

CAPÍTULO 3

PRINCIPALES CONCEPTOS Y DEFINICIONES DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA

3.1 Resumen

77 En este capítulo se presenta una descripción de las unidades estadísticas y del *Marco de Relaciones de Inversión Directa* (MRID). La aplicación rigurosa de estos aspectos fundamentales es crucial para la implementación de los conceptos y recomendaciones de inversión extranjera directa (IED) que se describen en la *Definición Marco*. También resulta importante tanto para la interpretación de las estadísticas de IED como para su utilización. Las definiciones de las unidades estadísticas sobre las que se fundamentan los conceptos y el tratamiento de la IED se encuentran en línea con los principios generales adoptados en el Sistema de Cuentas Nacionales (SCN) y en el Manual de Balanza de Pagos (MBP) y, por tanto, son coherentes con los conceptos y definiciones sobre los que se basan la mayoría de las estadísticas macroeconómicas.

78 La primera sección, en la que se describe a las unidades estadísticas, tiene dos propósitos centrales. En primer lugar, identificar el territorio económico que cubrirán las estadísticas de IED y destacar sus características principales. En segundo lugar, describir a los agentes económicos involucrados en la inversión directa y destacar la importancia de los sectores institucionales que integran la economía, aunque no se utilice la clasificación por sector institucional en ninguna de las presentaciones que se requieren en esta *Definición Marco*.

79 A partir de ahí, sobre la base de las unidades estadísticas, se describe más específicamente el universo de la IED. Se describen en detalle los conceptos de inversión directa, inversor directo, empresa de inversión directa y las relaciones entre las diversas unidades atendiendo al Marco de Relaciones de Inversión Directa. El tratamiento recomendado para las empresas hermanas es una nueva característica de la *Definición Marco* y en esta sección se incluyen detalles de su definición y tratamiento.

80 Además, se describen tres principios fundamentales para la compilación y presentación de las estadísticas de IED. Estos son:

- el principio *deudor/acrededor*
- el principio *activo/pasivo*, y
- el principio *direccional*.

3.2 Unidades estadísticas

3.2.1 Territorio económico y concepto de residencia²¹

81 El concepto de residencia es un elemento fundamental para las estadísticas de inversión directa que mide las inversiones transfronterizas entre residentes de dos o más territorios económicos. La inversión extranjera directa incluye las transacciones/posiciones entre una unidad institucional residente y una no residente, pero excluye todas las transacciones/posiciones entre unidades que son residentes de la misma economía.

82 El concepto de residencia en la *Definición Marco* es idéntico al adoptado por el SCN y por el MBP. La residencia de una entidad económica, o una *unidad institucional*, se atribuye al *territorio económico* con el que está más estrechamente vinculada. En otras palabras, al que se corresponda con su *centro de interés económico predominante*. Cada unidad institucional es residente en un territorio económico, y sólo en uno. Aunque algunas unidades, sobre todo familias, puedan tener vínculos con más de una economía, por razones de coherencia estadística es imprescindible atribuirles a un sólo territorio económico atendiendo a criterios objetivos y amplios.

3.2.1.1 Territorio económico

83 Una *economía* está integrada por todas las unidades institucionales residentes en su territorio. La mayoría de las entidades tienen vínculos estrechos con sólo una economía, de manera que su residencia es clara. Sin embargo, con la creciente apertura económica internacional, se observa un número cada vez mayor de unidades institucionales que tienen vínculos con más de una economía.

84 Aunque la correspondencia es con frecuencia estrecha, la definición estadística del *territorio económico* (o la *economía* -- véase el *Recuadro 3.1*) no es idéntica al concepto de país o a cualquier otra definición legal (como la de nacionalidad). En muchos casos, aunque no en todos, un país, en efecto, constituye el territorio económico. La existencia de una unidad institucional y el territorio económico en el que reside se determinan por una serie de criterios, entre los que se incluyen la presencia física y la sujeción a la jurisdicción del gobierno del territorio. En esta *Definición Marco*, el término "país" se utiliza alternativamente como sustituto de "territorio económico (y de economía)" pero sin que se refiera a ningún marco legal específico.

85 En la mayor parte de los casos, un territorio económico se refiere tanto a una ubicación física como a una jurisdicción legal y se encuentra bajo el control económico de un sólo gobierno. Las uniones económicas y monetarias constituyen otro tipo de territorio económico que se discute en más detalle en el Apéndice 11.

21. Para una discusión más detallada de estos conceptos estadísticos generales, véase el MBP6 del FMI.

Recuadro 3.1. El territorio económico²²

El concepto de *territorio económico* incluye:

- (i) Superficie, espacio aéreo, aguas territoriales, incluyendo la jurisdicción sobre los derechos pesqueros y los derechos a los combustibles o minerales que se encuentren allí. En un territorio marítimo, el territorio económico incluye las islas que pertenecen al territorio (MBP 4.6)
- (ii) En el resto del mundo se localizan enclaves territoriales delimitados con claridad, como las embajadas, los consulados, las bases militares y estaciones científicas, los organismos de información o migración, los organismos de asistencia, las oficinas de representación de los bancos centrales, etc. Se establecen por medio de un acuerdo político formal entre los gobiernos de los territorios donde se ubican físicamente los enclaves. Estos enclaves son utilizados por gobiernos que son sus propietarios o que los alquilan para fines diplomáticos, militares, científicos u otros.
- (iii) Los enclaves territoriales utilizados por los gobiernos extranjeros y ubicados físicamente dentro de las fronteras geográficas de un territorio no se incluyen en ese territorio económico, sino en el territorio de los gobiernos que los utilizan.
- (iv) Cuando un territorio tiene una zona apartada físicamente pero que se encuentra bajo su control y a la que, hasta cierto punto, se aplican leyes distintas (como los centros financieros extraterritoriales), estas zonas especiales deben incluirse en las estadísticas económicas del territorio.
- (v) En los casos de zonas en disputa, el control económico efectivo podría no ser claro. En estos casos, los compiladores deben decidir sobre la inclusión o la exclusión de la zona atendiendo a las circunstancias específicas del caso y preferiblemente incluir en los metadatos una explicación al respecto.
- (vi) Además de los territorios económicos bajo control efectivo de un sólo gobierno, el territorio económico de una unión monetaria o económica también se considera como un tipo de territorio económico.

Fuente: MBP6 Capítulo 4

3.2.1.2. Centro de interés económico predominante

86 Los intereses económicos²³ incluyen la producción, el consumo, la adquisición de activos y la constitución de pasivos, la tenencia de activos, el lugar en el que una sociedad está inscrita o constituida legalmente y el origen de las normas fiscales y otra regulación, aplicables en cada caso.

87 Se considera que una unidad institucional cuenta con un *centro de interés económico predominante* en un territorio económico:

- (i) cuando dentro del territorio económico existe algún tipo de ubicación, lugar de residencia o de producción u otros espacios en los que, o desde los que, la unidad realiza y tiene la intención de seguir realizando, ya sea por tiempo indefinido o por un periodo limitado pero extenso, actividades y transacciones económicas a escala significativa;

22. La importancia de los territorios económicos que se describen en los apartados (iii) y (iv) reside en el hecho de que reflejan el alcance usual de las políticas macroeconómicas.

23. La ciudadanía y los planes de ubicación futura son vínculos no económicos.

- (ii) si su ubicación, incluso si no es fija, permanece dentro del territorio económico;
- (iii) si la unidad realizó actividades y transacciones económicas a escala significativa en el territorio durante un año o más, o si la unidad tiene la intención de hacerlo. La selección de un año como periodo específico es algo arbitraria, y se utiliza como criterio operativo para evitar incertidumbre y facilitar la coherencia estadística internacional.

88 Aunque la presencia física real o planeada de un año o más es el criterio principal, también se aplican otros criterios en algunos casos especiales, tales como las empresas que tienen poca o ninguna presencia física o las personas que viajan y no permanecen en ningún territorio por más de un año.

89 En algunos casos la unidad institucional tiene poca o ninguna presencia en un territorio. Esto ocurre en el caso de algunas categorías de entidades con fines especiales (EFEs) y unidades similares. Algunos casos de reestructuración o externalización también podrían dar lugar a unidades residuales con poca o nula presencia física. Además, es posible que estas unidades no lleven a cabo una producción significativa. En estos casos, la jurisdicción en la que la unidad tiene su domicilio legal o que regula sus actividades se considera como su centro de interés económico predominante, mientras que los criterios de ubicación y producción podrían no ser significativos.

3.2.2 *Unidades institucionales*

90 Una unidad institucional es una entidad económica que, en nombre propio, es capaz de poseer activos, incurrir en pasivos, emprender actividades económicas y realizar operaciones con otras entidades (*SCN 1993, Rev. 1 §4.1*) (véase el Recuadro 3.2).

91 El SCN clasifica las unidades institucionales de una economía en dos categorías principales: (i) familias (formadas por personas o grupos de personas); (ii) entidades legales y sociales -- sociedades (incluyendo cuasisociedades) instituciones sin fines de lucro y unidades gubernamentales - - cuya existencia está reconocida por ley o por la sociedad, independientemente de las personas u otras entidades que puedan controlarlas. Aunque la *Definición Marco* sigue los principios generales del SCN para identificar a las unidades institucionales, es preciso abordar el tratamiento de algunos temas específicos que afectan a las transacciones/posiciones transfronterizas de inversión directa.

92 El SCN define las unidades institucionales en el contexto de una sola economía y con el objeto de identificar a los residentes de esa economía. No obstante, para abordar el tratamiento estadístico de las entidades que tienen vínculos estrechos con más de una economía, puede ser necesario dividir a una entidad legal en unidades institucionales distintas residentes, a su vez, en distintas economías. Como resultado de lo anterior, podrían reconocerse como unidades institucionales ciertos establecimientos sin personalidad jurídica propia, es decir, cuasisociedades.

Recuadro 3.2. SCN: Clasificación de unidades institucionales²⁴

La definición de unidades institucionales que se contempla en esta *Definición Marco* es totalmente consistente con el concepto de SCN (1993 y actualizaciones posteriores) de acuerdo con el que una unidad institucional *es una entidad económica capaz, por derecho propio, de ser propietaria de activos, de incurrir en pasivos y de realizar actividades económicas y transacciones con otras entidades.* [SCN 1993, Rev. 1, Capítulo 4]

Los principales atributos de una unidad institucional son los siguientes:

- (a) puede poseer bienes o activos por derecho propio; por tanto, es capaz de intercambiar la propiedad de bienes o activos por medio de transacciones con otras unidades institucionales;
- (b) es capaz de tomar decisiones económicas y de participar en actividades económicas de las que se le considera directamente responsable ante la ley;
- (c) puede incurrir en pasivos en nombre propio, asumir otras obligaciones o compromisos futuros y establecer contratos; y
- (d) cuenta con un conjunto completo de cuentas, incluyendo un balance, o sería posible y tendría sentido, desde un punto de vista económico, elaborarlas, si fuera necesario.

De acuerdo con la clasificación del SCN, existen dos tipos básicos de unidades institucionales:

- (a) **Familias** que se definen en el SCN como un pequeño grupo de personas que comparten el mismo domicilio, que aportan parte o todos sus ingresos y su riqueza y que consumen cierto tipo de bienes y de servicios de manera colectiva, principalmente vivienda y alimentación. (SCN 1993, Rev. 1, §4.4) Una persona que aporta su ingreso a la familia de un territorio económico pero que reside en otro territorio económico no se clasifica como miembro de esa familia. Las familias pueden ser inversores directos, pero no empresas de inversión directa.
- (b) **Las entidades legales y sociales** están reconocidas por la ley o por la sociedad independientemente de las personas u otras entidades que las posean o las controlen. (SCN, 1993, Rev. 1, §4.6) Este concepto incluye las *sociedades o corporaciones, instituciones sin fines de lucro y unidades gubernamentales*. Algunas empresas no constituidas en sociedad que pertenecen a las familias o a unidades del gobierno se comportan de manera muy similar a las corporaciones y se las trata como cuasisociedades cuando tienen un conjunto completo de cuentas o es posible que lo elaboren (SCN 1993, Rev.1, §4.6). Sólo las sociedades o corporaciones pueden ser a la vez inversores directos y empresas de inversión directa; los gobiernos y las instituciones sin fines de lucro pueden ser inversores directos pero no empresas de inversión directa.

93 Una **cuasisociedad** es un negocio sin personalidad jurídica propia que opera como si fuera una entidad separada de sus propietarios. Entre los ejemplos de este caso se puede mencionar a las *sucursales, la propiedad del suelo, las asociaciones* (tanto de responsabilidad limitada como

24. En esta sección sólo se incluye un resumen de los conceptos del SCN y del MBP. Para una discusión más detallada de los temas aquí expuestos, se recomienda al lector consultar el SCN y el MBP.

ilimitada), *los fideicomisos* y la parte residente de *empresas multiterritoriales*. Estas cuasisociedades son tratadas como si fueran sociedades, es decir, como unidades institucionales separadas de las unidades a las que pertenecen legalmente. Por ejemplo, las cuasisociedades propiedad de unidades familiares o del gobierno se clasifican junto a las sociedades pertenecientes a los sectores no financiero o financiero según corresponda. La finalidad de este tratamiento consiste en separar de sus propietarios a las empresas sin personalidad jurídica propia que son lo suficientemente autónomas e independientes como para comportarse de la misma manera que las sociedades (*SCN 1993, Rev.1 § 4.42-48*).

94 El requisito de tener (o de tener la posibilidad de elaborar) un conjunto de cuentas es esencial para la definición de las unidades institucionales porque es un indicador reconocido de la existencia de una unidad económica de toma de decisiones. Las definiciones no requieren que la unidad sea autónoma. Por tanto, las subsidiarias que son propiedad de una sola matriz tienen identidad legal y se consideran unidades institucionales separadas de sus unidades matrices, incluso cuando todas las decisiones las tome efectivamente otra unidad.

95 Una sociedad *auxiliar* es una subsidiaria que es 100% propiedad de un solo inversor cuyas actividades productivas son auxiliares por naturaleza, es decir, está limitada a prestar servicios a la sociedad matriz o a otras empresas auxiliares propiedad de la misma sociedad matriz. El tipo de servicios que puede prestar una unidad auxiliar consisten en transporte, compras, ventas y comercialización, diversos tipos de servicios financieros, comerciales, informáticos y comunicaciones, seguridad, mantenimiento y limpieza. En algunos casos, la unidad auxiliar se ubica en una economía diferente de la de las compañías a las que presta servicios. Una sociedad auxiliar se reconoce como unidad institucional aparte cuando reside en una economía distinta de la de cualquiera de sus propietarios, incluso si en la práctica no es autónoma.

3.2.2.1 Empresas

96 Una *empresa* es un subconjunto de la categoría amplia del SCN de *entidades legales y sociales*. Se define como una unidad institucional dedicada a la producción. Una empresa puede ser *una sociedad* (incluyendo a las cuasisociedades), *una institución sin fines de lucro*, o *una empresa no constituida en sociedad*. Las empresas constituidas en sociedades y las instituciones sin fines de lucro son unidades institucionales completas. Sin embargo, una empresa no constituida en sociedad se asimila a una unidad institucional, ya sea una unidad familiar o gubernamental, sólo en su capacidad como productora de bienes y servicios. Como tal, sólo cubre las actividades de la unidad orientadas hacia la producción de bienes o servicios (*SCN 1993, Rev 1, §5.1*).

97 Las unidades institucionales que tienen como función exclusiva la tenencia de activos financieros por cuenta de sus propietarios prestan un servicio a sus propietarios, por lo que son empresas aunque no existan cobros explícitos por la prestación del servicio. Por ejemplo, algunas sociedades de inversión, compañías de tenencia de participaciones o *holdings*, fideicomisos y entidades con fines especiales pueden no recibir pago alguno de sus propietarios por los servicios que prestan. Sin embargo, en estos casos se reconoce la prestación de un servicio al propietario, que será pagado con las rentas de la propiedad o con sus activos.

Recuadro 3.3 Estructuras relacionadas con empresas

Un grupo empresarial está formado por todas las empresas bajo el control de un mismo propietario. Cuando un grupo de propietarios controla a más de una empresa, las empresas pueden actuar de manera concertada y las transacciones entre ellas podrían no estar motivadas por las mismas razones que las transacciones en condiciones de mercado. El Marco de Relaciones de Inversión Directa se puede utilizar para determinar qué empresas se encuentran bajo el control o la influencia de un mismo propietario.

Existen dos conceptos de grupo empresarial:

- Un grupo empresarial multinacional está formado por todas las empresas ubicadas en diferentes economías y bajo el control o la influencia del mismo propietario, donde quiera que se ubiquen.
- Un grupo empresarial específico de una economía está formado por todas las empresas ubicadas en la misma economía y bajo el control o la influencia del mismo propietario, también domiciliado en la misma economía. En la formación de grupos empresariales locales no se reconocen los vínculos de propiedad externos a la economía.

Un proyecto conjunto o *joint venture* es un acuerdo contractual entre dos o más partes con la finalidad de ejecutar un proyecto empresarial en el cual las partes acuerdan compartir las ganancias y las pérdidas resultantes, al igual que la formación de capital y la aportación de los factores de producción (insumos) o los costes operativos de la empresa. El proyecto conjunto es similar a una asociación (véase el Glosario), pero normalmente difiere en el sentido de que generalmente no existe la intención de continuar la relación más allá del propósito original. Un proyecto conjunto puede no necesitar la creación de una nueva entidad legal. La posibilidad de que se identifique una cuasisociedad para el proyecto conjunto depende de los acuerdos que se establezcan entre las partes y de los requisitos legales. El proyecto conjunto es una cuasisociedad si cumple con los requisitos para ser una unidad institucional, especialmente en lo correspondiente a llevar sus propias cuentas. Alternativamente, si los socios llevan a cabo cada una de las operaciones de manera individual en la práctica, entonces el proyecto conjunto no será una unidad institucional y las operaciones se considerarían como realizadas por separado por los socios del proyecto conjunto. Debido a la ambigua situación de los proyectos conjuntos, existe el riesgo de que sean omitidos o contabilizados por duplicado, de manera que es importante prestarles atención.

3.2.2.2 Cuasicorporaciones

98 Una empresa no constituida en sociedad es una unidad productiva que no es una entidad legal separada del propietario (familia, gobierno o residente en el extranjero); los activos fijos y de otro tipo utilizados en las empresas no constituidas en sociedad no les pertenecen a las empresas sino a sus propietarios y las empresas como tal no pueden participar en transacciones con otras unidades económicas ni establecer relaciones contractuales con otras unidades o incurrir en pasivos en nombre propio. Además, sus propietarios son responsables personalmente, a menudo sin límite,²⁵ por cualquier obligación de deuda en la que se haya incurrido en el proceso de producción (*SCN 1993, Rev. 1, §4.42, 4.48*). Una empresa no constituida en sociedad que forma parte de una no residente siempre se considera como una cuasisociedad.

25. Sin embargo, algunas empresas no constituidas en sociedad podrían ser de responsabilidad limitada, como las asociaciones de responsabilidad limitada.

99 Aunque una *sucursal* no es una entidad legal aparte, se identifica estadísticamente como cuasisociedad si opera en una economía distinta de la de su propietario y realiza operaciones en el territorio económico durante un periodo temporal significativo.²⁶

100 Para evitar la multiplicación de unidades artificiales, la definición de sucursales requiere que se cumpla con varios indicadores de actividad económica sustancial y con la existencia de cuentas independientes.

101 La identificación de las sucursales tiene implicaciones para la declaración estadística tanto de la sucursal como de la entidad legal a partir de la cual se creó la sucursal. Las operaciones de la sucursal deben excluirse de la unidad institucional de su oficina matriz en el territorio de origen y sus actividades deben incluirse de manera coherente en las dos economías con las que está relacionada. Cada sucursal es una empresa de inversión directa si se cumplen los criterios de la IED.

102 La construcción de proyectos específicos de gran envergadura (como puentes, presas, plantas de generación de electricidad, etc.) puede llevar varios años y ser realizada y administrada por empresas no residentes a través de establecimientos locales en el territorio en el que se ubican estas obras. En la mayoría de los casos, las operaciones gestionadas desde los establecimientos locales satisfacen los criterios para ser consideradas sucursales. En otros casos como, por ejemplo, un proyecto de corto plazo (con duración menor a un año) o un proyecto con base en el territorio de origen en lugar de en un establecimiento local, el trabajo que se ofrece a los clientes residentes en el territorio en el que se realizan las operaciones en cuestión se clasifica como comercio internacional en la rúbrica de la construcción (es decir, una importación hacia el territorio en el que se realizan las operaciones).

103 Algunos procesos productivos pueden involucrar equipo móvil que opera en más de un territorio económico, como barcos, aviones, perforadoras de pozos y plataformas y equipo ferroviario móvil. Algunas de estas operaciones pueden llevarse a cabo fuera de cualquier territorio, como en el caso de los barcos que operan en alta mar. Asimismo, los servicios como la consultoría, el mantenimiento, la formación, la asistencia técnica y los servicios de salud también pueden prestarse localmente con una presencia tal que equivalga a una sucursal. En estos casos los criterios para reconocer una sucursal son aplicables. En muchos casos, la actividad se puede considerar como realizada desde una central operativa, de manera que las operaciones se atribuyen a esa unidad y no sería apropiado el reconocimiento de una unidad adicional para las operaciones con no residentes. Sin embargo, en algunos casos las operaciones en un territorio fuera del de la central operativa podrían ser lo suficientemente sustanciales como para cumplir con los requisitos de definición de una sucursal. Por ejemplo, la existencia de una sucursal se reconocería si una compañía de fletes marítimos tuviera una base secundaria para prestar servicio a su flota de manera sustancial, permanente y llevando su propia contabilidad.

104 De manera similar al equipo móvil, una tubería multiterritorial que pasa por un territorio dado pero no es operada por una entidad legal distinta en ese territorio se reconocería o no como una sucursal dependiendo de si existe una presencia sustancial, disponibilidad de contabilidad separada, etc. En los casos en los que estas operaciones no corresponden a entidades distintas, podría tratarse de una empresa multiterritorial, como se describe más adelante.

26. El uso común del término "sucursal" es más amplio, por lo que una sucursal también podría ser un establecimiento o una subsidiaria no constituida en sociedad.

105 Cuando se identifica una sucursal, existen flujos de inversión directa desde y hacia el territorio de su ubicación, pero el suministro de bienes o la prestación de servicios a los clientes de ese territorio son transacciones de residente a residente. Por el contrario, si las operaciones no son suficientemente sustanciales como para considerar que existe como sucursal, el suministro de bienes o la prestación de servicios a los clientes en ese territorio son importaciones del territorio.

106 Antes de su constitución, se imputa la existencia de una empresa residente cuando se incurre por primera vez en gastos iniciales, como los asociados con derechos de extracción minera, licencias de actividad, gastos de la oficina local y costes legales, como paso previo al establecimiento de una entidad legal. Estos gastos preparatorios se registran en la economía que realizará las operaciones futuras como si se tratarán de transacciones entre residentes financiadas por un flujo de inversión directa en la economía declarante, y no como la venta de activos no producidos a no residentes, exportación de servicios legales, etc. Muchas de estas operaciones podrían considerarse como realizadas por una sucursal. Debido a que este tipo de actividades no tiene lugar con mucha frecuencia, es posible reunir los datos para estas empresas antes de su constitución.

107 Con fines estadísticos, se identifica una *unidad ficticia* residente (un tipo de cuasisociedad) en los casos de propiedad directa por no residentes de activos fijos no financieros como el suelo y los edificios. El suelo y los edificios sólo se pueden utilizar para producción en el territorio en el que se ubican. Por tanto, los terrenos y los edificios y otras estructuras, propiedad de una entidad no residente, siempre se tratan como propiedad de una unidad institucional ficticia residente que a su vez es propiedad de unidades no residentes que son los titulares desde un punto de vista legal.

108 De forma consistente con este tratamiento, la propiedad de recursos naturales por parte de no residentes (como activos en el subsuelo, recursos biológicos no cultivados y agua, así como los derechos de largo plazo para el uso de estos activos) se imputa a una unidad ficticia residente. La unidad ficticia casi siempre es una empresa de inversión directa.²⁷

109 *Las empresas multiterritoriales* realizan operaciones que abarcan más de un territorio económico, pero que no pueden dividirse. Aunque presenta una actividad sustancial en más de un territorio económico, este tipo de empresas no puede dividirse en una matriz y sus sucursales, ya que funciona como si se tratara de una operación única y no es posible elaborar cuentas separadas para cada territorio. Las empresas multiterritoriales normalmente participan en actividades transfronterizas e incluyen líneas de carga, aerolíneas, plantas hidroeléctricas en ríos fronterizos, tuberías, puentes, túneles y cables submarinos.²⁸ Algunas instituciones sin fines de lucro al servicio de los hogares (ISFLSH) también operan de esta manera.

110 Resulta preferible que se identifique por separado a la matriz y a la(s) sucursal(es) en el caso de una empresa multiterritorial. De ser posible, tendría que identificarse a las empresas en cada territorio de acuerdo con los principios de identificación de sucursales. En caso de no ser posible, debido a que la operación es indivisible de forma que no se pueden elaborar cuentas separadas, es necesario prorratear las operaciones totales de la empresa y asignar la parte correspondiente a cada territorio económico. El factor para llevar a cabo el prorrateo debería basarse en la información sobre

27. Se pueden presentar casos en los que el suelo y los edificios son propiedad (total o parcial) de no residentes sin relación con la entidad, en cuyo caso algunos (o todos) los propietarios no residentes tienen menos del 10% del capital de la unidad (ficticia). En estos casos, el umbral del 10% también debe aplicarse, de manera que algunos propietarios (o todos) podrían no ser inversores directos.

28. Para una *societas europaea*, es decir, una compañía creada bajo la ley de la Unión Europea que puede operar en cualquier Estado miembro, se presentan temas similares.

las respectivas aportaciones a las operaciones efectivas. El procedimiento de prorrateo de la empresa implica que toda transacción tiene que desglosarse en cada uno de los territorios económicos en los que opera, proceso que puede ser difícil de implementar para los compiladores. De aquí que, por lo que se refiere al país de residencia, cada transacción aparentemente/obviamente doméstica se deba dividir en sus componentes residente y no residente. De igual manera, las entidades no residentes pertenecientes a economías diferentes de los territorios de las empresas multiterritoriales que mantengan transacciones y posiciones con estas entidades deben realizar ese mismo desglose, con el objeto de asignar las contrapartidas de los activos y pasivos correspondientes de manera consistente. El establecimiento de convenios bilaterales entre los compiladores sería útil para minimizar las posibles asimetrías.²⁹ Este tratamiento tiene implicaciones para otras estadísticas macroeconómicas y su implementación debería siempre coordinarse con otras áreas estadísticas para garantizar un tratamiento consistente. Con el objeto de producir datos homogéneos, se insta a los compiladores en cada uno de los territorios involucrados a colaborar en la elaboración de datos consistentes, evitar lagunas de información y minimizar la carga de los declarantes y de la compilación de los datos.

111 También se pueden aplicar tratamientos análogos a las empresas que operan en zonas de jurisdicción conjunta. La empresa tendrá que dividirse en entidades residentes en cada economía con jurisdicción sobre la zona, prorrateando entre estas entidades las operaciones desde y hacia la empresa. También podría ser preciso imputar posiciones y transacciones entre estas entidades.

112 *Los fideicomisos, otros instrumentos con estructura de fideicomiso y las asociaciones* se tratan como unidades institucionales separadas si se constituyen en un territorio diferente del de sus propietarios o beneficiarios.

113 *Las entidades con fines especiales*, como las que tienen poca o nula presencia física, compañías de tenencia de participaciones o tipo *holding*, agentes fiduciarios (o cuentas fiduciarias), etc., se comentan en mayor detalle en el Capítulo 6.

3.2.3 Sectores institucionales

114 La *Definición Marco* no requiere una clasificación de las estadísticas de inversión directa por sector institucional como parte de los componentes estándar de los datos: el énfasis se sitúa más bien en la clasificación por sector de actividad económica.³⁰ Sin embargo, la identificación del sector institucional de la parte residente y de la contrapartida no residente es una información importante para el compilador en la determinación sobre si se debe incluir o no una transacción o posición en las estadísticas de inversión directa. Los principios de clasificación para los sectores institucionales residentes y no residentes se basan en la actividad principal de la empresa, que se determina por el producto, o grupo de productos, principales que la empresa produce o distribuye, o por los servicios prestados.

115 Estos sectores institucionales son: las sociedades no financieras, las empresas financieras, el gobierno general, las instituciones sin fines de lucro al servicio de los hogares y las familias. Cualquiera de los cinco sectores identificados por el SCN para cubrir todas las actividades de un

29. La identificación y asignación de las rentas dentro de una empresa multiterritorial y el tratamiento del cambio de identificación de la "matriz" a lo largo del tiempo forman parte de los puntos de la agenda de investigación.

30. Por el contrario, el *Manual de Balanza de Pagos y Posición de Inversión Internacional* utiliza la clasificación por sector institucional, en lugar de por sector de actividad económica, como el desglose prioritario de la estructura de una economía para todas sus categorías funcionales.

territorio económico podría incluir a empresas que son inversores directos, ya que cualquier unidad residente podría poseer o controlar unidades no residentes que cumplan los requisitos para ser consideradas como empresas de inversión directa. Por otra parte, todas las empresas de inversión directa se clasifican ya sea en el sector de empresas no financieras o en el de empresas financieras. Esto se debe a que los gobiernos y las familias no pueden ser propiedad de unidades no residentes. Asimismo, aunque las ISFLSH pueden ser establecidas o ser propiedad de no residentes, las transacciones o posiciones financieras que involucran a estas entidades generalmente no están motivadas por consideraciones de inversión y, por tanto, normalmente, no se les considera como empresas de inversión directa a menos que cumplan los criterios de la inversión directa.

116 En el Apéndice 3, Recuadro A3.1, se presenta información adicional sobre los sectores institucionales y, en particular, sobre los subsectores del sector de empresas financieras. En el proceso de recogida de información y de compilación de las estadísticas de IED, es importante que la información relativa a los grupos empresariales locales se compile separando, por un lado, los componentes del grupo empresarial que se clasifican en los subsectores de intermediarios financieros y, por otro lado, los que no están clasificados en los subsectores de intermediación financiera. El Recuadro 3.3 presenta información adicional para los compiladores de las estructuras relacionadas con las empresas como los grupos empresariales y los proyectos conjuntos (o *joint ventures*).

3.3 Inversión extranjera directa

117 *La inversión extranjera directa* refleja el objetivo de establecer un interés duradero por parte de una empresa residente en una economía (el *inversor directo*), en una empresa domiciliada en una economía diferente de la del inversor directo (la *empresa de inversión directa*). El interés duradero implica la existencia de una relación de largo plazo entre el inversor directo y la empresa de inversión directa y un grado significativo de influencia en la gestión de la empresa. La propiedad directa o indirecta del 10% o más del poder de voto³¹ de una empresa residente en una economía por parte de un inversor residente en otra economía se considera evidencia suficiente de este tipo de relación. Algunos compiladores podrían argumentar que, en determinados casos, la propiedad de una participación tan reducida como el 10% del poder de voto podría no suponer el ejercicio de una influencia significativa mientras que, por otro lado, un inversor podría ser propietario de menos del 10%, pero tener efectivamente voz en la administración de la empresa. No obstante, la metodología recomendada no deja margen para valoraciones del umbral del 10% y recomienda su aplicación estricta para garantizar la consistencia estadística entre los países.

118 La inversión directa incluye la transacción de capital inicial que cumple con el umbral del 10% y todas las transacciones y posiciones financieras posteriores entre el inversor directo y la empresa de inversión directa, al igual que las transacciones y posiciones de IED que tengan lugar entre otras empresas afiliadas o empresas hermanas, constituidas en sociedad o no, definidas de acuerdo con el MRID (véase la Sección 3.4). La inversión directa no se limita a la inversión en acciones y otras participaciones de capital, también incluye los beneficios reinvertidos y la deuda entre compañías (véase el Capítulo 4).

119 La inversión directa incluye transacciones/posiciones financieras en la economía declarante, y de la economía declarante en el exterior, entre empresas directa o indirectamente participadas, y

31. En general, las acciones ordinarias equivalen al poder de voto. Sin embargo, pueden darse casos en los que el poder de voto no esté representado por las acciones ordinarias. En estos casos, los compiladores deben determinar el poder de voto.

constituidas en sociedad o no.³² El alcance de la relación de inversión directa se determina de acuerdo con el Marco de Referencia de Inversión Directa (véase la Sección 3.4.3).

120 Es posible que se den cierto tipo de relaciones entre empresas que aparentemente cumplan con las características de la inversión directa, aunque no existan los vínculos que se requieren para ser clasificadas como de inversión directa. Estos casos extremos no deben ser tratados como inversión directa (véase el Apéndice 3).

3.4 La Relación de Inversión Directa

121 La clasificación de las posiciones y transacciones financieras en la inversión directa requiere que las dos unidades institucionales directamente involucradas residan en distintas economías y que exista entre ellas una relación de inversión directa. Esta sección presenta el marco de referencia que se ha desarrollado para establecer en qué casos dos o más unidades institucionales mantienen una relación de inversión directa. Mientras que la inversión directa mide una amplia variedad de instrumentos, como se describe en el Capítulo 4, las relaciones de inversión directa se determinan utilizando exclusivamente el criterio del poder de voto.

3.4.1 *Inversor extranjero directo*

122 Un inversor extranjero directo es una entidad (una unidad institucional) residente en una economía que ha adquirido, directa o indirectamente, al menos el 10% del poder de voto de una sociedad (empresa), o el equivalente para una empresa no constituida en sociedad, residente en otra economía. Un inversor directo puede estar clasificado en cualquier sector de la economía y podría ser cualquiera de los siguientes.

- (i) una persona;
- (ii) un grupo de individuos relacionados;
- (iii) una empresa constituida en sociedad o no;
- (iv) una empresa pública o privada;
- (v) un grupo de empresas relacionadas;
- (vi) un organismo gubernamental;
- (vii) una sucesión, un fideicomiso u otra estructura societaria; o
- (viii) cualquier combinación de los elementos anteriores.

123 En el caso en el que dos empresas son propietarias cada una del 10% o más del poder de voto de la otra, cada una de ellas es inversor directo en la otra.

3.4.2 *Empresa de inversión extranjera directa*

124 Una empresa de inversión extranjera directa es una empresa residente en una economía y de la que un inversor residente en otra economía posee, directa o indirectamente, el 10% o más de su poder de voto si está constituida en sociedad, o el equivalente para una empresa no constituida en sociedad.

32. Las empresas de inversión directa también reciben el nombre de "afiliadas extranjeras" (subsidiarias, asociadas, empresas no constituidas en sociedades) que son propiedad directa o indirecta del inversor directo o sus sucursales no residentes. Véase el Glosario para la definición de empresas afiliadas.

125 El umbral numérico de propiedad del 10% del poder de voto determina la existencia de una relación de inversión directa entre el inversor directo y la empresa de inversión directa. Una propiedad de por lo menos el 10% del poder de voto de una empresa se considera como evidencia necesaria y suficiente de que el inversor tiene la influencia requerida para contar con una voz efectiva en su administración. A diferencia de otras estadísticas, como las correspondientes a las actividades de las EMNs, la inversión directa no exige control por el inversor (es decir, más del 50% de la propiedad del inversor o de sus empresas relacionadas). Los inversores directos pueden tener empresas de inversión directa en una economía o en varias economías.

126 Con el objetivo de facilitar las comparaciones internacionales y de lograr que las estadísticas de IED sean consistentes a nivel mundial, la *Definición Marco* recomienda una aplicación estricta de la regla del 10%. Por tanto, los compiladores no deberían realizar valoraciones individuales del umbral del 10% aplicando otros criterios. La *Definición Marco* no recomienda el uso de otras consideraciones como la representación en el consejo directivo; la participación en el diseño o ejecución de políticas; las transacciones materiales entre las compañías; el intercambio de personal directivo; el suministro de información técnica; y la concesión de préstamos a largo plazo a tipos de interés inferiores a los de mercado.

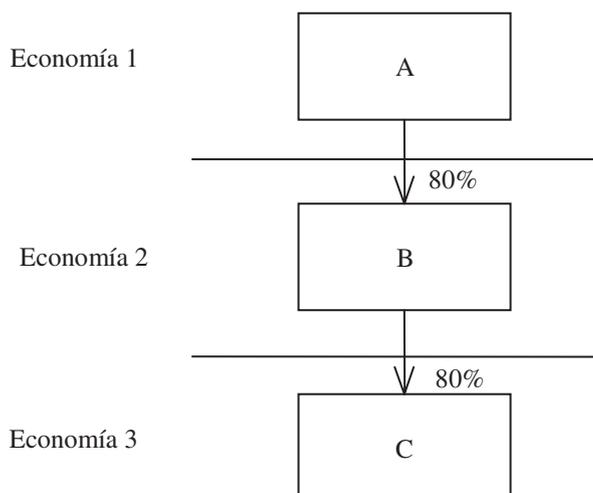
3.4.3 *El Marco de Relaciones de Inversión Directa (MRID)*

127 Las definiciones de inversores directos y de empresas de inversión directa que se han detallado más arriba destacan la relación inmediata entre las dos empresas. Como se indicó anteriormente, las estructuras legales de las empresas relacionadas pueden consistir en complejas cadenas de propiedad formadas por muchas empresas.

128 El Marco de Relaciones de Inversión Directa (MRID) es una metodología generalizada para identificar y determinar el alcance y el tipo de relaciones de inversión directa. En otras palabras, el MRID permite a los compiladores determinar la población de inversores directos y de empresas de inversión directa que deben incluirse en las estadísticas de IED.

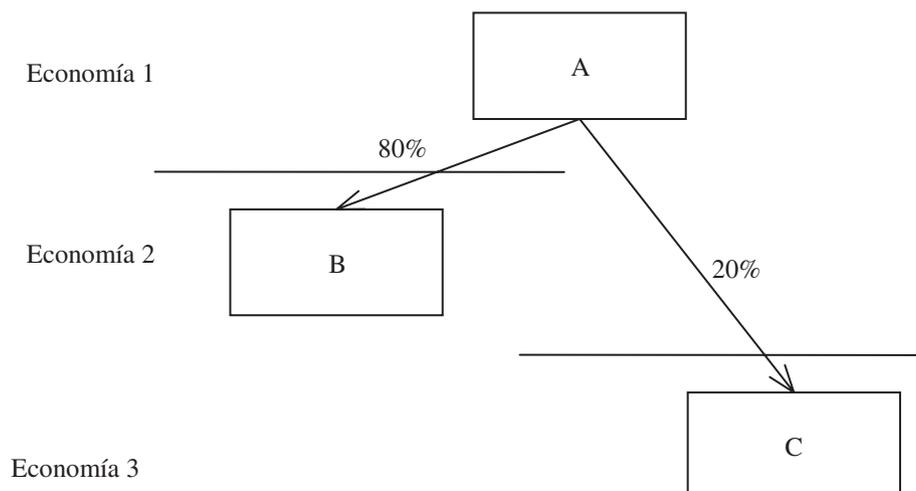
129 Para la economía compiladora, el MRID identifica a todas las empresas relacionadas con una empresa en particular, ya se trate de un inversor directo o de una empresa de inversión directa o de ambas. Por ejemplo, dentro de un grupo, es posible que una empresa de inversión directa sea, al mismo tiempo, propietaria del 10% o más del poder de voto de otra empresa no residente, en cuyo caso la empresa de inversión directa es a su vez inversor directo en otra empresa de inversión directa. La cuestión es, por tanto, si existe una relación de inversión directa entre esta última empresa y la empresa original.

130 En el Gráfico 3.1, las empresas A, B y C están en diferentes economías. La empresa A posee el 80% del poder de voto en la empresa B y es inversor directo en B. Por su parte, la empresa B posee el 80% del poder de voto en la empresa C y es inversor directo en C. A tiene control sobre B y, por medio de su control sobre B, tiene control indirecto sobre C. En consecuencia, las transacciones financieras entre A y C también son relevantes para la IED, aunque A no tenga directamente participaciones en el capital de C. Así, A y C se considera que pertenecen a la relación de inversión directa que contiene a A, B y C. Las transacciones y posiciones financieras al igual que los flujos de rentas asociados entre A, B y C deberán incluirse en las estadísticas de inversión directa.

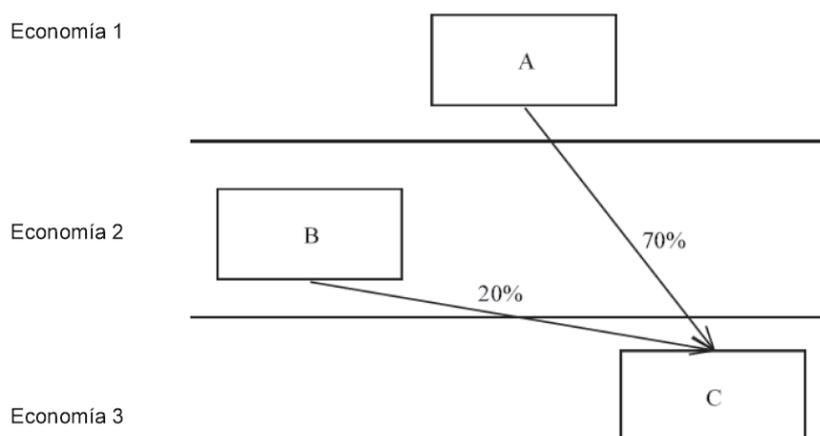
Gráfico 3.1. Prolongación de una relación de control

131 En casos relativamente sencillos como el que se presenta en el Gráfico 3.1, en el que cada eslabón en la cadena de propiedad representa la participación de un solo inversor y esta es mayoritaria (de control) en todos los casos, está claro que la relación de inversión directa se prolonga a lo largo de toda la cadena de propiedad. Sin embargo, en los casos en los que alguno de los vínculos no representa control y el poder de voto en una empresa es propiedad de más de uno de los participantes en una misma relación de inversión directa, la existencia de la relación podría ser menos evidente.

132 No es infrecuente que una entidad sea inversor directo en más de una empresa de inversión directa. En el Gráfico 3.2, las empresas A, B y C están en economías diferentes. La empresa A posee el 80% del poder de voto en la empresa B y es inversor directo en B. La empresa A también posee el 20% del poder de voto en la empresa C y es inversor directo en C. La empresa A controla a B y tiene una influencia significativa sobre C. Como resultado de lo anterior, las transacciones y posiciones financieras entre B y C también son relevantes para las estadísticas de IED, aunque no exista una participación de capital entre ellas. Por ejemplo, B podría obtener financiación y hacer un préstamo a C a un tipo de interés favorable debido al control de A. Sería razonable considerar entonces que A, B y C se encuentran en la misma relación de inversión directa: B y C se consideran 'empresas hermanas' entre sí.

Gráfica 3.2. Empresas hermanas

133 En el Gráfico 3.3 se observan dos relaciones de inversión directa superpuestas, una con la empresa A como inversor directo y la otra con la empresa B como inversor directo. La empresa de inversión directa, C, se encuentra en una relación de inversión directa tanto con A como con B. La empresa C está controlada por el inversor directo A, que posee el 70% del poder de voto de C, y C está significativamente influenciada por el inversor directo B, que posee el 20% del poder de voto en C. A pesar de la propiedad común de C, las empresas A y B no mantienen una relación de inversión directa entre sí.

Gráfico 3.3. Múltiples inversores directos

134 El MRID tiene como objeto identificar a todas las empresas sobre las que un inversor tiene una influencia significativa de acuerdo con el criterio del 10% del poder de voto de la IED. En este ejercicio, es necesario determinar si cada empresa en cuestión es una *subsidiaria*, una *asociada* o *no es relevante para la IED* – esta clasificación es exhaustiva y las tres categorías son mutuamente excluyentes. Las empresas que son subsidiarias o asociadas se incluyen en la relación de inversión directa, mientras que las clasificadas como *no influenciadas* no se incluyen.

3.4.3.1 Las subsidiarias en la IED

135 En la IED las subsidiarias se describen como sigue:

- (i) Una subsidiaria es una empresa en la que un inversor posee más del 50% de su poder de voto, es decir, está controlada por el inversor;
- (ii) En los casos en los que un inversor y sus subsidiarias poseen, conjuntamente, más del 50% del poder de voto en otra empresa, esta empresa también se considera como subsidiaria del inversor a efectos de la IED;
- (iii) Al determinar el alcance de una relación de inversión directa, el grado de influencia que se puede ejercer por medio de vínculos de control (más del 50% del poder de voto) no disminuye con la existencia de eslabones múltiples en una cadena de propiedad;
 - Una empresa controlada por una subsidiaria de un inversor o por un grupo de subsidiarias (que también podría incluir al inversor) se considera como una subsidiaria a efectos de la IED.
 - Sin embargo, para mayor claridad, es necesario subrayar que una empresa controlada por una asociada o cualquier grupo que incluya a una asociada se considera como asociada en el contexto de la IED.

3.4.3.2 Las asociadas en la IED

136 En la IED las asociadas se describen como sigue:

- (i) Una asociada es una empresa en la que un inversor posee directamente al menos el 10% del poder de voto y no más del 50%.
- (ii) Cuando un inversor y sus subsidiarias poseen, conjuntamente, por lo menos el 10% del poder de voto en una empresa pero no más del 50%, la empresa se considera como asociada del inversor a efectos de la IED.
- (iii) En los casos en los que una asociada, ya sea de manera individual o conjuntamente con sus subsidiarias, posee más del 50% de una empresa, esta empresa se considera como asociada del primer inversor a efectos de la IED.
- (iv) Para determinar el alcance de una relación de inversión directa en la que están implicadas empresas asociadas, es preciso tener en cuenta que el grado de influencia que se puede ejercer a través de un vínculo de influencia (del 10% al 50%), individual o conjunto, disminuye un grado. De esta forma, una empresa asociada de una subsidiaria, o de un grupo de las subsidiarias del inversor (que podría incluir al inversor) se considera como asociada del inversor a efectos de la IED.

3.4.3.3 *Empresas no relevantes en la IED*

137 Los siguientes casos no son relevantes en la IED:

- (i) Una empresa en la que un inversor posee menos del 10% de su poder de voto se considera como no influida por el inversor y por tanto fuera del alcance del MRID. Sin embargo, debe subrayarse que un inversor dado que forme parte de una cadena de propiedad incluida en el MRID podría tener una participación indirecta inferior al 10% (pero superior al 0%) del poder de voto de una empresa; esta empresa deberá incluirse en el MRID como subsidiaria o como asociada del inversor si se cumplen los criterios relevantes descritos en la Subsección 3.4.3, por ejemplo si es el caso de las empresas asociadas que se describe en la sección anterior.
- (ii) También es necesario apuntar que, a efectos de la IED, una empresa asociada de una empresa asociada a un inversor no está influida por este inversor, es decir, no se considera como asociada del inversor dentro del MRID.

3.4.3.4 *Empresas hermanas en la IED*

138 En términos generales, determinar la cobertura de subsidiarias y asociadas dentro del MRID a lo largo de lo que podrían llamarse cadenas "verticales" de propiedad de IED es relativamente sencillo. Sin embargo, una empresa residente en una economía podría estar relacionada a través del MRID con otra empresa residente en la misma economía, o en otra diferente, sin ser inversor directo en la otra, porque ambas estén directa o indirectamente bajo la influencia de la misma empresa en la jerarquía de propiedad. Esta 'matriz común' debe ser inversor directo en al menos una de las empresas en cuestión. Estas empresas se pueden considerar relacionadas por medio de un vínculo 'horizontal' dentro del MRID —que no implica una participación de capital de IED del 10% o más— y se denominan empresas hermanas. Es preciso destacar, no obstante, que en las estadísticas de IED, sólo deben registrarse las transacciones y posiciones transfronterizas entre empresas relacionadas por IED. En los casos en los que no exista poder de voto en una empresa hermana o cuando se tenga menos del 10% del poder de voto en la misma, la inversión realizada por una empresa residente en una economía, en una empresa hermana residente en otra economía, se incluye en las estadísticas de IED. Esta inversión debe identificarse por separado en el proceso de recogida de la información para permitir la producción de los datos de IED atendiendo tanto al principio activo/pasivo como al principio direccional de acuerdo con lo que se comenta en la Sección 2.4. Por tanto, para un compilador dado, las empresas hermanas son aquellas empresas, residentes o no residentes, con las que se tiene una relación dentro del MRID distinta de la del tipo inversor directo-empresa de inversión directa (es decir, de las que cumplen con el criterio del 10% o más del poder de voto). Es probable que muchas empresas hermanas sean, al mismo tiempo, empresas de inversión directa, pero otras claramente no lo son. Por ejemplo, si un inversor directo residente, A, tiene una empresa de inversión directa en el extranjero, B, y una subsidiaria residente, C, entonces, por definición, C no es una empresa de inversión directa de A, pero B y C son empresas hermanas dentro del MRID que cubre a A, B, y C.

139 Por tanto, la relación de inversión directa se extiende, a partir de una empresa dada, en ambas direcciones a lo largo de la cadena de propiedad en la que participa, y cubre a todas sus subsidiarias y asociadas y a todos los inversores dentro del MRID para los que la empresa en cuestión es subsidiaria o asociada. También se incluyen las relaciones 'entre cadenas' que se describen más adelante en el Gráfico 3.4 (véase también el Apéndice 4).

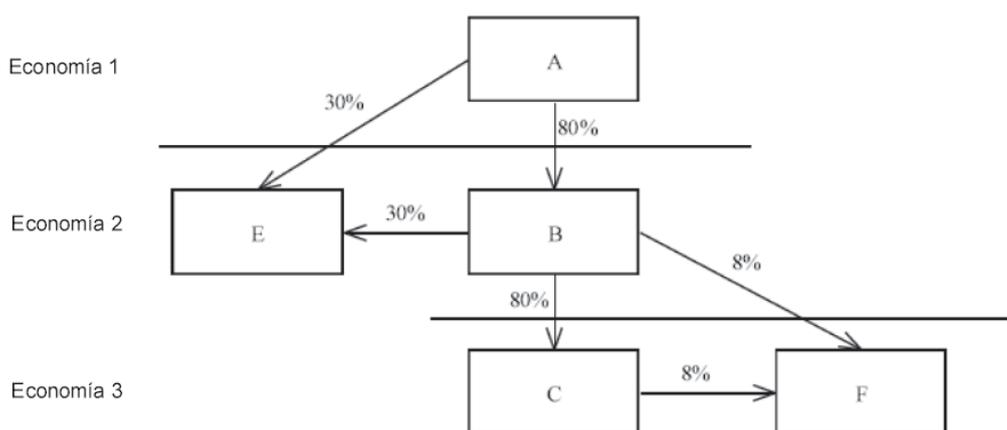
140 Cabe destacar que cuando se determina el alcance de una relación de inversión directa desde un inversor, B, que es, a su vez, una asociada de otro inversor, A, se pueden identificar empresas que

tienen una relación de inversión directa con la empresa B, pero que no la tienen con la empresa A. La determinación de la existencia de una o más relaciones de inversión directa de acuerdo con el MRID depende, en gran medida, de si existe una matriz común para las empresas que se encuentran en diferentes cadenas de propiedad.

141 Es importante subrayar que la inversión directa sólo se registra cuando existe una transacción o posición financiera entre entidades en diferentes economías que tienen una relación de inversión directa (incluyendo las empresas hermanas). No obstante, también conviene destacar que, a los efectos de la IED, la residencia de las unidades no es una característica a tener en cuenta en la definición de subsidiarias y asociadas. El MRID puede incluir como relacionadas a empresas residentes en la misma economía.

142 El Gráfico 3.4 también destaca que las posiciones de capital dentro de una economía pueden ser importantes para determinar el alcance de una relación de inversión directa. A pesar de tratarse de posiciones de residente a residente, las posiciones de capital entre las empresas B y E y entre las empresas C y F son parte del capital que determina la relación entre las empresas A y E y entre las empresas A y F.

Gráfico 3.4. Propiedad conjunta



143 En el Recuadro 3.4 a continuación, se resumen los principios y las normas que determinan el alcance de una relación de inversión directa.

Recuadro 3.4 Relaciones de Inversión Directa

Tipos básicos de empresas:

- Una *subsidiaria* es una empresa en la que un inversor posee el control de más del 50% del poder de voto;
- Una *asociada* es una empresa en la que el inversor controla por lo menos el 10% y no más del 50% del poder de voto;
- Las *empresas hermanas* son empresas que no tienen, la una en la otra, suficiente (o ningún) poder de voto para constituir una relación de IED, pero tienen una matriz común.

Principios para extender la relación a través de participaciones indirectas:

- Una serie de subsidiarias puede continuar siempre y cuando exista control en cada etapa de la cadena de propiedad _una cadena como la descrita en el Gráfico 3.1 que puede prolongarse indefinidamente.
- Cualquier subsidiaria puede extender la relación de IED a una asociada si posee entre el 10% y el 50% del poder de voto de esa empresa.
- Una asociada puede extender la relación de IED a otra asociada del inversor primero sólo si posee más del 50% del poder de voto de esa empresa. Este tipo de cadena de asociadas puede prolongarse siempre y cuando exista la propiedad mayoritaria del poder de voto en cada etapa.

Bases para extender la relación por medio de la propiedad conjunta:

- En los casos en los que un inversor y sus subsidiarias, conjuntamente, poseen más del 50% del poder de voto en otra empresa, esta empresa se considera subsidiaria del inversor.
- Cuando un inversor y sus subsidiarias, conjuntamente, poseen por lo menos el 10% del poder de voto en una empresa pero no más del 50%, la empresa se considera como asociada del inversor.
- En los casos en los que la empresa asociada de un inversor y las subsidiarias de la asociada, conjuntamente, poseen más del 50% del poder de voto en otra empresa, esta empresa se considera como asociada del inversor.

144 Dadas las dificultades prácticas que los compiladores pueden encontrar para aplicar totalmente el MRID, se pueden utilizar dos métodos alternativos: el método de "multiplicación de las participaciones" y el de "influencia directa/control indirecto". Si los compiladores optan por aplicar cualquiera de estos métodos alternativos debido a las dificultades prácticas que supone la implementación del MRID, deberán incluir esta información en los metadatos. No obstante, sería conveniente que estos países se esforzaran por cambiar hacia la aplicación del MRID en el futuro.

145 El Apéndice 4 ofrece más información y ejemplos adicionales sobre la determinación del alcance de la relación de inversión directa de acuerdo con el MRID y de los dos métodos alternativos. También describe la implementación práctica del MRID para medir los ingresos y los pagos de las rentas de la inversión y para clasificar las transacciones de la cuenta financiera y las posiciones de inversión internacional.

3.4.4 El principio deudor/acreador

146 Para compilar y presentar las estadísticas de IED, se debe tener en cuenta que la información sobre la financiación recibida o concedida, o sobre los flujos de rentas asociados con la IED, puede obtenerse a través de distintos métodos y de distintas fuentes. La asignación geográfica de los datos, para determinar en primer lugar si se trata de transacciones/posiciones entre residentes y no residentes

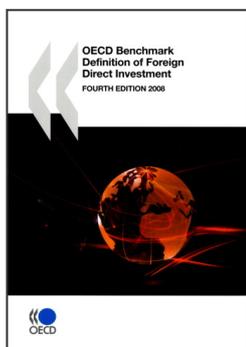
y, después, si este es el caso, para determinar la economía específica implicada, depende del método de asignación que se utilice. Esta *Definición Marco* recomienda encarecidamente el uso del principio *deudor/acreedor*. Un *deudor* es una persona o entidad que mantiene una obligación financiera con otra persona o entidad. Por el contrario, un *acreedor* es una persona o entidad con un derecho financiero adquirido sobre otra persona o entidad. Por tanto, un deudor tiene un pasivo financiero frente a un acreedor y un acreedor tiene un derecho financiero (un activo) frente a un deudor. A efectos de las estadísticas de IED, de acuerdo con el principio *deudor/acreedor*, los activos financieros de IED (tanto transacciones como posiciones) de la economía compiladora se asignan a las economías de residencia de los deudores no residentes; los pasivos de IED se asignan a las economías de residencia de los acreedores no residentes. De esta manera, la adopción de este principio _aunque en algunos casos puede ser difícil de implementar_ da lugar a un conjunto completo y conceptualmente coherente de datos de transacciones y posiciones por país o región. El uso de otros criterios de asignación (como el de la economía de la contrapartida en la transacción) puede llevar a registrar resultados incorrectos en las transacciones y posiciones bilaterales (por país o región).

3.4.5. *El principio activo/pasivo y el principio direccional*

147 Esta *Definición Marco* recomienda que los datos de IED se presenten de dos formas: teniendo en cuenta simplemente el concepto de activo/pasivo (es decir, de acuerdo con el principio *activo/pasivo*) y reflejando la dirección o el sentido de la influencia en el contexto del MRID (es decir, de acuerdo con el principio *direccional*). Ambos principios se describen de la siguiente manera:

- ***Principio activo/pasivo.*** De acuerdo con este enfoque, la economía compiladora declara para cada unidad residente clasificada atendiendo al MRID como inversor directo, empresa de inversión directa o empresa hermana, todos los derechos y obligaciones financieros de IED que tenga frente a no residentes utilizando la presentación habitual de los datos en el balance que muestra, para cada categoría, los activos y pasivos brutos, en el caso de las posiciones, y netos, para las transacciones. Los datos presentados de esta forma, si bien se compilan distinguiendo la naturaleza de la relación entre las contrapartidas del MRID, no incorporan ningún neteo o compensación por las transacciones o posiciones mutuas o cruzadas, materializadas en instrumentos de capital o de deuda, que pudieran tener lugar entre las empresas de inversión directa y sus inversores directos. De igual manera, la presentación de acuerdo con el principio *activo/pasivo* no incorpora la compensación de ninguna transacción o posición entre empresas hermanas (véase el *principio direccional*).
- ***Principio direccional.*** La presentación de los datos de IED de acuerdo con el principio *direccional* está diseñada para ofrecer a los usuarios información acerca de la dirección o el sentido de la influencia que subyace a la inversión directa. Esto requiere que la economía compiladora determine si la inversión ha sido realizada desde el exterior en la economía declarante (clasificada como *inversión extranjera directa en la economía declarante*), es decir, si la influencia que ha dado lugar a la misma se ejerce desde el extranjero, y ha resultado en el establecimiento por un inversor directo no residente de una empresa de inversión directa residente en esa economía; o si fue realizada desde la economía declarante en el exterior (clasificada como *inversión extranjera directa en el exterior*) es decir, que la influencia que ha dado lugar a la inversión se ejerce desde la economía compiladora y ha resultado en el establecimiento de una empresa de inversión directa en el extranjero por parte de un inversor directo residente. Esta era también la recomendación que se presentaba en la edición anterior de la *Definición Marco*. En la presente edición, la aplicación del principio *direccional* se extiende para cubrir las

transacciones y posiciones entre empresas hermanas que entran dentro del MRID. En este contexto, la determinación de la dirección de las transacciones y posiciones de inversión (en la economía declarante o en el exterior) entre una empresa hermana residente y una no residente por parte de una economía compiladora se realiza atendiendo a la residencia de la matriz de control final (es decir, atendiendo a si esta es residente o no residente) de las empresas hermanas entre las que tiene lugar la transacción o posición. Si la matriz de control final es residente en la economía compiladora, entonces las transacciones y posiciones entre las dos empresas hermanas se clasifican como *inversión extranjera directa de la economía en el exterior*; si la matriz de control final no es residente de la economía compiladora, entonces las transacciones y posiciones entre las dos empresas hermanas se clasifican como *inversión extranjera directa en la economía declarante*. Cuando existen inversiones mutuas o cruzadas o inversiones entre empresas hermanas, este tratamiento es muy probable que de lugar a que la posición de inversión directa en la economía declarante para una economía dada sea menor que la posición pasiva total de inversión directa que se obtendría de realizarse el registro de las posiciones de acuerdo con el principio activo/pasivo. Lo mismo ocurrirá en el caso de los datos de la posición de inversión directa en el exterior en comparación con los activos de inversión directa compilados de acuerdo con el principio activo/pasivo. Dependiendo de las circunstancias específicas que afecten a las inversiones que tengan lugar en un periodo de referencia dado, pueden darse efectos similares, incluso opuestos, al comparar las transacciones de IED de acuerdo con las dos presentaciones.



From:
OECD Benchmark Definition of Foreign Direct Investment 2008
Fourth Edition

Access the complete publication at:
<https://doi.org/10.1787/9789264045743-en>

Please cite this chapter as:

OECD (2011), "Principales conceptos y definiciones de la Inversión Extranjera Directa", in *OECD Benchmark Definition of Foreign Direct Investment 2008: Fourth Edition*, OECD Publishing, Paris.

DOI: <https://doi.org/10.1787/9789264094475-5-es>

El presente trabajo se publica bajo la responsabilidad del Secretario General de la OCDE. Las opiniones expresadas y los argumentos utilizados en el mismo no reflejan necesariamente el punto de vista oficial de los países miembros de la OCDE.

This document and any map included herein are without prejudice to the status of or sovereignty over any territory, to the delimitation of international frontiers and boundaries and to the name of any territory, city or area.

You can copy, download or print OECD content for your own use, and you can include excerpts from OECD publications, databases and multimedia products in your own documents, presentations, blogs, websites and teaching materials, provided that suitable acknowledgment of OECD as source and copyright owner is given. All requests for public or commercial use and translation rights should be submitted to rights@oecd.org. Requests for permission to photocopy portions of this material for public or commercial use shall be addressed directly to the Copyright Clearance Center (CCC) at info@copyright.com or the Centre français d'exploitation du droit de copie (CFC) at contact@cfcopies.com.