

Las empresas transnacionales y los servicios

Comisión de Empresas Transnacionales del Consejo Económico y Social de la ONU

Primera parte

Introducción

La Comisión de Empresas Transnacionales reconoció en su XII período de sesiones la creciente importancia de las empresas transnacionales (ET) en la internacionalización del sector de los servicios y recalcó que éstos se habían convertido en un elemento importante de las relaciones económicas internacionales. En tal ocasión, la Comisión pidió al Centro de las Naciones Unidas sobre Empresas Transnacionales que continuara su investigación sobre la participación de las ET en los servicios —aprovechando los resultados obtenidos en el pasado e identificando en detalle temas para estudios futuros—, y preparara un informe para examinarlo en el XIII período de sesiones. En el presente informe, elaborado en cumplimiento de esos pedidos, se estudia el sector de los servicios en su escala internacional, en especial la importancia de la inversión extranjera directa (IED) y de las ET en dicho sector. El informe no aborda asuntos relacionados con el comercio que estudian otras organizaciones. En una sección aparte se analizan los servicios de datos que, en su dimensión internacional (corrientes transfronterizas de datos), constituyen un rubro importante en el comercio y las inversiones. El informe es tanto un análisis factual del tema como un planteamiento de las cuestiones que se investigarán en el futuro.

En la primera parte se analizan problemas de definición y estadísticos relacionados con los servicios, y las dificultades conceptuales que entraña separar el comercio de servicios de las transacciones relativas a la IED. En los siguientes apartados se expone el desplazamiento hacia los servicios ocurrido en la composición sectorial de la IED de casi todos los países inversionistas princi-

pales, la importancia que han adquirido las ET en la esfera de los servicios y la tendencia a un aumento de la inversión de las ET que anteriormente no existía. Si bien los países en desarrollo parecen haber tomado parte en esas tendencias, no se ha podido evaluar con precisión en qué medida han participado en el rápido aumento de la IED en la esfera de los servicios. A fin de extraer conclusiones definitivas es necesario realizar más esfuerzos de investigación y de recopilación de datos.

Posteriormente se analiza en qué medida se requiere la IED para prestar servicios en los mercados extranjeros. Hay abundantes indicios de que dicha inversión es un vehículo más importante que las exportaciones para proporcionar servicios en el extranjero debido, principalmente, a que la mayor parte de los mismos no son comerciados. Sin embargo, la importancia de la IED varía según los países de origen y las diversas industrias de servicios. Si bien la utilización cada vez mayor de las corrientes transfronterizas de datos hace aumentar desde el punto de vista técnico la comerciabilidad de algunos servicios, el comercio internacional de éstos aún se enfrenta a importantes obstáculos económicos. Por ello, es probable que la IED siga siendo el medio más utilizado para abastecer a los mercados extranjeros.

En la sección final se analizan los servicios de datos para ejemplificar cómo la índole de una actividad determina el grado en que puede suministrar sus productos al extranjero por conducto de las exportaciones o de la IED. Se considera que el efecto de las políticas de los países receptores sobre la industria nacional de computadoras y, en particular, sobre las corrientes transfronterizas de datos, es uno de los principales factores que influyen en la IED en la actividad de servicios de datos.

Finalmente, se resumen las principales cuestiones de política, resultado de la importancia cada vez mayor de la IED y de las ET en los servicios. Aún no se conoce muy bien el papel de los servicios en las economías nacionales ni el de las ET en ese sector. Varios países en desarrollo han iniciado estudios sobre el papel de los servicios en general y el de los servicios de datos en particular en el proceso de desarrollo. El examen de los efectos actuales y posibles de las ET sobre las economías y sobre los diversos secto-

En el XIII período de sesiones de la Comisión de Empresas Transnacionales, llevada a cabo del 7 al 16 de abril de 1987, el Secretario General de la ONU presentó un informe titulado *El papel de las empresas transnacionales en el sector de los servicios, incluidas las corrientes transfronterizas de datos*, (E/C.10/1987/11). Se reproducen la Introducción así como las secciones I y II de ese documento. La Redacción de Comercio Exterior hizo algunos cambios editoriales y es responsable del título.

res de servicios de los países en desarrollo receptores debería constituir una parte indispensable de esos estudios, y el Centro desempeña ya un papel al respecto.

Problemas metodológicos, estadísticos y de definición

La esfera de los servicios abarca una serie de actividades sumamente heterogéneas, en las que intervienen procesos de producción, tecnologías, compradores, proveedores, técnicas de comercialización y canales de distribución muy diferentes. Esas actividades tienen poco en común, excepto que el producto de la mayoría de ellas es inmaterial y, por consiguiente, no se puede almacenar. Esa característica hace que la producción y el consumo de muchos servicios deban ocurrir de modo simultáneo y en un mismo lugar. Ni en las cuentas nacionales ni en las transacciones internacionales, incluida la IED, existe una definición comúnmente aceptada de los servicios.¹ A pesar de los diversos enfoques para definirlos, existen pocas controversias respecto de los tipos de actividad económica que abarca el sector. En consecuencia, el comercio, el transporte, las comunicaciones, la banca, las finanzas, los bienes raíces, los servicios comerciales, los servicios a la comunidad (incluidas la administración y la defensa públicas), los servicios sociales (incluidos los de educación y salud) y los servicios personales (como las reparaciones o el lavado de ropa) se consideran indudablemente servicios, aun cuando algunas de esas actividades no las contengan las cuentas nacionales de ciertos países.

Un problema importante es que los conceptos establecidos en relación con los bienes no pueden adaptarse fácilmente al comercio de servicios. El comercio internacional de bienes puede ser fácilmente identificable y mensurable; entraña la producción en un país y el desplazamiento físico, a través de las fronteras, hacia un comprador en otro país. Cuando una filial de una ET produce un bien en un país y lo vende en el mercado interno de otro, se considera que es una transacción interna y no pertenece al comercio internacional. Si, en el caso de los bienes, el desplazamiento transfronterizo —además de la participación de residentes de dos países distintos— constituye el criterio para distinguir las transacciones internacionales de las internas, en el caso de muchos servicios no puede aplicarse ese criterio, porque algunos no son comerciables a través de las fronteras (por ejemplo, los servicios de los hoteles, aeropuertos y puertos marítimos). Otros servicios sí se trasladan a través de las fronteras, sobre todo incorporados en algunos bienes (programas para computadoras, cintas, planos), o con las personas que proveen el servicio (artistas, ingenieros, consultores). Otros servicios, como el transporte, entrañan el desplazamiento del equipo con el que se prestan. Dada la variedad de modos en que los servicios forman parte de las transacciones internacionales y las dificultades para medir el componente servicios del comercio de bienes, muchas transacciones de servicios

no se registran y han de ser estimadas. Además, toda una gama de servicios atraviesa las fronteras integrada a empresas de un grupo transnacional, y es la empresa matriz la que se encarga de prestar tales servicios (por ejemplo, publicidad, contabilidad, gestión, investigación, procesamiento de datos, asesoría jurídica). En general, no se cuenta con datos sobre ese comercio entre las empresas de un mismo grupo.

Otra importante dificultad conceptual es la relativa al tratamiento de los llamados servicios de los factores, que entraña la cuestión de incluir o no, en el comercio de servicios, los de los bienes financieros e intangibles y los de la mano de obra. El enfoque imperante consiste en excluirlos de los análisis y debates políticos respecto del comercio de los servicios.² En consecuencia, la cobertura de éste se limita en general a los no imputables a factores que, según el FMI, constan de los embarques, otros transportes, los viajes, las transacciones oficiales y otros servicios privados. En esta última categoría miscelánea figuran diversas actividades, como los seguros de los bienes no comercializables, las comunicaciones, la publicidad, el corretaje, la gestión, el arrendamiento, la suscripción a publicaciones periódicas, la elaboración y las reparaciones, el comercio triangular y los servicios profesionales y técnicos; frecuentemente quedan excluidas las transacciones oficiales. Ello limita la noción del comercio de los servicios al intercambio de servicios privados no imputables a factores.

Otra cuestión que se ha planteado es la relativa al tratamiento de las ventas de servicios de las filiales extranjeras. Algunos argumentan que, como muchos servicios no pueden almacenarse ni transportarse, debería ampliarse el concepto del comercio de servicios para incluir las ventas de las filiales extranjeras en los países receptores.³

Quizá la controversia más importante sobre el comercio de servicios sea la relativa a la línea divisoria entre su comercio propiamente dicho y la IED en ese sector. Ya que es difícil transportar muchos servicios, se ha sugerido que el proveedor debe tener derecho a estar presente en el mercado extranjero para prestar el servicio. Ello puede significar para el proveedor, en algunos casos, tener acceso al sistema nacional de distribución (como ocurre, por ejemplo, respecto de algunos servicios de datos); en otros, que debe tener derecho a firmar contratos de distribución o a hacer arreglos similares con los nacionales (por ejemplo, respecto de algunos servicios de seguros o de empresas de aviación), y en algunos más a establecer instalaciones para prestar un servicio (por ejemplo, algunos servicios bancarios). Si bien la prestación de ciertos servicios puede verse ayudada o solamente puede ser posible si existen en el mercado proveedores extranjeros, surge por supuesto la pregunta de si algunas de las formas en que eso puede hacerse consisten en una IED (o de cuándo es así). No se trata sólo de un problema académico de definición: la decisión sobre si una determinada forma de presencia entraña la existencia de un comercio o de una IED implica que los problemas en cuestión se rigen por regímenes diferentes (el comercial o el de IED), que tienen normas distintas. Evidentemente, se necesita una

2. Véase Naciones Unidas, TD/B/1008/Rev. 1, p. 35.

3. Véase, por ejemplo, B. Gavin, "A GATT for International Banking?", en *Journal of World Trade Law*, vol. 19, núm. 2, marzo-abril de 1985, pp. 121-135; S.F. Benz, "Trade Liberalization and the Global Service Economy", en *Journal of World Trade Law*, . . . op. cit., pp. 95-120; y OCDE, *International Trade in Services: Banking*, París, 1984, p. 7.

1. Para un examen de las distintas definiciones y conceptos relacionados con la producción y el comercio en el sector de servicios, véase D.I. Riddle, *Service-Led Growth: The Role of the Service Sector in World Development*, Praeger, Nueva York, 1986; *Producción y comercio en el sector de los servicios: las políticas y los factores subyacentes que afectan a las transacciones internacionales de servicios*, Naciones Unidas, S. 84. II.D.2, y *Los servicios y el proceso de desarrollo*, Naciones Unidas, S.85.II.D.13.

labor empírica y conceptual considerable para comprender y explorar aún más algunos de esos conceptos y sus implicaciones.⁴

Debido a la participación cada vez mayor de los servicios en la producción, el comercio y las inversiones a escala mundial, en los últimos años ha habido un creciente interés en las ET de servicios y en su papel en las transacciones internacionales de éstos. La labor del Centro respecto de los servicios se ha centrado en el papel de las ET en actividades concretas: banca, publicidad, reaseguros, servicios de datos y turismo. A pesar de esos esfuerzos, los conocimientos sobre las ET en la esfera de servicios están aún a la zaga de los que se tienen sobre las ET industriales; es aún insuficiente la información respecto de su cantidad, sus estrategias comerciales, los factores que explican su transnacionalización, su difusión geográfica, su papel en el proceso de globalización de la economía mundial, y sus efectos sobre los países receptores y las transacciones internacionales. Ese descuido puede explicarse parcialmente por la baja calidad de los datos disponibles, por el hecho de que las ET de servicios tienden a ser más pequeñas que las que producen bienes y por problemas metodológicos y conceptuales.

A veces es difícil determinar si una empresa pertenece a la esfera de servicios; evidentemente, lo son los bancos y las empresas comerciales, de contabilidad, de seguros o de publicidad. Sin embargo, las empresas industriales también operan en la esfera de servicios y existen razones para creer que aumenta su interés en participar. Muchas empresas clasificadas como manufactureras se encuentran también entre los mayores proveedores de servicios, presencia que se ve motivada por muchos factores. Uno de ellos es la integración vertical, caracterizada por una disminución de los costos y una orientación hacia el mercado. Por ejemplo, la mayoría de las empresas petroleras tienen sus propias flotas de buques tanque y sus propios establecimientos de venta de gasolina. Industrias como las telecomunicaciones y la fabricación de computadoras requirieron ampliar sus actividades en la esfera de servicios. En algunas ramas (por ejemplo la de los automóviles), los fabricantes y los minoristas han establecido filiales para dar crédito a los compradores; asimismo, éstas se han introducido en otras actividades financieras. Varias ET manufactureras han hecho lo mismo (particularmente en centros financieros extraterritoriales) para satisfacer las necesidades financieras de sus redes. Otros fabricantes han separado e incrementado actividades relacionadas con los servicios (investigación y desarrollo, ingeniería, consultoría comercial, desarrollo de programas para computadora) a fin de convertirlas en operaciones autónomas y lucrativas. Como los mercados de muchos servicios modernos crecen muy rápidamente, algunos fabricantes han adquirido ciertas empresas de servicios, aun cuando no tuvieran relación con su actividad principal. El resultado ha sido la aparición de conglomerados que producen y venden bienes y servicios muy diversos y desvinculados entre sí. En los últimos años, las presiones competitivas han inducido a muchas grandes empresas manufactureras a encomendar a terceros, ya sea a sus filiales o a empresas independientes, una gran parte de la producción de los bienes que venden, tanto en el mercado interno como en el externo. Como resultado de ello, en muchos casos la distinción entre empresas manufactureras y de servicios desaparece gradualmente.

4. Para un examen de ese tema, véase Karl P. Sauvant, *International Transactions in Services: The Politics of Transborder Data Flows*, Westview Press, Boulder, Colorado, 1986, pp. 35-40.

Debido a las características específicas de los servicios y a las normas de los países receptores, las operaciones extranjeras de las ET de servicios pueden adoptar una amplia gama de formas jurídicas diferentes, que a veces hacen difícil distinguir entre el comercio y la IED. La concesión de franquicias en escala internacional ofrece un ejemplo de cómo esa línea divisoria se diluye. Por ejemplo, los restaurantes y los hoteles basan sus operaciones internacionales en las concesiones exclusivas, lo que frecuentemente entraña la concesión de una licencia para toda una serie de operaciones, y una relación estrecha y permanente entre el emisor y el receptor de la concesión. En otras actividades, como la banca al por mayor, los reaseguros, la comprobación de cuentas o las consultorías, la presencia extranjera consiste en oficinas que son simples puestos de avanzada, administrados por un número reducido de empleados capacitados y equipados con los servicios de computación y telecomunicaciones necesarios. Según el tipo de operaciones que se realicen, se utilizan diversas formas de organización y condición jurídica;⁵ éstas pueden ir desde filiales hasta oficinas de representación o sociedades conjuntas, pasando por empresas mixtas o dependencias. Mientras en algunos servicios como la banca pueden encontrarse todas esas formas, otros, como los de contabilidad, se organizan en escala transnacional, principalmente como agrupaciones flexibles de sociedades en gran parte autónomas.⁶ Surgen así interrogantes respecto de si esas formas flexibles son formas o no de participación extranjera distintas de la de capital, y en qué medida constituyen una opción diferente de la inversión. Además, la difusión de las sociedades de cartera en muchos servicios dificulta identificar a la ET matriz. Las acciones de una empresa matriz se asignan a veces en forma nominal a empresas especialmente establecidas con ese fin. La propiedad de una flota de buques entraña en general un nudo sumamente complicado y es difícil determinar quiénes son, en última instancia, los propietarios. La existencia de pabellones de conveniencia complica aún más el problema; hay quienes consideran que son una forma de IED, en tanto que otros opinan lo contrario, aduciendo que no tienen vínculos con la economía del país receptor ni acatan sus normas.⁷

Tendencias de la inversión extranjera directa en servicios

Los países desarrollados como origen y destino

Las estadísticas acerca de la IED en los servicios se enfrentan con los problemas conceptuales señalados y con las deficiencias bien conocidas de las estadísticas sobre este asunto en general.⁸ Todo intento de evaluar el papel de la IED en los servicios debe basarse en informaciones nacionales, especialmente en las procedentes de los principales países de origen de las ET, aunque suelen ser incompletas y tener muchas limitaciones. Sólo unos pocos países proporcionan datos que permiten identificar por separado las inversiones en todo el sector de los servicios o en cada actividad tomada individualmente. Estos datos no son comparables

5. Véase H. Schwamm y P. Merciai, *The Multinationals and the Services*, IBM Multinational Reports No. 6, Institute for Research and Information on Multinationals, Ginebra, 1985, pp. 13-14.

6. Véase United States Office of Technology Assessment, *Trade in Services: Exports and Foreign Revenues*, Government Printing Office, Washington, 1986, p. 49.

7. Véase Naciones Unidas, TD/B/1013, p. 23.

8. Véase Naciones Unidas, E/C.10/1986/3.

CUADRO 1

*Inversión extranjera directa en el sector de los servicios, por países de origen
(Miles de millones)*

País y moneda	Año	IED total	IED en servicios	
			Valor	Participación en el total (%)
Estados Unidos ¹ (Dólares)	1950	11.8	3.8	32
	1957	25.4	7.8	31
	1966	51.8	16.3	32
	1977	147.2	60.4	41
	1985	254.7	111.2	44
Japón (Dólares)	1965	1.0	0.3	29
	1970	3.6	1.4	38
	1975	15.9	5.5	35
	1980	36.5	14.0	38
	1985	83.6	43.3	52
República Federal de Alemania ² (Marcos)	1966	10.6	1.1	10
	1976	49.1	20.0	41
	1980	84.5	36.2	43
	1984	145.4	68.0	47
Países Bajos (Florines)	1973	43.6	5.3	12
	1983	119.9	27.2	23
Canadá ³ (Dólares canadienses)	1973	7.8	2.4	31
	1980	25.8	6.8	26
	1984	41.7	12.0	29
Australia (Dólares australianos)	1978	1.4	0.7	47
	1983	3.4	1.6	47
Reino Unido (Libras)	1971	9.3 ^a	2.2 ^a	24
	1981	45.5	16.2	36

1. Los datos de servicios incluyen construcción, agua, luz, gas y los servicios relacionados con la industria del petróleo. Las inversiones en finanzas, seguros e inmobiliarias en las Antillas Holandesas no figuran en los años 1977 y 1985.

2. Los datos de 1986 no son enteramente comparables con los de años posteriores. Incluyen la construcción.

3. Incluyen las empresas de servicios públicos.

a. Excluye el sector bancario y el de seguros en todos los países excepto Estados Unidos.

Fuente: Centro de las Naciones Unidas sobre Empresas Transnacionales, basado en fuentes nacionales oficiales.

en escala internacional, porque su cobertura varía de un país a otro. Algunos países excluyen las inversiones en la banca y los seguros; otros examinan separadamente servicios específicos a los que atribuyen gran importancia, por ejemplo, los relacionados con la industria petrolera; en otros casos se agrupan varios tipos de servicios para formar una categoría residual. Sin embargo, los datos disponibles permiten obtener conclusiones sobre las tendencias globales de la IED y evaluar su importancia en las transacciones internacionales de servicios.

En casi todos los principales países inversionistas ha habido un cambio que ha orientado las inversiones en el extranjero hacia el sector de los servicios (véase el cuadro 1). Para Estados Unidos, dicho sector era importante desde 1950, cuando recibía casi una tercera parte de la IED de este país. En la década de los setenta se produjo un cambio importante a favor de los servicios, a costa de la industria extractiva. También cambió la composición de la IED en el propio sector, pasando del transporte, las comunicaciones y los servicios públicos al comercio, las actividades financieras, los seguros y otros servicios.⁹ De 1977 a 1985 casi se duplicó la IED en servicios, incrementándose de 60 000 a

111 000 millones de dólares, mientras la participación de los servicios en la inversión total aumentó hasta 43.7 por ciento.

También en la RFA y Japón se ha registrado este giro hacia los servicios. Ambos países empezaron tarde a realizar IED, pero actualmente están entre los mayores inversionistas, abajo de Estados Unidos y el Reino Unido, pero encima de importantes inversionistas tradicionales como Suiza, los Países Bajos y Francia. Los servicios han sido un receptor fundamental de la IED tras la rápida acumulación de ésta realizada por ambos países. La proporción de la IED en ese sector es aproximadamente la mitad del total. En el caso de los Países Bajos, la participación de los servicios se duplicó de 1973 a 1983. En el Reino Unido este sector también ha cobrado proporciones importantes. Francia no publica datos sobre la IED total. Sin embargo, los datos sobre las corrientes también revelan que el sector de servicios ha sido objeto de cuantiosas inversiones. Desde principios del decenio de los setenta, los servicios representan más de 40% de las corrientes acumuladas de inversión extranjera directa.

Los datos acerca de la IED en estos mismos países demuestran también que la proporción en los servicios es alta y ha estado creciendo; por ejemplo, ésta representaba más de 50% de la IED en Estados Unidos, en 1985, y 43% en los Países Bajos, en 1983.

9. Véase O.G. Whichards, "Trends in the US Direct Investment Position Abroad, 1950-1979", en *Survey of Current Business*, febrero de 1981.

Son escasas las estadísticas acerca de la composición de las inversiones en servicios y difieren mucho en su cobertura. Sin embargo, las similitudes superan las diferencias. En todos los países de los que se dispone de datos, la proporción mayor, tanto de las inversiones en servicios hechas en el exterior como de las recibidas, recae sobre empresas mercantiles, mayoristas y minoristas. El segundo puesto es para la banca, los seguros y otros servicios financieros, actividades que ocupan una posición dominante debido a su rápido crecimiento en los últimos años y a que se requieren importantes activos financieros o fijos. Por otra parte, los servicios que suponen un uso intensivo de capital, como los transportes de mercancías y los aéreos, tienen niveles bajos de inversión en prácticamente todos los países, debido sobre todo a las leyes que prohíben que los puertos, los puntos de embarque costeros e interiores, las instalaciones de los aeropuertos y las empresas aéreas sean de propiedad extranjera.

La mayoría de los países no publica estadísticas suficientemente detalladas para estudiar el papel de la IED en otros servicios. En el caso de Estados Unidos, los servicios relacionados con la industria del petróleo están entre los más importantes (en ellos se realizó 18% de la inversión total en ese sector en 1985), y el sector inmobiliario es uno de los que recibe más inversión externa (20%). Sin embargo, la mayoría de los servicios que han crecido más rápidamente en los últimos años se encuentra reunida en la categoría residual "otros servicios"; éstos incluyen alojamiento en hoteles, alquiler de películas, ingeniería, salud y distintos servicios de arrendamiento. La inversión en ellos no es muy grande, comparada con la inversión total o con las corrientes totales de IED, porque en su mayoría requieren un uso intensivo de personal calificado y su producción generalmente no necesita equipo pesado ni un gran activo financiero; sin embargo son importantes en cualquier análisis del papel que desempeñan las ET en los servicios, pues en los últimos años las ET en estas actividades han alcanzado puestos importantes en muchos países de origen y destino.

Los países en desarrollo como destino de la IED en el sector de los servicios

La escasa información acerca de la composición sectorial de la IED total en los países en desarrollo, o de las corrientes a dichos países, no permite determinar la participación de éstos en el repunte de la IED en el sector de los servicios; los estudios realizados por el Centro sobre este particular no han presentado conclusiones definitivas.¹⁰ Además, las investigaciones sobre ET en sectores concretos revelaron tendencias y situaciones muy diversas en los países en desarrollo. Un estudio de los cambios a largo plazo en el sector bancario transnacional demostró que la disminución del número de sus oficinas en África y el Lejano Oriente, relacionada con el declive del colonialismo, ocurrió paralelamente a un crecimiento notable en todas las demás regiones; los centros financieros en el extranjero han sido el destino más atractivo.¹¹ En los seguros, la política de sustitución de personal extranjero por oriundo durante la década de los setenta hizo que se redu-

jeran de 43, en 1968, a 18, en 1982,¹² los países en desarrollo y desarrollados donde más de la mitad de las empresas de seguros era extranjera. En otros servicios, las ET han ampliado sus actividades en los países en desarrollo. Por ejemplo, las cadenas de hoteles transnacionales surgieron sobre todo a partir de 1970, con la consecuencia, entre otras, de que en muchos países en desarrollo el turismo se ha vuelto muy dependiente de las empresas extranjeras, no solamente en lo que respecta a hoteles, sino también a líneas aéreas, agencias de viajes y empresas de excursiones.¹³ En algunos servicios a empresas, las actividades de las ET han registrado una expansión en escala mundial que incluye a los países en desarrollo. En el campo de la publicidad, durante la primera mitad de los años ochenta, las dos principales agencias, en 18 de 27 países latinoamericanos y asiáticos, eran filiales de empresas transnacionales.¹⁴

Un informe sobre las tendencias de la IED en América Latina, publicado recientemente por el Centro, reveló que la importancia del sector de servicios ha aumentado de modo significativo.¹⁵ En el año más reciente del que se dispone de datos, más de 50% de la IED procedente de Estados Unidos,¹⁶ el Reino Unido y Japón (los principales países de origen de la IED en América Latina) se concentraba en los servicios. Durante la primera mitad de la década de los ochenta, los servicios parecen haber sido el único sector que siguió atrayendo volúmenes relativamente grandes de inversión procedente de Estados Unidos. Por otra parte, tanto las corrientes totales de IED como las destinadas a servicios, procedentes de Japón, crecieron rápidamente, pero la expansión de las segundas fue mucho mayor que en los demás sectores. Incluso la industria manufacturera, que absorbió la mayor parte de la IED durante la década de los setenta, perdió terreno frente a los servicios.

La corriente de inversión hacia filiales financieras localizadas en unos cuantos centros influye excesivamente en las corrientes de Estados Unidos hacia el sector de servicios de América Latina. Estas corrientes están motivadas por factores distintos de los que influyen en las corrientes hacia las economías internas. Si de los datos procedentes de Estados Unidos se excluyen dichos centros, la parte correspondiente a servicios de las corrientes de IED hacia América Latina en 1985 se reduce a 30%¹⁷ aproximadamente; en Brasil, Argentina y México, países importantes de destino de las inversiones de Estados Unidos, la participación era aún menor y representaba de 20 a 25 por ciento. No se dispone de datos semejantes sobre las inversiones provenientes de otros países importantes y, por tanto, no se sabe si estas corrientes también se han concentrado en los centros financieros citados. □

12. Véase "Changes in the International Insurance Structure", en *Sigma*, núm. 7, julio de 1983.

13. Véase *Transnational Corporations in International Tourism*, Naciones Unidas, E.82.II.A.9.

14. Véase *Advertising Age*, 21 de abril de 1986.

15. Véase *Foreign Direct Investment in Latin America: Recent Trends Prospects and Policy Issues*, Naciones Unidas, E.86.II.A.14.

16. Excluidas las inversiones en finanzas, seguros y el sector inmobiliario en las Antillas Holandesas.

17. Esos centros extraterritoriales son las Bahamas, las Bermudas, Panamá y las islas del Reino Unido en el Caribe. Los datos provienen del Departamento de Comercio de Estados Unidos, *US Direct Investment Abroad: 1982 Benchmark Survey Data*, Government Printing Office, Washington, diciembre de 1985.

10. Véase *Salient Features and Trends in Foreign Direct Investment*, Naciones Unidas, E.83. II.A.8, y *Trends and Issues in Foreign Direct Investment and Related Flows*, Naciones Unidas, E.85.II.A.15.

11. Véase R.M. Pecchioli, *The Internationalization of Banking: The Policy Issues*, OCDE, París, 1983, p. 59.