

ADVERTENCIA

El contenido del informe al que se refiere no podrá ser citado ni resumido por la prensa, la radio, la televisión ni los medios electrónicos antes de las

**17.00 horas (hora media de Greenwich)
del 17 de septiembre de 2009.**

CONFERENCIA DE LAS NACIONES UNIDAS SOBRE
COMERCIO Y DESARROLLO

INFORME SOBRE LAS INVERSIONES EN EL MUNDO

2009

Empresas transnacionales,
producción agrícola
y desarrollo



NACIONES UNIDAS

Panorama general

CONFERENCIA DE LAS NACIONES UNIDAS SOBRE
COMERCIO Y DESARROLLO



INFORME SOBRE LAS INVERSIONES EN EL MUNDO

2009

**Empresas transnacionales,
producción agrícola
y desarrollo**

Panorama general



NACIONES UNIDAS
Nueva York y Ginebra, 2009

NOTA

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

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

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

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

Países en desarrollo: en general todas las economías no mencionadas más arriba. A efectos estadísticos, en los datos correspondientes a China no se incluyen los de la Provincia china de Taiwán, la Región Administrativa Especial de Hong Kong (RAE de Hong Kong) ni la Región Administrativa Especial de Macao (RAE de Macao).

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

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

En los cuadros se han utilizado los símbolos siguientes:

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

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

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

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

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

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

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

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

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

EXPRESIONES DE AGRADECIMIENTO

El *Informe sobre las inversiones en el mundo, 2009* ha sido preparado por un equipo dirigido por Anne Miroux y Masataka Fujita, con Hafiz Mirza y Joachim Karl como responsables de la segunda parte. James Zhan proporcionó la orientación y dirección principales. El equipo incluía a Kumi Endo, Thomas van Giffen, Michael Hanni, Fabrice Hatem, Kálmán Kalotay, Ralf Krüger, Guoyong Liang, Padma Mallampally, Nicole Moussa, Abraham Negash, Hilary Nwokeabia, Shin Ohinata, Thomas Pollan, Astrit Sulstarova, Yunsung Tark y Kee Hwee Wee. Kiyoshi Adachi, Bekele Amare, Quentin Dupriez, Hamed El Kady, Kornel Mahlstein, Nicole Maldonado, Sara Tougard de Boismilon, Elisabeth Tuerk y Jörg Weber también contribuyeron a la preparación del *Informe*. La labor de apoyo investigativa y estadística la aportaron Mohamed Chiraz Baly, Bradley Boicourt, Jovan Licina, Lizanne Martinez y Tadelles Taye. Ngoc Hanh Dang, Shan He, Cristina Insuratelu, Mari Mo y Tom van Herk colaboraron como pasantes en diversas etapas de la elaboración del *Informe*. La producción del *Informe* corrió a cargo de Séverine Excoffier, Rosalina Goyena, Chantal Rakotondrainibe y Katia Vieu. El *Informe* fue editado por Praveen Bhalla y Teresita Ventura se encargó de la publicación electrónica.

Peter J. Buckley y John H. Dunning desempeñaron la función de asesores económicos superiores en la preparación del *Informe*. Lamentablemente, John Dunning falleció en enero de 2009 y el presente *Informe* está dedicado a su memoria. John participó en la concepción y realización de los Informes sobre las inversiones en el mundo desde que comenzaron a publicarse, y durante todos estos años tuvo un papel relevante en su evolución, a la vez que proporcionó orientación y asesoramiento sobre cuestiones sustantivas relativas a los temas investigados y a los enfoques analíticos. Desempeñó, siempre que procedía, la función de mentor para muchos miembros del equipo que elabora el *Informe*. Su sabiduría, su prudente asesoramiento y su entusiasmo serán echados de menos.

El *Informe de 2009* se ha beneficiado de las observaciones hechas por los participantes en una reunión de intercambio de ideas celebrada en Ginebra en octubre de 2008 y de una reunión especial de expertos también celebrada en Ginebra, en febrero de 2009, así como de un seminario global que tuvo lugar en Ginebra en mayo de 2009 y de tres seminarios regionales sobre las empresas transnacionales y la agricultura que se celebraron en abril de 2009: uno en Addis Abeba (Etiopía) (en cooperación con la Universidad de Addis Abeba), el segundo en São Paulo (Brasil) (en cooperación con la Fundação Dom Cabral y con FEARP, Universidad de São Paulo) y el tercero en Tianjin (China) (en cooperación con el Ministerio de Comercio de China y la Municipalidad de Tianjin).

Se recibieron aportaciones de Katrin Arnold, Carlos Arruda, Antonio Flavio Dias Avila, Samuel Asuming-Brempong, Jeremy Clegg, Olivier De Schutter,

Persephone Economou, Nasredin Hag Elamin, Fulvia Farinelli, David Hallam, Spencer Henson, Christine Heumesser, Thomas Jost, John Humphrey, Annabel Ipsen, Irina Likhachova, George K. Lipimile, Asad Naqvi, Jeffrey Neilson, Marcos Fava Neves, Frances Nsonzi, Ralf Peters, Luke Peterson, Rebecca Poste, Bill Pritchard, José Parra, Sebastián Senesi, Erwin Schmid, Nicole Simes, Eckart Woertz y Zbigniew Zimny.

A lo largo de las diferentes etapas de elaboración del *Informe*, se recibieron comentarios y sugerencias de Oluyele Akinkugbe, Rashmi Banga, Peter Baron, Dirk Michael Boeche, Joachim von Braun, Aurelia Calabro, Gloria Carrión, Chantal Chan-Yone, Milaso Cherel-Robson, Junior Roy Davis, Mamadou Diallo, Martine Dirven, Chantal Dupasquier, Julian Ferdinand, Niels Fold, Torbjörn Fredriksson, Daniel Fuentes, Samuel Gayi, Shunqi Ge, Stephen Gelb, Gary Gereffi, Juliana Gonsalves, Zoe Goodman, Frea Haandrikman, Ute Hausmann, Jonathan Hepburn, Hayley Herman, Ulrich Hoffmann, Gábor Hunya, Moses Ikiara, Nipon Jayamangkala, Anna Joubin-Bret, Mpenga Kabundi, Raphael Kaplinsky, Yong-taek Kim, David King, Harinder Kohli, Hussien Hamda Komicha, Surendra Kotecha, Ronglin Li, Yong Li, Pascal Liu, Marinella Loddo, Jeffrey Lowe, Sarianna Lundan, George Mashinkila, Xinyu Mei, José Otavio Menten, Bruno Varella Miranda, Maiko Miyake, Elibaraki Emmanuel Msuya, Peter Muchlinski, Fiorina Mugione, Irene Musselli, Sanusha Naidu, Jean Ndenzako, Herbert Oberhänsli, Jean-François Outreville, Terutomo Ozawa, Sheila Page, Xavier Manoel Pedrosa, Mike Pfister, Guoqiang Qi, Ruth Rama, Carlos Razo, Ian Richards, Raissa Rossiter, Maria Sylvia Macchione Saes, Leonela Santana-Boado, Michel Henrique R. Santos, Takanori Satoyama, Karl P. Sauvant, Josef Schmidhuber, Xiaofang Shen, Xiaokai Shen, Silas Cezar da Silva, Carin Smaller, Benjamin Smith, Eduardo Leão Sousa, Xuekun Sun, Zhishao Tang, Márcia Tavares, Harmon Thomas, Andrew Thorburn, Guiming Tian, David Tommy, Selma Tozanli, Truong Thi Thu Trang, Rob van Tulder, Peter Utting, Aimable Uwizeye Mapendano, Sietze Vellema, Luiz Carlos Vieira, Paul Wessendorp, Obi Whichard, Susanna Wolf, Larry Chee-Yoong Wong, Zongdi Wu, Stephen Young y Fabiano José Zillo.

Prestaron también su concurso para la preparación del *Informe de 2009*, especialmente suministrando datos u otra información, numerosos funcionarios de bancos centrales, oficinas de estadística, organismos de promoción de las inversiones y otros organismos públicos, y funcionarios de organizaciones internacionales y organizaciones no gubernamentales, así como ejecutivos de varias empresas. Para elaborar el *Informe* se contó asimismo con la colaboración de la Universidad Erasmus, de Róterdam, con respecto a la recolección y el análisis de datos sobre las 100 mayores empresas transnacionales.

Se agradece profundamente el apoyo económico de los Gobiernos de Francia, Noruega y Suecia.

ÍNDICE

	<i>Página</i>
PRINCIPALES MENSAJES	1
PANORAMA GENERAL	5
TENDENCIAS, POLÍTICAS Y PERSPECTIVAS DE LA IED	5
EMPRESAS TRANSNACIONALES, PRODUCCIÓN AGRÍCOLA Y DESARROLLO	28

Anexos

Table of contents of the <i>World Investment Report 2009: Transnational Corporations, Agricultural Production and Development</i>	47
Lista de los <i>Informes sobre las inversiones en el mundo</i>	52
Cuestionario	55

Gráficos

1. Flujos de entrada de IED, por trimestre, 2007-2009	6
2. Flujos mundiales de IED, 20 principales economías, 2007-2008	8
3. Parte correspondiente a la agricultura en las entradas de IED de determinadas economías, varios años	31
4. La inversión en tierras para la producción agrícola: regiones y países inversores y receptores, 2006-mayo de 2009	37

Cuadros

1. Indicadores seleccionados de IED y de producción internacional, 1982-2008	12
2. Cambios reglamentarios nacionales, 1992-2008	15
3. Flujos de IED, por regiones y países seleccionados, 1995-2008	18
4. Estimaciones de la IED en agricultura, silvicultura y pesca, y alimentos y bebidas, varios años	29
5. Veinticinco principales ETN de la industria agroalimentaria, ordenadas por activos en el exterior, 2007	35

PRINCIPALES MENSAJES

Tendencias, políticas y perspectivas respecto de la IED

Los flujos mundiales de IED se han visto gravemente afectados en todo el mundo por la crisis económica y financiera. Se tiene previsto que la entrada de inversiones se reduzca en 2009 de 1.700.000 millones de dólares a menos de 1.200.000 millones de dólares, con una lenta recuperación en 2010 (hasta alcanzar el nivel de 1.400.000 millones de dólares) y un mayor impulso en 2011 (aproximándose a 1.800.000 millones de dólares).

La crisis ha modificado el panorama de la IED: las inversiones dirigidas a las economías en desarrollo y en transición crecieron fuertemente, aumentando su porcentaje de los flujos mundiales de IED hasta el 43% en 2008. Esto se debió en parte a la considerable reducción que se produjo simultáneamente en los flujos de IED a los países en desarrollo (29%). En África, las entradas alcanzaron un nivel récord, produciéndose el aumento más rápido en África occidental (un incremento del 63% respecto a 2007); los flujos dirigidos a Asia meridional, oriental y sudoriental registraron un aumento del 17% hasta alcanzar un nuevo máximo; la IED dirigida a Asia occidental continuó creciendo por sexto año consecutivo; los flujos dirigidos a América Latina y el Caribe se incrementaron el 13%; y los flujos de IED a Europa sudoriental y a la Comunidad de Estados Independientes (CEI) siguieron creciendo por octavo año consecutivo. Sin embargo, en 2009 los flujos de IED a *todas* las regiones sufrirán una reducción.

La agricultura y las industrias extractivas han soportado la crisis relativamente bien, en comparación con sectores sensibles al ciclo económico, como el metalúrgico. Asimismo, parece haber mejores perspectivas para la IED en sectores como el agroindustrial, numerosos servicios y las empresas farmacéuticas.

Por lo que se refiere al modo de inversión, las inversiones en nuevas instalaciones opusieron inicialmente más resistencia a la crisis en 2008, pero recibieron duros golpes en 2009. Por otra parte, las fusiones y adquisiciones (FAS) transfronterizas han sufrido una reducción continua, pero es probable que impulsen la recuperación futura. Las desinversiones han sido particularmente importantes durante la crisis.

2009

Panorama general

Ha habido una disminución marcada de la IED por fondos de capital privado debido a que desapareció el acceso a financiación fácil. Dotados de activos considerables, los fondos soberanos de inversión alcanzaron un récord en 2008 en su IED, aunque también ellos se enfrentaron con problemas provocados por la disminución en sus países de origen de los ingresos por exportaciones.

De modo general, las tendencias seguidas por las políticas aplicadas durante la crisis han sido hasta ahora favorables en su mayoría a la IED, tanto en el plano nacional como en el internacional. Sin embargo, en algunos países han aparecido criterios más restrictivos de la IED. También existen indicios cada vez más importantes de un proteccionismo "encubierto".

Las ETN en la producción agrícola y el desarrollo

La participación extranjera puede desempeñar un papel importante en la producción agrícola de los países en desarrollo, que tienen una necesidad apremiante de inversiones privadas y públicas, impulsando la productividad y apoyando el desarrollo económico y la modernización.

Los flujos de IED al sector agrícola se triplicaron hasta alcanzar 3.000 millones de dólares anuales entre 1990 y 2007, impulsados por las necesidades de importación de alimentos que tienen los populosos mercados emergentes, por la creciente demanda de producción de biocombustibles y por la escasez de tierras y de agua en algunos países de origen en desarrollo. Esos flujos siguen siendo pequeños en comparación con el tamaño total de la IED en el mundo, pero en muchos países de bajos ingresos la agricultura absorbe una proporción relativamente grande de las entradas de IED, por lo que estas son relevantes en la formación de capital en el sector. Además, la IED es mucho más alta en la totalidad de la cadena de valor agrícola, puesto que los alimentos y las bebidas por sí solos representan más de 40.000 millones de dólares anuales de flujos.

Las actividades agrícolas por contrato de las empresas transnacionales (ETN) abarcan casi todo el mundo, pues se llevan a cabo en 110 economías en desarrollo y en transición, abarcando una amplia gama de productos básicos y representando, en algunos casos, una proporción elevada del producto.

Las ETN de los países desarrollados son dominantes en las fases inicial (proveedores) y final (elaboradores, minoristas, comerciantes) de la

cadena de valor del sector agroindustrial. En la producción agrícola, la IED procedente del Sur (incluidos los flujos Sur-Sur) es tan importante como la IED procedente del Norte.

La participación de las ETN en el sector agrícola en forma de IED y de agricultura por contrato puede dar como resultado una transferencia de tecnología, métodos y técnicas, así como facilitar el acceso al crédito y los mercados. Todos esos elementos pueden mejorar la productividad del sector -incluido el cultivo de productos alimentarios básicos- y de la economía en general. Además, la contribución de las ETN a la seguridad alimentaria no se limita únicamente al abastecimiento de alimentos sino que incluye también que estos sean más inocuos y asequibles. Esto depende de que los países receptores adopten las políticas adecuadas para optimizar los beneficios y minimizar los costos de participación de las ETN.

Los gobiernos deben establecer una política estratégica y un marco regulatorio integrados para las actividades de las ETN en la producción agrícola. Esto debe abarcar ámbitos de política vitales como el desarrollo de la infraestructura, la competencia, el comercio y la facilitación del comercio, y la investigación y el desarrollo. Es igualmente importante disipar las preocupaciones que despierta la participación de las ETN.

Los gobiernos también podrían promover acuerdos de agricultura por contrato entre las ETN y los agricultores locales, que se encaminen a fomentar los ingresos previsible de los agricultores, la capacidad productiva y las ventajas derivadas de las cadenas de valor globales. A fin de proteger los intereses de los agricultores, los gobiernos podrían establecer contratos modelo que puedan ser utilizados por los agricultores o les sirvan de ayuda a la hora de celebrar negociaciones con las ETN.

A fin de garantizar la seguridad alimentaria de los países receptores de IED, frente a la producción orientada a la exportación de alimentos básicos por "nuevos inversores", los países de origen y los países receptores deberían considerar la posibilidad de establecer acuerdos de reparto del producto.

A fin de disipar la preocupación existente por las adquisiciones de tierras, la comunidad internacional debería establecer una serie de principios básicos para garantizar la transparencia en las adquisiciones en gran escala de tierras, el respeto de los derechos existentes de propiedad de la tierra, el derecho a los alimentos, la protección de los pueblos indígenas y la sostenibilidad social y ambiental.

Las asociaciones entre el sector público y el privado pueden ser un instrumento eficaz para lograr una "nueva revolución verde" en África. Una iniciativa a ese respecto es el establecimiento de centros de semillas y tecnología que adapten las semillas y las tecnologías agrícolas a las necesidades y condiciones locales, y las distribuyan y divulguen a los agricultores locales, promoviendo de ese modo la capacidad a largo plazo de los indígenas.

PANORAMA GENERAL

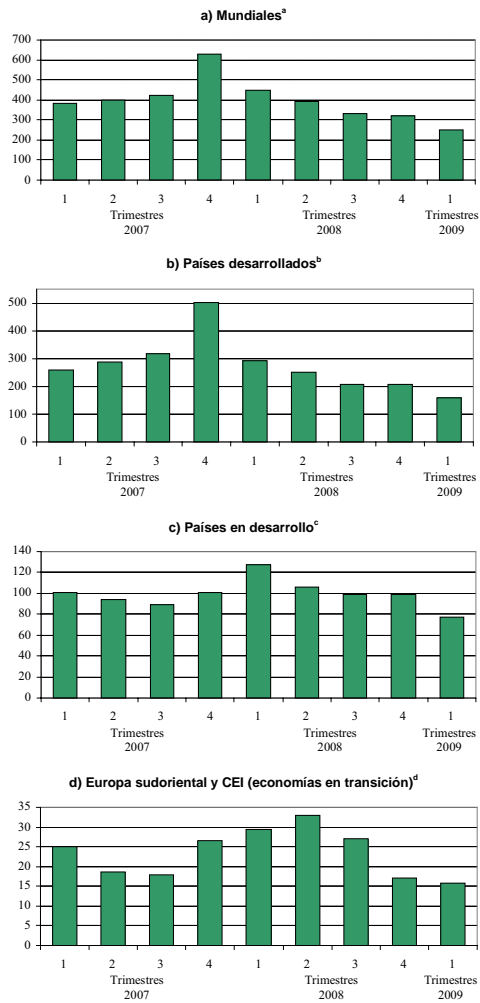
TENDENCIAS, POLÍTICAS Y PERSPECTIVAS DE LA IED

En el marco de una grave crisis financiera y económica, los flujos de entrada de IED en el mundo se redujeron de un récord histórico de 1.979.000 millones de dólares en 2007 a 1.697.000 millones de dólares en 2008, lo que representó una disminución del 14%. Esa caída continuó en 2009, incluso con mayor impulso: los datos preliminares correspondientes a 96 países ponen de manifiesto que en el primer trimestre de 2009 los flujos de entrada de IED se redujeron todavía más, el 44% respecto al nivel alcanzado en el mismo período de 2008. Se prevé que se produzca una lenta recuperación en 2010, que debería acelerarse en 2011. La crisis también ha modificado el panorama de las inversiones, al haber aumentado hasta el 43% en 2008 la parte que reciben los países en desarrollo y en transición de los flujos globales de IED.

La contracción registrada en todo el mundo en 2008 fue diferente en cada uno de los tres grandes grupos económicos -los países desarrollados, los países en desarrollo, y las economías en transición de Europa sudoriental y la Comunidad Estados Independientes (CEI)- debido a que la crisis actual tuvo un impacto inicial distinto en los diferentes países. En los países desarrollados, en los que se originó la crisis financiera, los flujos de IED se redujeron en 2008, mientras que en los países en desarrollo y en las economías en transición siguieron aumentando. Esa diferencia geográfica parece haber desaparecido hacia finales de 2008 o principios de 2009, habida cuenta de que los datos iniciales correspondientes apuntan a una reducción general en todos los grupos económicos (gráfico 1).

La reducción del 29% en 2008 en los flujos de IED con destino a los países desarrollados se debió fundamentalmente a la reducción del 39% en el valor de las transacciones de FAS transfronterizas después de un período de cinco años de auge de esas transacciones que finalizó en 2007. En Europa, las FAS transfronterizas cayeron el 56% y en el Japón el 43%. Las megatransacciones mundiales, es decir aquellas cuyo valor superó los 1.000 millones de dólares, se han visto muy fuertemente afectadas por la crisis.

Gráfico 1
Flujos de entrada de IED, por trimestre, 2007-2009
 (En miles de millones de dólares)



Fuente: UNCTAD, *World Investment Report 2009: Transnational Corporations, Agricultural Production and Development*, gráfico 1.12.

^a Total de 96 países que abarcaron el 91% de los flujos de entrada mundiales en 2007-2008.

^b Total de 35 países que abarcaron prácticamente la totalidad de los flujos de entrada de los países desarrollados en 2007-2008.

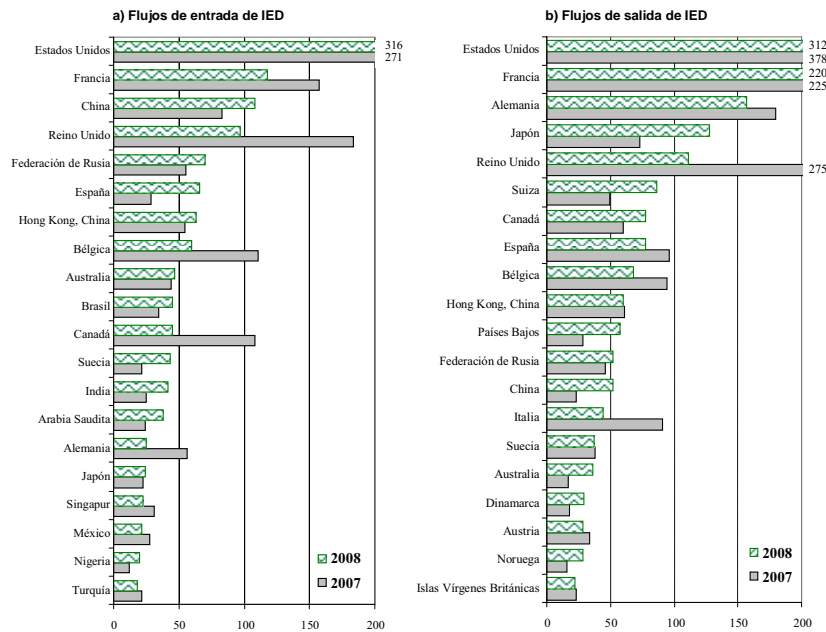
^c Total de 49 países que abarcaron el 74% de los flujos de entrada de los países en desarrollo en 2007-2008.

^d Total de 12 países que abarcaron el 95% de los flujos de entrada de Europa sudoriental y la CEI (economías en transición) en 2007-2008.

En el primer semestre de 2008, los países en desarrollo se enfrentaron a la crisis financiera en mejores condiciones que los países desarrollados, debido a que sus sistemas financieros estaban menos interrelacionados con los sistemas bancarios de los Estados Unidos de América y de Europa, que estaban atravesando momentos muy difíciles. Su crecimiento económico seguía siendo robusto pues se beneficiaba de un aumento de los precios de los productos básicos. Sus entradas de IED continuaron aumentando pero de modo mucho más lento que en años anteriores, con un crecimiento del 17% y un monto de 621.000 millones de dólares. Por región, las entradas de IED en 2008 aumentaron considerablemente en África (27%) y en América Latina y el Caribe (13%), continuando la tendencia al alza de los años anteriores en ambas regiones. Sin embargo, en el segundo semestre de ese año y a principios de 2009, la coyuntura económica desfavorable a escala mundial también alcanzó a esos países, afectando negativamente sus entradas de IED. Las entradas de IED en Asia meridional, oriental y sudoriental registraron un aumento del 17% y alcanzaron un máximo de 300.000 millones de dólares en 2008, aunque posteriormente sufrieron una reducción considerable en el primer trimestre de 2009. Una pauta análoga se produjo en las economías en transición de Europa sudoriental y la CEI, cuyas entradas aumentaron el 26% hasta alcanzar 114.000 millones de dólares en 2008 (un aumento récord), aunque posteriormente disminuyeron el 46% en porcentaje anual durante el primer trimestre de 2009.

Los cambios dramáticos registrados en las pautas de la IED durante el pasado año han provocado modificaciones en la clasificación general de los países receptores y los países de origen de flujos de IED. Aunque los Estados Unidos han mantenido en 2008 su posición como el más importante país receptor y país de origen, muchas economías en desarrollo y en transición pasaron a ser grandes receptores e inversores logrando en 2008 esos países el 43 y el 19% de las entradas y salidas globales de IED, respectivamente. Varios países europeos perdieron puestos en la clasificación tanto respecto de las entradas como de las salidas de IED. El Reino Unido perdió su posición como el país con mayores salidas y entradas de IED entre los países europeos. El Japón mejoró su posición en cuanto a salidas de IED (gráfico 2).

Gráfico 2
Flujos mundiales de IED, 20 principales economías, 2007-2008^a
 (En miles de millones de dólares)



Fuente: UNCTAD, *World Investment Report 2009: Transnational Corporations, Agricultural Production and Development*, cuadro B.1 del anexo.

^a Clasificados por orden de magnitud de los flujos de IED en 2008.

En 2008 aumentaron las corrientes de IED con destino a las economías estructuralmente débiles, incluidos los países menos adelantados (PMA), los países en desarrollo sin litoral y los pequeños Estados insulares en desarrollo, el 29, el 54 y el 32%, respectivamente. Sin embargo, debido a las características peculiares de esos tres grupos de economías, incluida su dependencia de una gama más reducida de productos básicos de exportación que se vieron afectados por una reducción de su demanda por los países desarrollados, la crisis actual ha expuesto sus vulnerabilidades en lo que a atraer entradas de IED se refiere. Por consiguiente, esas economías quizás puedan considerar la posibilidad de promover la IED dirigida a sectores que estén menos expuestos a fluctuaciones cíclicas, como los sectores relacionados con la agricultura, en particular los alimentos y las bebidas, como parte de una estrategia de diversificación.

Características estructurales de la disminución de la IED

A finales de 2008 y en los primeros meses de 2009 se registraron reducciones importantes en los tres componentes de las entradas de IED: inversiones en capital social, otros capitales (principalmente préstamos intraempresariales) y reinversión de utilidades. Las inversiones en capital social disminuyeron junto con las FAS transfronterizas. Los menores beneficios obtenidos por las filiales extranjeras recortaron la reinversión de utilidades, contribuyendo al 46% de disminución de las salidas de IED de los países desarrollados que se produjo en el primer trimestre de 2009. En algunos casos, debido a la reestructuración de las empresas matrices y sus sedes, se reembolsaron los préstamos pendientes que tenían las filiales extranjeras y se redujeron las corrientes netas de capitales intraempresariales de las ETN a sus filiales extranjeras. Es preocupante que la actual reducción de las inversiones en capital social sea proporcionalmente mayor que la registrada durante la anterior coyuntura desfavorable.

Desde mediados de 2008, la desinversión, incluidos la repatriación de inversiones, el cambio de la dirección de los préstamos intraempresariales y los reembolsos de deuda a las empresas matrices, ha superado los flujos brutos de IED en varios países. Por ejemplo, la desinversión ascendió a 110.000 millones de dólares en el caso de los flujos de salida de IED de Alemania, lo que representó el 40% de sus flujos brutos en 2008. En el primer semestre de 2009, casi una tercera parte de las transacciones de FAS transfronterizas estuvieron constituidas por ventas de empresas extranjeras a otras empresas (con base en un país receptor, un país de origen o un país tercero). Esto entrañó una contracción aún mayor de los flujos de IED. Aunque las desinversiones no son algo extraordinario (ya que afectan de un cuarto a cuatro quintos de todos los proyectos de IED) se hacen muy de notar durante una crisis. De hecho, los impulsos hacia la desinversión han aumentado durante la crisis al haber tratado las ETN de reducir sus costos de operación, deshacerse de actividades no básicas y, en algunos casos, participar en la reestructuración de todo un sector. Las inversiones en nuevas instalaciones (es decir, tanto las nuevas inversiones como la ampliación de las instalaciones existentes) resistieron bien a lo largo de 2008 pero también ellas han sucumbido a la crisis a partir de finales de ese año.

Los datos disponibles sobre FAS transfronterizas por sector indican que las empresas de un número limitado de sectores aumentaron sus actividades de IED en 2008. Los sectores que han registrado un aumento (por valor) de las ventas en FAS transfronterizas incluyen los de alimentos,

bebidas y tabaco, impulsados por la adquisición por 52.000 millones de dólares de Anheuser Busch (Estados Unidos) por Stichting Interbrew (Bélgica); instrumentos de precisión; minería, canteras y petróleo; vehículos de motor y otro equipo de transportes; servicios empresariales; otros servicios; agricultura, caza, silvicultura y pesquerías; carbón, petróleo y combustible nuclear; y administración pública y defensa. En general, el sector primario registró un crecimiento del 17% en el valor de las ventas realizadas en el marco de FAS en 2008, mientras que los sectores manufacturero y de servicios, que representan la proporción mayor de entradas mundiales de IED, registraron reducciones del 10 y del 54%, respectivamente.

La crisis económica y financiera ha tenido repercusiones diversas sobre la IED de los fondos especiales, como los fondos soberanos de inversión o los fondos de capital privado. Los fondos de capital privado se han visto particularmente afectados debido a que la crisis ha dañado la fuente misma de su vitalidad: los capitales fáciles, que han disminuido fuertemente al aumentar la conciencia entre los prestamistas de los riesgos existentes. Las FAS transfronterizas realizadas por esos fondos se redujeron a la cifra de 291.000 millones de dólares en 2008, es decir el 38%, frente al máximo alcanzado en 2007 de 470.000 millones de dólares. El motivo principal de esa aguda reducción fue que la financiación de adquisiciones apalancadas, que era el factor que más había contribuido al crecimiento dinámico de las FAS transfronterizas hechas por esos fondos en años anteriores, prácticamente desapareció en el segundo semestre de 2008.

Los fondos soberanos de inversión, por el contrario, aumentaron sus niveles de IED en 2008, a pesar de una reducción de los precios de los productos básicos, cuyos ingresos por exportaciones constituyen a menudo la fuente de su financiación. En comparación con 2007, el valor de sus FAS transfronterizas -la forma predominante que adoptan las IED de esos fondos- aumentó el 16% en 2008, hasta alcanzar 20.000 millones de dólares, una cantidad reducida en comparación con el volumen de la IED y otros activos que administran. Ese aumento contrarrestó la tendencia bajista del conjunto de la IED mundial. Sin embargo, durante 2008 la fuerte contracción económica registrada en los países desarrollados y la caída de los precios de las acciones en todo el mundo provocaron graves pérdidas en las inversiones de los fondos soberanos (en parte debido a la elevada concentración de sus inversiones en los sectores de servicios financieros y empresariales), lo cual redujo el ritmo de crecimiento de sus transacciones en FAS transfronterizas. Asimismo, el enorme tamaño de los fondos soberanos y la percepción existente respecto de sus intenciones no económicas han sido fuente de

preocupación en varios países. A fin de aliviar esa preocupación, en octubre de 2008 varios fondos soberanos convinieron en establecer una serie de Principios y Prácticas Generalmente Aceptados (PPGA), los llamados Principios de Santiago. Las perspectivas de nuevos aumentos de FAS transfronterizas hechas por los fondos soberanos se han reducido dramáticamente a juzgar por los datos sobre esas transacciones correspondientes al primer semestre de 2009.

Las ETN en la producción internacional

En la actualidad existen unas 82.000 ETN en todo el mundo, con 810.000 filiales extranjeras. Esas empresas desempeñan una función cada vez más importante en la economía mundial. Por ejemplo, se estima que las exportaciones de las filiales extranjeras de las ETN representan la tercera parte de todas las exportaciones mundiales de bienes y servicios, y el número de personas empleadas por ellas en todo el mundo ascendía a un total de 77 millones en 2008, más del doble que la totalidad de la mano de obra de Alemania. Sin embargo, su trascendencia internacional no las ha inmunizado contra la peor recesión mundial en una generación. La reducción del 4,8% del acervo de las entradas de IED en todo el mundo incidió en la disminución del valor del producto bruto, las ventas y los activos de las filiales extranjeras de las ETN en 2008, así como en la reducción de su personal, en marcado contraste con las tasas de crecimiento de dos dígitos que se registraron en 2006 y 2007 (cuadro 1).

En el informe de la UNCTAD *World Investment Prospects Survey, 2009-2011*, (informe *WIPS*) sobre las perspectivas de las inversiones en el mundo, se muestra que los planes de las ETN en materia de IED se han visto afectados a corto plazo por la crisis económica y financiera mundial. A diferencia del anterior informe de esa serie, en el que únicamente el 40% de las empresas informaron de que se habían visto afectadas por la crisis, en 2009 el 85% de las ETN de todo el mundo señalaron que la crisis económica internacional había influido en las reducciones que habían hecho en sus planes de inversión, mientras que el 79% apuntaron a la crisis financiera como la responsable directa de esas reducciones. Esos dos aspectos, por separado y combinados, han limitado la voluntad y capacidad de las ETN para realizar actividades de IED.

Cuadro 1
Indicadores seleccionados de IED y de producción internacional, 1982-2008

Concepto	Valor a precios corrientes (En miles de millones de dólares)							Tasa de crecimiento anual (En porcentaje)						
	1982	1990	2007	2008	1986-1990	1991-1995	1996-2000	2005	2006	2007	2008			
Flujos de entrada de IED	58	207	1.979	1.697	23,6	22,1	39,4	32,4	50,1	35,4	-14,2			
Flujos de salida de IED	27	239	2.147	1.858	25,9	16,5	35,6	-5,4	58,9	53,7	-13,5			
Acervo de IED de entrada	790	1.942	15.660	14.909	15,1	8,6	16,0	4,6	23,4	26,2	4,8			
Acervo de IED de salida	579	1.786	16.227	16.206	18,1	10,6	16,9	5,1	22,2	25,3	-0,1			
Renta de las entradas de IED	44	74	1.182	1.171	10,2	35,3	13,3	32,8	23,3	21,9	-0,9			
Renta de las salidas de IED	46	120	1.252	1.273	18,7	20,2	10,3	28,4	18,4	18,5	1,7			
Fusiones y adquisiciones transfronterizas	..	112	1.031	673	32,0	15,7	62,9	91,1	38,1	62,1	-34,7			
Ventas de las filiales en el extranjero	2.530	6.026	31.764	30.311	19,7	8,8	8,1	5,4	18,9	23,6	-4,6			
Producto bruto de las filiales en el extranjero	623	1.477	6.295	6.020	17,4	6,8	6,9	12,9	21,6	20,1	-4,4			
Activos totales de las filiales en el extranjero	2.036	5.938	73.457	69.771	18,1	13,7	18,9	20,5	23,9	20,8	-5,0			
Exportaciones de las filiales en el extranjero	635	1.498	5.775	6.664	22,2	8,6	3,6	13,8	15,0	16,3	15,4			
Empleados de las filiales en el extranjero (en miles)	19.864	24.476	80.396	77.386	5,5	5,5	9,7	8,5	11,4	25,4	-3,7			
Pro memoria:														
PIB (a precios corrientes)	11.963	22.121	55.114	60.780	9,5	5,9	1,3	8,4	8,2	12,5	10,3			
Formación bruta de capital fijo	2.795	5.099	12.399	13.824	10,0	5,4	1,1	11,8	10,9	13,8	11,5			
Renta por regalías y licencias	9	29	163	177	21,1	14,6	8,1	10,6	9,1	16,1	8,6			
Exportaciones de bienes y servicios no imputables a factores	2.395	4.414	17.321	19.990	11,6	7,9	3,7	13,8	15,0	16,3	15,4			

Fuente: UNCTAD, *World Investment Report 2009: Transnational Corporations, Agricultural Production and Development*, cuadro I.6.

La crisis económica y financiera ha tenido un fuerte impacto a nivel de la rama de actividad y de las empresas individuales. Esto se pone de manifiesto en la reducción de los beneficios, el aumento de la desinversión y los despidos y la reestructuración forzosa. De conformidad con las estimaciones preliminares de la UNCTAD, la tasa de internacionalización de las principales ETN disminuyó notablemente en 2008, mientras que sus beneficios globales se redujeron el 27%.

Aun así, las 100 principales ETN de todo el mundo siguen representando una proporción considerable de la producción internacional total del conjunto de ETN. Entre 2006 y 2008 esas 100 empresas representaron, como promedio, el 9, el 16 y el 11%, respectivamente, de los activos extranjeros, las ventas y el empleo estimados de todas las ETN. Y su valor añadido combinado supuso aproximadamente el 4% del PIB mundial, una proporción que ha permanecido relativamente estable desde 2000.

Por lo que se refiere a la composición sectorial de la lista de 2007 de las 100 principales ETN, la mayoría de las ETN mayores siguieron perteneciendo al sector de la manufacturas. General Electric, Toyota Motor Corporation y Ford Motor Company estaban entre las mayores empresas de manufacturas. Pero las ETN del sector de los servicios han estado aumentando constantemente su número entre las 100 mayores ETN. En la lista de 2008 había 26 empresas de ese sector, frente a 14 en 1993, con Vodafone Group y Electricité de France entre las más grandes. Algunas ETN del sector primario -como Royal Dutch/Shell Group, British Petroleum Company y ExxonMobil Corporation- ocupaban puestos al principio de la lista, empujadas por el aumento de los activos extranjeros. Por lo que se refiere a las ETN de los países en desarrollo, siete de esas ETN figuraban en la lista, entre ellas grandes empresas diversificadas como Hutchinson Whampoa y CITIC Group, así como importantes empresas de manufacturas electrónicas como LG Corporation y Samsung Electronics.

Las operaciones de las 50 mayores ETN del sector financiero estaban más repartidas geográficamente en 2008 que en ningún momento anterior; sin embargo, no está claro cuáles serán las últimas consecuencias de los acontecimientos que se produjeron a finales de 2008 y principios de 2009. A raíz de las masivas intervenciones públicas en los sectores bancario y de servicios financieros, algunos gobiernos se han convertido en los mayores o los únicos accionistas de algunas de las ETN financieras más importantes. Ese cambio dramático, junto con el derrumbe de algunas de las mayores ETN financieras, reconfigurará a fondo la IED en los servicios financieros durante los próximos años.

Perspectivas de la IED

Las perspectivas globales de la IED seguirán siendo sombrías en 2009, con entradas que se prevé que caigan por debajo de 1.200.000 millones de dólares. Sin embargo, se espera que esas corrientes empiecen a recuperarse lentamente en 2010 hasta alcanzar la cifra de 1.400.000 millones de dólares, y ganen impulso en 2011, momento en que su monto estimado podría acercarse a 1.800.000 millones de dólares, casi igual al alcanzado en 2008.

A corto plazo, con una recesión mundial que continúa en 2009 y un lento crecimiento previsto para 2010, así como con la reducción drástica de los beneficios empresariales, se prevé que la IED sea limitada. Las ETN se muestran vacilantes y muy prudentes con respecto a ampliar sus operaciones internacionales.

Los datos aportados en el informe *WIPS* de la UNCTAD confirman esa tesis: la mayoría (58%) de las grandes ETN informaron sobre sus intenciones de reducir sus gastos en IED en 2009 en relación con los niveles de 2008, con casi una tercera parte de ellas (más del 30%) haciendo una previsión de recortes muy sustanciales. Teniendo presente la reducción del 44% en las entradas de IED en todo el mundo durante el primer trimestre de 2009, en comparación con el mismo período del año anterior, el año 2009 podría acabar con corrientes mucho menores que las registradas en 2008.

Las perspectivas a medio plazo para las IED son más optimistas. En las respuestas que han aportado al informe *WIPS*, las ETN prevén una recuperación gradual de sus gastos en IED en 2010, con un mayor impulso en 2011; la mitad de ellas incluso prevén que su IED en 2011 supere el nivel alcanzado en 2008.

Los Estados Unidos, junto con China, la India, el Brasil y la Federación de Rusia (el llamado grupo BRIC de países), son los países probablemente llamados a dirigir la futura recuperación de la IED, como indican las respuestas aportadas al informe *WIPS* de la UNCTAD por las mayores ETN. Los sectores que son menos sensibles a los ciclos económicos y que operan en mercados con demanda estable (como la agroindustria y muchos servicios) y los sectores con mejores perspectivas de crecimiento a largo plazo (como los farmacéuticos) serán probablemente el motor del próximo auge de la IED. Asimismo, en el momento de finalización de la crisis, cuando la economía mundial esté en camino de recuperarse, es muy posible que la salida de fondos públicos de las empresas que estaban en mala situación desencadene una nueva ola de FAS transfronterizas.

Evolución reciente de las políticas de inversión en los planos nacional e internacional

En 2008 y el primer semestre de 2009, a pesar de las preocupaciones por un posible aumento del proteccionismo en el ámbito de las inversiones, la tendencia general de las políticas de IED siguió apuntando hacia una mayor apertura, incluida la limitación de las barreras a la IED y la reducción de los impuestos sobre los beneficios de las empresas. La encuesta anual de la UNCTAD sobre los cambios introducidos en las leyes y reglamentos nacionales en materia de IED indica que durante 2008 se adoptaron 110 nuevas medidas relacionadas con la IED, de las que 85 fueron más favorables a la IED (cuadro 2). En comparación con 2007 el porcentaje de medidas menos favorables a la IED permaneció sin variación.

Cuadro 2
Cambios reglamentarios nacionales, 1992-2008

Concepto	Media anual		2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
	1992-1994	1995-1999									
Número de países que introdujeron cambios	49	66	70	71	72	82	103	92	91	58	55
Número de cambios reglamentarios	95	132	150	297	246	242	270	203	177	98	110
Más favorables	94	121	147	193	234	218	234	162	142	74	85
Menos favorables	1	11	3	14	12	24	36	41	35	24	25

Fuente: UNCTAD, *World Investment Report 2009: Transnational Corporations, Agricultural Production and Development*, cuadro I.14.

Se mantuvo la tendencia al escrutinio de las inversiones extranjeras por motivos de seguridad nacional. En algunos países de la OCDE se adoptaron reglamentaciones a ese respecto. Dichas reglamentaciones aumentaron el alcance de las normas de notificación obligatoria u otorgaron facultades a los gobiernos para impedir la adquisición de acciones en empresas nacionales. Asimismo, se mantuvo la tendencia hacia la nacionalización de entidades de propiedad extranjera en las industrias extractivas, en particular en zonas de América Latina.

El más reciente estudio realizado por la UNCTAD de la evolución de la política de inversiones en los 42 países del Grupo de los 20 indica que la abrumadora mayoría de las medidas de política adoptadas directa o indirectamente por esos países respecto de las inversiones en el período de noviembre de 2008 a junio de 2009 no eran restrictivas de las inversiones extranjeras en el país ni de las inversiones nacionales en el extranjero. De hecho, un número considerable de los cambios en las políticas examinadas

apuntaban en la dirección de facilitar las inversiones, incluidas las inversiones en el extranjero. Sin embargo, se adoptaron algunas medidas de política restrictivas de las inversiones privadas (incluidas las extranjeras) en determinados sectores muy delicados o se introdujeron nuevos criterios y pruebas respecto de las inversiones que eran fuente de preocupación con respecto a la seguridad nacional.

Durante 2008 siguió ampliándose la red de acuerdos internacionales de inversión (AII): se celebraron 59 nuevos tratados bilaterales de inversión (TBI), con lo que su número total ascendió a 2.676. Asimismo, el número de tratados de doble tributación (TDT) aumentó en 75, alcanzándose así un total de 2.805, y el número de otros acuerdos internacionales con disposiciones sobre la inversión (la mayoría de ellos tratados de libre comercio con obligaciones vinculantes para las partes contratantes en relación con la liberalización y protección de las inversiones) alcanzó la cifra de 273 a finales de 2008. Por otra parte, hasta finales de 2008 se revocaron seis TBI. Paralelamente a la expansión del universo de AII, siguió aumentando el número de controversias entre inversores y Estados, que alcanzaron un total de 317 a finales de 2008.

Repercusiones de la crisis en las políticas relativas a la IED

Hasta ahora, la actual crisis financiera y económica no ha tenido graves repercusiones en las políticas relativas a la IED, habida cuenta de que la IED no es la causa de la crisis. Sin embargo, es probable que algunas medidas de política nacional de más amplio alcance (programas económicos nacionales de rescate, planes de estímulo económico) adoptados en respuesta a la crisis afecten de modo indirecto los flujos de IED y las operaciones de las ETN. Esas medidas pueden tener un efecto positivo sobre las entradas de IED, ya que podrían ayudar a estabilizar, si no a mejorar, los factores económicos determinantes de la IED. Por otra parte, se han manifestado preocupaciones por el hecho de que las medidas de política de los países podrían provocar un proteccionismo en el ámbito de las inversiones, favoreciendo a los inversores nacionales respecto a los extranjeros o erigiendo obstáculos a las inversiones en el extranjero a fin de mantener los capitales en los países.

También hay indicios de que algunos países han comenzado a discriminar de modo "oculto" a los inversores extranjeros y/o sus productos, utilizando lagunas en la normativa internacional. Los ejemplos del proteccionismo "encubierto" incluyen el trato de favor dado en las compras

del sector público a los productos con elevado contenido nacional (en particular en los grandes proyectos públicos de infraestructura), la limitación impuesta *de facto* a los bancos de hacer préstamos para operaciones en el extranjero, la invocación de excepciones por motivos de "seguridad nacional", forzando la definición de esta, o la transferencia de los obstáculos proteccionistas a los niveles subnacionales que quedan fuera del ámbito de cumplimiento de las obligaciones internacionales (por ejemplo, en el caso de las compras).

Con respecto al futuro, una cuestión fundamental es qué políticas de IED aplicarán los países una vez que la economía mundial comience a recuperarse. Es probable que la salida prevista de fondos públicos de los sectores emblemáticos impulse las inversiones privadas, incluidas las IED. Esto quizás podría desencadenar una nueva oleada de nacionalismo económico a fin de proteger a las "empresas líderes nacionales" frente a las adquisiciones extranjeras. Los AII pueden desempeñar una función de fomento de la previsibilidad, la estabilidad y la transparencia de los regímenes nacionales sobre inversiones. Quienes adoptan las políticas también deberían examinar la posibilidad de reforzar la dimensión de promoción de las inversiones que tienen los AII mediante disposiciones efectivas y operacionales. Los seguros de inversiones y otras medidas de los países de origen que estimulan las inversiones en el exterior son ejemplos de ámbitos en que podría ser útil una cooperación internacional constante.

Todos esos cambios, así como las repercusiones de la crisis en las corrientes de IED y en las actividades de las ETN, han tenido diversos efectos de los flujos de IED por regiones (cuadro 3).

Cuadro 3
Flujos de IED, por regiones y países seleccionados, 1995-2008
 (En miles de millones de dólares y en porcentaje)

Región/economía	Flujos de entrada de IED							Flujos de salida de IED						
	1995-2000 (media anual)	2003	2004	2005	2006	2007	2008	1995-2000 (media anual)	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Economías desarrolladas	534,9	361,3	414,2	613,1	972,8	1.358,6	962,3	626,3	507,2	795,1	742,0	1.157,9	1.809,5	1.506,5
Europa	323,3	279,8	227,7	506,1	631,7	899,6	518,3	446,2	306,9	411,5	689,9	799,6	1.270,5	944,5
Unión Europea	310,0	259,4	223,3	498,4	590,3	842,3	503,5	416,9	285,0	377,3	609,7	697,2	1.192,1	837,0
Japón	4,6	6,3	7,8	2,8	-6,5	22,5	24,4	25,1	28,8	31,0	45,8	50,3	73,5	128,0
Estados Unidos	169,7	53,1	135,8	104,8	237,1	271,2	316,1	125,9	129,4	294,9	15,4	224,2	378,4	311,8
Otros países desarrollados	37,2	22,0	42,8	-0,6	110,4	165,3	103,4	29,2	42,1	57,7	-9,1	83,8	87,1	122,3
Economías en desarrollo	188,3	184,0	290,4	329,3	433,8	529,3	620,7	74,5	45,5	120,4	122,7	215,3	285,5	292,7
África	9,0	20,9	22,1	38,2	57,1	69,2	87,6	2,4	1,3	2,1	2,3	7,2	10,6	9,3
América Latina y el Caribe	72,9	45,8	95,1	77,1	93,3	127,5	144,4	21,1	21,3	28,0	36,0	63,6	51,7	63,2
Asia y Oceanía	106,4	117,3	173,2	214,0	283,4	332,7	388,7	51,0	23,0	90,4	84,4	144,5	223,1	220,2
Asia	105,9	116,9	172,9	213,8	282,1	331,4	387,8	51,0	22,9	90,3	84,3	144,4	223,1	220,1
Asia occidental	3,3	11,3	20,5	43,6	67,6	77,6	90,3	0,9	-1,4	8,1	12,9	24,0	48,3	33,7
Asia oriental	70,7	72,7	106,3	116,2	131,8	150,4	187,0	39,6	17,4	62,9	49,8	82,3	111,2	136,2
China	41,8	53,5	60,6	72,4	72,7	83,5	108,3	2,0	2,9	5,5	12,3	21,2	22,5	52,2
Asia meridional	3,9	8,2	10,7	14,4	27,8	34,0	50,7	0,3	1,6	2,3	3,5	14,9	17,8	18,2
Asia sudoriental	28,0	24,7	35,5	39,6	55,0	69,5	59,9	10,2	5,3	17,0	18,1	23,3	45,8	32,1
Oceanía	0,5	0,4	0,3	0,2	1,3	1,3	0,9	0,0	0,0	0,1	0,1	0,0	0,0	0,1
Europa sudoriental y CEI (economías en transición)	7,3	19,9	30,3	30,9	54,5	90,9	114,4	2,0	10,7	14,1	14,3	23,7	51,5	58,5
Europa sudoriental	1,2	4,1	3,5	4,8	9,9	12,8	10,9	0,1	0,1	0,4	0,3	0,4	1,4	0,6
CEI	6,1	15,8	26,8	26,1	44,7	78,1	103,5	1,9	10,6	13,8	14,0	23,3	50,1	57,9
Total mundial	730,5	565,2	734,9	973,3	1.461,1	1.978,8	1.697,4	702,8	563,4	929,6	879,0	1.396,9	2.146,5	1.857,7
<i>Pro memoria: parte porcentual en los flujos mundiales de IED</i>														
Economías desarrolladas	73,2	63,9	56,4	63,0	66,6	68,7	56,7	89,1	90,0	85,5	84,4	82,9	84,3	81,1
Economías en desarrollo	25,8	32,6	39,5	33,8	29,7	26,8	36,6	10,6	8,1	13,0	14,0	15,4	13,3	15,8
Europa sudoriental y CEI (economías en transición)	1,0	3,5	4,1	3,2	3,7	4,6	6,7	0,3	1,9	1,5	1,6	1,7	2,4	3,1

Fuente: UNCTAD, *World Investment Report 2009: Transnational Corporations, Agricultural production and Development*, cuadro B.1 del anexo y base de datos FDI (www.unctad.org/fti/statistics).

Tendencias regionales

Las entradas de IED en **África** aumentaron hasta alcanzar 88.000 millones de dólares, un nuevo récord a pesar de la crisis financiera y económica mundial. Esto aumentó el acervo de IED en la región a 511.000 millones de dólares. Las FAS transfronterizas, cuyo valor se había duplicado con creces en 2008, contribuyeron en gran parte a ese aumento de las entradas de IED, a pesar de la limitada liquidez mundial. El auge del mercado mundial de productos básicos durante el año anterior fue el factor principal para atraer IED a la región. Entre los principales receptores de IED figuraban muchos productores de recursos naturales que han atraído una proporción importante de las entradas de IED en los últimos años, pero también había algunos nuevos países ricos en productos básicos.

En 2008, las entradas de IED aumentaron en todas las regiones de África, excepto en África del Norte. Aunque África meridional atrajo casi la tercera parte de las entradas, los países de África occidental obtuvieron el porcentaje más amplio del aumento (63%). Los países desarrollados fueron las fuentes principales de la IED recibida por África, aunque su proporción del acervo de IED en la región se ha ido reduciendo con el paso del tiempo.

Varios países africanos adoptaron medidas de política para hacer que el entorno económico fuera más favorable a las inversiones, aunque el entorno general de la región sigue ofreciendo un panorama variado. Por ejemplo, algunos gobiernos africanos han establecido zonas francas y han adoptado nuevos códigos de inversiones para atraer IED, y han privatizado servicios públicos. Sin embargo, algunos países también han adoptado reglamentaciones menos favorables, como aumentos fiscales.

En el plano bilateral, los países africanos han seguido adoptando medidas en relación con las inversiones. En 2008, 12 países firmaron 13 TBI y 6 firmaron 9 TDT, aumentando su número total a 718 y 467, respectivamente. Como en el pasado, la mayoría de los TBI (8) y de los TDT (4) concertados en 2008 lo fueron con países desarrollados. En los planos subregional y regional, la Comunidad Económica de los Estados del África Occidental (CEDEAO) adoptó tres instrumentos normativos en relación con las normas sobre inversiones y las modalidades para su aplicación, y la Unión Aduanera del África Meridional (UAAM) y la Comunidad del África Oriental (CAO) celebraron acuerdos con los Estados Unidos.

En 2009 es probable que se produzca una reducción de las entradas de IED en África después de seis años de crecimiento ininterrumpido. Las razones principales para esto son la desaceleración de la economía mundial,

la caída de los precios mundiales de los productos básicos y el empeoramiento de la crisis financiera en muchas economías desarrolladas y economías en desarrollo de rápido crecimiento. Sin embargo, las perspectivas más optimistas que se tienen en relación con los precios mundiales de los productos básicos podrían tener un efecto positivo sobre las entradas a mediano plazo. Esta tesis se ve avalada por los resultados del informe WIPS de la UNCTAD.

Asia meridional, oriental y sudoriental continuaron registrando un fuerte crecimiento de las entradas de IED en 2008 (17%), que alcanzaron un nuevo récord de 300.000 millones. Pero los datos disponibles de principios de 2009 apuntan a una fuerte contracción y siembran dudas sobre las perspectivas a corto plazo de la IED.

En el plano subregional, el crecimiento interanual de la IED fue diferenciado: 49% en Asia meridional, 24% en Asia oriental y -14% en Asia sudoriental, con entradas que ascendieron a 51.000 millones de dólares, 187.000 millones de dólares y 60.000 millones de dólares, respectivamente. Las entradas de IED en las principales economías de la región también fueron muy diferenciadas: aumentaron fuertemente en China, la India y la República de Corea; siguieron creciendo en Hong Kong (China); disminuyeron ligeramente en Malasia y Tailandia; y se redujeron fuertemente en Singapur y la Provincia china de Taiwán. China, con entradas que alcanzaron un récord histórico (108.000 millones de dólares), se convirtió en el tercer receptor mundial de IED. La India, con entradas que alcanzaron 42.000 millones de dólares, fue el decimotercer país receptor de IED. En el contexto de la crisis financiera mundial, la capacidad de esas dos máximas economías emergentes para atraer IED ha modificado el panorama de las corrientes mundiales de IED. Los flujos de entrada de IED a esos dos países se están viendo afectados inevitablemente por la crisis, pero sus perspectivas a mediano y largo plazo siguen siendo prometedoras. Esto se ve confirmado por el informe WIPS de la UNCTAD: las respuestas a la encuesta colocaron a China y a la India como primer y tercer país, respectivamente, entre las economías más atractivas para la IED.

Las entradas de IED en el sector de servicios siguieron ganando impulso en Asia meridional, oriental y sudoriental en 2008. Esto se pone de manifiesto en el aumento del valor de las transacciones de FAS transfronterizas en el sector de servicios de la región. En algunas economías, ese sector obtuvo la mayor parte de la IED recibida, a pesar de que las inversiones en el sector bancario disminuyeron como resultado de la crisis financiera mundial. La IED recibida por el sector de servicios de China y la

India aumentó, en particular en servicios como infraestructuras y comercio al por menor. Wal-Mart (Estados Unidos) abrió su primera tienda en la India en 2008 y tiene planes para abrir otras 15 en los próximos años.

Las salidas de IED de Asia meridional, oriental y sudoriental aumentaron el 7% en 2008, alcanzando 186.000 millones de dólares, debido principalmente a grandes flujos procedentes de China. La India se está convirtiendo en un importante inversor, aunque sus salidas de IED permanecieron prácticamente al mismo nivel que en 2007. China ha ganado terreno como fuente importante de IED: en 2008 ocupó el decimotercer puesto en el mundo y el tercero entre todas las economías en desarrollo y en transición. La IED de China ascendió a 52.000 millones de dólares en 2008, el 132% más que en 2007. A principios de 2009, los flujos de salida de ese país han seguido aumentando. De hecho, las considerables fluctuaciones de los tipos de cambio y la reducción de los precios de los activos en el extranjero como resultado de la crisis han creado oportunidades para las empresas chinas en el ámbito de las FAS. Por el contrario, las salidas de IED de otras importantes economías de la región se redujeron por lo general a principios de 2009 debido a que la crisis limitó considerablemente la capacidad y motivación de muchas ETN de esas economías para invertir en el extranjero.

Las FAS transfronterizas realizadas por empresas de Asia meridional, oriental y sudoriental en los países desarrollados siguieron aumentando. En el sector primario, además de las empresas petrolíferas, las grandes compañías mineras y metalúrgicas de China y la India han actuado cada vez con mayor energía en la adquisición de activos en el extranjero. Por ejemplo, Chinalco (China), en cooperación con Alcoa (Estados Unidos), adquirió en 2008 una participación del 12% en Rio Tinto plc (Reino Unido) por un monto de 14.000 millones de dólares. En el sector manufacturero, un ejemplo reciente fue la adquisición por 2.300 millones de dólares de Jaguar Cars (Reino Unido) por Tata Motors (India). En el sector de servicios, entre las transacciones más importantes cabe señalar las adquisiciones hechas por Temasek Holdings (Singapur) y Merrill Lynch (Estados Unidos).

En algunos países se produjeron cambios favorables a la IED en las políticas y leyes nacionales, por ejemplo mediante el aumento o la abolición de los montos máximos de IED o la racionalización de los procedimientos vigentes. Esto ha entrañado una mayor apertura de los mercados de la región y un entorno más favorable a la actividad de los inversores extranjeros. Algunos otros países han adoptado nuevas políticas y leyes a fin de proteger sectores delicados. Los países de la región celebraron 19 TBI y 13 TDT en 2008 y esa región siguió siendo la región en desarrollo más activa con 10

nuevos acuerdos firmados, además de los mencionados TBI y TDT. Singapur concertó tratados de libre comercio con el Consejo de Cooperación de los Estados Árabes del Golfo (CGC), China y el Perú, mientras que China celebró acuerdos con Nueva Zelanda y el Perú. Los países de la ASEAN celebraron tratados de libre comercio con el Japón, Australia y Nueva Zelanda, y Viet Nam celebró un tratado de esa índole con el Japón.

Las entradas de IED en **Asia occidental** aumentaron en 2008 por sexto año consecutivo. El aumento fue del 16%, permitiendo a esa subregión alcanzar la cifra de 90.000 millones de dólares de entradas, debido sobre todo a un crecimiento notable de las flujos de entrada a Arabia Saudita (57%, con un monto de 38.000 millones de dólares), con destino especialmente a los sectores inmobiliario, petroquímico y de refino de hidrocarburos. Esto ha consolidado la posición de ese país como principal receptor de la región. El crecimiento de la IED fue desigual entre los demás países de la región. Por ejemplo, fue negativo en el caso de los países receptores segundo y tercero, Turquía y los Emiratos Árabes Unidos. En Turquía, los flujos de entrada sufrieron un descenso del 17%, con un monto de 18.000 millones de dólares, después del nivel excepcional alcanzado en 2007, cuando se llevaron a cabo en el sector financiero varias grandes transacciones de FAS transfronterizas. En los Emiratos Árabes Unidos, los flujos de entrada disminuyeron el 3%, con un monto de 14.000 millones de dólares, debido a que los sectores turístico, inmobiliario y bancario de Dubai se vieron particularmente afectados por la crisis económica y financiera mundial.

Desde el tercer trimestre de 2008, la aguda caída de los precios del petróleo y las perspectivas cada vez peores de la economía mundial han reducido el optimismo reinante en la región durante los seis años anteriores. Los proyectos de desarrollo de toda la región están recibiendo duros golpes debido a la restricción del crédito en los mercados financieros mundiales. El número de bancos internacionales deseosos de hacer préstamos a proyectos realizados en los países del CCG se ha reducido considerablemente. Como consecuencia de ello, ha sido necesario posponer proyectos fundamentales en los sectores del petróleo y el gas, la industria y la infraestructura, que requerían cantidades considerables de IED. Es probable que esto reduzca el nivel de las entradas de IED en 2009.

Los sectores inmobiliario, petroquímico, de refino de hidrocarburos, de construcción y de comercio fueron los principales impulsores de las entradas de IED en los dos principales países receptores de la región: Arabia Saudita y Turquía. Conjuntamente, esos dos países atrajeron el 63% de las entradas totales de IED a la región en 2008. Las entradas aumentaron en el

sector inmobiliario el 120% hasta alcanzar 10.900 millones de dólares, en el sector petroquímico y de refino el 37% hasta alcanzar 12.000 millones de dólares, en el sector de la construcción el 104% hasta alcanzar 3.700 millones de dólares y en el sector del comercio el 154% hasta alcanzar 2.900 millones de dólares.

Las salidas de IED de Asia occidental disminuyeron el 30% en 2008, hasta 34.000 millones de dólares, debido sobre todo a la importante caída (del 45%) del valor neto de las adquisiciones en el marco de FAS transfronterizas llevadas a cabo por ETN de Asia occidental. Las reducciones mayores se produjeron en Arabia Saudita (de 13.000 millones de dólares a 1.000 millones de dólares) y en Qatar (de 5.300 millones de dólares a 2.400 millones de dólares). Como consecuencia de las graves pérdidas sufridas debido a la crisis mundial, los inversores extranjeros se han hecho muy aversos al riesgo y algunos han empezado a dirigir sus inversiones hacia sus propias economías dañadas por la crisis. Por otra parte, las caídas en los mercados mundiales de valores han ofrecido nuevas oportunidades de inversión a las entidades controladas por los gobiernos. Algunas de esas entidades, como los fondos soberanos de inversión del Emirato de Abu Dhabi, han comenzado a hacer pequeñas adquisiciones en apoyo de sus objetivos nacionales de desarrollo económico. Esto hace prever un aumento de las salidas de IED en 2009.

La tendencia hacia una política más liberal respecto de la IED prosiguió en 2008 en varios países. Ejemplos de ello fueron las reducciones impositivas aplicadas a las empresas extranjeras, la privatización de empresas estatales, la liberalización del régimen cambiario, la mejora del acceso de los inversores a la financiación y la facilitación de las inversiones. La región celebró 15 nuevos TBI y 12 nuevos TDT en 2008. Además se celebraron tratados de libre comercio con disposiciones sobre inversiones entre Turquía y Chile, así como entre el CCG y Singapur.

En **América Latina y el Caribe**, los flujos de entrada de IED aumentaron en 2008 el 13% hasta alcanzar 144.000 millones de dólares a pesar de la crisis económica y financiera mundial. El crecimiento fue bastante diferente de unas subregiones a otras: aumentó el 29% en América del Sur -donde el 49% de los 92.000 millones de dólares de entradas tuvieron como destino el Brasil- y disminuyó el 6% en América Central y el Caribe. Esa diferencia se debió al impacto diferente que tuvo la crisis en las economías de esas dos subregiones: América Central y el Caribe se vieron directamente afectadas por la desaceleración de la economía estadounidense, mientras que América del Sur -que depende más de los ingresos por exportación de

productos básicos- se vio afectada posteriormente debido al descenso de los precios de esos productos.

Las actividades relacionadas con los recursos naturales siguieron siendo la principal fuente de atracción de IED en América del Sur y se están convirtiendo en una meta importante de IED en América Central y el Caribe. En particular, las entradas de IED en el sector de extracción de minerales metálicos tuvieron mucho auge en 2008: las FAS transfronterizas dirigidas a ese sector ascendieron a 9.000 millones de dólares de valor neto, una cantidad ocho veces mayor que la del año anterior. Sin embargo, el valor de las transacciones de FAS transfronterizas en el sector de gas y petróleo se hizo negativo, debido a la desinversión realizada por las empresas extranjeras y a las nacionalizaciones llevadas a cabo en ese sector. La IED con destino al sector manufacturero disminuyó debido a la aguda reducción de los flujos de IED hacia América Central y el Caribe, donde las actividades de las industrias manufactureras de propiedad extranjera orientadas a la exportación dependen considerablemente del ciclo económico de los Estados Unidos. En América del Sur, las entradas de IED en el sector manufacturero, que se concentran de modo notable en las actividades relacionadas con los recursos naturales y están más orientadas al mercado interno y a destinos de exportación diferentes de los Estados Unidos, permanecieron más o menos estables.

Los flujos de salida de IED de América Latina y el Caribe aumentaron en 2008 el 22% hasta alcanzar 63.000 millones de dólares, debido al fuerte crecimiento de las salidas procedentes de América del Sur (un aumento del 131%) que contrarrestaron el 22% de reducción de las salidas desde América Central y el Caribe. El aumento más fuerte se produjo en el Brasil (189%), donde las salidas alcanzaron 20.000 millones de dólares, mientras que las salidas de México se redujeron hasta 686 millones de dólares desde un monto anterior de 8.000 millones de dólares. El valor de las adquisiciones netas transfronterizas de las empresas mexicanas fue negativo en 2008 (-358 millones de dólares), lo que indica que las ventas de filiales extranjeras de ETN con sede en México fueron mayores que las compras de empresas extranjeras por ETN con sede en México.

Siguió consolidándose en varios países la tendencia hacia una función más importante del Estado en la economía, que incluso se extendió a nuevas actividades. Esto dio como resultado más nacionalizaciones en el sector de gas y petróleo. Algunos países adoptaron medidas para reforzar a las empresas líderes nacionales. La región de América Latina y el Caribe estableció únicamente seis TBI y ocho TDT en 2008. Los Estados miembros

del Foro del Caribe del Grupo de los Estados de África, del Caribe y del Pacífico establecieron un acuerdo de asociación económica con la Unión Europea (UE) en el que se acordó una liberalización progresiva, recíproca y asimétrica de las inversiones.

Se prevé que las entradas y las salidas de IED en América Latina y el Caribe disminuirán en 2009 debido a que se generalizarán en la región las repercusiones de la crisis económica y financiera.

Los flujos de entrada de IED a **Europa sudoriental y la CEI** aumentaron por octavo año consecutivo, alcanzando la cifra récord de 114.000 millones de dólares, a pesar de las turbulencias y conflictos financieros en algunas zonas de la región. Las entradas de IED aumentaron rápidamente en ambas subregiones, especialmente en el primer semestre de 2008. Mientras que en Europa sudoriental la mayoría de las entradas de IED siguieron estando impulsadas por la privatización de los activos que todavía eran propiedad del Estado, las inversiones de ETN en la CEI fueron consecuencia del deseo de lograr un acceso a los mercados de consumo locales en auge y de beneficiarse de las oportunidades económicas surgidas en el marco de la liberalización de sectores seleccionados. Las entradas de IED siguieron teniendo una distribución irregular, con tres países (la Federación de Rusia, Kazajstán y Ucrania, en ese orden) obteniendo el 84% de todas las entradas en la región. Las grandes inversiones en el sector liberalizado de producción de energía eléctrica, así como en los sectores de vehículos de motor e inmobiliario, contribuyeron a la entrada de grandes flujos de IED en la Federación de Rusia, aunque la mayoría de la IED en ese país siguió concentrándose en proyectos relacionados con los recursos naturales. La IED destinada a proyectos de gas natural y petróleo en Kazajstán y las grandes inversiones en los sectores de la banca y del acero en Ucrania determinaron un aumento de los flujos hacia esos dos países en 2008.

Los flujos de salida de IED en 2008, dominados nuevamente por las ETN rusas aunque también con algunas inversiones de Kazajstán, mantuvieron su tendencia al alza, a pesar de algunas desinversiones de la Federación de Rusia en el segundo semestre de 2008. Con la desaceleración de la demanda extranjera de sus productos, las ETN de la región modificaron sus estrategias de una expansión de los mercados para sus productos en el extranjero a un mayor acceso a innovaciones tecnológicas y a una capacidad más avanzada de comercialización y gestión.

Las buenas oportunidades ofrecidas por los mercados dieron como resultado un aumento considerable de las ventas en FAS transfronterizas de

empresas de sectores manufactureros de la región no considerados "estratégicos" (principalmente de los sectores de vehículos de motor y metalurgia). Los proyectos de inversión transfronterizos en los sectores primario y de servicios no registraron cambios después de haber alcanzado valores excepcionalmente altos en 2007. Sin embargo, los inversores estratégicos siguieron invirtiendo en las vastas y complejas explotaciones de gas y petróleo.

En 2008, los países de Europa sudoriental y de la CEI siguieron liberalizando su normativa sobre IED en determinados sectores, como producción de energía eléctrica, banca, comercio al por menor y telecomunicaciones. Sin embargo, algunos países ricos en recursos naturales introdujeron en sus políticas cambios menos favorables a los inversores extranjeros, como un reforzamiento de su control sobre los recursos naturales mediante la promulgación de leyes. Los países de la región concertaron 25 TDT y 19 TBI en 2008.

La desaceleración del crecimiento económico en todos los países de Europa sudoriental y de la CEI y la caída de los precios de los productos básicos, unidas al agotamiento casi total de las grandes oportunidades de privatización, es probable que determinen una vasta reducción de la IED en esa región. Los datos preliminares relativos a la IED y a las FAS transfronterizas en el primer trimestre de 2009, así como los sentimientos expresados por los inversores -que se reflejan en los resultados del informe WIPS de la UNCTAD- apoyan esa previsión.

Teniendo presente que la crisis económica y financiera y la desaceleración económica cada vez más fuerte afectaron gravemente a todas las grandes economías del mundo, los flujos de IED con destino a los **países desarrollados** y procedentes de ellos disminuyeron fuertemente en 2008, después de haber alcanzado máximos históricos en 2007. Los flujos de entrada de IED disminuyeron el 29% a un monto de 962.000 millones de dólares, y esas reducciones se produjeron en todos los principales países receptores, excepto los Estados Unidos. Los flujos de entrada de IED a los 27 países de la UE disminuyeron el 40% en 2008, a un monto de 503.000 millones de dólares, debido a que la crisis financiera y la desaceleración económica determinaron una disminución de esos flujos en la mayoría de esos países. Sin embargo, las entradas de IED en los Estados Unidos, principalmente de inversores europeos, aumentaron el 17%, hasta alcanzar una cifra récord de 316.000 millones de dólares.

La reducción de las entradas de IED en los países desarrollados fue más pronunciada en los sectores de manufacturas y servicios, si se tienen presentes los

datos sobre FAS transfronterizas, mientras que el proceso de consolidación de los sectores de minas y canteras y la participación cada vez mayor de grandes empresas de países en desarrollo (especialmente de China) contribuyeron a que se produjera un aumento de la IED en el sector primario en 2008.

La disminución de las utilidades reinvertidas, debido a la caída de los beneficios y a la re canalización de préstamos de filiales extranjeras de las ETN a sus sedes, redujo en 2008 las salidas de IED de los países desarrollados el 17%, a 1.500.000 millones de dólares. Sin embargo, como en el pasado, los países desarrollados como grupo mantuvieron su posición de máximos inversores netos en el exterior. Entre los mayores países fuentes de IED, únicamente el Japón, Suiza, el Canadá y Dinamarca, en ese orden, registraron un aumento de sus salidas de IED en 2008, mientras que los Estados Unidos mantuvieron su posición de máximo inversor en el exterior.

En 2008, el entorno normativo de los países desarrollados se vio influido por el constante debate público sobre las inversiones transfronterizas de los fondos soberanos de inversión y por los temores de un nuevo proteccionismo en el ámbito de las inversiones como reacción a la crisis financiera y económica. Las preocupaciones sobre la posible adopción de medidas discriminatorias respecto de los fondos soberanos llevaron a crear el Grupo Internacional de Trabajo sobre Fondos Soberanos de Inversión y a acordar el establecimiento de los Principios de Santiago. Además, algunos países desarrollados han adoptado o modificado las normas relativas a la supervisión de las inversiones extranjeras por motivos de seguridad nacional, mientras que otros han adoptado medidas encaminadas a liberalizar aún más sus regímenes en materia de inversiones o han modificado sus políticas fiscales y han establecido otros incentivos para promover las inversiones extranjeras. En 2008, los países desarrollados concertaron 38 TBI (la mayoría de ellas con países en desarrollo), 63 TDT y otros 15 AII.

Se prevé que los flujos de entrada y de salida de IED de los países desarrollados disminuyan en 2009 debido a que continuarán haciéndose sentir los efectos de la crisis financiera y se producirá un crecimiento económico más débil en esos países. Se considera que las ETN reducirán sus programas de inversiones debido a la disminución de los beneficios empresariales, el limitado acceso a recursos financieros y el mayor costo de esos recursos. De hecho, las entradas de IED en el primer trimestre de 2009 fueron el 24% más reducidas que las correspondientes al último trimestre de 2008, mientras que las FAS transfronterizas disminuyeron en el primer semestre de 2009 más del 40% en comparación con el nivel que habían alcanzado en el segundo semestre de 2008. Esto se confirma en el informe WIPS de la UNCTAD.

EMPRESAS TRANSNACIONALES, PRODUCCIÓN AGRÍCOLA Y DESARROLLO

La agricultura es fundamental para el suministro de alimentos y la erradicación de la pobreza y el hambre. Además de proporcionar empleo masivo y rural, es uno de los principales factores impulsores del crecimiento económico nacional y una considerable fuente de divisas para muchos países en desarrollo. Dada la fundamental importancia de la agricultura para la mayoría de las economías en desarrollo, su descuido crónico en muchas de estas despierta gran preocupación desde hace algún tiempo. Sin embargo, varios factores, no mutuamente excluyentes, han dado lugar a un reciente repunte de la participación extranjera y del sector privado nacional en el sector agrícola de un importante número de países en desarrollo. La mayoría de estos factores son de naturaleza estructural, y se prevé que impulsarán la inversión agrícola en el futuro próximo. En este contexto, la participación extranjera, así como la inversión nacional, puede desempeñar un papel fundamental en la producción agrícola de los países en desarrollo, incrementar la productividad y contribuir al desarrollo económico.

Entre los principales factores que impulsan la inversión agrícola se cuentan la disponibilidad de tierras y agua en los lugares de destino, junto con el rápido aumento de la demanda y de las importaciones de alimentos, tanto en las economías emergentes más pobladas -como el Brasil, China, la India y la República de Corea- como en regiones en desarrollo con escasez de tierras y agua -como los Estados miembros del Consejo de Cooperación del Golfo (CCG). La demanda internacional de productos básicos agrícolas también se vio estimulada por otros factores, como las iniciativas sobre biocombustibles en el mundo entero, que han dado lugar a una avalancha de inversiones en los países en desarrollo destinadas al cultivo de caña de azúcar, cereales (como el maíz), semillas oleaginosas (soja entre otras) y cultivos no alimentarios como la jatrofa. Esas tendencias están estrechamente relacionadas con un rápido aumento de los precios de los alimentos en los últimos años, con la consiguiente escasez de productos básicos como el arroz, lo que ha provocado la aparición de "nuevos inversores" y varias inversiones directas especulativas en agricultura y tierras.

Importancia de la IED por país, producto básico y región

La IED en la agricultura está en alza, aunque su volumen total sigue siendo limitado (el acervo mundial de entradas de IED en 2007 ascendió a 32.000 millones de dólares) y reducido en comparación con otras ramas de la actividad (véase el cuadro 4). A fines de la década de 1990, los flujos mundiales de IED en el sector agrícola no llegaban a 1.000 millones de dólares anuales, pero en 2005-2007 se habían triplicado a 3.000 millones anuales (véase el cuadro 4). Es más, las ETN que desarrollan sus actividades en las fases finales de la cadena de valor del país receptor (por ejemplo, las empresas de procesamiento de alimentos y los supermercados) también invierten en la producción agrícola y en la agricultura por contrato, lo que multiplica la magnitud real de su participación en el sector. De hecho, tras el rápido ritmo de crecimiento de principios de los años 2000, los flujos de IED en el sector de los alimentos y las bebidas por sí solos (es decir, sin incluir las demás actividades en las fases finales de la cadena de producción) superaron los 40.000 millones de dólares en 2005-2007 (véase el cuadro 4).

Cuadro 4
Estimaciones de la IED en agricultura, silvicultura y pesca^a, y alimentos y bebidas^b, varios años
(En miles de millones de dólares y porcentajes)

Región	Flujos de IED				Acervo de la IED			
	Entradas		Salidas		Acervo de entrada		Acervo de salida	
	1989-1991	2005-2007	1989-1991	2005-2007	1990	2007	1990	2007
a) Agricultura, silvicultura y pesca^a								
Mundo	0,6 (0,3%)	3,3 (0,2%)	0,5 (0,2%)	1,1 (0,1%)	8,0 (0,4%)	32,0 (0,2%)	3,7 (0,2%)	10,2 (0,1%)
Economías desarrolladas	- 0,01 ..	0,04 ..	0,5 (0,2%)	0,6 ..	3,5 (0,2%)	11,8 (0,1%)	3,4 (0,2%)	7,5 (0,1%)
Economías en desarrollo	0,6 (1,8%)	3,0 (0,8%)	0,05 (0,7%)	0,5 (0,4%)	4,6 (1,3%)	18,0 (0,5%)	0,3 (1,5%)	2,4 (0,1%)
Europa sudoriental y la Comunidad de Estados Independientes	0,3 (0,7%)	0,05 (18,2%)	2,2 (0,7%)	0,3 (1,3%)
b) Alimentos y bebidas^b								
Mundo	7,2 (3,8%)	40,5 (2,8%)	12,5 (5,6%)	48,3 (3,3%)	80,3 (4,1%)	450,0 (2,9%)	73,4 (4,1%)	461,9 (2,8%)
Economías desarrolladas	4,8 (3,2%)	34,1 (3,2%)	12,2 (5,6%)	45,7 (3,4%)	69,9 (4,4%)	390,7 (3,4%)	73,1 (4,1%)	458,1 (3,2%)
Economías en desarrollo	2,4 (6,8%)	5,1 (1,4%)	0,3 (4,1%)	2,6 (1,9%)	10,4 (2,9%)	46,9 (1,2%)	0,3 (1,4%)	3,5 (0,2%)
Europa sudoriental y la Comunidad de Estados Independientes	1,4 (3,2%)	- 0,01 (-4,5%)	12,4 (4,2%)	0,3 (1,7%)

Fuente: UNCTAD, *World Investment Report 2009: Transnational Corporations, Agricultural Production and Development*, cuadro III.7.

^a Incluye la caza.

^b Incluye el tabaco.

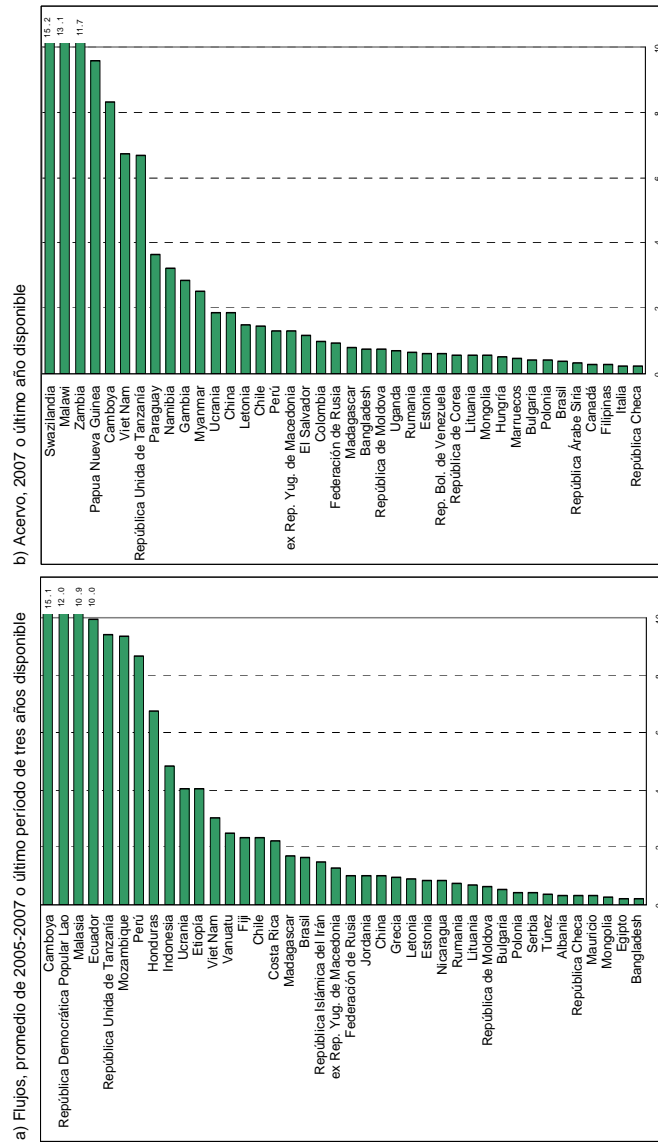
Aunque sigue siendo reducida la parte correspondiente a la agricultura en la IED total en las economías desarrolladas, en desarrollo y en transición en su conjunto, en algunos PMA, incluidos Camboya, Malawi, Mozambique, la República Democrática Popular Lao y la República Unida de Tanzania, la proporción de la IED en la agricultura con respecto a los flujos y volúmenes totales de IED es relativamente grande (véase el gráfico 3). Lo mismo sucede en algunos países que no son PMA, como el Ecuador, Honduras, Indonesia, Malasia, Papua Nueva Guinea y Viet Nam. La gran participación de la IED agrícola en esos países obedece a factores como la estructura de la economía nacional, la disponibilidad de tierras agrícolas (en su mayoría para arrendamientos a largo plazo) y las políticas nacionales (incluida la promoción de la inversión en la agricultura).

La IED es relativamente abundante en algunos cultivos comerciales como la caña de azúcar, las flores cortadas y las hortalizas. El grueso de las entradas de IED en las regiones en desarrollo se dirige a los cultivos alimentarios y comerciales. También existe un creciente interés en los cultivos destinados a la producción de biocombustibles, como por ejemplo las oleaginosas en África y la caña de azúcar en América del Sur. Los principales productos a los que apuntan los inversores extranjeros en las economías en desarrollo y en transición revelan una especialización regional. Por ejemplo, los países de América del Sur han atraído IED hacia una amplia gama de productos como trigo, arroz, caña de azúcar, frutas, flores, soja, y carne de vacuno y de ave; en los países de América Central, las ETN se han concentrado sobre todo en las frutas y la caña de azúcar. En África, los inversores extranjeros han mostrado un interés particular en los cultivos esenciales, como el arroz y el trigo, y los cultivos para la producción de aceite. Sin embargo, las ETN también invierten en la caña de azúcar y el algodón en África meridional, y en floricultura en África oriental. En Asia meridional, los inversores extranjeros se dedican principalmente a la producción a gran escala de arroz y trigo, mientras que sus actividades en otras regiones asiáticas se concentran más en los cultivos comerciales, y la carne de vacuno y de ave. Por último, en las economías en transición las ETN se dedican sobre todo a los lácteos, aunque últimamente también están orientándose hacia el trigo y los cereales.

Importancia de la agricultura por contrato en los países en desarrollo

La agricultura por contrato es un importante componente de la participación de las ETN en la producción agrícola en lo que hace a la

Gráfico 3
Parte correspondiente a la agricultura en las entradas de IED de determinadas economías, varios años
 (En porcentajes)



Fuente: UNCTAD, *World Investment Report 2009: Transnational Corporations, Agricultural Production and Development*, gráfico III.6.

distribución geográfica, la intensidad de la actividad en el país, y los productos básicos abarcados y los tipos de ETN que participan. En este contexto, la agricultura por contrato puede definirse como acuerdos contractuales sin inversión en capital social que celebran los agricultores con las filiales de ETN (o agentes que actúan en su nombre), por el cual los primeros se comprometen a entregar a estas últimas una cierta cantidad de productos agrícolas al precio, la calidad y en la fecha convenidos, entre otras especificaciones. Se trata de una opción atractiva para las ETN porque les permite un mejor control de las especificaciones de los productos y la oferta que los mercados de entrega inmediata. Asimismo, requiere menor densidad de capital, supone menos riesgos y permite mayor flexibilidad que el arrendamiento o la propiedad de las tierras. Desde la perspectiva de los agricultores, puede asegurarles ingresos previsibles, acceso a los mercados y el apoyo de las ETN, por ejemplo en cuanto a crédito y conocimientos especializados.

Las ETN que participan en este tipo de actividades agrícolas y otros arreglos que no suponen inversión en capital social se distribuyen por todo el mundo, en más de 110 países de África, Asia y América Latina. Por ejemplo, en 2008, el productor de alimentos procesados Nestlé (Suiza) tenía contratos con más de 600.000 explotaciones agrícolas en más de 80 economías en desarrollo y economías en transición, que actuaban como proveedores directos de diferentes productos básicos agrícolas. De manera análoga, Olam (Singapur) tiene una red mundial de contratos con aproximadamente 200.000 proveedores en 60 países (en su mayoría países en desarrollo).

La agricultura por contrato no solo está muy difundida sino que también es intensiva en muchos países emergentes y países más pobres. Por ejemplo, en el Brasil, el 75% de la producción avícola y el 35% de la producción de soja proceden de la agricultura por contrato, también con ETN. En Viet Nam sucede algo similar: el 90% del algodón y la leche fresca, el 50% del té y el 40% del arroz se compran por este tipo de contratos. En Kenya, alrededor del 60% del té y el azúcar se producen de este modo.

Además, los acuerdos abarcan una amplia variedad de productos básicos, del ganado a los cultivos comerciales, pasando por los alimentos de primera necesidad. Por ejemplo, Olam se abastece de 17 productos agrícolas básicos (como nueces de marañón, algodón, especias, café, cacao y azúcar). Las dos terceras partes de las materias primas de Unilever (Reino Unido/Países Bajos) son cultivos agrícolas, como aceite de palma y otros aceites comestibles, té y otras infusiones, tomates, guisantes y una amplia gama de hortalizas, provenientes de 100.000 pequeños agricultores y

explotaciones más grandes en países en desarrollo, así como de terceros proveedores.

La agricultura por contrato permite a distintos tipos de ETN en las fases finales de la cadena de valor de la industria agroalimentaria -incluidos productores de alimentos procesados, productores de biocombustibles, minoristas y muchos otros- obtener insumos agrícolas de los agricultores locales en diferentes países receptores.

Universo de las ETN que intervienen en la producción agrícola

Las 25 mayores ETN basadas en la agricultura (es decir, empresas que se ubican fundamentalmente en el segmento de la *producción agrícola* de la industria agroalimentaria, como las haciendas y las plantaciones) no coinciden con las principales ETN vinculadas a la agricultura (que se encuentran más que nada en las *fases iniciales* y *finales* de la cadena de valor): entre las primeras hay un número considerable de empresas de países en desarrollo y entre las segundas no (véase el cuadro 5). En términos de activos en el extranjero, las ETN basadas en la agricultura se dividen en partes prácticamente iguales en empresas de países desarrollados y de países en desarrollo, lo que indica que las segundas se están convirtiendo en importantes actores de la producción agrícola mundial alimentaria y no alimentaria. Sin embargo, las empresas de los países desarrollados siguen dominando el grupo de las ETN vinculadas a la agricultura. De las 25 principales ETN basadas en la agricultura, 12 tienen su sede en países en desarrollo y 13 en países desarrollados. De hecho, el primer lugar en la lista corresponde a una ETN de un país en desarrollo, Sime Darby Berhad (Malasia), mientras que empresas estadounidenses (Dole Food y Del Monte) figuran en segunda y tercera posición (véase el cuadro 5).

El universo de las ETN vinculadas a la agricultura abarca productores de alimentos procesados, minoristas, comerciantes y proveedores de insumos. Estas ETN suelen ser más grandes que las ETN agrícolas. Por ejemplo, la ETN de alimentos y bebidas más grande del mundo -Nestlé (Suiza)- controla activos en el extranjero por valor de 66.000 millones de dólares, y el principal minorista del mundo -Wal-Mart (Estados Unidos)- controla activos que ascienden a 63.000 millones. En cambio, la mayor ETN agrícola -Sime Darby (Malasia)- solo posee 5.000 millones de dólares en activos en el extranjero. En la lista de los principales proveedores de insumos para la agricultura solo hay empresas de países desarrollados. De las 50 principales empresas procesadoras de alimentos, 39 tienen su sede en países

desarrollados. En comparación con otras ETN de la agroindustria, las del sector de los alimentos y bebidas son muy grandes. Las nueve más grandes, todas con sede en países desarrollados, controlan alrededor de 20.000 millones de dólares en activos en el extranjero cada una; juntas, representan más de los dos tercios de los activos en el extranjero de las 50 mayores empresas. Las ETN del comercio minorista y los supermercados también desempeñan un importante papel en las cadenas internacionales de suministro agrícola. La mayoría (22) de las 25 mayores ETN de este sector proceden, una vez más, de países desarrollados (véase el cuadro 5).

Además de las ETN que tradicionalmente participan en la actividad agrícola, nuevos actores, como las empresas públicas, los fondos soberanos y las instituciones internacionales participan cada vez en mayor medida en el sector. Estos nuevos inversores están motivados por una combinación de amenazas y oportunidades. Por ejemplo, Agricapital (un fondo estatal de Bahrein) está invirtiendo en cultivos alimentarios en el extranjero para apoyar la política de seguridad alimentaria de su Gobierno. Al mismo tiempo, otros actores ven una oportunidad lucrativa en el suministro de alimentos al floreciente mercado mundial, lo que impulsa la inversión internacional en la agricultura por parte de empresas y fondos como Vision 3 (Emiratos Árabes Unidos) y Goldman Sachs (Estados Unidos).

Aumento de la IED Sur-Sur

Hay señales de que la inversión Sur-Sur en la producción agrícola está repuntando, y que esta tendencia se mantendrá a largo plazo. En 2008, los inversores de los países en desarrollo tuvieron una considerable participación en las adquisiciones transfronterizas de empresas, con transacciones netas por un total de 1.577 millones de dólares, un 40% del total mundial (3.563 millones). Entre los ejemplos de proyectos de inversión Sur-Sur se cuentan la inversión de 800 millones de dólares de Sime Darby (Malasia) en una plantación de Liberia en 2009; las inversiones chinas y la agricultura por contrato en productos básicos como maíz, azúcar y caucho en la región del Mekong, en especial en Camboya y la República Democrática Popular Lao; la expansión regional de Zambeef (Zambia) en Ghana y Nigeria; y la expansión del Grupo Bimbo (México) en América Latina y el Caribe.

Cuadro 5
Veinticinco principales ETN de la industria agroalimentaria, ordenadas por activos en el exterior, 2007
 (Las empresas en negrita tienen su sede en economías en desarrollo o en transición)

Orden	Basadas en la agricultura	Proveedores	Alimentos y bebidas	Minoristas	De propiedad privada (ordenadas por ventas de productos agroalimentarios)
1	Sime Darby Bhd. , (Malasia)	BASF AG ^a	Nestlé SA	Wal-Mart Stores	Cargill Inc.
2	Dole Food Company, Inc.	Bayer AG ^b	Inbev SA	Metro AG	Mars Inc.
3	Fresh Del Monte Produce ^c	Dow Chemical Company ^d	Kraft Foods Inc	Carrefour SA	Lactalis
4	Socfin SA	Deere & Company	Unilever	Tesco PLC	Santitas Ltd.
5	Charoen Pokphand Foods Public Company Ltd. , (Tailandia)	El Du Pont De Nemours	Coca-Cola Company	McDonalds Corp.	Dr August Oetker KG
6	Chiquita Brands International, Inc.	Syngenta AG	SAB Miller	Delhaize Group	Louis Dreyfus Group
7	Kuala Lumpur Kepong Bhd. , (Malasia)	Yara International ASA	Diageo Plc	Koninklijke Abhold NV	Banilla
8	KWS Saat AG	Potash Corp. of Saskatchewan	Pernod Ricard SA	Sodexo	Ferrero
9	Kulim (Malaysia) Bhd. , (Malasia)	Kubota Corp.	Cadbury PLC	Compass Group PLC	Keystone Foods LLC
10	Camella PLC	Monsanto Company	Bunge Limited	Seven & I Holdings Company Ltd.	McCain Foods Ltd
11	Seaboard Corp.	Agco Corporation	Heineken NV	China Resources Enterprise Ltd. , (Hong Kong, RAE de China)	OSI Group Companies
12	Sipef SA	The Mosaic Company	Pepsico Inc	Yum! Brands, Inc.	Perdue Farms Inc.
13	Anglo-Eastern Plantations PLC	ICL-Israel Chemicals Ltd	Molson Coors Brewing Company	Autogrill	Bacardi Ltd.
14	Tyson Foods Inc	Provimi SA	Kirin Holdings Company Limited	Alimentation Coche Tard Inc	Grande Maitre
15	PPB Group Bhd. , (Malasia)	Bucher Industries AG	Archer-Daniels-Midland Company	Safeway Incorporated	Golden State Foods
16	Carsons Cumberbatch PLC (Sri Lanka)	Nufarm Limited	Associated British Foods PLC	Sonae Sgsp	Grande Maitre
17	TSH Resources Bhd. , (Malasia)	CLAAS KGaA	Carlsberg A/S	George Weston Limited	J.R. Simplot
18	Multi Vest Resources Bhd. , (Malasia)	Saptec SA	HJ Heinz Company	Dairy Farm International Holdings Ltd. , (Hong Kong, RAE de China)	Schreiber Foods
19	Bakrie & Brothers Terbuka ^e , (Indonesia)	Terra Industries Inc	Danone	Jerónimo Martins SA	Muller Gruppe
20	FGI Group PLC	Aktieselskabet Schouw & Co./AS	Anheuser-Busch Companies Inc	Kuwait Food Company (Americana) , (Kuwait)	Bel
21	Firsharms A/S	Genus PLC	Wilmar International Ltd. , (Singapur)	Kesko OYJ	Perfetti Van Melle
22	New Britain Palm Oil Ltd. , (Papua Nueva Guinea)	Scotts Miracle-Gro Company	Sara Lee Corp.	Starbucks Corp.	Rich Products
23	Karururi Global Ltd. , (India)	Kvemeland ASA	Constellation Brands Inc	Burger King Holdings, Inc.	J. M. Smucker
24	Nirel's SA	Sakata Seed Corp.	Fraser & Neave Ltd. , (Singapur)	Manuha Nichiro Holdings, Inc.	Heinbo
25	Country Bird Holdings Ltd. , (Sudáfrica)	Auriga Industries A/S	Danisco A/S	Familymart Company Limited	Eckes-Granini

Fuente: UNCTAD, *World Investment Report 2009: Transnational Corporations, Agricultural Production and Development*, cuadro III.1.2.

Nota: Varias empresas están presentes en más de una categoría. En esos casos, se las clasificó según su actividad central.

^a Conglomerado que tiene por actividad central la agricultura y las plantaciones.

^b Empresas químicas/farmacéuticas con amplias actividades en insumos agrícolas, en especial protección de los cultivos, semillas, ciencias vegetales, sanidad animal y control de plagas.

^c Sin vínculo jurídico con Del Monte Foods.

^d Los miembros del Charoen Pokphand (CP) Group presentan informes por separado.

^e Empresa diversificada con importante presencia en la agricultura.

Además de las inversiones comerciales en el sector agrícola -característica común a las ETN de países en desarrollo y países desarrollados- tras la crisis de alimentos, la seguridad alimentaria se ha convertido en una importante motivación para nuevos inversores. Entre estos se cuentan empresas y fondos (algunos de propiedad o con apoyo estatal) de diversos países, en especial la República de Corea y los países del CCG. En diferentes medidas, los Gobiernos de esos países de origen han decidido que invertir en determinados países receptores para controlar la producción de cultivos alimentarios y exportarla hacia sus países de origen es la forma más eficaz de garantizar la seguridad alimentaria de sus poblaciones. Para muchos de estos países, el factor fundamental que motiva la inversión directa en el exterior en la agricultura no son las tierras propiamente dichas, sino la disponibilidad de recursos hídricos para irrigarlas. La mayor parte de sus inversiones se dirige a otros países en desarrollo.

No resulta fácil determinar la magnitud de la IED Sur-Sur que obedece a razones de seguridad alimentaria, porque muchos acuerdos en la materia han sido suscritos recientemente, y otros están en examen o en proceso de negociación. Hasta ahora, los países del Sur que han hecho las mayores inversiones con adquisición de tierras (compra o arrendamiento a largo plazo) son Bahrein, China, Qatar, Kuwait, la Jamahiriya Árabe Libia, la Arabia Saudita, la República de Corea y los Emiratos Árabes Unidos. Los principales países en desarrollo receptores se encuentran en África y están encabezados por Etiopía, el Sudán y la República Unida de Tanzania (véase el gráfico 4).

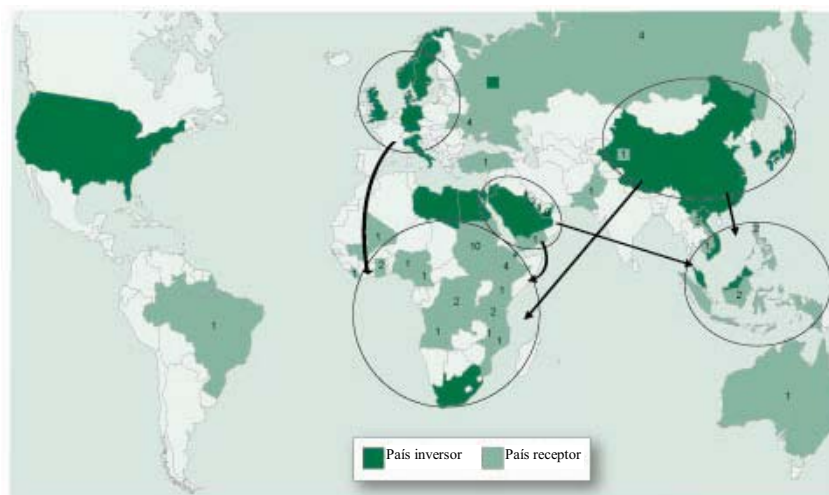
Impacto de las ETN en la producción agrícola de los países en desarrollo

La evaluación cuantitativa precisa de los efectos de la participación de las ETN en el sector agrícola -en lo que hace a importantes aspectos del desarrollo como la contribución a la formación de capital, la transferencia de tecnología y el acceso a los mercados extranjeros- se ve dificultada por la limitada disponibilidad de datos fiables pertinentes recabados por las autoridades nacionales o disponibles en fuentes internacionales. Las consecuencias reales varían enormemente según el país y los tipos de productos agrícolas de que se trate. Además, en estas consecuencias influyen distintos factores, como el tipo de participación de las ETN, el entorno institucional y el nivel de desarrollo del país receptor. No obstante, es posible hacer una serie de observaciones sobre el impacto de la participación de las ETN en el sector agrícola de los países en desarrollo.

Gráfico 4

La inversión en tierras para la producción agrícola: regiones y países inversores y receptores, 2006-mayo de 2009

(Número de acuerdos firmados o puestos en práctica)



Fuente: UNCTAD, *World Investment Report 2009: Transnational Corporations, Agricultural Production and Development*, gráfico III.14.

Notas: En este gráfico figuran solo los acuerdos confirmados efectivamente suscritos; de estos, algunos están en ejecución. Sin embargo, no todos los acuerdos suscritos se han llevado finalmente a la práctica, y todos los acuerdos firmados que han sido rescindidos por una de las partes antes de fines de mayo de 2009 se han excluido del mapa. Tampoco se incluyen los posibles acuerdos comunicados por la prensa que no se han concretado. Tanto China como la Federación de Rusia son a la vez países inversores y receptores en los "acuerdos de tierras"; China es sobre todo inversor, y la Federación de Rusia principalmente receptor. Hay 48 acuerdos en total, que se muestran por países de origen y destino.

En general, la participación de las ETN en los países en desarrollo ha promovido la comercialización y modernización de la agricultura. Las ETN no son el único, y rara vez el principal, factor impulsor de este proceso, pero han cumplido una importante función en muchos países. Esto no solo ha obedecido a la inversión directa en la producción agrícola, sino también a las formas de participación sin inversión en capital social, sobre todo la agricultura por contrato. De hecho, este tipo de participación ha aumentado en los últimos años y en muchos casos ha permitido una importante transferencia de conocimientos técnicos y especializados y métodos de producción, ha facilitado el acceso al crédito y diferentes insumos, y ha dado acceso a los mercados a un gran número de pequeños agricultores que anteriormente se dedicaban sobre todo a la agricultura de subsistencia.

Aunque la participación de las ETN en el sector agrícola ha contribuido al aumento de la productividad y la producción en varios países en desarrollo, no hay datos concluyentes sobre la medida en que ha permitido al mundo en desarrollo incrementar su producción de alimentos de primera necesidad y mejorar su seguridad alimentaria. Según los datos disponibles, las ETN se interesan principalmente en los cultivos comerciales (salvo en el caso de la reciente aparición de la IED Sur-Sur en el sector). Esta conclusión pone de manifiesto los retos de desarrollo que enfrentan los países en desarrollo para promover la participación de las ETN en el sector agrícola con miras a mejorar la seguridad alimentaria. No obstante, la seguridad alimentaria no se limita al abastecimiento de alimentos. Las ETN también pueden influir en el acceso a los alimentos, la estabilidad de suministro y la utilización de los alimentos; a largo plazo, los efectos en estos aspectos de la seguridad alimentaria pueden resultar más importantes para las economías receptoras.

Los países en desarrollo no se benefician automáticamente de la participación de las ETN en el sector agrícola. Aunque en ocasiones las ETN han creado empleo y mejorado los ingresos en las comunidades rurales, no se distingue una tendencia clara. En la medida en que las ETN promueven la modernización de la agricultura y el paso de una agricultura de subsistencia a una agricultura comercial, es probable que aceleren la reducción a largo plazo del empleo agrícola, aumentando al mismo tiempo los ingresos. Solo un número limitado de países en desarrollo han podido también beneficiarse de la transferencia de tecnología. En particular, la I+D y las innovaciones tecnológicas de las ETN más grandes generalmente no se orientan a los alimentos de primera necesidad que producen muchos países en desarrollo.

Las pasadas experiencias y datos indican que los gobiernos de los países en desarrollo no solo deben atender a los importantes beneficios potenciales de la participación de ETN en su sector agrícola sino también a sus posibles efectos negativos. En particular, resulta preocupante la asimetría de la relación entre los pequeños agricultores y un número limitado de grandes compradores, que crea problemas de competencia.

La experiencia reciente también indica que los gobiernos de los países en desarrollo deben ser conscientes de las consecuencias ambientales y sociales de la participación de las ETN en la agricultura, si bien no existe un patrón claro y definitivo de esas consecuencias. Los estudios de casos revelan que las ETN pueden aportar tecnologías de producción ecológicamente racionales, pero la práctica de la agricultura extensiva por estas empresas, junto con su impacto en la biodiversidad y el uso del agua, también han

despertado preocupación. De manera análoga, la posesión o el control de grandes extensiones de tierras agrícolas por parte de las ETN plantea importantes problemas sociales y políticos.

Formulación de estrategias de los países en desarrollo para la participación de ETN en su sector agrícola

La expansión de la producción agrícola es vital para los países en desarrollo, tanto para satisfacer las crecientes necesidades de alimentos como para revitalizar la actividad. Por consiguiente, las autoridades deben promover un aumento de la inversión -pública, privada, nacional y extranjera- en el sector. En vista de las restricciones financieras y tecnológicas de muchos países en desarrollo, las autoridades deberían formular estrategias de desarrollo agrícola y estudiar el papel que podrían tener las ETN en su aplicación. El reto es considerable, porque la agricultura es un sector sensible. Los intereses de todos los actores, especialmente de los agricultores locales, deben reflejarse en el debate y la formulación de las políticas y, en la medida de lo posible, estos actores deben participar en el proceso.

El principal reto para las autoridades de los países en desarrollo es asegurar que la participación de las ETN en la producción agrícola genere beneficios para el desarrollo. Tanto la IED como los acuerdos contractuales entre las ETN y los agricultores locales pueden aportar beneficios específicos al país receptor, como la transferencia de tecnología, la creación de empleo y el aumento de las capacidades de los agricultores locales, además de una mayor productividad y competitividad. Por consiguiente, las políticas deben procurar ampliar al máximo estos beneficios.

Es igualmente importante que las autoridades atiendan las preocupaciones sociales y ambientales vinculadas a la participación de las ETN. Los efectos sociales y ambientales deben evaluarse cuidadosamente, y se debe prestar especial atención a las posibles consecuencias para el desarrollo agrícola nacional y la seguridad alimentaria a largo plazo. Las negociaciones con los inversores extranjeros deberían ser transparentes en lo que hace a las tierras y el propósito de la producción, y se debería alentar a los propietarios de tierras del país a que participen en el proceso. Se deberían formular políticas para proteger los derechos tradicionales de tenencia de la tierra de los agricultores locales, a fin de evitar abusos en la determinación de tierras subutilizadas o insuficientemente urbanizadas, y permitir a los

agricultores locales el acceso a los tribunales cuando hayan sido desposeídos de sus tierras. Es necesario garantizar el derecho de la población local a la alimentación, y proteger los derechos de los pueblos indígenas.

Fomento de la IED y los acuerdos contractuales entre las ETN y los agricultores en la producción agrícola

Numerosos países en desarrollo han empezado a impulsar activamente la IED en la producción agrícola. Un estudio conjunto de la UNCTAD y la Asociación Mundial de Organismos de Promoción de las Inversiones (AMOP) sobre el papel de esos organismos para atraer IED hacia la producción agrícola reveló que la mayoría de los encuestados, en particular de los países en desarrollo, fomentan la IED en el sector. Asimismo, los encuestados prevén un mayor papel para la IED en ese ámbito en el futuro. Sobre todo, se espera que las ETN pongan nuevas tecnologías, financiación e insumos al alcance del sector y mejoren el acceso de los cultivos comerciales a los mercados extranjeros.

En general, los países en desarrollo están relativamente abiertos a la participación de las ETN en la producción agrícola, aunque hay diferencias considerables entre los países, que dependen de consideraciones culturales, socioeconómicas y de seguridad. La restricción más frecuente a la inversión extranjera en la producción agrícola tiene que ver con la propiedad de la tierra, pero en muchos casos se permite a los inversores extranjeros arrendar tierras.

Además de fomentar la IED en la producción agrícola, los países receptores deberían atender especialmente a la promoción de acuerdos contractuales entre las ETN y los agricultores locales, como la agricultura por contrato, que permitiría a estos últimos mejorar sus capacidades e integrarse en las cadenas de valor nacionales e internacionales de los alimentos. Sin embargo, al seguir estas estrategias, los países receptores deberían tener presente que en general las ETN están más interesadas en celebrar acuerdos contractuales de producción de cultivos comerciales, por lo que promover la agricultura por contrato como forma de aliviar la crisis alimentaria sigue siendo un gran desafío.

En este contexto, los gobiernos deberían abordar los obstáculos específicos que dificultan la cooperación eficiente entre las ETN y los agricultores locales, como: 1) la falta de capacidad de los pequeños propietarios para suministrar los productos de manera sistemática y estandarizada; 2) la falta de acceso a la tecnología adecuada; 3) la falta de

capital; 4) la lejanía de la producción y falta de capacidad para la entrega dentro de los plazos; 5) el limitado papel de las organizaciones de agricultores; y 6) la falta de instrumentos jurídicos adecuados para la solución de diferencias. Hay varias opciones de política disponibles para subsanar estos cuellos de botella, entre otros: programas educativos y de capacitación para los agricultores locales; prestación de servicios de extensión a cargo del gobierno; establecimiento de normas y procedimientos de certificación; otorgamiento de asistencia financiera; servicios de intermediación para vincular a los agricultores locales con las ETN; apoyo a la creación de organizaciones de agricultores; y mejora de los sistemas judiciales nacionales para aumentar la seguridad jurídica. Los gobiernos también podrían considerar la posibilidad de redactar contratos modelo para proteger los intereses de los agricultores que negocien con las ETN.

Aprovechamiento de la participación de las ETN en favor del desarrollo agrícola a largo plazo: un enfoque integrado

A pesar de las reservas vinculadas a la participación de la IED en la producción agrícola, los países receptores no deberían subestimar las posibilidades que brinda esta forma de intervención de las ETN para el logro de los objetivos de desarrollo. En particular, el reciente interés en la inversión directa en el exterior para asegurar el suministro de alimentos en el país de origen brinda a los países receptores la posibilidad de aprovechar esas inversiones para sus propias necesidades de alimentos esenciales, siempre que el volumen de producción se reparta entre los países de origen y destino. Los países receptores tienen la difícil tarea de ajustar las entradas de IED en función de los recursos nacionales existentes, como abundante mano de obra y tierras disponibles, y crear sinergias positivas para promover un desarrollo agrícola a largo plazo e incrementar la seguridad alimentaria.

Los principales instrumentos para maximizar la contribución de la IED al desarrollo agrícola y rural sostenible son el marco legislativo nacional y, sobre todo cuando se hagan grandes adquisiciones de tierras, los contratos de inversión entre el gobierno del país receptor y los inversores extranjeros. Estos contratos deberían redactarse con miras a ampliar al máximo los beneficios de los países receptores y los pequeños propietarios. En particular, se deben estudiar las siguientes cuestiones fundamentales: 1) normas de entrada para las ETN, 2) creación de oportunidades de empleo, 3) transferencia de tecnología e I+D, 4) bienestar de los agricultores y las comunidades locales, 5) reparto de la producción, 6) distribución de los

ingresos, 7) compra local de insumos, 8) exigencias de los mercados de destino, 9) desarrollo de infraestructura vinculada a la actividad agrícola, y 10) protección ambiental. Para garantizar la seguridad alimentaria en los países receptores como resultado de la IED en la producción de alimentos esenciales por parte de "nuevos" inversores, los países de origen y destino deberían considerar la posibilidad de celebrar acuerdos de reparto de la producción. Antes de concluir un acuerdo de inversión con inversores extranjeros, los gobiernos deberían hacer una evaluación del impacto ambiental y social del proyecto concreto. Una vez hecha la inversión es fundamental controlar y evaluar sus efectos en el desarrollo general del país receptor.

Los AII pueden utilizarse como otra manera de promover la participación de las ETN en la producción agrícola, pero es fundamental una cuidadosa formulación para lograr un equilibrio adecuado entre las obligaciones de proteger y promover la inversión extranjera por una parte, y el espacio de políticas que permita conservar el derecho de reglamentar, por otra. Esto es particularmente importante en el caso de la agricultura, sector muy reglamentado y sensible en el que las políticas gubernamentales pueden ser controvertidas y estar sujetas a modificaciones.

Hay varias otras esferas de política vinculadas a un programa económico más amplio que resultan determinantes para la participación de las ETN en la producción agrícola y sus efectos en el desarrollo del país receptor y que, por consiguiente, deberían incorporarse en las estrategias que procuran atraer ETN a la producción agrícola del país receptor. Entre estas se cuentan las relacionadas con el desarrollo de infraestructura, la competencia, el comercio y la I+D.

El desarrollo de infraestructura es fundamental como medio de facilitación del comercio de bienes agrícolas. Ello abarca la mejora de los sistemas de transporte existentes, la inversión en facilitación del comercio, la disponibilidad de instalaciones de almacenaje suficientes tras las cosechas y la renovación de la infraestructura de riego obsoleta. Debido a los altos costos que esto entraña, y la limitada asistencia oficial para el desarrollo (AOD) disponible, las autoridades podrían exigir a las ETN que contribuyeran al desarrollo de infraestructura al autorizar proyectos a gran escala.

Dado que los agricultores son en general el eslabón más débil de la cadena de suministro, la política de competencia puede desempeñar un papel fundamental en la protección contra los abusos a los que pueda dar lugar la posición dominante de las ETN.

Las barreras arancelarias y no arancelarias, así como las subvenciones, pueden influir considerablemente en la participación de las ETN en la producción agrícola. Estas medidas de política en los países desarrollados podrían desestimular la inversión y la agricultura por contrato en los países en desarrollo cuando el país que aplica las subvenciones y el país en desarrollo que podría recibir la inversión producen los mismos productos agrícolas o sucedáneos cercanos. Una reducción de las subvenciones en los países desarrollados podría impulsar la IED hacia los países pobres.

Las economías de escala constituyen otro problema, en particular para los países en desarrollo pequeños. La integración regional puede ser para ellos un importante instrumento para hacerlos más atractivos para la IED en la producción y las exportaciones agrícolas.

Los países receptores también deberían considerar la posibilidad de utilizar las actividades de I+D y los derechos de propiedad intelectual para aumentar la producción agrícola y adaptar el desarrollo de semillas y productos agrícolas a las condiciones locales y regionales. Las políticas deberían orientarse al fomento de la capacidad nacional para establecer sólidos asociados de las ETN, privados o públicos, en el país receptor. A este respecto las asociaciones entre el sector público y el privado para la I+D pueden servir como modelo para impulsar la investigación, adaptar el desarrollo de semillas y productos a las condiciones regionales y locales, hacer que la I+D responda en mayor medida a las necesidades de los pequeños propietarios y los desafíos de sostenibilidad, y reducir los costos y mitigar los riesgos comerciales y financieros de la operación por medio de la distribución de riesgos entre los asociados.

Desarrollo de estrategias de IED de los países de origen para asegurarse el abastecimiento de alimentos

Tras las recientes subidas de los precios y las restricciones a las exportaciones de los países exportadores de productos agrícolas, algunos países importadores de alimentos han establecido políticas que apuntan al desarrollo de fuentes externas de abastecimiento de alimentos para su seguridad alimentaria nacional. Aunque algunos temen que estas políticas pueden agravar la escasez de alimentos en los países receptores, también se considera que podrían aumentar la producción mundial de alimentos y mitigar su escasez en los países de origen y receptores en desarrollo. Los anteriores intentos de algunos gobiernos de invertir en la agricultura en el extranjero no siempre han

arrojado los resultados esperados, y hay lecciones por aprender. Los países de origen podrían analizar si la producción de alimentos en el extranjero por medio de la agricultura por contrato constituye una alternativa a la IED viable y menos controvertida que otros flujos de salida. Además de concentrarse en la producción agrícola en sí misma, otra opción es invertir en sociedades de comercio exterior y en infraestructura logística como puertos.

Preparación de un conjunto de principios básicos internacionalmente convenidos sobre las adquisiciones a gran escala de tierras agrícolas por inversores extranjeros

La agricultura y la seguridad alimentaria han cobrado una importancia considerable en la agenda internacional de políticas, tanto a nivel multilateral como regional. Fue muy importante al respecto la creación, en abril de 2008, del Equipo de Tareas de Alto Nivel sobre la crisis mundial de la seguridad alimentaria de las Naciones Unidas, encargado de crear un plan de acción prioritario para enfrentar la crisis alimentaria mundial y coordinar su puesta en práctica. El Equipo elaboró el Marco amplio para la acción a fin de establecer la posición conjunta de los miembros del Equipo sobre las acciones propuestas para hacer frente a las actuales amenazas y oportunidades resultantes del aumento de los precios de los alimentos; modificar las políticas para evitar futuras crisis alimentarias; y contribuir a la seguridad alimentaria y nutricional en los ámbitos nacional, regional y mundial. También se adoptaron una serie de iniciativas para incrementar la productividad agrícola a nivel regional, en particular el Programa General para el Desarrollo de la Agricultura en África (CAADP) en el marco de la Nueva Alianza para el Desarrollo de África (NEPAD). El Grupo de los Ocho en la Cumbre, celebrada en L'Aquila (Italia) en julio de 2009, se comprometió a movilizar 20.000 millones de dólares en los próximos tres años para formular una estrategia global de seguridad alimentaria sostenible a nivel mundial y avanzar en la puesta en práctica de una Asociación mundial para la agricultura y la seguridad alimentaria. Al decidir cómo aprovechar mejor esos nuevos fondos de AOD, se podría considerar la posibilidad de formular estrategias de desarrollo que combinen la inversión pública y la maximización de los beneficios de la participación de las ETN. En lo que hace a las futuras iniciativas internacionales, debería estudiarse la posibilidad de preparar un conjunto de principios básicos sobre las adquisiciones a gran escala de tierras agrícolas, que incluya normas de transparencia, el respeto de

los derechos sobre la tierra ya reconocidos, el derecho a la alimentación, la protección de los pueblos indígenas y la sostenibilidad social y ambiental.

Inversión en una nueva revolución verde

La participación de las ETN en la actividad agrícola de los países en desarrollo por medio de la IED, la agricultura por contrato y otras modalidades ha ayudado a algunos países pioneros, como el Brasil, China, Kenya y Viet Nam, a responder al reto de aumentar la inversión en su agricultura, convirtiendo de esa manera al sector en un eje del desarrollo y la modernización de la economía. El camino no ha sido fácil, y la participación de las ETN supuso costos y beneficios. Para la mayoría de los países en desarrollo, sigue habiendo muchos problemas en su trayectoria hacia el desarrollo agrícola, la seguridad alimentaria y la modernización. Entre estos desafíos -en los que pueden influir las ETN- se cuenta establecer y fortalecer las cadenas de valor nacionales, regionales e internacionales, y aprovechar la tecnología en la agricultura. Es evidente que en el caso de los PMA y otros países pobres, en África y el resto del mundo, es urgente una "nueva revolución verde", y que es fundamental preguntarse si las ETN pueden tener un papel en su consecución.

La edición de este año del *Informe sobre las inversiones en el mundo* revela un interés real y creciente de las ETN del Sur y del Norte en la inversión en el sector agrícola de los países en desarrollo. Asimismo, gran parte de este interés se refiere a las regiones más pobres, como África. Las ETN difieren según su posición en la cadena de valor pero, en general, poseen la tecnología y los demás activos necesarios para apoyar las estrategias de los países en desarrollo en pro de la revolución verde. El *Informe* también presenta ejemplos de casos en los que esto se ha dado gracias a asociaciones y alianzas con agricultores, instituciones públicas de investigación y otras entidades. Es necesario seguir avanzando, pero ya se cuenta con los elementos esenciales para establecer un nuevo "gran acuerdo" que ponga la revolución verde al servicio de los pobres y hambrientos de África, y de los objetivos de desarrollo más amplios. Para este programa, resulta fundamental, en primer lugar, invertir en la facilitación del comercio y la inversión y, en segundo lugar, crear arreglos institucionales, como asociaciones entre el sector público y el privado, para hacer avanzar la revolución verde en la región, promoviendo y aumentando los imprescindibles flujos de capital, información, conocimientos y técnicas de los socios hacia el medio rural. Una importante iniciativa a este respecto sería el establecimiento de centros de semillas y tecnología en forma de

asociaciones entre el sector público y el privado encargadas de impulsar medios para adaptar las tecnologías agrícolas y de semillas a fin de adecuarlas a las condiciones locales, distribuir semillas a los agricultores y, a largo plazo, fomentar y profundizar la capacidad autóctona.



Ginebra, julio de 2009

Supachai Panitchpakdi
Secretario General de la UNCTAD

ANNEX

World Investment Report 2009: Transnational Corporations, Agricultural Production and Development

TABLE OF CONTENTS

PREFACE

ACKNOWLEDGEMENTS

ABBREVIATIONS

KEY MESSAGES

OVERVIEW

PART ONE

FDI TRENDS, POLICIES AND PROSPECTS

CHAPTER I. GLOBAL TRENDS: FDI FLOWS IN DECLINE

A. THE FINANCIAL CRISIS, ECONOMIC DOWNTURN AND FDI FLOWS

1. Global slowdown in FDI flows, prompted by the crisis
2. The transmission channels of the crisis
3. Key features of the FDI downturn and underlying factors
 - a. The role of divestments
 - b. Mode of investment
4. Uneven impact of the crisis on different regions and sectors

B. HOW THE LARGEST TNCs ARE COPING WITH THE GLOBAL CRISIS

1. The 100 largest non-financial TNCs
 - a. A slowdown of internationalization in 2008
 - b. The impact of the global crisis on the top 100 TNCs
2. The top 100 TNCs from developing economies
 - a. A growing role in the world economy
 - b. The impact of the global crisis on developing-country TNCs
3. The top 50 financial TNCs
 - a. Internationalization of the top 50 financial TNCs in 2008
 - b. The impact of the global crisis on the top 50 financial TNCs
4. Conclusion

C. FDI BY SPECIAL FUNDS

1. Declining FDI by private equity funds
2. FDI by sovereign wealth funds on the rise despite the crisis
3. FDI by private equity funds and sovereign wealth funds compared

D. NEW DEVELOPMENTS IN FDI POLICIES

1. Developments at the national level
 - a. Major policy trends
 - b. Policies introduced in response to the financial crisis and their potential impact on FDI
2. Developments at the international level
 - a. Bilateral investment treaties

- b. Double taxation treaties
- c. International investment agreements other than BITs and DTTs
- d. Investor-State dispute settlement
- e. International investment agreements and the financial crisis

E. PROSPECTS

CHAPTER II. REGIONAL TRENDS

INTRODUCTION

A. DEVELOPING COUNTRIES

1. Africa
 - a. Geographical trends
 - b. Sectoral analysis: FDI focused on manufacturing
 - c. Policy developments
 - d. Prospects: the global economic slowdown could hurt FDI growth, especially in LDCs
2. South, East, South-East Asia and Oceania
 - a. Geographical trends
 - b. Sectoral trends
 - c. Policy developments
 - d. Prospects: downturn is looming
3. West Asia
 - a. Geographical trends
 - b. Sectoral trends: manufacturing up
 - c. Policy developments
 - d. Prospects: fall in inflows, but a possible rise in outflows
4. Latin America and the Caribbean
 - a. Geographical trends
 - b. Sectoral analysis: continued interest in natural resources and related activities
 - c. Policy developments
 - d. Prospects: gloomy in short term, improving in medium term

B. SOUTH-EAST EUROPE AND THE COMMONWEALTH OF INDEPENDENT STATES

1. Geographical trends
 - a. Inward FDI: the upward trend continued
 - b. Outward FDI: more moderate growth
2. Sectoral trends: manufacturing attracted market-seeking FDI
3. Policy developments
4. Prospects: slowdown expected

C. DEVELOPED COUNTRIES

1. Geographical trends
 - a. Inward FDI: strong decline as the financial and economic crisis unfolds
 - b. Outward FDI: moderate but a widespread decline
2. Sectoral trends: robust FDI growth in the primary sector
3. Policy developments
4. Prospects: FDI flows expected to fall further

PART TWO

TNCs, AGRICULTURAL PRODUCTION AND DEVELOPMENT

INTRODUCTION

CHAPTER III. TNCs AND AGRICULTURAL PRODUCTION IN DEVELOPING COUNTRIES

A. INTRODUCTION

B. AGRICULTURE IN DEVELOPING COUNTRIES: CHARACTERISTICS, SIGNIFICANCE AND SALIENT ISSUES

1. Characteristics of agricultural production
 - a. A diverse industry
 - b. Agricultural inputs, technology and institutions
 - c. Environment and biodiversity
2. The significance of agriculture in developing countries
 - a. General importance
 - b. Agriculture as a neglected motor for development
3. Salient issues influencing investment in agriculture
 - a. The food crisis and the drive for food security
 - b. Investment to meet MDG targets
 - c. The rise of biofuel production

C. TNC PARTICIPATION IN AGRICULTURE: HISTORICAL AND CONCEPTUAL INSIGHTS

1. Historical developments: from plantations to value chain coordination
2. Conceptual overview

D. TRENDS IN FDI AND OTHER FORMS OF TNC PARTICIPATION IN AGRICULTURE

1. FDI trends and patterns
 - a. FDI
 - b. Cross-border M&As
 - c. Geographical patterns
2. Contract farming
3. Trends in South-South investment in agriculture

E. MAJOR TNCs IN AGRICULTURE AND RELATED ACTIVITIES

1. Agriculture-based TNCs
2. TNCs from other segments of the value chain
3. New investors in agriculture

F. CONCLUSIONS

CHAPTER IV. DEVELOPMENT IMPLICATIONS OF TNC INVOLVEMENT IN AGRICULTURE**A. INTRODUCTION****B. IMPACT ON AGRICULTURAL PRODUCTION IN HOST DEVELOPING ECONOMIES**

1. Financing and investment
 - a. Contributing capital and increasing investment through FDI
 - b. Easing financial constraints through contract farming
2. Technology and innovation
 - a. TNC participation and technology transfer
 - b. TNC participation and the agricultural innovation system in host countries
3. Employment and skills
 - a. Employment creation
 - b. Skills enhancement
4. Standards and supply chain management
 - a. Diffusion of standards
 - b. Use of contract farming and specialized procurement agents
 - c. Agribusiness TNCs' supply chains and the decline of small farmers
5. Foreign-market access and exports
 - a. Trading TNCs and exports of traditional agricultural commodities
 - b. TNCs and exports of non-traditional agricultural products
6. Competition and market power
7. Implications for the host economy

C. BROADER IMPLICATIONS

1. Impact on the environment
2. Social effects and political implications
3. Implications for food security in host and home developing countries
 - a. Implications for host countries
 - b. Implications for home countries

D. CONCLUSIONS**CHAPTER V. POLICY CHALLENGES AND OPTIONS****A. THE MAIN POLICY CHALLENGES****B. HOST-COUNTRY POLICY OPTIONS FOR TNC PARTICIPATION IN AGRICULTURAL PRODUCTION**

1. Openness to FDI in agricultural production
 - a. Entry conditions
 - b. Land and water use
 - c. Investment promotion and protection
2. Maximizing development benefits from TNC participation
 - a. Leveraging FDI for long-term agricultural development
 - b. Promoting contractual arrangements between TNCs and local farmers

3. Addressing environmental and social concerns
 - a. Sustainable agriculture and environmental policies
 - b. Social policies
 - c. Corporate social responsibility
 4. Other relevant policies
 - a. Infrastructure policies
 - b. Competition policies
 - c. Trade policies
 - d. R&D-related policies
 5. Concluding remarks
- C. HOME-COUNTRY POLICIES TO ENCOURAGE OUTWARD FDI IN AGRICULTURAL PRODUCTION**
1. General promotion policies
 2. Challenges related to overseas agricultural production to secure food supply
 3. Policy implications
- D. INTERNATIONAL POLICIES RELATED TO FDI IN AGRICULTURAL PRODUCTION**
1. Major international policy initiatives
 2. International investment agreements
- E. CONCLUSIONS AND POLICY OPTIONS**
- EPILOGUE**
- REFERENCES**
- ANNEXES**
- SELECTED UNCTAD PUBLICATIONS ON TNCs AND FDI**
- QUESTIONNAIRE**

Lista de los Informes sobre las inversiones en el mundo

World Investment Report 2008: Transnational Corporations and the Infrastructure Challenge. 294 páginas, N° de venta: E.08.II.D.23, \$95. www.unctad.org/en/docs/wir2008_en.pdf.

World Investment Report 2007. Transnational Corporations, Extractive Industries and Development. 294 páginas, N° de venta: E.07.II.D.9, \$80. www.unctad.org/en/docs/wir2007_en.pdf.

World Investment Report 2006. FDI from Developing and Transition Economies: Implications for Development. 340 páginas, N° de venta: E.06.II.D.11, \$80. www.unctad.org/en/docs/wir2006_en.pdf.

World Investment Report 2005. Transnational Corporations and the Internationalization of R&D. 334 páginas, N° de venta: E.05.II.D.10, \$75. www.unctad.org/en/docs/wir2005_en.pdf.

World Investment Report 2004. The Shift Towards Services. 468 páginas, N° de venta: E.04.II.D.33, \$75.

World Investment Report 2003. FDI Policies for Development: National and International Perspectives. 303 páginas, N° de venta: E.03.II.D.8.

World Investment Report 2002: Transnational Corporations and Export Competitiveness (New York and Geneva, 2002). 350 páginas, N° de venta: E.02.II.D.4.

World Investment Report 2001: Promoting Linkages. 354 páginas, N° de venta: E.01.II.D.12.

World Investment Report 2000: Cross-border Mergers and Acquisitions and Development. 337 páginas, N° de venta: E.00.II.D.20.

World Investment Report 1999: Foreign Direct Investment and the Challenge of Development. 541 páginas, N° de venta: E.99.II.D.3.

World Investment Report 1998: Trends and Determinants. 463 páginas, N° de venta: E.98.II.D.5.

World Investment Report 1997: Transnational Corporations, Market Structure and Competition Policy. 416 páginas, N° de venta: E.97.II.D.10.

World Investment Report 1996: Investment, Trade and International Policy Arrangements. 364 páginas, N° de venta: E.96.11.A.14.

World Investment Report 1995: Transnational Corporations and Competitiveness. 491 páginas, N° de venta: E.95.II.A.9.

World Investment Report 1994: Transnational Corporations, Employment and the Workplace. 482 páginas, N° de venta: E.94.11.A.14.

World Investment Report 1993: Transnational Corporations and Integrated International Production. 290 páginas, N° de venta: E.93.II.A.14.

World Investment Report 1992: Transnational Corporations as Engines of Growth. 356 páginas, N° de venta: E.92.II.A.24.

World Investment Report 1991: The Triad in Foreign Direct Investment (New York, 1991). 108 páginas, N° de venta: E.9 1.II.A.12, \$25.

CÓMO ADQUIRIR LAS PUBLICACIONES

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

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

INTERNET: www.un.org/Pubs/sales.htm

Para más información sobre la labor en materia de inversión extranjera directa y empresas transnacionales sírvanse dirigirse a:

Division on Investment and Enterprise
United Nations Conference on Trade and Development
Palais des Nations, oficina E-10052
CH-1211 Genève 10, Suiza
Tel.: ++41 22 907 4533
Fax: ++41 22 907 0498

INTERNET: www.unctad.org/en/subsites/dite

CUESTIONARIO

Informe sobre las inversiones en el mundo, 2009: Empresas transnacionales, producción agrícola y desarrollo

Panorama general

Deseamos mejorar la calidad y la pertinencia de la labor que realiza la División de la Inversión y 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 muy reconocidos a los lectores que llenen este cuestionario y lo remitan a la dirección siguiente:

Encuesta entre los lectores
División de la Inversión y la Empresa de la UNCTAD
Palais des Nations
Oficina E.10054
CH-1211 Genève 10
Suiza
 Fax: (+41 22) 907 04 98

Este cuestionario también se puede completar
 en línea en esta dirección electrónica:
www.unctad.org/wir.

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

2. Indique qué corresponde mejor a su esfera profesional:

- | | | | |
|-----------------------------|--------------------------|--|--------------------------|
| Administración pública | <input type="checkbox"/> | Empresa pública | <input type="checkbox"/> |
| Empresa/institución privada | <input type="checkbox"/> | Institución universitaria o de investigación | <input type="checkbox"/> |
| Organización internacional | <input type="checkbox"/> | Medio de comunicación | <input type="checkbox"/> |
| Organización no lucrativa | <input type="checkbox"/> | Otra esfera (precítese) | <input type="checkbox"/> |

3. ¿En qué país trabaja usted?

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

- | | | | |
|-----------|--------------------------|----------|--------------------------|
| Excelente | <input type="checkbox"/> | Adecuado | <input type="checkbox"/> |
| Bueno | <input type="checkbox"/> | Mediocre | <input type="checkbox"/> |

5. ¿Qué utilidad tiene la presente publicación para su trabajo?

Muy útil De cierta utilidad Sin interés

6. Sírvase indicar los tres aspectos que más le han gustado de la presente publicación y la razón por la que son útiles para su trabajo:

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

8. En promedio, ¿qué utilidad tienen estas publicaciones para usted en su trabajo?

Muy útil De cierta utilidad Sin interés

9. ¿Recibe usted con regularidad *Transnational Corporations* (antes *The CTC Reporter*), publicada tres veces al año por la División?

Sí No

Si no la recibe, sírvase indicar a continuación si desea que le enviemos un ejemplar de muestra al nombre y la dirección indicados más arriba, o si desea recibir en su lugar otras publicaciones (véase la lista de publicaciones):

10. ¿Cómo o dónde obtuvo usted esta publicación:

La compré En un seminario o taller
Pedí un ejemplar gratuito Envío por correo directo
De otro modo

11. ¿Desearía usted recibir por correo electrónico información sobre la labor que realiza la UNCTAD en materia de inversión y fomento de la empresa? En caso afirmativo, indique su dirección de correo electrónico:
