, y en el cual domina la inversión extranjera directa (IED). El Informe sobre las inversiones en el mundo 2004 observa los cambios seguidos por los servicios y examina sus retos y oportunidades para el surgimiento del desarrollo.

En una economía basada en el conocimiento, los servicios son fundamentales para la competitividad de las firmas en todos los sectores. La IED es una fuente clave de financiamiento para las telecomunicaciones, la energía y los servicios financieros, así como para otras industrias importantes. Su deslocalización a nivel mundial puede aportar nuevas oportunidades a la integración en los mercados globales de las naciones en desarrollo.

La IED en los servicios puede ofrecer importantes beneficios, puede proveer el capital, las habilidades y la tecnología requerida para hacerlos más eficientes, asimismo impulsa la competitividad de las naciones receptoras. Pero al mismo tiempo existen riesgos, estando los servicios incrustados en el tejido social, cultural y político de las sociedades, el balance correcto

debe encontrarse entre la eficiencia económica y amplios objetivos de desarrollo (p. iii).

El Informe sobre las inversiones en el mundo (IIM) es una obra colectiva, coordinada en 2004 por Karl P. Sauvant, Director de la División de Inversiones de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), junto con Sanjaya Lall, el consultor principal y John H. Dunning, el asesor económico superior.

Esta ficha está hecha a partir del resumen ejecutivo presentado por la CNUCD

http://unctad.org/es/Docs/wir2004overview_sp.pdf [5]

El informe completo se puede descargar en:

http://unctad.org/en/Docs/wir2004_en.pdf [6]

Cuenta con las secciones:

CAPÍTULO I. Tendencias globales de la inversión

- A. Caída de los flujos de IED, pero recuperación en camino
- B. IED de las naciones en vías de desarrollo hacia al exterior han tomado importancia
- C. Cambios en la distribución sectorial
- D. Perspectivas: Crecimiento establecido para reanudar

CAPÍTULO II. Tendencias regionales de la inversión

- A. Naciones en vías de desarrollo
- B. Europa central y oriental: esperando el auge
- D. Naciones desarrolladas: el declive continúa, pero las perspectivas son buenas

Estos capítulos aparecen en cada informe. A continuación presentamos la síntesis del tema anual: el giro de la IED hacia los servicios.

CAPÍTULO III. El crecimiento de la IED en los servicios y sus implicaciones

A. Cambio en los patrones de IED en los servicios

“La estructura de la IED ha cambiado a favor de los servicios” (p.15). De sumar tan solo una cuarta parte de la IED mundial a inicios de los setenta, para 2002 había alcanzado alrededor de 60%. La brecha existente entre la transnacionalización del sector servicios en los países de origen y los países receptores respecto a la transnacionalización del sector manufacturero, ha impulsado la apuesta que dicho giro hacia los servicios continúe.

“Las salidas de IED en el sector de los servicios siguen dominadas por los países desarrollados”. Aunque ocurre una descentralización del control de la IED en este sector por Estados Unidos, y

recientemente sobresale también la presencia de la Unión Europea y Japón. “Las salidas de IED de los países en desarrollo en el sector de los servicios empezaron a crecer de forma patente”. En 2002 acumulaba 10% de la IED mundial.

“En cuanto a las entradas, la distribución del monto acumulado de la IED en el sector de los servicios ha sido relativamente más equilibrada, aunque los países desarrollados siguen teniendo la proporción más elevada” (p. 15). Destacan Europa Occidental y Estados Unidos. En 2002 las economías en desarrollo acapararon 25% de las entradas de la IED en este sector.

“La composición de la IED en el sector de los servicios también está cambiando.” (p. 17). Anteriormente ésta estuvo concentrada en el comercio y los servicios financieros, ya para 2002 se observa una presencia importante de crecimiento en subsectores como la electricidad, el agua, las telecomunicaciones y servicios a las empresas (tecnologías de la información).

B. Jugadores y fuerzas motrices

Los factores o causas que han permitido el giro de la IED hacia los servicios son: i) la terciarización de la economía mundial; ii) el carácter específico de producción y consumo de los servicios dificulta su comercialización internacional por vías tradicionales, de “aquí que la forma principal de llevar los servicios a los mercados extranjeros sea a través de la IED”; iii) liberalización de regímenes de la IED en el sector (p. 18).

“El giro hacia los servicios también se aprecia claramente en las fusiones y adquisiciones (FAS) transfronterizas” (p. 20). Las FAS son ahora el modo más ampliamente utilizado por las ENT para incorporarse a un mercado extranjero en el sector. En los ochenta lideraron empresas transnacionales (ETN) estadounidenses, hoy protagonizan ETN de la Unión Europea (60%). Las FAS abundan en servicios como la banca, las telecomunicaciones y el agua.

Se presentan también formas de inversión extranjera no accionarias en el sector servicios. “La mayor popularidad de las formas no accionariales en el sector de los servicios en comparación con el de los bienes puede explicarse en parte por las diferencias en la naturaleza de los activos patrimoniales de esas empresas”, entre algunas se mencionan: las tecnologías blandas y los activos intangibles (p. 20). Estas formas no accionarias son frecuentes en los subsectores de hoteles, restaurantes, alquiler de autos, el comercio minorista, la contabilidad, los servicios jurídicos y otros servicios profesionales.

Dentro de las ventajas de la expansión de las ETN en los servicios se encuentra el rápido esparcimiento de información y de tecnologías de comunicación y un aumento de la competencia.

La búsqueda de mercados y estrategias dominan las actividades de las ETN en los servicios, pero redes de producción integradas internacionalmente también están surgiendo como una búsqueda de la eficacia por las ETN para tomar ventaja del crecimiento del comercio de muchos productos de servicio. De igual forma “hay signos de que la producción internacional de servicios está evolucionando en una dirección similar a la de la producción internacional de bienes” (p. 21).

“A pesar del crecimiento y predominio de la IED en el sector de los servicios, este sector está menos transnacionalizado que el manufacturero [...] esto se explica por: i) el tamaño mucho

mayor del sector de los servicios; ii) el hecho de que empresas locales siguen prestando muchos servicios tales como educación, salud, servicios públicos, medios de información y transporte; iii) el crecimiento relativamente reciente de las IED en otros servicios” (p. 21). Lo cual sugiere un largo futuro prometedor para el crecimiento de la IED en dicho sector.

Una proporción grande, pero decreciente, de la IED saliente en servicios es controlada por las ETN manufactureras en lugar de las ETN de servicios. Anteriormente las ETN estadounidenses eran líderes en la presencia de servicios en otros países, hoy han adquirido importancia ETN europeas y japonesas. No obstante con la reciente expansión de los servicios y su nuevo patrón de IED, ha emergido un nuevo largo grupo de ETN en servicios industriales, en telecomunicaciones, agua, servicios postales, bancos y comercio. Los grandes jugadores y monopolios están presentes casi en todas partes, dominando sectores de telecomunicaciones en naciones en vías de desarrollo y en transición. Las ETN europeas provienen de haber sido empresas paraestatales europeas y se expanden ampliamente mediante fusiones y adquisiciones transnacionales. Las grandes ETN en servicios están ahora distribuidas entre varias países de origen. Estados Unidos continúa con una fuerte presencia pero ha dejado de ser el único líder en el sector. Algunas nuevas ETN provienen de naciones en vías de desarrollo –China, Singapur, México, Sudáfrica–, particularmente en la industria hotelera, de logística, y telecomunicaciones, no obstante, con excepciones, mantienen un grado inferior de transnacionalización que las ETN de naciones desarrolladas –EUA, Europa Occidental, Japón–, principalmente operan dentro de ciertas regiones locales y en un menor número de naciones.

C. Impacto en naciones receptoras

Se señala que para el país receptor de la IED en el sector servicios podría tener un impacto negativo en la balanza de pagos, al estar “gran parte de la IED en el sector de los servicios [...] con fines de penetración en el mercado y en actividades de servicios no exportables, que no contribuyen directamente a que el país receptor ingrese más divisas [...] [de hecho podrían obligar] [...] a efectuar pagos al extranjero, por ejemplo en forma de utilidades repatriadas” (p.21). Pero que pudieran compensarse por los efectos positivos en los consumidores finales y productores que utilizan servicios intermedios, mejorando en general la prestación de servicios en las economías receptoras en lo que se refiere a “oferta, costo, calidad y variedad de los servicios” (p. 22).

Otra preocupación existe en el aumento de competencia en dicho sector y la posible expulsión del mercado de empresas nacionales. En primer lugar esto va a depender “de las condiciones existentes al principio en el país receptor, y sobre todo del grado de desarrollo de la economía del país y del respectivo subsector de los servicios, de la estructura del mercado de este subsector y de la legislación reguladora” (p. 22). Pero en general, los resultados para el país receptor son positivos, ya que “para los que sobrevivan, sobre todo si son capaces de mejorar y modernizar su actividad, los efectos puede ser beneficiosos [...] [en] [...] la aportación de nuevos conocimientos especializados, lo que ayudará a [...] mejorar su eficiencia” (p. 22).

“Una de las mayores aportaciones de la IED en el sector de los servicios al desarrollo radica en la transferencia de la tecnología” (p. 22). Las ETN de servicios pueden aportar tecnología mediante equipo, procesos industriales, o bien, a través de la transferencia de conocimientos, información, experiencia, métodos de operación y comercialización, etc. Pero sus efectos positivos tendrán

realización en función de ciertos elementos como lo son “la intensidad de la competencia, la calidad de la educación y la formación profesional en los países receptores, las políticas de formación y de personal de las ETN, la estructura y la movilidad de mercado de trabajo, y las vinculaciones entre las filiales extranjeras y los proveedores y compradores nacionales de servicios” (p. 22).

Otro punto a favor que se menciona es “su efecto indirecto en la competitividad de las exportaciones”. Ya que “la IED en los servicios intermedios puede mejorar directa e indirectamente la eficiencia de los productos industriales” (p. 23). Desde la banca, seguros, servicios de transporte, electricidad, telecomunicaciones. Y también impulsando el desarrollo de cadenas hoteleras internacionales con efectos en el turismo de la nación receptora. Teniendo así efectos indirectos positivos en la balanza de pagos.

La IED en el sector servicios también es una gran fuente de empleos –“aunque menos por dólar invertido que en el sector manufacturero”–. Caracterizados por ser empleos de mayor formación y mejores pagados. Además de que “el potencial de creación de puestos de trabajo está aumentando como consecuencia del incremento de la IED en servicios orientados a la exportación” (p. 23).

El apartado concluye que “los efectos tanto directos como indirectos que aporta la IED en el sector de los servicios pueden impulsar la competitividad de la economía nacional y de las exportaciones [...]pero que dependerá mucho][...] de las condiciones existentes en la economía receptora” (p. 23). Se reconoce que “es esencial contar con estructuras reguladoras fuertes, independientes y competentes para poder aprovechar los beneficios que encierra la IED” basándose en conocimientos especializados y aprovechando las experiencias de otros países.

CAPÍTULO IV. La deslocalización de las funciones de los servicios corporativos: ¿el siguiente cambio global?

A. La revolución comercial

“Gracias a los adelantos de las tecnologías de la información y las comunicaciones (TIC) un número creciente de servicios ha podido producirse en un lugar y consumirse en otro: han pasado a ser comercializables.” (p. 24). Dicha deslocalización de los servicios se puede realizar de dos maneras: i) “a nivel interno de la empresa, mediante la creación de filiales en el extranjero o bien [ii)] mediante la externalización o subcontratación de un tercer proveedor de servicios” (p. 24).

Dicha revolución comercial en curso de los servicios, presenta a su vez importantes límites donde la deslocalización se encuentra restringida. Limitaciones tecnológicas, de infraestructura en telecomunicaciones, legales e institucionales, de respaldo y de seguridad en la información, de educación. Por otro lado, a pesar de las similitudes de la deslocalización de las manufacturas, cada una guarda diferencias importantes. Pese al gran tamaño del sector servicios “sólo un 10% de su producción participa en el comercio internacional [...] segundo, la globalización de los servicios afectados por la revolución de la comerciabilidad es más rápida [...]”, las funciones de servicios son trasladadas al extranjero por empresas de distintos sectores –no exclusivamente manufactureras–, los servicios comercializables deslocalizados al extranjero generalmente hacen un mayor uso intensivo de las competencias con trabajo más calificado, y además, “los servicios deslocalizados pueden ser más disociables que las actividades manufactureras relocalizadas debido a que su intensidad de capital y sus costos no recuperables son menores”

(p. 24). La deslocalización da lugar a “una nueva división internacional del trabajo en la producción de servicios.”

B. Perspectivas futuras sobre la deslocalización de los servicios

El informe presenta un futuro incierto para la deslocalización de los servicios. No obstante “se cree que el crecimiento más rápido se producirá en los servicios facilitados por la tecnología de información”. Impulso a la nueva división internacional de trabajo. Por otro lado afirman que la participación de los países en desarrollo y de la Europa Central y Oriental en proyectos de deslocalización de servicios va en aumento.

C. Subcontratación vs. Modelos de negocio en cautiverio

“La deslocalización de servicios puede ser cautiva o subcontratada.” La cautiva ejerce “un control estricto de la actividad, la información es delicada o la interacción interna es importante” (p. 25). La subcontratación o también deslocalización puede ser viable cuando las “actividades administrativas y de relación con el público [...] pueden normalizarse fácilmente y separarse de otras actividades [...]” (p. 25).

D. La búsqueda de competitividad impulsa la deslocalización empresarial

La competencia entre costos de producción incita a optar por la deslocalización de los servicios, “aprovechando todos los beneficios que se derivan de la división internacional del trabajo en la producción de servicios”. El aumento de la competencia lleva mejoras generales de la competitividad, derivando al mismo tiempo en la formación y consolidación de nuevas redes internacionales de producción.

E. Impacto en naciones receptoras

Aquellas naciones dichosas de ser atractivas de la IED serán beneficiadas en “el aumento de los ingresos de exportación, la creación de puestos de trabajo, salarios más altos y un mejoramiento de las calificaciones.” (p. 28). Entre sus ventajas indirectas se mencionan las mejorías en la calidad de servicios en el mercado interno, el aumento de la competitividad de los recursos humanos y el mejoramiento de las infraestructuras de las tecnologías de la información que impulsara otros sectores de la economía” (p. 28).

F. Implicaciones para los países de origen

El crecimiento de la deslocalización conlleva efectos no tan positivos en los países desarrollados que empiezan a ser tema de gran interés por éstos. “En particular, se considera que el crecimiento de los puestos de trabajo calificados en los servicios orientados a la exportación en algunos países en desarrollo lleva a la pérdida de puestos de trabajo en los países desarrollados” (p. 29).

Pese a lo anterior, la deslocalización provee de beneficios también a los países de origen. Se resaltan los efectos positivos de aumentar la competitividad al mejorar la calidad y la prestación de servicios, junto con la reducción de costos. También “se permite a los países de origen pasar a actividades más productivas y de mayor valor añadido, según su capacidad de adaptarse a

ventajas comparativas cambiantes” (p. 30).

CAPÍTULO V: Políticas nacionales

Dentro de los problemas a corto plazo que se pronostican son los ‘costos de ajuste’ en el nivel microeconómico, para los cuales se proponen “políticas que promuevan la educación, la formación y la investigación y el desarrollo” (p. 30), entre otras políticas públicas sociales. Entre los costos de ajuste el que destaca por importancia, es el desempleo temporal.

Se requiere de un marco internacional que permita a los países beneficiarse de las ventajas de la comerciabilidad de los servicios. Los países en desarrollo, deberían continuar utilizando sus ventajas comparativas para beneficiarse de la globalización de los servicios, por otro lado, las economías en las que se deslocalizan los servicios deben velar por los trabajadores nacionales.

“Los gobiernos deben instaurar políticas de ajuste y tener en cuenta los beneficios a largo plazo de la globalización. [...] el problema radica en mantener un entorno en el que puedan materializarse los beneficios de la IED en el sector de los servicios en general, y de la deslocalización en particular” (p. 31).

CAPÍTULO VI: Políticas nacionales e internacionales: una interacción compleja y dinámica

A. El crecimiento de la red multifacética de acuerdos internacionales de inversión (AII) en servicios

“En el último decenio han proliferado los acuerdos internacionales sobre inversiones que abarcan la IED en el sector de los servicios y, como resultado, existe ahora una red de normas internacionales polifacética y con diversos estratos” (p. 33).

B. Complejidades y desafíos

“Es necesario que exista un marco internacional facilitador para permitir a todos los países beneficiarse de las ventajas que puede reportar la revolución de la comercialidad de los servicios” (p. 31). Se “debe encontrar un equilibrio entre el aumento de la eficiencia que podría lograrse y otros objetivos de desarrollo más amplios”.

C. Políticas internacionales y nacionales: una interacción dinámica y compleja

Se debe “encontrar un equilibrio entre la utilización de los acuerdos internacionales sobre inversiones para atraer la IED en el sector de los servicios y la flexibilidad necesaria para alcanzar los objetivos nacionales de desarrollo relacionados con ese sector” (p. 33).

D. Conclusiones: un equilibrio orientado al desarrollo

“[...] los países deben fortalecer su capacidad de prestar servicios competitivos [...] la IED puede ayudar a vincular los países en desarrollo con cadenas de valor globales en ese sector, que comprenden redes de producción de servicios internacionales son cada vez más importantes para acceder a los mercados internacionales” (p. 33).

Nexo con el tema que estudiamos:

El IIM es la principal fuente de información sobre las inversiones extranjeras y el desempeño de las empresas transnacionales. También aporta visiones panorámicas sobre la regulación estatal y las estrategias de las empresas. Cada informe aborda temas especializados en alguna de las cuestiones generales que mencionamos.

La base teórica del IIM son las cadenas globales, de aquí su visión de desarrollo y crecimiento económico. Partiendo de esto conciben el proceso de deslocalización de los servicios como una “ventana de oportunidad” para el porvenir de los países desarrollados y en desarrollo. Para esto es menester la adecuación de los marcos jurídicos nacionales en coordinación a un discurso normativo internacional que de paso libre a nuevas esferas de acumulación de capital en los servicios. Además el Informe también otorga rasgos importantes del fenómeno de des-localización que pueden ser útiles para la comprensión del mismo. Es de nuestro interés particular, retomar las formas peculiares en las que se despliega la IED en otros países, sus títulos de propiedad y competencia, la facilidad y rapidez con la que se instala y des-instala el capital espacialmente a nivel mundial, y que estos movimientos no son meras especulaciones o coincidencias, tienen un patrón y fundamento en el capitalismo contemporáneo.

Source URL (modified on 6 Junio 2016 - 1:57pm): <http://let.iiec.unam.mx/node/828>

Links

- [1] <http://let.iiec.unam.mx/taxonomy/term/12>
- [2] <http://let.iiec.unam.mx/taxonomy/term/14>
- [3] <http://let.iiec.unam.mx/taxonomy/term/17>
- [4] <http://let.iiec.unam.mx/taxonomy/term/20>
- [5] http://unctad.org/es/Docs/wir2004overview_sp.pdf
- [6] http://unctad.org/en/Docs/wir2004_en.pdf