

Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo

INFORME SOBRE LAS INVERSIONES EN EL MUNDO

2001

Objetivo:

Fomentar las vinculaciones

PANORAMA GENERAL



Naciones Unidas
Nueva York y Ginebra, 2001

Nota

La UNCTAD se ocupa, dentro de la Secretaría de las Naciones Unidas, de todas las cuestiones relacionadas con la inversión extranjera directa y las empresas transnacionales. La ejecución del Programa de Empresas Transnacionales corrió a cargo, primero, del Centro de las Naciones Unidas sobre las Empresas Transnacionales (1975-1992) y, después, de la División de Empresas Transnacionales y Gestión del Departamento de Desarrollo Económico y Social de las Naciones Unidas (1992-1993). En 1993 el Programa se transfirió a la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo. La misión de la UNCTAD es ayudar a entender mejor la naturaleza de las empresas transnacionales y su contribución al desarrollo y crear un clima favorable a la inversión internacional y al desarrollo de la empresa. Para llevar a cabo esa labor la UNCTAD organiza debates intergubernamentales, análisis e investigaciones, actividades de asistencia técnica, seminarios, reuniones técnicas y conferencias.

Cuando se hace referencia a "países" en este 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 implican, 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 zona. Toda referencia que se haga a una empresa o a sus actividades no significa que la UNCTAD dé su respaldo a esa empresa o a sus actividades.

Los límites y los nombres que aparecen y las denominaciones que se han empleado en los mapas que se reproducen en esta

publicación no significan que cuenten con 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 coinciden con el total indicado porque se han redondeado las cifras.

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

UNCTAD/WIR/2001 (Overview)

Expresiones de agradecimiento

El *Informe de 2001 sobre las inversiones en el mundo* ha sido preparado -bajo la orientación general de Karl P. Sauvant- por un equipo dirigido por Anh-Nga Tran-Nguyen y formado por Victoria Aranda, Americo Beviglia Zampetti, Harnik Deol, Kumi Endo, Wilfried Engelke, Torbjörn Fredriksson, Masataka Fujita, Kálmán Kalotay, Gabriele Köhler, Padma Mallampally, Abraham Negash, Ludger Odenthal, Miguel Pérez Ludeña, Katja Weigl y James Xiaoning Zhan. Se recibieron aportaciones de Sung Soo Eun, Fulvia Farinelli, Günter Fischer y Paul Wessendorp.

Para la labor de investigación se contó sobre todo con la colaboración de Mohamed Chiraz Baly, Bradley Boicourt y Lizanne Martinez. También proporcionó asistencia para la investigación Taddelle Taye. Participaron en distintas fases del *Informe 2001* los tres pasantes siguientes: Maria Cristina D'Ornellas, Leander Kroezen y Pim Schuitemaker. La producción del *Informe 2001* corrió a cargo de Christopher Corbet, Florence Hundry, Zarah Lim, Mary McGee y Chantal Rakotondrainibe. Los gráficos fueron realizados por Diego Oyarzún-Reyes. El *Informe 2001* fue editado por Frederick Glover y Teresita Sabico se encargó de la publicación mediante microcomputadora.

Sanjaya Lall fue el principal consultor y asesor.

Expertos de dentro y fuera del sistema de las Naciones Unidas aportaron ideas para la elaboración del *Informe 2001*. Se recibieron importantes aportaciones de Jorge Carrillo, Lilach Nachum y Prasada Reddy. También aportaron ideas Peter Brimble, Mike Crone, Sonia Ferencikova, Grazia Ietto-Gillies, Andrej Koperdan, Xiaofang Shen, Lu Yuebing y Xia Youfou.

Se consultó a diversos expertos en relación con varios capítulos. Los datos sobre el tema especial de la segunda parte se discutió en una reunión técnica internacional que tuvo lugar en Ginebra en mayo de 2001 en colaboración con el Foro de Políticas de Desarrollo de la Fundación Alemana para el Desarrollo Internacional. Se agradece la

ayuda que prestaron Gudrun Kochendörfer-Lucius e Ina Dettmann-Busch del mencionado Foro.

Durante las diversas fases de la preparación del informe también se recibieron observaciones de Arun Agrawal, Tilman Altenburg, Subash Bijlani, Douglas van der Berghe, Kai Bethke, Mauro Borges Lemos, Andre de Crombrughe, Chris Darrol, Janelle Diller, László Dubcsák, Nigel Easton, Persephone Economou, Mario Frentz, István Fórián, Axèle Giroud, Anabel González, Khalil Hamdani, Robert Handfield, Tom Hayes, Neil Hood, Paul Hyman, Georg Kell, June-Dong Kim, Mark Koulen, Sushil Kumar, Don Lecraw, Robert Lipsey, Henry Loewendahl, John A. Mathews, Jörg Mayer, Pradeep Mehta, Hafiz Mirza, Tony Mizen, Sándor Molnár, Ricardo Monge, Theodore H. Moran, Michael Mortimore, Lynn K. Mytelka, Njunguna S. Ndungu, Fionan O'Muircheartaigh, José Tomás Páez Fernández, Nicholas Phelps, Anne Caroline Posthuma, Ganesh Rasagam, Andrés Rodríguez Claire, Pedro Roffe, Lorraine Ruffing, Christiane Stepanek-Allen, Vit Svajcr, Taffere Tesfachew, Art Tolentino, Selma Tozanli, Rob van der Tulder, Peter Unterweger, Louis T. Wells, Archie Workman, Henry Yeung y Stephen Young.

Prestaron también su concurso para la redacción del *Informe 2001*, especialmente mediante el suministro de datos y otra información, numerosos funcionarios de bancos centralles, oficinas de estadística, organismos de promoción de las inversiones y otros organismos oficiales, y funcionarios de organizaciones internacionales y organizaciones no gubernamentales, así como ejecutivos de varias empresas. Aportó ideas el Servicio de Asesoría sobre Inversión Extranjera del Banco Mundial. Con la colaboración de la Cámara de Comercio Internacional se realizó un estudio de las vinculaciones creadas por las filiales de empresas extranjeras. Todos los mapas que se reproducen en el presente *Informe* han sido aprobados por la Sección de Cartografía del Departamento de Información Pública de las Naciones Unidas, con algunas modificaciones.

Para redactar el *Informe 2001* se contó con el asesoramiento general de John H. Dunning, Asesor Económico Superior.

Es grata obligación agradecer las aportaciones financieras de los Gobiernos de Alemania, Noruega y Suecia.

ÍNDICE

	Página
Panorama general.....	1
LA GEOGRAFÍA DE LA PRODUCCIÓN INTERNACIONAL	
<i>Las corrientes de IED alcanzaron un récord en 2000...,</i>	<i>1</i>
<i>... pero el mapa de la distribución geográfica de las corrientes de IED muestra que la producción internacional está muy concentrada...,</i>	<i>8</i>
<i>... con grandes diferencias entre los países según su éxito en atraer la IED, como lo pone de manifiesto el nuevo Índice de entradas de IED</i>	<i>16</i>
<i>La expansión de la producción internacional está teniendo lugar en un nuevo contexto internacional... ..</i>	<i>21</i>
<i>... y empuja a la concentración en el ámbito subnacional también... ..</i>	<i>26</i>
<i>... que exige una nueva generación de políticas de fomento de las inversiones.....</i>	<i>29</i>
OBJETIVO: FOMENTAR LAS VINCULACIONES DE INTEGRACIÓN HACIA ATRÁS	
<i>Las vinculaciones de integración hacia atrás de las filiales extranjeras con las empresas locales pueden acrecentar los beneficios de la IED.....</i>	<i>31</i>
<i>A las ETN les interesa por egoísmo establecer vínculos con los proveedores locales,....</i>	<i>34</i>

ÍNDICE (continuación)

	Página
<i>... pero los gobiernos pueden contribuir de manera importante a fomentar las vinculaciones...</i>	36
<i>... lo más adecuado tal vez en el marco de un programa especial de fomento de las vinculaciones</i>	40
1. <i>Establecer los objetivos generales del programa de fomento de las vinculaciones</i>	42
2. <i>Seleccionar los destinatarios del programa.....</i>	43
3. <i>Determinar las medidas concretas que convenga adoptar.....</i>	46
4. <i>Establecer un marco administrativo e institucional apropiado para aplicar el programa y vigilar su ejecución</i>	50
<i>Anexo:</i>	
<i>Informe sobre las inversiones en el mundo 2001: Índice ...</i>	55
<i>Selección de publicaciones de la UNCTAD sobre las empresas transnacionales y las inversiones extranjeras directas.....</i>	77
<i>Cuestionario.....</i>	89

Gráficos

1. Distribución de las filiales extranjeras en el sector de la biotecnología, 1999	17
2. Distribución de las filiales extranjeras en el sector de los alimentos y las bebidas, 1999.....	18
3. Ejes de la política de promoción de vinculaciones de integración hacia atrás	39

ÍNDICE (continuación)

	Página
Cuadros	
1. Algunos indicadores de la IED y la producción internacional, 1982-2000	3
2. Distribución regional de las entradas y salida de IED, 1989-2000.....	5
3. Las 25 principales ETN del mundo, clasificadas según el monto de sus activos en el extranjero, 1999 .	11
4. Las diez principales ETN de países en desarrollo, clasificadas según el monto de sus activos en el extranjero, 1999.....	13
5. Las diez principales ETN no financieras de Europa central y oriental, clasificadas según el monto de sus activos en el extranjero, 1999	14
6. Índice de las entradas de IED por regiones, 1988-1990 y 1998-2000	22
7. Cambios introducidos en la legislación nacional, 1991-2000.....	24
8. Medidas de las filiales extranjeras para crear vinculaciones o profundizarlas	47
9. Medidas de los gobiernos para crear vinculaciones o profundizarlas	49

Informe sobre las inversiones en el mundo 2001:

Objetivo: Fomentar las vinculaciones

Panorama general

LA GEOGRAFÍA DE LA PRODUCCIÓN INTERNACIONAL

Las corrientes de IED alcanzaron un récord en 2000...

Las inversiones extranjeras directas (IED) siguen creciendo con rapidez, aumentando con ello el peso de la producción internacional en la economía mundial. Las IED crecieron un 18% en 2000, más deprisa que otros agregados económicos tales como la producción, la formación de capital y el comercio mundiales, y alcanzaron la cifra récord de 1,3 billones de dólares (véase el cuadro 1). Sin embargo, se prevé que las corrientes de IED disminuirán en el 2001.

El motor de la expansión mundial de las corrientes de inversiones son las operaciones de las más de 60.000 empresas transnacionales (ETN), con más de 800.000 filiales en el extranjero. *Los países desarrollados* siguen siendo el principal punto de destino de las IED, y a ellos van a parar más de las tres cuartas partes de las entradas mundiales de estas inversiones. Las fusiones y adquisiciones transfronterizas (FAS) continúan siendo el principal estímulo de las IED, y siguen concentrándose en los países desarrollados. Como consecuencia de este fenómeno, las entradas de IED en los países desarrollados aumentaron un 21% y superaron ligeramente el billón de dólares. Las entradas de IED en los *países en desarrollo* también aumentaron y alcanzaron la cifra de 240.000 millones de dólares. En cambio, la parte porcentual de estos países en las corrientes mundiales de IED disminuyó por segundo año consecutivo, al 19%, en comparación con un máximo del 41% en 1994. La parte porcentual de los países de la *Europa central y oriental*, con unas entradas de 27.000 millones de dólares, se mantuvo igual, en el 2%. Los 49 países menos adelantados (PMA) siguieron atrayendo una cantidad

insignificante de IED, con sólo el 0,3% de las entradas mundiales en el 2000.

En el mundo desarrollado, la *Tríada* -la Unión Europea (UE), los Estados Unidos y el Japón- acaparó el 71% de las entradas mundiales y el 82% de las salidas en el año 2000 (véase el cuadro 2). Dentro del grupo de la Tríada, la *UE* ganó terreno a la vez como receptora y como fuente de IED. Las entradas récord (617.000 millones de dólares) se debieron al estímulo que supusieron los avances de la integración regional, mientras que los Estados Unidos y otros países de la Europa occidental siguieron siendo sus principales socios fuera de la región. Gracias a la adquisición de Mannesmann por Vodafone AirTouch -la mayor operación de fusión transfronteriza hasta el momento- Alemania pasó a ser, por primera vez, el mayor país receptor de IED en Europa. El Reino Unido volvió a ser por segundo año consecutivo la principal fuente de inversiones extranjeras directas de todo el mundo. Los *Estados Unidos* siguieron siendo el mayor país receptor de IED del mundo, con unas entradas de 281.000 millones de dólares. Las salidas, que alcanzaron los 139.000 millones de dólares, disminuyeron un 2%. El *Japón* vio disminuir en el año 2000 sus entradas, que alcanzaron los 8.000 millones de dólares, en un 36% en comparación con el año anterior, como consecuencia en parte de la prolongada reducción del crecimiento económico del país, pero quizá también por el hecho de que, a pesar de tener una política que favorece la IED, otros factores disuaden las entradas de inversiones. En cambio, las salidas de IED del Japón repuntaron y subieron a los 33.000 millones de dólares, la cifra más alta en diez años. En cuanto a los *demás países desarrollados*, los hechos más notables fueron las cifras sin precedentes de entradas y salidas de IED del Canadá, producto de varias grandes operaciones de FAS, en particular con empresas de Europa y los Estados Unidos.

Cuadro 1
Algunos indicadores de la IED y la producción internacional, 1982-2000
 (En miles de millones de dólares y en porcentaje)

Concepto	Valor a precios corrientes (En miles de millones de dólares)			Tasa de crecimiento anual (En porcentaje)					
	1982	1990	2000	1986-1990	1991-1995	1996-1999	1998	1999	2000
Entradas de IED	57	202	1.271	23,0	20,8	40,8	44,9	55,2	18,2
Salidas de IED	37	235	1.150	26,2	16,3	37,0	52,8	41,3	14,3
Monto acumulado de las entradas de IED	719	1.889	6.314	16,2	9,3	16,9	19,8	22,3	21,5
Monto acumulado de las salidas de IED	568	1.717	5.976	20,5	10,8	16,4	20,9	19,5	19,4
Fusiones y adquisiciones transfronterizas ^a	..	151	1.144	26,4 ^b	23,3	50,0	74,4	44,1	49,3
Ventas de las filiales en el extranjero	2.465	5.467	15.680 ^c	15,6	10,5	10,4	18,2	17,2 ^c	18,0
Producto bruto de las filiales en el extranjero	565	1.420	3.167 ^d	16,4	7,2	11,0	3,2	27,2 ^d	16,5
Activos totales de las filiales en el extranjero	1.888	5.744	21.102 ^e	18,2	13,9	15,9	23,4	14,8 ^e	19,8
Exportaciones de las filiales en el extranjero	637	1.166	3.572 ^f	13,2	14,0	11,0	11,8	16,1 ^f	17,9
Puestos de trabajo de las filiales en el extranjero (en miles)	17.454	23.721	45.587 ^g	5,7	5,3	7,8	16,8	5,3 ^g	12,7
PIB al costo de los factores	10.612	21.475	31.895	11,7	6,3	0,7	-0,9	3,4	6,1
Formación bruta de capital fijo	2.236	4.501	6.466 ^h	12,2	6,6	0,6	-0,6	4,3	..
Ingresos por concepto de regalías y cánones	9	27	66 ^h	22,1	14,1	4,0	6,1	1,1	..
Exportaciones de bienes y servicios no imputables a factores	2.124	4.381	7.036 ^h	15,4	8,6	1,9	-1,5	3,9	..

(Véanse fuente y notas en la página siguiente.)

(Fuente y notas del cuadro 1.)

Fuente: UNCTAD, *World Investment Report 2001: Promoting Linkages*, cuadro I.1, pág. 10.

Nota: En el presente cuadro no se incluye el valor de las ventas mundiales de las filiales extranjeras que están vinculadas con sus empresas matrices mediante relaciones que no comportan una participación accionarial, ni las ventas de las propias empresas matrices. Las ventas mundiales, el producto bruto, los activos totales, las exportaciones y los puestos de trabajo de las filiales en el extranjero se han calculado extrapolando los datos mundiales de las filiales en el extranjero de las ETN de Alemania, los Estados Unidos, Francia y el Japón (para las ventas y los puestos de trabajo), de los Estados Unidos y el Japón (para las exportaciones), de los Estados Unidos (para el producto bruto) y de Alemania y los Estados Unidos (para los activos) sobre la base de las partes porcentuales de esos países en el monto acumulado mundial de las salidas de IED.

^a Sólo se dispone de datos de 1987 en adelante.

^b 1987-1990 solamente.

^c Sobre la base del resultado de la siguiente ecuación de regresión de las ventas sobre el monto acumulado de las entradas de IED para el período 1982-1998: Ventas=967+2,462* monto acumulado de las entradas de IED.

^d Sobre la base del resultado de la siguiente ecuación de regresión del producto bruto sobre el monto acumulado de las entradas de IED para el período 1982-1998: Producto bruto=412+0,461* monto acumulado de las entradas de IED.

^e Sobre la base del resultado de la siguiente ecuación de regresión de los activos sobre el monto acumulado de las entradas de IED para el período 1982-1998: Activos=376+3,594* monto acumulado de las entradas de IED.

^f Sobre la base del resultado de la siguiente ecuación de regresión de las exportaciones sobre el monto acumulado de las entradas de IED para el período 1982-1998: Exportaciones=231+0,559* monto acumulado de las entradas de IED.

^g Sobre la base del resultado de la siguiente ecuación de regresión del número de puestos de trabajo sobre el monto acumulado de las entradas de IED para el período 1982-1998: Número de puestos de trabajo=13.925+5,298* monto acumulado de las entradas de IED.

^h Datos para 1999.

Cuadro 2
Distribución regional de las entradas y salidas de IED, 1989-2000
 (En miles de millones de dólares)

Región/país	Entradas de IED							Salidas de IED						
	1989-1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	1989-1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
	(Promedio anual)							(Promedio anual)						
Países desarrollados	137,1	203,5	219,7	271,4	483,2	829,8	1.005,2	203,2	305,8	332,9	396,9	672,0	945,7	1.046,3
Europa occidental	79,8	117,2	114,9	137,5	273,4	485,3	633,2	114,2	173,6	204,3	242,4	475,2	761,1	820,3
Unión Europea	76,6	113,5	109,6	127,6	261,1	467,2	617,3	105,2	159,0	183,2	220,4	454,3	720,1	772,9
Otros países de Europa occidental	3,1	3,7	5,2	9,9	12,3	18,2	15,8	9,0	14,6	21,1	22,0	21,0	41,1	47,4
Estados Unidos	1,0	-	0,2	3,2	3,3	12,7	8,2	29,6	22,5	23,4	26,1	24,2	22,7	32,9
Japón	42,5	58,8	84,5	103,4	174,4	295,0	281,1	49,0	92,1	84,4	95,8	131,0	142,6	139,3
Países y economías en desarrollo	59,6	113,3	152,5	187,4	188,4	222,0	240,2	24,9	49,0	57,6	65,7	37,7	58,0	99,5
África	4,0	4,7	5,6	7,2	7,7	9,0	8,2	0,9	0,5	0,0	1,7	0,9	0,6	0,7
América Latina y el Caribe	17,5	32,3	51,3	71,2	83,2	110,3	86,2	3,7	7,3	5,5	14,4	8,0	21,8	13,4
Asia y el Pacífico	37,9	75,9	94,5	107,3	95,9	100,0	143,8	20,3	41,1	51,9	49,4	28,7	35,5	85,3
Asia	37,7	75,3	94,4	107,2	95,6	99,7	143,5	20,3	41,1	51,9	49,4	28,6	35,4	85,2
Asia occidental	2,2	-	2,9	5,5	6,6	0,9	3,4	0,3	-1,0	2,3	-0,3	-1,7	0,7	1,3
Asia central	0,4	1,7	2,1	3,2	3,0	2,6	2,7	-	0,3	0,0	0,2	0,3	0,3	0,3
Asia meridional, oriental y sudoriental	35,1	73,6	89,4	98,5	86,0	96,2	137,3	20,0	41,8	49,7	49,5	30,0	34,4	83,6
Asia meridional	0,8	2,9	3,7	4,9	3,5	3,1	3,0	-	0,1	0,3	0,1	0,1	0,1	0,3
Pacífico	0,2	0,6	0,2	0,1	0,3	0,3	0,3	-	-	-	-	0,1	0,1	0,0
Europa en desarrollo	0,2	0,5	1,1	1,7	1,6	2,7	2,0	-	-	0,1	0,2	0,1	0,1	0,1
Europa central y oriental	3,4	14,3	12,7	19,2	21,0	23,2	25,4	0,1	0,5	1,0	3,4	2,1	2,1	4,0
Todo el mundo	200,1	331,1	384,9	477,9	692,5	1.075,0	1.270,8	228,3	355,3	391,6	466,0	711,9	1.005,8	1.149,9

Fuente: UNCTAD, *World Investment Report 2001: Promoting Linkages*, cuadros B.1 y B.2 del anexo, págs. 291 y 296.

Hubo grandes diferencias en las tendencias de la IED entre los países en desarrollo. En contraste con lo ocurrido en la mayoría de las demás regiones del mundo, las entradas de IED en *África* (incluida Sudáfrica) disminuyeron en el 2000 (por primera vez desde mediados de la década de 1990), de 10.500 millones de dólares a 9.100 millones. Esto hizo que la parte porcentual de África en las corrientes totales de IED cayera por debajo del 1%. La disminución afectó sobre todo a dos países: Sudáfrica y Angola. En el primero de estos países el menor número de privatizaciones y fusiones fue la causa de la disminución, mientras que en el segundo se debió a la caída de las entradas de IED en el sector petrolero. La Comunidad de Desarrollo del África Meridional siguió siendo la subregión más importante de África en lo que se refiere a las entradas de IED. Su parte porcentual en las entradas totales de IED en el continente africano se situó en el 44%, en comparación con el 21% en la primera mitad de la década de 1990. Los mayores alicientes que ofrece la Comunidad a la inversión extranjera directa posiblemente se deban sobre todo a ciertos factores privativos de algunos de sus países miembros, pero las entradas de IED también se vieron impulsadas al menos en parte por la integración económica de la región.

Después de triplicarse durante la segunda mitad de la década de 1990, las entradas de IED en *América Latina y el Caribe* también disminuyeron en el 2000, en un 22%, alcanzando la cifra de 86.000 millones de dólares. Esto fue sobre todo una caída momentánea con respecto a 1999 -año en que las entradas de IED en la región aumentaron enormemente gracias a tres grandes adquisiciones transfronterizas de empresas latinoamericanas- más que un cambio de la tendencia fundamental. Hubo menos privatizaciones en el 2000, aunque siguen siendo un factor importante de atracción de las entradas de IED. Por sectores, las entradas de IED en América del Sur se dirigieron principalmente al sector de los servicios y el de los recursos naturales, mientras que en México el sector manufacturero y la banca siguieron recibiendo la mayor parte de esas entradas.

En el *Asia en desarrollo*, las entradas de IED alcanzaron una cifra récord de 143.000 millones de dólares en 2000. El aumento

mayor se produjo en el Asia oriental; Hong Kong (China), en particular, registró un auge sin precedentes de las entradas de IED, que sumaron los 64.000 millones de dólares, con lo que Hong Kong pasó a ser el principal receptor de IED de Asia y también del conjunto de los países en desarrollo. Este repunte de las entradas de IED se explica por varias razones. En primer lugar, es resultado de la recuperación de las turbulencias económicas del pasado reciente. En segundo lugar, las ETN que planeaban hacer inversiones en la China continental han estado "aparcando" fondos en Hong Kong (China), en previsión de la esperada entrada de China en la OMC. En tercer lugar, el incremento se debió a una gran operación de fusión transfronteriza en el sector de las telecomunicaciones, que por sí sola representó casi la tercera parte de las entradas totales de IED en el territorio. En cuarto lugar, ha habido un mayor movimiento de ida y vuelta de capitales que entran y salen de Hong Kong (China).

Las corrientes de IED hacia China, con una cifra de 41.000 millones de dólares, se mantuvieron bastante estables. En el curso de las negociaciones para ingresar en la OMC China ha modificado varias de sus políticas sobre estas inversiones. Las ETN desempeñan un papel cada vez más importante en la economía china. Por ejemplo, los impuestos pagados por las filiales extranjeras representaron el 18% (27.000 millones de dólares) de la recaudación total del país por el impuesto de sociedades en el año 2000. Las entradas en el Asia sudoriental (ASEAN-10) se mantuvieron por debajo del nivel anterior a la crisis. La parte porcentual de la subregión en las corrientes totales de IED hacia el Asia en desarrollo siguió disminuyendo y en el 2000 se situó en el 10%, en comparación con más del 30% a mediados de la década de 1990. Esto se debió en gran parte al aumento de las entradas en otros países de la región y a las fuertes desinversiones en Indonesia desde el estallido de la crisis financiera. En la subregión del Asia meridional las entradas de IED disminuyeron un 1% con respecto al año anterior. La India, el mayor receptor del subcontinente, recibió 2.000 millones de dólares. A pesar de estas tendencias contrapuestas, las perspectivas a largo plazo en lo que se refiere a las entradas de inversiones en el Asia en desarrollo siguen siendo brillantes. Además de la calidad de los factores que atraen las IED, la

profundización de la integración económica probablemente impulsará las entradas de IED en la región.

Las salidas de IED del Asia en desarrollo se duplicaron en el 2000, con un monto total de 85.000 millones de dólares. Hong Kong (China) fue la fuente más importante (63.000 millones de dólares); más de la mitad de sus salidas de IED tuvieron por destino China. Las salidas de IED de China y la India también repuntaron.

Las entradas de IED en la *Europa central y oriental* también aumentaron, a la cifra sin precedentes de 27.000 millones de dólares. Las privatizaciones realizadas fueron uno de los factores que más impulsaron las entradas de IED en toda la región, con la excepción de Hungría, donde el proceso de privatizaciones prácticamente ha concluido, y de la Comunidad de Estados Independientes, zona en la cual todavía no han comenzado las privatizaciones en gran escala que atraerán a inversores extranjeros. Las salidas de IED de la región crecieron más de prisa que las entradas, a pesar de que los datos oficiales sobre las salidas de IED probablemente subestimen las cifras reales. (Algunas de las inversiones directas realizadas por empresas extranjeras en la Federación de Rusia no se contabilizan, o se contabilizan dentro de otras partidas de la balanza de pagos.)

... pero el mapa de la distribución geográfica de las corrientes de IED muestra que la producción internacional está muy concentrada...

El mapa de las *entradas* de IED indica en qué medida los países receptores se van integrando en la economía internacional en vías de mundialización. También indica indirectamente cómo se reparten los beneficios de las IED. El mapa de las *salidas* de IED muestra qué países controlan la distribución mundial de estas inversiones. Entender la estructura geográfica de las corrientes y los montos acumulados de IED y los factores que las motivan es importante para la elaboración y aplicación de las estrategias y políticas económicas.

La comparación de los mapas mundiales de las entradas y salidas de IED en 2000 y 1985 pone de manifiesto que las IED son un

fenómeno que toca de forma sustancial a muchos más países que en el pasado. Más de 50 países (de los cuales 24 son países en desarrollo) tienen un monto acumulado de entradas que supera los 10.000 millones de dólares, en comparación con solamente 17 países hace 15 años (siete de ellos países en desarrollo). El panorama en lo que se refiere a las salidas de IED es similar: el número de países cuyo monto acumulado de salidas supera los 10.000 millones de dólares aumentó de 10 a 33 (y ahora incluye a 12 países en desarrollo, en comparación con 8 en 1985) en el mismo período. Pasando a las corrientes de IED, el número de países que reciben un promedio anual de más de 1.000 millones de dólares aumentó de 17 (seis de ellos en desarrollo) a mediados de la década de 1980 a 51 (23 de ellos en desarrollo) a finales de la década de 1990. En lo que se refiere a las salidas, 33 países (11 de ellos en desarrollo) invirtieron más de 1.000 millones de dólares a finales de la década de 1990, en comparación con 13 países (de los que sólo uno era país en desarrollo) a mediados de la década de 1980.

A pesar, sin embargo, de su extensión, las IED están repartidas de forma muy desigual. Los 30 principales países receptores del mundo suman el 95% de las entradas mundiales totales de IED y el 90% de sus montos acumulados. Los 30 principales países de origen suman alrededor del 99% de las salidas mundiales de IED y de sus montos acumulados, principalmente economías industrializadas. El 90%, aproximadamente, de las 100 mayores ETN no financieras del mundo por la cifra de sus activos en el extranjero tienen su sede en la Tríada (véase en el cuadro 3 los nombres de las 25 primeras de esas empresas). Más de la mitad de dichas empresas pertenecen a las industrias del material eléctrico y electrónico, el automóvil y la exploración y distribución de petróleo. Estas ETN desempeñan un papel importante en la producción internacional: sumaban (en 1999) aproximadamente el 12, el 16 y el 15% de los activos en el extranjero, las ventas y el número de trabajadores, respectivamente, de las más de 60.000 ETN del mundo. En 1999 General Electric seguía siendo la mayor ETN del mundo. Por primera vez, tres empresas de países en desarrollo (Hutchison Whampoa, Petróleos de Venezuela y Cemex) figuran entre las 100 mayores ETN del mundo. La

transnacionalización de las empresas es un fenómeno cada vez más patente no sólo en los países desarrollados sino también en los países en desarrollo. Las primeras 50 ETN de los países en desarrollo -de las cuales las mayores son comparables por su tamaño a las más pequeñas de las 100 ETN más grandes del mundo- tienen su domicilio social en 13 nuevas economías industriales de Asia y América Latina, así como en Sudáfrica (véanse en el cuadro 4 los nombres de las 10 primeras de esas empresas). Esas 50 ETN se dedican principalmente a la construcción, a la fabricación de alimentos y bebidas y a actividades diversificadas. Las mayores 25 ETN de la Europa central y oriental están repartidas de forma algo más igual entre nueve países de origen (véanse en el cuadro 5 los nombres de las 10 primeras de esas empresas). Los transportes, la minería, el petróleo, el gas y los productos químicos y farmacéuticos son las ramas de actividad predominantes de estas empresas. El índice de transnacionalización para los tres grupos de ETN muestra algunas diferencias. El grado de transnacionalización aumentó tanto para las 50 como para las 25 mayores ETN: del 37% en 1998 al 39% en 1999 en el caso de las primeras, y del 26 al 32% en el de las segundas. El índice de transnacionalización de las 100 mayores ETN se mantuvo bastante estable en un nivel alto (53%).

La distribución geográfica de la producción internacional difiere según el país y el sector, y además cambia con el tiempo, en parte como consecuencia de las modificaciones que se producen en la composición por sectores de las IED. En los diez años últimos los servicios han adquirido más importancia en la producción internacional porque en tiempos relativamente recientes se liberalizó ese sector para favorecer las IED en él. En 1999 el sector de los servicios sumaba más de la mitad del monto acumulado total de las entradas de IED en los países desarrollados y alrededor de un tercio del monto acumulado de esas entradas en los países en desarrollo.

Cuadro 3
Las 25 principales ETN del mundo, clasificadas según el monto de sus activos en el extranjero, 1999
 (En miles de millones de dólares y número de trabajadores)

Clasificación en 1998 según:		Clasificación en 1997 según:		Empresa	País	Sector ^b	Activos		Ventas		Número de trabajadores		ITN ^a (%)
Activos en el extranjero	ITN ^a	Activos en el extranjero	ITN ^a				En el extranjero	Total	En el extranjero	Total	En el extranjero	Total	
1	75	1	75	General Electric	Estados Unidos	Productos electrónicos	141,1	405,2	32,7	111,6	143.000	310.000	36,7
2	22	5	19	ExxonMobil Corporation	Estados Unidos	Expl./ref./distr. de petróleo	99,4	144,5	115,5	160,9	68.000	107.000	68,0
3	43	3	45	Royal Dutch/Shell Group ^c	Países Bajos/ Reino Unido	Expl./ref./distr. de petróleo	68,7	113,9	53,5	105,4	57.367	99.310	56,3
4	83	2	85	General Motors	Estados Unidos	Automóvil	68,5	274,7	46,5	176,6	162.300	398.000	30,7
5	77	4	76	Ford Motor Company	Estados Unidos	Automóvil	..	273,4	50,1	162,6	191.486	364.550	36,1
6	82	6	60	Toyota Motor Corporation	Japón	Automóvil	56,3	154,9	60,0	119,7	13.500	214.631	30,9
7	51	9	59	DaimlerChrysler AG	Alemania	Automóvil	55,7	175,9	122,4	151,0	225.705	466.938	53,7
8	21	32	27	Total Fina SA	Francia	Expl./ref./distr. de petróleo	..	77,6	31,6	39,6	50.538	74.437	70,3
9	50	7	54	IBM	Estados Unidos	Ordenadores	44,7	87,5	50,4	87,6	161.612	307.401	53,7
10	18	8	21	BP	Reino Unido	Expl./ref./distr. de petróleo	39,3	52,6	57,7	83,5	62.150	80.400	73,7
11	2	10	3	Nestlé S.A.	Suiza	Alimentos/bebidas	33,1	36,8	45,9	46,7	224.554	230.929	95,2
12	45	11	51	Volkswagen Group	Alemania	Automóvil	..	64,3	47,8	70,6	147.959	306.275	55,7
13	11	-	-	Nippon Mitsubishi Oil Corporation (Nippon Oil Co. Ltd)	Japón	Expl./ref./distr. de petróleo	31,5	35,5	28,4	33,9	11.900	15.964	82,4
14	41	19	52	Siemens AG	Alemania	Productos electrónicos	..	76,6	53,2	72,2	251.000	443.000	56,8
15	90	14	73	Wal-Mart Stores	Estados Unidos	Comercio al por menor	30,2	50,0	19,4	137,6	..	1.140.000	25,8
16	55	-	-	Repsol-YPF SA	España	Expl./ref./distr. de petróleo	29,6	42,1	9,1	26,3	..	29.262	51,6
17	13	17	17	Diageo Plc	Reino Unido	Bebidas	28,0	40,4	16,4	19,0	59.852	72.479	79,4
18	59	87	84	Mannesmann AG	Alemania	Telecom./ingeniería	..	57,7	11,8	21,8	58.694	130.860	48,9
19	58	13	63	Suez Lyonnaise des Eaux	Francia	Diversificada/servicios públicos	..	71,6	9,7	23,5	150.000	220.000	49,1
20	32	23	40	BMW AG	Alemania	Automóvil	27,1	39,2	26,8	36,7	46.104	114.952	60,9
21	3	15	8	ABB	Suiza	Equipo eléctrico	27,0	30,6	23,8	24,4	155.427	161.430	94,1
22	42	20	41	Sony Corporation	Japón	Productos electrónicos	..	64,2	43,1	63,1	115.717	189.700	56,7
23	9	34	1	Seagram Company	Canadá	Bebidas/medios de comunicación	25,6	35,0	12,3	11,8	88,6
24	8	12	7	Unilever	Reino Unido/ Países Bajos	Alimentos/bebidas	25,3	28,0	38,4	44,0	222.614	246.033	89,3
25	49	-	-	Aventis	Francia	Productos farmacéuticos/químicos	..	39,0	4,7	19,2	..	92.446	54,0

(Véanse fuente y notas en la página siguiente.)

(Fuente y notas del cuadro 3.)

Fuente: UNCTAD, *World Investment Report 2001: Promoting Linkages*, cuadro III.1, pág. 90.

Nota: La lista sólo incluye ETN no financieras. En algunas empresas los inversores extranjeros pueden tener una participación minoritaria en el capital superior al 10%

^a ITN es el acrónimo de "índice de transnacionalización". Este índice 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.

^b La clasificación de las empresas por sectores se ajusta a la Clasificación Industrial Uniforme de los Estados Unidos, que es la utilizada por la Comisión de Bolsa y Valores de este país.

^c Activos en el extranjero, ventas y número de trabajadores fuera de Europa.

.. No se obtuvieron para este estudio datos sobre los activos, las ventas y el número de trabajadores en el extranjero. Como no se contó con datos, se calcularon empleando fuentes de información secundaria o sobre la base de las relaciones entre activos del extranjero y activos totales, ventas en el extranjero y ventas totales, y empleo en el extranjero y empleo total.

Cuadro 4

Las diez principales ETN de países en desarrollo, clasificadas según el monto de sus activos en el extranjero, 1999

(En millones de dólares y número de trabajadores)

Clasificación según Activos en el extranjero	ITN ^a	Empresa	Economía	Sector ^b	Activos		Ventas		Número de trabajadores		ITN ^a (%)
					En el extranjero	Total	En el extranjero	Total	En el extranjero	Total	
1	24	Hutchison Whampoa Limited	Hong Kong, China	Diversificada	..	48.532	2.107	7.132	..	42.510	38,5
2	30	Petróleos de Venezuela	Venezuela	Expl./ref./distr. de petróleo	8.009	47.250	13.332	32.600	15.000	47.760	29,8
3	10	Cemex S.A	México	Construcción	6.973	11.896	2.504	4.841	..	20.902	54,6
4	39	Petronas - Petrolim Nasional Berhad	Malasia	Expl./ref./distr. de petróleo	..	31.992	..	15.957	..	18.578	19,8
5	34	Samsung Corporation	Corea, República de	Diversificada/comercio	5.127	21.581	6.339	37.180	1.911	4.600	27,4
6	13	Daewoo Corporation	Corea, República de	Diversificada/comercio	..	16.460	..	18.618	..	12.021	49,4
7	22	Lg Electronics Inc.	Corea, República de	Productos electrónicos y equipo eléctrico	4.215	17.273	6.383	15.590	27.000	50.000	39,8
8	45	Sunkyong Group	Corea, República de	Energía/comercio/ productos químicos	4.214	34.542	10.762	43.457	2.273	26.296	15,2
9	43	New World Development Co., Ltd.	Hong Kong, China	Construcción	4.097	14.789	368	2.259	788	22.945	15,8
10	42	Samsung Electronics Co., Ltd.	Corea, República de	Productos electrónicos y equipo eléctrico	3.907	25.487	5.214	28.024	6.039	39.350	16,4

Fuente: UNCTAD, *World Investment Report 2001: Promoting Linkages*, cuadro III.9, pág. 105.

^a ITN es el acrónimo de "índice de transnacionalización", que 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.

^b La clasificación de las empresas por sectores se ajusta a la Clasificación Industrial Uniforme de los Estados Unidos, que es la utilizada por la Comisión de Bolsa y Valores de este país.

.. No se obtuvieron para este estudio datos sobre los activos, las ventas y los trabajadores en el extranjero. Como no se contó con datos, se calcularon empleando fuentes de información secundaria o sobre la base de las relaciones entre activos en el extranjero y activos totales, ventas en el extranjero y ventas totales, y empleo en el extranjero y empleo total.

Cuadro 5
Las diez principales ETN no financieras de Europa central y oriental, clasificadas^a según el monto de sus activos en el extranjero, 1999
 (En millones de dólares y número de trabajadores)

Clasificación según:		Empresa	País	Sector	Activos		Ventas		Número de trabajadores		Índice de transnacionalización ^b (%)
Activos en el extranjero	Índice de transnacionalización ^b				En el extranjero	Total	En el extranjero	Total	En el extranjero	Total	
1	15	Lukoil Oil Co.	Federación de Rusia	Petróleo y gas natural	3.236,0	8.422,0	4.642,0 ^a	10.903,0	10.000	120.000	29,8
2	1	Latvian Shipping Co.	Letonia	Transporte	459,0	470,0	191,0	191,0	1.124	1.748	87,3
3	23	Hrvatska Elektroprivreda d.d.	Croacia	Energía	296,0	2.524,0	10,0	780,0	..	15.877	4,3
4	12	Podravka Group ^c	Croacia	Alimentos y bebidas/productos farmacéuticos	285,9	477,1	119,4	390,2	501	6.898	32,6
5	6	Primorsk Shipping Co.	Federación de Rusia	Transporte	256,4	444,1	85,3	116,5	1.308	2.777	59,4
6	11	Gorenje Group	Eslovenia	Aparatos domésticos	236,3	618,1	593,3	1.120,6	590	6.691	33,3
7	8	Far Eastern Shipping Co.	Federación de Rusia	Transporte	236,0	585,0	134,0	183,0	263	8.873	38,8
8	7	Pliva Group	Croacia	Productos farmacéuticos	181,8	915,9	384,7	587,6	2.645	7.857	39,7
9	10	TVK Ltd.	Hungría	Productos químicos	175,4	553,2	248,9	394,3	927	5.225	37,5
10	2	Motokov a.s. ^c	República Checa	Comercio	163,6	262,5	260,2	349,1	576	1.000	64,8

Fuente. UNCTAD, *World Investment Report 2001: Promoting Linkages*, cuadro III.16, pág. 115.

^a Clasificación basada en las respuestas a un cuestionario.

^b El índice de transnacionalización 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.

^c Datos de 1998.

^d Incluidas las exportaciones de la empresa matriz.

En muchas ramas de los servicios, la IED tiende a estar relativamente muy repartida, lo que se explica por la importancia de la proximidad a los clientes. Lo mismo se puede decir de algunas industrias manufactureras, en las cuales el acceso al mercado interior es la razón fundamental para invertir en el extranjero. Sin embargo, cuanto más avanzado es el nivel tecnológico de un sector, mayor tiende a ser el grado de concentración. Por ejemplo, si se toman seis sectores que tienen niveles tecnológicos diferentes (semiconductores, biotecnología, automóvil, receptores de TV y radio, alimentos y bebidas, y textiles y prendas de vestir), el mapa de estos sectores muestra que las IED en biotecnología están muy concentradas geográficamente (gráfico 1) seguidas de las inversiones directas en los sectores de los semiconductores y los receptores de televisión y radio. En cambio, las IED en el sector de los alimentos y las bebidas están repartidas de forma más igual entre los países receptores (gráfico 2). Las filiales extranjeras que operan en los sectores intensivos en tecnología tienden a concentrarse en ciertos lugares del mundo. Esto se debe a que existen diferencias en la distribución por ramas de la IED en el sector manufacturero entre los países desarrollados y los países en desarrollo. En los países desarrollados, la rama de los productos químicos es la mayor receptora de inversiones extranjeras directas, mientras que en los países en desarrollo estas inversiones se concentran en las ramas poco intensivas en tecnología.

En el plano funcional, la distribución geográfica de las IED se explica por la política de búsqueda de la eficiencia de las ETN ante la competencia cada vez mayor que afrontan en los mercados, así como por los adelantos tecnológicos que permiten establecer enlaces en tiempo real a largas distancias y por la liberalización de la política de comercio exterior y la política de inversiones extranjeras directas. Esto impulsa una mayor dispersión geográfica de todas las funciones empresariales. Incluso funciones tan esenciales como el diseño, la I+D y la gestión financiera están siendo objeto de una internacionalización cada vez mayor con el fin de optimizar los costos, la eficiencia y la flexibilidad. Considérese, por ejemplo, el emplazamiento de las sedes regionales. Singapur y Hong Kong (China) han visto implantarse en su territorio una serie de sedes

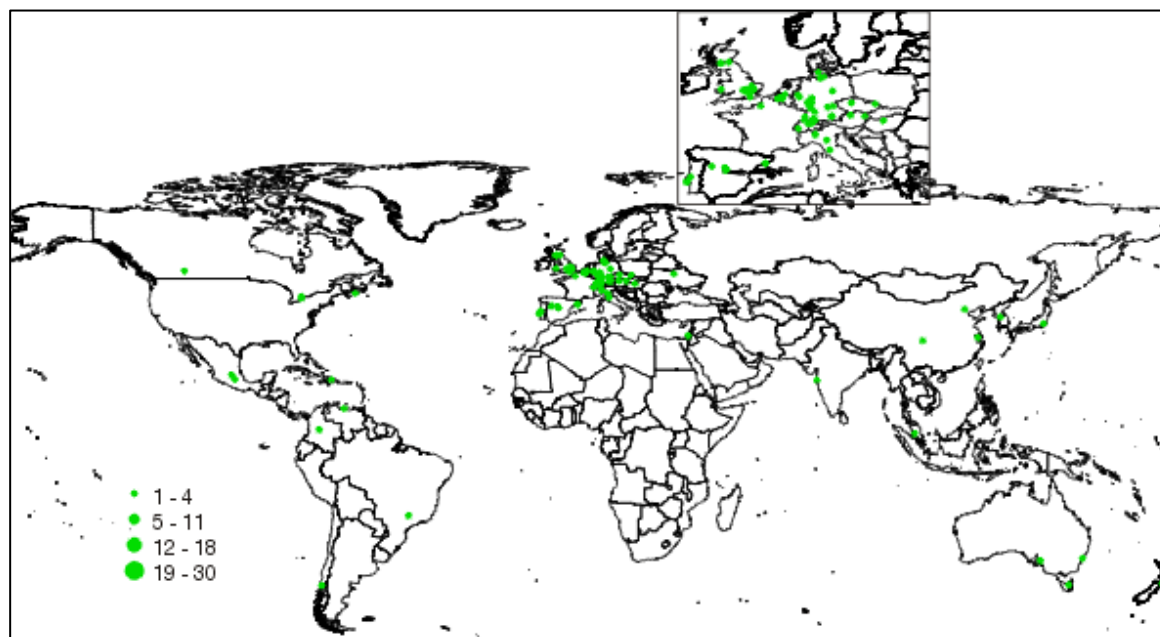
regionales con el fin de atender la región asiática, y en el 2000 el primer lugar acogía ya unas 2.000 sedes regionales y el segundo 855. En algunos sectores las ETN han establecido sistemas integrados de producción internacional basados en una división internacional intraempresarial del trabajo que abarca varias regiones (como en el sector del automóvil) o continentes (como en el de los semiconductores). En unos sistemas tan complejos las funciones trasladadas a diferentes emplazamientos varía mucho. A los emplazamientos menos industrializados se les asignan tareas más sencillas, como el montaje y el embalaje, mientras que las funciones más intensivas en conocimientos especializados y en tecnología se llevan a emplazamientos industrialmente más avanzados.

... con grandes diferencias entre los países según su éxito en atraer la IED, como lo pone de manifiesto el nuevo Índice de entradas de IED.

La concentración de la IED es el corolario de la concentración, en términos más generales, de la actividad económica. Por esto también están muy concentradas las exportaciones, las inversiones interiores y los pagos de tecnología. Las economías más ricas y más competitivas reciben y hacen lógicamente más inversiones directas internacionales que otras economías.

Para medir los alicientes que ofrece un país a los inversores internacionales es útil tener en cuenta su tamaño y poderío económico relativo. El *índice de entradas de IED* mide la capacidad de los países para atraer IED partiendo del tamaño económico y la competitividad de cada país. Este índice es el promedio de tres razones, e indica la parte porcentual de cada país en el monto mundial de las IED tomando como base su respectiva parte porcentual en el PIB, el empleo y las exportaciones. Por lo tanto, si el índice de un país es igual a la "unidad", esto quiere decir que su parte porcentual en el monto mundial de las IED iguala la posición económica que ocupa ese país según aquellos tres indicadores.

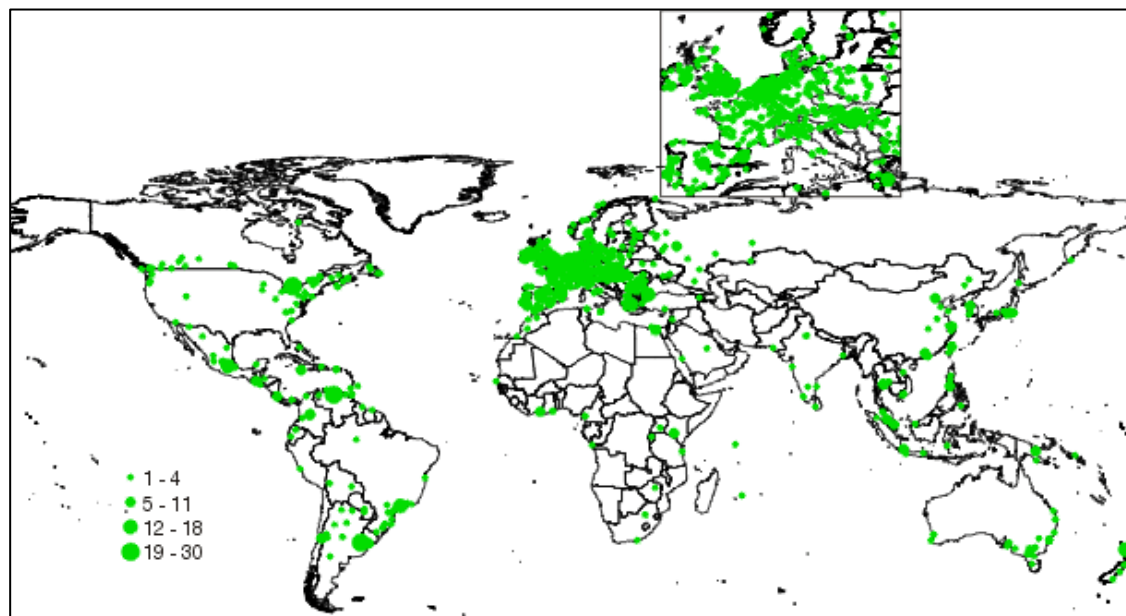
Gráfico 1. Distribución de las filiales extranjeras en el sector de la biotecnología, 1999^a



Fuente: UNCTAD, *World Investment Report 2001: Promoting Linkages*, gráfico II.18, pág. 69.

^a Sobre la base de las 169 filiales extranjeras con participación mayoritaria de la matriz que se han podido localizar

Gráfico 2. Distribución de las filiales extranjeras en el sector de los alimentos y las bebidas, 1999^a



Fuente: UNCTAD, *World Investment Report 2001: Promoting Linkages*, gráfico II.22, pág. 71.

^a Sobre la base de las 2.245 filiales extranjeras con participación mayoritaria de la matriz que se han podido localizar.

La clasificación de 112 países en 1988-1990 y de 137 en 1998-2000 muestra una gran dispersión de los valores del citado índice. Para 1998-2000 el valor del índice oscila entre 17,3 para la economía que ocupa el primer puesto, Bélgica y Luxemburgo, y -0,8 para el Yemen. Además, la clasificación ha cambiado considerablemente con el tiempo. Singapur bajó del primer puesto que ocupaba a finales de la década de 1980 al decimotercer puesto una década más tarde. La disminución del valor de su índice se debe a un crecimiento más lento de las IED (en alrededor de la mitad) que de su PIB y sus exportaciones, que aumentaron en más del doble entre los dos períodos. La posición de Suecia ha mejorado considerablemente (subiendo del vigésimo noveno puesto al cuarto), en parte como resultado de los cambios introducidos deliberadamente en su política de inversiones extranjeras en la década de 1990 a favor de una mayor apertura a la entrada de IED.

En 1998-2000 cinco países tuvieron un índice de entradas de IED igual a la unidad: Costa Rica, Eslovaquia, El Salvador, Hungría y Malasia. Para 53 países ese índice alcanzó un valor superior a la unidad y para 79 fue inferior. El último grupo, que presenta resultados menos brillantes en lo que se refiere a atraer corrientes de IED, incluye economías avanzadas como el Japón, Italia y Grecia, nuevas economías industriales como la República de Corea, la Provincia china de Taiwán y Turquía, países con abundancia de petróleo como la Arabia Saudita, y varios países de renta baja. Los receptores de IED que tienen índices con valores altos incluyen la mayoría de países desarrollados, Hong Kong (China), Singapur y ciertos países de la Europa central y oriental.

En ambos períodos el índice para los países desarrollados alcanza un valor casi el doble del promedio mundial, mientras que para los países en desarrollo y las economías en transición es inferior a ese promedio (cuadro 6). Las diferencias entre los tres grupos de países se deben sobre todo a la influencia de la variable del empleo: el grupo de los países desarrollados y el de los países en desarrollo tienen cuotas de IED que aproximadamente se corresponden con sus cuotas del PIB mundial, pero los primeros reciben un porcentaje de la

IED mundial mucho mayor que la parte que les corresponde del empleo mundial, en tanto que los países en desarrollo y las economías en transición reciben menos. En el grupo de los países en desarrollo, los valores del índice de entradas de IED para América del Sur y el Asia central fueron superiores a la unidad en 1998-2000. En las otras regiones (para esas dos regiones en el período anterior) el valor de ese índice fue inferior a la unidad. El Asia meridional, el Asia occidental y África del Norte presentan los valores más bajos, y quizá esto se explique más por factores políticos que económicos. El África subsahariana recibe una proporción de IED que concuerda con su porcentaje del PIB mundial, pero en cambio recibe muy poco en relación con su parte porcentual en el empleo mundial; además, con el tiempo, el valor de su índice de entradas de IED ha disminuido ligeramente. En cuanto al grupo de los PMA, el valor de su índice se duplicó entre los dos períodos, sobre todo como consecuencia del aumento de la relación entre la IED y las exportaciones y la IED y el PIB. De hecho, en el segundo de los períodos, el índice de entradas de IED de los PMA africanos superó la unidad, y ahora es casi dos veces más alto que el del conjunto del África subsahariana. El valor de dicho índice para los demás PMA ha disminuido a lo largo de la década.

Los valores obtenidos con este índice llevan a concluir que África recibe menos corrientes de IED en comparación con el tamaño económico relativo de la región. El hecho económico que explica esto es que el África subsahariana ha visto disminuir su porcentaje *tanto* de las entradas mundiales de IED *como* de otros agregados económicos; sin embargo, los PMA africanos han mantenido su parte porcentual de la IED, mientras que han vuelto a perder terreno con respecto a otros agregados económicos.

Interpretar el índice de entradas de IED exige cierta cautela y acudir a los datos sobre otras variables económicas y sobre la política de inversiones. Sin embargo, puede servir de base para saber qué éxito han tenido los distintos países en atraer la IED. Muchos de los países que figuran en los primeros puestos de la clasificación (con un índice muy superior a la unidad) son economías fuertes que tratan de

reforzar su poderío económico con políticas encaminadas a atraer una proporción de la IED mayor de la que les correspondería normalmente. Sin embargo, también hay unos cuantos países con una economía débil, pero con gran abundancia de recursos naturales, que figuran en los primeros puestos de la clasificación. Varios países que ocupan los puestos más bajos son economías débiles en las cuales la influencia de otras políticas y factores económicos hacen manifiestamente que las entradas de IED se sitúen por debajo de los niveles que cabría esperar de los elementos de vigor económico que componen el índice. Sin embargo, hay otros países situados en la cola, como el Japón y la República de Corea, que tienen en conjunto una posición económica sólida y que, no obstante, han decidido limitar las entradas de IED (por lo menos hasta fecha bastante reciente).

La expansión de la producción internacional está teniendo lugar en un nuevo contexto internacional...

El contexto internacional está cambiando rápidamente y esto a su vez hace que cambien los factores que impulsan las IED. Aunque los principales factores que han atraído tradicionalmente las IED -mercados grandes, existencia de recursos naturales y acceso a mano de obra barata sin calificar o semicalificada- siguen teniendo cierto peso, su importancia disminuye, sobre todo en lo que se refiere a las funciones y los sectores más dinámicos. A medida que van cayendo las barreras al comercio y aumentando los lazos regionales, también disminuye la importancia de muchos mercados *nacionales*. Las industrias primarias representan una proporción cada vez menor de la actividad industrial, y los recursos naturales desempeñan *per se* un papel menor como fuerza de atracción de la IED en muchos países. El papel de la mano de obra "bruta" barata es parecido: incluso las actividades intensivas en trabajo hay que combinarlas a menudo con el empleo de nuevas tecnologías y de conocimientos especializados avanzados. En cambio, la localización de las actividades de las ETN obedece cada vez más a tres hechos: la liberalización de las políticas económicas, el progreso técnico y la evolución constante de las estrategias empresariales.

Cuadro 6
Índice de las entradas de IED por regiones, 1988-1990 y 1998-2000

Región	1988-1990				1998-2000			
	Porcentaje de la IED/ Porcentaje del PIB ^a	Porcentaje de la IED/ Porcentaje del empleo ^b	Porcentaje de la IED/ Porcentaje de las exportaciones ^c	Índice de las entradas de IED	Porcentaje de la IED/ Porcentaje del PIB ^a	Porcentaje de la IED/ Porcentaje del empleo ^b	Porcentaje de la IED/ Porcentaje de las exportaciones ^c	Índice de las entradas de IED
Todo el mundo^a	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0
Economías desarrolladas	1,0	4,0	1,1	2,0	1,0	4,4	1,1	2,2
Europa occidental	1,3	4,9	0,9	2,4	1,6	6,3	1,1	3,0
Unión Europea	1,3	4,8	1,0	2,4	1,6	6,4	1,1	3,0
Otros países de la Europa occidental	1,1	5,7	0,6	2,5	1,1	5,5	0,6	2,4
América del Norte	1,1	4,7	2,0	2,6	0,9	4,4	1,6	2,3
Otras economías desarrolladas	0,3	1,1	0,5	0,6	0,1	0,5	0,2	0,3
Economías en desarrollo	1,0	0,2	0,7	0,6	1,0	0,3	0,7	0,7
África	1,0	0,2	0,7	0,6	0,7	0,1	0,6	0,4
África del Norte	0,8	0,4	0,7	0,6	0,4	0,2	0,4	0,3
Otros países de África	1,2	0,2	0,8	0,7	1,0	0,1	0,7	0,6
América Latina y el Caribe	0,8	0,6	1,0	0,8	1,1	1,0	1,6	1,2
América del Sur	0,7	0,5	1,0	0,7	1,2	1,1	2,6	1,6
Otros países de América Latina y el Caribe	1,2	0,8	1,1	1,0	0,9	0,7	0,6	0,7
Asia y el Pacífico	1,1	0,2	0,6	0,6	0,9	0,2	0,6	0,6
Asia	1,1	0,2	0,6	0,6	0,9	0,2	0,6	0,6
Asia occidental	0,3	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,1	0,2
Asia central	1,7	0,3	1,3	1,1
Asia meridional, oriental, sudoriental	1,3	0,2	0,7	0,7	1,1	0,2	0,6	0,6
Asia meridional	0,1	-	0,3	0,1	0,2	-	0,3	0,2
Pacífico	4,5	1,6	1,9	2,7	1,2	0,3	0,5	0,7
Europa en desarrollo	2,2	3,4	0,5	2,1	1,2	1,5	0,6	1,1
Europa central y oriental	0,2	0,1	0,2	0,1	0,9	0,4	0,6	0,6

Región	1988-1990				1998-2000			
	Porcentaje de la IED/ Porcentaje del PIB ^a	Porcentaje de la IED/ Porcentaje del empleo ^b	Porcentaje de la IED/ Porcentaje de las exportaciones ^c	Índice de las entradas de IED	Porcentaje de la IED/ Porcentaje del PIB ^a	Porcentaje de la IED/ Porcentaje del empleo ^b	Porcentaje de la IED/ Porcentaje de las exportaciones ^c	Índice de las entradas de IED
<i>Pro memoria: países menos adelantados^d</i>								
Todos los PMA	0,3	-	0,6	0,3	0,6	0,1	1,0	0,6
PMA de África	0,5	0,1	0,6	0,4	1,6	0,1	1,7	1,1
PMA de América Latina y el Caribe	0,3	-	0,4	0,3	0,1	-	0,2	0,1
PMA de Asia y el Pacífico	0,1	-	0,5	0,2	0,1	-	0,2	0,1
PMA de Asia	0,1	-	0,5	0,2	0,1	-	0,2	0,1
PMA del Asia occidental	-1,3	-0,2	-0,9	-0,8
PMA del Asia meridional sudoriental	0,1	-	0,5	0,2	0,2	-	0,5	0,2
PMA del Pacífico

Fuente: UNCTAD, *World Investment Report 2001: Promoting Linkages*, cuadro I.5, pág. 43.

Nota: Los índices para algunas regiones se han calculado utilizando una lista incompleta de países de la región por falta de datos sobre una o más variables. Además, los índices para el Asia central, la Europa en desarrollo y la Europa central y oriental no son estrictamente comparables entre los dos períodos porque el número de países incluidos en cada uno de ellos fue muy diferente entre ambos períodos. El aumento del número de países incluidos en el índice correspondiente a las economías en desarrollo en el segundo período (de 86 a 100) puede hacer que el índice de este grupo de economías para el segundo período presente una moderada sobrestimación.

^a La relación entre el porcentaje de la región de las entradas mundiales de IED y el porcentaje de la región del PIB mundial.

^b La relación entre el porcentaje de la región de las entradas mundiales de IED y el porcentaje de la región del empleo mundial. Los datos están tomados de la LABSTA de la OIT y de la publicación *World Development Indicators* del Banco Mundial, 2001.

^c La relación entre el porcentaje de la región de las entradas mundiales de IED y el porcentaje de la región de las exportaciones mundiales de alimentos y servicios no imputables a los factores.

^d Según la definición de las Naciones Unidas de estos países.

Los cambios en las *políticas* internacionales tienen una gran influencia en las decisiones de localización. La liberalización del comercio y las inversiones permite a las ETN especializarse más y buscar emplazamientos que aumenten su competitividad. Las ETN tienen mayor libertad para escoger dónde instalarse y decidir las funciones que transferirán a los nuevos emplazamientos. Entre 1991 y 2000 se introdujeron en las legislaciones nacionales sobre la IED un total de 1.185 cambios, de los cuales 1.121 (95%) tenían por efecto crear un clima más favorable a la IED (cuadro 7). Solamente en el año 2000, 69 países introdujeron 150 cambios en su legislación reguladora, de los cuales 147 (98%) eran más favorables a los inversores extranjeros.

Cuadro 7

Cambios introducidos en la legislación nacional, 1991-2000

Número de países que introdujeron cambios en su legislación sobre la inversión extranjera

Concepto	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Número de países que introdujeron cambios en su legislación sobre la inversión extranjera	35	43	57	49	64	65	76	60	63	69
Número de cambios introducidos:	82	79	102	110	112	114	151	145	140	150
Más favorables a la IED ^a	80	79	101	108	106	98	135	136	131	147
Menos favorables a la IED ^b	2	-	1	2	6	16	16	9	9	3

Fuente: UNCTAD, *World Investment Report 2001: Promoting Linkages*, cuadro I.1.1 del recuadro, pág. 6.^a Comprende los cambios liberalizadores y los cambios encaminados a fortalecer el funcionamiento del mercado, así como la concesión de mayores incentivos.^b Comprende los cambios encaminados a incrementar el control y a reducir incentivos.

El *progreso técnico* influye en la distribución geográfica de la IED de muchas formas. Las innovaciones rápidas crean las ventajas que impulsan a las empresas a lanzarse a la producción internacional. En consecuencia, las industrias intensivas en innovación tienden a transnacionalizarse cada vez más, y las ETN tienen que ser más innovadoras si quieren mantener su competitividad. La innovación también crea cambios en la estructura del comercio y la producción y hace que las actividades intensivas en I+D crezcan más deprisa que las actividades menos intensivas en tecnología. Con la fabricación de productos más intensivos en tecnología disminuye la importancia para

la IED de las actividades primarias y sencillas poco intensivas en tecnología, mientras que aumenta la de las actividades intensivas en conocimientos especializados. Las nuevas tecnologías de la información y la comunicación intensifican la competencia y a la vez permiten a las empresas gestionar con más eficiencia unas operaciones internacionales que están muy dispersas. Las actividades muy intensivas en tecnología que antes estaban fuera del alcance de los países en desarrollo ahora se pueden instalar en estos países porque los elementos intensivos en trabajo de estas actividades se pueden disociar económicamente y gestionarse a larga distancia.

Muchas de las actividades de los sistemas integrados de producción son intensivas en tecnología y dinámicas, y su emplazamiento en los países en desarrollo puede transformar rápidamente el entorno de la IED y de la competencia en estos países. Además, la omnipresencia del cambio tecnológico significa que en *todas* las actividades de las ETN hay que utilizar las nuevas tecnologías con eficiencia. Las decisiones de localización han de basarse en la capacidad de los países receptores para proporcionar las cualificaciones, la infraestructura, los proveedores y las instituciones que hacen falta para utilizar tales tecnologías con eficiencia y flexibilidad. Por consiguiente, el progreso técnico fuerza a las empresas que se han lanzado a la producción internacional a diferenciar cada vez más entre los países que poseen esos nuevos factores que complementan la IED y los que no los poseen en el momento de decidir dónde van a emprender diferentes actividades.

Los *factores relacionados con la gestión y la organización* refuerzan los nuevos elementos que determinan la localización de la IED. La mayor importancia dada a los conocimientos especializados básicos, con estructuras menos jerarquizadas y una mayor utilización de los medios electrónicos de interconexión, están canalizando las inversiones hacia aquellos emplazamientos que cuentan con factores e instituciones avanzados y, en su caso, con aglomeraciones industriales. Los nuevos métodos de organización, con la ayuda de las nuevas tecnologías, hacen posible una gestión más eficiente de las operaciones a escala mundial, lo que fomenta una mayor

relocalización de las funciones empresariales. La intensa competencia obliga a las empresas a especializarse en su actividad de negocio básica, induciendo a las ETN a establecer vínculos externos en diversos puntos de la cadena de valor (desde el diseño y la innovación hasta la comercialización y el servicio posventa) y dando a otras empresas (incluidas las ETN) la posibilidad de emprender diferentes funciones.

Esto significa que los cambios que se producen en la distribución geográfica de la producción internacional son el resultado de la interacción dinámica de muchos factores económicos y organizacionales y elementos de política económica. Aunque muchos de estos factores hace años que existen, su combinación hoy día produce fuerzas nuevas que influyen en las decisiones de localización de las inversiones de las ETN. Para hacer frente con éxito al fenómeno de la mundialización y aprovechar las IED para sus intereses, los países en desarrollo deben entender esas fuerzas, que fijan los parámetros dentro de los cuales los responsables de las políticas económicas tienen que actuar, con el fin de atraer las IED y sacar el máximo provecho en el triple terreno de la tecnología, los conocimientos especializados y el acceso a los mercados, estableciendo para ello vinculaciones de integración hacia atrás y apoyándose en las inversiones extranjeras para que sus países lleguen a ser competitivos en los mercados mundiales.

... y empuja a la concentración en el ámbito subnacional también...

La creciente dispersión geográfica y movilidad de las ETN hacen que las condiciones locales cobren más, no menos, importancia. La mayor libertad de los factores y las funciones para desplazarse no significa que la producción internacional se extienda por igual a todos los lugares. Los factores móviles sólo acuden y "se quedan" en aquellos lugares donde existen factores complementarios eficientes. Por este motivo, la IED tiende a estar bastante concentrada geográficamente dentro de un país, reaccionando con ello a las economías de aglomeración que también influyen en las empresas locales. Estas economías tienen que ver con la cercanía a los

mercados y a los factores de producción y con la existencia de trabajadores calificados, capacidades de innovación, proveedores e instituciones. El fuerte aumento de la competencia obliga a las empresas a especializarse más en sus conocimientos técnicos básicos y a estrechar también mucho más los vínculos con sus socios externos (proveedores, compradores o incluso competidores) que antes. Estas posibilidades de interconexión inducen a menudo a las ETN a localizar sus operaciones muy cerca de las aglomeraciones de empresas conexas eficientes.

Las *aglomeraciones industriales* están desempeñando un papel cada vez mayor en las actividades económicas, sobre todo en las actividades intensivas en tecnología. Esas "aglomeraciones" son concentraciones de empresas de una industria o unas pocas industrias, que se benefician de las sinergias creadas por una densa red de competidores, compradores y proveedores. En las aglomeraciones industriales hay compradores de los productos, proveedores especializados, recursos humanos sofisticados, servicios de crédito e instituciones de apoyo bien desarrolladas. Tales concentraciones de recursos y capacidades pueden atraer la IED "con fines de mejora de la eficiencia" (cada vez hay más IED de este tipo). También ayuda a atraer la IED "con fines de adquisición de activos" hacia los países receptores más avanzados. En su búsqueda inexorable de nuevas ventajas que las hagan más competitivas, las ETN tratan de hacerse por todo el mundo con "activos creados" tales como tecnología y mano de obra calificada. Las aglomeraciones de actividades innovadoras (por ejemplo, el Silicon Valley en California, el Silicon Fen en Cambridge (Reino Unido), el Wireless Valley en Estocolmo o Zhong Guancum, un suburbio de Beijing) llevan una clara ventaja para atraer esos tipos (de alto valor) de IED.

Estos cambios en los factores determinantes de la localización plantean retos importantes a los responsables de la política económica de los países en desarrollo. Muchos países, en particular los más pobres y menos industrializados, corren el riesgo de quedarse aún más marginados de la dinámica de la producción internacional porque no pueden ofrecer las nuevas condiciones necesarias para atraer una IED

de alta calidad. Ya no basta simplemente con abrir una economía, sino que es necesario ofrecer configuraciones atrayentes de ventajas localizacionales.

Las diferentes configuraciones de tales ventajas atraen funciones empresariales e industrias también diferentes. En algunas industrias de alta tecnología como la electrónica quizá sea posible atraer la fase final del montaje basándose en la existencia de mano de obra semicalificada y eficiente en relación con su costo salarial y de instalaciones también eficientes de elaboración para la exportación. En otras actividades las instalaciones de producción pueden exigir cadenas locales de suministro bien desarrolladas, efectivos de mano de obra calificada, una estrecha interacción con otras empresas e instituciones de formación de personal especializado en las inmediaciones. Algunas actividades de trastienda quizá exijan personal especializado (por ejemplo en contabilidad). Las funciones de alto valor como la I+D o las sedes regionales requieren especialmente personal muy calificado e instituciones avanzadas.

Los inversores -tanto nacionales como extranjeros- tratan de aprovecharse de las aglomeraciones dinámicas. Cuando se unen a una aglomeración industrial, por lo general le aportan más vigor y dinamismo. Esto a su vez atrae a más personal calificado y más capitales, lo que aumenta todavía más el dinamismo del emplazamiento. Si las economías de aglomeración son importantes, es muy posible que el resto del país cuente muy poco en las decisiones de localización de las empresas. En consecuencia, atraer IED hacia estas actividades depende cada vez más de que se sea capaz de ofrecer una aglomeración que sea eficiente. La elección del emplazamiento donde se va a instalar un banco internacional no depende tanto de elegir entre el Reino Unido y Alemania como de elegir entre Londres y Frankfurt.

Así como las empresas competitivas se diferencian de sus rivales porque crean productos claramente identificables por una marca reconocible, así también algunos países pueden, con el tiempo, idear y crear sus propios "productos de inversión" y vendérselos a los

inversores extranjeros. Por ejemplo, en la India, Bangalore se ha convertido en una "marca de fábrica" para el desarrollo de programas informáticos, gracias a contar con unos efectivos de ingenieros altamente calificados y con empresas competitivas fabricantes de tales programas. Singapur y Hong Kong (China) gozan de un crédito similar en las esferas de los servicios financieros y las sedes regionales en Asia.

... que exige una nueva generación de políticas de fomento de las inversiones.

Utilizar y fortalecer las aglomeraciones industriales para atraer las IED exige emplear políticas nuevas que vayan más allá de las políticas de promoción de inversiones de la primera y la segunda generación. En la primera generación de políticas de promoción de inversiones muchos países adoptan políticas pensadas para favorecer el mercado. Liberalizan sus legislaciones sobre la IED reduciendo los obstáculos a las entradas de estas inversiones, reforzando las normas del trato aplicado a los inversores extranjeros y dando a las fuerzas del mercado un papel mayor en la asignación de recursos. Prácticamente todos los países, en mayor o menor grado, han adoptado medidas en esta dirección. Algunos países pueden llegar muy lejos con esas medidas para atraer la IED siempre y cuando las condiciones económicas básicas para atraerla sean las adecuadas. En la segunda generación de políticas de fomento de las inversiones los gobiernos dan un paso más y tratan activamente de atraer la IED "comercializando" sus países. Esta política conduce al establecimiento de organismos nacionales de promoción de las inversiones. La Asociación Mundial de Organismos de Promoción de las Inversiones (AMOPI), creada en 1995, tiene ya más de 100 miembros. También en este caso es evidente que el éxito de tales políticas dinámicas depende al final de la calidad de las condiciones económicas básicas existentes en el país receptor.

La tercera generación de políticas de fomento de las inversiones toma como punto de arranque la existencia de un marco favorable a la IED y la adopción de una política dinámica para atraerla. Después se

pasa a seleccionar los inversores extranjeros según las industrias y las empresas que se quiere promocionar con el fin de atender las necesidades localizacionales específicas de tales inversores en la actividad y la aglomeración industrial de que se trate, teniendo en cuenta las prioridades de desarrollo del país. A su vez, ayuda mucho a poner en práctica esta estrategia el que el país sea capaz de crear y sostener aglomeraciones de empresas que se apoyan en las ventajas competitivas del país, capitalizando la inclinación natural de las empresas a aglomerarse, y puedan llegar a hacerse con una marca. Un elemento esencial de este tipo de políticas de fomento de las inversiones es mejorar, y comercializar, determinados emplazamientos para ofrecerlos a posibles inversores en determinadas actividades. Desde luego también cuentan las características económicas, políticas y reguladoras generales del país, por cuanto afectan a la eficiencia de las aglomeraciones industriales que existan en él. Ahora bien, la clave del éxito de esas nuevas estrategias de promoción de las inversiones es que estén enfocadas efectivamente hacia uno de los factores económicos básicos que determinan la IED y a la vez tengan en cuenta las cambiantes estrategias de localización de las ETN.

Sin embargo, aplicar este tipo de políticas selectivas, y sobre todo la creación y promoción de una "marca" localizacional, es una tarea difícil y que lleva tiempo. Exige contar con un soporte institucional bastante sofisticado. Sin embargo, en la práctica cada vez es más frecuente la aplicación de políticas de promoción de las inversiones de la tercera generación, como lo testimonia la proliferación dentro de los países de organismos regionales (hoy día existen por lo menos 240) e incluso de organismos municipales de promoción de las inversiones.

Esto crea otro reto: la necesidad de coordinar las políticas aplicadas por las diversas instancias administrativas de un país. Si falta esta coordinación existe el riesgo de que la competencia entre las regiones de un país conduzca a "guerras fiscales" y dé lugar a un despilfarro de los recursos de todo el país. También entraña el riesgo de que los organismos de promoción, si son incapaces de coordinarse

con otros organismos oficiales del país, sean incapaces de cumplir lo que han prometido a los inversores.

Con independencia del nivel al que se promueva la IED, y de la combinación exacta de las tres estrategias básicas de promoción de las inversiones que se aplique, para poder suministrar el "producto" son fundamentales dos cosas: la competitividad del sector empresarial nacional y la existencia de efectivos de trabajadores y técnicos calificados. Las empresas nacionales, si son fuertes, atraen la IED; a su vez, la entrada de filiales extranjeras estimula la competitividad y dinamismo del sector empresarial nacional. El canal más eficaz para difundir los conocimientos especializados, las técnicas y la tecnología de las filiales extranjeras lo constituyen las vinculaciones que crean estas últimas con las empresas y las instituciones del país. Estas vinculaciones pueden contribuir al crecimiento de un vigoroso sector empresarial nacional, que es la base fundamental del desarrollo económico. Por consiguiente, la creación de vinculaciones de integración hacia atrás con las filiales extranjeras reviste especial importancia para los países en desarrollo. El reto radica, pues, en promover esa clase de vinculaciones cualquiera que sea el tipo de política de promoción de las inversiones que aplique un país. Éste constituye el tema de la segunda parte de la edición 2001 del *Informe sobre las inversiones en el mundo*.

OBJETIVO: FOMENTAR LAS VINCULACIONES DE INTEGRACIÓN HACIA ATRÁS

Las vinculaciones de integración hacia atrás de las filiales extranjeras con las empresas locales pueden acrecentar los beneficios de la IED.

En la primera parte de la edición de 2001 del *Informe sobre las inversiones en el mundo* se ha trazado el mapa de los factores localizacionales que permiten a los países atraer las IED. Un elemento esencial que determina los beneficios que los países receptores pueden extraer de las IED lo constituyen las vinculaciones que las filiales extranjeras establecen con las empresas de capital

local. Las vinculaciones de integración hacia atrás de las filiales extranjeras con las empresas locales son canales importantes por cuyo conducto las primeras transfieren a las segundas activos tangibles e intangibles. Estas vinculaciones pueden contribuir a mejorar y modernizar las empresas locales y ayudan a que las filiales extranjeras establezcan lazos más sólidos con las economías receptoras. Teniendo en cuenta el papel que las vinculaciones de integración hacia atrás pueden desempeñar en esos dos aspectos, en la edición de 2001 del *Informe sobre las inversiones en el mundo* se analiza qué medidas pueden adoptar los gobiernos de los países receptores para promover mejor el establecimiento por las filiales extranjeras de vinculaciones eficientes de integración hacia atrás. El enfoque que se sugiere es pragmático y se basa en los resultados prácticos de lo que han hecho las empresas para forjar tales vinculaciones y en las medidas que han adoptado los gobiernos para fomentarlas y profundizarlas. La premisa de que se ha partido es que, al margen de cual sea el nivel actual de las vinculaciones de integración hacia atrás, es posible aumentarlas o profundizarlas todavía más con el fin de reforzar la capacidad y competitividad de las empresas locales.

Estas vinculaciones ofrecen ventajas tanto a las filiales extranjeras como a los proveedores locales, así como al conjunto de la economía en la cual se establecen. Para las *filiales extranjeras*, las compras en el mercado interior de los factores de producción que necesitan pueden reducir los costos de producción en las economías receptoras con costos menores y aumentar la especialización y la flexibilidad, con una mejor adaptación de las tecnologías y los productos a las condiciones locales. La existencia de proveedores con un nivel tecnológico alto ofrece a las filiales extranjeras el acceso a recursos humanos y tecnológicos externos gracias a sus propios esfuerzos de innovación. El efecto directo que tienen estas vinculaciones en los *proveedores locales* suele ser un aumento de su producción y su plantilla. Las vinculaciones hacia atrás también pueden transmitir conocimientos técnicos y especializados entre las empresas unidas por tales vinculaciones. Una red densa de vinculaciones de integración ayuda a fomentar la eficiencia de la producción, el crecimiento de la productividad, el nivel tecnológico y

la capacidad de gestión y la diversificación de los mercados de dichas empresas. Por último, para el conjunto de la *economía receptora*, las vinculaciones contribuyen a estimular la actividad económica y, si se sustituyen los factores de producción importados por otros de fabricación local, pueden beneficiar a la balanza de pagos. El fortalecimiento de los proveedores puede a su vez tener efectos beneficiosos para el resto de la economía receptora y contribuir a que haya un sector empresarial vigoroso.

Cuando, como ocurre en los países desarrollados, tanto los compradores como los proveedores son tecnológicamente fuertes y capaces, los conocimientos fluyen en ambas direcciones, sobre todo en lo que atañe a nuevas tecnologías, productos y métodos de organización. En cambio, si como acontece en la mayoría de los países en desarrollo, los proveedores son relativamente débiles, lo más probable es que esos flujos se produzcan en una sola dirección, de las filiales extranjeras (compradores) a las empresas locales. Además, es de suponer que esos flujos incluyan conocimientos tecnológicos y de gestión más básicos, con lo cual es posible que los proveedores se queden aún más marginados de las fronteras internacionales de las prácticas más idóneas; por este motivo, tales flujos revisten particular importancia.

Desde luego, no todas las vinculaciones son igual de beneficiosas para las economías receptoras. Por ejemplo, en los países con una legislación sobre inversiones extranjeras muy proteccionista las filiales extranjeras pueden establecer vinculaciones considerables sin que se sientan muy estimuladas a invertir en la mejora de la capacidad tecnológica de sus proveedores. Por el contrario, en esos casos es posible que tales vinculaciones fomenten la formación de una masa de proveedores que sean incapaces de sobrevivir en los mercados internacionales. Las vinculaciones que se establecen en las economías en las que hay competencia y que van acompañadas de medidas para mejorar la capacidad tecnológica de los proveedores pueden resultar tecnológicamente más beneficiosas y dinámicas. El objetivo no es promover las vinculaciones porque sí, sino hacerlo cuando resulten beneficiosas para la economía receptora.

Los beneficios que las empresas locales pueden extraer de las vinculaciones con las filiales extranjeras dependen también de la naturaleza de la relación que se cree entre ambas. El poder de negociación de las dos partes determina la intensidad de la relación entre compradores y proveedores. El proveedor de productos y servicios relativamente sencillos, normalizados y poco intensivos en tecnología suele estar en una posición débil para negociar con su comprador. Este tipo de proveedores pueden ser muy vulnerables a las fluctuaciones del mercado, y es improbable que las vinculaciones que establezcan con las filiales extranjeras supongan un gran intercambio de información y conocimientos. Las filiales extranjeras sólo invierten recursos en aumentar las capacidades de las empresas locales cuando esperan que tal esfuerzo les produzca una ganancia positiva.

A las ETN les interesa por egoísmo establecer vínculos con los proveedores locales,...

Los cambios en los métodos de organización hacen que la gestión de la cadena de suministro sea más esencial para la competitividad de las empresas, incluidas las ETN. Por término medio, una empresa manufacturera gasta más de la mitad de sus ingresos en adquirir factores de producción. En algunas industrias, como la de la electrónica o la del automóvil, la proporción es aún mayor. Algunas empresas subcontratan todo el proceso de fabricación con "fabricantes por contrata" independientes, quedándose únicamente con funciones tales como la R & D, el diseño y la comercialización. En estos casos, la gestión de la cadena de suministro se vuelve obviamente aún más importante.

La filial extranjera, lo mismo que cualquier otra empresa, tiene tres opciones para obtener en el país receptor los factores de producción que necesitan: importarlos, producirlos localmente en sus propias instalaciones, o adquirirlos a un proveedor local (de capital extranjero o nacional). Lo que determina las vinculaciones que las filiales extranjeras establecen con los proveedores locales es la balanza de los costos y beneficios, así como las diferencias en las

apreciaciones y estrategias de las empresas. Los costos y los beneficios dependen de un gran número de factores específicos de cada sector, pero el más importante es que en el país receptor existan proveedores de calidad. Las filiales extranjeras que producen sobre todo para el mercado interior suelen adquirir en este mercado una proporción mayor de los factores de producción que necesitan que las que producen principalmente para la exportación o las que forman parte de sistemas integrados de producción internacional. En este último caso, sus decisiones se basan en consideraciones muy estrictas en lo que se refiere al costo y a la calidad, y esas filiales tienden a guiarse por la política general de aprovisionamiento de sus matrices. La falta de proveedores locales eficientes suele ser el principal obstáculo a la creación de vinculaciones con empresas locales. Esto hace que en muchas actividades que exigen suministros de gran calidad las ETN alienten activamente a los proveedores extranjeros a establecer instalaciones de producción locales o prefieran fabricar ellas mismas los factores de producción que necesitan.

Muchas ETN tienen programas de desarrollo de proveedores en los países en desarrollo receptores. Una de sus políticas es buscar proveedores y asegurarse un suministro eficiente transfiriéndoles tecnología, dándoles formación, intercambiando información con ellos y proporcionándoles financiación. El objetivo suele ser incrementar el número de proveedores eficientes o ayudar a los proveedores existentes a mejorar su capacidad en uno o varios ámbitos. Sin embargo, los programas de desarrollo de proveedores no suelen abarcar todos los proveedores. Las filiales extranjeras tienden a concentrarse en un limitado número de proveedores que les suministran los factores de producción estratégicamente más importantes. Sin embargo, las empresas que tienen programas de desarrollo de proveedores suelen ofrecer un apoyo considerable a sus proveedores transfiriéndoles tecnología, formando a su personal, proporcionándoles información comercial y dándoles apoyo financiero. La intensidad de los intercambios de conocimientos e información entre compradores y proveedores tiende a aumentar con el nivel de desarrollo económico de los países receptores, particularmente en lo que se refiere a las actividades complejas, y

cuando las diferencias de tecnología y gestión con los proveedores no son demasiado grandes.

... pero los gobiernos pueden contribuir de manera importante a fomentar las vinculaciones...

Aunque a las filiales extranjeras les interese crear vinculaciones con las empresas locales y fortalecerlas, su disposición a hacerlo puede verse influida por las políticas oficiales que adoptan los gobiernos para corregir diferentes fallos del mercado en distintos ámbitos durante el proceso de creación de tales vinculaciones. Por ejemplo, puede ocurrir que las ETN desconozcan que existen proveedores viables o tal vez les parezca demasiado caro utilizarlos como fuente de aprovisionamiento de factores de producción. En los países en desarrollo quizá se necesiten medidas para compensar la debilidad de los mercados financieros o de instituciones tales como escuelas de orientación profesional, institutos de capacitación, centros de apoyo tecnológico, instituciones de R & D, laboratorios de ensayo, etc. Una política oficial bien concebida puede aumentar los beneficios y reducir los costos de utilizar proveedores locales.

La función de estas políticas es sumamente importante cuando existe un "déficit de información" en los compradores y los proveedores acerca de las posibilidades de establecer vinculaciones, así como un "déficit de capacidad" entre las necesidades de los compradores y la capacidad de suministro de los proveedores, y si además es posible reducir los costos y riesgos de establecer vinculaciones o profundizarlas. Obviamente, en el proceso de creación de estas vinculaciones influyen la política general del país receptor, su marco económico e institucional, la disponibilidad de recursos humanos, la calidad de la infraestructura y la estabilidad política y macroeconómica. Pero el factor más importante que debe ofrecer el país receptor lo constituye la disponibilidad de proveedores locales, sus costos y su calidad. En efecto, además de ser una condición esencial para la creación de vinculaciones eficientes, la capacidad tecnológica y la capacidad de gestión de las empresas locales también influyen mucho en la capacidad de una economía

receptora para absorber los conocimientos que se transfieren gracias a esas vinculaciones y beneficiarse de ellos. Si la capacidad de las empresas locales en ambos terrenos es débil, habrá mayores probabilidades de que las filiales extranjeras se abastezcan de las partes y componentes más complejos produciéndolos internamente o adquiriéndolos dentro o fuera del país receptor a un proveedor (de capital extranjero) que tenga su preferencia. Por ejemplo, en la Provincia china de Taiwán en Singapur empresas locales suministran factores de producción complejos a las filiales extranjeras, mientras que esto es mucho menos frecuente en Malasia, Tailandia o México.

El entorno internacional está en plena evolución, como consecuencia de la mundialización y la liberalización, así como de los cambios que se van introduciendo en las políticas internacionales, tras los acuerdos de la OMC y otros acuerdos internacionales. Algunos instrumentos de política económica que se han utilizado tradicionalmente para promover las vinculaciones ahora se consideran menos útiles o están sujetos a nuevas reglas multilaterales tales como el Acuerdo de la OMC sobre Medidas en materia de Inversiones relacionadas con el Comercio (MIC) o el Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias, también de la OMC. Por ejemplo, las prescripciones en materia de contenido local se han ido eliminando en la mayoría de los países. Al mismo tiempo, la liberalización del comercio y de la legislación sobre la IED, así como la competencia más intensa por atraerse esta clase de inversiones, han hecho que se recurra menos a otras prescripciones en materia de inversiones.

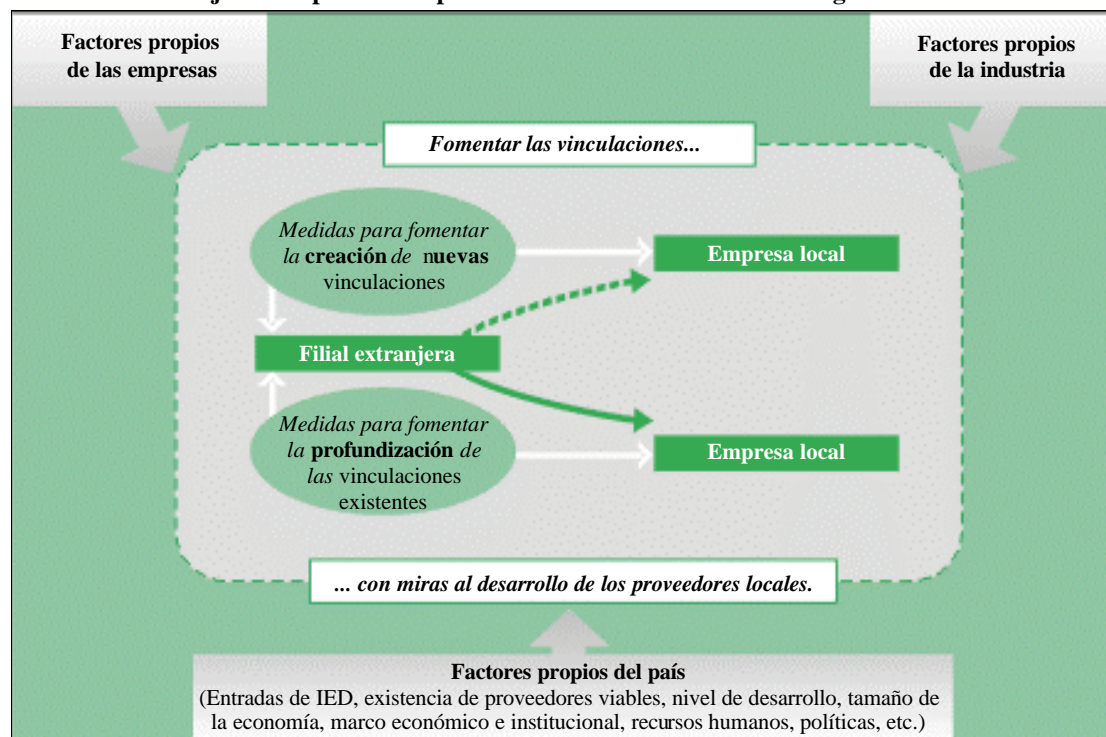
La aplicación de incentivos bien enfocados para apoyar la creación y profundización de las vinculaciones pueden tener un efecto positivo en estas últimas. Habría que pensar en llegar al acuerdo necesario para que esta categoría de subvenciones relacionadas con el desarrollo tuvieran la consideración de medidas no recurribles (esto es, no susceptibles de impugnación) conforme a las reglas de la OMC. Asimismo, los acuerdos de comercio preferencial -con normas de origen basadas en el nivel del valor añadido interno o contenido local- pueden tener efectos importantes en las IED y en la creación de vinculaciones por las ETN en los países receptores de preferencias.

En general, cuanto más grandes son estos efectos, mayor es el margen preferencial que brindan las normas de origen y menores los gastos administrativos conexos. Sin embargo, los efectos de las normas de origen en las vinculaciones también dependen de la capacidad local de suministro.

En consecuencia, este nuevo entorno internacional ha modificado el campo de acción de las diferentes políticas nacionales. No obstante, las políticas internacionales actuales ofrecen margen suficiente para, por ejemplo, alargar los períodos de transición y aplicar un trato diferenciado a los países que se encuentran en niveles de desarrollo diferentes. Aunque algunos acuerdos deberán ser objeto de nuevas revisiones, el reto para los responsables de las políticas económicas nacionales radica, pues, en utilizar las opciones que ofrece el marco multilateral actual y aplicar otras medidas que no estén sujetas a reglas multilaterales, con el fin de integrar más profundamente la IED en las economías de sus países y, sobre todo, de sacar partido de las vinculaciones de integración hacia atrás.

En este nuevo entorno internacional gozan de gran predicamento las políticas activas que actúan en asociación con las fuerzas del mercado. Aunque no existe ningún método que sea reconocido por todos como el más adecuado para fomentar las vinculaciones de integración hacia atrás, de la experiencia pueden extraerse lecciones importantes. Las políticas de fomento de estas vinculaciones, lo mismo que otras políticas de desarrollo, suelen estar pensadas para un contexto muy concreto y es preciso adaptarlas a las circunstancias particulares que se dan en cada país receptor (gráfico 3). Dichas políticas deben formar parte de la estrategia general de desarrollo, y su éxito dependerá a menudo de factores que quizá no salten a la vista si se hace un análisis limitado de las políticas de fomento de las vinculaciones. Su éxito también dependerá mucho de cómo se conciban, coordinen y apliquen dichas políticas.

Gráfico 3. Ejes de la política de promoción de vinculaciones de integración hacia atrás



Fuente: UNCTAD, *World Investment Report 2001: Promoting Linkages*, gráfico V.1, pág. 164.

Una política posible consiste en fomentar las vinculaciones con medidas que tengan por objeto poner en contacto a los proveedores locales y las filiales extranjeras y reforzar sus vinculaciones en las esferas claves de la formación, la tecnología, la capacitación y la financiación. Se trata de una política bastante general que básicamente lo que hace es mejorar las condiciones que facilitarán el establecimiento de vinculaciones. El análisis de la experiencia de los países receptores arroja una larga lista de medidas que se pueden adoptar a ese respecto. Entre esas medidas están, por ejemplo, suministrar información y facilitar los contactos para ayudar a las empresas locales a crear vinculaciones con las filiales extranjeras; animar a estas últimas a participar en programas encaminados a mejorar la capacidad tecnológica de los proveedores locales; promover el establecimiento de asociaciones o clubes de proveedores; organizar la prestación conjunta de servicios (especialmente capacitación); y varias otras medidas que pretenden facilitar el acceso de los proveedores locales al crédito.

... lo más adecuado tal vez en el marco de un programa especial de fomento de las vinculaciones.

Otra política va aún más lejos y consiste en elaborar un programa especial de fomento de las vinculaciones que combine varias de las medidas que acaban de mencionarse. Es ésta una política dinámica que por lo general se concentra en un determinado número de industrias y empresas, con el fin de incrementar y profundizar las vinculaciones entre las filiales extranjeras y las empresas locales. Lo mismo que se hace con otras políticas que abarcan toda una serie de factores productivos, actividades y empresas, es aconsejable que las autoridades nacionales que deciden aplicar esta otra política comiencen por dar pequeños pasos (tal vez con un proyecto experimental) e incluyan, entre los elementos del programa, el seguimiento de la política adoptada, la flexibilidad y el aprendizaje. La necesidad de comenzar dando pequeños pasos es mucho mayor cuando los recursos escasean. Además, es esencial que para todo programa se busque la colaboración estrecha del sector privado, tanto

de las filiales extranjeras como de las empresas locales, en la concepción y ejecución del programa.

De hecho, algunos países han instituido programas especiales de fomento de las vinculaciones que utilizan una combinación de varias medidas y están dirigidos a determinadas industrias y empresas. Esos programas han sido elaborados sobre todo por países donde hay una fuerte presencia extranjera y que cuentan con una base (relativamente) bien desarrollada de empresas locales. Hungría, Irlanda, Malasia, México, el Reino Unido, la República Checa, Singapur y Tailandia han adoptado todos ellos programas especiales de este tipo. Algunos de los programas tienen un alcance nacional, mientras que otros son iniciativas regionales o locales. Todos ellos tienen en común estos tres elementos: suministro de información comercial y sobre los mercados; funciones de intermediación; y asistencia técnica o en materia de gestión, capacitación y, ocasionalmente, ayudas o incentivos financieros. Algunos programas han incluido también actividades de promoción de la IED, con el fin de atraer inversores extranjeros hacia determinadas industrias. En cualquier caso sólo se crearán vinculaciones sostenibles si tanto la filial extranjera como las empresas locales pueden beneficiarse de ellas.

En las secciones siguientes se exponen las características generales del programa especial de fomento de las vinculaciones. Este programa hay que verlo más como un conjunto de elementos de base que los países pueden "combinar y encajar" en función de sus circunstancias particulares, que como una receta ya preparada que todos los países pueden aplicar. Está claro que para la elección de las medidas y la forma de combinarlas se deben tener en cuenta el nivel de desarrollo, las capacidades, los recursos y los objetivos de cada país. Incluso países con niveles de desarrollo parecido pueden dar una forma diferente a sus programas en función de cuáles sean las capacidades de sus empresas e instituciones.

La base de la cual debe partirse para elaborar un programa eficaz de fomento de las vinculaciones es tener una visión clara de

cómo encaja la IED en la estrategia general de desarrollo del país y, más concretamente, en la estrategia de creación y fomento de la capacidad de producción. Esa visión ha de basarse en una comprensión clara de los puntos fuertes y débiles de la economía y de los problemas que ésta afronta en el mundo en vías de globalización. En particular, el programa de fomento de las vinculaciones debe tener en cuenta las necesidades competitivas de las empresas locales y las consecuencias que tienen para las políticas, las instituciones públicas y privadas de apoyo y las medidas complementarias (en especial para mejorar los conocimientos especializados y el nivel tecnológico del país).

1. Establecer los objetivos generales del programa de fomento de las vinculaciones

Esta clase de programas se sitúan en la intersección de dos conjuntos de programas y políticas: los que persiguen el fomento de las empresas (especialmente el de las PYMES) y los que tienen por finalidad el fomento de las IED. Los primeros son convenientes por sí mismos, ya que un sector empresarial vigoroso es el sustrato del crecimiento económico y el desarrollo; desde el punto de vista del fomento de las vinculaciones, la capacidad de las empresas locales es el factor más importante del éxito. A su vez, los programas de fomento de las IED buscan cada vez más no sólo la cantidad de IED que un país puede atraer, sino también su calidad, incluidas las oportunidades de vinculación.

Los programas de fomento de las vinculaciones pueden tener dos objetivos generales: aumentar el aprovisionamiento en el mercado local por las filiales extranjeras (esto es, crear nuevas vinculaciones de integración hacia atrás) y profundizar y mejorar las vinculaciones existentes, en ambos casos con el fin último de fomentar la capacidad de los proveedores locales para fabricar productos de mayor valor añadido en un entorno en el que hay competencia. Estos objetivos son interdependientes: profundizar las vinculaciones puede generar otras nuevas, y extenderlas puede cambiar su calidad y su intensidad.

Los objetivos del gobierno que pone en pie un programa de este tipo deben compartirse con todas las principales partes interesadas, ya que su participación activa es indispensable para el éxito de cualquier programa. Desde el comienzo mismo se aconseja tener con ellas un diálogo activo y consultas. Esto exige ante todo:

- Iniciar un diálogo entre el sector público y el privado (quizá en el seno de un "foro sobre vinculaciones") en el que participen todos los interesados, en particular las filiales extranjeras (especialmente sus departamentos de compra), las asociaciones de proveedores, las cámaras de comercio, los bancos, los proveedores de servicios, los sindicatos y organismos oficiales (tales como organismos de promoción de las inversiones, sociedades de desarrollo, autoridades responsables de las zonas industriales y organismos de desarrollo industrial).
- Dar a conocer las prácticas más idóneas utilizadas, basándose en los programas y actuaciones de las empresas y los resultados de los programas y las medidas oficiales que se han empleado en otros países.

2. Seleccionar los destinatarios del programa

Los gobiernos, en cooperación con las instituciones del sector privado, deben seleccionar quiénes serán los destinatarios del programa, esto es, las industrias y, dentro de ellas, las filiales extranjeras y los proveedores locales que han de participar en él.

- Las **industrias** se pueden seleccionar según los criterios siguientes:
 - las prioridades de desarrollo sectorial del país, teniendo en cuenta cuántas filiales extranjeras y empresas locales capaces de participar hay en cada sector;

- el grado de correspondencia entre las capacidades locales de suministro y las necesidades de factores de producción de las filiales extranjeras;
- la naturaleza de los sistemas de producción internacional que haya en la industria seleccionada, pues esto condiciona en parte el margen de autonomía de las filiales extranjeras para aprovisionarse en el mercado local (las filiales extranjeras que forman parte de sistemas integrados de producción internacional probablemente dependerán más de la política general de aprovisionamiento de la empresa matriz);
- el contenido de tecnología de la actividad y las posibilidades de avanzar a fases superiores de la cadena de valor añadido.

Este análisis es esencial para toda estrategia de promoción de las vinculaciones, pues sin él un gobierno no puede decidir cómo va a asignar recursos que son escasos. Éste también ha de tener en cuenta las tendencias del crecimiento y difusión de las redes de producción internacional y sus consecuencias para los productores locales, basándose, entre otras cosas, en un diálogo constante con los principales interesados.

- Las **filiales extranjeras** pueden seleccionarse en función de su disposición y capacidad de establecer vinculaciones que sean beneficiosas. A parte de esto, como parte de su política de fomento de la IED, los gobiernos pueden seleccionar las filiales de las ETN que estén particularmente interesadas en desarrollar vínculos sólidos de suministro con empresas locales. El programa de fomento de las vinculaciones puede incluso apoyar las presiones que hagan los directores locales de las filiales extranjeras ante las sedes de sus matrices con objeto de que les dejen más libertad para decidir dónde aprovisionarse. El paso siguiente es tener consultas a fondo con las filiales extranjeras

para saber cuáles serán sus necesidades concretas con miras a las vinculaciones.

- Los **proveedores** pueden seleccionarse teniendo en cuenta su voluntad y capacidad actual (o potencial) de atender las necesidades de las filiales extranjeras. La "voluntad" se puede probar viendo si cumplen ciertos criterios de automejora, con alguna orientación exterior y un apoyo mínimo durante la fase inicial de la selección. Otros criterios que se pueden utilizar son las comparaciones del nivel tecnológico y las evaluaciones del nivel de calificaciones de su personal. Entre los criterios específicos empleados están el tamaño de la empresa, la capacidad de producción, la certificación por la ISO y la edad. Sin embargo, uno de los elementos más importantes que debe tenerse presente es la voluntad de los principales gestores de la empresa (y en especial del consejero delegado) de aplicar el principio de mejoras constantes y su disposición a modernizar las operaciones de su empresa para cumplir con las normas internacionales necesarias para el éxito de las vinculaciones. La cooperación activa de las cámaras de comercio, las asociaciones de empresarios, los centros de apoyo, los proveedores de servicios y otras instituciones del sector privado es muy importante en este sentido, como lo es también la cooperación de los programas de fomento de las PYMES, ya se trate de programas nacionales o internacionales. (El programa EMPRETEC de la UNCTAD es un ejemplo de estos últimos.) La organización de reuniones técnicas sobre vinculaciones de integración para representantes de las filiales extranjeras y de las empresas locales puede ayudar a reducir el número de posibles participantes en el programa. Posteriormente se podrían establecer para los participantes en esas reuniones técnicas "gabinetes clínicos de negocios", en los que sucesivamente se irían celebrando consultas entre cada dos empresas que pretendan establecer vinculaciones. Las empresas dispuestas a ir más lejos podrían entonces realizar evaluaciones de las operaciones y la gestión para determinar los puntos fuertes y débiles de los posibles socios nacionales.

3. Determinar las medidas concretas que convenga adoptar

Los gobiernos tienen que estar enterados de los pasos que hayan dado ya las filiales extranjeras y las empresas locales (cuadro 8). Quizá haya que alentar y apoyar algunos de esos pasos. Además los gobiernos pueden actuar como facilitadores y catalizadores y deben cerciorarse de que las instituciones privadas poseen los incentivos y recursos necesarios. Asimismo pueden mostrarse particularmente dinámicos en las siguientes esferas esenciales de la creación de vinculaciones: información e intermediación; mejora de la tecnología; capacitación; acceso a la financiación (cuadro 9). El abanico de medidas que se pueden adoptar en cada una de estas esferas es amplio. Su propósito principal es animar a las filiales extranjeras y las empresas locales a establecer vinculaciones y profundizarlas, y apoyarlas en esta tarea. En el cuerpo principal de la edición de 2001 del *Informe sobre las inversiones en el mundo* se exponen, una por una y tal como aparecen en los programas, todas esas medidas que los gobiernos pueden combinar y encajar. Las medidas concretas que decidan aplicar dependerán de los resultados de las consultas previas con las instituciones de apoyo y los programas existentes en los sectores público y privado, así como con las principales partes interesadas, acerca de las necesidades específicas de la respectiva industria o conjunto de empresas. También pueden servir de ayuda los resultados de los foros y las reuniones técnicas sobre vinculaciones y de los gabinetes clínicos de negocios antes mencionados y de la identificación de las empresas locales que parecen ofrecer más posibilidades. Los gobiernos podrían además animar a las filiales extranjeras participantes a que acepten suscribir un acuerdo de entrenamiento y tutoría con aquellas empresas locales.

Estas medidas pueden respaldarse con otras que refuercen el poder de negociación de las empresas locales frente a las filiales extranjeras, por ejemplo elaborando unas directrices o facilitando modelos de contratos. La utilización de mecanismos informales especiales también puede ayudar a resolver problemas y controversias y a que las relaciones de vinculación sean más duraderas.

Cuadro 8

Medidas de las filiales extranjeras para crear vinculaciones o profundizarlas

Buscar nuevos proveedores locales	Transferir tecnología	Impartir formación	Compartir información	Suministrar apoyo financiero
<ul style="list-style-type: none"> • Anunciar públicamente la necesidad de encontrar proveedores y los requisitos que éstos deben reunir en cuanto a costos y calidad. • Realizar visitas a proveedores y evaluaciones de la calidad. 	<p>Tecnologías de productos:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Transferencia de conocimientos técnicos patentados sobre productos. • Transferencia de diseños y especificaciones técnicas de productos. • Consultas técnicas con los proveedores para ayudarles a dominar las nuevas tecnologías. • Comunicación de información sobre las prestaciones de los productos para ayudar a los proveedores a mejorarlas. • Colaboración en actividades de I+D. <p>Tecnologías de procesos:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Suministro de maquinaria y equipo a los proveedores. • Apoyo técnico a la planificación de la producción, el control de la calidad, la inspección y los ensayos. • Visitas a las instalaciones de los proveedores para aconsejarles sobre la disposición de las instalaciones, las operaciones y la calidad. • Formación de "clubes de 	<ul style="list-style-type: none"> • Organización en las filiales de cursos de formación para personal de los proveedores. • Ofrecimiento de plazas en los programas internos de formación en las propias filiales o en el extranjero. • Envío de equipos de expertos a los proveedores para impartir formación en la propia planta del proveedor. • Promoción del aprendizaje cooperativo entre los proveedores. 	<ul style="list-style-type: none"> • Intercambios informales de información sobre los planes de negocio y las necesidades futuras. • Comunicación de las órdenes anuales de compra. • Suministro de información sobre mercados. • Estimulación de los proveedores para que ingresen en asociaciones de empresarios. 	<ul style="list-style-type: none"> • Ofrecimiento de precios especiales o de favor para los productos de los proveedores. • Ayuda a la tesorería de los proveedores adelantando las compras y los pagos, liquidando rápidamente las facturas y suministrando divisas. • Prestación de asistencia financiera a largo plazo mediante la provisión de capital; la dación de garantías de créditos bancarios; la constitución de fondos para capital circulante u otras necesidades de tesorería de los proveedores; la financiación de infraestructuras; la repartición de los gastos de determinados proyectos con los

Buscar nuevos proveedores locales	Transferir tecnología	Impartir formación	Compartir información	Suministrar apoyo financiero
	<p>cooperación" para discutir aspectos técnicos con los proveedores.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Asistencia a los trabajadores para que establezcan su propia empresa. <p>Asistencia en materia de métodos de organización y gestión:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Asistencia en materia de gestión de inventarios (y la utilización de sistemas justo a tiempo y otros sistemas). • Asistencia para aplicar sistemas de control de la calidad. • Introducción de técnicas nuevas tales como métodos de gestión en red o técnicas de financiación, compras y comercialización. 			<p>proveedores, y los arrendamientos financieros.</p>

Fuente: UNCTAD, *World Investment Report 2001: Promoting Linkages*, cuadro V.1.2, pág. 214.

Cuadro 9

Medidas de los gobiernos para crear vinculaciones o profundizarlas

Información e intermediación	Mejora de la tecnología	Formación	Financiación
<p><i>Suministro de información:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Prospectos y folletos. • Bases electrónicas de datos, actualizadas constantemente. • Seminarios, exposiciones y misiones de información sobre vinculaciones. <p><i>Intermediación:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Actuar como intermediario leal en las negociaciones. • Apoyar las auditorías de proveedores. • Proporcionar asesoramiento sobre las subcontratas. • Patrocinar ferias, exposiciones, misiones y conferencias. • Organizar reuniones y visitas a fábricas. 	<ul style="list-style-type: none"> • Transferencia de tecnología como requisito de la operación. • Asociación con filiales extranjeras. • Incentivos a la cooperación en el ámbito de la investigación y el desarrollo. • Incentivos en el país de origen. 	<ul style="list-style-type: none"> • Promoción de las asociaciones de proveedores. • Colaboración con el sector privado para establecer una ventanilla única de servicios, entre ellos formación. • Apoyo a los programas de formación del sector privado. • Colaboración con organismos internacionales. 	<ul style="list-style-type: none"> • Ofrecer protección jurídica contra los contratos abusivos y otras prácticas comerciales desleales. • Facilitar con medidas fiscales el acortamiento de los retrasos en los pagos. • Limitar los retrasos en los pagos con medidas legales. • Garantizar la recuperación de los pagos retrasados. • Conceder indirectamente financiación a los proveedores por conducto de sus compradores. • Conceder desgravaciones o reducciones de impuestos y otros beneficios fiscales a las empresas que proporcionan capitales a largo plazo a los proveedores. • Cofinanciar programas de fomento con el sector privado. • Conceder directamente financiación a las empresas locales. • Imponer la transferencia obligatoria de fondos por las filiales extranjeras a los proveedores locales. <p><i>Medidas en los países de origen:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Otorgamiento de préstamos en dos fases. • Utilización de fondos de la AOD.

Fuente: UNCTAD, *World Investment Report 2001: Promoting Linkages*, cuadro VI.1, pág. 210.

El resultado debe ser un programa de acción claro y factible. Lógicamente, en cada etapa de la ejecución del programa el gobierno deberá tener una idea clara de los costos que entrañará y de los recursos con que se contará.

4. Establecer un marco administrativo e institucional apropiado para aplicar el programa y vigilar su ejecución

Los gobiernos pueden elegir entre varias opciones posibles en el momento de decidir el marco institucional del programa de fomento de las vinculaciones:

Encomendar la ejecución del programa a un organismo ya existente o incluso elaborar un programa nacional especial de fomento de las vinculaciones y encomendarlo a un organismo independiente que actuará de centro de coordinación de todas las actividades de los distintos departamentos e instituciones.

Encomendar la concepción y ejecución del programa de fomento de las vinculaciones a un organismo de la administración local, pero con el asesoramiento, aliento y apoyo de la administración central. Esta solución sería preferible en países grandes o en los países donde hay pocos recursos para este tipo de programas o donde una región puede ofrecer una combinación singular de ventajas localizacionales.

Encargar a una institución del sector privado la tarea de ejecutar el programa de fomento de las vinculaciones. Los proveedores, las filiales extranjeras o sus asociaciones podrían establecer tal institución. El papel del gobierno consistiría en actuar de catalizador y desempeñar funciones de regulación e información.

El tamaño del programa dependerá de los objetivos buscados y los recursos disponibles. Algunos programas cuentan con financiación exterior gracias a la asistencia financiera proporcionada por países donantes. Sin embargo, a largo plazo la autonomía

financiera de los programas de vinculaciones, si los dirige directamente un organismo oficial, necesitará una ayuda financiera pública suficiente. Además, es conveniente que las empresas participantes, tanto los compradores como los proveedores, corran con una parte de los gastos, no sólo a efectos de financiación sino también para garantizar que esas empresas cumplan efectivamente con su compromiso de participar en el programa. Esto es factible sobre todo si el programa ha demostrado su utilidad y goza de reconocimiento por los servicios que presta. Ni que decir tiene que, para que goce de la confianza y credibilidad de las empresas, el programa deberá estar atendido por profesionales que provengan del sector privado y posean los conocimientos especializados apropiados.

Los programas de vinculación sólo pueden funcionar si mantienen una intercomunicación efectiva con las instituciones intermedias eficientes que proporcionan apoyo en los ámbitos de la formación técnica, el desarrollo de tecnologías, la logística y la financiación. Esas instituciones comprenden institutos de normas y metrología, laboratorios de ensayos, centros de I+D y otros servicios de extensión técnica, centros de formación en cuestiones de productividad y administración de empresas e instituciones financieras. Pueden ser públicas o privadas. Además, es importante que los programas de vinculación trabajen en estrecho contacto con las asociaciones privadas pertinentes: cámaras de comercio e industria, asociaciones de fabricantes, asociaciones de inversores, etc. Otras partes interesadas importantes son los sindicatos y diversos grupos de intereses.

Por último, es importante contar con un sistema de seguimiento que permita evaluar el éxito del programa. Con frecuencia, en un proceso de aprendizaje práctico, será necesario ir adaptando y perfilando mejor el programa a medida que se vaya adquiriendo experiencia y vaya cambiando la situación. El sistema podría incluir parámetros de referencia y encuestas a los usuarios. Los criterios podrían ser los siguientes:

-
- Alcance: el número de empresas incluidas en el programa a lo largo del tiempo.
 - Impacto: el impacto del programa puede medirse mediante indicadores tales como el número de proveedores vinculados con las filiales extranjeras en el transcurso del programa; el valor de las operaciones efectuadas y los cambios que se han producido en ellas; la parte porcentual de los proveedores locales en las compras hechas por las filiales extranjeras; las actividades de I+D que han llevado a cabo los proveedores locales (incluidas las que han dado origen a una patente); los cambios en las cantidades exportadas; las mejoras de la productividad o el valor añadido en la empresa o en todo el sector; y la posible instalación de un proveedor local en el extranjero.
 - Relación costo-eficacia: el costo del programa a la vista de los resultados alcanzados y los beneficios obtenidos en función de los objetivos establecidos al comienzo del programa.

* * * * *

Merece la pena insistir en que los programas de vinculación se basan en los intereses recíprocos de las filiales extranjeras y las empresas locales. Las vinculaciones son un trampolín para aumentar la competitividad de las empresas extranjeras y darles la oportunidad de introducirse en las redes de producción internacional e integrar plenamente a las filiales extranjeras en las economías receptoras. Al mismo tiempo, los programas de vinculación deben verse como parte de un conjunto más amplio de políticas de fomento de la IED y de las PYMES. Como las redes de proveedores viables suelen prosperar en las aglomeraciones de empresas, es preciso interesarse por el desarrollo de estas aglomeraciones, sobre todo en el caso de las industrias y actividades intensivas en conocimientos. Aquí tiene un papel que desempeñar la tercera generación de políticas de fomento de la IED, que se basan en seleccionar a los inversores extranjeros a nivel de las industrias y las empresas y en utilizar las aglomeraciones industriales para atraer la IED, y a su vez fortalecer gracias a esta

última esas aglomeraciones. De hecho, cuanto más estrecha sea la relación entre, por un lado, las políticas de fomento de las vinculaciones de integración y, por otro, las políticas de fomento de las PYMES y las políticas selectivas de fomento de la IED, mayor será probablemente el éxito de aquellas políticas.

Ginebra, julio de 2001

Rubens Ricupero
Secretario General de la UNCTAD

Anexo

Informe sobre las inversiones en el mundo 2001:

Objetivo: Fomentar las vinculaciones

ÍNDICE

ÍNDICE
Página**PREFACIO****PANORAMA GENERAL**.....**PRIMERA PARTE****LA GEOGRAFÍA DE LA PRODUCCIÓN
INTERNACIONAL****INTRODUCCIÓN****Capítulo****I. LA SITUACIÓN GENERAL****A. La dinámica geográfica de la IED
y su contexto**.....**B. El crecimiento de la IED en el 2000**.....

1. Países desarrollados

a) *Estados Unidos*b) *Unión Europea*.....c) *Japón*d) *Otros países desarrollados*.....

2. Países en desarrollo.....

a) *África*.....b) *Asia en desarrollo*c) *América Latina y el Caribe*.....d) *Los países menos adelantados*.....

3. Europa central y oriental.....

Capítulo	Página
C. El índice de entradas de IED.....	
Notas	
II. EL MAPA DE LA PRODUCCIÓN INTERNACIONAL	
A. Distribución geográfica mundial	
1. Distribución geográfica de las corrientes de IED	
2. Comparación con la distribución geográfica de otras variables.....	
B. Distribución geográfica dentro de los países.....	
C. Distribución geográfica por industrias y funciones.....	
1. La localización de las actividades industriales y el papel de las aglomeraciones industriales	
2. La localización de las funciones empresariales.....	
Notas	
III. LAS MAYORES EMPRESAS TRASNACIONALES.....	
A. Las 100 mayores empresas trasnacionales del mundo.....	
1. Hechos más destacados	
2. Trasnacionalización	

Capítulo	Página
B. Las 50 mayores empresas trasnacionales de los países en desarrollo	
C. Las 25 mayores empresas trasnacionales de la Europa central y oriental.....	
Notas	
CONCLUSIONES	
SEGUNDA PARTE	
EL FOMENTO DE VINCULACIONES ENTRE LAS FILIALES EXTRANJERAS Y LAS EMPRESAS LOCALES	
INTRODUCCIÓN.....	
IV. LAS VINCULACIONES DE INTEGRACIÓN HACIA ATRÁS: EFECTOS, FACTORES DETERMINANTES Y EXPERIENCIA DE LAS ETN	
A. ¿Por qué interesan las vinculaciones de integración hacia atrás?.....	
B. Factores determinantes de las vinculaciones.....	
C. Medidas de las empresas para crear vinculaciones o profundizarlas	
1. Buscar nuevos proveedores locales	
2. Transferir tecnología	
3. Impartir formación	
4. Compartir información.....	
5. Suministrar apoyo financiero	

Capítulo	Página
D. Conclusiones.....	
Notas	
Anexo del capítulo IV. Actividades de las filiales extranjeras para el desarrollo de proveedores.....	
V. POLÍTICAS DE FORTALECIMIENTO DE LAS VINCULACIONES.....	
A. El papel de las políticas gubernamentales	
B. Efectos de las medidas en materia de comercio e inversiones en las vinculaciones.....	
C. Medidas concretas de apoyo a la creación y profundización de las vinculaciones	
1. Información e intermediación	
2. Mejora de tecnologías	
3. Formación.....	
4. Financiación.....	
D. Programas públicos especiales de fomento de las vinculaciones.....	
Notas	
Anexo del capítulo V. Otros programas nacionales	
VI. ELEMENTOS FUNDAMENTALES DE UN PROGRAMA DE FOMENTO DE LAS VINCULACIONES.....	
A. Fijación de los objetivos del programa.....	

Capítulo	Página
B. Selección de los destinatarios del programa	
C. Esferas de adopción de medidas concretas	
D. Marco organizacional e institucional	
BIBLIOGRAFÍA	
Anexos	
A. OTROS CUADROS Y GRÁFICOS RELACIONADOS CON EL TEXTO.....	
B. ANEXO ESTADÍSTICO.....	
SELECCIÓN DE PUBLICACIONES DE LA UNCTAD SOBRE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES Y LAS INVERSIONES EXTRANJERAS DIRECTAS.....	
CUESTIONARIO.....	
Recuadros	
I.1. Regímenes reguladores de la IED en el año 2000.....	
I.2. El auge de la IED en Hong Kong (China): ¿qué hay detrás de las cifras?	
I.3. La evolución del perfil de la IED en China	
I.4. La IED en Yugoslavia	
I.5. Las ayudas públicas a los inversores húngaros en el extranjero.....	
II.1. Fusiones y adquisiciones transfronterizas en el 2000	

	Página
II.2. Las entradas de IED y su distribución geográfica dentro de los países receptores: algunos ejemplos	
II.3. La IED en las industrias muy intensivas en tecnología de California	
II.4. La IED en la industria electrónica de Penang, Malasia	
II.5. La IED en los servicios financieros de la ciudad de Londres	
III.1. Medición de la presencia internacional de las mayores ETN del mundo	
III.2. Adquisición de Lukoil por Getty Petroleum	
IV.1. ENGTEK: de negocio de traspaso a proveedor internacional.....	
IV.2. Vinculaciones con los proveedores de la primera serie	
IV.3. Datos sobre las vinculaciones de integración hacia atrás.....	
IV.4. Vinculaciones en la industria minera peruana	
IV.5. El aprovisionamiento en la industria minorista de la alimentación: Carrefour y McDonald's en Argentina	
IV.6. El programa de desarrollo de proveedores de Nestlé en China.....	
IV.7. Cooperación entre las filiales extranjeras y los proveedores locales: el caso de LG Electronics en la India	

Página

IV.8.	Aumento de la capacidad de suministro de los proveedores de la industria de fabricación de alimentos de la India	
IV.9.	Unilever en Viet Nam.....	
IV.10.	Fomento de las vinculaciones con los proveedores locales: el caso de Toyota Motor Thailand	
IV.11.	El modelo SMART de Intel Malaysia	
IV.12.	El programa de Motorola de establecimiento de vinculaciones de integración hacia atrás en China	
V.1.	El aprovisionamiento de Suzuki en el mercado local en Hungría	
V.2.	El Acuerdo sobre las MIC en pocas palabras.....	
V.3.	Las prescripciones en materia de contenido local en la práctica.....	
V.4.	El programa de mejora de la industria local de Singapur	
V.5.	Source Wales.....	
V.6.	Colaboración para la formación: el programa de colaboración de la ONUDI para desarrollar la industria de fabricación de componentes para automóviles en la India	
V.7.	La selección de los posibles proveedores locales	
V.8.	El programa nacional de fomento de las vinculaciones en Irlanda.....	
V.9.	Programa nacional y programa regional de fomento de las vinculaciones en Malasia	

Página

- V.10. El programa nacional de desarrollo de
proveedores en la República Checa.....
- V.11. La medición de las vinculaciones y de sus
efectos económicos en líneas generales.....
- VI.1. Cómo enseñar a una PYME a mejorar.....

Gráficos

- I.1. Distribución geográfica de las filiales
extranjeras, 1999
- I.2. La parte porcentual de la Tríada en las
corrientes y montos acumulados mundiales
de IED, 1985 y 2000.....
- I.3. Montos acumulados de IED entre la Tríada
y las economías en las cuales domina la IED
proveniente de la Tríada, 1985 y 1999
- I.4. Salidas de IED de los países desarrollados,
1999 y 2000
- I.5. Destino y procedencia de las corrientes de IED
de los Estados Unidos, 2000.....
- I.6. Entradas de IED en los países desarrollados,
1999 y 2000
- I.7. Corrientes de IED de los países desarrollados
en porcentaje de la formación bruta de capital
fijo, 1997-1999.....
- I.8. Corrientes internas y externas de IED en
la UE, 1995-1999

Página

- I.9. Entradas de IED en cifras absolutas y en porcentaje de la formación bruta de capital fijo en África, 1999-2000
- I.10. África: corrientes de IED en porcentaje de la formación bruta de capital fijo en los 20 principales países, 1997-1999
- I.11. África: entradas de IED en los diez principales países, 1999 y 2000
- I.12. África: salidas de IED de los diez principales países, 1999 y 2000
- I.13. Entradas de IED en cifras absolutas y en porcentaje de la formación bruta de capital fijo en los países en desarrollo de Asia, 1999-2000
- I.14. Entradas de IED en porcentaje de la formación bruta de capital fijo en los países en desarrollo de Asia y el Pacífico, 1990-1999
- I.15. Asia y el Pacífico: entradas de IED en las 20 principales economías, 1999-2000
- I.16. Asia en desarrollo: salidas de IED de las diez principales economías, 1999-2000
- I.17. Entradas de IED en cifras absolutas y en porcentaje de la formación bruta de capital fijo en América Latina y el Caribe, 1990-2000
- I.18. América Latina y el Caribe: entradas de IED en las 20 principales economías, 1999 y 2000
- I.19. América Latina y el Caribe: corrientes de IED en porcentaje de la formación bruta de capital fijo en las 20 principales economías, 1997-1999

	Página
I.20. América Latina y el Caribe: salidas de IED de las diez principales economías, 1999 y 2000	
I.21. Entradas de IED en cifras absolutas y en porcentaje de la formación bruta de capital fijo en la Europa central y oriental, 1999-2000	
I.22. Europa central y oriental: entradas de IED, 1999 y 2000	
I.23. Europa central y oriental: corrientes de IED en porcentaje de la formación bruta de capital fijo, 1997-1999.....	
I.24. Europa central y oriental: salidas de IED, 1999 y 2000	
I.25. Índice de transnacionalización de las economías receptoras.....	
I.26. Índice de las entradas de IED, por economía receptora, de las 30 primeras y las 20 últimas economías receptoras, 1988-1990 y 1998-2000	
II.1. Monto acumulado de las entradas de IED, 1985 y 2000	
II.2. Monto acumulado de las salidas de IED, 1985 y 2000	
II.3. Parte porcentual de los países en desarrollo en las corrientes mundiales de IED, 1980-2000	
II.4. Importancia relativa de las salidas de IED de ciertas economías en desarrollo, 1997-1999.....	
II.5. Monto acumulado de las entradas de IED por cada 1.000 dólares de PIB, 1999.....	

	Página
II.6. Monto acumulado de las entradas de IED por habitante, 2000	
II.7. Valor de las FAS transfronterizas en cifras absolutas y en porcentaje del PIB mundial, 1987-2000	
II.8. Ventas por FAS transfronterizas, 1987 y 2000	
II.9. Compras por FAS transfronterizas, 1987 y 2000	
II.10. Índices de intensidad de la IED y del comercio, por regiones, 1990 y 1999	
II.11. Emplazamiento de las filiales extranjeras en Austria, por regiones, 1994	
II.12. Distribución de las ventas de las filiales extranjeras en el Japón, por regiones, 1997	
II.13. Distribución de las entradas de IED en Francia, por regiones, 1997	
II.14. Distribución de los trabajadores de las filiales extranjeras en Suecia, por condados, 1999	
II.15. Distribución de la producción de las filiales extranjeras en los Estados Unidos, por Estados, 1992	
II.16. Distribución por sectores del monto acumulado mundial de la IED, 1998 y 1999	
II.17. Distribución de las filiales extranjeras en la industria de los semiconductores, 1999	
II.18. Distribución de las filiales extranjeras en la industria de la biotecnología, 1999	

	Página
II.19. Distribución de las filiales extranjeras en la industria del automóvil, 1999	
II.20. Distribución de las filiales extranjeras en la industria de los receptores de radio y televisión, 1999	
II.21. Distribución de las filiales extranjeras en la industria de los textiles y las prendas de vestir, 1999	
II.22. Distribución de las filiales extranjeras en la industria de la alimentación y las bebidas, 1999.....	
II.23. Distribución de las filiales extranjeras de las diez mayores ETN de la industria del automóvil, por funciones, 1999	
II.24. Distribución de las filiales extranjeras de las diez mayores ETN de la industria electrónica, por funciones, 1999	
II.25. Distribución de los centros de I+D y emplazamiento de las principales universidades en Europa, 1999	
II.26. Distribución de los centros de I+D y emplazamiento de las principales universidades en los Estados Unidos, 1999.....	
II.27. Distribución de los centros de I+D y emplazamiento de las principales universidades en Asia, 1999	
II.28. Integración funcional de las filiales extranjeras de Toyota Motor Corporation en la ASEAN, 2000	

Página

III.1.	Emplazamiento de las 100 mayores ETN del mundo, las 50 mayores ETN de los países en desarrollo y las 25 mayores ETN de la Europa central y oriental, 1999	
III.2.	Perfil de las 100 mayores ETN del mundo, 1990-1999	
III.3.	Expansión mundial de Ford Motor Company	
III.4.	Expansión mundial de Unilever N.V.....	
III.5.	Expansión mundial de Siemens A.G.	
III.6.	Expansión mundial de Marubeni Corporation.....	
III.7.	Índice medio de transnacionalización de las 100 mayores ETN del mundo, 1990-1999	
III.8.	Los 10 mayores aumentos del índice de transnacionalización en el grupo de las 100 mayores ETN del mundo, 1998-1999	
III.9.	Las 10 mayores disminuciones del índice de transnacionalización en el grupo de las 100 mayores ETN del mundo, 1998-1999	
III.10.	Tendencias en el grupo de las 50 mayores ETN de las economías en desarrollo, 1993-1999.....	
III.11.	Expansión mundial de Cemex S.A.....	
III.12.	Principales grupos de actividades industriales en porcentaje de las 50 mayores ETN, 1993 y 1999.....	
III.13.	Principales grupos de actividades industriales de las 50 mayores ETN, y su índice medio de transnacionalización, 1993 y 1999	

Página

III.14.	Activos en el extranjero de los mayores inversionistas de los países en desarrollo, 1998 y 1999	
III.15.	Expansión mundial de Pliva d.d.	
IV.1.	Opciones estratégicas de las filiales extranjeras para obtener factores de producción	
V.1.	Ejes de las políticas de fomento de las vinculaciones de integración hacia atrás.....	
V.2.	El entorno de las políticas de fomento de vinculaciones	

Cuadros

I.1.	Algunos indicadores de la IED y la producción internacional, 1982-2000	
I.2.	Tasa anual media de crecimiento de la IED, 1986-2000	
I.3.	Las diez mayores compras de empresas extranjeras por empresas sudafricanas mediante operaciones transfronterizas de fusión o adquisición, 1987-2000.....	
I.4.	Índices de concentración de la IED, el comercio, la inversión interior y los pagos de tecnología, 1985 y 2000	
I.5.	Índice de las entradas de IED, por regiones, 1988-1990 y 1998-2000	
II.1.	Parte porcentual de los diez principales países en las corrientes mundiales de IED, 1985 y 2000	

Página

II.2.	Parte porcentual de los principales receptores de corrientes de IED en el grupo de las economías en desarrollo, 1985 y 2000.....	
II.3.	Parte porcentual de las principales ETN en las salidas acumuladas de IED de ciertos países, en el último año para el que se dispone de datos.....	
II.4.	FAS transfronterizas de valor superior a 1.000 millones de dólares, 1987-2000	
II.5.	Distribución geográfica de las corrientes de IED, el comercio, la inversión interior y los pagos de tecnología	
II.6.	Concentración geográfica de las filiales extranjeras en ciertas industrias manufactureras, según la intensidad de tecnología, 1999.....	
II.7.	Redes empresariales de las filiales japonesas en las Américas, 1999.....	
II.8.	Sedes regionales de las empresas extranjeras, en Hong Kong, China, por economías de origen y por sectores, 1996-2000	
II.9.	Proporción de las patentes estadounidenses de las mayores empresas del mundo atribuibles a actividades de investigación realizadas en países extranjeros, 1969-1995	
III.1.	Las 100 mayores ETN del mundo, clasificadas según sus activos en el extranjero, 1999	
III.2.	Empresas que se han incorporado al grupo de las 100 mayores ETN del mundo, clasificadas según sus activos en el extranjero, 1999	

	Página
III.3. Empresas que han dejado de figurar entre las 100 mayores ETN del mundo, clasificadas según sus activos en el extranjero, 1999	
III.4. Perfil de las 100 mayores ETN del mundo, 1999	
III.5. Distribución por países de las 100 mayores ETN del mundo, según su índice de transnacionalización y sus activos en el extranjero, 1990, 1995 y 1999	
III.6. Distribución por sectores de las 100 mayores ETN del mundo, 1990, 1995 y 1999	
III.7. Las diez mayores ETN del mundo según su índice de transnacionalización, 1999	
III.8. Promedios del índice de transnacionalización, los activos, las ventas y el empleo de las cinco mayores ETN de cada sector, 1990, 1995 y 1999	
III.9. Las 50 mayores ETN de las economías en desarrollo, clasificadas según sus activos en el extranjero, 1999	
III.10. Perfil de las 50 mayores ETN de las economías en desarrollo, 1999	
III.11. Las cinco principales ETN de las economías en desarrollo según su índice de transnacionalización, 1999	
III.12. Empresas que se han incorporado al grupo de las 50 mayores ETN de las economías en desarrollo, 1999.....	

Página

III.13. Empresas que han dejado de figurar entre las 50 mayores ETN de las economías en desarrollo, 1999.....	
III.14 Composición por sectores de las 50 mayores ETN de las economías en desarrollo, 1993, 1996 y 1999	
III.15. Distribución por países de las 50 mayores ETN de las economías en desarrollo, según su índice de transnacionalización y sus activos en el extranjero, 1993, 1996 y 1999	
III.16. Las 25 mayores ETN no financieras de la Europa central y oriental, clasificadas según sus activos en el extranjero, 1999	
III.17. Algunas inversiones accionariales de Gazprom fuera de la Federación de Rusia en 2001	
III.18. Selección de fusiones y adquisiciones transfronterizas anunciadas públicamente en las que han intervenido algunas de las 25 mayores empresas, enero de 1997 a mayo de 2001.....	
IV.1. Vinculaciones de integración hacia atrás y otras relaciones entre filiales extranjeras y empresas e instituciones locales	
V.1. Notificaciones presentadas en virtud del artículo 5.1 del Acuerdo sobre las MIC.....	
V.2. Ejemplos de acuerdos internacionales en vigor o en proyecto que prohíben, restringen o desalientan la aplicación de ciertas medidas por los países receptores	

Página

V.3.	El Acuerdo de la OMC sobre Subvenciones	
VI.1.	Medidas específicas de los gobiernos para crear vinculaciones o profundizarlas	
VI.2.	Medidas de las filiales extranjeras para crear vinculaciones o profundizarlas	

Gráficos de los recuadros

I.1.1.	Tipos de cambios introducidos en las leyes y reglamentos sobre la IED, 2000	
I.1.2.	Tratados bilaterales sobre inversiones concertados en el 2000, por grupos de países.....	
I.1.3.	Número acumulado de tratados bilaterales sobre inversiones y de tratados sobre doble imposición, 1990-2000	
I.1.4.	Tratados sobre doble imposición concertados en el 2000, por grupos de países	
I.2.1.	Tendencias de las entradas de IED en Hong Kong, China, 1994-2000	
II.2.1.	Distribución del monto acumulado de la IED en China, por provincias y por principales ciudades, 1999	
II.2.2.	Distribución de las corrientes de IED en Tailandia, por provincias, 2000	
II.2.3.	Emplazamiento de la filiales extranjeras en el Brasil, por ciudades, 1999	
II.2.4.	Emplazamiento de las filiales extranjeras en México, por ciudades, 1999.....	

Página

II.2.5.	Distribución de las filiales extranjeras en Hungría, por regiones, 1998
II.2.6.	Emplazamiento de las filiales extranjeras en Polonia, por ciudades, 1999
II.3.1.	Emplazamiento de las filiales extranjeras y las empresas locales en la industria de la microelectrónica de California, Estados Unidos, 1999
II.4.1.	Emplazamiento de las filiales extranjeras y las empresas locales en la industria electrónica de Malasia, 1999

Cuadros incluidos en los recuadros

I.1.1.	Cambios introducidos en la legislación nacional, 1991-2000
I.3.1.	Exportaciones chinas de productos intensivos en tecnología según el tipo de propietario de la producción, 1996-2000
I.4.1.	Entradas de IED en Yugoslavia, 1992-2000
I.4.2.	Países de origen de las entradas de IED en Yugoslavia, 1996-2000
I.4.3.	Número de proyectos de IED en Yugoslavia, por sectores, 1995-2000
III.1.1.	Índice de dispersión de la red de actividades de las 97 mayores ETN del mundo, por países de origen
III.1.2.	Índice de dispersión de la red de actividades de las 94 mayores ETN del mundo, por sectores

	Página
IV.10.1. Compras locales por Toyota Motor Thailand, 2001, según el tipo de proveedor y el tipo de insumo	
V.1.1. Magyar Suzuki y su red de proveedores, 2001	

INFORME SOBRE LAS INVERSIONES EN EL MUNDO 2001

OBJETIVO: FOMENTAR LAS VINCULACIONES

Selección de publicaciones de la UNCTAD sobre las empresas transnacionales y las inversiones extranjeras directas

(Para más información, visítase el sitio
www.unctadk.org/en/pub en la Web.)

A. Estudios individuales

Ten Years of World Investment Reports: The Challenges Ahead. Proceedings of an UNCTAD special event on future challenges in the area of FDI. UNCTAD/ITE/Misc.45. Free of charge. Available from <http://www.unctad.org/wir>.

World Investment Report 2000: Cross-border Mergers and Acquisitions and Development. 368 p. Sales No. E.99.II.D.20. \$45. Selected materials available also from <http://www.unctad.org/wir/contents/wir00content.en.htm>.

World Investment Report 2000: Cross-border Mergers and Acquisitions and Development. An Overview. 75 p. Free-of-charge. Available also from <http://www.unctad.org/wir/contents/wir00content.en.htm>.

World Investment Report 1999: Foreign Direct Investment and the Challenge of Development. 536 p. Sales No. E.99.II.D.3. \$45. Selected materials available from <http://www.unctad.org/wir/contents/wir99content.en.htm>.

World Investment Report 1999: Foreign Direct Investment and Challenge of Development. An Overview. 75 p. Free-of-charge. Available also from <http://www.unctad.org/wir/contents/wir99content.en.htm>.

World Investment Report 1998: Trends and Determinants. 430 p. Sales No. E.98.II.D.5. \$45. Selected materials available from <http://www.unctad.org/wir/contents/wir98content.en.htm>.

World Investment Report 1998: Trends and Determinants. An Overview. 67 p. Free-of-charge. Available also from <http://www.unctad.org/wir/contents/wir98content.en.htm>.

World Investment Report 1997: Transnational Corporations, Market Structure and Competition Policy. 420 p. Sales No. E.97.II.D.10. \$45. Selected materials available from <http://www.unctad.org/wir/contents/wir97content.en.htm>.

World Investment Report 1997: Transnational Corporations, Market Structure and Competition Policy. An Overview. 70 p. Free-of-charge. Available also from <http://www.unctad.org/wir/contents/wir97content.en.htm>.

World Investment Report 1996: Investment, Trade and International Policy Arrangements. 332 p. Sales No. E.96.II.A.14. \$45. Selected materials available from <http://www.unctad.org/wir/contents/wir96content.en.htm>.

World Investment Report 1996: Investment, Trade and International Policy Arrangements. An Overview. 51 p. Free-of-charge. Available also from <http://www.unctad.org/wir/contents/wir96content.en.htm>.

World Investment Report 1995: Transnational Corporations and Competitiveness. 491 p. Sales No. E.95.II.A.9. \$45. Selected materials available from <http://www.unctad.org/wir/contents/wir95content.en.htm>.

World Investment Report 1995: Transnational Corporations and Competitiveness. An Overview. 51 p. Free-of-charge. Available also from <http://www.unctad.org/wir/contents/wir95content.en.htm>.

World Investment Report 1994: Transnational Corporations, Employment and the Workplace. 482 p. Sales No. E.94.II.A.14. \$45. Selected materials available from <http://www.unctad.org/wir/contents/wir94content.en.htm>.

World Investment Report 1994: Transnational Corporations, Employment and the Workplace. An Executive Summary. 34 p. Free-of-charge. Available also from <http://www.unctad.org/wir/contents/wir94content.en.htm>.

World Investment Report 1993: Transnational Corporations and Integrated International Production. 290 p. Sales No. E.93.II.A.14. \$45. Selected materials available from <http://www.unctad.org/wir/contents/wir93content.en.htm>.

World Investment Report 1993: Transnational Corporations and Integrated International Production. An Executive Summary. 31 p. ST/CTC/159. Free-of-charge. Available also from <http://www.unctad.org/wir/contents/wir93content.en.htm>.

World Investment Report 1992: Transnational Corporations as Engines of Growth. 356 p. Sales No. E.92.II.A.19. \$45. Selected materials available from <http://www.unctad.org/wir/contents/wir92content.en.htm>.

World Investment Report 1992: Transnational Corporations as Engines of Growth: An Executive Summary. 30 p. Sales No. E.92.II.A.24. Free-of-charge. Available also from <http://www.unctad.org/wir/contents/wir92content.en.htm>.

World Investment Report 1991: The Triad in Foreign Direct Investment. 108 p. Sales No. E.91.II.A.12. \$25. Full version is available also from <http://www.unctad.org/wir/contents/wir91content.en.htm>.

World Investment Directory. Vol. VII (Parts I and II): Asia and the Pacific. 646 p. Sales No. E.00.II.D.11.

World Investment Directory. Vol. VI: West Asia. 192 p. Sales No. E.97.II.A.2. \$35.

World Investment Directory. Vol. V: Africa. 508 p. Sales No. E.97.II.A.1. \$75.

World Investment Directory. Vol. IV: Latin America and the Caribbean. 478 p. Sales No. E.94.II.A.10. \$65.

World Investment Directory 1992. Vol. III: Developed Countries. 532 p. Sales No. E.93.II.A.9. \$75.

World Investment Directory 1992. Vol. II: Central and Eastern Europe. 432 p. Sales No. E.93.II.A.1. \$65. (Joint publication with the United Nations Economic Commission for Europe.)

World Investment Directory 1992. Vol. I: Asia and the Pacific. 356 p. Sales No. E.92.II.A.11. \$65.

Investment Policy Review of Ecuador. 117 p. UNCTAD/ITE/IPC/Misc.2. Forthcoming. Summary available from <http://www.unctad.org/en/docs/poiteipcm2sum.en.pdf>.

Investment and Innovation Policy Review of Ethiopia. 115 p. UNCTAD/ITE/IPC/Misc.4. Forthcoming. Advance copy available from <http://www.unctad.org/en/docs/poiteipcm4.en.pdf>.

Investment Policy Review of Mauritius. 84 p. Sales No. E.01.II.D.11. \$22. Advance copy available from <http://www.unctad.org/en/docs/poiteipcm1.en.pdf>.

Investment Policy Review of Peru. 108 p. Sales No. E.00.II.D. 7. \$22. Summary available from <http://www.unctad.org/en/docs/poiteiipm19sum.en.pdf>.

Investment Policy Review of Uganda. 75 p. Sales No. E.99.II.D.24. \$15. Summary available from <http://www.unctad.org/en/docs/poiteiipm17sum.en.pdf>.

Investment Policy Review of Egypt. 113 p. Sales No. E.99.II.D.20. \$19. Summary available from <http://www.unctad.org/en/docs/poiteiipm11sum.en.pdf>.

Investment Policy Review of Uzbekistan. 64 p. UNCTAD/ITE/IIP/Misc. 13. Free-of-charge. Full version available also from <http://www.unctad.org/en/docs/poiteiipm13.en.pdf>.

(Presentation of the Investment Policy Reviews is available from <http://www.unctad.org/en/pub/investpolicy.en.htm>.)

FDI in Least Developed Countries at a Glance. 150 p. UNCTAD/ITE/IIA/3. Free of charge. Full version available also from <http://www.unctad.org/en/pub/poiteiid3.en.htm>.

Foreign Direct Investment in Africa: Performance and Potential. 89 p. UNCTAD/ITE/IIT/Misc. 15. Free of charge. Full version available also from <http://www.unctad.org/en/docs/poiteiitm15.pdf>.

International Investment Instruments: A Compendium, vol. IV. 319 p. Sales No. E.00.II.D.13. \$55, vol. V. 505 p. Sales No. E.00.II.D.14. \$55.

International Investment Instruments: A Compendium. Vol. I. 371 p. Sales No. E.96.II.A.9; Vol. II. 577 p. Sales No. E96.II.A.10; Vol. III. 389 p. Sales No. E.96.II.A.11; the 3-volume set, Sales No. E.96.II.A.12. \$125.

Bilateral Investment Treaties 1959-1999 143 p. UNCTAD/ITE/IIA/2, Free-of-charge. Available only in electronic version from <http://www.unctad.org/en/pub/poiteiid2.en.htm>.

Bilateral Investment Treaties in the Mid-1990s, 314 p. Sales No. E.98.II.D.8. \$46.

TNC-SME Linkages for Development: Issues-Experiences-Best Practices. *Proceedings of the Special Round Table on TNCs, SMEs and Development, UNCTAD X, 15 February 2000, Bangkok, Thailand.* 113 p. UNCTAD/ITE/TEB1. Free-of-charge.

Handbook on Foreign Direct Investment by Small and Medium-sized Enterprises: Lessons from Asia. 200 p. Sales No. E.98.II.D.4. \$48.

Handbook on Foreign Direct Investment by Small and Medium-sized Enterprises: Lessons from Asia. Executive Summary and Report of the Kunming Conference. 74 p. Free-of-charge.

Small and Medium-sized Transnational Corporations. Executive Summary and Report of the Osaka Conference. 60 p. Free-of-charge.

Small and Medium-sized Transnational Corporations: Role, Impact and Policy Implications. 242 p. Sales No. E.93.II.A.15. \$35.

Measures of the Transnationalization of Economic Activity. 93 p. Sales No. E.01.II.D.2. \$20.

The Competitiveness Challenge: Transnational Corporations and Industrial Restructuring in Developing Countries. 283 p. Sales No. E.00.II.D.35. \$42.

Integrating International and Financial Performance at the Enterprise Level. 116 p. Sales No. E.00.II.D.28. \$18.

FDI Determinants and TNCs Strategies: The Case of Brazil. 195 p. Sales No. E.00.II.D.2. \$35. Summary available from <http://www.unctad.org/en/pub/siteitd14.en.htm>.

The Social Responsibility of Transnational Corporations. 75 p. UNCTAD/ITE/IIT/Misc. 21. Free of charge. Out of stock. Full version available only from <http://www.unctad.org/en/docs/poiteiitm21.en.pdf>.

Conclusions on Accounting and Reporting by Transnational Corporations. 47 p. Sales No. E.94.II.A.9. \$25.

Accounting, Valuation and Privatization. 190 p. Sales No. E.94.II.A.3. \$25.

Environmental Management in Transnational Corporations: Report on the Benchmark Corporate Environment Survey. 278 p. Sales No. E.94.II.A.2. \$29.95.

Management Consulting: A Survey of the Industry and Its Largest Firms. 100 p. Sales No. E.93.II.A.17. \$25.

Transnational Corporations: A Selective Bibliography, 1991-1992. 736 p. Sales No. E.93.II.A.16. \$75.

Foreign Investment and Trade Linkages in Developing Countries. 108 p. Sales No. E.93.II.A.12. \$18.

Transnational Corporations from Developing Countries: Impact on Their Home Countries. 116 p. Sales No. E.93.II.A.8. \$15.

Debt-Equity Swaps and Development. 150 p. Sales No. E.93.II.A.7. \$35.

From the Common Market to EC 92: Regional Economic Integration in the European Community and Transnational Corporations. 134 p. Sales No. E.93.II.A.2. \$25.

The East-West Business Directory 1991/1992. 570 p. Sales No. E.92.II.A.20. \$65.

Climate Change and Transnational Corporations: Analysis and Trends. 110 p. Sales No. E.92.II.A.7. \$16.50.

Foreign Direct Investment and Transfer of Technology in India. 150 p. Sales No. E.92.II.A.3. \$20.

The Determinants of Foreign Direct Investment: A Survey of the Evidence. 84 p. Sales No. E.92.II.A.2. \$12.50.

Transnational Corporations and Industrial Hazards Disclosure. 98 p. Sales No. E.91.II.A.18. \$17.50.

Transnational Business Information: A Manual of Needs and Sources. 216 p. Sales No. E.91.II.A.13. \$45.

The Financial Crisis in Asia and Foreign Direct Investment: An Assessment. 101 p. Sales No. GV.E.98.0.29. \$20.

Sharing Asia's Dynamism: Asian Direct Investment in the European Union. 192 p. Sales No. E.97.II.D.1. \$26.

Investing in Asia's Dynamism: European Union Direct Investment in Asia. 124 p. ISBN 92-827-7675-1. ECU 14. (Joint publication with the European Commission.)

World Economic Situation and Prospects 2001. 51 p. Sales No. E.01.II.C.2. \$15. (Joint publication with the United Nations Department of Economic and Social Affairs.)

International Investment towards the Year 2002. 166 p. Sales No. GV.E.98.0.15. \$29. (Joint publication with Invest in France Mission and Arthur Andersen, in collaboration with DATAR.)

International Investment towards the Year 2001. 81 p. Sales No. GV.E.97.0.5. \$35. (Joint publication with Invest in France Mission and Arthur Andersen, in collaboration with DATAR.)

Liberalizing International Transactions in Services: A Handbook. 182 p. Sales No. E.94.II.A.11. \$45. (Joint publication with the World Bank.)

The Impact of Trade-Related Investment Measures on Trade and Development: Theory, Evidence and Policy Implications. 108 p. Sales No. E.91.II.A.19. \$17.50. (Joint publication with the United Nations Centre on Transnational Corporations.)

Transnational Corporations and World Development. 656 p. ISBN 0-415-08560-8 (hardback), 0-415-08561-6 (paperback). £65 (hardback), £20.00 (paperback). (Published by International Thomson Business Press on behalf of UNCTAD.)

Companies without Borders: Transnational Corporations in the 1990s. 224 p. ISBN 0-415-12526-X. £47.50. (Published by International Thomson Business Press on behalf of UNCTAD.)

The New Globalism and Developing Countries. 336 p. ISBN 92 808-0944-X. \$25. (Published by United Nations University Press.)

B. Serie sobre temas IIA

(Pueden obtenerse los resúmenes en <http://www.unctad.org/iaa>.)

Illicit Payments. Forthcoming.

Home Country Operational Measures. Forthcoming.

Host Country Operational Measures. 109 p. Sales No E.01.II.D.18. \$15.

Social Responsibility. 91 p. Sales No. E.01.II.D.4. \$15.

Environment. 105 p. Sales No. E.01.II.D.3. \$15.

Transfer of Funds. 65 p. Sales No. E.00.II.D.38. \$10.

Employment. 69 p. Sales No. E.00.II.D.15. \$10.

Taxation. 111 p. Sales No. E.00.II.D.5. \$15.

International Investment Agreements: Flexibility for Development. 176 p. Sales No. E.00.II.D.6. \$15.

Taking of Property. 70 p. Sales No. E.00.II.D.4. \$12.

Trends in International Investment Agreements: An Overview. 121 p. Sales No. E.99.II.D.23. \$ 12.

Lessons from the MAI. 43 p. Sales No. E.99.II.D.26. \$ 10.

National Treatment. 75 p. Sales No. E.99.II.D.16. \$12.

Fair and Equitable Treatment. 76 p. Sales No. E.99.II.D.15. \$12.

Investment-Related Trade Measures. 52 p. Sales No. E.99.II.D.12. \$12.

Most-Favoured-Nation Treatment. 54 p. Sales No. E.99.II.D.11. \$12.

Admission and Establishment. 49 p. Sales No. E.99.II.D.10. \$12.

Scope and Definition. 80 p. Sales No. E.99.II.D.9. \$12.

Transfer Pricing. 58 p. Sales No. E.99.II.D.8. \$12.

Foreign Direct Investment and Development. 70 p. Sales No. E.98.II.D.15. \$12.

C. Series de publicaciones

Current Studies, Series A

No. 30. *Incentives and Foreign Direct Investment*. 98 p. Sales No. E.96.II.A.6. \$30. [Out of print.]

No. 29. *Foreign Direct Investment, Trade, Aid and Migration*. 100 p. Sales No. E.96.II.A.8. \$25. (Joint publication with the International Organization for Migration.)

No. 28. *Foreign Direct Investment in Africa*. 119 p. Sales No. E.95.II.A.6. \$20.

No. 27. *Tradability of Banking Services: Impact and Implications*. 195 p. Sales No. E.94.II.A.12. \$50.

No. 26. *Explaining and Forecasting Regional Flows of Foreign Direct Investment*. 58 p. Sales No. E.94.II.A.5. \$25.

No. 25. *International Tradability in Insurance Services*. 54 p. Sales No. E.93.II.A.11. \$20.

No. 24. *Intellectual Property Rights and Foreign Direct Investment*. 108 p. Sales No. E.93.II.A.10. \$20.

No. 23. *The Transnationalization of Service Industries: An Empirical Analysis of the Determinants of Foreign Direct Investment by Transnational Service Corporations*. 62 p. Sales No. E.93.II.A.3. \$15.

No. 22. *Transnational Banks and the External Indebtedness of Developing Countries: Impact of Regulatory Changes*. 48 p. Sales No. E.92.II.A.10. \$12.

No. 20. *Foreign Direct Investment, Debt and Home Country Policies*. 50 p. Sales No. E.90.II.A.16. \$12.

No. 19. *New Issues in the Uruguay Round of Multilateral Trade Negotiations*. 52 p. Sales No. E.90.II.A.15. \$12.50.

No. 18. *Foreign Direct Investment and Industrial Restructuring in Mexico*. 114 p. Sales No. E.92.II.A.9. \$12.

No. 17. *Government Policies and Foreign Direct Investment*. 68 p. Sales No. E.91.II.A.20. \$12.50.

ASIT Advisory Studies (formerly Current Studies, Series B; the full list is available from <http://www.unctad.org/asit/ASIT%20Studies.htm>.)

No. 16. *Tax Incentives and Foreign Direct Investment: A Global Survey*. 180 p. Sales No. E.01.II.D.5. \$23. Summary available from <http://www.unctad.org/asit/resumé.htm>.

No. 15. *Investment Regimes in the Arab World: Issues and Policies*. 232 p. Sales No. E/F.00.II.D.32. \$39.

No. 14. *Handbook on Outward Investment Promotion Agencies and Institutions*. 50 p. Sales No. E.99.II.D.22. \$ 15.

No. 13. *Survey of Best Practices in Investment Promotion*. 71 p., Sales No. E.97.II.D.11. \$ 35.

No.12. *Comparative Analysis of Petroleum Exploration Contracts*. 80 p. Sales No. E. 96.II.A.7. \$35.

No.11. *Administration of Fiscal Regimes for Petroleum Exploration and Development*. 45 p. Sales No. E. 95.II.A.8.

No.10. *Formulation and Implementation of Foreign Investment Policies: Selected Key Issues*. 84 p. Sales No. E. 92.II.A.21. \$12.

No.9. *Environmental Accounting: Current Issues, Abstracts and Bibliography*. 86 p. Sales No. E. 92.II.A.23.

UNCTAD-International Chamber of Commerce Series of Investment Guides (Summary of the Series is available from <http://www.unctad.org/en/pub/investguide.en.htm>.)

An Investment Guide to Uganda: Opportunities and Conditions. 76 p. UNCTAD/ITE/IIT/Misc. 30. Free of charge. Full version available also from <http://www.unctad.org/en/docs/poiteiitm30.en.pdf>. (Joint publication with the International Chamber of Commerce.)

An Investment Guide to Bangladesh: Opportunities and Conditions. 66 p. UNCTAD/ITE/IIT/Misc.29. Free-of-charge. Full version available also from <http://www.unctad.org/en/docs/poiteiitm29.en.pdf>. (Joint publication with the International Chamber of Commerce.)

Guide d'investissement au Mali. 108 p. UNCTAD/ITE/IIT/Misc.24. Free-of-charge. Full version available also from <http://www.unctad.org/fr/docs/poiteiitm24.fr.pdf>. (Joint publication with the International Chamber of Commerce, in association with PricewaterhouseCoopers.)

An Investment Guide to Ethiopia: Opportunities and Conditions. 69 p. UNCTAD/ITE/IIT/Misc.19. Free-of-charge. Full version available also from <http://www.unctad.org/en/docs/poiteiitm19.en.pdf>. (Joint publication with the International Chamber of Commerce, in association with PricewaterhouseCoopers.)

D. Revistas

Transnational Corporations (antes, *The CTC Reporter*).

Se publica tres veces al año. Suscripción anual: 45 dólares. Números sueltos: 20 dólares.

Las publicaciones de las Naciones Unidas están en venta en librerías y casas distribuidoras en todas partes del mundo. Sírvase consultar a su librero o diríjase a:

Publicaciones de las Naciones Unidas

Sección de Ventas
Palacio de las Naciones
CH-1211 Ginebra 10
Suiza

Teléfono: (41-22) 917-1234
Telefax: (41-22) 917-0123
Correo electrónico: unpubli@unorg.ch

O BIEN

Sección de Ventas
Despacho DC2-0853
Secretaría de las Naciones Unidas
Nueva York, NY 10017
Estados Unidos

Teléfono: (1-212) 963-8302 ó (800) 253-9646
Telefax: (1-212) 963-3489
Correo electrónico: publications@un.org

Todos los precios son en dólares de los Estados Unidos.

Si desea más información sobre la labor de la División de la Inversión,
la Tecnología y el Fomento de la Empresa de la UNCTAD, sírvase dirigirse a:

Conferencia de las Naciones Unidas para el Comercio
y el Desarrollo
División de la Inversión, la Tecnología
y el Fomento de la Empresa
Palacio de las Naciones, despacho E-10054
CH-1211 Ginebra 10
Suiza

Teléfono: (41-22) 907-5651
Telefax: (41-22) 907-0194
Correo electrónico: natalia.guerra@unctad.org

CUESTIONARIO

World Investment Report 2001:

Promoting Linkages

Nº de venta: E.01.II.D.12

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
Oficina de las Naciones Unidas en Ginebra
Palacio de las Naciones
Despacho E.9123
CH-1211 Ginebra 10
Suiza
Telefax: 41-22 907 - 0194

1. Nombre y señas del que responde (facultativos):

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

Administración pública	?	Empresa pública	?
Empresa privada	?	Institución universitaria o de investigación	?
Organismo internacional	?	Medio de comunicación social	?
Entidad no lucrativa	?	De otra clase (precísese)	?

3. ¿En qué país trabaja usted? _____

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

Excelente	?	Adecuado	?
Bueno	?	Sin valor	?

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:

