

SÓLO PARA PARTICIPANTES

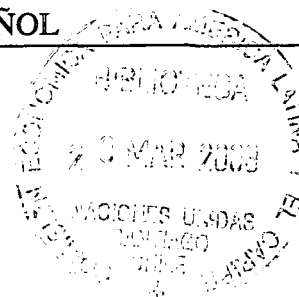
7 de marzo de 2002

SÓLO ESPAÑOL

CEPAL
Comisión Económica para América Latina y el Caribe
Banco Mundial

Seminario sobre Globalización

Santiago de Chile, 6 al 8 de marzo de 2002



LOS SIPIs Y LA NUEVA POLÍTICA DE IED

Michael Mortimore

Este documento fue preparado por Michael Mortimore, UNCTAD. Las opiniones expresadas en este documento, que no ha sido sometido a revisión editorial, son de la exclusiva responsabilidad del autor y pueden no coincidir con las de la Organización.



Seminario CEPAL / Banco Mundial
sobre Globalización

Michael Mortimore

**“Los SIPIs y la nueva política
de IED”**

Santiago, 7 de marzo de 2002



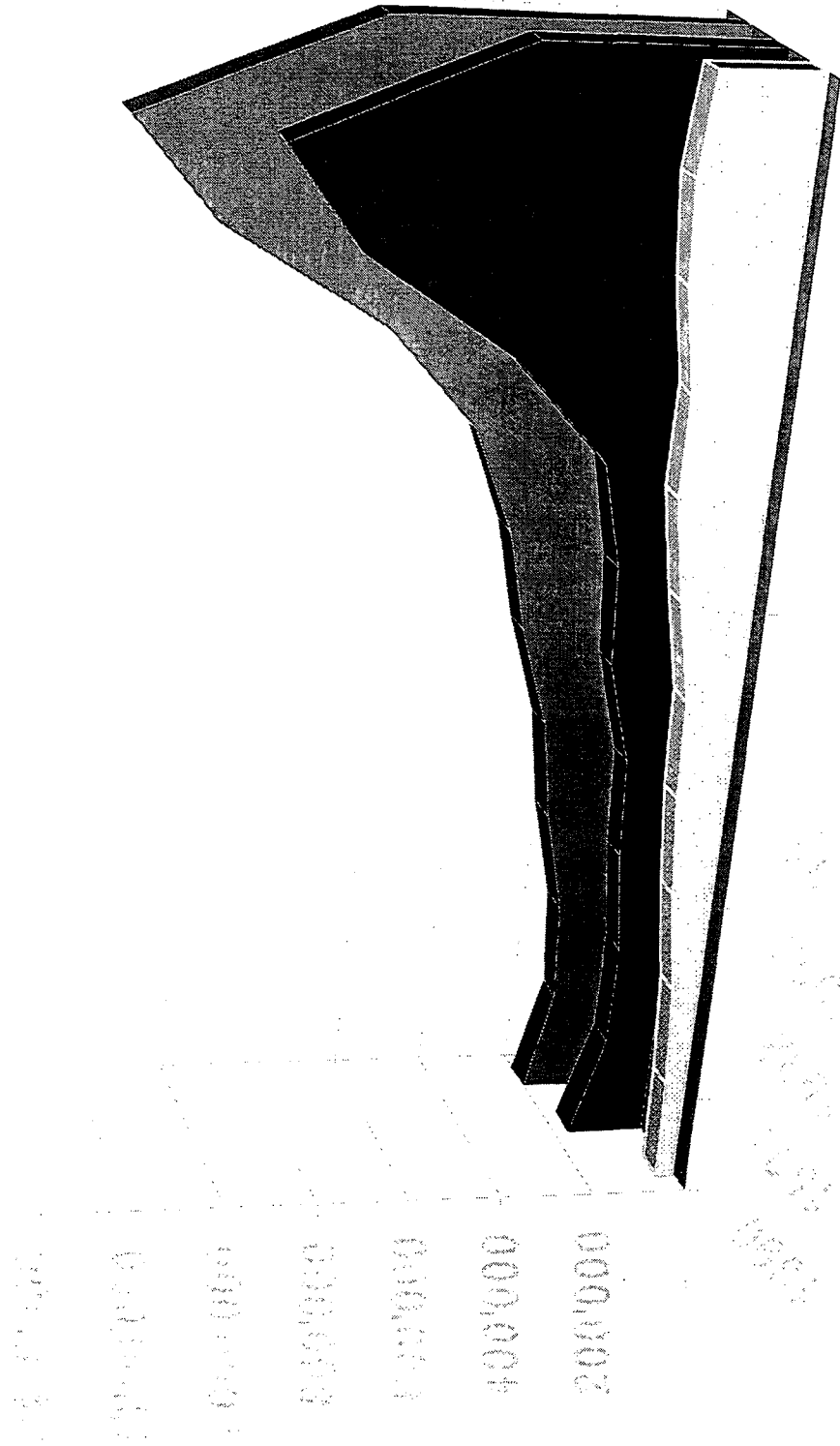
1. La situación de América Latina





Ingresos Mundiales Netos de IED, 1990 - 2000

(En millones de dólares)

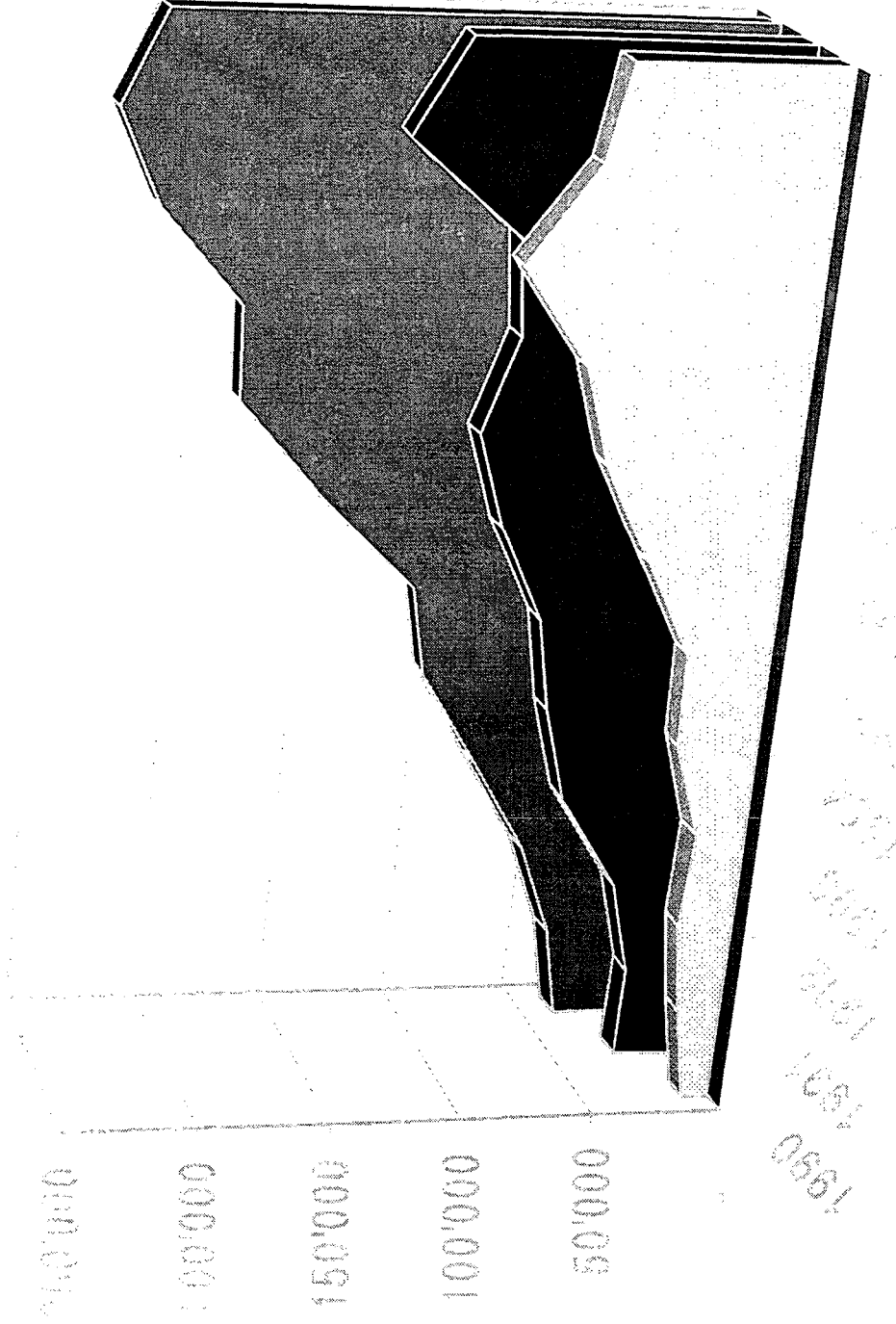


■ Países y economías en desarrollo □ Países desarrollados ■ Mundo



Regiones en Desarrollo: ingresos netos de IED, 1990-2000

(En millones de dólares)



■ América Latina y el Caribe □ Asia en Desarrollo □ Países y economías en desarrollo



América Latina y el Caribe: ingresos netos de IED por subregión, 1990-2001

(En millones de dólares)

	1990-1994 promedio anual	1995-1999 promedio anual	2000	2001 estimaciones CEPAL
ALADI	15 612	56 150	70 643	60 780
(Brasil)	(1 572)	(19 240)	(32 779)	(19 011)
(México)	(7 250)	(10 954)	(13 286)	(24 500)
América Central y el Caribe	1 476	4 000	3 885	3 700
Centros financieros	2 502	9 393	13 941	11 995
TOTAL	19 590	69 544	88 469	76 475



UNCTAD

Dinámica de la cúspide empresarial en América Latina en los años noventa

	1990-92	1994-96	1998-00
Ventas de las 500 mayores empresas			
Extranjeras	27.4	32.1	41.6
Privadas nacionales	39.4	41.0	37.8
Estatales	33.2	26.9	20.6
Total	100.0	100.0	100.0
Ventas de las 100 mayores empresas manufactureras			
Extranjeras	53.2	59.3	61.7
Privadas nacionales	42.6	38.6	37.6
Estatales	4.2	2.1	0.8
Total	100.0	100.0	100.0
Exportaciones de los 200 mayores exportadores			
Extranjeras		29.2	43.4
Privadas nacionales		35.9	30.3
Estatales		34.9	26.3
Total		100.0	100.0



UNCTAD

América Latina y el Caribe:

estrategias de la empresas transnacionales

Estrategia Corporativa Sector	Busqueda de eficiencia	Busqueda de materias primas	Busqueda de acceso al mercado (nacional o regional)	Busqueda de elementos estratégicos
Primario		<i>Petróleo/gas:</i> Venezuela, Colombia Argentina <i>Minerales:</i> Chile, Argentina, Perú		
Manu- facturas.	<i>Automotriz:</i> México <i>Electrónica:</i> México y Cuenca del Caribe <i>Confecciones:</i> Cuenca del Caribe y México		<i>Automotriz:</i> (Mercosur) <i>Química:</i> Brasil <i>Agroindustria:</i> Argentina, Brasil, México <i>Cemento:</i> Colombia, República Dominicana, Venezuela	
Servicios			<i>Finanzas:</i> Brasil, México, Chile, Argentina, Venezuela, Colombia, Perú <i>Telecomunicaciones:</i> Brasil, Argentina, Chile y Perú <i>Comercio minorista:</i> Brasil, Argentina, México y Chile <i>Energía eléctrica:</i> Colombia, Brasil, Chile, Argentina y América Central <i>Distribución de gas:</i> Argentina, Chile, Colombia <i>Turismo:</i> México y Cuenca del Caribe	



UNCTAD

América Latina I: México y la Cuenca del Caribe- manufacturas para la exportación

- o Amplio proceso de transformación económica:
 - liberalización financiera y comercial e incentivos a la exportación (maquila y zonas francas)
- o Mecanismos de facilitación de comercio de EE UU (producción compartida y reglas de origen de NAFTA).
- o Acuerdos regionales (NAFTA e Iniciativa de la Cuenca del Caribe)
- o Costos de producción convenientes (mas eficiencia) y cercanía geográfica.
- o Nuevas inversiones orientadas a la exportación de manufacturas: automotriz, electrónica y confecciones
- o Inversionistas más activos: empresas estadounidenses.



UNCTAD

América Latina II: América del Sur-

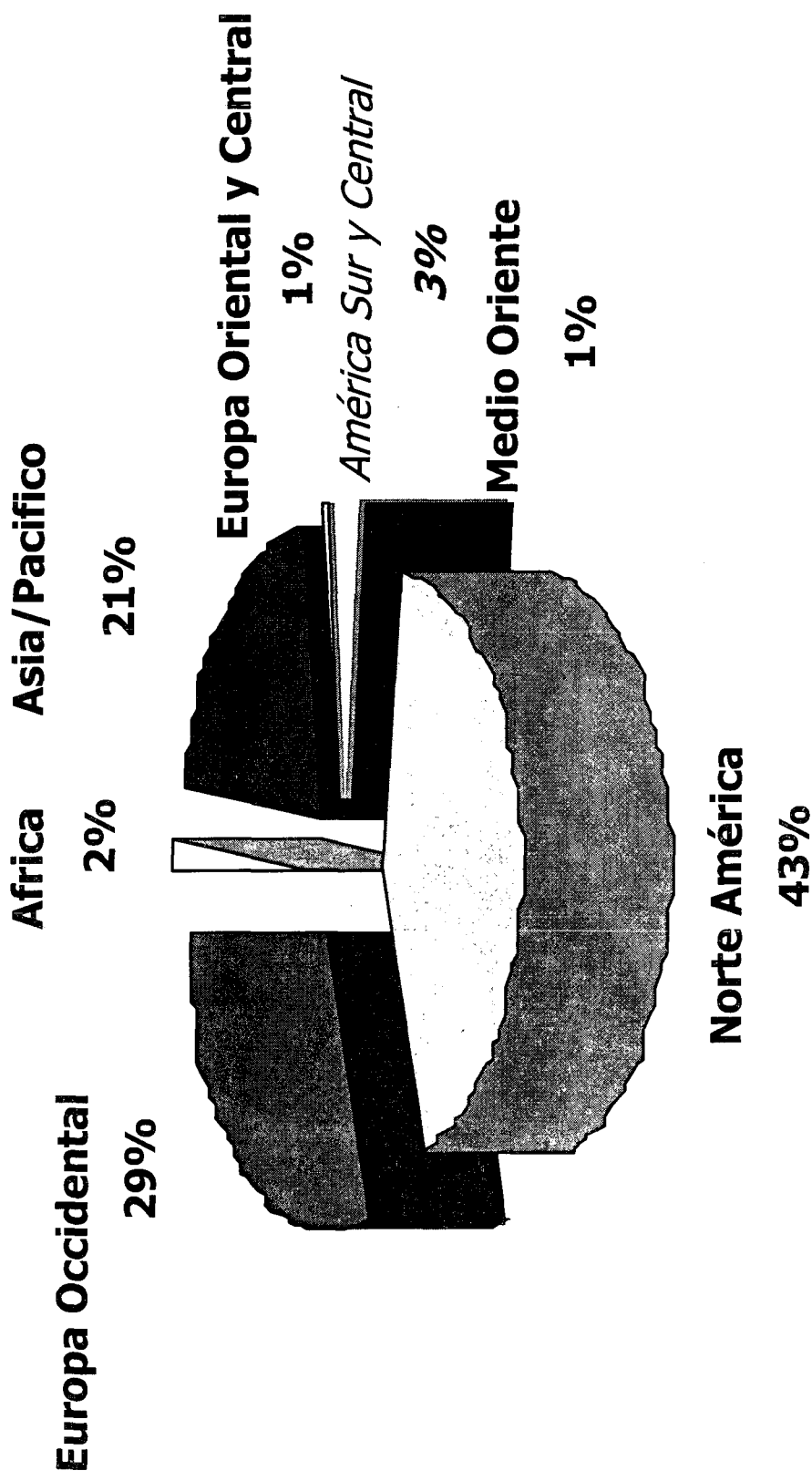
IED en servicios y recursos naturales

- o Amplio y extenso proceso de desregulación y liberalización comercial y financiera, además de la privatización de activos estatales.
- o Apertura de industrias extractivas ha incentivado inversiones en hidrocarburos y mineríametálica.
- o Desarrollo de sectores manufactureros intensivos en recursos naturales en los que existen ventajas comparativas estáticas (*commodities* industriales), particularmente en el Cono Sur.
- o Acuerdos internacionales de la OMC para liberalizar telecomunicaciones y servicios financieros.
- o Nuevas estrategias globales de empresas que han iniciado su proceso de internacionalización y han entrando por primera vez en América Latina.
- o Fuerte proceso de fusiones y adquisiciones de empresas privadas nacionales.
- o Sector más dinámicos: telecomunicaciones, energía, banca y comercio.
- o Inversionistas más activos: empresas europeas, especialmente españolas.



UNCTAD

¿Menores inversiones extranjeras directas en América Latina?

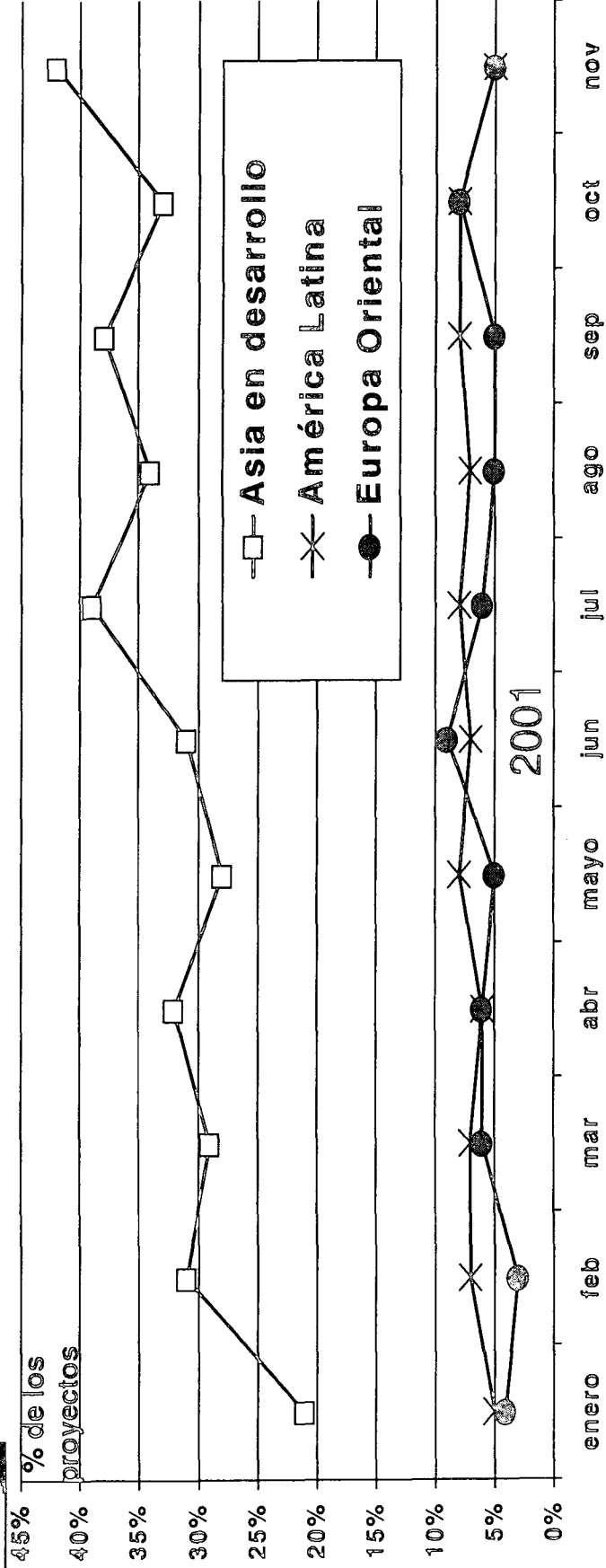


Basado en una encuesta de 191 empresas transnacionales cuyas ventas totales alcanzaron a \$1.97 billones (1999)



UNCTAD

¿Mayor competencia por proyectos de IED?



- o Para América Latina el % de los proyectos mundiales (5.6%) es parecido al % de los ingresos de IED (6.8%).
- o Con respecto a los ingresos de IED relativos al tamaño de sus economías, América Latina estuvo mejor a las otras regiones.
- o Con respecto al número de proyectos relativo al tamaño de sus economías, América Latina estuvo muy por debajo de Asia en desarrollo y Europa Oriental.
- o Asia en desarrollo atrajo casi el doble de ingresos de IED y mas que el triple de proyectos de IED.



UNCTAD

Mercados emergentes: comparación de los proyectos de IED y los ingresos de IED

Región	% de los proyectos mundiales (2000-2001)	% de los ingresos de IED (2000)	% del PIB mundial (1998-99)	Ratio del % de proyectos / PIB	Ratio del % de la IED / PIB
América Latina	5.6%	6.8%	6.9%	0.81	0.99
Asia en desarrollo	18%	11.3%	12.3%	1.46	0.92
Europa Oriental	5.7%	2.2%	2.5%	2.28	0.88

*excluye Japón & Australasia



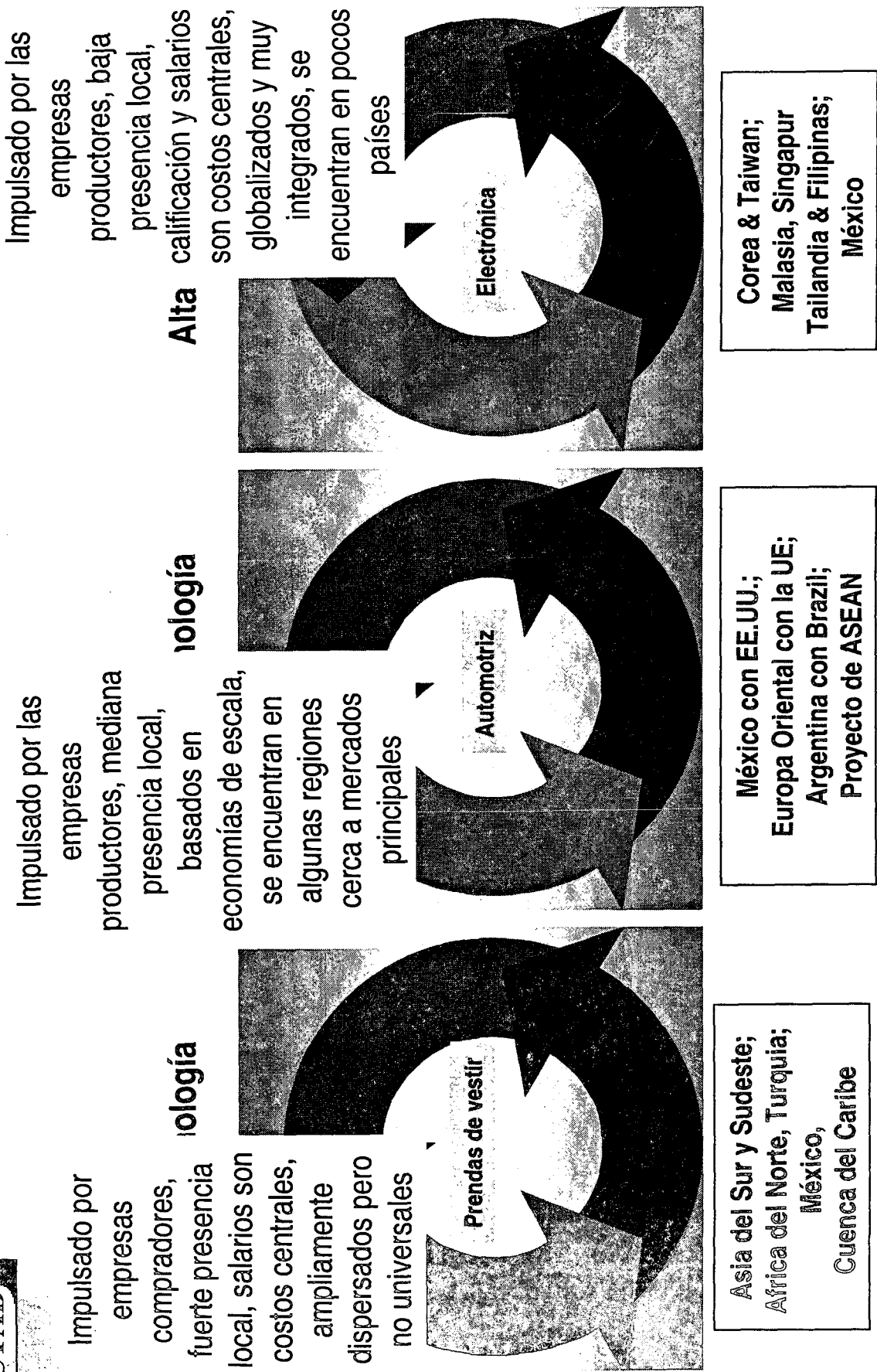
2. La relevancia de los SIPIS*





UNCTAD

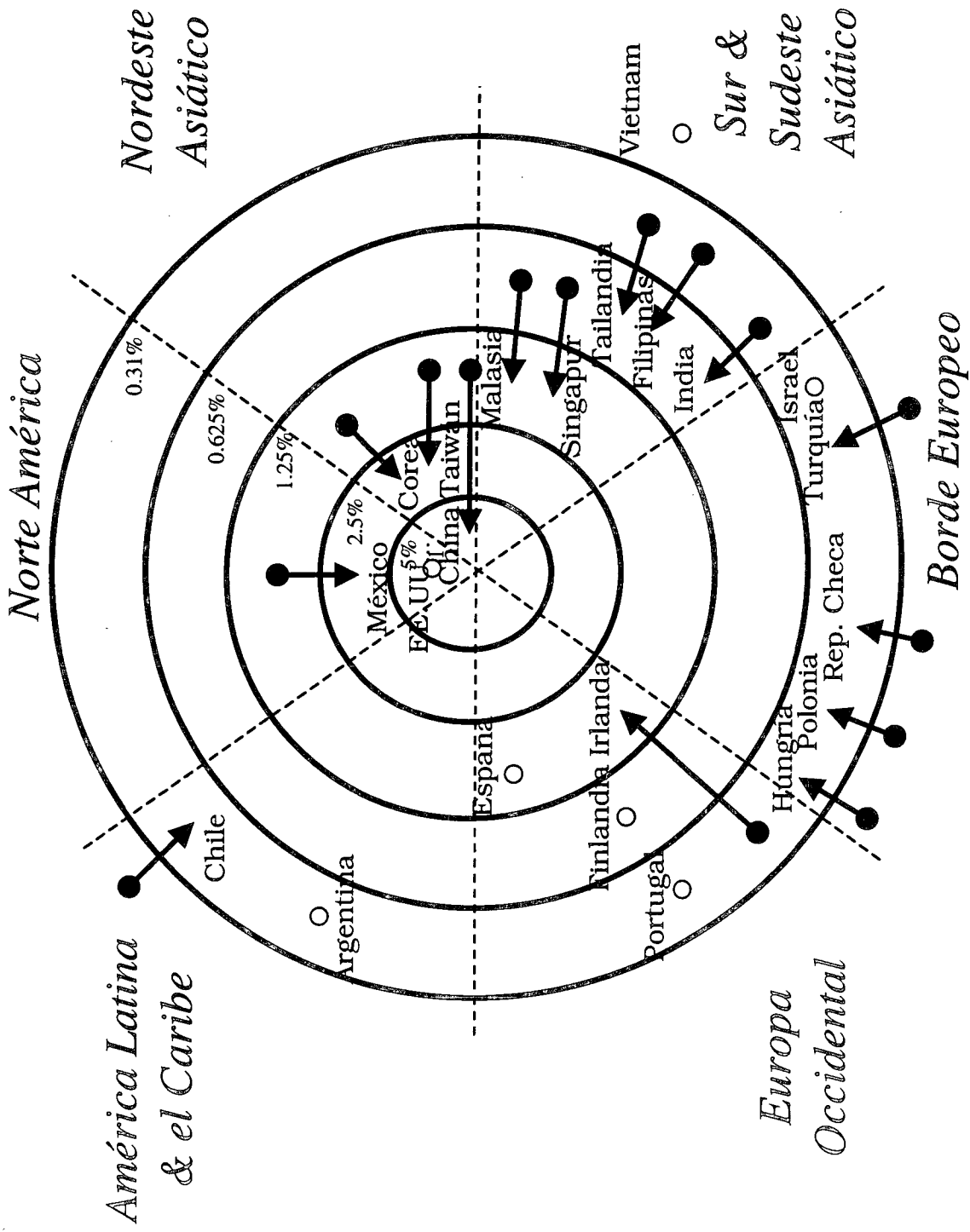
Los tres principales SIPIs* genéricos que se encuentran los países en desarrollo y economías en transición



* Sistemas Internacionales de Producción Integrada



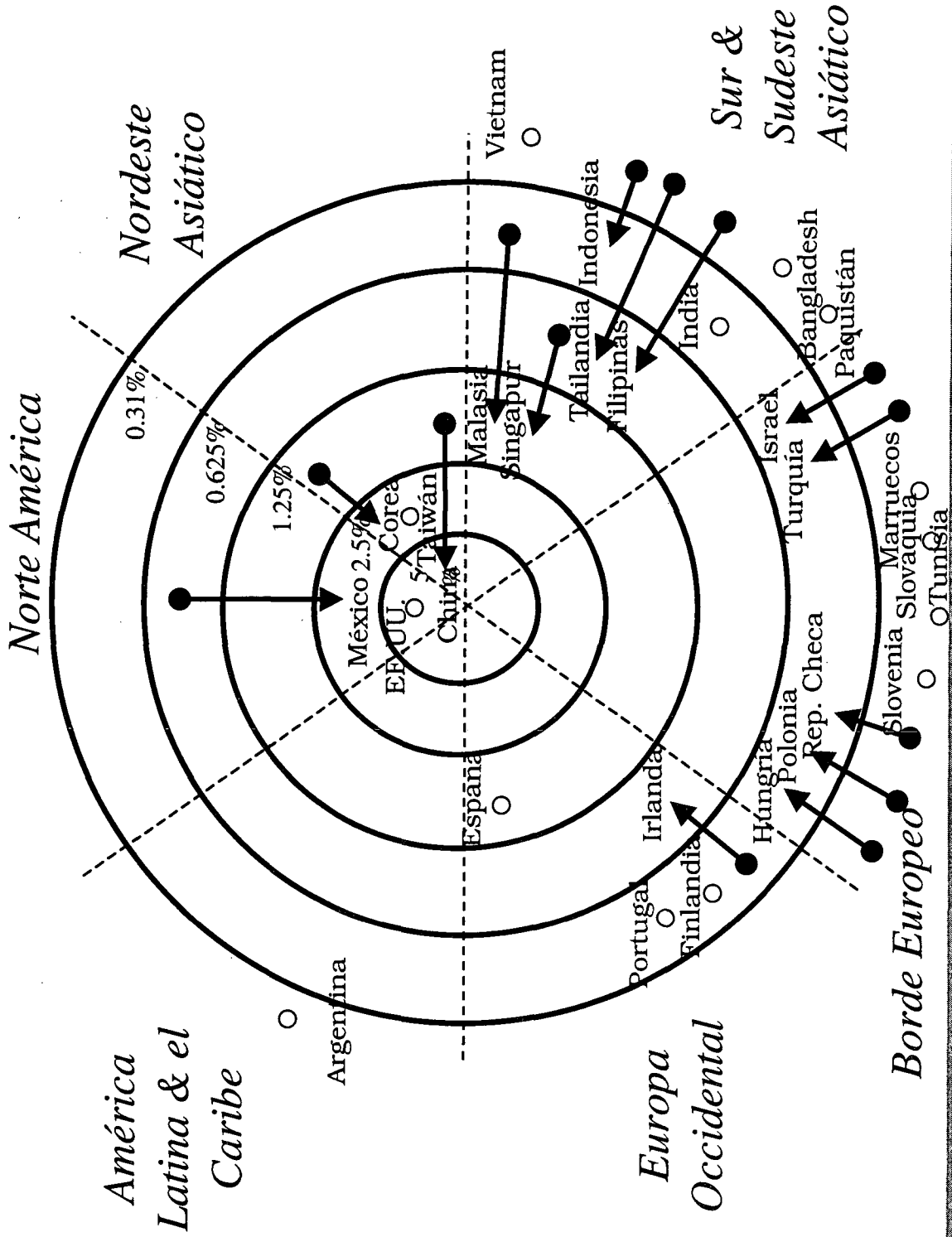
Países “ganadores” en el comercio mundial de bienes, 1985-2000





UNCTAD

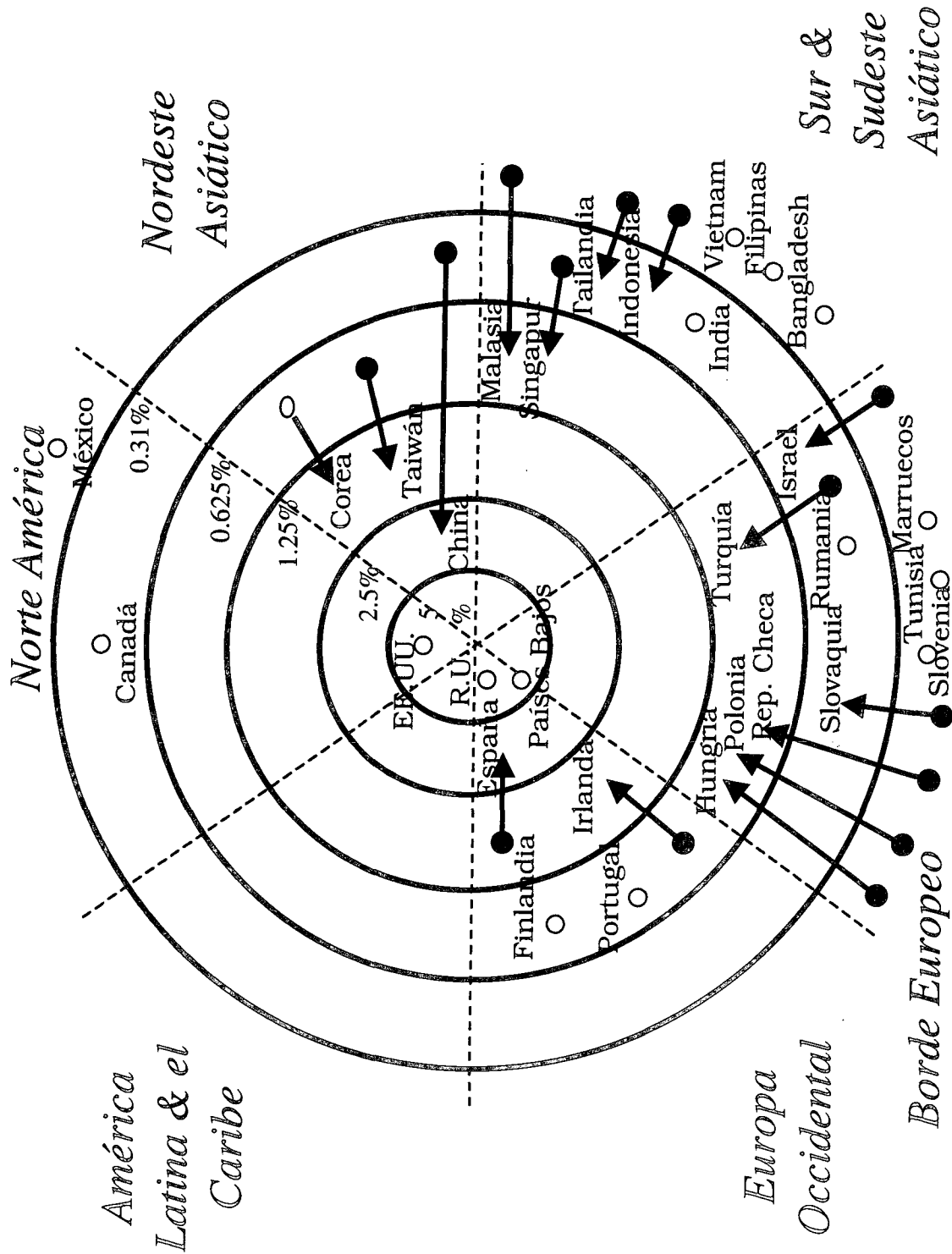
Países “ganadores” en el comercio mundial de manufacturas no basadas en recursos naturales, 1985-2000





UNCTAD

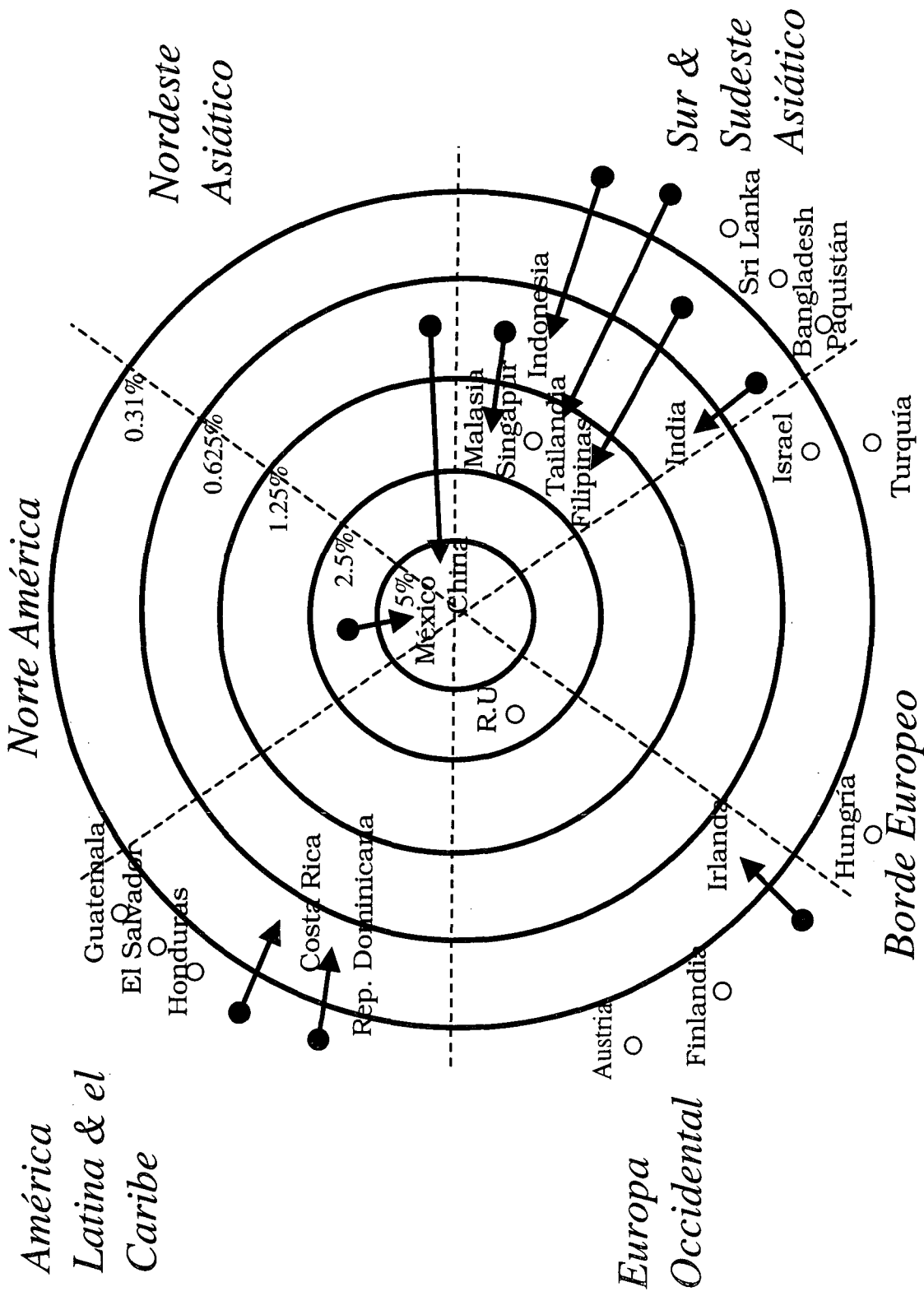
Países “ganadores” en las importaciones de Europa Occidental manufacturas no basadas en recursos naturales, 1985-2000





UNCTAD

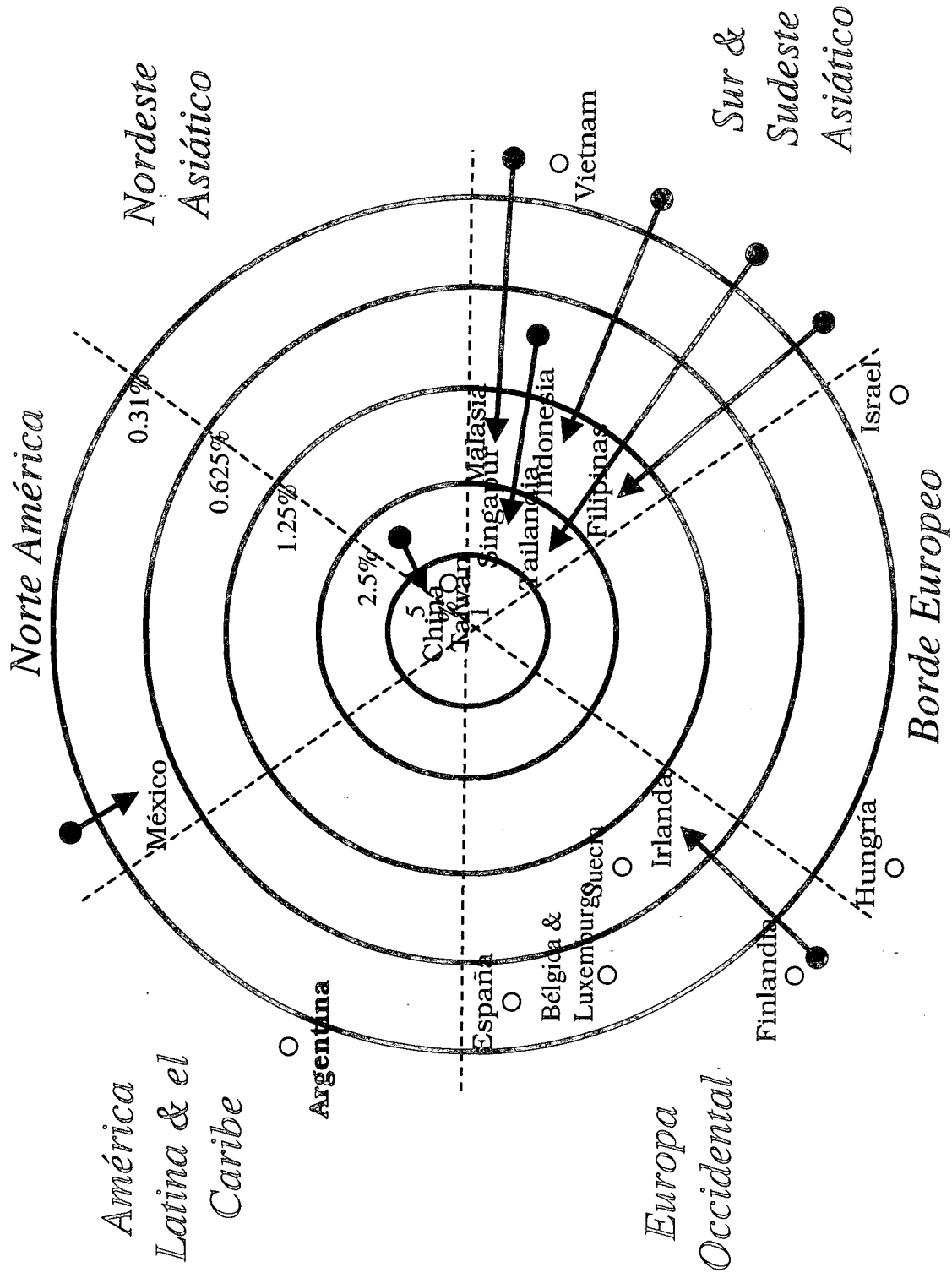
Países “ganadores” en las importaciones de América del Norte de manufacturas no basadas en recursos naturales, 1985-2000





UNCTAD

Países "ganadores" en las importaciones de Japón de manufacturas no basadas en recursos naturales, 1985-2000





UNCTAD

Algunos países "ganadores": % de sus exportaciones totales realizadas por empresas transnacionales

País	1990	mas reciente
Hungría 1/ 2/	52.2	85.8
Irlanda 3/	56.1	68.1
México 3/	56.5	64.2
Costa Rica	...	50.1
China	12.6	47.9
Rep. Checa 1/ 2/	14.8	47.1
Malasia	35.6	44.7
Singapur	33.3	31.5
Taiwan	14.2	16.4

1/ primer año 1993 2/ solo manufacturas 3/ primer año 1991



UNCTAD

Las mayores empresas de semiconductores del mundo, 2001

Rank 2001	Rank 1983	Empresa Transnacional	País de origen	Ventas 2001 \$ bn	Ventas 2000 \$ bn	Ventas 1983 \$ bn
1	7	Intel	EE.UU.	22.73	29.69	0.7
2	5	Toshiba	Japón	7.22	11.03	0.9
3	3	NEC	Japón	6.95	10.90	1.3
4	2	Texas Instruments	EE.UU.	6.67	10.28	1.6
5	-	STMicroelectronics	Europa	6.32	7.76	-
6	-	Samsung	Rep. Corea	5.10	10.57	-
7	1	Motorola	EE.UU.	4.95	7.88	1.6
8	4	Hitachi	Japón	4.68	7.38	1.0
9	-	Infineon	Europa	4.64	6.84	-
10	10	Philips	Europa	4.36	6.31	0.5
		<i>Total top 10</i>		<i>73.61</i>	<i>108.63</i>	<i>9.4</i>
		<i>Ind. de</i>		<i>139.0</i>	<i>204.4</i>	<i>17.4</i>

semiconductores



UNCTAD

La ventaja tecnológica de Intel: número de transistores en sus microprocesadores

Intel Pentium 4
(0.13 micron)



Intel 486

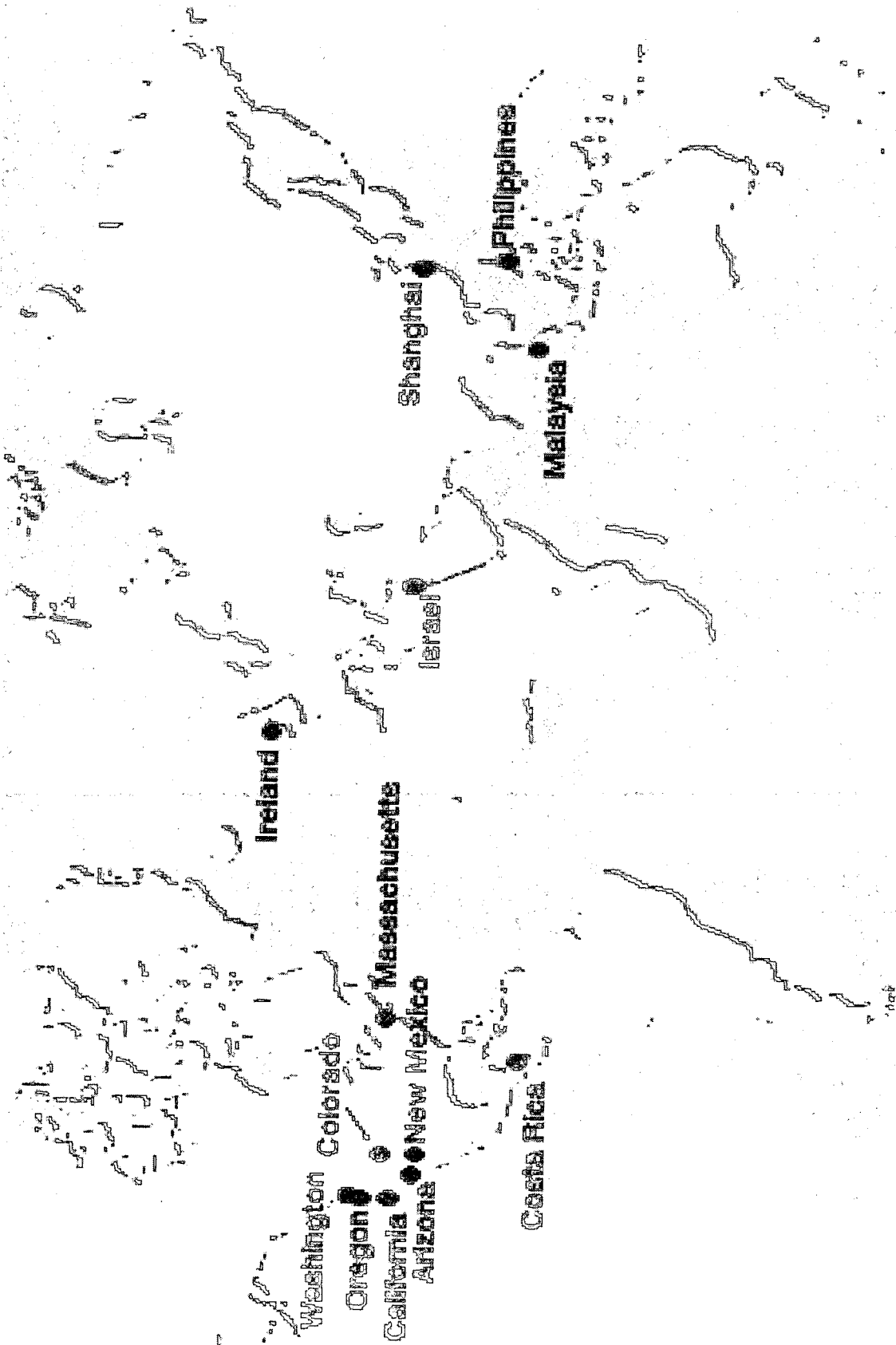
Intel 4004

2300

120000



El SIPI de Intel





Intel: sus plantas en EE.UU.

UNEP Sitio/ Año construido	Funciones / Productos	Tecnología de proceso actual (microns)	Tamaño Wafer (mm)	Programa pos- 2002 (microns)
Oregon 15,000	Manufactura: motherboards Fabricación: logic & flash Fabricación: logic Fabricación: logic Fabricación: logic (desarrollo)	n.a. 0.25, 0.35 0.13 0.13 n.a.	n.a. 200 200 300 300	Incrementar 0.18, 0.13 - 0.10 En construcción
Arizona 10,000	Fabricación: logic Ensamblar & Comprobar Fabricación: logic	0.18 n.a. 0.13	200 n.a. 200	- - -
California 8,500	Fabricación: logic, memoria flash (desarrollo)	0.13, 0.18	200	0.13 flash
New Mexico 5,500	Fabricación: memoria flash Fabricación: logic, flash Fabricación: logic	0.35 0.18, 0.25 0.13	150 200 300	Termina 0.13 Abrir
Massachusetts 2,700	Fabricación: logic	0.28, 0.35, 0.50	200	0.13
Washington 1,400	Manuf. Productos sistemas	n.a.	n.a.	-
Colorado 1,064	Fabricación: Memoria flash	0.18	200	0.13



UNEP
Socio-empresarios

Intel: sus plantas en el resto del mundo

/ Año construido	Funciones / Productos	Productos	Tamaño Wafer (mm)	Programa pos-2002 (mm)
<i>Malasia</i> 7,790	Ensamblar & Comprobar	Logic, Productos de com.	150-200	-
1988 Penang	Ensamblar & Comprobar	Logic, Productos de com.	150-200	-
1994 Penang	Ensamblar & Comprobar, Manuf.	Logic, computer boards	200	Diseño boards
1996-97 Kulim	Ensamblar & Comprobar	Logic	200	300
1997 Penang				
<i>Filipinas</i> 5,984	Ensamblar & Comprobar	Memoria flash	150-200	-
1979-95 Manilla	Ensamblar & Comprobar	Logic	200	300
1997 Cavite	Ensamblar & Comprobar	Memoria flash	200	-
1998 Cavite				
<i>Irlanda</i> 3,400	Fabricación: logic	0.18, 0.25	200	-
1993-98 Leixlip	Fabricación: logic	n.a.	300	En construcción
2004 Leixlip				
<i>Israel</i> 2,300	Fabricación: logic, flash	0.35, 0.50, 0.70, 1.0	150	-
1985 Jerusalem	Fabricación: logic	0.18	200	-
1999 Qiryat Gat				
<i>Costa Rica</i> 1,845	Ensamblar & Comprobar	Logic	200	300
1997 San José	Ensamblar & Comprobar	Logic	200	300
1999 San José				
<i>China</i> 1,227	Ensamblar & Comprobar	Memoria flash	150-200	-
1997 Shanghai	Ensamblar & Comprobar	Logic.	150-200	-
2001 Shanghai				



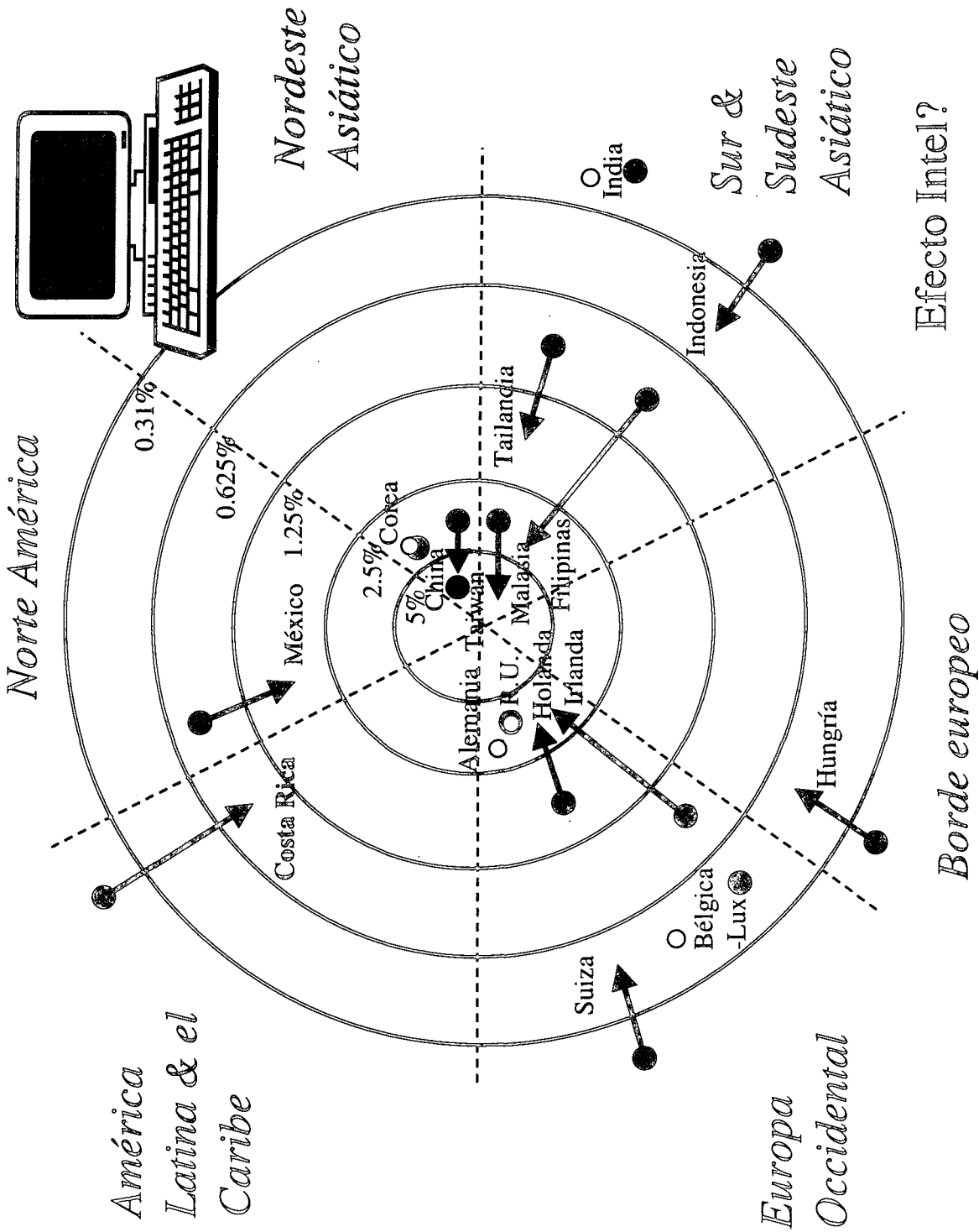
3. La enseñanza de la experiencia de Costa Rica



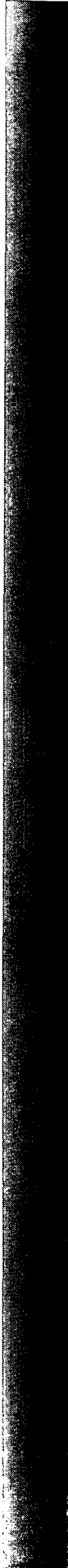


UNCTAD

Países "ganadores" en las importaciones mundiales de partes y accesorios para computadores (HS 847330), 1994-2000



Efecto Intel?





Costa Rica: su competitividad en el mercado norteamericano, 1985-2000

UNCTAD

	1985	1990	1995	2000
I. Participación de mercado	0.15	0.19	0.23	0.29

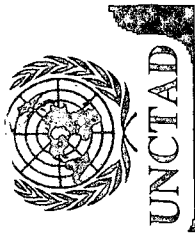
II. Estructura de las exportaciones	100	100	100	100
1. Recursos naturales	64.5	45.9	38.4	24.3
2. Manufacturas basadas en recursos naturales	7.9	5.4	5.9	4.8
3. Manufacturas no basadas en recursos nat.	26.7	47.2	53.5	68.1
- Baja tecnología	20.2	40.6	43.3	25.0
- Tecnología mediana	5.3	5.2	7.9	8.6
- Alta tecnología	1.2	1.4	2.3	34.5
4. Otros 7/	0.9	1.6	2.3	2.8

III. 10 exportaciones principales-CUCI Rev.2	a/	b/	62.2	64.5	62.6	75.9
759 Partes y accesorios para computadores, etc.	*	+	0.2	0.0	0.2	29.0
057 Frutas y nueces (no oleaginosas), frescas y secas	*	+	33.9	27.2	24.1	15.5
846 Ropa interior de punto ó ganchillo	*	+	5.0	9.8	12.1	8.1
842 Ropa exterior para hombres y niños, de tejidos	*	+	3.7	9.6	10.9	5.7
776 Lámparas, y válvulas electrónicas de cátodo.	*	+	0.3	0.1	0.1	3.8
071 Café	*	+	12.5	6.0	4.1	3.6
872 Instrumentos y aparatos de medicina	*	+	0.0	0.5	1.9	3.4
931 Operaciones y mercancías esp. no clasificadas	*	+	0.8	1.3	1.7	2.6
845 Ropa exterior y acc. de vestir de punto/ganchillo	*	+	0.5	3.1	4.0	2.3
843 Ropa exterior p mujeres, niñas y bebes, de tejidos	*	-	5.4	6.8	3.5	1.9



Costa Rica: principales empresas extranjeras exportadoras, 2000

EMPRESA EXPORTADORA	US\$
COMPONENTES INTEL COSTA RICA	1,676,225,961
STANDARD FRUIT COMPANY DE COSTA RICA	154,780,642
CORP. DE DESARROLLO AGRICOLA DEL MONTE	137,884,552
ABBOTT LABORATORIES	102,232,971
IND TEXTILERA DEL ESTE S.A. (HEREDIA)	94,496,087
SAWTEK S.A.	93,616,482
BAXTER	91,813,004
MANUFACTURERA CARTAGO S.A.	75,711,910
WRANGLER DE COSTA RICA S.A	62,463,763
MERCK SHARP & DOHME (I.A.) CORP.	60,553,020
BABYLISS C.R., S.A.	57,318,756
LIGA AGRICOLA INDUSTRIAL DE LA CANA	49,753,813
COCA COLA INTERAMERICAN CORPORATION	44,752,187
CONDUCEN, S.A.	43,264,522
TERRAMIX	41,808,403
WARNERS DE COSTA RICA, INC.	40,425,565
REMECINC S.A.	38,269,079
TRIMOT ELECTRONICAS S.A.	37,933,607
CONFECIONES H.D. LEE, S.A.	35,529,344
SCOTT PAPER COMPANY DE COSTA RICA,	35,335,094
TODAS LAS OTRAS EMPRESAS EXPORTADORAS	2,974,168,762
EXPORTACIONES TOTALES DE COSTA RICA	5,923,000,000



El secreto del éxito: la política focalizada

- CINDE estuvo muy bien enfocada (se concentró en pocos programas) Se hizo un análisis comparativo de sus países competidores- Benchmarking)
- Se enfocó en ciertos nichos en la industria electrónica
- Promovió metas (targets) concretos (se hizo el análisis efectivo en sectores elijidos con potencial para invertir)
- Buscó coincidencia entre las ventajas competitivas del país con las necesidades de los inversionistas
- Promovió clusters en actividades concretas: electrónica, dispositivos médicos, servicios compartidos, turismo



CINDE: Evaluación de la IED que ingresa a Costa Rica, enero, 2002

- o La mayoría de la IED que ingresa a Costa Rica se dirige al sector manufacturero (63.9% promedio en el período 1997-2001) y lo hace para aumentar la eficiencia de sus sistemas internacionales de producción integrada
- o La IED en el sector manufacturero se ha concentrado en el período 1997-2001 en el sector electrónico y, crecientemente, en el de dispositivos médicos
- o La IED en el sector manufacturero ha contribuido a mejorar la competitividad internacioanal de Costa Rica en las importaciones del mercado norteamericano (su participación en ese mercado pasó de 0.15% en 1985 a 0.29% en 2000)

- o La inserción de Costa Rica en la economía internacional ha sido -y continuará siendo- liderada por las empresas transnacionales; en consecuencia, Costa Rica debe mantener siempre una política agresiva de atracción de IED
- o La atracción de IED debe basarse cada vez más en el continuo mejoramiento y/o establecimiento de normas que faciliten condiciones de competitividad y en la creación de activos



Conclusiones I

Con respecto a la pregunta, ¿Está América Latina en el mapa de la IED mundial?, se puede responder claramente sí respecto a los flujos recibidos; sólo parcialmente en cuanto a las mejoras de competitividad internacional a través de la IED y definitivamente no respecto a las políticas de IED de los países, aunque las enseñanzas de otras regiones y sus propias experiencias están llevando a los países a revisar sus políticas en la actualidad.

- o La tónica general de las políticas de IED de América Latina se puede definir cómo “mas es mejor”, indicando así un fuerte énfasis en atraer la mayor cantidad posible de este tipo de recursos financieros. Típicamente la IED era vista como una nueva fuente de financiamiento alternativa a la que recurrir en tiempos difíciles.
- o Las experiencias recientes indican que las políticas de IED de mayor consecuencia resultaron ser las que fueron diseñadas para coincidir con las principales estrategias empresariales de las empresas transnacionales activas en la región (buscar eficiencia, buscar recursos naturales, buscar acceso mercado, etc.). En realidad, cada estrategia intenta a priorizar distintos elementos de la política económica. En este sentido, las prioridades de IED del equipo macroeconómica (enfazando *cantidad*) puedan crear fricciones o contradicciones con las prioridades de la política de desarrollo productivo (que enfatiza *calidad*). Se ha demostrado que hay que incluir un enfoque de desarrollo productivo a la política de IED, lo que obliga a armonizar los distintos ámbitos de la política económica.



Conclusiones II

Los países que han logrado definir con mas claridad sus prioridades generales, y con respecto a la IED, son también las economías que han experimentado mas éxito no sólo en atraer cantidades significativas de IED sino en poder medir su éxito en términos de sus prioridades nacionales. Ellos parecen entender mejor que la IED representa un medio para lograr metas no una meta en sí misma.

- o Por el otro lado hay cierta reticencia a utilizar todos los instrumentos a su disposición. El escaso uso del *targeting* en la región es un buen ejemplo de eso, en Asia o Europa es una estrategia común. El *targeting* es un esfuerzo por atraer ciertos tipos de IED, centrándose en unas pocas actividades o sectores que reflejan las ventajas comparativas o competitivas del país. No obstante el *targeting* sólo funciona si forma parte de una estrategia nacional de desarrollo.
- o En América Latina no hay muchos ejemplos de políticas de IED que forman parte de una estrategia de desarrollo en la cual se definieran metas explícitas. La principal excepción a esta norma ha sido Costa Rica con su estrategia en los sectores electrónicos y dispositivos médicos.



UNCTAD

Conclusiones III

Las experiencias latinoamericanas de políticas de IED muestran una combinación de avances importantes con algunas debilidades muy marcadas. Por ejemplo, muchos de los países que experimentaron éxito en términos de mejorar su competitividad internacional en base de la IED en manufacturas no basadas en recursos naturales enfrentan problemas relacionados con la escasez de encadenamientos productivos entre las plataformas de exportación y la economía nacional. En general se ha destacado la falta de una estrategia de promoción de vínculos entre las empresas transnacionales y las compañías locales, principalmente en los casos de México, Costa Rica y Honduras donde el éxito exportador todavía no ha ido acompañado de un desarrollo acorde del tejido industrial indígena.

- o Para competir mejor por la IED, para hacer mejor uso de estos recursos y para promover mejor la coincidencia entre los objetivos de las estrategias empresariales y las metas de la política nacional es necesaria activar y explicitar la política de IED en todos sus ámbitos. Al final de cuenta es solamente en esta forma que podríamos empezar a definir la verdadera “dimensión de desarrollo” en las futuras negociaciones multilaterales sobre IED.

