



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

Distr.  
GENERAL

TD/435  
20 de abril de 2008

ESPAÑOL  
Original: INGLÉS

---

XII período de sesiones  
Accra (Ghana), 20 a 25 de abril de 2008

**FORO MUNDIAL DE INVERSIONES - PRIMERA SESIÓN**

**"Perspectivas para la inversión extranjera directa mundial  
y nuevas oportunidades de negocios"**

**19 de abril de 2008, 10.00 a 13.00 horas**

1. En la sesión de apertura del Foro Mundial de Inversiones realizada en Accra (Ghana), un grupo de expertos integrado por ejecutivos de alto nivel de algunas de las empresas más grandes del mundo se mostró optimista acerca de las perspectivas de las corrientes futuras de inversión extranjera directa (IED). En su discurso inaugural, el Sr. Supachai Panitchpakdi, Secretario General de la UNCTAD, expresó un cauto optimismo sobre el futuro de las corrientes de IED detallando una serie de razones que respaldaban ese optimismo y, al mismo tiempo, se refirió a los considerables factores de riesgo existentes.
2. Un ministro dio lectura al discurso del Sr. John Kufuor, Presidente de Ghana. Entre los invitados de honor figuraron la Sra. Ana Vilma Albanez de Escobar, Vicepresidenta de El Salvador, y el Sr. Benjamin Mkapa, Presidente Emérito de la República Unida de Tanzania. La ceremonia de apertura fue presidida por el Sr. Kai Hammerich, Presidente saliente de la Asociación Mundial de Organismos de Promoción de las Inversiones (AMOP) y coorganizador del Foro Mundial de Inversiones. La Sra. Patricia Francis, Directora Ejecutiva del Centro de Comercio Internacional (CCI), moderó la primera sesión del Foro.
3. Los oradores del sector empresarial fueron Pierre Cailleteau, Director ejecutivo de riesgo soberano y principal economista internacional de Moody's Investor Services; Gary Carroll, Director de negocios de IBM para África Austral y Central; Horst Kayser, Jefe de estrategias de Siemens; TC Venkat Subramaniam, Director y gerente del Export-Import Bank of India, y Joseph Quinlan, Director ejecutivo y principal especialista en estrategias de mercados del Bank of America.

4. Un orador destacó que en el contexto actual, en que el crecimiento se desaceleraba en los países ricos, la rentabilidad de las empresas con sede en países desarrollados se sostenía en sus operaciones en los países en desarrollo. Se señaló que esa fuente, nueva y cada vez mayor, de beneficios podría conducir a una aceleración de las inversiones de esas empresas en el Sur.

5. Otro orador afirmó que los factores fundamentales que servían de impulso a la IED eran fuertes, y que la necesidad de expansión geográfica a largo plazo era tan imperiosa como siempre. En el caso de su empresa, cuyas actividades cubrían varios sectores, la cercanía de los consumidores y la localización de cadenas de valor seguirían siendo alicientes a largo plazo, tal como venían siéndolo desde su creación en la primera oleada de la globalización a mediados del siglo XIX.

6. La IED también se analizó desde la perspectiva del Sur, y se observó que las empresas mundiales en ascenso del mundo en desarrollo aplicaban diferentes estrategias según el destino geográfico. La IED Sur-Sur solía adoptar la forma de inversiones en nuevas instalaciones, mientras que la IED Sur-Norte se vinculaba a adquisiciones en su inmensa mayoría.

7. Uno de los principales temas comentados por los oradores y los delegados en la conferencia fue la crisis crediticia, que se prolongaba desde agosto de 2007. Se coincidió en que era posible que lo peor de la crisis ya hubiera pasado, aunque sus efectos secundarios negativos se seguirían haciendo sentir en la economía real, sobre todo en los Estados Unidos.

8. Las numerosas razones para ser optimistas acerca del futuro de las corrientes de IED se veían matizadas por riesgos considerables. El peligro del proteccionismo fue el motivo de inquietud citado con más frecuencia, sobre todo porque el mundo desarrollado todavía no se había habituado al auge del Sur.

9. El apoyo a la IED en el mundo en desarrollo podía verse limitado si la población no se beneficiaba más ampliamente de la globalización en general y de la IED en particular. También se insistió en la necesidad de intensificar la capacitación de recursos humanos, debido a que incrementaba la rentabilidad de las empresas y contribuía al desarrollo de los países. Esto último mitigaría el riesgo de una reacción negativa contra la IED en los países pobres. También cabía mencionar el riesgo que representaban la inflación y los desequilibrios económicos para el mantenimiento de elevados niveles de IED en el mundo.

## **FORO MUNDIAL DE INVERSIONES - SEGUNDA SESIÓN**

### **"Cadenas de valor mundiales: oportunidades y desafíos para las empresas internacionales y nacionales"**

**19 de abril de 2008, 15.00 a 18.00 horas**

10. La UNCTAD, junto con el CCI y la AMOPI, organizó la segunda sesión del Foro, en la que se consideraron en términos generales la evolución de las cadenas de valor mundiales y la forma en la que las economías emergentes podrían aprovechar los vínculos comerciales a nivel local para maximizar la rentabilidad de la IED para los países de destino. Asistieron a la

reunión funcionarios gubernamentales de alto nivel y dirigentes empresariales de países desarrollados y en desarrollo; altos representantes de cámaras de comercio y asociaciones empresariales, y directores de organismos de promoción de inversiones (OPI), tanto de IED como de inversión extranjera directa en el exterior, del mundo entero.

11. La sesión se dividió en dos partes, la primera de las cuales dedicada a los marcos normativos, mientras que en la segunda se consideraron algunos casos concretos. Se mencionaron las ventajas de participar en las cadenas de valor mundiales para las pequeñas y medianas empresas (PYMES) y las empresas transnacionales (ETN) y los retos que representaba. Los oradores dieron ejemplos concretos de la importancia de los programas de vínculos comerciales y del papel de los organismos de promoción de inversiones (OPI). Sobre la base de estudios de casos de empresas específicas, se enumeraron los elementos esenciales para atraer inversiones y superar las deficiencias existentes en las cadenas de valor nacionales y regionales.

12. La sesión se inició con una evaluación analítica de las ventajas y desventajas de participar en las cadenas de valor mundiales para las ETN y las PYMES, tanto en países desarrollados como en desarrollo. Los expertos destacaron el papel de los gobiernos en el fortalecimiento de las capacidades productivas nacionales, por medio de la promoción de los vínculos comerciales entre las ETN y las PYMES, y la integración de las empresas nacionales en los mercados mundiales. Varios de los oradores insistieron en la necesidad de contar con un marco de política adecuado para fortalecer las capacidades productivas nacionales, atraer IED de calidad, fomentar los vínculos comerciales entre las ETN y las PYMES e integrar las empresas nacionales en los mercados mundiales. Por consiguiente, cabía a los gobiernos el papel fundamental de intervenir con políticas específicas relacionadas tanto con la IED como con las PYMES.

13. A continuación, la atención se centró en el papel de los OPI de prestación de apoyo a las PYMES para que desarrollen una estrategia de internacionalización y aprovechen las oportunidades que ofrecen los mercados mundiales. Lo ocurrido a las empresas de los países en desarrollo con fuertes cadenas de valor mundiales ilustra algunos de los factores y elementos de política esenciales para la expansión y la internacionalización de las empresas nacionales. Uno de los oradores se refirió al caso de una empresa aeronáutica de un país en desarrollo que se encontraba en un rápido proceso de internacionalización. Entre los factores fundamentales que le habían permitido expandirse y convertirse en la cuarta empresa más grande del mundo en su sector se contaba el apoyo del gobierno, que había formulado una estrategia nacional de exportación coherente. Ese ejemplo demostraba que las ETN del Sur se estaban convirtiendo en protagonistas de la economía mundial, proceso que abría nuevas posibilidades de crecimiento, tanto en los países desarrollados como en desarrollo. Se dieron ejemplos concretos de la importancia de cooperar con los OPI y establecer sólidas relaciones con los proveedores nacionales, para actualizarse y mantener la competitividad a nivel mundial. En particular, el perfeccionamiento tecnológico y de los conocimientos era esencial para competir en el plano mundial. Los gobiernos y los OPI desempeñaban una importante función en la prestación de asistencia.

14. Varios oradores hicieron hincapié en que los OPI podían apoyar a las empresas nacionales en el establecimiento de una estrategia de internacionalización. Ese apoyo podría tener variadas dimensiones, entre otras la prestación de asistencia financiera y crediticia, la formación de recursos humanos y el respaldo a las actividades de comercialización. Aunque se coincidía

ampliamente en que la labor de apoyo de los OPI era fundamental, las necesidades podían variar de un país a otro, por lo que los programas de establecimiento de vínculos deberían ajustarse a las necesidades locales. Estos programas deberían centrarse en facilitar el desarrollo de la capacidad de subcontratación en el país de destino, lo que lo haría más atractivo para nueva IED. Las nuevas inversiones creaban más demanda de aprovisionamiento local, lo que daba origen a un círculo virtuoso de desarrollo empresarial.

15. Los oradores se refirieron a varias características clave de los programas de vínculos empresariales eficaces, en particular a las siguientes:

- a) Liderazgo del sector privado;
- b) Masa crítica de compradores y potenciales proveedores;
- c) Empresas compradoras dispuestas a asumir riesgos;
- d) Una entidad que facilite el proceso (por ejemplo, un OPI);
- e) Participación voluntaria.

16. En la sesión se consideraron medidas para atraer IED de calidad y ayudar a las PYMES a incorporarse en las cadenas de valor mundiales. Como lo demostraba el caso de un país, un programa óptimo de vínculos comerciales era esencial para impulsar el desarrollo industrial a largo plazo. Los programas de vínculos comerciales eran fundamentales para integrar a las PYMES en las cadenas de valor mundiales y podían traducirse en importantes mejoras para las empresas nacionales. Las asociaciones con las ETN podían brindar a las PYMES de los países en desarrollo acceso a los mercados, a la financiación y a la tecnología. Las asociaciones entre las ETN y las PYMES podían adoptar la forma de acuerdos de orientación, es decir, de transmisión de capacidades e innovaciones por parte de las ETN.

17. Un orador de una ETN de un país en desarrollo explicó qué condiciones se requerían para aumentar el aprovisionamiento local y se refirió a las oportunidades de establecimiento de vínculos comerciales entre las ETN y las PYMES nacionales. En particular, se hizo referencia a la posibilidad de que las ETN transfirieran conocimientos sobre gestión y tecnológicos a los proveedores nacionales. Los vínculos comerciales entre las PYMES y las ETN ofrecían beneficios a ambas partes: las ETN necesitaban proveedores competitivos y confiables, capaces de mejorar, innovar y responder a las normas internacionales, mientras que las PYMES necesitaban la cooperación de las ETN para la transferencia tecnológica y el intercambio de conocimientos.

18. Muchas de las preguntas planteadas durante los debates se referían al papel fundamental de los OPI; los sistemas impositivos y de financiación; la infraestructura normativa de los países en desarrollo de destino, y la importancia de la responsabilidad empresarial dentro de las cadenas de valor mundiales.

### **Otros eventos**

19. También se realizó un almuerzo de negocios para facilitar el establecimiento de contactos, en el que se reunieron inversionistas, especialistas en el fomento de las inversiones y

autoridades. Durante el almuerzo, la Secretaria General Adjunta interina de la UNCTAD presentó una nueva serie de publicaciones titulada *Investment advisory series* (Consultoría sobre inversiones), un conjunto de instrumentos prácticos para especialistas en fomento de las inversiones.

-----