



**Conferencia de las
Naciones Unidas sobre
Comercio y Desarrollo**

Distr.
LIMITADA

TD/B/COM.2/EM.2/L.1
26 de septiembre de 1997

ESPAÑOL
Original: INGLÉS

JUNTA DE COMERCIO Y DESARROLLO
Comisión de la Inversión, la Tecnología
y las Cuestiones Financieras Conexas
Reunión de Expertos en promoción de las inversiones
y objetivos de desarrollo
Ginebra, 24 a 26 de septiembre de 1997
Tema 3 del programa

PROMOCIÓN DE LAS INVERSIONES Y MEDIDAS QUE SE SUGIEREN
PARA FOMENTAR LOS OBJETIVOS DE DESARROLLO

Conclusiones convenidas ¹

1. La Reunión de Expertos examinó las experiencias nacionales y regionales en materia de promoción de la inversión. Aunque el principal objetivo de la mayoría de los esfuerzos de promoción de las inversiones es la atracción de inversiones extranjeras directas (IED), la promoción de la inversión en el exterior ha adquirido mayor importancia estos últimos años. En consecuencia, las deliberaciones se centraron en la promoción de la IED en el interior y en el exterior. Hubo también un vivo intercambio de opiniones sobre la función de los incentivos en la promoción de las inversiones.
2. La Reunión de Expertos contó con las aportaciones de especialistas de los sectores público y privado y, en particular, de miembros de la Asociación Mundial de Organismos de Promoción de las Inversiones (AMOPI). La Reunión de Expertos acogió con satisfacción el debate en grupo con inversores internacionales.

¹En la forma aprobada por la Reunión de Expertos en su sesión plenaria de clausura, celebrada el 26 de septiembre de 1997.

3. La creciente importancia de la IED sirvió de telón de fondo al debate de la Reunión de Expertos. En los últimos diez años muchos países han liberalizado el marco político y jurídico en favor de la inversión extranjera directa. Aunque las corrientes mundiales de IED se han ampliado, con inclusión de las corrientes a las regiones en desarrollo, gran parte de ellas se concentran en un pequeño número de países. Para muchos gobiernos el nivel de las entradas de IED no corresponde a las expectativas. Dado que los regímenes de la política de inversiones son cada vez más abiertos, los países se encuentran en la necesidad de intensificar los esfuerzos de promoción para atraer el nivel deseado de inversiones y asegurarse de que sean compatibles con sus objetivos de desarrollo.

4. Con respecto a la promoción de las entradas de IED, los expertos señalaron que los programas de promoción de las inversiones que tienen más éxito están destinados a tipos concretos de inversores. La prospección entraña varias opciones que giran en torno a las industrias, las empresas y las actividades, y los países de origen. Es preciso realizar amplias investigaciones para individualizar a las empresas capaces de invertir en el país y las formas en que se pueden realizar las inversiones para satisfacer las necesidades del inversor y los objetivos de desarrollo. Si se realiza de manera correcta, la prospección puede individualizar nuevas oportunidades de inversión derivadas de la dispersión de la producción internacional integrada, como los nichos funcionales para los países en desarrollo en esferas como la contabilidad, el procesamiento de los datos y la programación de las aplicaciones logísticas. La prospección puede contribuir también a individualizar a las empresas extranjeras que pueden complementar a las empresas nacionales mediante el eslabonamiento hacia atrás y hacia adelante, reforzando de esa manera las capacidades tecnológicas y las capacidades de producción nacionales.

5. Los expertos tomaron nota de que algunos países en desarrollo, particularmente países menos adelantados, tienen que desarrollar sus mercados, ampliar la estabilidad y mejorar los conocimientos especializados para atraer a inversores extranjeros. Si un país es pobre y subdesarrollado, conviene que se concentre en las posibilidades a largo plazo y que establezca una relación de éstas con las posibilidades de inversión actuales. Una gran

población es a la vez una fuente de mano de obra abundante y un futuro mercado (que es catalogado por los inversores como la ventaja de localización más importante que un país puede ofrecer). Una población pequeña no significa necesariamente un mercado pequeño, si se considera en un contexto regional o como una plataforma de exportación, pero puede entrañar la asignación de una mayor prioridad a la educación y capacitación que en otros países. Una infraestructura débil es un obstáculo a la inversión en el sector manufacturero, pero puede también ser una posibilidad atractiva para la industria internacional de la infraestructura. Todos los países cuentan con ventajas de localización concretas de algún tipo que se pueden desarrollar y comercializar.

6. En relación con el fomento de las IED hacia el exterior, los expertos señalaron que las medidas utilizadas por los países receptores para atraer a los inversionistas eran compatibles en muchos casos con las medidas al alcance de los países de origen para estimular a sus empresas a invertir en el extranjero. Figuraban entre estas medidas la difusión de informaciones; el establecimiento de centros encargados de facilitar las inversiones y el ofrecimiento de diversos estímulos y garantías para compensar los riesgos no comerciales y la incertidumbre. Los expertos recomendaron una mayor cooperación entre los organismos de promoción de las inversiones hacia el interior y hacia el exterior. Reconociendo que con frecuencia las funciones de promoción hacia el exterior son desempeñadas en común por múltiples instituciones de los países de origen, los expertos sugirieron que se identificaran las principales organizaciones que se ocupan de la promoción de las inversiones en el exterior en los países de la OCDE, así como en otros países. Este procedimiento daría a los países deseosos de atraer inversiones la posibilidad de dirigirse a un único órgano capaz de orientarles en su búsqueda de posibles inversionistas.

7. En relación con la función de los estímulos, los expertos señalaron que los argumentos en favor o en contra de los estímulos de las inversiones en el interior no han sido jamás concluyentes y es improbable que lo sean algún día. Ha habido algunos éxitos espectaculares, así como fracasos notables; en muchos casos los resultados han dependido de la interacción de un conjunto de factores complejos. Dicho esto, muchos expertos, en particular profesionales

de los organismos de promoción de las inversiones, consideraron que los estímulos seguían siendo una variable importante de carácter general en las estrategias de desarrollo de los países receptores. Por supuesto, el estímulo más importante es la supresión de los obstáculos y de otros impedimentos a las inversiones en el interior. Además, se convino por lo general en que las subvenciones financieras eran más costosas que los estímulos fiscales y de otra clase.

8. El reconocimiento de un acceso preferente a los mercados exteriores, mediante acuerdos bilaterales, regionales e internacionales, impulsaría considerablemente los esfuerzos de promoción de las inversiones de los países en desarrollo, en particular los de las economías pequeñas, pues un tamaño mínimo del mercado es un importante requisito previo para muchos inversionistas.

UNCTAD

9. Se pidió a la UNCTAD que estableciera un nuevo sistema de clasificación de los países receptores de IED a efectos analíticos, que no se basara exclusivamente en la cuantía de las IED, sino también en un conjunto de criterios diferentes, a saber, el nivel de las IED, las exportaciones derivadas de las IED, el valor añadido y las transferencias de tecnología conseguidas, etc. Con el mismo criterio, la UNCTAD debía elaborar, en la medida de lo posible, una metodología que permitiera un desglose estadístico normalizado de las IED. En consecuencia, convendría dar a conocer ampliamente un inventario de los resultados conseguidos en esta esfera en cierto número de países.

10. La UNCTAD debía preparar un directorio de las instituciones y los programas de los países de origen que impulsan las inversiones en el exterior, particularmente en países en desarrollo. Esta actividad se debía desenvolver utilizando las fuentes de datos existentes y actualizándola periódicamente.

11. La UNCTAD debía fortalecer su capacidad analítica para evaluar los efectos de las IED en los objetivos perseguidos por los países en desarrollo en materia de desarrollo.

12. La UNCTAD debía prestar asistencia técnica, en particular servicios de asesoramiento y formación, en las esferas siguientes:

- i) la identificación de los obstáculos a las inversiones en el exterior;
- ii) la elaboración y formulación de estrategias para la promoción de las inversiones;
- iii) la determinación de los inversionistas;
- iv) el establecimiento y desarrollo de zonas y lugares industriales;
- v) el establecimiento de sistemas de información para la promoción de las inversiones.

13. La UNCTAD, a través de su programa de asistencia técnica, debía examinar de qué modo los países receptores podían utilizar los estímulos con mayor eficiencia y, previa petición, ayudarles a efectuar la evaluación costo-beneficio de sus sistemas de estímulo.

14. La UNCTAD debía seguir facilitando el intercambio de experiencias nacionales y regionales y de las prácticas más eficaces para la promoción de las inversiones, en caso oportuno bajo los auspicios de la AMOPI. Se invita a otras organizaciones interesadas, en particular la ONUDI y el Organismo Multilateral de Garantía de Inversiones (OMGI), a unirse a esta iniciativa, cada una en su esfera de competencia propia.
