

**ADVERTENCIA**

El contenido del presente informe no podrá ser citado ni resumido por la prensa, radio o televisión antes de las 17.00 horas (hora media de Greenwich) del 16 de octubre de 2006)

# INFORME SOBRE LAS INVERSIONES EN EL MUNDO

**2006** La inversión extranjera directa de los países en desarrollo y las economías en transición: consecuencias para el desarrollo

*Panorama general*



**Naciones Unidas**

Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo

# **Informe sobre las inversiones en el mundo 2006**

**La inversión extranjera directa  
de los países en desarrollo y las  
economías en transición:  
consecuencias para el desarrollo**

*Panorama general*



**Naciones Unidas  
Nueva York y Ginebra, 2006**

## NOTA

Como órgano que se ocupa, dentro del sistema de las Naciones Unidas, de las cuestiones relacionadas con la inversión y la tecnología, y basándose en sus 30 años de experiencia en estas esferas, la UNCTAD, por conducto de su División de la Inversión, la Tecnología y el Fomento de la Empresa, promueve la comprensión de las cuestiones fundamentales, sobre todo relacionadas con la inversión extranjera directa (IED), la transferencia de tecnología. La División también ayuda a los países en desarrollo a atraer las IED y beneficiarse de ellas y a fomentar sus capacidades productivas y su competitividad en los mercados internacionales. En su labor, la División procura aplicar un enfoque integrado de la inversión, el desarrollo de la capacidad tecnológica y el fomento de la empresa.

Cuando se hace referencia a "países o economías" en el presente estudio, el término se aplica también a territorios o zonas, según el caso; las denominaciones empleadas en esta publicación y la forma en que aparecen presentados los datos que contiene no suponen, de parte de la Secretaría de las Naciones Unidas, juicio alguno sobre la condición jurídica de países, territorios, ciudades o zonas, o de sus autoridades, ni respecto de la delimitación de sus fronteras o límites. Además, los nombres de los grupos de países utilizados en el presente estudio sólo tienen por finalidad facilitar el análisis general o estadístico y no implican juicio alguno sobre la etapa de desarrollo alcanzada por cualquier país o región. Los grandes grupos de países usados en el presente *Informe* siguen la clasificación de la Oficina de Estadística de las Naciones Unidas. Estos grupos son:

Países desarrollados: los países miembros de la OCDE (con exclusión de México, la República de Corea y Turquía), los nuevos países miembros de la Unión Europea que no son miembros de la OCDE (Chipre, Eslovenia, Estonia, Letonia, Lituania y Malta), y Andorra, Israel, Liechtenstein, Mónaco y San Marino.

Economías en transición: Estados de Europa sudoriental y de la Comunidad de Estados Independientes.

Países en desarrollo: en general todas las economías no mencionadas más arriba.

El hecho de que se haga referencia a una empresa o a sus actividades no significa que la UNCTAD dé su respaldo a esa empresa o sus actividades.

Los límites, los nombres y las denominaciones que se han empleado en los mapas que se reproducen en esta publicación no suponen el respaldo o la aceptación oficial de las Naciones Unidas.

En los cuadros se han utilizado los símbolos siguientes:

Dos puntos (..) indican que los datos faltan o no constan por separado. Se ha prescindido de una fila en algún cuadro en aquellos casos en que no se disponía de datos sobre algunos de los elementos de la fila.

La raya (-) indica que la cantidad es nula o insignificante.

Un espacio en blanco en un cuadro indica que los datos no se aplican a menos que se indique otra cosa.

La barra (/) entre dos años, por ejemplo 1994/95, significa un ejercicio económico.

El guión (-) entre cifras que expresen años, por ejemplo 1994-1995, significa que se trata de todo el período considerado, ambos años inclusive.

Por "dólares" se entiende dólares de los Estados Unidos de América, a menos que se indique otra cosa.

Las tasas anuales de crecimiento y de variación son tasas compuestas, a menos que se indique otra cosa.

La suma de los datos parciales y de los porcentajes no siempre coincide con el total indicado porque las cifras se han redondeado.

El material contenido en el presente estudio se podrá citar libremente siempre que se indique la fuente.

UNCTAD/WIR/2006(Overview)

Página web de los informes sobre  
las inversiones en el mundo:  
[www.unctad.org/wir](http://www.unctad.org/wir).

## EXPRESIONES DE AGRADECIMIENTO

El *Informe sobre las inversiones en el mundo 2006* ha sido preparado por un equipo dirigido por Anne Miroux y compuesto por Kumi Endo, Torbjörn Fredriksson, Masataka Fujita, Masayo Ishikawa, Kálmán Kalotay, Joachim Karl, Dong Jae Lee, Guoyong Liang, Michael Lim, Padma Mallampally, Hafiz Mirza, Nicole Moussa, Abraham Negash, Hilary Nwokeabia, Shin Ohinata, Jean-François Outreville, Thomas Pollan y James Zhan.

Para la labor de investigación se contó principalmente con la colaboración de Mohamed Chiraz Baly, Bradley Boicourt, Jovan Licina, Lizanne Martinez y Tadelles Taye. Anne-Christine Charon, Michael Karschnia, Elodie Laurent y Arthur van de Kamp colaboraron en distintas etapas de la elaboración del *Informe* como pasantes. La producción del *Informe de 2006* corrió a cargo de Severine Excoffier, Chantal Rakotondrainibe y Katia Vieu. Teresita Ventura se encargó de la publicación mediante computadora. El *Informe* fue editado por Praveen Bhalla.

John H. Dunning fue el asesor económico superior.

Se recibieron aportaciones de participantes en un seminario mundial celebrado en Ginebra en mayo de 2006 y tres seminarios regionales sobre las IED de los países en desarrollo celebrados en abril de 2006: uno en México D.F. (México) (en cooperación con la Comisión Económica para América Latina y el Caribe y el Gobierno de México), el segundo en Chiang Mai (Tailandia) (en cooperación con la secretaría de la ASEAN y el Gobierno de Tailandia), y el tercero en Johannesburgo (Sudáfrica) (en cooperación con Reginald Rumney y el Edge Institute).

También se recibieron contribuciones de Emin Akçaoglu, Bekele Amare, Frank Bartels, Yannis Berthouzoz, Peter Buckley, Hamed El-Kady, Geoffrey Gachino, Celso Garrido, Stephen Gelb, Andrea Goldstein, Kathryn Gordon, Vishwas Govitrikar, Carrie Hall, Susan Hayter, Daisuke Hiratsuka, Veena Jha, Thomas Jost, Georg Kell, Kee Beom Kim, Ari Kokko, Julia Lewis, Mina Mashayekhi, John Mathews, Anthony Miller, Rekha Misra, Toh Mun Heng, Ramón Padilla, Pavida Pananond, Neil Patterson, Jenny Rydeman, Frans Paul van der Putten, Kee Hwee Wee, Sun Wenjie, Bing Xiang y Tham Siew Yean.

Durante las diversas etapas de la elaboración del *Informe* se recibieron comentarios de Carlos Arruda, Dilek Aykut, Rashmi Banga, Diana

Barrowclough, Joseph Battat, David Benavides, Peter Brimble, Douglas Brooks, Gregorio Canales Ramirez, John Cassidy, Refik Culpan, John Daniels, Maria de los Angeles Pozas, Ping Deng, Diana Farrell, Axèle Giroud, Ulrich Grosch, Wuping Guo, Guner Gursoy, Sireen Hikmat, Gábor Hunya, Yao-Su Hu, Moses Ikiara, Bharat Joshi, Anna Joubin Bret, Metin Kilci, Annamaria Kokeny Ivanics, Josephat Kweka, Seong-Bong Lee, Robert Lipsey, Kari Liuhto, Aimable Uwizeye Mapendano, Juan Carlos Moreno-Brid, Michael Mortimore, Peter Muchlinski, Sanusha Naidu, Kishore Nair, Rajneesh Narula, Abdoulaye Niang, Peter Nunnenkamp, Gerald Pachoud, Sheila Page, Fernando Porta, Marie-Estelle Rey, Reginald Rumney, Tagi Sagafi-Nejad, Mona Salim Bseiso, Yai Sriratana, Marjan Svetlicic, Mazen M. Tineh, Len Treviño, Judit Vadasz, Joerg Weber, Henry Yeung y Zbigniew Zimny.

Prestaron también su concurso para la redacción del *Informe de 2006*, especialmente mediante el suministro de datos u otra información, numerosos funcionarios de bancos centrales, oficinas de estadística, organismos de promoción de las inversiones y otros organismos, y funcionarios de organizaciones internacionales y organizaciones no gubernamentales (ONG), así como ejecutivos de varias empresas. Para la elaboración del *Informe* se contó asimismo con la colaboración de la Universidad Erasmus, de Rotterdam, con respecto a la recogida y análisis de datos sobre las principales ETN.

Se agradecen profundamente las aportaciones financieras de los Gobiernos de Noruega y Suecia.

## ÍNDICE

	<i>Página</i>
<i>Panorama general</i> .....	1
OTRO AÑO DE CRECIMIENTO DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA	
<i>En 2005 la inversión extranjera directa (IED) aumentó por segundo año consecutivo y el fenómeno tuvo alcance mundial</i> .....	1
<i>Esta tendencia fue fomentada por el aumento de las FAS transfronterizas y de las transacciones de los fondos de inversión colectiva</i> .....	4
<i>La mayoría de las inversiones extranjeras se dirigieron al sector de los servicios, pero el principal aumento se registró en el sector de los recursos naturales</i> .....	6
<i>Se ha producido un importante aumento de empresas transnacionales de países en desarrollo</i> .....	7
<i>La liberalización continúa, pero siguen apareciendo algunas tendencias proteccionistas</i> .....	12
<i>África atrajo niveles mucho mayores de IED</i> .....	13
<i>El Asia meridional, el Asia oriental y el Asia sudoriental siguen siendo los principales focos de atracción de las inversiones de los países desarrollados</i> .....	15
<i>... al tiempo que el Asia occidental fue destinataria de una cuantía sin precedentes de inversiones extranjeras directas</i> .....	16
<i>América Latina y el Caribe siguen recibiendo un importante volumen de IED</i> .....	17
<i>Las IED destinadas a Europa sudoriental y la Comunidad de Estados Independientes se mantuvieron relativamente altas</i> .....	19
<i>... al tiempo que aumentó la IED en los países desarrollados</i> .....	20
<i>En general, las IED deberían seguir aumentando a corto plazo</i> .....	21

UNCTAD/WIR/2006(Overview)

GE.06-51315 (S) 210806 290806

## ÍNDICE (continuación)

	<i>Página</i>
<b>IED DE PAÍSES EN DESARROLLO Y ECONOMÍAS EN TRANSICIÓN</b>	
<i>Los países en desarrollo y las economías en transición son importantes nuevas fuentes de IED.....</i>	22
<i>... generando considerables corrientes de inversión Sur-Sur .....</i>	25
<i>Surgen nuevos actores mundiales y regionales, especialmente en Asia... ..</i>	26
<i>... las ETN de los países en desarrollo responden a los peligros y las oportunidades que se derivan de la globalización con sus propias ventajas competitivas particulares.....</i>	29
<i>La expansión hacia el exterior es fomentada por varios factores.....</i>	31
<i>... lo cual, sumado a los motivos y las ventajas competitivas de las ETN, hace que la mayoría de sus IED tengan por destino países en desarrollo.....</i>	33
<i>El aumento de la competitividad es uno de los principales beneficios que pueden derivar las ETN de los países en desarrollo de sus inversiones en el extranjero.....</i>	35
<i>... y los países de origen también pueden beneficiarse .....</i>	36
<i>Los países receptores en desarrollo también pueden beneficiarse del aumento de las IED Sur-Sur .....</i>	38
<i>La expansión de las IED de los países en desarrollo se produce simultáneamente con un cambio normativo en los países receptores.....</i>	41
<i>... los países receptores responden con una variedad de normas.. ..</i>	43
<i>... y también tiene consecuencias para la gestión de la responsabilidad social de las empresas.....</i>	44
<i>... y para la formulación de normas internacionales .....</i>	45
<i>Anexo</i>	
<i>Índice del Informe sobre las inversiones en el mundo 2006. La inversión extranjera directa de los países en desarrollo y las economías en transición: consecuencias para el desarrollo .....</i>	47

## ÍNDICE (continuación)

### Anexo (continuación)

	<i>Página</i>
Lista de los <i>Informes sobre las inversiones en el mundo</i> .....	51
Cuestionario .....	55
<b>Gráficos</b>	
1. Corrientes mundiales de IED, principales 20 economías, 2004-2005 .....	5
2. FAS transfronterizas por sector, 2004-2005.....	8
3. Salida de IED de los países en desarrollo y las economías en transición, 1980-2005.....	23
4. Corrientes intrarregionales e interregionales en los países en desarrollo, excluidos los centros financieros extraterritoriales promedio de 2002-2004 .....	27
<b>Cuadros</b>	
1. Corrientes de IED por región y en países seleccionados, 1994-2005 .....	2
2. FAS transfronterizas por fondos de inversión colectiva, 1987-2005 .....	6
3. Indicadores seleccionados de IED y producción internacional 1982-2005 .....	9
4. Las 25 principales ETN no financieras del mundo, clasificadas según el monto de sus activos en el extranjero, 2004.....	10
5. Las 25 principales ETN no financieras de las economías en desarrollo, clasificadas según el monto de sus activos en el extranjero, 2004.....	11
6. Cambios introducidos en la legislación nacional sobre IED, 1992-2005 .....	12
7. Las 15 principales economías en desarrollo y en transición clasificadas en función del monto acumulado de la salida de IED, 2005.....	24

## ***INFORME SOBRE LAS INVERSIONES EN EL MUNDO 2006***

### ***La inversión extranjera directa de los países en desarrollo y las economías en transición: consecuencias para el desarrollo***

#### ***Panorama general***

---

### **OTRO AÑO DE CRECIMIENTO DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA**

***En 2005 la inversión extranjera directa (IED) aumentó por segundo año consecutivo y el fenómeno tuvo alcance mundial.***

Las corrientes de IED en el curso de 2005 fueron considerables: aumentaron un 29% -y alcanzaron los 916.000 millones de dólares- después de haber aumentado el 27% en 2004. Las IED aumentaron en todas las grandes subregiones (en algunas a un nivel sin precedentes), así como en 126 de las 200 economías que participan en la UNCTAD. Con todo, las corrientes mundiales de IED estuvieron muy por debajo del nivel máximo de 1,4 billones de dólares alcanzado en 2000. Lo mismo que a finales del decenio de 1990, el reciente auge de la IED refleja el aumento de las fusiones y adquisiciones (FAS) transfronterizas, especialmente entre países desarrollados. También refleja el aumento de las tasas de crecimiento y los mejores resultados de la economía en muchos países en desarrollo y muchas economías en transición<sup>1</sup>.

En 2005 las corrientes de IED hacia los países desarrollados se elevaron a 542.000 millones de dólares, lo que representó un aumento del 37% con respecto a 2004 (cuadro 1), en tanto que las corrientes hacia los países en desarrollo alcanzaron el más alto nivel jamás registrado -334.000 millones de dólares. En valores porcentuales, la entrada de IED en los países desarrollados registró un ligero aumento y representó el 59% de las corrientes mundiales de IED. La participación de los países en desarrollo fue del 36%, y de los países de Europa sudoriental y la Comunidad de Estados Independientes (CEI) el 4%.

---

<sup>1</sup> Por "economías en transición" se entienden todos los países de Europa sudoriental y la Comunidad de Estados Independientes.

Cuadro 1. Corrientes de IED por región y en países seleccionados, 1994-2005  
(En miles de millones de dólares y porcentajes)

Región/economía	Entrada de IED					Salida de IED								
	1994-1999 (Promedio anual)	2000	2001	2002	2003	2004	2005	1994-1999 (Promedio anual)	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Economías desarrolladas	373,9	1 133,7	599,3	441,2	358,5	396,1	542,3	486,6	1 097,5	684,8	485,1	514,8	686,3	646,2
Europa	220,4	721,6	393,1	314,2	274,1	217,7	433,6	326,5	871,4	474,0	281,7	317,0	368,0	618,8
Unión Europea	210,3	696,1	382,0	307,1	253,7	213,7	421,9	304,2	813,1	435,4	265,8	286,1	334,9	554,8
Japón	3,4	8,3	6,2	9,2	6,3	7,8	2,8	27,8	31,6	38,3	32,3	28,8	31,0	45,8
Estados Unidos	124,9	314,0	159,5	74,5	53,1	122,4	99,4	114,3	142,6	124,9	134,9	129,4	222,4	- 12,7
Otros países desarrollados	25,1	89,7	40,4	43,4	25,0	48,3	6,5	22,9	51,9	47,6	36,2	39,7	64,9	- 5,7
Economías en desarrollo	166,4	266,8	221,4	163,6	175,1	275,0	334,3	64,9	143,8	76,7	49,7	35,6	112,8	117,5
África	8,4	9,6	19,9	13,0	18,5	17,2	30,7	2,5	1,5	- 2,7	0,3	1,2	1,9	1,1
América Latina y el Caribe	65,2	109,0	89,4	54,3	46,1	100,5	103,7	18,9	60,0	32,2	14,7	15,4	27,5	32,8
Asia y Oceanía	92,9	148,3	112,2	96,2	110,5	157,3	200,0	43,5	82,2	47,2	34,7	19,0	83,4	83,6
Asia	92,4	148,0	112,0	96,1	110,1	156,6	199,6	43,5	82,2	47,1	34,7	19,0	83,4	83,6
Asia occidental	3,1	3,5	7,2	6,0	12,3	18,6	34,5	0,4	1,5	- 1,2	0,9	- 2,2	7,4	15,9
Asia oriental	58,5	116,3	78,8	67,4	72,2	105,1	118,2	32,3	72,0	26,1	27,6	14,4	59,2	54,2
China	40,7	40,7	46,9	52,7	53,5	60,6	72,4	2,2	0,9	6,9	2,5	- 0,2	1,8	11,3
Asia meridional	3,4	4,7	6,4	7,0	5,7	7,3	9,8	0,1	0,5	1,4	1,7	1,4	2,1	1,5
Asia sudoriental	27,4	23,5	19,6	15,8	19,9	25,7	37,1	10,7	8,2	20,8	4,6	5,4	14,7	12,0
Oceanía	0,5	0,3	0,1	0,1	0,4	0,7	0,4	0,0	0,0	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0
Europa sudoriental y la CEI	7,8	9,1	11,5	12,9	24,2	39,6	39,7	1,6	3,2	2,7	4,7	10,7	14,0	15,1
Europa sudoriental	2,2	3,6	4,2	3,9	8,5	13,3	12,4	0,1	-	0,1	0,6	0,2	0,2	0,5
CEI	5,6	5,4	7,3	9,0	15,7	26,3	27,2	1,5	3,2	2,5	4,1	10,6	13,8	14,6
Mundo	548,1	1 409,6	832,2	617,7	557,9	710,8	916,3	553,1	1 244,5	764,2	539,5	561,1	813,1	778,7
Pro memoria: porcentaje de las corrientes mundiales de IED														
Economías desarrolladas	68,2	80,4	72,0	71,4	64,3	55,7	59,2	88,0	88,2	89,6	89,9	91,7	84,4	83,0
Economías en desarrollo	30,4	18,9	26,6	26,5	31,4	38,7	36,5	11,7	11,6	10,0	9,2	6,3	13,9	15,1
Europa sudoriental y la CEI	1,4	0,6	1,4	2,1	4,3	5,6	4,3	0,3	0,3	0,4	0,9	1,9	1,7	1,9

Fuente: UNCTAD, World Investment Report 2006: FDI from Developing and Transition Economies, cuadro B.1 del anexo y base de datos sobre IED/EIN en [www.unctad.org/distatistics](http://www.unctad.org/distatistics).

En el Reino Unido, la IED registró un aumento de 108.000 millones de dólares y alcanzó un total de 165.000 millones, lo cual lo convierte en el mayor país receptor de 2005. A pesar de una reducción de la corriente de IED, los Estados Unidos fueron el segundo receptor. Entre los países en desarrollo, la lista de los mayores receptores permaneció estable en comparación con los años anteriores: China y Hong Kong (China) ocuparon el primer lugar, seguidos por Singapur, México y el Brasil. Desde el punto de vista regional, los 25 miembros de la Unión Europea fueron el destino favorito de la IED, pues recibieron 422.000 millones de dólares, o prácticamente la mitad del total mundial. Asia meridional, oriental y sudoriental recibió 165.000 millones de dólares en IED, aproximadamente una quinta parte del total, y la subregión del Asia oriental recibió cerca de las tres cuartas partes del total regional. El siguiente lugar correspondió a América del Norte, con 133.000 millones de dólares, seguida por América del Sur y América Central, con 65.000 millones. Asia occidental registró la mayor tasa de crecimiento de la entrada de IED, a saber, el 85%, equivalente a 34.000 millones de dólares. África recibió 31.000 millones de dólares, nivel sin precedentes en esa región.

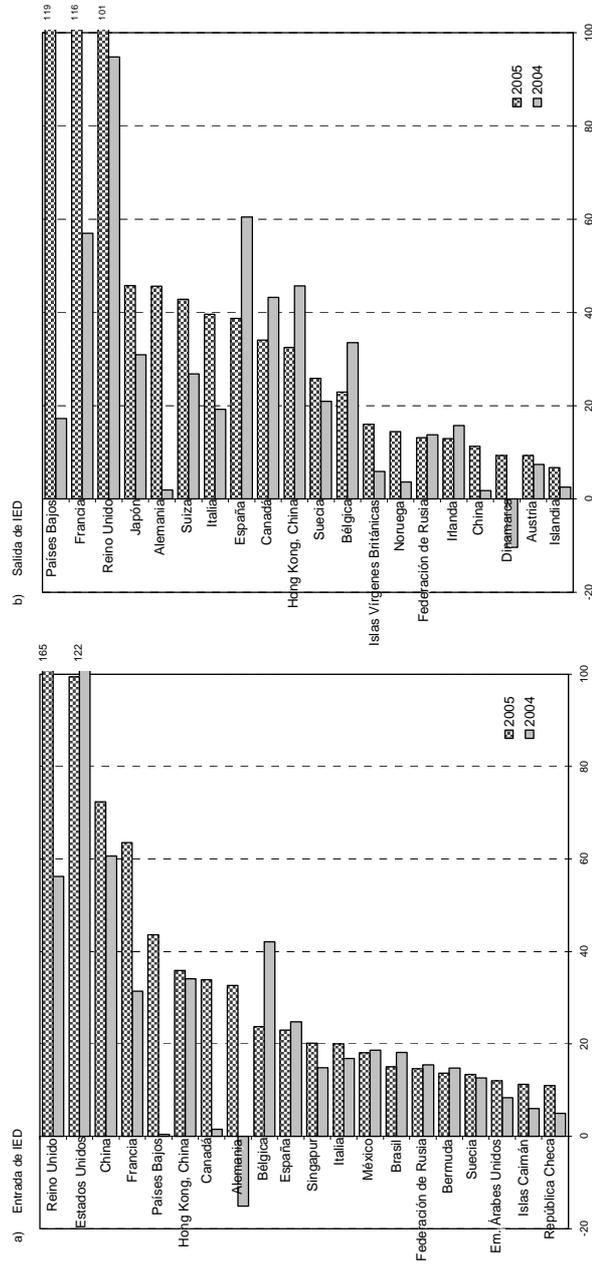
El total mundial de salidas de IED se elevó a 779.000 millones de dólares (cuantía que difiere del total de entradas de IED debido a diferencias en el registro y los métodos de recopilación de datos de los países). Las economías desarrolladas siguen siendo la principal fuente de IED. En 2005, los Países Bajos informaron de inversiones efectuadas en el extranjero por valor de 119.000 millones de dólares; los siguen Francia y el Reino Unido. Sin embargo, hubo un considerable aumento de las IED efectuadas por las economías en desarrollo, encabezadas por Hong Kong (China), con 33.000 millones de dólares (gráfico 1). De hecho, el papel de las economías en desarrollo y las economías en transición como fuentes de IED está aumentando. Hasta mediados del decenio de 1980 las inversiones de estas economías en el extranjero fueron insignificantes o pequeñas, pero el último año alcanzaron un total de 133.000 millones de dólares, equivalentes a alrededor del 17% del total mundial. Las consecuencias de esta tendencia se examinan en detalle en la segunda parte del presente *Informe*.

***Esta tendencia fue fomentada por el aumento de las FAS transfronterizas y de las transacciones de los fondos de inversión colectiva.***

Las FAS transfronterizas, especialmente aquellas con participación de empresas de los países desarrollados, han influido en los recientes aumentos de IED. Con respecto a 2004, las FAS transfronterizas aumentaron el 88% en valor (716.000 millones de dólares), y el 20% en número (6.134). Estas cifras son similares a las alcanzadas en el primer año del período de auge de las FAS transfronterizas (1999-2001). Recientemente ha habido algunas transacciones importantes, impulsadas en parte por la recuperación de los mercados de valores en 2005. Se efectuaron 141 mega transacciones por más de 1.000 millones de dólares -cerca del nivel máximo de 2000, año en que se efectuaron 175 transacciones de ese tipo. En 2005 el valor de las mega transacciones fue de 454.000 millones de dólares -más del doble del nivel de 2004 y alrededor del 63% del valor total de las FAS transfronterizas.

Una nueva característica del reciente auge de FAS es el aumento de las inversiones de los fondos de inversión colectiva, principalmente fondos de capital privado y fondos conexos. Varios factores, como tipos de interés históricamente bajos y una creciente integración financiera, han conducido a las empresas de inversión de capital privado a realizar inversiones directas en el extranjero, las cuales, según las estimaciones, alcanzaron en 2005 los 135.000 millones de dólares y representaron el 19% del total de FAS transfronterizas (cuadro 2). A diferencia de lo que ocurre con otros tipos de IED, las empresas de inversión de capital privado no tienden a hacer inversiones a largo plazo y su horizonte cronológico es entre cinco y diez años (o un promedio de cinco a seis años), por lo cual no se consideran inversores típicos. Los países receptores, y en particular los países en desarrollo, deben cobrar conciencia de esta diferencia en el horizonte cronológico. Al mismo tiempo, la propiedad extranjera puede abrir mercados y dar acceso a nuevas tecnologías, y las inversiones de capital privado pueden ayudar a las empresas del país receptor en una coyuntura crítica a avanzar hacia una nueva fase del desarrollo.

Gráfico 1. Corrientes mundiales de IED, principales 20 economías, 2004-2005<sup>a</sup>  
(En miles de millones de dólares)



Fuente: UNCTAD, *World Investment Report 2006: FDI from Developing and Transition Economies*, cuadro B1 del anexo y base de datos sobre IED/ETN en [www.unctad.org/distat/etn](http://www.unctad.org/distat/etn).  
<sup>a</sup> Ordenados sobre la base de la magnitud de las corrientes de IED en 2005.

Cuadro 2. FAS transfronterizas por fondos de inversión colectiva, 1987-2005  
(Número de transacciones y valor)

Año	Número de transacciones		Valor	
	Número	Porcentaje del total	Miles de millones de dólares	Porcentaje del total
1987	43	5,0	4,6	6,1
1988	59	4,0	5,2	4,5
1989	105	4,8	8,2	5,9
1990	149	6,0	22,1	14,7
1991	225	7,9	10,7	13,2
1992	240	8,8	16,8	21,3
1993	253	8,9	11,7	14,1
1994	330	9,4	12,2	9,6
1995	362	8,5	13,9	7,5
1996	390	8,5	32,4	14,3
1997	415	8,3	37,0	12,1
1998	393	7,0	46,9	8,8
1999	567	8,1	52,7	6,9
2000	636	8,1	58,1	5,1
2001	545	9,0	71,4	12,0
2002	478	10,6	43,8	11,8
2003	649	14,2	52,5	17,7
2004	771	15,1	77,4	20,3
2005	889	14,5	134,6	18,8

Fuente: UNCTAD, *World Investment Report 2006: FDI from Developing and Transition Economies*, cuadro 1.6.

***La mayoría de las inversiones extranjeras se dirigieron al sector de los servicios, pero el principal aumento se registró en el sector de los recursos naturales.***

Los servicios fueron los que más se beneficiaron del auge de IED, en particular las finanzas, las telecomunicaciones y el sector inmobiliario. (Como hay pocos datos sobre la distribución de las IED por sectores, estas observaciones son extrapolación de los datos relacionados con las FAS transfronterizas, que representaron una proporción importante de la entrada de IED.) El predominio de los servicios en las inversiones transfronterizas no

es nuevo. Lo que sí es nuevo es la reducción mayor y más marcada de la participación de las manufacturas (las ventas de las FAS transfronterizas se redujeron cuatro puntos porcentuales durante el último año) y el espectacular aumento de IED en el sector primario (las ventas de las FAS transfronterizas en este sector se multiplicaron seis veces), y sobre todo en la industria petrolera (gráfico 2).

***Se ha producido un importante aumento de empresas transnacionales de países en desarrollo.***

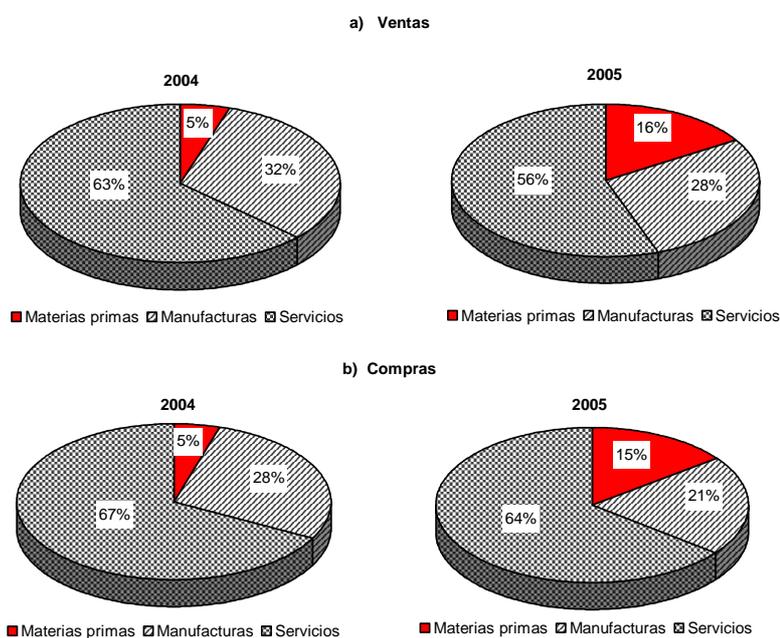
Las empresas transnacionales (ETN), en su mayoría de propiedad privada, realizan IED. Sin embargo, en algunos países (en particular en el mundo en desarrollo) y en algunos sectores de la economía (especialmente las relacionadas con los recursos naturales) también hay grandes empresas estatales que se expanden cada vez más hacia el exterior. Según las estimaciones de la UNCTAD, el grupo de ETN está constituido actualmente por 77.000 casas matrices y más de 770.000 filiales extranjeras. En 2005, estas filiales generaron un valor añadido estimado en 4,5 billones de dólares, emplearon a unos 62 millones de trabajadores y exportaron bienes y servicios por valor de más de 4 billones de dólares (cuadro 3).

El universo de las ETN sigue dominado por las empresas de la Triada (Unión Europea, Japón y Estados Unidos), que en 2004 eran sede de 85 de las 100 ETN más grandes del mundo (véanse en el cuadro 4 las 25 principales ETN). De las 100 principales empresas, 73 proceden de 5 países (Francia, Alemania, Japón, Reino Unido y Estados Unidos), y 53 de países de la Unión Europea. La lista de las 100 mayores ETN no financieras del mundo está encabezada por General Electric, Vodafone y Ford, que juntas representan prácticamente el 19% del total de activos de las 100 empresas. La industria del automotor domina la lista, seguida de la industria farmacéutica y el sector de las telecomunicaciones.

Sin embargo, hay empresas de otros países que están avanzando en el plano internacional. En 2005, las ETN de los países en desarrollo realizaron ventas por un valor total estimado en 1,9 billones de dólares y emplearon unos 6 millones de trabajadores. En 2004, había cinco empresas de países en desarrollo en la lista de las 100 principales ETN, todas con sede en Asia, y tres de ellas estatales. Estas cinco empresas -Hutchison Whampoa (Hong Kong (China)), Petronas (Malasia), Singtel (Singapur) Samsung Electronics (República de Corea) y el Grupo CITIC (China)- encabezan la lista de las

100 ETN más grandes de los países en desarrollo (véanse en el cuadro 5 las 25 principales ETN). (Desde 1995, el *Informe sobre las inversiones en el mundo* incluye una lista de las 50 principales ETN, pero en el último la lista se ha ampliado e incluye 100.) En 2004, 40 de las empresas pertenecían a Hong Kong (China) y la Provincia china de Taiwán, 14 a Singapur y 10 a China. De las 100 principales ETN, 77 tienen su sede en Asia; las restantes están igualmente distribuidas entre África y América Latina.

**Gráfico 2. FAS transfronterizas por sector, 2004-2005**



Fuente: UNCTAD, *World Investment Report 2006: FDI from Developing and Transition Economies*, gráfico I.4.

Cuadro 3. Indicadores seleccionados de IED y producción internacional, 1982-2005  
(En miles de millones de dólares y porcentaje)

Concepto	Valor a precios corrientes (En miles de millones de dólares)					Tasa de crecimiento anual (En porcentaje)						
	1982	1990	2004	2005		1986-1990	1991-1995	1996-2000	2002	2003	2004	2005
Entrada de IED	59	202	711	916		21,7	21,8	40,0	-25,8	-9,7	27,4	28,9
Salida de IED	28	230	813	779		24,6	17,1	36,5	-29,4	4,0	44,9	-4,2
Monto acumulado de la entrada de IED	647	1.789	9.545	10.130		16,8	9,3	17,3	9,7	20,6	16,1	6,1
Monto acumulado de la salida de IED	600	1.791	10.325	10.672		18,0	10,7	18,9	9,6	17,7	14,1	3,4
Ingresos por entrada de IED	47	76	562	558		10,4	30,9	17,4	10,8	37,0	32,3	-0,7
Ingresos por salida de IED	47	120	607	644		18,7	18,1	12,7	6,3	37,0	26,6	6,1
FAS transfronterizas <sup>a</sup>	..	151	381	716		25,9 <sup>b</sup>	24,0	51,5	-37,7	-19,7	28,2	88,2
Ventas de filiales extranjeras	2.620	6.045	20.986	22.171		19,7	8,9	10,1	11,2	30,4	11,4	5,6
Producto bruto de las filiales extranjeras	646	1.481	4.283	4.517		17,4	6,9	8,8	1,9	20,3	22,8	5,4
Total de activos de las filiales extranjeras	2.108	5.956	42.807	45.564		18,1	13,8	21,0	36,7	27,9	3,5	6,4
Exportación de las filiales extranjeras	647	1.366	3.733	4.214		14,3	8,4	4,8	4,9	16,5	21,0	12,9
Empleo de las filiales extranjeras (miles)	19.537	24.551	59.458	62.095		5,4	3,2	11,0	10,0	-0,5	20,1	4,4
PIB (en precios corrientes)	10.899	21.898	40.960	44.674		11,1	5,9	1,3	3,9	12,1	12,1	9,1
Formación bruta de capital fijo	2.397	4.925	8.700	9.420		12,7	5,6	1,1	0,4	12,4	15,5	8,3
Ingresos por regalías y licencias	9	30	111	91		21,2	14,3	7,8	7,9	14,1	17,0	-17,9
Exportación de bienes y servicios no imputables a factores	2.247	4.261	11.196	12.641		12,7	8,7	3,6	4,9	16,5	21,0	12,9

Fuente: UNCTAD, World Investment Report 2006: FDI from Developing and Transition Economies, cuadro I.2.

<sup>a</sup> Solo se dispone de datos a partir de 1987.<sup>b</sup> 1987-1990 solamente.

Informe sobre las inversiones en el mundo 2006. La inversión extranjera directa de los países en desarrollo y las economías en transición: consecuencias para el desarrollo

Cuadro 4. Las 25 principales ETN no financieras del mundo, clasificadas según el monto de sus activos en el extranjero, 2004  
(En millones de dólares y número de trabajadores)

Clasificación según: país origen extranjero	ITN <sup>a</sup>	II <sup>b</sup>	Empresa	Economía de origen	Sector	Activos		Ventas		Nº de trabajadores		Nº de filiales	
						En el extranjero	Total	En el extranjero	Total	En el extranjero	Total	En el extranjero	Total
1	68	55	General Electric	Estados Unidos	Equipo eléctrico y electrónico	448 901	750 507	56 896	152 866	142 000	307 000	47,8	787
2	4	93	Vodafone Group Plc	Reino Unido	Telecomunicaciones	247 850	258 626	53 307	62 494	45 981	57 378	87,1	70
3	67	65	Ford Motor	Estados Unidos	Automóvil	179 856	305 341	71 444	171 662	102 749	225 626	48,7	130
4	90	71	General Motors	Estados Unidos	Automóvil	173 690	479 603	59 137	193 517	114 612	324 000	34,0	166
5	10	44	British Petroleum Company Plc	Reino Unido	Expl. petrol. / dist. de petróleo	154 513	193 213	232 388	285 059	85 500	102 900	81,5	445
6	38	37	ExxonMobil	Estados Unidos	Expl. petrol. / dist. de petróleo	134 923	195 256	202 870	291 252	52 968	105 200	63,0	237
7	25	88	Royal Dutch/Shell Group	Reino Unido/Países Bajos	Expl. petrol. / dist. de petróleo	129 939	192 811	170 286	265 190	96 000	114 000	71,9	328
8	62	91	Toyota Motor Corporation	Japón	Automóvil	122 967	233 721	102 295	171 467	94 666	265 753	49,4	129
9	20	48	Tdidi	Francia	Expl. petrol. / dist. de petróleo	98 719	114 656	123 265	152 353	62 227	111 401	74,3	410
10	66	47	France Télécom	Francia	Telecomunicaciones	85 669	131 204	24 252	58 554	81 651	206 524	48,7	162
11	49	60	Volkswagen	Alemania	Automóvil	84 042	172 949	80 037	110 463	165 152	342 502	56,4	147
12	16	22	Sanofi-Aventis	Francia	Industria farmacéutica	82 612	104 548	15 418	18 678	68 776	96 439	77,6	207
13	61	54	Deutsche Telekom AG	Alemania	Telecomunicaciones	79 654	146 834	47 118	71 868	73 808	244 645	50,0	266
14	60	62	RWE Group	Alemania	Electricidad, gas y agua	78 728	127 179	23 636	52 320	42 370	97 777	50,1	345
15	19	59	Suez	Francia	Electricidad, gas y agua	74 051	85 788	38 638	50 585	100 485	160 712	75,2	546
16	81	79	E.ON	Alemania	Electricidad, gas y agua	72 726	155 364	21 996	60 970	32 819	72 484	42,7	303
17	13	6	Hutchison Whampoa	Hong Kong	Diversos	67 638	84 162	17 039	23 037	150 687	180 000	79,3	94
18	39	49	Siemens AG	Alemania	Equipo eléctrico y electrónico	65 830	108 312	59 224	93 333	266 000	430 000	62,0	605
19	3	4	Nestlé SA	Suiza	Alimentos y bebidas	65 396	76 965	68 586	69 778	240 406	247 000	93,5	460
20	92	28	Electricité De France	Francia	Electricidad, gas y agua	65 365	200 093	17 886	55 775	50 543	156 152	32,4	240
21	29	87	Honda Motor Co. Ltd.	Japón	Automóvil	65 036	89 483	61 621	79 951	76 763	137 827	68,5	76
22	52	73	Vivendi Universal	Francia	Diversos	57 589	94 439	11 613	26 607	23 377	37 906	55,4	245
23	48	83	Chevron/Texaco	Estados Unidos	Automóvil	57 186	93 208	80 034	150 865	31 000	56 000	56,6	121
24	34	23	BMW AG	Alemania	Automóvil	55 726	91 826	40 198	55 650	70 846	105 972	66,9	124
25	93	80	Daimler Chrysler	Estados Unidos/Alemania	Automóvil	54 869	248 850	68 928	176 391	101 450	384 723	29,2	324

Fuente: UNCTAD, World Investment Report 2006; FDI from Developing and Transition Economies, cuadro A.I.11 del anexo.

<sup>a</sup> El índice de transnacionalización (ITN) se calcula como el promedio de estas tres relaciones: activos en el extranjero y activos totales, ventas en el extranjero y ventas totales, y empleo en el extranjero y empleo total.

Clasificación basada en el grupo de las 100 mayores ETN del mundo.

<sup>b</sup> El índice de internacionalización (II) se calcula dividiendo el número de filiales en el extranjero por el número total de filiales. Clasificación basada en el grupo de las 100 mayores ETN del mundo.

Nota: En este cuadro solo se han incluido las ETN no financieras. En algunas empresas los inversores extranjeros pueden tener una participación minoritaria de más del 10%.

Cuadro 5. Las 25 principales ETN no financieras de las economías en desarrollo, clasificadas según el monto de sus activos en el extranjero, 2004  
(En millones de dólares y número de trabajadores)

Clasificación según:	Activo en el extranjero	ITN <sup>a</sup>	Empresa	Economía de origen	Sector	Activos			Ventas			N° de filiales			
						End. empresa	Total	End. empresa	Total	End. empresa	Total	End. empresa	Total	End. empresa	Total
1	28	4	Hutchison Whampoa Limited	Hong Kong, China	Diversos	67.638	84.162	23.080	182.000	70,9	84	93	90,3		
2	80	30	Petronas - Petroleum Nasional Bhd	Malasia	Expl./ref./distr. de petróleo	22.647	62.915	36.065	33.944	4.016	167	234	71,4		
3	32	24	Singtel Ltd.	Singapur	Telecomunicaciones	18.641	21.626	7.722	19.155	8.676	67,1	23	30	76,7	
4	54	14	Samsung Electronics Co., Ltd.	República de Corea	Equipo eléctrico y electrónico	14.609	66.665	61.524	79.184	21.259	61,899	44,7	75	87	86,2
5	86	71	CTIC Group	China	Diversos	14.452	84.744	1.746	6.413	15.915	93,323	20,4	14	59	23,7
6	30	27	Comex S.A.	México	Construcción	13.323	17.188	5.412	8.059	16.822	26,679	69,2	42	56	75,0
7	11	13	LG Electronics Inc.	República de Corea	Equipo eléctrico y electrónico	10.420	28.903	36.082	41.782	41.923	32,000	84,5	32	37	86,5
8	62	66	China Ocean Shipping (Group) Company	China	Transporte y almacenamiento	9.024	14.994	4.825	11.293	4.230	70,474	36,3	40	134	29,9
9	75	55	Petroleos De Venezuela	Venezuela	Expl./ref./distr. de petróleo	8.868	55.355	25.551	46.589	5.157	33,998	28,7	30	65	46,2
10	37	1	Jardine Matheson Holdings Ltd	Hong Kong, China	Diversos	7.141	10.555	5.800	8.988	57,895	110,000	61,7	83	88	94,3
11	66	23	Formosa Plastic Group	Taiwan provincia de China	Productos químicos industriales	6.968	58.023	6.995	37.738	61,626	82,380	35,1	14	18	77,8
12	96	72	Petroleo Brasileiro S.A. - Petrobras	Brasil	Expl./ref./distr. de petróleo	6.221	63.270	11.082	52.109	6.196	52,037	14,3	23	103	22,3
13	94	33	Hyundai Motor Company	República de Corea	Automóvil	5.899	56.387	15.245	51.300	4.954	53,218	16,5	13	20	65,0
14	33	12	Electronics International Ltd.	Singapur	Equipo eléctrico y electrónico	5.862	11.130	8.181	16.085	89,858	92,000	67,1	100	114	87,7
15	45	82	Capiland Limited	Singapur	Inmobiliario	5.231	10.545	1.536	2.328	5,277	10,668	55,0	4	23	17,4
16	63	46	Sasol Limited	Sudáfrica	Productos químicos industriales	4.902	12.998	5.541	10.684	5,841	31,100	36,1	1	2	50,0
17	90	75	Telmex	México	Telecomunicaciones	4.734	22.710	1.415	12.444	15,616	76,386	17,6	6	28	21,4
18	55	47	América Móvil	México	Telecomunicaciones	4.448	17.277	5.684	11.962	13,949	23,303	44,4	17	34	50,0
19	79	69	China State Construction Engineering Corporation	China	Construcción	4.357	11.130	2.513	11.216	21,456	130,813	26,0	4	16	25,0
20	43	22	Hoi Hai Precision Industries (Foxconn)	Taiwan provincia de China	Equipo eléctrico y electrónico	4.355	9.505	7.730	16.969	140,518	166,509	58,6	32	41	78,0
21	19	2	Shangri-La Asia Limited	Hong Kong, China	Hoteles y moteles	4.209	5.208	571	726	14,013	18,100	79,0	29	31	98,5
22	77	89	New World Development Co., Ltd.	Hong Kong, China	Diversos	4.202	15.567	891	2.865	12,687	47,000	28,4	7	57	12,3
23	27	7	Saepl Limited	Sudáfrica	Papel	4.187	6.150	4.351	4.762	8,936	16,010	71,8	33	37	89,2
24	100	95	China National Petroleum Corporation	China	Expl./ref./distr. de petróleo	4.060	110.393	5.218	68.952	22,000	1,167,129	4,4	4	242	1,7
25	60	87	Companhia Vale do Rio Doce	Brasil	Minas y carbón	4.025	16.382	9.395	10.380	2,736	36,176	40,9	6	48	12,5

Fuente: UNCTAD, World Investment Report 2006; FDI from Developing and Transition Economies, cuadro A1.12 del anexo.

<sup>a</sup> El índice de internacionalización (ITN) se calcula como el promedio de estas tres relaciones: activos en el extranjero y activos totales, ventas en el extranjero y ventas totales, y empleo en el extranjero y empleo total.

Clasificación basada en el grupo de las 100 mayores ETN del mundo.

<sup>b</sup> El índice de internacionalización (I) se calcula dividiendo el número de filiales en el extranjero por el número total de filiales. Clasificación basada en el grupo de las 100 mayores ETN del mundo.

***La liberalización continúa, pero siguen apareciendo algunas tendencias proteccionistas.***

Continúan las tendencias normativas relacionadas con las inversiones que se observaron en años anteriores: la mayor parte de los cambios efectuados están encaminados a facilitar la IED. Entre éstos se encuentran la simplificación de los procedimientos, el aumento de los incentivos, la reducción de los impuestos y la mayor apertura a las inversiones extranjeras. Sin embargo, también ha habido cambios importantes en el sentido opuesto (cuadro 6). Tanto en la Unión Europea como en los Estados Unidos se ha manifestado una creciente preocupación por las adquisiciones extranjeras propuestas. A principios de 2006, la compra por DP World (Emiratos Árabes Unidos) de P&O (Reino Unido), una empresa de administración de puertos y transporte marítimo que se ocupa de las operaciones de varios puertos en los Estados Unidos, provocó una ola de protestas en este último país por motivos de seguridad. En Europa, la oferta hecha por Mittal Steel en relación con Arcelor también causó descontento, y la directiva de la propia Unión Europea sobre la liberalización de los servicios suscitó oposición. Se tomaron asimismo importantes medidas regulatorias para proteger las economías de la competencia extranjera o aumentar la influencia del Estado en algunos sectores. Las medidas restrictivas se relacionan sobre todo con IED en esferas estratégicas como el petróleo y la infraestructura. Por ejemplo, el sector del petróleo y el gas en América Latina se convirtió en centro de atención en marzo de 2006, a raíz de la decisión del Gobierno de Bolivia de nacionalizar el sector.

**Cuadro 6. Cambios introducidos en la legislación nacional sobre IED, 1992-2005**

Concepto	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Número de países que introdujeron cambios en su legislación sobre la inversión extranjera	43	57	49	64	65	76	60	63	69	71	70	82	102	93
Número de cambios introducidos	77	100	110	112	114	150	145	139	150	207	246	242	270	205
Más favorables a la IED	77	99	108	106	98	134	136	130	147	193	234	218	234	164
Menos favorables a la IED	-	1	2	6	16	16	9	9	3	14	12	24	36	41

Fuente: UNCTAD, *World Investment Report 2006: FDI from Developing and Transition Economies*, cuadro I.11.

La red de acuerdos internacionales relevantes para las IED sigue ampliándose. A finales del 2005, su número total era de 2.495, y también había 2.758 acuerdos sobre doble imposición y otros 232 acuerdos internacionales con cláusulas sobre inversiones. Varios países en desarrollo participan activamente en la formulación de esas normas, incluso mediante una mayor cooperación Sur-Sur. Se observa una importante tendencia a la concertación de nuevos acuerdos de libre comercio y diversos acuerdos de

cooperación económica relativos a inversiones. Los acuerdos sobre inversiones internacionales se están volviendo cada vez más complejos. Los más recientes tienden a abarcar un conjunto mayor de cuestiones, incluidas algunas de interés público, como por ejemplo, la salud, la seguridad o el medio ambiente. Estos cambios cuantitativos y cualitativos pueden contribuir a crear un entorno internacional más propicio para las inversiones extranjeras, pero para los gobiernos y las empresas también significan rápidos cambios normativos multidimensionales y multifacéticos a los que deben hacer frente. Mantener este marco coherente y utilizarlo como instrumento efectivo para promover los objetivos de desarrollo de los países sigue siendo uno de los grandes retos.

#### ***África atrajo niveles mucho mayores de IED.***

En África, la entrada de IED aumentó de 17.000 millones de dólares en 2004 a una cuantía sin precedentes de 31.000 millones de dólares en 2005. Con todo, la participación de la región en las IED mundiales sigue siendo baja, de sólo el 3%. Sudáfrica fue el principal receptor, y registró el 21% (6.400 millones de dólares) del total de corrientes destinadas a la región, sobre todo como resultado de la adquisición de ABSA (Sudáfrica) por el Barclays Bank (Reino Unido). Egipto fue el segundo receptor, seguido por Nigeria. Como en el pasado, la mayoría de los 34 países menos desarrollados (PMA) de la región, con algunas excepciones como el Sudán, atrajeron muy pocas IED. Las principales inversiones procedieron de los Estados Unidos y el Reino Unido, seguidos de lejos por Francia y Alemania. La mayoría de las IED revistieron la forma de inversiones innovadoras.

En 2005, las corrientes de IED que entraron en África se destinaron principalmente a los recursos naturales, sobre todo el petróleo, aunque los servicios (por ejemplo, bancarios) también ocuparon un lugar importante. Los altos precios de los productos básicos y la gran demanda de petróleo produjeron un aumento de las actividades de prospección en varios países africanos, incluidos Argelia, Egipto, Guinea Ecuatorial, la Jamahiriya Árabe Libia, Mauritania, Nigeria y el Sudán. Las ETN de los Estados Unidos y la Unión Europea siguieron dominando el sector, pero varias ETN de países en desarrollo, como por ejemplo CNOOC de China, Petronas de Malasia y ONGC Videsh de la India, se están expandiendo rápidamente en África. El total de IED efectuadas en seis países africanos productores de petróleo -Argelia, Chad, Egipto, Guinea Ecuatorial, Nigeria y Sudán- se elevó

a 15.000 millones de dólares y representó alrededor del 48%, de las corrientes de inversiones que entraron en la región en 2005.

Aunque la inversión extranjera directa de África disminuyó en 2005, varias empresas transnacionales se internacionalizaron aun más, en particular mediante fusiones y adquisiciones transfronterizas. Por ejemplo, Orascom adquirió Wind Telecomunicazioni de Italia a través de Weather Investments de Egipto. Gran parte de la IED procedente de Sudáfrica, el inversor principal de África, se dirigió a países en desarrollo en 2005.

Las manufacturas atrajeron menos IED que los recursos naturales y los servicios. Sin embargo, cabe destacar algunos acontecimientos en determinados sectores. Las empresas nacionales del sector automotor establecieron instalaciones de producción orientadas a la exportación en Sudáfrica, generando oportunidades de empleo e ingresos de exportación. Inversamente, un mercado fragmentado, infraestructura deficiente y la falta de trabajadores especializados, unidos a la terminación en 2005 de los contingentes establecidos en el marco del Acuerdo Multifibras, contribuyeron a cierto grado de desinversión en la industria del vestido en países como Lesotho. Estas desinversiones sugieren que el acceso preferencial a los mercados (como ofrecen la Ley de crecimiento y oportunidades para África de los Estados Unidos y la iniciativa de la Unión Europea "Todo menos armas") no son en sí mismas suficientes para atraer y retener IED del sector manufacturero en un entorno globalizado. Para que los países africanos puedan competir internacionalmente, es fundamental que fortalezcan los vínculos necesarios entre sus sectores de exportación y el resto de la economía, creando y fomentando capacidades internas en sectores como la infraestructura física, la capacidad de producción e instituciones de apoyo a la inversión privada.

Ha habido acontecimientos positivos en materia de regímenes regulatorios y muchos países africanos han firmado nuevos acuerdos bilaterales relacionados con las inversiones y la tributación. Sin embargo, sigue siendo muy difícil atraer IED de calidad, es decir, que tengan considerables posibilidades de aumentar el número de empleos, mejorar las aptitudes y fomentar la competitividad de las empresas locales. El progreso industrial de África requiere capacidad de producción competitiva, además de mejor acceso a los mercados.

***El Asia meridional, el Asia oriental y el Asia sudoriental siguen siendo los principales focos de atracción de las inversiones de los países desarrollados.***

En 2005 las corrientes de IED que entraron en el Asia meridional, oriental y sudoriental alcanzaron los 165.000 millones de dólares, equivalentes al 18% de las corrientes mundiales. Cerca de las dos terceras partes de esas inversiones se hicieron en dos economías: China (72.000 millones de dólares) y Hong Kong (China) (36.000 millones de dólares). La subregión del Asia sudoriental recibió 37.000 millones de dólares, encabezada por Singapur (20.000 millones) y seguida por Indonesia (de 5.000 millones), Malasia y Tailandia (4.000 millones cada una). Las inversiones extranjeras que se hicieron en Asia meridional fueron mucho menores (10.000 millones), aunque aumentaron considerablemente en varios países, y alcanzaron su mayor nivel en la India (7.000 millones).

Más de la mitad de las inversiones que se efectuaron en la región procedían de países en desarrollo, la mayoría de ellos de la propia región. El monto de la entrada de inversiones revela un importante aumento de la participación de estas fuentes durante el último decenio, que pasaron del 44% en 1995 a alrededor del 65% en 2004, con la correspondiente reducción de la participación de los países desarrollados.

La IED en el sector manufacturero se ha orientado cada vez más hacia el Asia meridional, oriental y sudoriental, aunque los destinos concretos fueron cambiando a medida que los países ascendieron de posición. El sector sigue atrayendo grandes corrientes de inversiones, especialmente la industria del automotor, la electrónica, la siderurgia y la petroquímica. Viet Nam se ha convertido en un nuevo destino privilegiado, y atrae nuevas inversiones de empresas como Intel, que está invirtiendo 300 millones en la primera planta de ensamble de semiconductores del país. En China, las inversiones en el sector manufacturero se están dirigiendo hacia tecnologías más avanzadas; por ejemplo, Airbus se propone establecer una planta de ensamble para su avión A320. Con todo, se observa en la región una tendencia al aumento de las inversiones en servicios, en particular en los sectores de la banca y las telecomunicaciones y el sector inmobiliario.

Los países del Asia meridional, oriental y sudoriental siguen abriendo sus economías a las IED. En 2005 se tomaron medidas importantes con tal fin, en particular en el sector de los servicios. Por ejemplo, la India permite ahora IED en empresas dedicadas a la venta al por menor de una sola marca,

así como en el sector de la construcción, y China ha levantado las restricciones geográficas impuestas a las operaciones de bancos extranjeros y agencias de viaje extranjeras. También se introdujeron algunas medidas para hacer frente a las preocupaciones relacionadas con FAS transfronterizas en países como la República de Corea.

El Asia meridional, oriental y sudoriental también es una *nueva* fuente de IED (entre países en desarrollo), y en 2005 el monto de la salida de IED se elevó a 68.000 millones de dólares. Aunque esto significa una reducción del 11% con respecto a 2004, las inversiones de China aumentaron y se estima que seguirán aumentando en los próximos años. Muchos de los países de la región han acumulado grandes reservas de divisas, lo que puede generar una mayor salida de IED. Entre las principales transacciones recientes con la participación de empresas de esta región se encuentran la compra por Temasek (Singapur) del 11,5% de las acciones de Standard Chartered (de Reino Unido) en 2006 y la compra de Petrokazakhstan por CNPC (China) en 2005. China y la India han mostrado un gran interés en la compra de activos del sector petrolero y han cooperado en algunas ofertas.

***... al tiempo que el Asia occidental fue destinataria de una cuantía sin precedentes de inversiones extranjeras directas.***

La entrada de IED en las 14 economías del Asia occidental aumentó un 85%, la mayor tasa de crecimiento en el mundo en desarrollo durante 2005, y registró un aumento total de cerca de los 34.000 millones de dólares. Los altos precios del petróleo y el consiguiente aumento importante del PIB se encontraron entre los principales factores que generaron ese incremento. Además, el régimen regulatorio siguió liberalizándose, prestando especial atención a la privatización con participación de IED especialmente en los servicios: por ejemplo, el sector del agua y la energía en Bahrein, Jordania, Omán y los Emiratos Árabes Unidos, el transporte en Jordania y las telecomunicaciones en Jordania y Turquía.

Los Emiratos Árabes Unidos recibieron colectivamente IED por valor de 12.000 millones de dólares, convirtiéndose así en el mayor receptor del Asia occidental en 2005. En segundo lugar correspondió a Turquía, principalmente a causa de unas pocas mega ventas de FAS transfronterizas en servicios. Las IED entrantes en el Asia occidental se dirigieron principalmente a los servicios en sectores como los bienes raíces, el turismo, y las finanzas. Gran parte de las IED en el sector inmobiliario fueron

intrarregionales. Hubo también un aumento de IED en el sector manufacturero, especialmente las refinerías y la industria petroquímica, en las cuales sólo la Arabia Saudita recibió unos 2.000 millones de dólares en 2005. Se han hecho pocas IED en el sector de las materias primas, pues la mayoría de los países del Asia occidental no permiten inversiones en el sector de la energía.

El Asia occidental se está convirtiendo en un importante inversor. Tradicionalmente, la mayoría de los petrodólares de la región se depositaban en bancos o se invertían en carteras de inversiones extranjeras, especialmente en los Estados Unidos. Actualmente, se está registrando un cambio tanto en la modalidad de la inversión como en el lugar de destino de los petrodólares. A diferencia de otros períodos en los cuales se obtuvieron cuantiosos ingresos del petróleo, la fase actual se caracteriza por considerables IED en servicios, tanto en países en desarrollo como en países desarrollados. Una de las causas de ello ha sido el interés en fortalecer los vínculos con los nuevos colosos de la economía asiática, China y la India, pero también se han hecho inversiones en Europa y África. Transacciones como la ya mencionada adquisición de P&O por DP World, y la compra de Celtel International (Países Bajos) por Mobile Telecommunications de Kuwait ilustran esta tendencia. Entre los ejemplos importantes de IED Sur-Sur se encuentran la compra por Saudi Aramco del 25% de las acciones de una refinería de Fujian (China), y una posible asociación de la Arabia Saudita con la empresa ONGC de la India con miras a una inversión de capital social en una refinería de Andhra Pradesh (India).

***América Latina y el Caribe siguen recibiendo un importante volumen de IED.***

América Latina y el Caribe registraron IED por valor de 104.000 millones de dólares, lo que representa un pequeño aumento con respecto a 2004. Excluyendo los centros financieros extraterritoriales, en 2005 la entrada de IED aumentó un 12%, y llegó a los 67.000 millones de dólares. El crecimiento económico y el alto precio de los productos básicos fueron factores que contribuyeron a ese fenómeno. En 2004-2005 la región registró tasas de crecimiento del PIB excepcionales, que superaron la media mundial por primera vez en 25 años. La gran demanda de productos básicos contribuyó a mejorar considerablemente la balanza comercial de la región. Una proporción importante de las IED que se destinaron a la región consistió en la reinversión de beneficios, consecuencia del marcado aumento de las

ganancias de las empresas. Las tendencias variaron en los distintos países: las IED se redujeron en el Brasil (-17%), Chile (-7%) y México (-3%), y aumentaron considerablemente en el Uruguay (81%), se multiplicaron más de tres veces en Colombia, prácticamente se duplicaron en Venezuela y aumentaron el 65 y el 61% en el Ecuador y el Perú respectivamente.

En cuanto a los distintos sectores, la proporción de IED en servicios del total de la corriente de IED siguió reduciéndose y pasó del 40% en 2004 a 35% en 2005, porcentaje muy pequeño en comparación con otras regiones. Algunas ETN siguieron retirándose de la región, en parte debido a controversias con los gobiernos receptores sobre cuestiones como servicios públicos (por ejemplo, la partida de Argentina de Suez y EDF (las dos empresas francesas)). Las manufacturas representaron sólo poco más del 40% de las inversiones entrantes, incluido un número relativamente grande de FAS, como por ejemplo la compra de SABMiller de cervecías en Colombia y el Perú, la compra del Grupo Techint (Argentina) del fabricante de acero Hylsamex (México) y la adquisición por Camargo Correa (Brasil) del fabricante de cemento Loma Negra (Argentina).

Aun cuando varios países de la región introdujeron políticas más restrictivas, las IED en el sector primario aumentaron considerablemente y atrajeron casi el 25% de las inversiones. Venezuela, pese a introducir el requisito de que las ETN del sector petrolero concertaran nuevos contratos, recibió IED por valor de 1.000 millones de dólares. En el primer semestre de 2005, las IED relacionadas con el petróleo aumentaron en Colombia el 134% (y alcanzaron 1.200 millones de dólares), y en el Ecuador un 72%. Las inversiones en la industria minera también aumentaron. En Colombia, por ejemplo, el aumento fue de casi el 60% y llegaron a 2.000 millones de dólares, en Chile a 1.300 millones, en el Perú a 1.000 millones y en la Argentina a 850 millones.

No obstante importantes diferencias en los distintos países, la región parece registrar una tendencia al aumento de la intervención del Estado, sobre todo en la industria petrolera y en otros sectores de recursos naturales. Como resultado de los grandes e inesperados beneficios generados por la explotación de recursos naturales y los altos precios de los productos básicos, varios gobiernos están introduciendo normas menos favorables para las IED que las existentes en el decenio de 1990, cuando los precios de los productos básicos alcanzaron su nivel más bajo. Por ejemplo, el gas y el petróleo se nacionalizaron en Bolivia; y el Gobierno de Venezuela tomó el control de 32

yacimientos petrolíferos que estaban en manos privadas, y creó nuevas empresas estatales en sectores como la elaboración del azúcar, el comercio minorista y las comunicaciones. Además, en algunos países se está produciendo un cambio más general de políticas, destinado a corregir desigualdad de ingresos atribuida a regímenes normativos anteriores.

La cooperación regional en materia de inversiones registró varios reveses en 2005. Las negociaciones para firmar el Acuerdo de Libre Comercio de las Américas con la participación de 34 países de la región se paralizaron debido a la oposición de cinco países (incluidos la Argentina y el Brasil); las conversaciones sobre libre comercio entre el Ecuador y los Estados Unidos se suspendieron cuando el Gobierno del Ecuador tomó control de la infraestructura de producción de Occident Petroleum.

En 2005, las corrientes de inversiones de América Latina y el Caribe en el extranjero aumentaron el 19% y alcanzaron los 33.000 millones de dólares, y las ETN de la región adquirieron activos principalmente en telecomunicaciones e industrias pesadas. Dado que una proporción importante de estas inversiones se realizó dentro de América Latina y el Caribe, ello también contribuyó a la entrada de IED en la región.

***Las IED destinadas a Europa sudoriental y la Comunidad de Estados Independientes se mantuvieron relativamente altas...***

En 2005, las IED destinadas a Europa sudoriental y la CEI se mantuvieron en un nivel relativamente alto (40.000 millones de dólares), lo que representa un pequeño aumento con respecto al año anterior. Las corrientes de inversiones registraron una gran concentración: tres países (Federación de Rusia, Ucrania y Rumania, en ese orden) representan prácticamente las tres cuartas partes del total. Las IED que salieron de la región aumentaron por cuarto año consecutivo y alcanzaron los 15.000 millones de dólares (sólo la Federación de Rusia representó el 87% del total). Los países de la región tienen distintas prioridades normativas relacionadas con la salida y entrada de IED, en función de sus estructuras económicas y entornos institucionales. En economías basadas en los recursos naturales, como la Federación de Rusia, Azerbaiyán y Kazajstán, la mayoría de las cuestiones normativas afectan a la gestión de los beneficios imprevistos generados por el alto precio internacional del petróleo y la definición -o redefinición- del papel del Estado.

***... al tiempo que aumentó la IED en los países desarrollados.***

La IED en los países desarrollados aumentó un 37%, y llegó a 542.000 millones de dólares, equivalentes al 59% del total mundial. De esa cifra, 422.000 millones se invirtieron en 25 países miembros de la Unión Europea. El Reino Unido fue el mayor receptor y registró un total de 165.000 millones de dólares de IED. El factor que más contribuyó a ese resultado fue la fusión de Shell Transport and Trading (Reino Unido) con Royal Dutch Petroleum (Países Bajos), una transacción valorada en 74.000 millones de dólares. Otros grandes receptores de IED que registraron importantes aumentos en la recepción de inversiones fueron Francia (64.000 millones de dólares), los Países Bajos (44.000 millones de dólares) y el Canadá (34.000 millones de dólares). Los diez nuevos miembros de la Unión Europea atrajeron un total de 34.000 millones de dólares, lo que representa un aumento del 19% con respecto a 2004 y otro nivel sin precedentes. Las inversiones en los Estados Unidos alcanzaron 99.000 millones de dólares, una reducción considerable con respecto 2004. Aunque bastante más del 90% de todas las inversiones efectuadas en países desarrollados se originaron en otros países desarrollados, hubo también varias inversiones importantes de ETN de países en desarrollo, incluida la compra de Lenovo (China) de la división de ordenadores personales de IBM y la compra mencionada de Italian Wind Telecomunicazioni por Orascom (Egipto) a través de Weather Investments.

Como resultado de la fusión de Shell ya mencionada, los Países Bajos fueron en 2005 la principal fuente de IED, seguidos por Francia (116.000 millones de dólares) y el Reino Unido (101.000 millones). En general, sin embargo, las corrientes de inversiones que salieron de los países desarrollados registraron una pequeña reducción, y pasaron de 686.000 millones de dólares a 646.000 millones, sobre todo debido a la reducción de la salida de inversiones de los Estados Unidos. La Ley de creación de empleos aprobada en ese país en 2004 contribuyó a la reducción, pues permite la repatriación de beneficios de las filiales extranjeras con una imposición fiscal menor de la normal, lo que condujo a una reducción excepcional de la reinversión de beneficios.

Las corrientes de IED hacia los países desarrollados aumentaron en los tres sectores: materias primas, manufacturas y servicios. De conformidad con la tendencia mundial, las inversiones en recursos naturales aumentaron considerablemente. En el sector manufacturero, algunos de los nuevos

miembros de la Unión Europea (especialmente la República Checa, Hungría, Polonia y Eslovaquia) consolidaron sus posiciones como países preferidos para la producción de automóviles. Hyundai Motors, por ejemplo, anunció planes para establecer nuevas plantas en la República Checa y Eslovaquia. Es muy posible que los nuevos miembros de la Unión Europea puedan mantener durante algún tiempo sus ventajas comparativas (por ejemplo, el sueldo medio es el 30% del de otros miembros más antiguos de la Unión), y se espera que su producción de automotores se duplique durante el próximo quinquenio, para llegar a 3.200 millones de vehículos.

En 2005 hubo un intenso debate político sobre varios aspectos de las IED, y en particular sobre las FAS transfronterizas, en países desarrollados. Por un lado, algunos países, sobre todo los diez nuevos Estados miembros de la Unión Europea, siguen privatizando, reduciendo los impuestos sobre las utilidades y ofreciendo nuevos incentivos para atraer más IED. Por otro lado, el aumento de las FAS ha suscitado inquietud en varios países. Preocupaciones en materia de seguridad nacional, por ejemplo, impidieron la compra de Unocal (Estados Unidos) por CNOOC (China); los Gobiernos de España y Francia trataron de impedir la compra de Endesa y Suez, respectivamente, por empresas de otros países de la Unión Europea, y se tomaron medidas para proteger grandes empresas nacionales. El Japón, por ejemplo, también aplazó la aprobación de FAS transfronterizas mediante intercambio de acciones y aprobó algunas restricciones, por ejemplo, en el sector del comercio minorista.

***En general, las IED deberían seguir aumentando a corto plazo.***

Se prevé que en 2006 la corriente mundial de IED seguirá aumentando. Esta previsión se basa en el continuo crecimiento económico, el aumento de las utilidades de las empresas -con el consiguiente aumento del precio de las acciones que incrementará el valor de las FAS transfronterizas- y la liberalización de las políticas. En el primer semestre de 2006, las FAS transfronterizas aumentaron el 39% en comparación con el mismo período de 2005. Sin embargo, hay factores que pueden impedir un mayor crecimiento de las IED. Entre ellos se encuentran la persistencia de los altos precios del petróleo, el aumento de los tipos de interés y el aumento de las presiones inflacionarias, que pueden restringir el crecimiento económico en la mayoría de las regiones. Además, los diversos desequilibrios de la economía mundial y las tensiones geopolíticas en algunas regiones pueden aumentar la incertidumbre.

## **IED DE PAÍSES EN DESARROLLO Y ECONOMÍAS EN TRANSICIÓN**

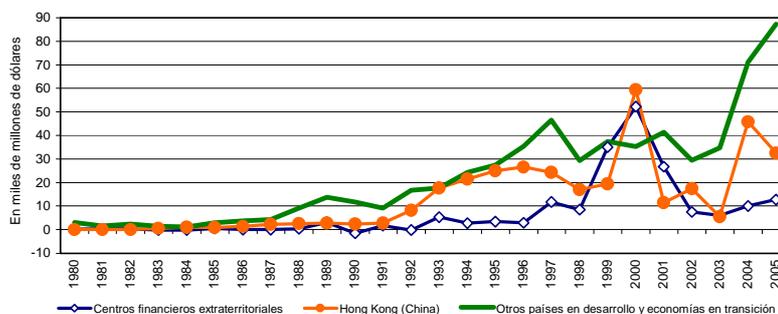
### ***Los países en desarrollo y las economías en transición son importantes nuevas fuentes de IED...***

Aunque las ETN de los países desarrollados efectúan la mayor parte de las IED mundiales, el examen de distintas fuentes de datos revela una creciente e importante participación de empresas -tanto privadas como estatales- de países en desarrollo y economías en transición. Su expansión a través de las IED ofrece oportunidades de desarrollo a esas economías. Sin embargo, la situación está provocando reacciones de distinto tipo en los países receptores de diferentes partes del mundo. Algunos ven con buenos ojos el aumento de IED de esas economías, por considerarlas una nueva fuente de capital y conocimientos, pero para otros representa también una nueva competencia.

La mayor parte de estas IED se originan en un pequeño número de economías, pero cada vez hay más empresas de más países que consideran necesario explorar oportunidades de inversión en el extranjero para defender o establecer una posición competitiva. En 2005, la IED de las economías en desarrollo y en transición alcanzó 133.000 millones de dólares, lo que representa alrededor del 17% del total de salidas de IED. Si no se tienen en cuenta las IED de los centros financieros extraterritoriales, el total de inversiones efectuadas en el extranjero fue de 120.000 millones de dólares -el nivel más alto jamás registrado (gráfico 3). El monto de la IED acumulada en los países en desarrollo y las economías en transición en 2005 se estimó en alrededor de 1,4 billones de dólares, o el 13% del total mundial. En una fecha tan reciente como 1990, sólo 6 economías en desarrollo y en transición tenían un monto acumulado de salidas de IED superior a 5.000 millones de dólares; en 2005, ese umbral había sido superado por 25 economías en desarrollo y en transición.

Los datos sobre FAS transfronterizas, inversiones innovadoras y proyectos de expansión, así como los datos estadísticos sobre varias empresas matrices con sede fuera del mundo desarrollado confirman la creciente importancia de las ETN de las economías en desarrollo y en transición. Entre 1987 y 2005, su participación en las FAS transfronterizas mundiales aumentó del 4 al 13% en valor y del 5 al 17% en número de transacciones. En 2005, su participación en todos los proyectos innovadores y en proyectos de expansión

Gráfico 3. Salida de IED de los países en desarrollo y las economías en transición, 1980-2005



Fuente: UNCTAD, *World Investment Report 2006: FDI from Developing and Transition Economies*, gráfico III.2.

excedía el 15%, y el número total de casas matrices en el Brasil, China, Hong Kong (China), la India y la República de Corea pasó de menos de 3.000 a más de 13.000 durante el último decenio.

La mayor parte de las IED de las economías en desarrollo y en transición se han destinado a las actividades terciarias, en particular el comercio, las finanzas, y los servicios relacionados con el comercio. Sin embargo, también ha habido un volumen importante de IED en el sector manufacturero (por ejemplo, la electrónica) y, más recientemente, en el sector primario (prospección del petróleo y la minería). Los datos sobre FAS transfronterizas confirman el predominio de los servicios, que en 2005 representaron el 63% del valor de las FAS de empresas con sede en países en desarrollo y economías en transición. Desglosadas por sector de la economía, la más alta proporción de inversiones durante el año se registró en los transportes, el almacenamiento y las comunicaciones, la minería, los servicios financieros y los alimentos y las bebidas.

La composición geográfica de las IED de las economías en desarrollo y en transición ha cambiado en el curso del tiempo, y la evolución más notable a largo plazo ha sido el crecimiento gradual de los países en desarrollo como fuente de IED. Su participación en el total de IED procedentes de economías en desarrollo y en transición fue del 23% en 1980, pasó al 46% en 1990 y llegó al 62% en 2005. Por el contrario, la participación de América Latina y el Caribe en la salida de IED se redujo del 67% en 1980 al 25% en 2005. Las cinco primeras economías representaron las dos terceras partes del total de IED de los países en desarrollo y las

economías en transición y las diez primeras, el 83%. En 2005, el mayor volumen de inversiones directas efectuadas en el extranjero por los países en desarrollo y las economías en transición correspondió a Hong Kong (China), las Islas Vírgenes Británicas, la Federación de Rusia, Singapur y la Provincia china de Taiwán (cuadro 7).

Cuadro 7. Las 15 principales economías en desarrollo y en  
transición clasificadas en función del monto acumulado de  
la salida de IED, 2005

(En miles de millones de dólares)

Orden	Economía	2005
1	Hong Kong, China	470
2	Islas Vírgenes Británicas	123
3	Federación de Rusia	120
4	Singapur	111
5	Provincia china de Taiwán	97
6	Brasil	72
7	China	46
8	Malasia	44
9	Sudáfrica	39
10	República de Corea	36
11	Islas Caimán	34
12	México	28
13	Argentina	23
14	Chile	21
15	Indonesia	14
Total		1 400

*Fuente: UNCTAD, World Investment Report 2006: FDI from Developing and  
Transition Economies, cuadro III.4.*

Una gran parte de las IED se originan en los centros financieros extraterritoriales. Las Islas Vírgenes Británicas son de lejos la mayor fuente: en 2005 se estimó que habían efectuado inversiones indirectas en el extranjero por valor de casi 123.000 millones de dólares. El tránsito de las IED a través de los centros financieros extraterritoriales dificulta el cálculo para elaborar estadísticas del volumen real de IED que efectúa determinada

economía o empresa. En algunos años, las corrientes de inversiones que han salido de estos centros han sido especialmente grandes. Sin embargo, desde 2000 se han reducido considerablemente y ahora representan alrededor de una décima parte del total de las salidas de IED de las economías en desarrollo y en transición.

Según el índice de salidas efectivas de IED (Outward FDI Performance Index) de la UNCTAD, que compara la participación de una economía en el total mundial de inversiones directas en el extranjero con su participación en el PIB mundial, las inversiones de Hong Kong (China) son mucho mayores de lo que cabría esperar, habida cuenta de su participación en el PIB mundial. Otros países en desarrollo con salidas de IED comparativamente altas son Bahrein, Malasia, Panamá, Singapur y la Provincia china de Taiwán. Entretanto, muchos países con un volumen relativamente grande de salida de IED en valores absolutos, como el Brasil, China, la India y México, se encuentran en el otro extremo del espectro, lo que sugiere un considerable potencial para el aumento futuro de la IED.

#### ***... generando considerables corrientes de inversión Sur-Sur.***

La aparición de nuevas fuentes de IED puede ser especialmente importante para los países de bajos ingresos. Las ETN de economías en desarrollo y en transición se han convertido en importantes inversores en muchos PMA. Los países en desarrollo con mayor dependencia de IED de economías en desarrollo y en transición son China, Kirguistán, Paraguay y Tailandia, y PMA como Bangladesh, Etiopía, la República Democrática Popular Lao, Myanmar y la República Unida de Tanzania. De hecho, las IED que salen de los países en desarrollo representan bastante más del 40% del total de las IED que entran en varios PMA. Por ejemplo, en el continente africano, Sudáfrica es una fuente especialmente importante de IED, pues representa más del 50% de todas las IED que se hacen en Botswana, la República Democrática del Congo, Lesotho, Malawi y Swazilandia. Además, la cuantía de las IED que hacen las economías en desarrollo y en transición en muchos PMA puede muy bien subestimarse en los datos oficiales sobre IED, pues una importante proporción de ellas va al sector económico no estructurado, que no se incluye en las estadísticas gubernamentales.

Las estimaciones de la UNCTAD demuestran que las IED Sur-Sur han aumentado en forma especialmente rápida durante los últimos 15 años. El total de salidas de IED de las economías en desarrollo y en transición

(excluyendo los centros financieros extraterritoriales) aumentó de unos 4.000 millones de dólares en 1985 a 61.000 millones en 2004; la mayoría de ellas estaban destinadas a otras economías en desarrollo o en transición. De hecho, la IED entre estas economías aumentó de 2.000 millones de dólares en 1985 a 60.000 millones en 2004. Dado que la IED de las economías en transición representa una proporción muy pequeña de las transacciones, la estimación sólo puede utilizarse para tener una idea del volumen de IED Sur-Sur.

La mayor parte de la IED Sur-Sur (excluidos los centros financieros extraterritoriales) es de carácter intrarregional (gráfico 4). De hecho, durante el período 2002-2004, la media anual de las corrientes de inversiones dentro de Asia se estimaba en aproximadamente 48.000 millones de dólares. La corriente de IED entre países en desarrollo que ocupó el segundo lugar fue la de la región de América Latina, debido principalmente a inversores de la Argentina, el Brasil y México. Las inversiones intrarregionales dentro de África se elevaron a unos 2.000 millones de dólares y fueron, en particular, inversiones de Sudáfrica en el resto del continente. Las IED intrarregionales Sur-Sur fueron principalmente de Asia a África, y en segundo lugar, de América Latina a Asia. Quizá resulte algo sorprendente que el total de inversiones de Asia en la región de América Latina durante el período 2002-2004<sup>2</sup> haya sido bajo y el total de las inversiones entre América Latina y África haya sido insignificante.

#### ***Surgen nuevos actores mundiales y regionales, especialmente en Asia...***

La diversidad de las economías en desarrollo y en transición que se están convirtiendo en fuente importante de IED impide una generalización excesiva de las características de sus ETN, pero es posible mencionar algunas de las principales. Aunque la mayoría de estas ETN son relativamente pequeñas, también han aparecido en escena algunas grandes con ambiciones mundiales. Además, tienden a actuar en determinados sectores de la economía, con importantes variaciones entre los distintos países y regiones. Las principales de estas ETN, a diferencia de sus contrapartes de los países desarrollados, tienen un grado relativamente alto de propiedad estatal. Sin

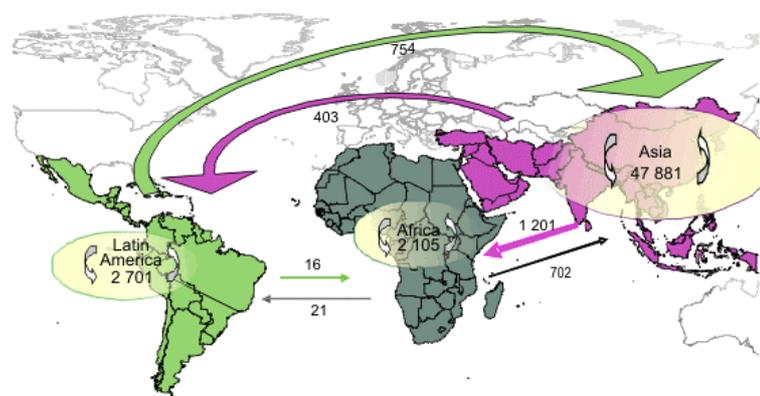
---

<sup>2</sup> De hecho, en su mayoría las corrientes de IED entre Asia y América Latina y el Caribe comprenden entradas y salidas de centros financieros externos, que no están indicados en el gráfico III.8 del *Informe sobre las inversiones en el mundo 2006*.

embargo, estas simples observaciones deben interpretarse con cautela, pues hay importantes diferencias entre regiones y países, así como entre las propias empresas.

**Gráfico 4. Corrientes intrarregionales e interregionales en los países en desarrollo, excluidos los centros financieros extraterritoriales, promedio de 2002-2004**

(En millones de dólares)



Fuente: UNCTAD, *World Investment Report 2006: FDI from Developing and Transition Economies*, gráfico III.8.

Aunque otras economías están surgiendo como fuente de IED, el grupo de países a los que pertenecen las grandes ETN sigue siendo pequeño: Sudáfrica en África, México y el Brasil en América Latina, y la Federación de Rusia en la CEI. La concentración es menor en Asia, donde las cuatro economías recientemente industrializadas, junto con China, la India, Malasia y Tailandia, son sede de un creciente número de empresas que se han expandido en el extranjero. Al mismo tiempo, un pequeño número de empresas nacionales de un grupo más amplio de países en desarrollo también está aumentando sus actividades en el extranjero, en general dentro de su región. Hay también un creciente número de ETN grandes de economías en desarrollo y en transición que figuran en las listas de las principales empresas del mundo. Por ejemplo, alrededor de 1990, sólo 19 empresas de economías

en desarrollo y en transición figuraban en Fortune 500; en 2005, el número había aumentado a 47.

En cuanto a la distribución por sector de la economía, hay sectores mejor representados que otros, pero con importantes variaciones regionales. Algunas ETN de economías en desarrollo y en transición han pasado a ocupar posiciones mundiales de primer plano en sectores como el automotor, la industria química, la electrónica, el refinado de petróleo y la siderurgia, y en servicios como la banca, el transporte marítimo y tecnología de la información. Las ETN de las economías en desarrollo están especialmente representadas en algunos sectores, como el transporte marítimo en contenedores y el refinado de petróleo.

En todas las regiones en desarrollo y en la Federación de Rusia han aparecido grandes ETN dedicadas al sector primario (petróleo, gas, minería) y al sector de las manufacturas basadas en recursos (metales, acero). Algunas de ellas están ahora compitiendo activamente con sus rivales de los países desarrollados, por ejemplo: Sasol (Sudáfrica) en África; CVRD (Brasil), ENAP (Chile), Petrobras (Brasil) y Petróleos de Venezuela (Venezuela) en América Latina; Baosteel, CNPC y CNOOC (China), Petronas (Malasia), Posco (República de Corea) y PTTEP (Tailandia) en Asia; y Gazprom and Lukoil (Federación de Rusia).

Otro grupo de actividades en que participan numerosas ETN de países en desarrollo son los servicios financieros, los servicios de infraestructura (electricidad, telecomunicaciones y transporte) y la fabricación de productos relativamente difíciles de exportar (cemento, alimentos y bebidas). Debido a su carácter no comerciable, estas actividades económicas requieren típicamente IED si una empresa decide acceder a un mercado extranjero. Con todo, salvo contadas excepciones (Cemex y las empresas que pertenecían a Sudáfrica, Old Mutual y SABMiller), la mayoría de las ETN de los países en desarrollo son principalmente actores regionales con poca (o ninguna) actividad en otras partes del mundo.

Existe un tercer grupo de actividades más expuestas a la competencia mundial, como los automotores, la electrónica (incluidos los semiconductores y el equipo de telecomunicaciones), la industria del vestido y los servicios en tecnología de la información. Casi todas las grandes ETN de las economías en desarrollo o en transición que se dedican a esos sectores tienen sede en Asia. Empresas electrónicas como Acer (Provincia china de Taiwán), Huawei (China) y Samsung Electronics (República de Corea), empresas del sector

automotor, Hyundai Motor y Kia Motor (República de Corea), o ETN más pequeñas que se dedican a servicios de tecnología de la información, como Infosys o Wipro Technologies (India), ya se encuentran entre las líderes de sus respectivos sectores.

En todas las regiones estudiadas, las IED intrarregionales desempeñan un papel fundamental en las redes internacionales controladas por ETN. Esto se aplica especialmente a América Latina y la CEI, pero también en gran medida a África y Asia. La subregión del Asia oriental y sudoriental tiene mayor número de ETN con ambiciones mundiales. En 2004, de las 100 principales ETN de países en desarrollo, 77 tenían su sede en esta subregión. Cinco de ellas también se encuentran entre las 100 principales ETN del mundo: Hutchison Whampoa (Hong Kong, (China)), Petronas (Malasia), Singtel (Singapur), Samsung Electronics (República de Corea) y CITIC Group (China).

***... las ETN de los países en desarrollo responden a los peligros y las oportunidades que se derivan de la globalización con sus propias ventajas competitivas particulares.***

El aumento del número y la diversidad de ETN de países en desarrollo en el último decenio se debe en gran parte a que estos países y sus economías siguen sintiendo el efecto de la globalización. La dinámica es compleja, pero la combinación de competencia y oportunidad que ofrece -junto con políticas de liberalización en todas las regiones en desarrollo y desarrolladas- es especialmente importante. A medida que las economías en desarrollo se van abriendo a la competencia internacional, sus empresas se ven forzadas a competir con ETN de otros países, tanto en el mercado interno como en los mercados extranjeros, y las IED pueden ser un componente importante de sus estrategias. Esta competencia puede, a su vez, llevarlos a mejorar sus operaciones y fomenta el desarrollo de las ventajas competitivas específicas de la empresa, lo cual genera mayores capacidades para competir en mercados extranjeros.

Las empresas pueden responder directamente a la competencia y las oportunidades internacionales utilizando las ventajas competitivas que poseen para establecer filiales en el extranjero. Este tipo de estrategia se conoce como "explotación de activos". Las empresas también pueden optar por una estrategia de "aumento de activos" para mejorar su competitividad aprovechando sus pocas ventajas competitivas para adquirir activos creados,

como tecnología de la información, redes de distribución, conocimientos en materia de investigación y desarrollo e instalaciones en este sector, así como competencias de gestión que tal vez no existan en su país de origen. Pueden incluso combinar ambas estrategias.

Es más probable que las ETN de los países desarrollados utilicen ventajas específicas basadas en la propiedad de activos, como tecnologías, marcas y otra propiedad intelectual, pero se ha demostrado que las ETN de los países en desarrollo dependen más de las ventajas específicas de otras empresas, derivadas de las capacidades relacionadas con el proceso de producción, redes y relaciones, y de la estructura institucional. Por ejemplo, es muy probable que las ETN del sector secundario en su conjunto posean y utilicen ventajas específicas derivadas tanto de las capacidades relacionadas con el proceso de producción como con la propiedad de activos (en ese orden), y dependan menos de las ventajas derivadas de las redes, las relaciones y las instituciones. Por el contrario, para las ETN del sector primario, las ventajas relacionadas con el proceso de producción son fundamentales, en tanto que en el sector terciario, las redes y las relaciones constituyen una de las principales ventajas. Hay cierta tendencia a la convergencia con las ETN de los países desarrollados, sobre todo a medida que las economías se van desarrollando (por ejemplo, las ventajas de las ETN de la República de Corea se derivan cada vez más del hecho de que poseen tecnologías fundamentales), pero, por el momento, la internacionalización de las ETN de los países en desarrollo se caracteriza por una gran diversidad de ventajas.

Muchas de estas ETN también tienen ventajas competitivas que no son específicas de la empresa. Por ejemplo, las ventajas derivadas del acceso a los recursos naturales o al caudal de conocimientos y pericia de sus propios países. Estas ventajas relacionadas con el lugar donde se encuentran pueden ser accesibles a todas las empresas del país, pero algunas ETN de países en desarrollo tienen tendencia a combinar varias fuentes de ventajas (incluidas las específicas de la empresa) en un marco competitivo sólido.

Muchas economías en desarrollo y en transición tienen grandes ETN que están efectuando importantes inversiones directas en el extranjero -como el Brasil, China, la India, la Federación de Rusia, Sudáfrica y Turquía- mucho antes (y en mayor cuantía) de lo que cabría esperar sobre la base de la teoría o la experiencia. El aumento de IED de estos países puede remontarse a principios del decenio de 1990. La razón más probable de este fenómeno es

el impacto de la globalización en los países y empresas, especialmente el aumento de la competencia y las oportunidades internacionales.

***La expansión hacia el exterior es fomentada por varios factores...***

Cuatro tipos de factores de atracción y rechazo y elementos asociados ayudan a explicar la tendencia a la internacionalización de las ETN de los países en desarrollo.

En primer lugar, los factores relacionados con el mercado parecen ser fuerzas importantes para impulsar a las ETN de los países en desarrollo fuera de sus países o atraerlas hacia otros. En el caso de las ETN de la India, la necesidad de obtener clientes para productos especializados -por ejemplo, servicios de tecnología de la información- y la falta de vínculos internacionales han sido motores fundamentales de la internacionalización. Las ETN chinas, lo mismo que sus contrapartes latinoamericanas, están especialmente interesadas en evitar los obstáculos al comercio. La excesiva dependencia del mercado interno también es un problema para las ETN, y hay muchas empresas de países en desarrollo que se instalan en otros países para reducir este peligro.

En segundo lugar, el aumento de los costos de producción en el país de origen -especialmente los costos de la fuerza de trabajo- son una preocupación especial de las ETN de los países del Asia oriental y sudoriental, Malasia, la República de Corea y Singapur, así como Mauricio (que tienen industrias con gran intensidad de mano de obra y orientadas a la exportación, como la industria del vestido). Durante el decenio de 1990, las crisis o las restricciones impuestas en el país de origen, por ejemplo, cuando entrañaban presiones inflacionarias, fueron factores impulsores importantes en países como Chile y Turquía. Sin embargo, es interesante señalar que los costos son menos importantes para China y la India -dos fuentes cada vez mayores de IED del mundo en desarrollo. Claramente, esto se debe a que ambos son países muy grandes con considerables reservas de mano de obra, tanto especializada como no especializada.

En tercer lugar, las presiones competitivas en las empresas de los países en desarrollo las están llevando a expandirse en el extranjero. Entre estas presiones se encuentran la competencia de productores de bajo costo, en particular los fabricantes eficientes del Asia oriental y sudoriental. Por el momento, las ETN de la India se mantienen relativamente inmunes a esta presión, quizá por su mayor especialización en servicios y la disponibilidad

de una abundante fuerza de trabajo de bajo costo. Para ellas, la competencia de las empresas nacionales y de las empresas extranjeras instaladas en el país son una razón importante más para internacionalizarse. Del mismo modo, la competencia de ETN extranjeras en la economía de China se considera en general como una importante causa del rápido aumento de las inversiones directas efectuadas en el extranjero por ETN chinas. Esa competencia también puede producir a veces una internacionalización preventiva, como cuando Embraer (Brasil) y Techint (Argentina) invirtieron en el extranjero en el decenio de 1990, antes de la liberalización de sus respectivos sectores en el país de origen. La competencia nacional y mundial es una cuestión importante para las ETN de los países en desarrollo, especialmente cuando éstas se integran cada vez más en las redes de producción mundiales de sectores como el automotor, la electrónica y el vestido.

En cuarto lugar, las normas del país de origen y el país receptor influyen en las decisiones relativas a la salida de IED. Las ETN chinas consideran las políticas del Gobierno como un factor importante para su internacionalización. En la India, por otro lado, las empresas se han beneficiado de reglamentaciones e incentivos del Gobierno, así como de políticas favorables en materia de competencia y entrada de IED. Las ETN de Sudáfrica, entre otras, mencionan la gobernanza transparente, las inversiones en infraestructura, una moneda fuerte, buenas reglamentaciones sobre derechos de propiedad y restricciones cambiarias mínimas como factores decisivos para permanecer en el país. Más importante aún, las políticas de liberalización en los países receptores están creando muchas oportunidades de inversión, por ejemplo, mediante la privatización de los activos y las empresas públicas.

Además de los factores mencionados, hay otros dos elementos importantes que impulsan a las ETN de los países en desarrollo a invertir en el extranjero. En primer lugar, el rápido crecimiento de muchos países en desarrollo grandes -grupo encabezado por China y la India- suscita el temor de que lleguen a faltar recursos e insumos fundamentales para su expansión económica. Éste es uno de los motivos estratégicos y políticos por los cuales algunas ETN hacen inversiones directas en el extranjero, especialmente en recursos naturales. En segundo lugar, ha habido un cambio de actitud o comportamiento entre las ETN examinadas en el presente capítulo: éstas perciben cada vez más que están funcionando en una economía mundial, no nacional, y que eso las obliga a adoptar una perspectiva internacional. Estos dos elementos, junto con los factores de atracción y rechazo -especialmente

la amenaza de la competencia mundial en el país de origen y mayores oportunidades en el extranjero resultantes de la liberalización- son pruebas empíricas que dan peso a la teoría de que se ha producido un cambio estructural y las ETN de los países en desarrollo están realizando IED antes y en mayor cuantía de lo previsto.

***... lo cual, sumado a los motivos y las ventajas competitivas de las ETN, hace que la mayoría de sus IED tengan por destino países en desarrollo.***

En principio, cuatro grandes motivos determinan las decisiones de las ETN en materia de inversiones: la búsqueda de mercados, la búsqueda de eficiencia, la búsqueda de recursos (que son estrategias de explotación de activos) y la búsqueda de activos creados (que es una estrategia de aumento de activos).

Encuestas realizadas por la UNCTAD y organizaciones asociadas sobre las inversiones en el extranjero de ETN de países en desarrollo han demostrado que lo más importante para estas empresas es que sus inversiones abran mercados, y que, en general, invierten dentro de la región y en otros países en desarrollo. De todos modos, hay diferencias en las pautas de la IED en función de la actividad de la empresa transnacional: por ejemplo, las inversiones en bienes de consumo y servicios tienden a ser regionales y de orientación Sur-Sur; las inversiones en componentes electrónicos suelen ser regionales (debido a la ubicación de las empresas a las que se suministra el producto); en el caso de los servicios de tecnología de la información, las inversiones son por lo general regionales y se orientan hacia países desarrollados (donde se encuentran los principales clientes), y las inversiones de las ETN del sector del petróleo y el gas se destinan tanto a los mercados regionales como a algunos países desarrollados (que siguen siendo los mercados más grandes para la energía).

El segundo motivo por el que se realizan IED es la búsqueda de eficiencia, y anima sobre todo a las ETN de los países en desarrollo relativamente más avanzados (cuyos gastos en mano de obra son mayores); estas inversiones tienden a concentrarse en unos pocos sectores (como la electricidad y la electrónica y el vestido y los textiles). La mayor parte de estas inversiones tienen como destino países en desarrollo; las inversiones en la industria eléctrica y electrónica son marcadamente regionales, en tanto que las inversiones en la industria del vestido son más dispersas desde el punto de vista geográfico. En general, la búsqueda de recursos y de activos creados

son motivos relativamente menos importantes. Como era de prever, la mayoría de las inversiones motivadas por la búsqueda de recursos se realizan en países en desarrollo y gran parte de las inversiones que se realizan para obtener activos creados se realizan en países desarrollados.

Además de los mencionados, otro motivo frecuente en algunos casos son los objetivos estratégicos asignados a las ETN estatales por los propios gobiernos. Algunos gobiernos han alentado a las ETN a que obtengan insumos esenciales, como materias primas, para sus respectivos países. Por ejemplo, las ETN de China y la India están invirtiendo en países ricos en recursos, especialmente petróleo y gas (para aumentar los suministros, y no para obtener clientes, que es el objetivo de las IED que buscan mercados en este sector). En el caso de las empresas chinas, la búsqueda de suministros seguros de una gran variedad de materias primas se complementa con esfuerzos diplomáticos paralelos y sostenidos del Gobierno en África, Asia central, América Latina y el Caribe y Asia occidental.

En lo que respecta al destino de las IED, el resultado final de la combinación de factores impulsores, ventajas y motivaciones es que la mayoría de las inversiones se efectúa en otros países en desarrollo (por ejemplo, por similitudes en los mercados de consumo, el grado de adelanto tecnológico o las instituciones) o dentro de su región (por ejemplo, países vecinos con los que están familiarizadas).

Las ETN de los países en desarrollo y las economías en transición tendrán una larga vida. A medida que se expanden en el extranjero, adquieren conocimiento, lo cual puede beneficiarlas de dos maneras. Primero, aprenden de la experiencia y aumentan su capacidad para funcionar en el plano internacional. Segundo, obtienen pericia y tecnología para incrementar sus ventajas específicas, mejorando así su competitividad y sus resultados. El aumento de la competitividad tiene consecuencias en los países de origen. Al mismo tiempo, las ETN de los países en desarrollo pueden afectar a las economías en desarrollo donde se instalan de diversas formas, que van desde las corrientes de recursos financieros e inversiones hasta la tecnología y las aptitudes.

***El aumento de la competitividad es uno de los principales beneficios que pueden derivar las ETN de los países en desarrollo de sus inversiones en el extranjero...***

El beneficio más importante que puede obtener una empresa de sus inversiones en el extranjero es el aumento de la competitividad, es decir, la capacidad de sobrevivir y crecer en una economía abierta, y alcanzar su objetivo final de maximizar las utilidades y mantener o aumentar su participación en el mercado. La inversión directa en el extranjero puede ser el camino más directo a la expansión del mercado. En algunas circunstancias, es el único, por ejemplo, cuando existen obstáculos que dificultan las importaciones o cuando la ETN presta un servicio que no es comerciable. De hecho, muchas ETN de países en desarrollo han ampliado sus mercados haciendo IED, ya sea mediante FAS o mediante inversiones innovadoras. Las inversiones directas en el extranjero también pueden contribuir a la competitividad de una empresa al mejorar su eficiencia. El aumento de los gastos en el país de origen, especialmente los vinculados con la fuerza de trabajo, ha llevado a varias ETN del Asia oriental y sudoriental a invertir en lugares menos costosos, y obtener un mejoramiento importante de la eficiencia.

Según las encuestas ya mencionadas, realizadas por la UNCTAD y organizaciones asociadas, sobre inversiones directas en el extranjero de ETN de países en desarrollo, la expansión del mercado en un sentido amplio (incluida la diversificación del mercado) es el beneficio más frecuentemente citado, seguido del aumento de la eficiencia. Los estudios de casos confirman que las inversiones directas en el extranjero han permitido efectivamente a las empresas de los países en desarrollo acceder a nuevos mercados y expandir sus operaciones. En algunos sectores, como el de electrodomésticos y el de ordenadores personales, varias ETN asiáticas, como Acer (Provincia china de Taiwan), Arcelik (Turquía), Haier (China) y Lenovo (China), han logrado expandir sus mercados mediante IED, lo que las ha ayudado a convertirse en actores mundiales. Algunas empresas de otras regiones en desarrollo también han cruzado la frontera y se han convertido en actores efectivos en mercados regionales e incluso mundiales. Por ejemplo, en 2005, Cemex (México) pasó a ser el tercer fabricante de cemento del mundo, con más de las dos terceras partes de sus ventas en países desarrollados.

El mejoramiento de la competitividad mediante inversiones directas en el extranjero es un fenómeno complejo que excede el beneficio inmediato

derivado de la expansión del mercado y la reducción de los costos, e incluye el mejoramiento de la tecnología, la creación de marcas, el aprendizaje de nuevas aptitudes de gestión, el establecimiento de vínculos con cadenas de valor mundiales y el ascenso en estas cadenas hacia actividades más avanzadas. Algunas de las tareas pueden llevar mucho tiempo y, desde el punto de vista estrictamente financiero, producir poca o ninguna ganancia a corto plazo. Esto puede ocurrir, en particular, cuando la inversión tiene por finalidad aumentar los activos en vez de explotarlos, dado que los activos adquiridos deben primero asimilarse.

Las empresas que invierten en el extranjero tienden a ser más competitivas que las que no lo hacen. Sin embargo, también se exponen a los riesgos inherentes a los proyectos que ejecutan en el exterior. Algunos de esos proyectos pueden fracasar por varias razones y tener posibles efectos negativos en la empresa matriz. Una de las posibles razones es la desventaja de ser extranjero; otra, las diferencias culturales, sociales e institucionales entre la economía de origen y la economía receptora; y la tercera, la mayor necesidad de coordinar actividades y las complejidades institucionales y ambientales concomitantes.

***... y los países de origen también pueden beneficiarse.***

La salida de IED también puede contribuir directa o indirectamente al fomento de la economía del país de origen en su conjunto. Tal vez el beneficio más importante que el país puede obtener sea el aumento de la competitividad y las utilidades de las empresas y las industrias inversoras, ya que de ello pueden derivarse mayores ingresos y el mejoramiento de la competitividad para todo el país, y esto, a su vez, contribuirá a la transformación de la industria y el mejoramiento de las actividades de valor añadido, y aumentará los ingresos de las exportaciones, los ingresos nacionales y las oportunidades de empleo. El mejoramiento de la competitividad de las ETN que invierten en el extranjero puede favorecer a otras empresas y agentes económicos del país de origen por los vínculos que establezcan con ellas y los efectos derivados, y también por las repercusiones de la competitividad en el comercio local y las relaciones y las interacciones con instituciones como universidades y centros de investigación. En resumen, cuanto mayor sea la inserción local de la empresa transnacional inversora, mayores serán los beneficios para el país de origen.

Hay pruebas que demuestran que si las condiciones locales son apropiadas, el aumento de la competitividad de las empresas que han invertido en el extranjero puede contribuir a mejorar la competitividad de la industria y reestructurar la economía del país de origen en su conjunto. Por ejemplo, en algunos casos la inversión en el extranjero de algunas empresas ha producido el mejoramiento general del sector de la economía al que pertenecían. Esto ha ocurrido con el sector de la tecnología de la información en la India, la fabricación de bienes de consumo electrónicos en la República de Corea y China, y la fabricación de ordenadores y semiconductores en la Provincia china de Taiwán.

Al mismo tiempo, la salida de IED entraña varios riesgos potenciales para el país de origen: puede reducir la inversión interna y causar la pérdida de empleos en algunos sectores de la economía. Como siempre, debe hacerse un balance de los efectos positivos y los efectos negativos. Por lo general, se obtienen beneficios cuando se cumplen algunas condiciones, por ejemplo, un mercado interno razonablemente competitivo o la capacidad de aprovechar la tecnología avanzada. El resultado neto de los efectos económicos y no económicos en la economía de origen depende de los motivos y estrategias que llevaron a las empresas a invertir en el extranjero y las características de la propia economía de origen.

Aunque la inversión directa en el extranjero supone la salida de capital hacia otro país, también puede generar entrada de capitales en forma de repatriación de utilidades, regalías y pago de licencias, así como mayores ingresos por el aumento de las importaciones del país receptor (debido casi siempre a transacciones intraempresariales). En general, inmediatamente después de efectuada la inversión, las corrientes financieras netas tienden a ser negativas, pero luego se vuelven gradualmente positivas. La salida de IED también parece tener efectos retardados pero positivos en la inversión interna.

Los efectos comerciales de las inversiones directas en el extranjero para la economía de origen dependen considerablemente -lo mismo que en el caso de las IED de los países desarrollados- de las motivaciones y el tipo de inversión. Si la empresa transnacional busca recursos naturales, la inversión en el extranjero puede producir un aumento de las importaciones de esos recursos y de las exportaciones de los insumos necesarios para su extracción. Las inversiones cuya finalidad es la búsqueda de mercados pueden impulsar las exportaciones de productos intermedios y bienes de capital del país de

origen hacia el país receptor. Si la motivación es la eficiencia o la reducción de los costos, la inversión puede mejorar tanto las exportaciones como las importaciones -especialmente debido a transacciones intraempresariales- así como su magnitud y modalidades, en función del alcance geográfico de las actividades de producción internacional integradas de la empresa transnacional. Los resultados de algunos estudios sobre las economías en desarrollo de Asia que son fuente de IED y datos sobre el comercio de las filiales de las ETN de países en desarrollo en los Estados Unidos y el Japón indican una relación positiva entre las inversiones directas en el extranjero y las exportaciones del país de origen.

En cuanto al empleo, los resultados también dependen de la motivación de la inversión. Las inversiones extranjeras motivadas por la eficiencia pueden plantear muchos problemas desde la perspectiva del país de origen. Incluso si producen una mayor demanda de aptitudes especializadas en el país de origen, pueden no beneficiar mucho a los trabajadores no especializados. Otro tipo de inversión parece tener efectos positivos a largo plazo en el empleo, pero ello depende considerablemente de las motivaciones de las empresas y el tipo de inversión que hayan hecho en el extranjero. Los datos relacionados con algunas economías asiáticas, como Hong Kong (China) y Singapur, sugieren que, en condiciones apropiadas, las inversiones en el extranjero pueden generar empleos para los técnicos y administradores de más alto nivel, pero reducirlos para el trabajador no especializado. En general, en esas economías, los efectos de creación de empleo de las inversiones en el extranjero exceden sus efectos de reducción de empleo. Mucho dependerá, sin embargo, de las capacidades de los recursos humanos del país de origen para adaptarse a los cambios en la estructura de la economía.

***Los países receptores en desarrollo también pueden beneficiarse del aumento de las IED Sur-Sur.***

Para las economías receptoras en desarrollo, las IED de otros países en desarrollo ofrecen más posibles fuentes de capital, tecnología y aptitudes de gestión. Para los países en desarrollo de bajos ingresos, esto puede ser muy importante. Como ya se ha dicho, tal es el caso de una gran parte de la IED que se hace en los PMA. Si las empresas de los países en desarrollo invierten considerables sumas en otros países en desarrollo, la inversión constituye una importante fuente adicional de cooperación económica Sur-Sur.

Dado que las motivaciones y las ventajas competitivas de las ETN de los países en desarrollo y los beneficios que esperan de la deslocalización difieren en varios aspectos de los de sus homólogas de los países desarrollados, sus inversiones pueden ser más ventajosas para las economías en desarrollo receptoras que las IED de los países desarrollados. Por ejemplo, el modelo de tecnología y comercio de las ETN de los países en desarrollo es en general algo más parecido al que usan las empresas de los países en desarrollo receptores, lo cual sugiere una mayor posibilidad de vínculos positivos y absorción de tecnología. Las ETN de los países en desarrollo también tienden a recurrir con más frecuencia a inversiones innovadoras que a FAS como modalidad de entrada en el país receptor. Esto se aplica especialmente a las inversiones en países en desarrollo receptores. Por tal razón, es probable que sus inversiones tengan un efecto inmediato en el mejoramiento de la capacidad de producción de los países en desarrollo.

El impacto comercial de las IED de los países en desarrollo también varía en función de los motivos. La inversión que busca eficiencia tiene más posibilidades de promover las exportaciones, lo cual puede producir localmente un incremento de diversas formas de valor añadido. Un tipo de inversión orientada al aumento de la eficiencia que ha cobrado importancia en los últimos tiempos es la inversión en la industria del vestido, la cual ha tenido considerables efectos de promoción de las exportaciones, en particular en los PMA. Sin embargo, esta industria tiene una baja tasa de utilización de fuentes de abastecimiento locales y de establecimiento de vínculos con proveedores, razón por la cual cuando se puso fin a los contingentes del Acuerdo Multifibras esas IED se redujeron, por ejemplo, en Lesotho. En el caso de las IED orientadas a la búsqueda de mercados, especialmente de manufacturas, el efecto principal es la aparición de importaciones de sustitución. Las IED cuya finalidad es obtener recursos, por supuesto, se orientan a las exportaciones casi por definición y pueden permitir que el país receptor diversifique sus mercados.

Una gran ventaja que tienen para los países en desarrollo receptores las IED de las ETN de otros países en desarrollo, en comparación con las IED de ETN de los países desarrollados, es que ofrecen más posibilidades de creación de empleos. La principal razón de ello es que las ETN de los países en desarrollo pueden orientarse hacia sectores con mayor uso de mano de obra y tener mayor tendencia a aplicar tecnologías más simples que requieren más trabajo, especialmente en el sector manufacturero. Los datos empíricos sobre la tasa media de empleo de las filiales en los países en desarrollo

receptores sugieren que las ETN de países en desarrollo emplean más trabajadores que las de los países desarrollados. En el caso del África subsahariana, por ejemplo, se ha determinado que las ETN de los países en desarrollo tienden a utilizar más mano de obra que las ETN de los países desarrollados en la mayoría de los sectores estudiados. En promedio, las filiales en el extranjero de las ETN de países en desarrollo crean más empleos por millón de dólares de activos que las ETN de los países desarrollados. Los efectos de la IED en los salarios son generalmente positivos, pues las ETN en su conjunto pagan más que los empleadores locales. Aunque hay pocos datos específicos sobre ETN de países en desarrollo, los datos indirectos sugieren que, al menos en lo que respecta al trabajo especializado, pagan salarios más altos que las empresas del país receptor.

Sin embargo, las IED Sur-Sur -como todas las IED- también entrañan riesgos que pueden suscitar preocupaciones. Uno de esos riesgos es que la ETN extranjera domine el mercado local. Otro es que algunos países receptores se sientan amenazados por la presencia de demasiadas empresas de un solo país extranjero. Por ejemplo, el predominio de ETN sudafricanas ha provocado cierta inquietud en los países vecinos receptores. Cuando la empresa inversora es una empresa pública, también existe el posible problema de una indebida influencia política, cosa que ocurre con muchas ETN de países en desarrollo que operan en el sector de los recursos naturales. Los aspectos políticos y sociales de las actividades de las ETN también puedan dar origen a controversias, en parte debido a la magnitud de sus operaciones. En los países en desarrollo receptores, estos problemas se han visto a veces exacerbados por la falta de un marco regulatorio adecuado y la mala distribución de los beneficios económicos derivados de la entrada de IED. En las economías donde las industrias locales no están suficientemente desarrolladas, los gobiernos a veces no tienen las capacidades para garantizar la aplicación de normas laborales y ambientales aceptables, por ejemplo, si las empresas extranjeras introducen nuevos procesos de producción o métodos de trabajo.

En resumen, las IED de los países en desarrollo ofrecen la posibilidad de beneficiarse de la cooperación económica entre países en desarrollo. Dado que la inversión de las ETN de países en desarrollo tiene ciertas características inherentes, como la mayor orientación hacia sectores con uso intensivo de mano de obra, ésta es especialmente interesante para países de bajos ingresos. Al mismo tiempo, las IED de los países en desarrollo son un fenómeno relativamente nuevo. Los escasos datos incluidos en el presente

*Informe* indican que para las economías en desarrollo, tanto de origen como receptoras, los efectos positivos de las IED de países en desarrollo pueden superar los efectos negativos; sin embargo, se necesita mayor investigación para comprender mejor los efectos de las inversiones.

***La expansión de las IED de los países en desarrollo se produce simultáneamente con un cambio normativo en los países receptores...***

Al mismo tiempo que las ETN de algunos países en desarrollo y economías en transición se convierten en importantes actores regionales y mundiales, las normas que aplican los países desarrollados y los países en desarrollo a las IED y cuestiones conexas están sufriendo grandes cambios. La capacidad de los países -sean originarios o destinatarios de las inversiones- para beneficiarse de ellas depende de las normas vigentes. Los gobiernos de los países receptores pueden valerse de un marco jurídico adecuado y un entorno institucional propicio para crear condiciones que induzcan a sus empresas a invertir en el extranjero en una forma rentable para la economía de origen.

Desde la perspectiva del país de origen, cada vez son más los países en desarrollo y las economías en transición que eliminan los obstáculos para la salida de IED. Aunque todavía suele haber alguna forma de control para mitigar el riesgo de huida de capitales o inestabilidad financiera, la finalidad primordial de las restricciones es limitar otras corrientes de capital internacional, no las IED. Sólo unos pocos países en desarrollo mantienen vigentes prohibiciones de la salida de IED. Varios gobiernos, especialmente en el Asia en desarrollo, están incluso alentando activamente a sus empresas a invertir en el extranjero mediante una variedad de medidas de apoyo para tal fin. Estas medidas incluyen el suministro de información, actividades de intermediación, incentivos financieros o fiscales, y cobertura de seguro para las inversiones en el extranjero.

No hay una norma modelo única que pueda recomendarse para regir las inversiones directas en el extranjero. Cada país de origen debe aprobar y aplicar normas adecuadas para su situación concreta. El hecho de que un país se beneficie o no pasando de la "liberalización pasiva" a la "promoción activa" de la salida de IED depende de muchos factores, incluida la capacidad de su sector empresarial y los vínculos de las empresas inversoras con el resto de la economía. Se necesitan ciertas capacidades locales para aprovechar el mayor acceso a los mercados, los recursos y los activos estratégicos extranjeros que pueden ofrecer estas inversiones. Además,

también puede requerirse cierto grado de capacidad de absorción del sector empresarial local para generar mayores beneficios de la salida de IED. Por tanto, en muchos países de bajos ingresos, puede resultar apropiado centrarse en la creación de un entorno empresarial propicio y mejorar las capacidades de las empresas nacionales.

Con todo, conviene que los países que deciden alentar a sus empresas a invertir en el exterior incorporen las normas aplicables específicamente a la salida de IED en un marco normativo más amplio destinado a promover la competitividad. La importancia de generar capacidades internas para beneficiarse de la salida de IED hace que convenga vincular las normas aplicables concretamente a la salida de IED con las aplicables a esferas como el desarrollo de las empresas pequeñas y medianas, la tecnología y la innovación. Además, la salida de IED es sólo uno de los modos en que un país y sus empresas pueden conectarse con el sistema de producción mundial. Los esfuerzos de los gobiernos para promover las inversiones en el extranjero pueden, pues, beneficiarse de una mayor coordinación con los esfuerzos realizados para atraer las IED al país, promover las importaciones o las exportaciones, la migración y las corrientes de tecnología.

Asia meridional, oriental y sudoriental es la región que usa el conjunto más elaborado de medidas para promover la salida de IED. En algunos países de esta región, los gobiernos aplican sus políticas de fomento a través de organizaciones de promoción del comercio, organismos de promoción de las inversiones, agencias de crédito para la exportación y/o el Banco de Importación-Exportación (EXIM Bank). Una variedad de instrumentos normativos se aplica en formas innovadoras, con frecuencia a tipos concretos de inversiones directas en el extranjero. Algunos gobiernos de África y América Latina también han subrayado públicamente la importancia de la salida de IED, pero esas declaraciones rara vez han sido seguidas de medidas de promoción concretas.

Cabe señalar especialmente la función de la salida de IED en el contexto de la cooperación Sur-Sur. Los gobiernos de Asia y África han esbozado programas específicos para facilitar esas inversiones. Algunos de los programas están destinados a promover el desarrollo de la región (como en el caso de las IED en infraestructura de las empresas públicas sudafricanas), en tanto que otros tienen alcance interregional. Este ámbito debe seguir explorándose y apoyándose mediante una mayor colaboración entre instituciones de países en desarrollo. Una iniciativa reciente de la

UNCTAD que es interesante en este contexto es el establecimiento de la red G-NEXID, que permitirá el intercambio de experiencias entre bancos EXIM de los países en desarrollo.

***... los países receptores responden con una variedad de normas...***

También hay consecuencias normativas para los países receptores. Es fundamental determinar lo que el país en desarrollo receptor puede hacer para aprovechar plenamente la expansión de las IED procedentes del Sur. Para aumentar los efectos positivos de esas inversiones debe considerarse toda la variedad de normas que pueden influir en el comportamiento de las filiales extranjeras y su interacción con las empresas locales. Con tal fin, deben tenerse en cuenta las características concretas de las distintas industrias y actividades en la formulación de una estrategia para atraer el tipo deseado de inversión. Además, es importante promover, en cantidad y calidad, los vínculos entre las filiales extranjeras y las empresas nacionales. Los gobiernos de los países receptores pueden aplicar diversas medidas para aumentar los vínculos entre los proveedores nacionales y las filiales extranjeras y mejorar la posibilidad de efectos derivados en los sectores de la información, la tecnología y la capacitación. En cuanto a la forma de hacer frente a las posibles preocupaciones y los efectos negativos asociados con la entrada de IED, no hay mucha diferencia entre las políticas aplicables a las IED de países desarrollados y las aplicables a las IED de países en desarrollo y economías en transición.

La posibilidad de IED Sur-Sur ha llevado a muchos países en desarrollo receptores a aprobar estrategias concretas para atraerlas. En una encuesta realizada por la UNCTAD en 2006 sobre los organismos de promoción de las inversiones, más del 90% de los entrevistados africanos respondieron que actualmente buscaban inversiones directas de otros países en desarrollo, en particular de su misma región. De hecho, para los organismos africanos de promoción de las inversiones, Sudáfrica ocupa el primer lugar en la lista de países en desarrollo cuyas inversiones se buscan, en tanto que en América Latina y el Caribe, el país más solicitado es el Brasil. Al mismo tiempo, los organismos de promoción de las inversiones de los países desarrollados también tratan de atraer inversores de economías en desarrollo y en transición. Un número importante de esos organismos ha establecido oficinas locales para tal fin en países como el Brasil, China, la India, la República de Corea, Singapur y Sudáfrica. El aumento de las fuentes potenciales de IED puede mejorar la capacidad de negociación de los países

receptores, ya que les permite atraer a un mayor número de inversores para competir por las oportunidades de inversión existentes.

A pesar del interés en las IED de las economías en desarrollo y en transición, algunas partes interesadas manifiestan poco entusiasmo respecto de algunos nuevos inversores. Algunas FAS transfronterizas efectuadas por ETN vinculadas con sus respectivos gobiernos han suscitado preocupaciones sobre la seguridad nacional y temores de reducción de empleos. Los países donde las ETN estatales se internacionalizan a través de IED deben tener conciencia de las delicadas cuestiones que puede entrañar. En algunos países receptores, se considera que la propiedad estatal añade a la transacción el riesgo de que haya otras motivaciones además de las económicas. Esto ocurre especialmente en el caso de las adquisiciones relacionadas con la energía, los servicios de infraestructura y otros sectores que tienen algún tipo de relación con la seguridad del país. Los inversores de las economías en desarrollo o en transición, sean privados o estatales, que deseen acceder a mercados y recursos de países desarrollados también pueden tropezar con una creciente presión para resolver más cabalmente cuestiones relacionadas con la gobernanza y la transparencia de las empresas.

En lo que respecta a los países receptores, los directores de las empresas, los sindicatos y los encargados de la formulación de políticas tal vez tengan que acostumbrarse a la mayor frecuencia con la cual las empresas de economías en desarrollo y en transición adquieren empresas nacionales. La existencia de un mayor número de empresas que compiten para adquirir activos locales puede generar importantes beneficios para un país receptor. Los países deben ejercer cautela en la aplicación de las leyes destinadas a proteger los intereses de la seguridad nacional, teniendo presente el riesgo de represalias y de promover el proteccionismo.

***... y también tiene consecuencias para la gestión de la responsabilidad social de las empresas...***

La cuestión de la responsabilidad social de las empresas puede cobrar mayor importancia a medida que las empresas de los países en desarrollo se expandan en el extranjero. Tradicionalmente, el debate sobre el tema se ha centrado en las ETN de los países desarrollados y su comportamiento en el extranjero; pero en los últimos tiempos los directores de ETN de países en desarrollo y economías en transición también han sido objeto de debate. El respeto de algunas normas de responsabilidad social aprobadas en el plano

internacional puede representar gastos para las empresas, pero también puede generar importantes ventajas -no sólo para el país receptor, sino también para las empresas inversoras y sus economías de origen. Varias ETN de países en desarrollo han incorporado normas de responsabilidad social en sus estrategias comerciales, y algunas de ellas incluso se han convertido en líderes en este ámbito. Por ejemplo, más de la mitad de las empresas participantes en el Pacto Mundial de las Naciones Unidas tienen su sede en países en desarrollo. Además, algunos países en desarrollo están creando un entorno reglamentario y cultural que apoya las normas de responsabilidad social de las empresas. Estas iniciativas son a veces tomadas por los gobiernos y otras por asociaciones empresariales, ONG u organizaciones internacionales.

***... y para la formulación de normas internacionales.***

Más allá del plano nacional, hay un marcado aumento de la cooperación Sur-Sur a través de acuerdos de inversión internacionales, que se verifica paralelamente con el crecimiento de las IED del Sur. También es posible que el aumento de IED de algunas de estas economías aumente la demanda de sus comunidades empresariales de mayor protección de sus inversiones en el extranjero. Como consecuencia de ello, además de utilizar los acuerdos de inversión internacionales para promover la entrada de IED, los gobiernos de algunos países en desarrollo considerarán cada vez más la posibilidad de utilizarlos para proteger y facilitar las inversiones en el extranjero. Esto puede influir en el contenido de futuros tratados y dificultar aún más a los gobiernos de los países en desarrollo el logro de un equilibrio entre la necesidad de flexibilidad normativa y los intereses de sus propias ETN con inversiones en el extranjero.

\*\*\*

Los encargados de la formulación de políticas de todos los países, cualquiera sea su nivel de desarrollo, deben prestar mayor atención a la aparición de nuevas fuentes de IED con miras a maximizar el potencial de desarrollo de este nuevo fenómeno. Los encargados de la formulación de políticas de las economías en desarrollo y en transición pueden intercambiar sus experiencias al respecto. La cooperación Sur-Sur entre países receptores y países de origen puede mejorar las oportunidades de inversiones transfronterizas y contribuir al desarrollo mutuo. Desde una perspectiva Sur-Norte, también se observa la misma necesidad de diálogo, mayor toma de

conciencia y mejor comprensión de los factores que atraen las IED del Sur y sus posibles efectos. La UNCTAD y las organizaciones internacionales pueden desempeñar un papel importante en este contexto aportando análisis, asistencia técnica y, cosa también importante, foros, para el intercambio de opiniones y experiencias que ayuden a los países a obtener los mayores beneficios del aumento de las IED de los países en desarrollo y las economías en transición.

Ginebra, agosto de 2006

Supachai Panitchpakdi  
Secretario General de la UNCTAD

ANEXO

*Informe sobre las inversiones en el mundo 2006. La inversión extranjera directa de los países en desarrollo y las economías en transición: consecuencias para el desarrollo*

Índice

**PREFACIO**

**EXPRESIONES DE AGRADECIMIENTO**

**PANORAMA GENERAL**

**PRIMERA PARTE**

**UN AÑO DE CRECIMIENTO SOSTENIDO DE LA IED**

**CAPITULO I. TENDENCIAS MUNDIALES: AUMENTO DE LAS ENTRADAS DE IED**

- A. Tendencias generales y acontecimientos en materia de IED**
  - 1. Tendencias, pautas y características
  - 2. Algunas cuestiones relativas a las estadísticas sobre IED: ¿qué dicen los números?
  - 3. Una nueva ola de FAS transfronterizas
  - 4. Resultados y potencial de la IED
- B. Aspectos normativos**
  - 1. Cambios en las normas nacionales sobre IED
  - 2. Recientes cuerdos de inversión internacionales
- C. Las principales empresas transnacionales**
  - 1. Las 100 principales ETN del mundo
  - 2. Las 100 principales ETN de economías en desarrollo
  - 3. Transnacionalidad de las principales ETN
  - 4. Países preferidos por las ETN
  - 5. Las 50 principales ETN financieras del mundo
- D. Perspectivas**

## **CAPITULO II. TENDENCIAS MUNDIALES: AUMENTO DE LAS ENTRADAS DE IED**

### **INTRODUCCIÓN**

#### **A. Países en desarrollo**

1. África
2. Asia meridional, oriental y sudoriental y Oceanía
3. Asia occidental
4. América Latina y el Caribe

#### **B. Europa sudoriental y Comunidad de Estados Independientes**

1. Tendencias geográficas
2. Tendencias sectoriales: la mayor parte de las inversiones que entran se destinan a las manufacturas, la mayor parte de las inversiones que salen se destinan a los recursos naturales
3. Aspectos normativos
4. Perspectivas

#### **C. Países en desarrollo**

1. Tendencias geográficas
2. Tendencias sectoriales: aumenta la entrada de inversiones en todos los sectores
3. Aspectos normativos
4. Perspectivas

## **SEGUNDA PARTE**

### **IED DE PAÍSES EN DESARROLLO Y ECONOMÍAS EN TRANSICIÓN: CONSECUENCIAS PARA EL DESARROLLO**

### **INTRODUCCIÓN**

## **CAPÍTULO III. NUEVAS FUENTES DE IED**

#### **A. Un mayor número de economías en desarrollo y en transición integran el grupo de países receptores**

1. Aumentan las IED de las economías en desarrollo y en transición
2. Asia cobra mayor importancia como fuente de IED
3. Predominan los servicios
4. Las IED Sur-Sur cobran importancia

- B. Nuevos actores mundiales y regionales de las economías en desarrollo y en transición**
  - 1. Aumento del número de ETN de las economías en desarrollo y en transición
  - 2. ETN de África
  - 3. ETN de Asia
  - 4. ETN de América Latina y el Caribe
  - 5. ETN de Europa sudoriental y la CEI
- C. Principales características de las nuevas fuentes de IED**

#### **CAPÍTULO IV. FACTORES IMPULSORES Y DETERMINANTES**

- A. Marco conceptual**
  - 1. La teoría de las empresas transnacionales y la inversión extranjera directa
  - 2. La evolución de las inversiones y la aparición de las ETN
  - 3. Aplicación de la teoría a las ETN de economías en desarrollo y en transición
- B. Ventajas competitivas, factores impulsores y motivos**
  - 1. Fuentes de ventajas competitivas
  - 2. Factores impulsores de la internacionalización
  - 3. Motivaciones y estrategias
- C. Conclusiones**

#### **CAPÍTULO V. IMPACTO EN LAS ECONOMÍAS EN DESARROLLO DE ORIGEN Y RECEPTORAS**

- A. Impacto en las economías receptoras**
  - 1. La salida de IED y la competitividad de las ETN de los países en desarrollo
  - 2. La salida de IED y la competitividad y reestructuración de las industrias del país receptor
  - 3. Efectos en la macroeconomía, el comercio y el sector laboral en la economía de origen
  - 4. Observaciones finales
- B. Efectos en las economías receptoras**
  - 1. Evaluación
  - 2. Efectos en las economías en desarrollo receptoras
  - 3. Observaciones finales

## **C. Conclusiones**

### **CAPITULO VI. NORMAS NACIONALES E INTERNACIONALES**

#### **A. La función de las normas del país de origen**

1. Normas sobre competitividad y salida de IED
2. Normas específicas de la salida de IED
3. Mitigación de los posibles riesgos asociados con la salida de IED

#### **B. Consecuencias normativas para el país receptor**

1. Normas del país receptor para maximizar los beneficios de la IED Sur-Sur
2. Los organismos de promoción de las inversiones pueden elegir entre un mayor número de fuentes de IED
3. Reacciones a las adquisiciones de las ETN de países en desarrollo

#### **C. Acuerdos internacionales e IED de países en desarrollo y economías en transición**

1. La creciente importancia de los acuerdos de inversión internacionales
2. Los acuerdos de integración económica regionales y las IED Sur-Sur

#### **D. Responsabilidad social empresarial y ETN de países en desarrollo y economías en transición**

1. Principios de responsabilidad social empresarial convenidos multilateralmente
2. Beneficios que derivan las ETN del Sur de la resolución de cuestiones de responsabilidad social empresarial
3. Fomento de buenas prácticas

#### **E. Observaciones finales**

### **CONCLUSIONES**

### **BIBLIOGRAFÍA**

### **SELECCIÓN DE PUBLICACIONES DE LA UNCTAD SOBRE ETN E IED**

### **CUESTIONARIO**

---

**Lista de los Informes sobre las inversiones en el mundo**

UNCTAD, *World Investment Report 2005. Transnational Corporations and the Internationalization of R&D* (New York and Geneva, 2004). 364 pages. Sales No. E.05.II.D.10.

UNCTAD, *World Investment Report 2005. Transnational Corporations and the Internationalization of R&D. Overview*. 50 pages (A, C, E, F, R, S). Document symbol: UNCTAD/WIR/2004 (Overview). Available free to charge.

UNCTAD, *World Investment Report 2004. The Shift Towards Services* (New York and Geneva, 2004). 468 pages. Sales No. E.04.II.D.36.

UNCTAD, *World Investment Report 2004. The Shift Towards Services. Overview*. 54 pages (A, C, E, F, R, S). Document symbol: UNCTAD/WIR/2004 (Overview). Available free to charge.

UNCTAD, *World Investment Report 2003. FDI Policies for Development: National and International Perspectives* (New York and Geneva, 2003). 303 pages. Sales No. E.03.II.D.8.

UNCTAD, *World Investment Report 2003. FDI Policies for Development: National and International Perspectives. Overview*. 42 pages (A, C, E, F, R, S). Document symbol: UNCTAD/WIR/2003 (Overview). Available free to charge.

UNCTAD, *World Investment Report 2002: Transnational Corporations and Export Competitiveness* (New York and Geneva, 2002). 350 pages. Sales No. E.02.II.D.4.

UNCTAD, *World Investment Report 2002: Transnational Corporations and Export Competitiveness. Overview*. 66 pages (A, C, E, F, R, S). Document symbol: UNCTAD/WIR/2002 (Overview). Available free of charge.

UNCTAD, *World Investment Report 2001: Promoting Linkages* (New York and Geneva, 2001). 354 pages. Sales No. E.01.II.D.12.

UNCTAD, *World Investment Report 2001: Promoting Linkages. Overview*. 63 pages (A, C, E, F, R, S). Document symbol: UNCTAD/WIR/2001 (Overview). Available free of charge.

UNCTAD, *World Investment Report 2000: Cross-border Mergers and Acquisitions and Development* (New York and Geneva, 2000). 337 pages. Sales No. E.00.II.D.20.

UNCTAD, *World Investment Report 2000: Cross-border Mergers and Acquisitions and Development. Overview*. 65 pages (A, C, E, F, R, S). Document symbol: UNCTAD/WIR/2000 (Overview). Available free of charge.

UNCTAD, *World Investment Report 1999: Foreign Direct Investment and the Challenge of Development* (New York and Geneva, 1999). 541 pages. Sales No. E.99.II.D.3.

UNCTAD, *World Investment Report 1999: Foreign Direct Investment and the Challenge of Development. Overview*. 75 pages (A, C, E, F, R, S). Document symbol: UNCTAD/WIR/1999 (Overview). Available free of charge.

UNCTAD, *World Investment Report 1998: Trends and Determinants* (New York and Geneva, 1998). 463 pages. Sales No. E.98.II.D.5.

UNCTAD, *World Investment Report 1998: Trends and Determinants. Overview*. 72 pages (A, C, E, F, R, S). Document symbol: UNCTAD/WIR/1998 (Overview). Available free of charge.

UNCTAD, *World Investment Report 1997: Transnational Corporations, Market Structure and Competition Policy* (New York and Geneva, 1997). 416 pages. Sales No. E.97.II.D. 10.

UNCTAD, *World Investment Report 1997: Transnational Corporations, Market Structure and Competition Policy. Overview*. 76 pages (A, C, E, F, R, S). Document symbol: UNCTAD/ITE/IIT/5 (Overview). Available free of charge.

UNCTAD, *World Investment Report 1996: Investment, Trade and International Policy Arrangements* (New York and Geneva, 1996). 364 pages. Sales No. E.96.II.A. 14.

UNCTAD, *World Investment Report 1996: Investment, Trade and International Policy Arrangements. Overview*. 22 pages (A, C, E, F, R, S). Document symbol: UNCTAD/DTCI/32 (Overview). Available free of charge.

UNCTAD, *World Investment Report 1995: Transnational Corporations and Competitiveness* (New York and Geneva, 1995). 491 pages. Sales No. E.95.II.A.9.

UNCTAD, *World Investment Report 1995: Transnational Corporations and Competitiveness. Overview*. 68 pages (A, C, E, F, R, S). Document symbol: UNCTAD/DTCI/26 (Overview). Available free of charge.

UNCTAD, *World Investment Report 1994: Transnational Corporations, Employment and the Workplace* (New York and Geneva, 1994). 482 pages. Sales No.E.94.II.A.14.

UNCTAD, *World Investment Report 1994: Transnational Corporations, Employment and the Workplace. An Executive Summary*. 34 pages (C, E, also available in Japanese). Document symbol: UNCTAD/DTCI/10 (Overview). Available free of charge.

UNCTAD, *World Investment Report 1993: Transnational Corporations and Integrated International Production* (New York and Geneva, 1993). 290 pages. Sales No. E.93.II.A.14.

UNCTAD, *World Investment Report 1993: Transnational Corporations and Integrated International Production. An Executive Summary*. 31 pages (C, E). Document symbol: ST/CTC/159 (Executive Summary). Available free of charge.

DESD/TCMD, *World Investment Report 1992: Transnational Corporations as Engines of Growth* (New York, 1992). 356 pages. Sales No. E.92.II.A.24.

DESD/TCMD, *World Investment Report 1992: Transnational Corporations as Engines of Growth: An Executive Summary*. 26 pages. Document symbol: ST/CTC/143 (Executive Summary). Available free of charge.

UNCTC, *World Investment Report 1991: The Triad in Foreign Direct Investment* (New York, 1991). 108 pages. Sales No. E.9 1.II.A. 12. \$25.

### **CÓMO ADQUIRIR LAS PUBLICACIONES**

Las publicaciones pueden adquirirse en los distribuidores de las publicaciones de las Naciones Unidas de todo el mundo o encargarse por escrito a las siguientes direcciones:

United Nations Publications Sales and Marketing Section, DC2-853 United Nations New York, N.Y. 100 17 Estados Unidos Tel.: ++1 212 963 8302 ó 1 800 253 9646 Fax: ++1 212 963 3489 Correo electrónico: <a href="mailto:publications@un.org">publications@un.org</a>	o	United Nations Publications Sales and Marketing Section, Despacho C.113-1 United Nations Office at Geneva Palais des Nations CH-1211 Geneva 10 Suiza Tel.: ++41 22 917 2612 Fax: ++41 22 917 0027 Correo electrónico: <a href="mailto:unpubli@unog.ch">unpubli@unog.ch</a>
---	---	---

INTERNET: [www.un.org/Pubs/sales.htm](http://www.un.org/Pubs/sales.htm)

Para obtener mayores informaciones sobre la labor de la UNCTAD en materia de inversión extranjera directa y empresas transnacionales sirvanse dirigirse a:

Khalil Hamdani  
Oficial Encargado  
División de la Inversión, la Tecnología y el Fomento de la Empresa  
United Nations Conference on Trade and Development  
Palais des Nations, despacho E-10052  
CH-1211 Ginebra 10, Suiza  
Tel.: ++41 22 907 4533  
Fax: ++41 22 907 0498  
Correo electrónico: [khalil.hamdani@unctad.org](mailto:khalil.hamdani@unctad.org)

INTERNET: [www.unctad.org/en/subsites/dite](http://www.unctad.org/en/subsites/dite)

## Cuestionario

***Informe sobre las inversiones en el mundo. La inversión extranjera directa de los países en desarrollo y las economías en transición: consecuencias para el desarrollo***

Deseamos mejorar la calidad y acrecentar el interés de la labor que realiza la División de la Inversión, la Tecnología y el Fomento de la Empresa de la UNCTAD y, a este efecto, nos gustaría conocer la opinión de los lectores sobre la presente publicación y sobre publicaciones análogas. Por este motivo quedaremos extremadamente reconocidos a los lectores que llenen este cuestionario y lo remitan a la dirección siguiente:

*Encuesta entre los lectores*

*División de la Inversión, la Tecnología y el Fomento de la Empresa de la UNCTAD*

*Palais des Nations*

*Oficina E.10054*

*CH-1211 Ginebra 10*

*Suiza*

Fax: 41 22 9070498

Este cuestionario también se puede cumplimentar en línea en esta dirección electrónica: [www.unctad.org/wir](http://www.unctad.org/wir).

1. Nombre y dirección **profesional** del que responde (facultativos):

---



---

2. De los conceptos siguientes, ¿cuál es el que mejor se aplica a su esfera personal de trabajo?

Administración pública	<input type="checkbox"/>	Empresa pública	<input type="checkbox"/>
Empresa privada	<input type="checkbox"/>	Institución universitaria o de investigación	<input type="checkbox"/>
Organismo internacional	<input type="checkbox"/>	Medio de comunicación social	<input type="checkbox"/>
Entidad no lucrativa	<input type="checkbox"/>	De otra clase (precítese)	<input type="checkbox"/>

3. ¿En qué país trabaja usted?

---



---

4. ¿Cómo valora usted el contenido de la presente publicación?

Excelente	<input type="checkbox"/>	Adecuado	<input type="checkbox"/>
Bueno	<input type="checkbox"/>	Sin valor	<input type="checkbox"/>

5. ¿Qué utilidad tiene la presente publicación para su trabajo?  
Muy útil  De cierta utilidad  Sin interés
6. Sírvase indicar los tres aspectos que más le han gustado de la presente publicación y que son útiles para su trabajo:  

---

---
7. Sírvase indicar los tres aspectos que menos le han gustado de la presente publicación:  

---

---
8. En promedio, ¿qué utilidad tienen estas publicaciones para su trabajo personal?  
Muy útiles  De cierta utilidad  Sin valor
9. ¿Recibe usted con regularidad *Transnational Corporations* (antes *The CTC Reporter*), la revista que la División publica tres veces al año?  
Sí  No   
Si no la recibe, sírvase indicar a continuación si desea que le enviemos un ejemplar de muestra a las señas consignadas más arriba   
Qué otro título desearía recibir en su lugar (véase la lista de publicaciones):  

---

---
10. Cómo o dónde consiguió usted esta publicación:  
La compré  En un seminario o taller   
Pedí un ejemplar gratuito  Envío por correo directo   
De algún otro modo
11. ¿Desearía usted recibir por correo electrónico información sobre la labor que realiza la UNCTAD en el campo de la inversión, la tecnología y el fomento de la empresa? En tal caso, indique a continuación su dirección de correo electrónico:  

---

---