

**INFORME SOBRE LAS INVERSIONES  
EN EL MUNDO**

**2002**

**LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES Y  
LA COMPETITIVIDAD DE LAS EXPORTACIONES**

**PANORAMA GENERAL**



**Naciones Unidas**

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

**INFORME SOBRE LAS INVERSIONES  
EN EL MUNDO**

**2002**

**LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES Y  
LA COMPETITIVIDAD DE LAS EXPORTACIONES**

**PANORAMA GENERAL**



**Naciones Unidas  
Nueva York y Ginebra, 2002**

### **Nota**

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

Cuando se hace referencia a "países" en este estudio, el término se aplica también a territorios o zonas, según el caso; las denominaciones empleadas en esta publicación y la forma en que aparecen presentados los datos que contiene no implican, de parte de la Secretaría de las Naciones Unidas, juicio alguno sobre la condición jurídica de países, territorios, ciudades o zonas, o de sus autoridades, ni respecto de la delimitación de sus fronteras o límites. Además, los nombres de los grupos de países utilizados en el presente estudio sólo tienen por finalidad facilitar el análisis general o estadístico y no implican juicio alguno sobre la etapa de desarrollo alcanzada por cualquier país o zona. Toda referencia que se haga a una empresa o a sus actividades no significa que la UNCTAD dé su respaldo a esa empresa o a sus actividades.

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

En los cuadros se han utilizado los símbolos siguientes:

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

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

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

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

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

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

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

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

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

UNCTAD/WIR/2002/Overview

### **Expresiones de agradecimiento**

El *Informe sobre las Inversiones en el Mundo 2002* ha sido preparado -bajo la orientación general de Karl P. Sauvant- por un equipo dirigido por Anh-Nga Tran-Nguyen y formado por Victoria Aranda, Americo Beviglia Zampetti, Kumi Endo, Torbjörn Fredriksson, Masataka Fujita, Kálmán Kalotay, Gabriele Köhler, Padma Mallampally, Michael Mortimore, Abraham Negash, Ludger Odenthal, Miguel Pérez Ludeña, Katja Weigl y James Xiaoning Zhan. Se recibieron aportaciones de Sung Soo Eun, Peter Froehler, Jörg Weber y Zbigniew Zimny.

Para la labor de investigación se contó sobre todo con la colaboración de Mohamed Chiraz Baly, Bradley Boicourt, John Bolmer, Lizanne Martínez y Tadelles Taye. Participaron en distintas fases del *Informe* de 2002 los cuatro pasantes siguientes: Fatma Ben Fadhl, David Fischer, Stijn Mentrop y Pauline Rauwerda. La producción del *Informe* de 2002 corrió a cargo de Christopher Corbet, Monica Adjivon Conteh, Christiane Defrancisco, Lynda Piscopo, Chantal Rakotondrainibe y Esther Valdivia Fyfe. Los gráficos fueron realizados por Diego Oyarzún Reyes. Teresita Sabico se encargó de la publicación mediante microcomputadora. El *Informe* de 2002 fue editado por Vishwas Govitrikar y Praveen Bhalla.

Sanjaya Lall fue el principal consultor y asesor.

Expertos de dentro y fuera del sistema de las Naciones Unidas aportaron ideas para la elaboración del *Informe* de 2002. Se recibieron importantes aportaciones de Greg Felker, Don Lecraw, Henry Loewendahl y Alvin G. Wint. También aportaron ideas John O. B. Akara, Katalin Antalóczy, Octavio de Barros, Daniel Chudnovsky, Mark Curtis, Andrea Éltető, Carlos García Fernández, Andrea Goldstein, Masayo Ishikawa, Danuta Jablonska, Soon-Hyung Kwon, Antônio Corrêa de Lacerda, Andrés López, Marjan Svetlicic, Friedrich von Kirchbach, Hoyuan Xing y Yuan Ziwei.

Se consultó a diversos expertos en relación con varios capítulos. El *Informe* también se benefició con aportaciones de los participantes

en dos seminarios regionales organizados conjuntamente con el Centro de Estudios Transnacionales de la Universidad de Nankai (en diciembre de 2001, Tianjin (China)) y la Comisión Económica de las Naciones Unidas para América Latina y el Caribe (en enero de 2002, Santiago de Chile). Los índices de entradas de IED de la UNCTAD se examinaron en una reunión especial de expertos celebrada en noviembre de 2001. El tema especial se examinó en el Seminario Mundial celebrado en Ginebra en junio de 2002 en cooperación con el Foro de Políticas de Desarrollo de la Fundación Alemana para el Desarrollo Internacional.

Durante las diversas fases de la preparación del informe también se recibieron comentarios y aportaciones de Yilmaz Akyuz, Armenia C. Ballesteros, Nazha Benabbes Taarji, Douglas van der Berghe, Karl Brenke, Rudolf Buitelaar, Graciana del Castillo, Marquise David, José Durán, Persephone Economou, Enrique Egloff, Magnus Ericsson, David Frans, Klaus Friedrich, Anabel González, Charles Gore, Khalil Hamdani, Susan Hayter, Yao-Su Hu, Grazia Ietto-Gillies, Yuthasak Kanasawat, Guy Karsenty, Faizullah Khilji, Kee Beom Kim, Jesse Kreier, Nagesh Kumar, Sam Laird, Robert Lipsey, Raymond J. Mataloni, Andrew Mc Dowell, Mina Mashayekhi, John A. Mathews, Joseph Mathews, Joerg Mayer, Helge Müller, Rajah Rasiah, Christoph von Rohr, Frieder Roessler, René Samek, Valdas Samonis, Magdolna Sass, Leo Sleuwaegen, Christiane Stepanek-Allen, Shigeki Tejima, Taffere Tesfachew, Rob van Tulder y Janina Witkowska.

Prestaron también su concurso para la redacción del *Informe* de 2002, especialmente mediante el suministro de datos y otra información, numerosos funcionarios de bancos centrales, oficinas de estadística, organismos de promoción de las inversiones y otros organismos oficiales, y funcionarios de organizaciones internacionales y organizaciones no gubernamentales, así como ejecutivos de varias empresas. Más en particular, ofrecieron información sobre las políticas de inversiones el Instituto Malasio de Desarrollo Industrial, el Ministerio de Comercio Exterior y Cooperación Económica de

China, el Instituto Filipino de Zonas Económicas y la Junta de Inversiones de Tailandia.

Para redactar el *Informe* de 2002 se contó con el asesoramiento general de John H. Dunning, Asesor Económico Superior.

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

## ÍNDICE

	<b>Página</b>
<b>Panorama general</b> .....	11
<b>TENDENCIAS DE LA PRODUCCIÓN INTERNACIONAL</b>	
<i>El papel que desempeñan las ETN en una economía internacional en proceso de mundialización está en aumento,...</i> .....	11
<i>... aunque las corrientes de IED disminuyeron acusadamente en 2001 como resultado de la desaceleración económica,...</i> .....	24
<i>... con grandes diferencias regionales,...</i> .....	28
<i>... y también las diferencias nacionales, como lo ponen de manifiesto los dos índices elaborados por la UNCTAD para efectuar un análisis comparado de las entradas efectivas y el potencial de atracción de IED. ....</i>	35
<b>LAS ETN Y LA COMPETITIVIDAD DE LAS EXPORTACIONES</b>	
<i>Mejorar la competitividad de las exportaciones ayuda a los países a desarrollarse...</i> .....	40
<i>... y los sistemas internacionales de producción de las ETN, sometidos a constantes cambios, pueden jugar un papel fundamental en esa tarea,...</i> .....	42
<i>... creando a la vez oportunidades y retos para los países en desarrollo y las economías en transición,...</i> .....	49

**ÍNDICE (continuación)**

	<b>Página</b>
<i>... pero no se puede dar por sentado que la expansión de las importaciones impulse el desarrollo. ....</i>	56
<b>EL FOMENTO DE LA IED EN ACTIVIDADES DE EXPORTACIÓN</b>	
<i>Las políticas de fomento de la IED en actividades de exportación están cambiando... ..</i>	59
<i>... a la luz de las normas de la OMC sobre subvenciones a la exportación,... ..</i>	64
<i>... mientras la promoción de inversiones es cada vez más selectiva,... ..</i>	66
<i>... y está integrada en un enfoque global de las necesidades de la competitividad y del desarrollo. ....</i>	69
<b>Anexo:</b>	
<b><i>Informe sobre las Inversiones en el Mundo 2002: Índice ...</i></b>	75
<b><i>Selección de publicaciones de la UNCTAD sobre las empresas transnacionales y las inversiones extranjeras directas .....</i></b>	81
<b><i>Cuestionario .....</i></b>	95
<b>Gráficos</b>	
1. Entradas de IED y tasa de crecimiento real del PIB en el mundo, 1980-2001 .....	26
2. Entradas mundiales de IED en las diez principales economías, 2000 y 2001 .....	30

### ÍNDICE (continuación)

	<b>Página</b>
3. Salidas mundiales de IED de las diez principales economías, 2000 y 2001 .....	31
4. Cuotas de mercado de las exportaciones mundiales en el 2000 .....	50
5. Variación de las cuotas de mercado de las exportaciones mundiales en 1985-2000.....	51

### Cuadros

1. Algunos indicadores de la IED y la producción internacional, 1982-2001 .....	12
2. Las 25 principales ETN no financieras del mundo, clasificadas según el monto de sus activos en el extranjero, 2000 .....	15
3. Las 25 principales ETN no financieras de países en desarrollo, clasificadas según el monto de sus activos en el extranjero, 2000 .....	18
4. Las 15 principales ETN no financieras de Europa central y oriental, según el monto de sus activos en el extranjero, 2000 .....	21
5. Cambios introducidos en la legislación nacional, 1991-2001 .....	23
6. Entradas efectivas y potencial de atracción de IED, 1998-2000.....	38

**ÍNDICE (continuación)**

	<b>Página</b>
7. Productos dinámicos en las exportaciones mundiales, ordenados según la variación de sus cuotas de mercado, 1985-2000 .....	44
8. Cuotas de mercado de las filiales extranjeras en las exportaciones de determinadas economías receptoras, para todas las industrias y para las industrias manufactureras en ciertos años .....	53

**INFORME SOBRE LAS INVERSIONES  
EN EL MUNDO 2002**

***LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES Y  
LA COMPETITIVIDAD DE LAS EXPORTACIONES***

**PANORAMA GENERAL**

**TENDENCIAS DE LA PRODUCCIÓN INTERNACIONAL**

***El papel que desempeñan las ETN en una economía internacional  
en proceso de mundialización está en aumento,...***

La producción internacional sigue aumentando a medida que las empresas transnacionales (ETN) desempeñan un papel más importante en la economía en vías de mundialización. Según estimaciones recientes existen en la actualidad alrededor de 65.000 ETN con unas 850.000 filiales extranjeras en todo el mundo. Sus efectos económicos pueden medirse de distintas maneras. En 2001 las filiales en el extranjero tenían unos 54 millones de trabajadores, en comparación con 24 millones en 1990; las ventas de las filiales ascendieron a casi 19 billones de dólares, o sea que duplicaron con creces las exportaciones mundiales de 2001, mientras que en 1990 ambas cifras eran aproximadamente iguales; y el monto acumulado de entradas de inversión extranjera directa (IED) aumentó de 1,7 billones a 6,6 billones de dólares durante el mismo período (véase el cuadro 1). Las filiales extranjeras aportan ahora una décima parte del PIB mundial y una tercera parte de las exportaciones mundiales. Más aún, si se tiene en cuenta el valor de las actividades de las ETN en todo el mundo asociadas con relaciones sin participación accionarial (por ejemplo, subcontratas internacionales, concesión de licencias, fabricantes bajo contrata), a las ETN les correspondería una proporción aun mayor de aquellos agregados mundiales.

**Cuadro 1**  
**Algunos indicadores de la IED y la producción internacional, 1982-2001**

Concepto	Valor a precios corrientes (En miles de millones de dólares)			Tasa de crecimiento anual (En porcentaje)					
	1982	1990	2001	1986-1990	1991-1995	1996-2000	1999	2000	2001
Entradas de IED	59	203	735	23,6	20,0	40,1	56,3	37,1	-50,7
Salidas de IED	28	233	621	24,3	15,8	36,7	52,3	32,4	-55,0
Monto acumulado de las entradas de IED	734	1.874	6.846	15,6	9,1	17,9	20,0	22,2	9,4
Monto acumulado de las salidas de IED	552	1.721	6.582	19,8	10,4	17,8	17,4	25,1	7,6
Fusiones y adquisiciones transfronterizas <sup>a</sup>	..	151	601	26,4 <sup>b</sup>	23,3	49,8	44,1	49,3	-47,5
Ventas de las filiales en el extranjero	2.541	5.479	18.517 <sup>c</sup>	16,9	10,5	14,5	34,1	15,1 <sup>c</sup>	9,2 <sup>c</sup>
Producto bruto de las filiales en el extranjero	594	1.423	3.495 <sup>d</sup>	18,8	6,7	12,9	15,2	32,9 <sup>d</sup>	8,3 <sup>d</sup>
Activos totales de las filiales en el extranjero	1.959	5.759	24.952 <sup>e</sup>	19,8	13,4	19,0	21,4	24,7 <sup>e</sup>	9,9 <sup>e</sup>
Exportaciones de las filiales en el extranjero	670	1.169	2.600 <sup>f</sup>	14,9	7,4	9,7	1,9	11,7 <sup>f</sup>	0,3 <sup>f</sup>
Puestos de trabajo de las filiales en el extranjero (en miles)	17.987	23.858	53.581 <sup>g</sup>	6,8	5,1	11,7	20,6	10,2 <sup>g</sup>	7,1 <sup>g</sup>
PIB (a precios corrientes)	10.805	21.672	31.900	11,5	6,5	1,2	3,5	2,5	2,0
Formación bruta de capital fijo	2.285	4.841	6.680 <sup>h</sup>	13,9	5,0	1,3	4,0	3,3	..
Ingresos por concepto de regalías y cánones	9	27	73 <sup>h</sup>	22,1	14,3	5,3	5,4	5,5	..
Exportaciones de bienes y servicios no imputables a factores	2.081	4.375	7.430 <sup>i</sup>	15,8	8,7	4,2	3,4	11,7	-5,4

*Fuente:* UNCTAD, base de datos IED/ETN y estimaciones.

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

los puestos de trabajo), de los Estados Unidos y el Japón (para las exportaciones), de los Estados Unidos (para el producto bruto) y de Alemania y los Estados Unidos (para los activos) sobre la base de las partes porcentuales de esos países en el monto acumulado mundial de las salidas de IED.

<sup>a</sup> Sólo se dispone de datos de 1987 en adelante.

<sup>b</sup> 1987-1990 solamente.

<sup>c</sup> Sobre la base del resultado de la siguiente ecuación de regresión de las ventas sobre el monto acumulado de las entradas de IED (en millones de dólares) para el período 1982-1999:  $\text{ventas} = 323 + 2,6577 * \text{monto acumulado de las entradas de IED}$ .

<sup>d</sup> Sobre la base del resultado de la siguiente ecuación de regresión del producto bruto sobre el monto acumulado de las entradas de IED (en millones de dólares) para el período 1982-1999:  $\text{producto bruto} = 364 + 0,4573 * \text{monto acumulado de las entradas de IED}$ .

<sup>e</sup> Sobre la base del resultado de la siguiente ecuación de regresión de los activos sobre el monto acumulado de las entradas de IED (en millones de dólares) para el período 1982-1999:  $\text{activos} = 1.153 + 3,8134 * \text{monto acumulado de las entradas de IED}$ .

<sup>f</sup> Para 1995-1998 sobre la base del resultado de la siguiente ecuación de regresión de las exportaciones de las filiales extranjeras sobre el monto acumulado de las entradas de IED (en millones de dólares) para el período 1982-1994:  $\text{exportaciones} = 254 + 0,474 * \text{monto acumulado de las entradas de IED}$ . Para 1999-2001 se aplicó la parte porcentual de las exportaciones de las filiales extranjeras en las exportaciones mundiales en 1998 (34%) a fin de obtener los valores.

<sup>g</sup> Sobre la base del resultado de la siguiente ecuación de regresión del número de puestos de trabajo sobre el monto acumulado de las entradas de IED (en millones de dólares) para el período 1982-1999:  $\text{número de puestos de trabajo} = 12.138 + 6,0539 * \text{monto acumulado de las entradas de la IED}$ .

<sup>h</sup> Datos para 2000.

<sup>i</sup> Estimaciones de la OMC.

Las principales ETN del mundo tienen una posición predominante. Por ejemplo, en 2000 las 100 mayores ETN no financieras (entre las cuales ocupan los primeros lugares Vodafone Group, General Electric y ExxonMobil Corporation) representaron más de la mitad de todas las ventas y del número de puestos de trabajo de las filiales extranjeras (véase en el cuadro 2 la lista de las 25 principales ETN). Sobre todo como resultado de las grandes fusiones y adquisiciones (FAS) realizadas en 2000, los activos en el extranjero de las 100 mayores ETN aumentaron durante el año 2000 en un 20%, su número de puestos de trabajo en el extranjero en un 19% y sus ventas en un 15%. Las FAS afectaron también la composición por sectores y tuvieron por resultado un aumento en el número de empresas de telecomunicaciones y medios de comunicación que figuran en la lista. Todo esto, naturalmente, representa sólo una instantánea de la situación existente inmediatamente antes de que se produjera la desaceleración económica mundial, que desapareciera la euforia suscitada en las bolsas de valores de las empresas de tecnologías nuevas y surgiera el problema de las irregularidades en las auditorías de un cierto número de ETN.

**Cuadro 2**  
**Las 25 principales ETN no financieras del mundo, clasificadas según el monto de sus activos en el extranjero, 2000**  
(En millones de dólares y número de trabajadores)

Clasificación en 2000 según:		Clasificación en 1999 según:		Empresa	País	Sector <sup>b</sup>	Activos		Ventas		Número de trabajadores		ITN <sup>a</sup> (%)
Activos en el extranjero	ITN <sup>a</sup>	Activos en el extranjero	ITN <sup>a</sup>				En el extranjero	Total	En el extranjero <sup>c</sup>	Total	En el extranjero	Total	
1	15	-	-	Vodafone	Reino Unido	Telecomunicaciones	221.238	222.326	7.419	11.747	24.000	29.465	81
2	73	1	74	General Electric	Estados Unidos	Equipo eléctrico y electrónico	159.188	437.006	49.528	129.853	145.000	313.000	40
3	30	2	22	ExxonMobil	Estados Unidos	Expl./ref./distr. de petróleo	101.728	149.000	143.044	206.083	64.000	97.900	68
4	42	47	79	Vivendi Universal	Francia	Diversificada	93.260	141.935	19.420	39.357	210.084	327.380	60
5	84	4	82	General Motors	Estados Unidos	Automóvil	75.150	303.100	48.233	184.632	165.300	386.000	31
6	46	3	43	Royal Dutch/Shell Group	Reino Unido/Paises Bajos	Expl./ref./distr. de petróleo	74.807	122.498	81.086	149.146	54.337	95.365	57
7	24	10	18	BP	Reino Unido	Expl./ref./distr. de petróleo	57.451	75.173	105.626	148.062	88.300	107.200	77
8	80	6	81	Toyota Motor	Japón	Automóvil	55.974	154.091	62.245	125.575	**	210.709	35
9	55	30	73	Telefónica	España	Telecomunicaciones	55.968	87.084	12.929	26.278	71.292	148.707	54
10	47	50	80	Fiat	Italia	Automóvil	52.803	95.755	35.854	53.554	112.224	223.953	57
11	57	9	49	IBM	Estados Unidos	Productos electrónicos	43.139	88.349	51.180	88.396	170.000	316.303	53
12	44	12	45	Volkswagen	Alemania	Automóvil	42.725	75.922	57.787	79.609	160.274	324.402	59
13	64	-	-	ChevronTexaco	Estados Unidos	Expl./ref./distr. de petróleo	42.576	77.621	65.016	117.095	21.693	69.265	47
14	52	-	-	Hutchinson Whampoa	Hong Kong (China)	Diversificada	41.881	56.610	2.840	7.311	27.165	49.570	56
15	23	19	57	Suez	Francia	Electricidad, gas y agua	38.521	43.460	24.145	32.211	117.280	173.200	77
16	93	7	50	DaimlerChrysler	Alemania	Automóvil	**	187.087	48.717	152.446	83.464	416.501	24
17	11	31	14	News Corporation	Estados Unidos	Medios de comunicación	36.108	39.279	12.777	14.151	24.500	33.800	85
18	4	11	2	Nestlé	Suiza	Alimentos y bebidas	35.289	39.954	48.928	49.648	218.112	224.541	95
19	62	-	-	TotalFinaElf	Francia	Expl./ref./distr. de petróleo	33.119	81.700	82.534	105.828	30.020	123.303	48
20	87	16	54	Repsol YPF	España	Expl./ref./distr. de petróleo	31.944	487.763	15.891	42.563	16.455	37.387	29
21	51	20	32	BMW	Alemania	Automóvil	31.184	45.910	26.147	34.639	23.759	93.624	56
22	48	22	42	Sony	Japón	Equipo eléctrico y electrónico	30.214	68.129	42.768	63.664	109.080	181.800	57
23	77	-	-	E.On	Alemania	Electricidad, gas y agua	**	114.951	41.843	86.882	83.338	186.788	39
24	3	21	3	ABB	Suiza	Maquinaria y equipo	28.619	30.962	22.528	22.967	151.340	160.818	95

Clasificación en 2000 según:		Clasificación en 1999 según:		Empresa	País	Sector <sup>b</sup>	Activos		Ventas		Número de trabajadores		ITN <sup>a</sup> (%)
Activos en el extranjero	ITN <sup>a</sup>	Activos en el extranjero	ITN <sup>a</sup>				En el extranjero	Total	En el extranjero <sup>c</sup>	Total	En el extranjero	Total	
25	10	33	35	Philips Electronics	Países Bajos	Equipo eléctrico y electrónico	27.885	35.885	33.308	34.870	184.200	219.429	86

Fuente: UNCTAD, *World Investment Report 2002: Transnational Corporation and Export Competitiveness*, cuadro IV.1.

Nota: En algunas empresas, los inversores extranjeros pueden tener una participación minoritaria en el capital superior al 10%.

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

<sup>b</sup> La clasificación de las empresas por sectores se ajusta a la Clasificación Industrial Uniforme de los Estados Unidos.

<sup>c</sup> En un cierto número de casos las empresas informaron sólo acerca del total de sus ventas en el extranjero sin distinguir entre las exportaciones de la empresa matriz y las ventas de sus filiales extranjeras. Por consiguiente, las cifras relativas a algunas ventas en el extranjero pueden figurar también en las exportaciones de la empresa matriz.

\*\* No se dispuso de datos sobre los activos, las ventas y el número de trabajadores en el extranjero. Como no se contó con datos, las estimaciones se calcularon empleando fuentes de información secundaria o sobre la base de las relaciones entre activos en el extranjero y activos totales, ventas en el extranjero y ventas totales, y empleo en el extranjero y empleo total.

Por primera vez desde que la UNCTAD empezó a reunir datos sobre las principales ETN, en 2000 figuraron en la lista de las 100 empresas principales un número sin precedentes de 5 empresas que tenían su sede en economías en desarrollo -Hutchinson Whampoa (Hong Kong (China)); Petronas (Malasia); Cemex (México); Petróleos de Venezuela (Venezuela); y LG Electronics (República de Corea). Estas son también las empresas que han dado mayor impulso a la continua transnacionalización de las 50 principales empresas de los países en desarrollo (véase en el cuadro 3 la lista de las 25 primeras de esas empresas). Esas 50 empresas quedaron menos afectadas por las fluctuaciones de los mercados bursátiles y la oleada de FAS transfronterizas. En consecuencia, sus activos, ventas y empleo en el extranjero aumentaron más modestamente, como puede apreciarse si se excluyen de la lista las cinco empresas más importantes.

**Cuadro 3**  
**Las 25 principales ETN no financieras de países en desarrollo, clasificadas según**  
**el monto de sus activos en el extranjero, 2000**  
(En millones de dólares y número de puestos de trabajo)

Clasificación según	Activos en el extranjero	ITN <sup>a</sup>	Empresa	Economía	Sector <sup>b</sup>	Activos		Ventas		Número de trabajadores		ITN <sup>a</sup> (%)
						En el extranjero	Total	En el extranjero <sup>c</sup>	Total	En el extranjero	Total	
1	11		Hutchinson Whampoa	Hong Kong (China)	Diversificada	41.881	56.610	2.840	7.311	27.165	49.570	50
2	8		Cemex	México	Productos minerales no metálicos	10.887	15.759	3.028	5.621	15.448	25.884	55
3	15		LG Electronics	Corea, República de	Productos electrónicos y equipo eléctrico	8.750	17.709	9.331	18.558	20.072	46.912	43
4	20		Petróleos de Venezuela	Venezuela	Expl./ref./distr. de petróleo	8.017	57.089	49.780	53.234	5.458	46.920	36
5	27		Petronas	Malaysia	Expl./ref./distr. de petróleo	7.690	36.594	11.790	19.305	3.808	23.450	30
6	43		New World Development	Corea, República de	Diversificada	4.578	16.412	565	2.633	800	23.530	16
7	39		Samsung Corporation	Corea, República de	Diversificada/comercio	3.900	10.400	8.300	40.700	175	4.740	18
8	21		Samsung Electronics	Corea, República de	Productos electrónicos y equipo eléctrico	3.898	25.085	23.055	31.562	16.981	60.977	35
9	4		Neptune Orient Lines	Singapur	Transporte y almacenamiento	3.812	4.360	4.498	4.673	6.840	8.734	79
10	29		Companhia Vale Do Rio Doce	Brasil	Minería y explotación de canteras	3.660	10.269	758	4.904	6.285	17.634	29
11	7		Sappi	Sudáfrica	Papel	3.239	4.768	3.601	4.718	9.399	19.276	58
12	26		COFCO	China	Alimentos y bebidas	2.867	4.543	4.767	12.517	350	26.000	31
13	1		Guangdong Investment Limited	Hong Kong (China)	Diversificada	2.852	4.605	921	634	6.837	7.875	88
14	19		China National Chemicals, Imp. & Exp.	China	Productos químicos	2.603	4.701	10.755	18.036	600	8.600	37
15	47		Hyundai Motor	Corea, República de	Automóvil	2.488	25.393	4.412	25.814	6.532	84.925	10
16	42		Keppel	Singapur	Diversificada	2.293	22.180	338	3.657	5.910	16.389	17
17	2		First Pacific	Hong Kong (China)	Productos electrónicos y equipo eléctrico	2.116	2.322	652	809	8.511	8.560	81
18	13		Citic Pacific	Hong Kong (China)	Construcción	2.076	4.022	981	2.058	7.118	11.354	49
19	34		Grupo Carso	México	Diversificada	2.043	8.827	4.000	9.315	19.542	89.954	26
20	24		South African Breweries	Sudáfrica	Alimentos y bebidas	1.966	4.384	1.454	5.424	15.763	48.079	31

Clasificación según		Empresa	Economía	Sector <sup>b</sup>	Activos		Ventas		Número de trabajadores		ITN <sup>a</sup> (%)
Activos en el extranjero	ITN <sup>a</sup>				En el extranjero	Total	En el extranjero <sup>c</sup>	Total	En el extranjero	Total	
21	3	Orient Overseas International	Hong Kong (China)	Transporte y almacenamiento	1.819	2.155	2.382	2.395	3.792	4.414	81
22	46	Singtel	Singapur	Telecomunicaciones	1.790	8.143	..	2.845	2.500	12.640	13
23	45	Posco	Corea, República de	Metales y productos metálicos	1.777	15.901	2.311	10.873	2.741	26.261	13
24	30	San Miguel	Filipinas	Alimentos y bebidas	1.738	3.061	300	1.861	3.091	14.864	28
25	17	Jardine Matheson	Hong Kong (China)	Diversificada	1.641	10.339	7.148	10.354	50.000	130.000	37

Fuente: UNCTAD, *World Investment Report 2002: Transnational Corporation and Export Competitiveness*, cuadro IV.10.

Nota: En algunas empresas, los inversores extranjeros pueden tener una participación minoritaria en el capital superior al 10%.

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

<sup>b</sup> La clasificación de las empresas por sectores se ajusta a la Clasificación Industrial Uniforme de los Estados Unidos.

<sup>c</sup> En un cierto número de casos las empresas se informaron sólo acerca del total de ventas en el extranjero sin distinguir entre las exportaciones de la empresa matriz y las ventas de sus filiales extranjeras. Por consiguiente, las cifras relativas a algunas ventas en el extranjero pueden figurar también en las exportaciones de la empresa matriz.

<sup>d</sup> No se dispusieron datos sobre los activos, las ventas y los puestos de trabajo en el extranjero. Como no se contó con datos, las estimaciones se calcularon empleando fuentes de información secundaria o sobre la base de las relaciones entre activos en el extranjero y activos totales, ventas en el extranjero y ventas totales, y empleo en el extranjero y empleo total.

Los datos sobre las 25 principales ETN de Europa central y oriental confirman que las ETN rusas son más importantes y se hallan más presentes en el mundo que las demás ETN de la región (véase en el cuadro 4 la lista de las 15 primeras de esas empresas). Lukoil, por ejemplo, con activos en el extranjero de más de 4.000 millones de dólares, está en pie de igualdad con alguna de las principales ETN de los países en desarrollo. En 2000 la mayoría de estas 25 principales ETN siguieron creciendo, y su expansión en el extranjero fue superior a sus operaciones en el país de origen. Sin embargo, no todas las principales ETN de la región están creciendo. Algunas ETN checas, eslovacas y polacas proceden actualmente a una importante reestructuración, que muchas veces entraña su retiro de actividades en el extranjero.

Cuadro 4

Las 15 principales ETN no financieras de Europa central y oriental<sup>a</sup>, según el monto de sus activos en el extranjero, 2000

(En millones de dólares y número de trabajadores)

Clasificación según:		Empresa	País	Sector	Activos		Ventas		Número de trabajadores		ITN <sup>b</sup> (%)
Activos en el extranjero	ITN <sup>b</sup>				En el extranjero	Total	En el extranjero	Total	En el extranjero	Total	
1	11	Lukoil Oil	Federación de Rusia	Petróleo y gas natural	4.189,0	12.008,0	7.778,0 <sup>d</sup>	14.436,0	20.000	130.000	35
2	6	Novoship	Federación de Rusia	Transporte	963,8	1.107,0	271,5	372,0	88	7.406	54
3	1	Latvian Shipping <sup>c</sup>	Letonia	Transporte	459,0	470,0	191,0	191,0	1.124	1.748	87
4	5	Primorsk Shipping	Federación de Rusia	Transporte	256,4	444,1	85,3	116,5	1.308	2.777	59
5	24	Hrvatska Elektroprivreda	Croacia	Energía	296,0	2.524,0	10,0	780,0	..	15.877	4
6	7	Gorenje Group	Eslovenia	Aparatos domésticos	236,3	420,8	465,5	615,5	590	6.691	47
7	10	Far Eastern Shipping	Federación de Rusia	Transporte	236,0	585,0	134,0	183,0	263	8.873	39
8	13	Podravka Group	Croacia	Alimentos y bebidas/ productos farmacéuticos	.. <sup>e</sup>	440,1	139,8	316,5	516	6.827	32
9	9	Pliva Group	Croacia	Productos farmacéuticos	181,9	915,9	384,7	587,6	2.645	7.857	40
10	3	Atlantska Plovidba <sup>c</sup>	Croacia	Transporte	138,0	154,0	46,0 <sup>d</sup>	46,0	..	509	63
11	8	Krka	Eslovenia	Productos farmacéuticos	129,2	462,4	212,0	273,0	483	3.322	40
12	20	MOL Hungarian Oil and Gas	Hungría	Petróleo y gas natural	102,7	3.281,6	758,8	3.632,2	870	18.016	10
13	14	Tiszai Vegyi Kombinát Rt.	Hungría	Productos químicos	101,2	481,8	272,9	537,8	208	4.548	25
14	2	Adria Airways <sup>c</sup>	Eslovenia	Transporte	116,3	129,2	103,4	104,6	19	597	64
15	19	Petrol Group	Eslovenia	Petróleo y gas natural	98,8	536,1	129,0 <sup>d</sup>	1.187,9	49	1.943	11

Fuente: UNCTAD, *World Investment Report 2002: Transnational Corporations and Export Competitiveness*, cuadro IV.17.

Nota: En algunas empresas los inversores extranjeros pueden tener una participación minoritaria en el capital superior al 10%.

<sup>a</sup> Clasificación basada en las respuestas a un cuestionario.<sup>b</sup> El índice de transnacionalización (ITN) se calcula como el promedio de estas tres relaciones: activos en el extranjero y activos totales, ventas en el extranjero y ventas totales, y empleo en el extranjero y empleo total.<sup>c</sup> Datos de 1999.

<sup>d</sup> Incluidas las exportaciones de la empresa matriz.

<sup>e</sup> Datos no comunicados por la empresa; las estimaciones se han hecho utilizando fuentes secundarias de información.

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

La expansión de la producción internacional se ha visto impulsada por una serie de factores, que desempeñan funciones diferentes en sectores diferentes y países diferentes. Se trata de tres fuerzas principales. La primera es la liberalización de las políticas: el hecho de abrir los mercados nacionales y de permitir toda clase de IED y de acuerdos sin participación accionarial. En 2001, 71 países hicieron 208 cambios en sus leyes sobre la IED (véase el cuadro 5). Más del 90% de esos cambios tenían por objeto constituir un clima más favorable para la entrada de IED. Además, el último año, hasta 97 países participaron en la concertación de 158 tratados bilaterales sobre inversiones con lo cual el número de dichos tratados ascendía a 2.099 a fines de 2001. También se concertaron 67 nuevos tratados de doble tributación. Además, la cuestión de las inversiones figuró en lugar destacado en la Cuarta Conferencia Ministerial de la OMC celebrada en Doha (Qatar), en noviembre de 2001. Algunos

**Cuadro 5**

**Cambios introducidos en la legislación nacional, 1991-2001**

Concepto	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Número de países que introdujeron cambios en su legislación sobre la inversión extranjera	35	43	57	49	64	65	76	60	63	69	71
Número de cambios introducidos	82	79	102	110	112	114	151	145	140	150	208
de los cuales:											
Más favorables a la IED <sup>a</sup>	80	79	101	108	106	98	135	136	131	147	194
Menos favorables a la IED <sup>b</sup>	2	-	1	2	6	16	16	9	9	3	14

*Fuente:* UNCTAD, sobre la base de fuentes nacionales.

<sup>a</sup> Comprende los cambios liberalizadores y los cambios encaminados a fortalecer el funcionamiento del mercado, así como la concesión de mayores incentivos.

<sup>b</sup> Comprende los cambios encaminados a incrementar el control y a reducir incentivos.

trabajos de seguimiento entrañan un esfuerzo considerable por ayudar a los países a que evalúen mejor las consecuencias para su proceso de desarrollo de una cooperación multilateral más estrecha en materia de inversiones.

La segunda de las fuerzas es el rápido cambio tecnológico, con sus costos y riesgos cada vez mayores, que hacen imperiosa la necesidad para las empresas de utilizar los mercados mundiales y compartir los costos y riesgos. Por otra parte, la baja de los costos de transporte y comunicación -la "muerte" de la distancia- ha hecho que resulte económico integrar operaciones distantes y enviar por barco productos y elementos a todo el mundo, en un esfuerzo por aumentar la eficiencia de las operaciones. Esto contribuye, en particular, a la IED con fines de mejora de la eficiencia y tiene consecuencias importantes para la competitividad de las exportaciones de los países.

La tercera de las fuerzas, resultado de las dos anteriores, es el aumento de la competencia. El aumento de la competencia obliga a las empresas a explorar nuevos medios de aumentar la eficiencia, en particular ampliando su alcance internacional para entrar cuanto antes a nuevos mercados y modificando ciertas actividades de producción con objeto de reducir los costos. También da como resultado que la producción internacional adopte nuevas formas, con nuevos acuerdos de propiedad y contractuales y la ubicación de nuevas actividades en nuevas plantas en el extranjero.

***... aunque las corrientes de IED disminuyeron acusadamente en 2001 como resultado de la desaceleración económica,...***

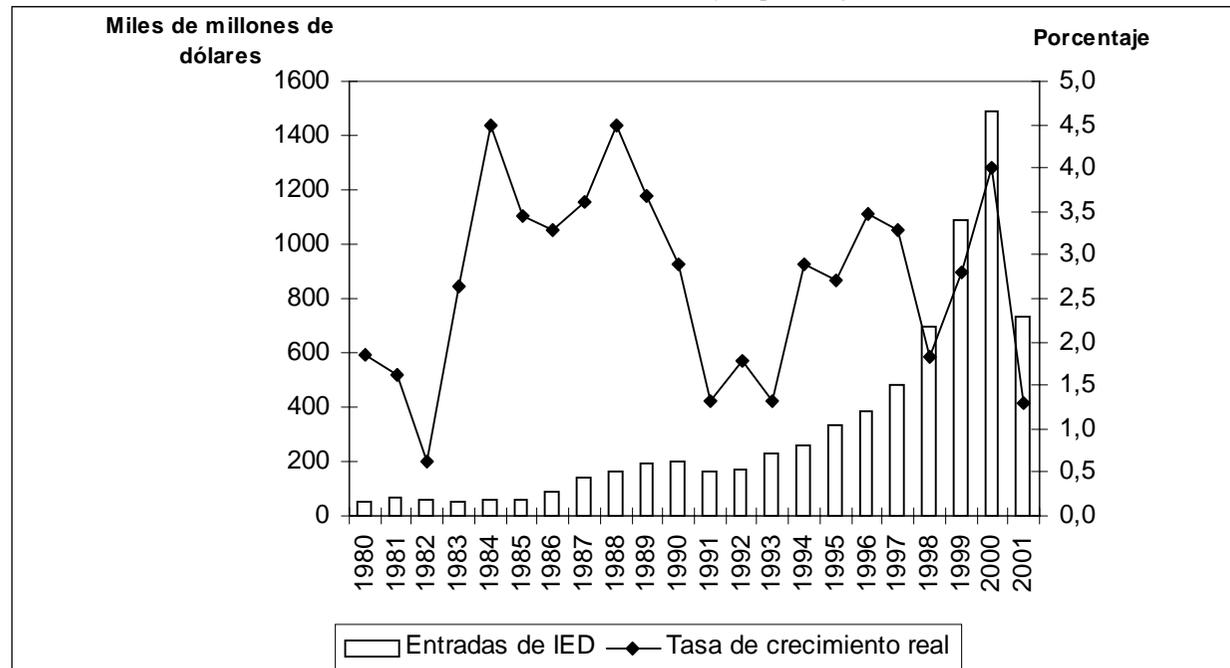
Estas fuerzas son, por naturaleza, a largo plazo. El comportamiento de las empresas en materia de inversiones también se halla fuertemente influido por los cambios a corto plazo registrados en los ciclos económicos, como lo demuestran las tendencias recientes de la IED. Después de los elevados niveles sin precedentes alcanzados en 2000, las corrientes mundiales disminuyeron marcadamente en 2001 -por primera vez en un decenio (véase el gráfico 1). Esto se debió sobre todo al debilitamiento de la economía

mundial, en particular de las tres mayores economías del mundo, que cayeron todas ellas en la recesión, y a la consiguiente caída del valor de las FAS transfronterizas. El valor total de las FAS transfronterizas llevadas a cabo en 2001 (594.000 millones de dólares) representó sólo la mitad del registrado en 2000. También se redujo el número de FAS transfronterizas, de más de 7.800 en 2000 a unas 6.000 en 2001. El número de operaciones transfronterizas de esa clase de un valor superior a 1.000 millones de dólares disminuyó de 175 a 113, y su valor total pasó de 866.000 a 378.000 millones de dólares.

Como resultado de lo anterior, la disminución de la IED se concentró sobre todo en las economías desarrolladas, en las cuales las entradas de IED se redujeron en un 59%, en comparación con un 14% en las economías en desarrollo. En Europa central y oriental las entradas permanecieron, en general, estables. Las entradas mundiales de IED representaron 735.000 millones de dólares, de los cuales 503.000 millones se dirigieron a las economías desarrolladas, 205.000 millones a las economías en desarrollo y los 27.000 millones restantes a las economías en transición de la Europa central y oriental. Las partes correspondientes a los países en desarrollo y los países de la Europa central y oriental en las entradas mundiales de IED fueron en 2001 de un 28% y de un 4% respectivamente, en comparación con un promedio de un 18 y un 2% en los dos años anteriores. Los 49 PMA siguieron siendo receptores marginales, con sólo un 2% de toda la IED dirigida a los países en desarrollo, o sea un 0,5% del total mundial.

La desaceleración económica ha intensificado las presiones competitivas y acentuado la necesidad de buscar emplazamientos de costos más bajos. Esto puede tener por resultado un aumento de la IED dedicada a actividades que se benefician de la relocalización o la expansión en economías de salarios bajos. Las salidas pueden aumentar asimismo a partir de países en los cuales los mercados internos crecen más lentamente que los mercados extranjeros. Hay indicios de que ambos factores contribuyeron al reciente aumento de la IED japonesa que se dirigía a China y al crecimiento de corrientes que ingresaron a los países de la Europa central y oriental.

**Gráfico 1**  
**Entradas de IED y tasa de crecimiento real del PIB en el mundo, 1980-2001**  
 (En miles de millones de dólares y en porcentaje)



Fuente: UNCTAD, *World Investment Report 2002: Transnational Corporations and Export Competitiveness*, gráfico I.1.

Entre tanto, las corrientes dirigidas al mundo en desarrollo y a la Europa central y oriental siguen distribuidas de manera desigual. En 2001 los cinco mayores receptores atrajeron el 62% de todas las entradas en los países en desarrollo, mientras que la cifra correspondiente para los países de la Europa central y oriental fue del 74%. De los diez primeros países en términos de aumentos absolutos, ocho fueron países en desarrollo, encabezados por México, China y Sudáfrica. Por el contrario, de los diez países que registraron las disminuciones más acusadas de las entradas de IED, ocho eran países desarrollados; las reducciones más fuertes se registraron en Bélgica y Luxemburgo, los Estados Unidos y Alemania.

Podría decirse que en 2001 la IED volvió a sus niveles "normales" después de la agitada actividad de fusiones y adquisiciones de los dos años anteriores. En los países en desarrollo y las economías en transición, la IED demostró ser bastante resistente a pesar de la desaceleración económica mundial y los trágicos acontecimientos del 11 de septiembre. Esta resistencia es más marcada en comparación con las entradas de inversiones de cartera y préstamos bancarios. En valor neto (entradas menos salidas), las corrientes de IED fueron el único elemento positivo de las corrientes de capital privado dirigidas a los países en desarrollo y las economías en transición durante 2000-2001. Según las proyecciones, el total de las corrientes netas de capital privado debe llegar en 2001 a un nivel muy bajo de 31.000 millones de dólares.

A pesar de los efectos que ha tenido la debilidad de la demanda en las principales economías, las perspectivas a largo plazo de la IED siguen siendo prometedoras. Varios estudios de los planes de inversiones indican que es probable que las principales ETN continúen su expansión internacional. Más concretamente, esos estudios indican que entre los destinos preferidos figurarán los mercados de los grandes países desarrollados (como Estados Unidos de América, Alemania, Reino Unido y Francia), así como cierto número de destinos de los países en desarrollo (en especial China, Brasil, México y Sudáfrica) y la Europa central y oriental (por ejemplo Polonia, Hungría y República Checa). Es interesante señalar

que muchos de estos países en desarrollo y economías en transición han tenido éxitos notables en atraer la IED en actividades para la exportación.

*... con grandes diferencias regionales,...*

La reciente evolución de la IED varía de manera considerable entre las distintas regiones. Como ya se ha dicho, la desaceleración de los flujos de IED en 2001 afectó sobre todo a los países desarrollados. Tanto las salidas como las entradas de IED disminuyeron acusadamente en esos países, en más de la mitad, a 581.000 y 503.000 millones de dólares de los EE.UU., respectivamente, después de llegar a un máximo en 2000. Los Estados Unidos, a pesar de la desaceleración económica y de los acontecimientos del 11 de septiembre, mantuvieron su posición de principal receptor de IED, pero las entradas se redujeron en más de la mitad y disminuyeron a 124.000 millones de dólares de los EE.UU. (véase el gráfico 2). El país recobró su posición de principal inversor mundial, aunque las salidas de 114.000 millones de dólares de los EE.UU. acusaron una disminución de un 30% (véase el gráfico 3). Los principales países de origen y destino de las entradas y salidas de las IED estadounidenses fueron una vez más los países de la Unión Europea (UE); sin embargo, aumentó la importancia de los países del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) como puntos de destino de la IED de los Estados Unidos, debido en parte a la adquisición de Banamex (México) por Citigroup. En cuanto a las entradas de IED, las FAS transfronterizas siguieron representando la principal modalidad de entrada, siendo la más importante la compra de VoiceStream Wireless Corp. por Deutsche Telekom en 29.400 millones de dólares, que fue la mayor operación de adquisición transfronteriza en 2001.

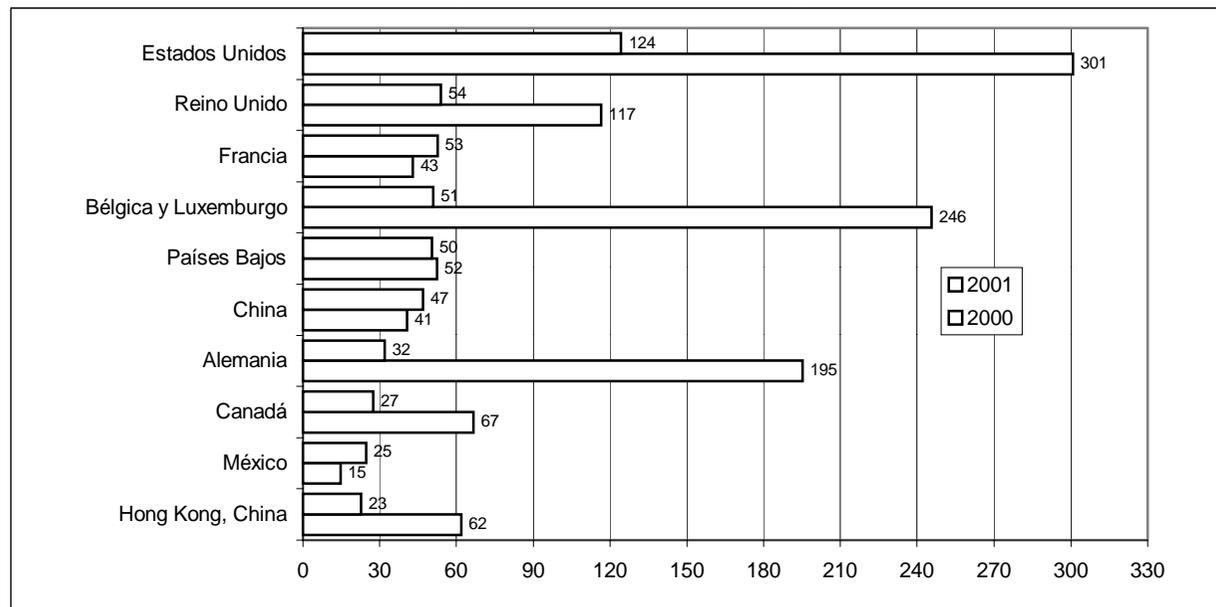
En 2001 las entradas y salidas de IED de la Unión Europea, disminuyeron en alrededor de un 60% a 323.000 millones y 365.000 millones de dólares, respectivamente. Esto se debió sobre todo a una disminución de las IED relacionadas con operaciones de fusión y adquisición. Las entradas en el Reino Unido (principal países

receptor de Europa occidental) y Alemania (véase el gráfico 2) fueron las que más disminuyeron, en tanto que las correspondientes a Francia, Grecia e Italia aumentaron. Las disminuciones de las salidas de IED fueron aún mayores, siendo las únicas excepciones Irlanda, Italia y Portugal. Al igual que en años anteriores, las salidas correspondieron sobre todo a FAS transfronterizas. Francia se convirtió en el más importante inversor en el extranjero de la región, seguida por Bélgica y Luxemburgo (véase el gráfico 3). Las corrientes intrarregionales representaron una proporción mayor de la IED en la UE.

Los otros países de Europa occidental registraron una evolución semejante, correspondiendo a Suiza el 75% de las entradas de IED en esos países. En el grupo de otros países desarrollados, las salidas de IED del Japón aumentaron en 2001, mientras que disminuían tanto la inversión interna como las entradas de IED en el país, debido sobre todo a la prolongada recesión económica en ese país. Las entradas y salidas de IED de Australia y Nueva Zelandia, países con vínculos económicos más estrechos con la región de Asia y el Pacífico, quedaron menos afectadas por la evolución de los Estados Unidos que en el caso del Canadá, donde las entradas disminuyeron un 60%.

Las entradas de IED en los países en desarrollo también disminuyeron, de 239.000 millones en 2000 a 205.000 millones en 2001. Sin embargo, la mayor parte de esta disminución estuvo limitada a un número de países receptores relativamente pequeño. En particular tres economías -Argentina, Brasil y Hong Kong (China)- registraron una disminución de las entradas de IED que llegó a los 57.000 millones de dólares. África sigue siendo un receptor marginal de IED, aunque las entradas de IED aumentaron de 9.000 millones de dólares en 2000 a más de 17.000 millones de dólares en 2001. A primera vista este aumento parece impresionante, pero no revela el hecho de que, para la mayoría de los países africanos, las corrientes de IED se mantuvieron a un nivel aproximadamente igual al de 2000. El aumento de 8.000 millones de dólares se debió en gran medida a unos cuantos proyectos importantes

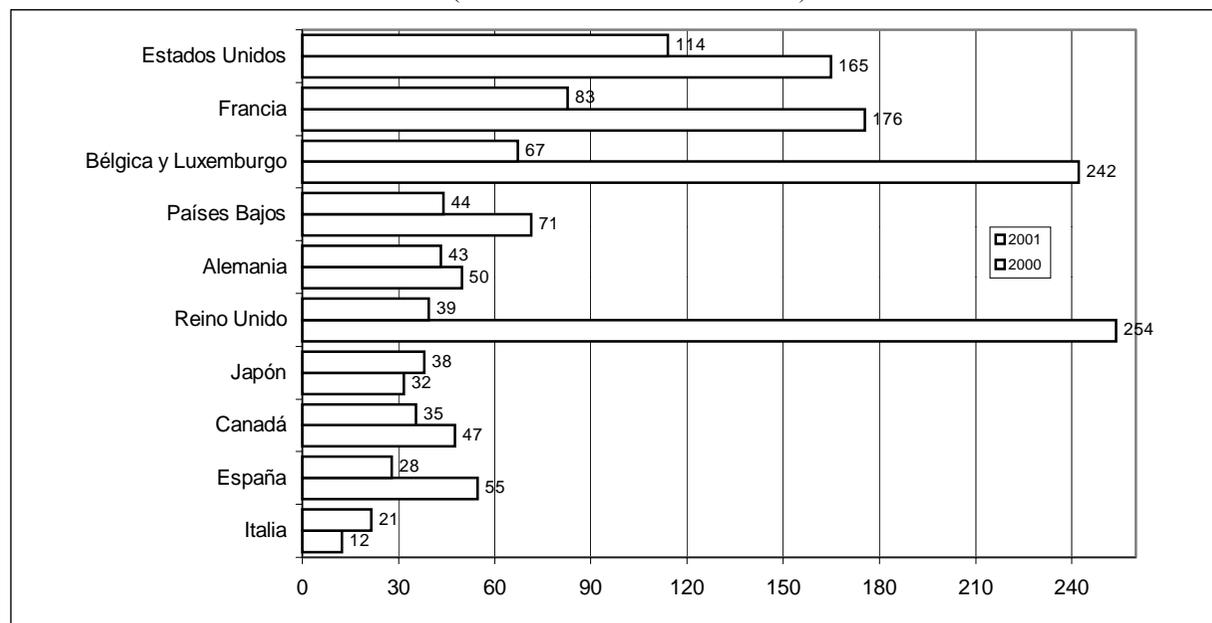
**Gráfico 2**  
**Entradas mundiales de IED en las diez principales economías<sup>a</sup>, 2000 y 2001**  
 (En miles de millones de dólares)



*Fuente:* UNCTAD, base de datos IED/ETN.

<sup>a</sup> Ordenadas según el monto de las entradas de IED en 2001.

**Gráfico 3**  
**Salidas mundiales de IED de las diez principales economías<sup>a</sup>, 2000 y 2001**  
 (En miles de millones de dólares)



Fuente: UNCTAD, base de datos IED/ETN.

<sup>a</sup> Ordenadas según el monto de las salidas de IED en 2001.

de IED, en particular de Sudáfrica y Marruecos, y a la manera como se reflejaron en las estadísticas de IED. Sin embargo, aunque el continente recibió sólo un 2% de las corrientes mundiales de IED, el monto de la IED que se dirigió a África, en relación con su tamaño económico no es muy distinto al de las demás regiones en desarrollo. También la estructura general oculta algunos hechos dinámicos a nivel de los países, en particular en países menos adelantados (PMA) como Uganda. En particular, hay indicios de que algunas iniciativas en el campo de la política económica, en particular la African Growth and Opportunity Act (AGOA) (Ley para el crecimiento y el fomento de las oportunidades en África) de los Estados Unidos, han contribuido a aumentar la IED en algunos países que se benefician de un mejor acceso al mercado.

Las cifras recientes indican asimismo que la composición sectorial de las entradas de IED en el continente africano se está modificando. Mientras que más de la mitad de las corrientes de IED se dirigieron al sector primario, en particular el petróleo, las corrientes de IED a los subsectores de los servicios (como la banca y las finanzas, y el transporte) se han vuelto casi tan importantes durante los últimos dos años. Esto sugiere una gradual ampliación de las oportunidades de inversión a lo largo del tiempo, aunque a un ritmo lento.

Las entradas de IED en los países en desarrollo de Asia y el Pacífico disminuyeron de 134.000 millones en 2000 a 102.000 millones de dólares en 2001. Gran parte de la disminución se debió a una caída de más del 60% en las corrientes con destino a Hong Kong (China) a partir de un nivel récord de 62.000 millones de dólares en 2000 (véase el gráfico 2). En consecuencia, con exclusión de Hong Kong, las entradas en China en 2001 alcanzaron la misma cifra que en los años de máximas entradas del decenio de 1990. Mientras que las entradas se mantuvieron estancadas en el Asia nororiental y sudoriental, aumentaron considerablemente en el Asia meridional y central (en un 32 y un 88% respectivamente). La parte porcentual de la región de Asia y el Pacífico en las entradas mundiales aumentó de un 9% en 2000 a casi un 14% en 2001. En el marco de estas

tendencias generales, las diferentes economías obtuvieron resultados desiguales en 2001. China recuperó su posición -perdida ante Hong Kong (China) en 2000- de mayor país receptor de IED de la región así como de todo el mundo en desarrollo. La India, Kazajstán, Singapur y Turquía fueron países receptores importantes en sus respectivas subregiones. La Asociación de Naciones del Asia Sudoriental (ASEAN) registró una caída de las cifras de IED en los últimos años, lo cual causó cierta preocupación entre sus Estados miembros: las entradas de IED en esta región durante 2000-2001 fueron sólo de 12.000 millones de dólares anuales, lo que equivale a sólo casi la tercera parte del máximo alcanzado en 1996-1997. Las salidas de IED de los países asiáticos en desarrollo, que fueron de alrededor de 32.000 millones de dólares en 2001, se situaron en su nivel más bajo desde mediados del decenio de 1990, sobre todo debido a la caída de las salidas del más importante inversor tradicional, Hong Kong (China). Las ETN chinas están adquiriendo una presencia más considerable en los mercados mundiales.

Las entradas de IED en América Latina y el Caribe disminuyeron por segundo año consecutivo, sobre todo debido a una caída importante de las entradas de IED en el Brasil, donde el proceso de privatizaciones de los últimos años casi se ha detenido, y la Argentina, donde la crisis económica y financiera ha desalentado toda nueva inversión. Entre tanto, México se convirtió en el país receptor más importante de la región con la adquisición del banco Banamex por Citicorp (Estados Unidos) en 12.500 millones de dólares. Las salidas de IED de las economías latinoamericanas siguieron siendo modestas y se dirigieron principalmente a otros países de la región.

En los 49 PMA la IED fue pequeña en términos absolutos, pero siguió haciendo una contribución a la formación local de capital, como se aprecia por la alta proporción de la IED respecto de la formación interior bruta de capital en varios de esos países. Como porcentaje de la inversión total, representó en promedio un 7% para el conjunto de los PMA durante 1998-2000, en comparación con un 13% para todos los demás países en desarrollo. Sin embargo, las corrientes de IED hacia los PMA están muy concentradas, aunque la parte

correspondiente a los cinco principales países receptores es ahora más baja de lo que fue a fines del decenio de 1980. Más del 90% de esas corrientes consistieron en inversiones en nuevas instalaciones más que en FAS transfronterizas. En 2001, a pesar de la desaceleración económica general, las entradas de IED en los PMA aumentaron a 3.800 millones de dólares, sobre todo como resultado del incremento de las corrientes que se dirigieron a Angola. La ayuda oficial al desarrollo (AOD) sigue siendo el componente más importante de las corrientes de financiación exterior con destino a los PMA, aunque disminuyó en términos absolutos y relativos entre 1995 y 2000. En 2000 los PMA recibieron en conjunto 12.500 millones de dólares en AOD bilateral y multilateral en términos netos, en comparación con 16.800 millones en 1990. En el caso de la AOD bilateral, el monto disminuyó de 9.900 millones a 7.700 millones durante este período. Por otra parte, la IED ha adquirido un peso mayor: 28 PMA registraron simultáneamente aumentos de la IED y disminuciones de la AOD bilateral durante el decenio de 1990. Sin embargo, sólo en 7 PMA (Angola, Gambia, Guinea Ecuatorial, Lesotho, Myanmar, Sudán y Togo) las entradas de IED fueron superiores a la AOD bilateral durante el año 2000, y 3 de esos países son importantes exportadores de petróleo. Puesto que para la mayoría de los PMA la AOD es su principal fuente de financiación, y la AOD y la IED no se sustituyen mutuamente, esta disminución de la AOD es causa de preocupación.

Los propios PMA han comenzado a promover a sus países más activamente ante los inversores extranjeros. Se han establecido organismos de promoción de las inversiones en 38 PMA, 28 de los cuales se han hecho miembros de la Asociación Mundial de Organismos de Promoción de las Inversiones. Más aún, a fines de 2001 41 PMA concertaron un total de 292 tratados bilaterales sobre inversiones y 138 tratados de doble tributación. Por último, un número cada vez mayor de PMA son ahora signatarios de acuerdos multilaterales en esta esfera. Por ejemplo, en junio de 2002 20 PMA se habían adherido a la Convención sobre el Reconocimiento y la Ejecución de las Sentencias Arbitrales Extranjeras; 37 PMA habían ratificado o firmado el Convenio sobre arreglo de diferencias relativas

a inversiones entre Estados y nacionales de otros Estados; 34 eran miembros del Organismo Multilateral de Garantía de Inversiones (y otros 6 estaban gestionando su ingreso); y 30 PMA eran miembros de la Organización Mundial del Comercio.

En Europa central y oriental las entradas (27.000 millones de dólares) y las salidas (4.000 millones de dólares) de IED se mantuvieron en niveles comparables a los de 2000. Las entradas de IED aumentaron en 14 de los 19 países de la región, y la parte porcentual correspondiente a la región en las entradas mundiales de IED aumentó del 2% en 2000 al 3,7% en 2001. Cinco países (Polonia, República Checa, Federación de Rusia, Hungría y Eslovaquia) representaron más de las tres cuartas partes de las entradas de IED en la región en 2001. Las salidas de IED de la Europa central y oriental disminuyeron algo en 2001, debido a la desaceleración registrada en las salidas de la Federación de Rusia, que suma las tres cuartas partes de las salidas de IED de la región.

***... y también las diferencias nacionales, como lo ponen de manifiesto los dos índices elaborados por la UNCTAD para efectuar un análisis comparado de las entradas efectivas y el potencial de atracción de IED.***

Si bien el papel desempeñado por la actividad de las ETN aumenta en casi todo el mundo, existen notables diferencias según los países. El análisis comparado de las entradas efectivas y el potencial de atracción de IED de las distintas economías, medidos respectivamente por el Índice de entradas efectivas de IED y el Índice de potencial de atracción de IED elaborados por la UNCTAD, puede proporcionar útiles datos a los responsables de las políticas económicas y a los analistas sobre los resultados obtenidos por los países.

Según el Índice de entradas efectivas de IED, que compara la parte porcentual de un país en las corrientes mundiales de IED con la parte porcentual que le corresponde del PIB mundial, un valor igual a la unidad implica que la parte de ese país en la IED mundial es igual a

su parte porcentual en el PIB mundial. Los países con un índice superior a la unidad atraen más IED de la que podía esperarse en función del tamaño relativo de su PIB. Basándose en este indicador durante el período 1998-2000 el mundo desarrollado en su conjunto se mantuvo más o menos equilibrado en términos de la IED recibida, aunque la UE obtuvo la puntuación más alta (1,7) y el Japón la más baja (0,1). Si se consideran los cambios ocurridos durante el último decenio, África registró una disminución de su puntuación (de 0,8 durante 1988-1990 a 0,5 durante 1998-2000), mientras que América Latina mejoró de manera considerable (de 0,9 a 1,4). El Asia oriental y el Asia sudoriental tuvieron puntuaciones superiores a la unidad (1,7 durante 1988-1990 y 1,2 durante 1998-2000), mientras que, por el contrario, el Asia occidental y el Asia meridional obtuvieron puntuaciones más bajas durante el último decenio (0,1 a 0,2). La Europa central y oriental tuvo una puntuación cercana a la unidad.

La clasificación de los países según el Índice de entradas efectivas de IED arroja resultados interesantes. Entre los 20 primeros países figuran 5 países desarrollados pequeños, 12 economías en desarrollo y 3 países de la Europa central y oriental. Los 20 países con puntuaciones más bajas fueron sobre todo países en desarrollo, entre ellos varios PMA, pero también algunos países desarrollados, como el Japón y Grecia. Los mayores aumentos del Índice de entradas efectivas de IED durante el último decenio fueron los de Angola, Panamá, Nicaragua y Armenia, mientras que las mayores disminuciones se registraron en Omán, Grecia, Botswana y Sierra Leona.

El Índice de potencial de atracción de IED de la UNCTAD clasifica los países según su capacidad potencial de atraer IED. Este índice está basado en factores estructurales que tienden a cambiar con mucha lentitud. Esto explica por qué los valores del índice se mantienen relativamente estables. En 1998-2000 las 20 primeras economías según este indicador fueron economías en desarrollo de renta alta o países desarrollados, mientras que los 20 últimos puestos los ocuparon países en desarrollo.

La clasificación de los países según el Índice de entradas efectivas de IED y de potencial de atracción de IED permiten elaborar la siguiente matriz (véase el cuadro 6):

- países con entradas efectivas elevadas de IED (es decir, por encima del punto medio de la clasificación de todos los países según las IED efectivamente recibidas) y un potencial de atracción alto (es decir, por encima del punto medio de la clasificación de todos los países según el potencial de atracción de IED): el "pelotón de cabeza";
- países con entradas efectivas elevadas de IED (es decir, por encima del punto medio de la clasificación de todos los países según las IED efectivamente recibidas) y un potencial de atracción bajo (es decir, por debajo del punto medio de la clasificación de todos los países según el potencial de atracción de IED): las "economías por encima de su potencial";
- países con entradas efectivas bajas de IED (es decir, por debajo del punto medio de la clasificación de todos los países según las IED efectivamente recibidas) y un potencial de atracción alto (es decir, por encima del punto medio de la clasificación de todos los países según el potencial de atracción de IED): las "economías por debajo de su potencial"; y
- países con entradas efectivas bajas de IED (es decir, por debajo del punto medio de la clasificación de todos los países según las IED efectivamente recibidas) y un potencial de atracción bajo (es decir, por debajo del punto medio de la clasificación de todos los países según el potencial de atracción de IED): el "pelotón de cola".

**Cuadro 6**

**Entradas efectivas y potencial de atracción de IED, 1998-2000**

	Entradas elevadas de IED	Entradas bajas de IED
	1998-2000	
Potencial de atracción de IED alto	<p>Pelotón de cabeza</p> <p>Alemania, Argentina, Bahamas, Bahrein, Bélgica y Luxemburgo, Bulgaria, Canadá, Chile, Costa Rica, Croacia, Dinamarca, El Salvador, Eslovaquia, España, Estonia, Finlandia, Francia, Guyana, Hong Kong (China), Hungría, Irlanda, Israel, Letonia, Lituania, Malasia, Malta, Namibia, Noruega, Nueva Zelandia, Países Bajos, Panamá, Perú, Polonia, Portugal, Reino Unido, República Checa, República Dominicana, Singapur, Suecia, Suiza, Tailandia y Trinidad y Tabago</p>	<p>Por debajo de su potencial</p> <p>Arabia Saudita, Australia, Austria, Belarús, Botswana, Brunei Darussalam, Chipre, Egipto, Emiratos Árabes Unidos, Eslovenia, Estados Unidos, Federación de Rusia, Grecia, Islandia, Italia, Japón, Jordania, Kuwait, Líbano, México, Omán, Provincia china de Taiwán, Qatar, República Árabe Siria, República de Corea, República Islámica del Irán, Suriname y Uruguay</p>
Potencial de atracción de IED bajo	<p>Por encima de su potencial</p> <p>Angola, Armenia, Azerbaiyán, Bolivia, Brasil, China, Côte d'Ivoire, Ecuador, Gambia, Georgia, Honduras, Jamaica, Kazajstán, Kirguistán, la ex República Yugoslava de Macedonia, Malawi, Mozambique, Nicaragua, Papua Nueva Guinea, República de Moldova, Rumania, Sudán, Togo, Túnez, Uganda, Venezuela, Viet Nam y Zambia</p>	<p>Pelotón de cola</p> <p>Albania, Argelia, Bangladesh, Benin, Burkina Faso, Camerún, Colombia, Congo, Etiopía, Filipinas, Gabón, Ghana, Guatemala, Guinea, Haití, India, Indonesia, Jamahiriya Árabe Libia, Kenya, Madagascar, Malí, Marruecos, Mongolia, Myanmar, Nepal, Níger, Nigeria, Pakistán, Paraguay, República Democrática del Congo, República Unida de Tanzania, Rwanda, Senegal, Sierra Leona, Sri Lanka, Sudáfrica, Tayikistán, Turquía, Ucrania, Uzbekistán, Yemen y Zimbabwe</p>

Fuente: UNCTAD, *World Investment Report 2002: Transnational Corporations and Export Competitiveness*, cuadro II.3.

En 1998-2000 hubo 42 países en el pelotón de cabeza, es decir, países que combinaron un potencial fuerte con fuertes entradas de IED. En este grupo figuran países industrializados como Alemania, Francia, Suecia, Suiza y el Reino Unido; los "tigres" asiáticos, entre los cuales algunos nuevos como Hong Kong (China), Malasia, Singapur y Tailandia; y un cierto número de países latinoamericanos, como la Argentina y Chile. También figuraron algunos dinámicos recién llegados a la escena de la IED como Costa Rica, Hungría, Irlanda y Polonia.

Las economías por encima de su potencial comprendieron sobre todo aquellas que, sin contar con una fuerte capacidad estructural, han tenido buenos resultados en atraer IED; la mayoría de ellas son relativamente pobres y carecen de una fuerte base industrial. El Brasil y China son excepciones notables que forman también parte de este grupo. Las economías por debajo de su potencial incluyeron muchas economías ricas y relativamente industrializadas que tienen pocas entradas de IED debido a sus preferencias en materia de políticas económicas y a una tradición de poco interés por la IED (Italia, Japón, República de Corea y Provincia china de Taiwán, especialmente durante el período más temprano), factores políticos y sociales poco favorables o escasa competitividad (que no consta en las variables que aquí se han utilizado). Los Estados Unidos entraron en esta categoría, junto con algunos países en desarrollo que cuentan con capital relativamente abundante (por ejemplo la Arabia Saudita) y en los cuales las corrientes de IED pueden no reflejar adecuadamente la participación de las ETN debido a formas no accionariales de participación o a la utilización de la financiación local. Los 42 países del "pelotón de cola" fueron en general países pobres que, por razones económicas o de otra índole, no atrajeron la parte de la IED mundial que se esperaba.

¿Cuáles son las consecuencias para la política de inversiones que se deducen de este análisis? En el caso de los países del "pelotón de cabeza" que deseen seguir siendo receptores importantes de IED, deberán mantener su ventaja competitiva para atraer la IED. Los países del "pelotón de cola" deberán mejorar diversos aspectos del

entorno nacional de la inversión a fin de mejorar su posición en la clasificación según el Índice de potencial de atracción. Los países que quieran pasar del "pelotón de cola" al grupo de las economías por encima de su potencial deberán tratar de crear rápidamente un potencial competitivo a fin de mantener su capacidad para atraer inversores. De manera semejante, los países que mantienen un potencial elevado pero que han perdido terreno en atraer la IED tendrían que tener en cuenta las intenciones de los inversores y adoptar medidas más precisas a fin de promover las ventajas localizacionales de que gozan actualmente.

### **LAS ETN Y LA COMPETITIVIDAD DE LAS EXPORTACIONES**

***Mejorar la competitividad de las exportaciones ayuda a los países a desarrollarse...***

Una consideración importante que deben hacerse los responsables de la política económica que quieren estimular el desarrollo es mejorar la "competitividad de las exportaciones". Aunque esta última comienza por incrementar las cuotas de mercado en el comercio internacional, es mucho más que esto. Supone diversificar la cesta de exportaciones, mantener tasas más altas de crecimiento de las exportaciones a lo largo de los años, enriquecer el contenido en tecnología y personal calificado de la actividad exportadora, y ampliar la base productiva de las empresas nacionales capaces de competir en los mercados internacionales, de forma que la competitividad se autosostenga y vaya acompañada de un aumento de los ingresos. Las exportaciones, si son competitivas, permiten a los países ganar más divisas y poder así importar los productos, servicios y tecnologías que necesitan para aumentar la productividad y elevar el nivel de vida de sus habitantes. Una competitividad mayor también ayuda a los países a diversificar sus exportaciones y reducir con ello su dependencia de las exportaciones de unos pocos productos básicos e ir ascendiendo peldaños más altos en la escala de los conocimientos

calificados y la tecnología, lo que es esencial para incrementar el valor añadido local y mantener el crecimiento de los salarios. También les permite obtener mayores economías de escala y de alcance o diversificación, ya que les abre mercados más diversos y de mayor tamaño. A su vez, exportar refuerza las capacidades mismas en las que se sustenta la competitividad: en efecto, obliga a las empresas a afrontar normas superiores, les proporciona oportunidades de tener acceso más fácil a la información y las somete a las mayores presiones de sus competidores, lo que alienta a las empresas nacionales a realizar esfuerzos más enérgicos por adquirir nuevas capacidades y conocimientos especializados. Lo ideal sería que el aumento de las cuotas de mercado fuera acompañado de todas esas otras ventajas para que el impacto sobre el desarrollo sea el máximo.

Ahora bien, no se puede dar por sentado que la mejora de la competitividad de las exportaciones vaya a tener esos efectos sobre el desarrollo. Por ejemplo, si todas las economías pretenden exportar los mismos productos simultáneamente, la mayoría se verán muy posiblemente en una situación peor. De la misma manera, si no se adoptan políticas nacionales adecuadas para incrementar las capacidades nacionales y elevar el valor añadido local, el incremento de las cuotas de mercado no producirá posiblemente los beneficios esperados.

Las ETN pueden ayudar a incrementar la competitividad en los países en desarrollo y las economías en transición, pero no es fácil aprovechar el potencial que encierran esas empresas. Conseguir que las ETN instalen en el país actividades de producción para la exportación es en sí una tarea en la que existe una intensa competencia, e incluso los países que lo consiguen pueden tener dificultades para mantener su competitividad a medida que suben sus salarios y cambian las condiciones de los mercados. Es esencial contar con el apoyo de unas políticas coherentes si se quiere que las actividades de producción para la exportación de las ETN se inserten firmemente en la estrategia nacional general de desarrollo. La competitividad de las exportaciones es una meta importante llena

de dificultades, pero debe vérsela como un medio para alcanzar un fin: el desarrollo.

***... y los sistemas internacionales de producción de las ETN, sometidos a constantes cambios, pueden jugar un papel fundamental en esa tarea,...***

Por el canal de sus vínculos accionariales y no accionariales, las ETN son el origen de una proporción considerable de las exportaciones de una serie de países en desarrollo, y su campo de acción se extiende a todos los sectores. En el sector primario, además de los minerales y el petróleo, las ETN pueden contribuir al desarrollo de las exportaciones basadas en la explotación de recursos naturales en sectores tales como la industria de la alimentación y la horticultura. En el sector manufacturero, las ETN suelen ser las empresas líderes en la producción y comercialización de productos destinados a la exportación, especialmente en lo que se refiere a los productos más dinámicos, para cuya exportación es esencial estar conectados a las redes de comercialización y distribución. Los sistemas internacionales de producción de las ETN pueden revestir diversas formas, desde los sistemas basados en la entrada de IED y dinamizados por la acción de los productores, y en los cuales domina el comercio intraempresarial entre las filiales de la respectiva ETN, hasta las redes de proveedores independientes basadas en los vínculos no accionariales e impulsadas por la demanda de los compradores (como en la subcontratación internacional y la fabricación por contrata). La creciente comerciabilidad de los servicios abre nuevas posibilidades a las exportaciones, y hasta la fecha el ejemplo más conocido es el de la industria india de programas informáticos. Esas posibilidades también se extienden a servicios tales como las sedes regionales, los centros de compras, los centros de servicios compartidos y las actividades de I + D.

Con la propagación de las cadenas mundiales de valor a muchas actividades de baja y mediana intensidad de tecnología, las ETN están ahora presentes en todos los sectores de exportaciones de manufacturas. En algunos segmentos de baja intensidad de tecnología

también están presentes otras empresas, y por lo general las ETN se encargan de coordinar a los productores locales además de establecer sus propias filiales. En muchas actividades tecnológicamente complejas las ETN juegan un papel especialmente importante porque una gran proporción de su comercio lo realizan en el interior de sus propios sistemas internacionales de producción. El comercio de partes y componentes, sobre todo los fabricados por las industrias dinámicas, ha cobrado más importancia, lo que es indicio de la tendencia creciente a la especialización del comercio que los sistemas internacionales de producción llevan consigo. Los productos más dinámicos en el comercio mundial son sobre todo las manufacturas no basadas en la explotación de recursos naturales, particularmente los de las industrias de la electrónica, el automóvil y las prendas de vestir (véase el cuadro 7). Las ETN han tenido un importante papel en el crecimiento de las exportaciones de estos productos, aunque de diferentes maneras. Pueden jugar un papel similar en otros productos e industrias empleando para ello estrategias análogas.

El crecimiento de los sistemas internacionales de producción es el reflejo de la reacción de las ETN a los cambios espectaculares que se producen en el entorno económico mundial: cambio tecnológico, liberalización de las políticas económicas y aumento de la competencia. La reducción de los obstáculos al comercio internacional permite a las ETN emplazar diferentes partes de sus procesos de producción, incluidas diversas funciones de servicios, en todo el planeta, para así aprovechar las sutiles diferencias que pueda haber en los costos, los recursos, la logística y los mercados. Las ETN se distinguen por esforzarse constantemente en aumentar sus ventajas competitivas buscando el emplazamiento geográfico más conveniente para sus actividades. Lo que diferencia al auge de los sistemas internacionales de producción de las primeras actividades de las ETN es, en primer lugar, la intensidad de la integración a escala regional y mundial y, en segundo lugar, el acento que ponen en la eficiencia de todo el sistema. De ahí que en los mercados mundiales la competencia se desarrolle cada vez más entre sistemas enteros de producción, controlados por las ETN, que entre fábricas o empresas individuales.

**Cuadro 7**

**Productos dinámicos en las exportaciones mundiales, ordenados según la variación de sus cuotas de mercado, 1985-2000**

(En millones de dólares y en porcentaje)

Puestos	Claves de la CUCI	Productos	Cuota de mercado			Valor		
			1985	2000	Incremento	1985	2000	Tasa anual de crecimiento
1	776.4	Microcircuitos electrónicos	0,82	3,38	2,56	13.976	186.887	18,9
2	759.9	Partes y accesorios de máquinas para la elaboración automática de datos	1,02	2,33	1,30	17.446	128.882	14,3
3	752.4	Unidades de almacenamiento digital central, entregadas por separado	0,02	1,01	0,99	295	55.942	41,9
4	764.3	Transmisores y transmisores-receptores de televisión, radio, radiotelegrafía y radiotelefonía	0,11	0,91	0,81	1.811	50.614	24,9
5	541.7	Medicamentos	0,53	1,24	0,71	8.985	68.452	14,5
6	764.9	Partes y accesorios de aparatos y equipo para telecomunicaciones y para grabación del sonido	0,67	1,28	0,61	11.346	70.633	13,0
7	764.1	Aparatos eléctricos para telefonía y telegrafía	0,28	0,83	0,55	4.704	45.962	16,4
8	752.3	Unidades digitales centrales completas de elaboración automática de datos	0,30	0,74	0,44	5.160	40.845	14,8
9	772.1	Aparatos eléctricos para empalme, corte y conexión de circuitos eléctricos	0,64	1,05	0,41	10.919	58.297	11,8
10	778.8	Otras máquinas y equipo eléctricos	0,48	0,86	0,39	8.132	47.829	12,5
11	894.2	Juguetes para niños, juegos de salón	0,40	0,79	0,39	6.804	43.509	13,2
12	893.9	Artículos diversos de materias y productos químicos	0,40	0,77	0,37	6.815	42.483	13,0
13	792.4	Aeronaves con propulsión mecánica (excepto helicópteros)	0,44	0,78	0,34	7.496	43.222	12,4
14	752.5	Unidades accesorias para máquinas para la elaboración automática de datos	0,66	0,98	0,32	11.248	54.390	11,1
15	771.2	Otros aparatos de electricidad y sus partes	0,17	0,49	0,32	2.829	26.929	16,2

Puestos	Claves de la CUCI	Productos	Cuota de mercado			Valor		
			1985	2000	Incremento	1985	2000	Tasa anual de crecimiento
16	773.1	Hilos, trenzas, cables, pletinas, barras y similares, aislados para la electricidad	0,29	0,60	0,30	5.012	33.062	13,4
17	514.8	Otros compuestos de funciones nitrogenadas	0,15	0,45	0,30	2.578	25.009	16,4
18	846.2	Ropa interior, de punto o ganchillo, de algodón	0,16	0,44	0,28	2.714	24.145	15,7
19	776.8	Cristales piezoeléctricos, partes de transistores y válvulas electrónicas de cátodo	0,31	0,58	0,27	5.285	32.259	12,8
20	752.2	Máquinas digitales completas de elaboración de datos	0,20	0,47	0,27	3.400	26.035	14,5
21	781.0	Automóviles para pasajeros	4,90	5,15	0,25	83.547	285.222	8,5
22	583.9	Otros productos de polimerización y copolimerización	0,16	0,40	0,24	2.736	22.087	14,9
23	821.9	Otros muebles y sus partes	0,32	0,55	0,22	5.495	30.281	12,1
24	776.3	Diodos, transistores y elementos semiconductores similares	0,22	0,42	0,20	3.735	23.025	12,9
25	714.9	Partes y piezas sueltas para máquinas y motores no eléctricos	0,28	0,46	0,19	4.712	25.648	12,0
26	821.1	Sillas y otros asientos	0,26	0,43	0,18	4.366	24.006	12,0
27	898.3	Discos de fonógrafo y otras grabaciones de sonido o similares	0,33	0,50	0,17	5.609	27.880	11,3
28	872.0	Instrumentos y aparatos de medicina <sup>a</sup>	0,24	0,41	0,17	4.122	22.722	12,1
29	845.1	Jerseys, suéteres, monos, conjuntos, chalecos, mañanitas y similares	0,39	0,54	0,15	6.594	29.987	10,6
30	843.9	Ropa exterior de otro tipo para mujeres, niñas y bebés, de tejidos	0,30	0,45	0,15	5.161	25.015	11,1
31	728.4	Maquinaria y aparatos para determinadas industrias y sus partes	0,68	0,82	0,14	11.618	45.617	9,6
32	713.2	Motores de combustión interna, de émbolo, para vehículos de carretera	0,45	0,58	0,14	7.599	32.368	10,1
33	598.9	Productos y preparados químicos <sup>a</sup>	0,45	0,58	0,13	7.603	31.865	10,0
34	761.1	Receptores de televisión en colores	0,27	0,40	0,13	4.589	21.955	11,0
35	515.6	Compuestos heterocíclicos; ácidos nucleicos	0,32	0,44	0,12	5.445	24.599	10,6
36	784.9	Otras partes y accesorios de vehículos automotores <sup>a</sup>	2,23	2,33	0,10	37.954	129.051	8,5

Puestos	Claves de la CUCI	Productos	Cuota de mercado			Valor		
			1985	2000	Incremento	1985	2000	Tasa anual de crecimiento
37	667.2	Diamantes (excepto diamantes industriales clasificados), en bruto, tallados o trabajados de otra forma	0,83	0,92	0,09	14.166	50.741	8,9
38	713.9	Partes para motores de combustión interna de émbolo <sup>a</sup>	0,34	0,40	0,06	5.814	22.249	9,4
39	749.2	Artículos de grifería y órganos similares (incluidas las válvulas reductoras de presión y las válvulas termostáticas), para tuberías, calderas, depósitos, cubas y otros recipientes similares	0,34	0,40	0,06	5.854	22.168	9,3
40	792.9	Partes (excepto neumáticos, motores y piezas eléctricas) de aeronaves <sup>a</sup>	0,49	0,53	0,04	8.334	29.475	8,8
		Todos los productos anteriores	21,84	36,71	14,87	372.006	2.031.347	12,0

Fuente: UNCTAD, *World Investment Report 2002: Transnational Corporations and Export Competitiveness*, cuadro VI.1.1 del recuadro.

Nota: Los productos a los que correspondió por lo menos el 0,33% del comercio mundial total en 2000, ordenados según el incremento de su cuota de mercado entre 1985 y 2000.

<sup>a</sup> No especificado ni incluido en otra parte.

En este contexto tienen un gran peso tres elementos clave de los sistemas internacionales de producción: el gobierno de la empresa, la cadena mundial de valor y la implantación geográfica. Por gobierno de la empresa se entiende la estructura de control que determina la distribución geográfica y funcional de las actividades empresariales y garantiza su coordinación. El gobierno de la empresa en los sistemas internacionales de producción se materializa de distintas maneras. Puede comprender desde los vínculos de propiedad (o accionariales) que hacen posible la supervisión y gestión directas de la empresa hasta distintos tipos de vínculos no accionariales que unen a intermediarios -proveedores, productores y vendedores- que formalmente son independientes mediante diversas clases de relaciones tales como la franquicia, las licencias, la subcontratación, los contratos de comercialización, las normas técnicas comunes o las relaciones empresariales estables basadas en la confianza. Los sistemas de gobierno empresarial basados en vínculos accionariales internalizan el control y ofrecen una protección más sólida de las ventajas específicas de cada empresa. Cuando estas ventajas tienen por origen una marca y una red de comercialización, es posible que sean suficientes las formas más externalizadas de control.

El segundo elemento de un sistema internacional de producción es la organización y distribución de las actividades de producción y de otras funciones en lo que suele conocerse con el nombre de cadena mundial de valor. Comprende desde el desarrollo tecnológico hasta la distribución y la comercialización, pasando por la producción. Las cadenas de valor se están fragmentando, a medida que se van separando las funciones empresariales en actividades cada vez más especializadas. En muchas industrias las ETN tienden últimamente a concentrarse más en las funciones menos tangibles e intensivas en conocimientos de la cadena de valor tales como la definición del producto, la I+D, los servicios de gestión, y la gestión de la comercialización y de las marcas. Esto ha hecho que aumente rápidamente el número de fabricantes por contrata.

El tercer elemento de los sistemas internacionales de producción, que encierra especial interés para los países en desarrollo,

es la implantación geográfica. En los últimos años se han producido grandes cambios en los factores que determinan el emplazamiento óptimo de las actividades de la ETN, y también por tanto en la distribución geográfica de la tecnología, la producción y las actividades de comercialización en el seno de los sistemas internacionales de producción. La producción ha estado dispersada internacionalmente durante décadas, pero la tendencia a una integración a una escala geográfica cada vez mayor es relativamente nueva. Las cadenas de suministro se han extendido a nuevas áreas del planeta y han integrado actividades regionales de producción que antes estaban separadas. Sin embargo, aunque la distancia quizá importe menos por lo que hace a muchas transacciones de comercio (gracias a que han mejorado las tecnologías de la información y la comunicación), la proximidad a los mercados principales sigue siendo importante para determinados productos.

Mientras que el crecimiento de los sistemas internacionales de producción es un hecho sobradamente conocido, en cambio lo es menos la tendencia cada vez mayor de las empresas, incluso las grandes ETN, a especializarse cada vez más y a contratar un número cada vez mayor de funciones con empresas independientes, cuyo abanico procuran extender internacionalmente para aprovechar las diferencias en los costos y en la logística. Algunas incluso están abandonando totalmente las actividades de producción y encargándolas a fabricantes por contrata, mientras que ellas se centran en la innovación y en la comercialización. Los principales fabricantes por contrata y proveedores suelen ser ellos mismos grandes ETN que siguen las "pisadas" a escala mundial de sus principales y que tienen sus propios subcontratistas y proveedores. Sin embargo, las ETN también recurren cada vez más a proveedores y contratistas nacionales en las economías receptoras. La especialización no se detiene ahí, sino que las principales ETN también han empezado a negociar actividades conjuntas de innovación con otras empresas -competidores, proveedores o compradores- y con instituciones tales como laboratorios de investigación y universidades. De esta manera el incipiente sistema mundial de producción se va abriendo cada vez más desde el punto de vista de la propiedad, pero al mismo tiempo se

observa una coordinación más estrecha por parte de las principales partes intervinientes en cada sistema internacional de producción.

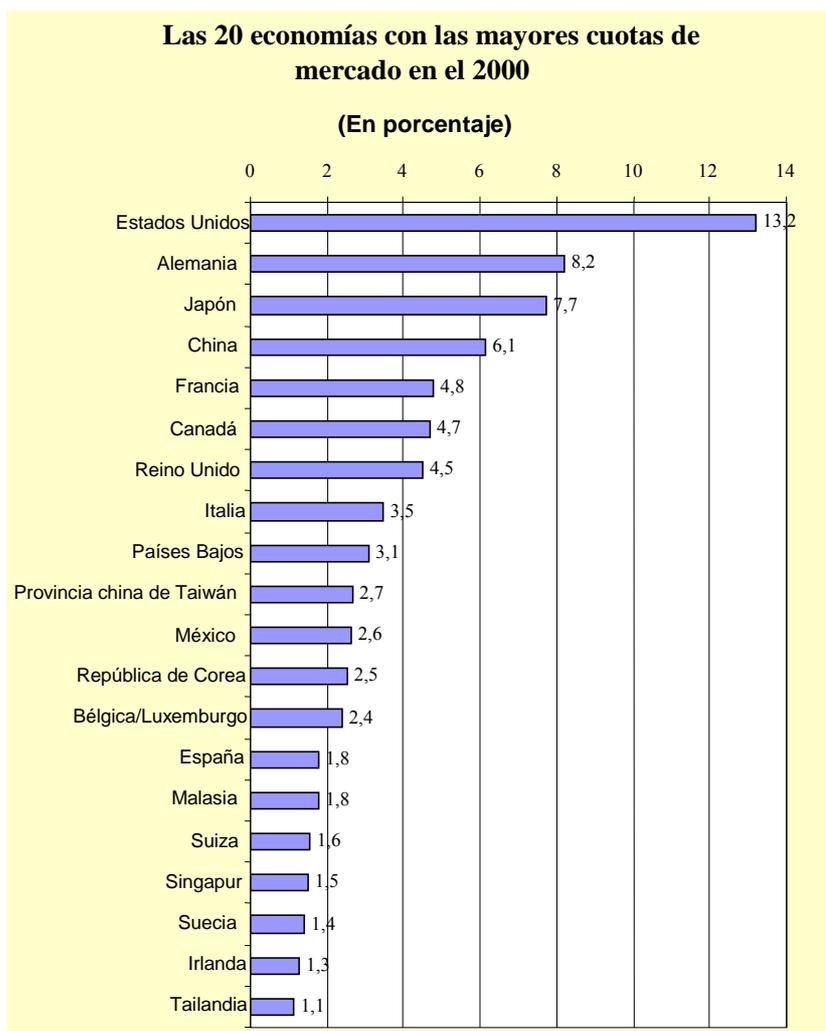
***... creando a la vez oportunidades y retos para los países en desarrollo y las economías en transición,...***

Estos cambios en las estrategias empresariales y en los sistemas de producción brindan a los países en desarrollo y a las economías en transición nuevas posibilidades de entrar en actividades de producción intensivas en tecnología y enfocadas a la exportación que de lo contrario no podrían iniciar, y de integrarse en los sistemas internacionales de producción. Al mismo tiempo, las crecientes presiones a que se ven sometidos los principales proveedores aumentan los obstáculos a la entrada en los mercados para los pequeños y nuevos proveedores de los países en desarrollo y las economías en transición que no poseen las capacidades ni las ventajas competitivas que los sistemas modernos de producción exigen.

Mejorar la competitividad de las exportaciones puede tener consecuencias importantes. En términos de cuotas de mercado, sólo 20 economías suman más de las tres cuartas partes del valor del comercio mundial (véase el gráfico 4). Los países desarrollados, sobre todo Alemania, los Estados Unidos y el Japón, son grandes países comerciantes. En cambio, han sido sobre todo las economías en desarrollo, como China, México, la Provincia china de Taiwán, la República de Corea, Singapur y Tailandia, y las economías en transición, como Hungría, Polonia y la República Checa, las que registraron los mayores aumentos de las cuotas de mercado en el período 1985-2000 (véase el gráfico 5). De hecho, gracias al aumento de sus cuotas de mercado en los últimos años, 7 de esas economías pertenecen ahora al grupo de los 20 mayores exportadores del mundo. En otras palabras, se están produciendo cambios espectaculares en la composición del comercio mundial, y varios países en desarrollo y economías en transición son sus mayores beneficiarios.

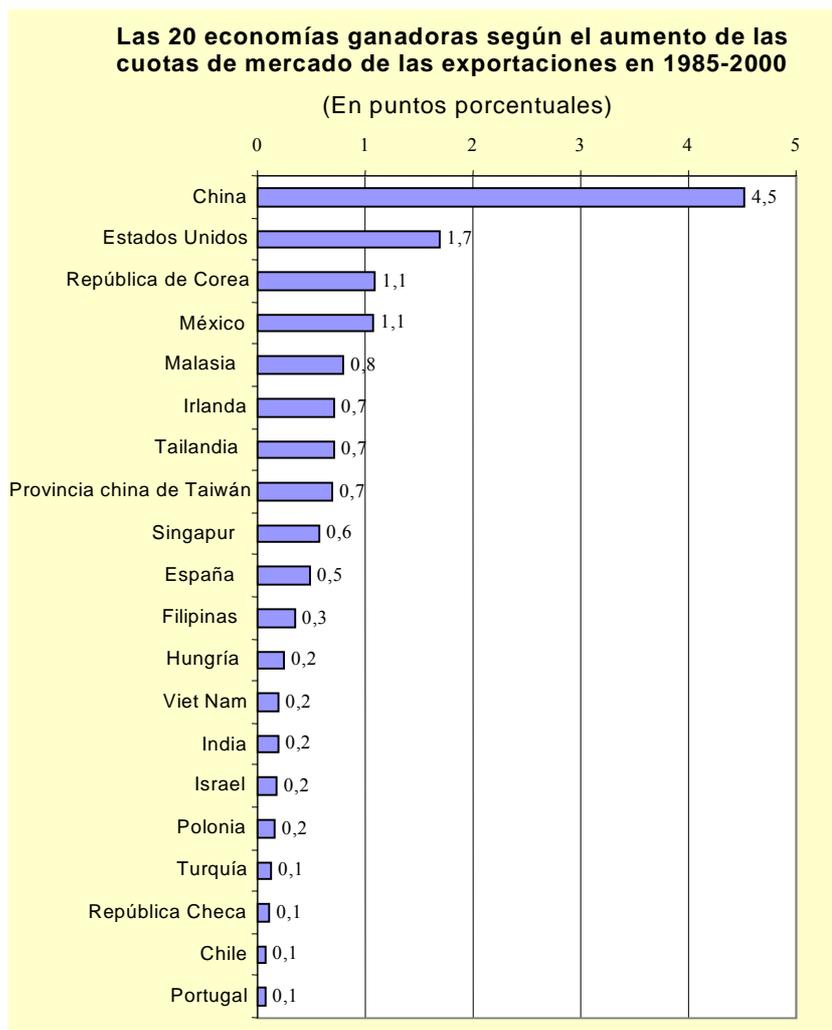
**Gráfico 4**

**Cuotas de mercado de las exportaciones mundiales en el 2000**



Fuente: UNCTAD, *World Investment Report 2002: Transnational Corporations and Export Competitiveness*, gráfico VI.1.

**Gráfico 5**  
**Variación de las cuotas de mercado de las exportaciones mundiales en 1985-2000**



*Fuente: UNCTAD, World Investment Report 2002: Transnational Corporations and Export Competitiveness, gráfico VI.1.*

El crecimiento de las exportaciones de muchas de estas economías ganadoras está directamente relacionado con la expansión de los sistemas nacionales de producción, sobre todo en la industria electrónica y la del automóvil. Por ejemplo, las filiales de compañías extranjeras realizan ya aproximadamente la mitad o más de las exportaciones de manufacturas de unos pocos de esos países (véase el cuadro 8). Sin embargo, se aprecia en estos sistemas una tendencia a la concentración por país, región y actividad. Es posible que el dinamismo de las exportaciones que han mostrado los "ganadores" se extienda a otros países en desarrollo y economías en transición a medida que la producción internacional vaya cobrando impulso y se vaya extendiendo geográficamente, pero hasta la fecha el grueso de esa actividad exportadora resultado de la presencia de las ETN -especialmente en los segmentos más dinámicos del comercio mundial- se concentra en un puñado de países, principalmente en el Asia oriental y sudoriental y en las regiones limítrofes de América del Norte y de la Unión Europea, pero las ETN también tienen un peso significativo en muchos países que no son grandes exportadores mundiales.

En cada uno de los seis países seleccionados para realizar un análisis más a fondo de su experiencia en la edición de 2002 del *Informe sobre las Inversiones en el Mundo* -China, Costa Rica, Irlanda, la República de Corea y México- no sólo hubo un fuerte aumento de sus cuotas de mercado sino que también se modificó la estructura de sus exportaciones: de productos no dinámicos a productos dinámicos y de actividades de baja intensidad de tecnología a actividades de mediana y alta intensidad de tecnología. Los países ganadores asiáticos aumentaron sus cuotas de mercado en todos los principales mercados (japoneses, europeos y norteamericanos), mientras que los de otras regiones lo hicieron sobre todo a escala regional. Los países ganadores de la Europa occidental y oriental ganaron cuotas de mercado principalmente en los mercados europeos, y los de América Latina y el Caribe lo hicieron mayormente en los mercados norteamericanos.

**Cuadro 8**

**Cuotas de mercado de las filiales extranjeras en las exportaciones de determinadas economías receptoras, para todas las industrias y para las industrias manufactureras<sup>a</sup> en ciertos años**

(En porcentaje)

Economía	Año	Todas las industrias	Industrias manufactureras <sup>a</sup>
<i>Países desarrollados:</i>			
Austria	1993	23	14
	1999	26	15
Canadá <sup>b</sup>	1994	46	41
	1995	44	39
Estados Unidos	1985	19	6
	1999	15	14
Finlandia	1995	8	10
	1999	26	31
Francia <sup>b</sup>	1996	22	27
	1998	21	26
Irlanda <sup>b</sup>	1991	..	74
	1999	..	90
Japón	1988	4	3
	1998	4	4
Países Bajos <sup>b</sup>	1996	44	22
Portugal <sup>b</sup>	1996	23	21
	1999	17	21
Suecia <sup>b, c</sup>	1990	21	21
	1999	39	36
<i>Economías en desarrollo:</i>			
Argentina <sup>d</sup>	1995	14	..
	2000	29	..
Bolivia <sup>d</sup>	1995	11	..
	1999	9	..

Economía	Año	Todas las industrias	Industrias manufactureras <sup>a</sup>
Brasil <sup>d</sup>	1995	18	..
	2000	21	..
Chile <sup>d</sup>	1995	16	..
	2000	28	..
China	1991	17	16
	2001	50	44 <sup>e</sup>
Colombia <sup>d</sup>	1995	6	..
	2000	14	..
Costa Rica	2000	50	..
Hong Kong, China	1985	..	10
	1997	..	5
India	1985	3	3
	1991	3	3
Malasia	1985	26	18
	1995	45	49
México <sup>d</sup>	1995	15	..
	2000	31	..
Perú <sup>d</sup>	1995	25	..
	2000	24	..
Provincia china de Taiwán	1985	17	18
	1994	16	17
República de Corea	1999	..	15
Singapur	1994	..	35
	1999	..	38
<i>Europa central y oriental:</i>			
Estonia <sup>b</sup>	1995	..	26
	2000	60	35 <sup>f</sup>
Hungria	1995	58	52 <sup>g</sup>
	1999	80	86 <sup>f</sup>
Polonia <sup>b</sup>	1998	48	35 <sup>g</sup>
	2000	56	52 <sup>f</sup>
República Checa	1993	..	15
	1998	..	47

Economía	Año	Todas las industrias	Industrias manufactureras <sup>a</sup>
Rumania	2000	21	..
Eslovenia	1994	..	21
	1999	26	33 <sup>f</sup>

*Fuente:* UNCTAD, *World Investment Report 2002: Transnational Corporations and Export Competitiveness*, cuadro VI.3.

*Nota:* Véase el texto completo de las notas al pie de este cuadro en *World Investment Report 2002: Transnational Corporations and Export Competitiveness*, cuadro VI.3.

<sup>a</sup> Parte porcentual de las exportaciones de las filiales extranjeras del sector manufacturero respecto de las exportaciones totales de mercancías de las economías receptoras.

<sup>b</sup> Los datos de las exportaciones de las filiales extranjeras se refieren solamente a las exportaciones de las filiales con mayoría de capital extranjero.

<sup>c</sup> Las industrias manufactureras incluyen la minería y la explotación de canteras.

<sup>d</sup> Los datos de las exportaciones de las filiales extranjeras están basados en los promedios del período 1998-2000 y los proporcionó la División de Comercio Internacional e Integración de la CEPAL, a partir de una muestra de 385 empresas de propiedad extranjera: 82 en la Argentina, 160 en el Brasil, 20 en Chile, 21 en Colombia, 93 en México y 9 en el Perú.

<sup>e</sup> 2000.

<sup>f</sup> 1998

<sup>g</sup> 1993.

En todos ellos las ETN han sido un importante motor del crecimiento de las exportaciones, a través de sus vinculaciones accionariales o no accionariales. Aunque las actividades de las ETN tienen un gran peso en las exportaciones de esos países, éste varía considerablemente. Entre los principales exportadores, la República de Corea es un ejemplo de una economía ganadora con una presencia relativamente reducida de la IED proveniente del exterior, si bien es cierto que los vínculos no accionariales de esas empresas han contribuido también a aumentar la competitividad de las grandes compañías locales, que constituyen el eje de la economía coreana. Los otros países ganadores, especialmente en el sector de las manufacturas no basadas en la explotación de recursos naturales -los productos más dinámicos del comercio mundial- se han valido de las ETN para impulsar sus exportaciones. China, Costa Rica, Hungría, Irlanda y México lograron aumentar sus cuotas de las exportaciones mundiales gracias a que se apoyaron en la IED para producir sus exportaciones más dinámicas. Aparte de esto, cada país contó con sus propias ventajas que le permitieron integrarse en los sistemas nacionales de producción. La ventaja de China radicó en el tamaño de su economía, que favorece las economías de escala y ayuda a incrementar las exportaciones. En el caso de Hungría, Irlanda y México, su ventaja estuvo en el acceso de sus productos en condiciones preferenciales a un importante mercado. En cuanto a Costa Rica e Irlanda, un factor importante fue su política de incentivos dinámicos para atraer la IED muy intensiva en tecnología y conectarse a las redes internacionales de proveedores.

***... pero no se puede dar por sentado que la expansión de las importaciones impulse el desarrollo.***

Mejorar la competitividad de las exportaciones es importante y difícil, pero no es un fin en sí mismo. Es un medio para alcanzar un fin: el fomento del desarrollo. Esto plantea la cuestión de los beneficios que se derivan del comercio resultante de las actividades de las ETN, comenzando por la mejora de la balanza comercial y continuando con la modernización y perfeccionamiento de las actividades de exportación y su mantenimiento a lo largo de los años.

Aunque la IED en sectores de producción para la exportación ayuda a incrementar las exportaciones, las filiales extranjeras también juegan su papel. En algunos casos las entradas netas de divisas pueden ser pequeñas y puede ocurrir que los valores exportados sean elevados y que al mismo tiempo se obtengan cifras bajas de valor añadido. En cada caso, el problema radicaré en saber qué es lo que deben hacer los países en desarrollo receptores para extraer el mayor partido posible de los activos con que cuentan las ETN. Esto dependerá mucho de las estrategias que apliquen las ETN, por una parte, y de las actividades y políticas del respectivo país receptor, por otra.

Depender en demasía de las ETN para aumentar la competitividad de las exportaciones tiene sus inconvenientes. Puede darse el caso de que las ETN se interesen exclusivamente por las ventajas comparativas estáticas del país receptor. Aunque esto ayude a solucionar algunos de los problemas a corto plazo de las ETN en el plano de la eficiencia, también significa que puede ocurrir que no lleguen a materializarse en el país receptor varios de los beneficios a más largo plazo que aportan las actividades de las filiales extranjeras en sectores de exportación. En particular, es posible que no se obtengan ventajas comparativas dinámicas y que esas filiales no lleguen a integrarse en la economía local estableciendo vinculaciones con las empresas nacionales, elevando y enriqueciendo las cualificaciones de los trabajadores del país o introduciendo tecnologías más complejas.

Producir exportaciones de mayor valor añadido requiere mejorar la eficiencia de la producción y sustituir las ventajas comparativas estáticas por otras dinámicas. Para esto hay que tener en cuenta que especializarse en diferentes segmentos de los sistemas internacionales de producción puede también suponer diferentes ventajas y posibilidades de competir. En consecuencia, hay que tener presente que especializarse en segmentos intensivos en trabajo, e incluso en exportaciones de alta intensidad de tecnología, quizá no resulte conveniente en determinados casos, pues es posible que aporte pocos beneficios en cuanto a formación especializada o tecnología y escasos beneficios indirectos para la economía local. Además, la

ventaja competitiva que supone la mano de obra barata quizá desaparezca con el aumento de los salarios. Por otra parte, las exportaciones intensivas en trabajo son económicamente beneficiosas mientras el valor añadido interno siga siendo positivo en relación con los precios mundiales, incluso si no aumenta al mismo ritmo que las exportaciones. De hecho, si la mano de obra excedentaria no se va a utilizar en actividades más rentables o económicamente convenientes, a los países con un excedente de mano de obra les interesará utilizarla en la producción de bienes para la exportación. Todas las teorías de las ventajas comparativas, se escoja cual escoja, dirán que esos países deben especializarse en la producción de productos intensivos en trabajo al comienzo de sus planes para fomentar las exportaciones; la cuestión radica en saber si luego serán capaces de producir exportaciones de mayor valor añadido y mantenerlas.

Las ETN pueden contribuir a elevar la competitividad de un país sea invirtiendo en actividades de mayor valor añadido en industrias en las que no han invertido antes, sea sustituyendo, dentro de una misma industria, las actividades intensivas en trabajo de baja productividad y baja intensidad de tecnología por otras de alta productividad e intensidad de tecnología, basadas en la aplicación de conocimientos especializados. Esto pone de relieve la importancia de buscar la sostenibilidad de las filiales extranjeras que producen para la exportación. Si estas últimas quieren integrarse verdaderamente en las economías receptoras, deberán producir productos de mayor valor añadido e ir estableciendo vinculaciones de arrastre con las empresas locales. Si se establecen estas vinculaciones, las exportaciones resultantes no sólo serán probablemente más sostenibles y ampliamente beneficiosas para los países receptores, sino que además crearán un valor añadido interno mayor y contribuirán a incrementar la competitividad del sector empresarial nacional, la base del desarrollo económico. El éxito de las estrategias nacionales de industrialización de una serie de países, sobre todo asiáticos, que han combinado la aplicación de medidas para atraer al país a ETN que desarrollen actividades de producción destinada a la exportación con el desarrollo de las empresas nacionales es un modelo que deberían imitar otros países.

Resumiendo, se puede afirmar que es posible explotar aún más las ventajas de la actividad exportadora de las ETN. Las tecnologías cambian, los procesos y las funciones se pueden dividir cada vez más, y las fronteras entre lo que es interno y lo que es externo a las empresas también están cambiando. La disminución de los costos del transporte está ensanchando los mapas del emplazamiento geográfico de las actividades. Se irán incorporando actividades nuevas a la oleada de la mundialización, entre ellas muchas de países en desarrollo y economías en transición. Lo que deben hacer los países que quieren mejorar la competitividad de sus exportaciones valiéndose de la presencia de las ETN será, primero, conectarse con los sistemas internacionales de producción de esas empresas y, a continuación, sacar mayor partido de esos sistemas. Es aquí donde entran en juego las políticas nacionales de los países, que necesitarán para ello un espacio de maniobra suficiente.

### **EL FOMENTO DE LA IED EN ACTIVIDADES DE EXPORTACIÓN**

#### ***Las políticas de fomento de la IED en actividades de exportación están cambiando...***

Una de las prioridades de los países, ya sean ricos o pobres, es mejorar y sostener las exportaciones de manera que puedan contribuir más al desarrollo. Así como las empresas están obligadas a hacer más competitivos sus sistemas de producción, los países tienen que pensar en ir realizando, en todas las industrias, actividades con un mayor valor añadido. Las ETN pueden favorecer de muchas maneras la competitividad de las exportaciones de los países receptores. De lo que se trata es de aprovechar el potencial que ofrecen las ETN a este respecto. A fin de atraer IED en actividades de exportación y de conseguir que esa inversión reporte beneficios para el desarrollo, los países tienen que hallar los medios más eficaces para que su ubicación influya favorablemente en la clase de exportaciones que desean fomentar. Incluso países que tradicionalmente reciben considerables IED orientadas a la exportación han de mejorar sus sistemas para

hacer frente al aumento de los salarios y mantener su competitividad como exportadores.

La formulación y aplicación de políticas está cambiando en consonancia con la evolución dinámica de las estrategias empresariales que afectan a industrias exportadoras fundamentales, la creciente competencia entre países y entidades subnacionales para conseguir IED en actividades de exportación, la transformación del marco normativo y los nuevos objetivos de desarrollo que fijan los propios países. Aun reconociendo que la estabilidad macroeconómica y factores estructurales como la capacidad tecnológica y los recursos humanos son fundamentales para que una localidad sea competitiva, aquí nos centramos principalmente en las políticas encaminadas a atraer IED en actividades de exportación, mejorar esa inversión y beneficiarse de ella. No forma parte de los objetivos del presente Informe examinar qué políticas se necesitan para mejorar los recursos humanos y la tecnología, sino que se ocupa más bien de otras importantes enseñanzas derivadas de la experiencia de los países en desarrollo y las economías en transición que han sabido aprovechar la entrada de IED para hacer más competitivas sus exportaciones. Sin embargo, hay que ir con cuidado al poner en práctica esas enseñanzas: la eficacia de una política depende de cuál sea el contexto económico, histórico, geográfico, cultural y político en que se aplica.

El acceso a mercados fundamentales es condición necesaria, aunque no suficiente, para atraer actividades de exportación. La liberalización del comercio multilateral ha sido un factor importante que ha propiciado la aparición de sistemas internacionales de producción y el establecimiento de actividades exportadoras en el extranjero por parte de las empresas transnacionales, pero es preciso seguir ampliando el acceso a los mercados de los países desarrollados, especialmente para los productos que los países en desarrollo están interesados en exportar. En particular, hay que abordar cuestiones como las crestas arancelarias, la progresividad arancelaria y las barreras no arancelarias en sectores como la agricultura, los textiles y las prendas de vestir. Mientras tanto, un aumento del proteccionismo

podría dar al traste con las perspectivas de los países pobres de aprovechar plenamente sus ventajas comparativas. La utilización creciente de medidas comerciales, como disposiciones antidumping y salvaguardias, y de subvenciones selectivas en los países desarrollados es motivo de preocupación en este contexto.

A pesar de la reducción de los márgenes preferenciales, muchos acuerdos nacionales y preferenciales siguen siendo importantes para la ubicación de la producción destinada a la exportación (por ejemplo, en el contexto de la Unión Europea y sus acuerdos de asociación, el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), la Iniciativa de los Estados Unidos para la Cuenca del Caribe y la Ley para el crecimiento y el fomento de las oportunidades en África (AGOA)), como también lo son los diversos sistemas de producción en el extranjero. Las autoridades de los países receptores tienen que ser conscientes de las oportunidades que ofrecen esos acuerdos, pero también comprender sus limitaciones. Por ejemplo, los sistemas de producción en el extranjero suelen desalentar la utilización de componentes locales, por lo que frenan la mejora de las operaciones en el país receptor. Las preferencias comerciales no constituyen de por sí una base suficiente ni sostenible para el desarrollo de industrias exportadoras competitivas (con o sin IED). Lo mismo puede decirse de países que han atraído IED en actividades de exportación gracias a los contingentes inutilizados de exportaciones a países que restringían el acceso a los productos textiles y las prendas de vestir en virtud del Acuerdo Multifibras. Como los contingentes van a desaparecer por completo en el año 2005, existe el peligro de que las inversiones actuales se dirijan a países que ofrecen condiciones más competitivas. Debe considerarse que las preferencias comerciales ofrecen una oportunidad pasajera para que los países puedan aprovechar mejor las ventajas que les depara su ubicación.

Los gobiernos de los países receptores pueden adoptar diversas medidas para que sus países resulten más atractivos a largo plazo como base para una producción orientada a la exportación. Si bien aquí nos ocupamos sobre todo de medidas directamente relacionadas

con la IED, hay que insistir de nuevo en que éstas deben considerarse parte de unas iniciativas más amplias en pro del desarrollo.

Un aspecto fundamental es mejorar el acceso a los insumos importados mediante medidas de facilitación del comercio. Esas iniciativas son importantes, ya que la competitividad de las actividades de exportación (especialmente de las industrias que no se basan en la explotación de recursos naturales) depende a menudo, en gran medida, de los insumos importados. Varios países han intentado aumentar las exportaciones de sus filiales extranjeras mediante las prescripciones en materia de resultados de exportación. Sin embargo, para no obstaculizar la entrada de IED, esas prescripciones se han compensado con algún tipo de ventaja para el inversor. En un entorno cada vez más competitivo, y a la luz de las normas de la OMC, resulta cada vez más difícil utilizar prescripciones en materia de resultados de exportación.

A fin de reducir los costos y los riesgos de la producción, muchos países ofrecen incentivos para atraer una IED más abundante o más orientada a la exportación. La utilización de incentivos ha ido evolucionando con el tiempo. Los países desarrollados utilizan con frecuencia incentivos financieros (como por ejemplo donaciones), mientras que las medidas fiscales son más habituales en los países en desarrollo (que no pueden sobrecargar el presupuesto del Estado). Los incentivos han sido un componente importante de las estrategias de desarrollo de muchos países, especialmente de los que han conseguido atraer IED en actividades de exportación. Algunos de esos países han adoptado un criterio cada vez más selectivo a la hora de buscar ese tipo de inversiones.

Los países en desarrollo que desean ofrecer incentivos para promover la IED orientada a la exportación deben sopesar debidamente los costos y los beneficios. Cuando se han introducido de manera eficaz, los incentivos han servido por lo general para complementar otras diversas medidas encaminadas a mejorar aspectos tales como los conocimientos especializados, la tecnología y la infraestructura. Intentar compensar importantes deficiencias

ofreciendo incentivos quizás no sea siempre una estrategia prudente, ya que entonces es mayor el riesgo de gastar fondos públicos en proyectos que no ofrecen las externalidades necesarias para justificar dichos incentivos. Si no se procura mejorar las condiciones para la actividad empresarial, haciéndolas más propicias para la inversión, y mejorar la producción e integrar la IED en la economía local, aumenta el riesgo de que los inversores se marchen al terminarse los incentivos. Así pues, las subvenciones no deberían utilizarse de manera esporádica sino más bien dentro de un conjunto más amplio de medidas de política económica.

El establecimiento de zonas industriales francas (ZIF), a fin de establecer una infraestructura eficaz y eliminar trámites burocráticos en un determinado lugar, es un instrumento muy utilizado también para fomentar la IED en actividades de exportación. De hecho, la mayoría de los países ganadores que aparecen en el gráfico 4 han establecido este tipo de zonas (u otros sistemas que comparten algunas de sus características) y varios de ellos producen además una gran parte de las exportaciones de manufacturas no basadas en la explotación de recursos naturales. Sin embargo, el funcionamiento de las ZIF depende mucho de la adopción de otras políticas, en particular políticas encaminadas a perfeccionar los recursos humanos y crear la infraestructura necesaria para atraer y mejorar la IED orientada a la exportación. Esas zonas han dado excelentes resultados en países como China, Costa Rica, Filipinas, la República Dominicana y Singapur. En cambio, hay muchas ZIF que no han conseguido atraer inversiones sustanciales y donde los gastos han sido muy superiores a los beneficios sociales.

Al igual que otros aspectos, la naturaleza y la utilización de las ZIF también registran cambios. Como ya se señaló, en los últimos años las prescripciones en materia de resultados de exportación se han ido reduciendo en muchos países, lo que ha permitido un considerable volumen de ventas internas. Ahora son más las empresas nacionales que se establecen en las zonas, y los gobiernos procuran fomentar las vinculaciones entre filiales extranjeras y empresas nacionales, así como la formación de los trabajadores locales y el desarrollo de la

infraestructura técnica y tecnológica. También está cambiando la composición de la producción industrial en las ZIF y en otras zonas. Antes solían predominar las actividades manufactureras de baja intensidad de tecnología, muy intensivas en mano de obra y basadas en los incentivos, mientras que ahora son cada vez más frecuentes el montaje de productos electrónicos, el diseño electrónico, los servicios de ensayos y la investigación y el desarrollo, para no hablar de las sedes regionales de empresas y los centros logísticos mundiales. En los países en desarrollo esas tendencias pueden acelerarse de resultas de las disciplinas de la OMC en lo que respecta a las subvenciones a la exportación.

***... a la luz de las normas de la OMC sobre subvenciones a la exportación,...***

Al considerar la posibilidad de utilizar incentivos, por ejemplo en el contexto de las ZIF, los países en desarrollo no sólo tienen que determinar cuáles son los más eficaces sino también asegurarse de que se ajustan al marco normativo internacional, en particular a las normas de la OMC. En este contexto, hay que prestar especial atención al papel de las subvenciones a la exportación. Además de los miembros de la OMC que se indican en el anexo VII del Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias (es decir, los países menos adelantados y los miembros que figuran en el anexo VII hasta que su PNB por habitante alcanza los 1.000 dólares), otros miembros que son países en desarrollo tendrán que eliminar las subvenciones a la exportación a partir del 1º de enero de 2003, a excepción de aquéllos a los que se conceda prórroga durante un período de transición. Pero incluso éstos tendrán que pensar qué van a hacer cuando expire el plazo. Sigue existiendo la posibilidad de ofrecer otros incentivos específicos que no se ajusten a la definición de las subvenciones prohibidas, pero toda subvención "específica" que cause efectos desfavorables para los intereses de otro miembro de la OMC es recurrible y puede ser objeto de medidas correctivas. Además, el Estado miembro de la OMC que reciba importaciones subvencionadas podrá adoptar medidas compensatorias si dichas importaciones causan, o amenazan causar un daño importante a una rama de

producción nacional que ofrece un producto similar al importado en el país miembro importador. Por consiguiente, las subvenciones "específicas" resultan arriesgadas.

Es probable que las ZIF sigan teniendo un papel importante en la estrategia general de los países para fomentar la IED en actividades de exportación. Los países pueden seguir eximiendo a las exportaciones de empresas de esas zonas de impuestos indirectos (como los impuestos sobre las ventas), impuestos en frontera (por ejemplo, los derechos consulares) y derechos de importación. Así pues, están permitidos los regímenes de devolución y de exención de los derechos de importación. Si bien en los regímenes de devolución de derechos pueden no estar incluidos los bienes de capital utilizados para producir las mercancías exportadas, es posible que muchos países miembros de la OMC más pequeños apenas produzcan esos bienes de capital, por lo que podrían considerar la posibilidad de reducir o eliminar los derechos de importación sobre esos bienes. Además, cabe señalar que las ventajas más estructurales, como el buen funcionamiento de la infraestructura y la simplificación de las formalidades administrativas, no se ven afectadas. En parte por este motivo, varios países, entre ellos algunos países desarrollados, están empezando a convertir sus ZIF en polígonos industriales o parques científicos que pueden servir de catalizadores para la formación de aglomeraciones de empresas ("*clusters*").

Existe el peligro de que la intensa competencia para conseguir IED orientada a la exportación desencadene una carrera a la baja (en normas sociales y ambientales) y una carrera al alza (en incentivos). Esa preocupación se deja sentir especialmente en lo referente a las ZIF. El éxito de las ZIF no debe medirse únicamente por su capacidad de atraer IED o de aumentar las exportaciones y los ingresos en divisas. Para valorarlas hay que tener en cuenta en qué medida ayudan a alcanzar unos objetivos económicos y sociales más amplios. Los países que adoptan conjuntos de medidas más integradas para atraer IED en actividades de exportación -por ejemplo mediante la representación tripartita en los comités de las ZIF, la garantía de los derechos de los trabajadores (incluida la libertad de asociación y la

negociación colectiva), y la mejora de su formación y condiciones de trabajo- suelen atraer inversiones de mayor calidad. Singapur e Irlanda son dos ejemplos de países que han adoptado enfoques más integrados a este respecto. Esos dos países procuraron fomentar la capacitación, facilitar el diálogo entre trabajadores y empresarios y ofrecer una infraestructura excelente a los inversores. Las buenas relaciones laborales y el fomento de los conocimientos técnicos permiten aumentar la productividad y la competitividad.

En cuanto al riesgo de una escalada de incentivos, si bien el Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias prohíbe las subvenciones a la exportación, otros incentivos, en especial los localizacionales, son todavía muy utilizados tanto en los países desarrollados como en los países en desarrollo para fomentar la IED en actividades de exportación. A fin de evitar que distintos lugares se hagan la competencia para conseguir esas inversiones ofreciendo incentivos cada vez mayores se necesita una intensificación de la cooperación internacional a este respecto. Las diferencias existentes en los recursos disponibles para prestar apoyo público a la inversión privada indican también que los países en desarrollo se encuentran en desventaja en esa carrera de incentivos. Una menor utilización de incentivos localizacionales por los países desarrollados y los países en desarrollo debería ayudar a los gobiernos a asignar más recursos al mejoramiento de los conocimientos técnicos, la infraestructura y otros aspectos de interés para atraer actividades de exportación. Al mismo tiempo, podría argumentarse que determinadas subvenciones a filiales extranjeras que favorecieran el desarrollo no deberían ser recurribles en virtud de las normas de la OMC, por ejemplo si sirven para proporcionar tecnología, asistencia técnica y formación a proveedores locales y a su personal. Sin embargo, para evitar abusos, debería exigirse oficialmente a las empresas que reciben los incentivos que comprometieran recursos suficientes durante un largo período.

***... mientras la promoción de inversiones es cada vez más selectiva,...***

La elección de los instrumentos para aplicar políticas de captación de IED en actividades de exportación tiene que concordar

con la estrategia general de desarrollo del país. Está cada vez más claro que algunos instrumentos resultan más eficaces si se utilizan de manera selectiva y coherente. Como habitualmente las ETN estudian diversos emplazamientos posibles antes de invertir en actividades orientadas a la exportación, resulta especialmente evidente la necesidad de adoptar una política selectiva de fomento de la inversión. Es probable que una política de este tipo resulte menos costosa en comparación con los resultados conseguidos cuando un país intenta atraer inversiones en actividades orientadas a la exportación basándose en criterios más casuísticos. Pero sobre todo la razón principal para ser selectivos es que así aumentan las posibilidades de atraer inversiones que promuevan los objetivos concretos de desarrollo de un país. Para ello se requiere, entre otras cosas, que los gobiernos determinen qué tipo de IED tiene más posibilidades de combinarse mejor con la inversión interna.

Para proceder a una buena selección hay que empezar por comprender bien la competitividad relativa del país receptor (o de una de sus zonas) en determinadas actividades. Si bien las ventajas e inconvenientes de un determinado emplazamiento pueden evaluarse con diversos grados de precisión y detalle, también pueden obtenerse informaciones útiles aplicando un criterio empírico relativamente económico consistente en analizar las actuales relaciones comerciales e industriales, celebrar consultas con los inversores existentes (nacionales y extranjeros), analizar qué exportan las diferentes zonas que se estudian y qué tipo de IED han conseguido atraer, y determinar qué otros factores podrían servir para atraer dichas inversiones, por ejemplo, el hecho de formar parte de zonas de libre comercio, sistemas de comercio preferencial, aglomeraciones de actividades económicas y polígonos industriales. Esa evaluación puede servir de base para una segmentación más precisa del mercado, por ejemplo, basada en criterios económicos, geográficos, demográficos y de otro tipo.

Otro importante aspecto de la selectividad es analizar a fondo las estrategias empresariales que influyen en la elección de un emplazamiento para invertir. En respuesta a la creciente

especialización geográfica y funcional de muchas industrias, puede ser útil para los países hallar oportunidades concretas de producción que les permitan vincularse a los sistemas internacionales de producción. Cuanto más selectivo sea el enfoque, más fácil será simplificar las actividades de los organismos de promoción de inversiones para atender a las necesidades de los inversores. Las filiales de empresas extranjeras ya establecidas en el país pueden ofrecer importantes pistas de dónde hay que buscar los posibles inversores. Ellas son "la prueba viviente" de que existen oportunidades de inversión y su presencia puede indicar dónde hay que ir a buscar las nuevas inversiones. También sus competidores pueden figurar entre los elegidos, especialmente si las filiales extranjeras están vinculadas a importantes ETN. Otras posibles candidatas son las empresas que forman parte de las cadenas de valor de las filiales nacionales y extranjeras en el país receptor (por ejemplo, como compradores o proveedores). Manteniendo estrechos contactos con las empresas existentes se pueden entender mejor sus estrategias de inversión y cómo estas empresas "vinculadas" deciden dónde y en qué invertir.

El proceso de selección no debe ser una iniciativa esporádica sino un aprendizaje continuo en el que es muy importante establecer relaciones. Los gobiernos tienen que reconocer la importancia del dinamismo a la hora de identificar nichos de mercado y ser conscientes de la necesidad de revisar sus estrategias a medida que vayan cambiando las condiciones de la competencia y las estrategias empresariales. Por ejemplo, las ventajas derivadas del acceso preferencial a los mercados resultan muy útiles pero deben encajar dentro de un plan preciso para que representen una ventaja duradera. Los organismos de promoción de inversiones pueden contribuir a esos planes pero para su formulación y aplicación también se requiere la participación de otros organismos estatales y asociaciones entre el sector público y el privado.

Sin embargo, promover una estrategia más selectiva y precisa también entraña riesgos. Pueden destinarse recursos a atraer inversiones que luego no se materializan o dedicar considerables esfuerzos y recursos a buscar tipos de empresas inadecuados, o

empresas que habrían invertido de todos modos. No hay que sacrificar una mejora del contexto general de las políticas de inversión, tanto a nivel nacional como internacional, en aras de una iniciativa selectiva de atraer a determinadas empresas. Un conocimiento realista de las ventajas y los inconvenientes de un determinado lugar para llevar a cabo una producción dirigida a la exportación constituye una base más sólida para el proceso de selección. Existe el riesgo manifiesto de confundir los deseos con la realidad al intentar atraer a ETN de gran prestigio si un país no reúne las condiciones básicas para ello (como una mano de obra bien preparada y calificada y una infraestructura excelente y poco costosa). La competencia para la adjudicación de proyectos de inversión de altos vuelos puede ser intensa y por cada ganador habrá varios perdedores que al final puede que hayan invertido considerables recursos en un intento frustrado de beneficiarse del proyecto. Así pues, para la mayoría de los países en desarrollo, los inversores que necesitan no estarán probablemente entre las 100 mayores empresas transnacionales, sino que serán empresas más pequeñas dentro de la industria o de la actividad apropiada.

Si bien está claro que una estrategia de selección de inversores puede ser eficaz para atraer la IED, también plantea considerables dificultades a los gobiernos. Para un proceso de selección eficaz se requieren organismos de promoción de inversiones que tengan una orientación favorable a las empresas y buenas relaciones con el sector privado así como con otras ramas del gobierno. La búsqueda selectiva de inversores debe estar bien integrada en la estrategia general de desarrollo de un país y los organismos de promoción de inversiones deben trabajar en estrecha colaboración con otros sectores del gobierno para detectar e incluso generar ventajas comparativas que no sean efímeras sino duraderas.

***... y está integrada en un enfoque global de las necesidades de la competitividad y del desarrollo.***

Hay que insistir en ello, el aumento de las exportaciones es un medio para conseguir un fin: promover el desarrollo. Para lograr los

máximos beneficios de la intervención de los gobiernos, el fomento de la IED en actividades de exportación debe ser parte integrante de la estrategia general de desarrollo de un país. El fondo de la cuestión es que el éxito de un país receptor en atraer y mejorar la IED orientada a la exportación y en impulsar el desarrollo gracias a esa inversión depende de manera crucial de sus posibilidades de desarrollar la capacidad interna. Ciertamente, algunos de los países que mejor han conseguido fomentar la competitividad de las exportaciones y recibir IED orientada a la exportación aplicaban un doble enfoque basado en el fomento de la capacidad nacional y la búsqueda de recursos y activos extranjeros. Entre los componentes de ese enfoque cabe destacar los siguientes:

- conseguir que la promoción de inversiones persiga objetivos que concuerden con las estrategias industriales y de desarrollo del país;
- ofrecer un conjunto de incentivos para que las ETN inviertan en actividades estratégicas (teniendo en cuenta las normas de la OMC sobre subvenciones a la exportación);
- lograr la participación de las filiales extranjeras en el fomento y perfeccionamiento de los recursos humanos;
- establecer una infraestructura de buena calidad, como las ZIF y los parques científicos; y
- apoyar a empresas y proveedores nacionales seleccionados e impulsar la formación de aglomeraciones de empresas.

El último apartado se refiere a una cuestión de especial importancia. Para aprovechar plenamente la IED para la exportación, facilitar una mejora de las actividades orientadas a la exportación y hacerlas sostenibles, los países receptores tienen que fomentar los vínculos entre las filiales extranjeras y los proveedores locales. Las filiales extranjeras que trabajan para la exportación, especialmente si operan en enclaves, suelen importar la totalidad o la mayor parte de los componentes y las materias primas que necesitan, montar el

producto en el país receptor y luego exportar los artículos acabados o semiacabados. Es en parte en este contexto que el fomento de las vinculaciones ha ido adquiriendo cada vez más importancia a la hora de decidir las políticas. Las relaciones con filiales extranjeras son uno de los cauces fundamentales para difundir nuevas aptitudes, conocimientos y técnicas entre las empresas nacionales. Como se estudió a fondo en el *Informe sobre las Inversiones en el Mundo 2001*, los instrumentos fundamentales para aplicar esas políticas consisten en facilitar información y actuar como intermediarios; alentar a las filiales extranjeras a participar en programas encaminados a mejorar la capacidad tecnológica de los proveedores nacionales; promover el establecimiento de asociaciones o clubes de proveedores; impartir capacitación de manera conjunta; y ejecutar diversos planes para mejorar el acceso de los proveedores nacionales a la financiación. Mientras tanto, en otros aspectos las estrategias de promoción de vinculaciones también tienen que adaptarse a la evolución de las estrategias empresariales. Por ejemplo, algunos países (entre ellos Irlanda) están abandonando la idea de fomentar las vinculaciones sólo entre empresas locales y filiales extranjeras y en cambio promueven la participación de empresas nacionales en las cadenas de abastecimiento de ETN radicadas en cualquier parte del mundo.

Las vinculaciones entre proveedores nacionales y filiales extranjeras compradoras también pueden ser más frecuentes si los compradores y los proveedores trabajan en la misma zona espacial e industrial. De hecho, el carácter cada vez más interdependiente de las políticas de fomento de la inversión, el comercio, la tecnología y la empresa requiere un enfoque más integrado para promover la IED orientada a la exportación y el desarrollo económico. Como el desarrollo de la infraestructura, los servicios empresariales y los conocimientos especializados a menudo exigen considerables inversiones, muchos países han favorecido la formación de aglomeraciones industriales localizadas. De esta manera intentan crear condiciones que favorezcan la interacción dinámica, el aprendizaje, el mejoramiento de la tecnología y la competencia entre todos los operadores pertinentes. Varios países que han visto mejorar la competitividad de sus exportaciones durante los dos últimos

decenios han acogido aglomeraciones de productores principalmente de propiedad extranjera. Algunos ejemplos destacados son Irlanda, Malasia (Penang), México, Singapur y algunos países de Europa central y oriental. Sin embargo, no todos los proyectos orientados a la exportación son buenos candidatos para convertirse en nodos de aglomeraciones industriales dinámicas. Las posibilidades de que la producción se concentre en un número limitado de lugares son mayores si pueden obtenerse economías de escala en las plantas, los costos por unidad de producción son relativamente bajos, no hay importantes barreras comerciales y se dan externalidades y efectos indirectos.

Aunque la formación de aglomeraciones industriales puede ser espontánea, de resultas de la coincidencia de empresas dedicadas a actividades similares o conexas, también puede verse facilitada cada vez más por la intervención estratégica de los gobiernos. Hay tres tipos de actividades esenciales para la formación de aglomeraciones que propicien la entrada de IED. La primera actividad es la *promoción de inversiones y empresas* de manera selectiva. Como las autoridades responsables deben comprender qué es lo que necesitan las diversas industrias para ser competitivas a fin de no equivocarse e invertir en aglomeraciones inadecuadas, es fundamental realizar un diagnóstico correcto. En el desarrollo de aglomeraciones basadas en la IED también es especialmente necesaria una estrecha cooperación entre los organismos de promoción de inversiones y las instituciones públicas conexas.

La segunda actividad es la *creación de instituciones*, que es un proceso complejo. Las tendencias a la aglomeración pueden fomentarse mediante el establecimiento de ZIF, polígonos industriales y otros servicios especializados, que a menudo se especializan en una o más industrias. Las instituciones que se ocupan de la metrología, las normas, los ensayos y el control de calidad constituyen la infraestructura de la actividad industrial moderna. Su importancia para la competitividad es cada vez mayor de resultas del creciente rigor, precisión, tolerancia y demás exigencias de los mercados internacionales. Otras instituciones importantes son las que se

encargan de iniciar las investigaciones, facilitar el acceso a los recursos financieros y crear redes de empresas y asociaciones profesionales.

El tercer elemento se centra en *la formación y perfeccionamiento de los recursos humanos*. Sobre todo en las actividades basadas en los conocimientos son fundamentales la formación y el perfeccionamiento de los recursos humanos (*Informe sobre las Inversiones en el Mundo 1999*). Para esas actividades puede ser necesario establecer centros de formación especializada, posiblemente con la participación de las filiales extranjeras. Otra opción consiste en atraer personal internacional especializado para complementar al personal local. En general, cuantos más conocimientos requiera una actividad, más importante será que las aglomeraciones puedan atraer a personal calificado.

En conclusión, la continua necesidad de que los países realicen actividades con mayor valor añadido y ofrezcan mejores ventajas localizacionales representa una ardua tarea para las autoridades de los países en desarrollo. Se requiere la adopción de enfoques más amplios y sofisticados que tengan en cuenta los cambios que se producen en las estrategias empresariales y en la normativa internacional. Además, la mayor prioridad debería ser el fomento de la capacidad interna, ya que no sólo contribuye a atraer IED de alta calidad sino que también es necesaria para mejorar las actividades actuales. Habida cuenta de las posibilidades que existen para aumentar la competitividad de las exportaciones y promover así el desarrollo, también debe reconocerse que los países en desarrollo tienen que preservar un margen de maniobra suficiente para perseguir sus objetivos de desarrollo. Por último, los países en desarrollo podrán aprovechar en mayor o menor medida las nuevas oportunidades creadas por la aparición de sistemas internacionales de producción según las medidas que adopten. Los países desarrollados también pueden ayudar de varias maneras: pueden prestar asistencia para el fomento de la capacidad institucional, difundir información sobre las oportunidades de inversión en actividades de exportación y

desmantelar las barreras que obstaculizan las exportaciones de los países en desarrollo.

Ginebra, julio de 2002

Rubens Ricupero  
Secretario General de la UNCTAD

*Informe sobre las Inversiones en el Mundo 2002:  
Las empresas transnacionales y la competitividad  
de las exportaciones*

**ÍNDICE**

	<b>Página</b>
<b>PREFACIO</b> .....	
<b>PANORAMA GENERAL</b> .....	
<b>PRIMERA PARTE</b>	
<b>TENDENCIAS DE LA PRODUCCIÓN INTERNACIONAL</b>	
<b>Capítulo</b>	
<b>I. TENDENCIAS MUNDIALES</b> .....	
<b>A. Tendencias de las corrientes de IED</b> .....	
<b>B. Evolución de la producción internacional</b> .....	
1. Importancia de las filiales extranjeras en las economías de los países receptores.....	
2. El índice de transnacionalización de los países receptores .....	
<b>II. COMPARACIÓN DE LAS ENTRADAS EFECTIVAS Y DEL POTENCIAL DE ATRACCIÓN DE IED</b> .....	
<b>A. Introducción y metodología</b> .....	
<b>B. El índice de entradas efectivas de IED de la         UNCTAD</b> .....	
<b>C. El índice de potencial de atracción de IED de         la UNCTAD</b> .....	
<b>D. Comparación de las clasificaciones según los         dos índices</b> .....	

Capítulo	Página
<b>Anexo del capítulo II. Metodología y los datos utilizados para calcular el índice de entradas efectivas de IED y el índice de potencial de atracción de IED de la UNCTAD .....</b>	
<b>III. TENDENCIAS REGIONALES .....</b>	
<b>A. Países desarrollados .....</b>	
1. Estados Unidos .....	
2. Europa occidental .....	
<i>a. Unión Europea .....</i>	
<i>b. Otros países de Europa occidental.....</i>	
3. Japón.....	
4. Otros países desarrollados .....	
<b>B. Países en desarrollo.....</b>	
1. África .....	
2. Asia y el Pacífico .....	
3. América Latina y el Caribe .....	
<b>C. Europa central y oriental .....</b>	
<b>D. Los países menos adelantados.....</b>	
<b>IV. LAS MAYORES EMPRESAS TRANSNACIONALES .....</b>	
<b>A. Las 100 mayores empresas transnacionales del mundo .....</b>	
1. Hechos más destacados.....	
2. Transnacionalización .....	
3. Novedades en el año 2001 .....	

Capítulo	Página
<b>B. Las 50 mayores empresas transnacionales de los países en desarrollo .....</b>	
1. Hechos más destacados.....	
2. El índice de dispersión de la red de actividades .....	
<b>C. Las 25 mayores empresas transnacionales de Europa central y oriental .....</b>	

## SEGUNDA PARTE

### LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES Y LA COMPETITIVIDAD DE LAS EXPORTACIONES

#### INTRODUCCIÓN.....

#### V. SISTEMAS INTERNACIONALES DE PRODUCCIÓN .....

##### A. Elementos motores y características .....

##### B. Estudios de casos.....

1. Control mediante las relaciones accionariales en un sistema internacional de producción impulsado por la tecnología: Intel.....
2. Control mediante las relaciones no accionariales en un sistema internacional de producción impulsado por la demanda: Limited Brands .....
3. Control mediante las relaciones accionariales y no accionariales en un sistema internacional de producción impulsado por los productores: Toyota .....

<b>Capítulo</b>	<b>Página</b>
4. Control durante la transición a un sistema internacional de producción impulsado por la tecnología: Ericsson.....	
5. La creciente extensión de la subcontratación de funciones: la ascensión de los fabricantes por contrata .....	
<b>C. Conclusiones .....</b>	
<b>VI. MODALIDADES DE COMPETITIVIDAD DE LAS EXPORTACIONES .....</b>	
<b>A. Modalidades de la competitividad a nivel mundial .....</b>	
<b>B. Las empresas transnacionales y las exportaciones .....</b>	
1. Visión general .....	
2. Productos primarios .....	
3. Servicios .....	
4. Manufacturas .....	
<b>C. Algunos países ganadores.....</b>	
1. China.....	
2. Costa Rica.....	
3. Hungría .....	
4. Irlanda.....	
5. México .....	
6. República de Corea.....	
<b>Anexo del capítulo VI. Países ganadores en el comercio mundial, 1985-2000.....</b>	

Capítulo	Página
<b>Conclusiones: Beneficios de la competitividad de las exportaciones</b> .....	
<b>TERCERA PARTE</b>	
<b>EL FOMENTO DE LA IED EN ACTIVIDADES DE EXPORTACIÓN</b>	
<b>INTRODUCCIÓN</b> .....	
<b>VII. POLÍTICAS DE PROMOCIÓN</b> .....	
<b>A. Política de mejora del acceso a los mercados</b> .	
<b>B. Mejora del acceso a las importaciones de insumos</b> .....	
<b>C. Facilitación del comercio</b> .....	
<b>D. Prescripciones en materia de resultados de exportación</b> .....	
<b>E. Incentivos</b> .....	
1. Evolución de los incentivos .....	
2. Normas de la OMC sobre las subvenciones a la exportación.....	
<i>a. Subvenciones prohibidas y recurribles...</i>	
<i>b. Tratamiento especial y diferenciado .....</i>	
<i>c. Resultados de la Conferencia de Doha ..</i>	
3. Consecuencias para la utilización futura de incentivos .....	
<b>F. Zonas industriales francas</b> .....	
<b>VIII. PROMOCIÓN SELECTIVA</b> .....	
<b>A. Selección de la IED en actividades de exportación</b> .....	

Capítulo	Página
1. ¿Por qué seleccionar?.....	
2. ¿Qué seleccionar? .....	
a. <i>Individualización de las ventajas comparativas</i> .....	
b. <i>Segmentación del mercado para las IED orientadas a la exportación</i> .....	
3. ¿Cómo hacer la selección?.....	
4. ¿Cuáles son los problemas y los riesgos? .....	
<b>B. Facilitación de la inversión</b> .....	
<b>C. Servicios de postinversión</b> .....	
<b>Anexo del capítulo VIII. Evaluación más detallada de las ventajas potenciales de un emplazamiento</b> .....	
<b>OBSERVACIONES FINALES: Cómo beneficiarse más de la IED en actividades de exportación</b> .....	
<b>REFERENCIAS</b> .....	
<b>Anexo A. Texto, cuadros y gráficos adicionales</b> .....	
<b>Anexo B. Anexo estadístico</b> .....	
<b>SELECCIÓN DE PUBLICACIONES DE LA UNCTAD SOBRE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES Y LAS INVERSIONES EXTRANJERAS DIRECTAS</b> .....	
<b>CUESTIONARIO</b> .....	

**Selección de publicaciones de la UNCTAD sobre las empresas transnacionales y las inversiones extranjeras directas**  
(Para más información, visítese el sitio [www.unctad.org/en/pub](http://www.unctad.org/en/pub) en la Web)

**A. Series de publicaciones**

***Informes sobre las inversiones en el mundo***

***World Investment Report 2001: Promoting Linkages.*** 356 p.  
Sales No. E.01.II.D.12 \$49.  
<http://www.unctad.org/wir/contents/wir01content.en.htm>.

***World Investment Report 2001: Promoting Linkage. An Overview.***  
67 p. Free of charge.  
<http://www.unctad.org/wir/contents/wir01content.en.htm>.

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

***World Investment Report 2000: Cross-border Mergers and Acquisitions and Development.*** 368 p. Sales No. E.99.II.D.20. \$49.  
<http://www.unctad.org/wir/contents/wir00content.en.htm>.

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

***World Investment Report 1999: Foreign Direct Investment and the Challenge of Development.*** 543 p. Sales No. E.99.II.D.3. \$49.  
<http://www.unctad.org/wir/contents/wir99content.en.htm>.

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

**World Investment Report 1998: Trends and Determinants.** 432 p.  
Sales No. E.98.II.D.5. \$45.  
<http://www.unctad.org/wir/contents/wir98content.en.htm>.

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

**World Investment Report 1997: Transnational Corporations, Market  
Structure and Competition Policy.** 384 p. Sales No. E.97.II.D.10.  
\$45. <http://www.unctad.org/wir/contents/wir97content.en.htm>.

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

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

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

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

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

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

**World Investment Report 1994: Transnational Corporations, Employment and the Workplace. An Executive Summary.** 34 p.  
<http://www.unctad.org/wir/contents/wir94content.en.htm>.

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

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

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

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

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

#### **Directorios mundiales sobre inversiones**

**World Investment Directory 1999: Asia and the Pacific. Vol. VII (Parts I and II).** 332+638 p. Sales No. E.00.II.D.21. \$80.

**World Investment Directory 1996: West Asia. Vol. VI.** 138 p. Sales No. E.97.II.A.2. \$35.

**World Investment Directory 1996: Africa. Vol. V.** 461 p. Sales No. E.97.II.A.1. \$75.

***World Investment Directory 1994: Latin America and the Caribbean. Vol. IV.*** 478 p. Sales No. E.94.II.A.10. \$65.

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

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

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

***Exámenes de las políticas de inversiones***

***Investment Policy Review of the United Republic of Tanzania.*** 98 p. Sales No. 02.E.II.D.6 \$ 20.  
<http://www.unctad.org/en/docs/poiteipcm9.en.pdf>.

***Investment Policy Review of Ecuador.*** 117 p. Sales No. E.01.II.D.31. \$ 25. Summary available from  
<http://www.unctad.org/en/docs/poiteipcm2sum.en.pdf>.

***Investment and Innovation Policy Review of Ethiopia.*** 115 p. UNCTAD/ITE/IPC/Misc.4. Free of charge.  
<http://www.unctad.org/en/docs/poiteipcm4.en.pdf>.

***Investment Policy Review of Mauritius.*** 84 p. Sales No. E.01.II.D.11. \$22. Summary available from  
<http://www.unctad.org/en/pub/investpolicy.en.htm>.

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

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

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

***Investment Policy Review of Uzbekistan.*** 64 p.  
UNCTAD/ITE/IIP/Misc.13. Free of charge.  
<http://www.unctad.org/en/docs/poiteiipm13.en.pdf>.

***Instrumentos internacionales sobre inversiones***

***International Investment Instruments: A Compendium. Vol. IX.***  
353 p. Sales No. E.02.II.D.16. \$60.  
<http://www.unctad.org/en/docs/psdited3v9.en.pdf>.

***International Investment Instruments: A Compendium. Vol. VIII.***  
335 p. Sales No. E.02.II.D.15. \$60.  
<http://www.unctad.org/en/docs/psdited3v8.en.pdf>.

***International Investment Instruments: A Compendium. Vol. VII.***  
339 p. Sales No. E.02.II.D.14. \$60.  
<http://www.unctad.org/en/docs/psdited3v7.en.pdf>.

***International Investment Instruments: A Compendium. Vol. VI.***  
568 p. Sales No. E.01.II.D.34. \$60.  
[http://www.unctad.org/en/docs/ps1dited2v6\\_p1.en.pdf](http://www.unctad.org/en/docs/ps1dited2v6_p1.en.pdf) (part one).

***International Investment Instruments: A Compendium. Vol. V.***  
505 p. Sales No. E.00.II.D.14. \$55.

***International Investment Instruments: A Compendium. Vol. IV.***  
319 p. Sales No. E.00.II.D.13. \$55.

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

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

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

#### ***Guías de inversiones en los PMA***

***An Investment Guide to Mozambique: Opportunities and Conditions.*** 72 p. UNCTAD/ITE/IIA/4. <http://www.unctad.org/en/pub/investguide.en.htm>.

***An Investment Guide to Uganda: Opportunities and Conditions.*** 76 p. UNCTAD/ITE/IIT/Misc.30. <http://www.unctad.org/en/docs/poiteiitm30.en.pdf>.

***An Investment Guide to Bangladesh: Opportunities and Conditions.*** 66 p. UNCTAD/ITE/IIT/Misc.29. <http://www.unctad.org/en/docs/poiteiitm29.en.pdf>.

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

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

***Cuestiones relacionadas con los acuerdos internacionales sobre inversiones***  
(Pueden obtenerse los resúmenes en <http://www.unctad.or/iia>)

***Transfer of Technology.*** 138p. Sales No. E.01.II.D.33. \$18.

***Illicit Payments.*** 108 p. Sales No. E.01.II.D.20. \$13.

***Home Country Measures.*** 96 p. Sales No.E.01.II.D.19. \$12.

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

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

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

***Transfer of Funds.*** 68 p. Sales No. E.00.II.D.27. \$12.

***Employment.*** 69 p. Sales No. E.00.II.D.15. \$12.

***Taxation.*** 111 p. Sales No. E.00.II.D.5. \$12.

***International Investment Agreements: Flexibility for Development.*** 185 p. Sales No. E.00.II.D.6. \$12.

***Taking of Property.*** 83 p. Sales No. E.00.II.D.4. \$12.

***Trends in International Investment Agreements: An Overview.*** 112 p. Sales No. E.99.II.D.23. \$ 12.

***Lessons from the MAI.*** 31 p. Sales No. E.99.II.D.26. \$ 12.

***National Treatment.*** 104 p. Sales No. E.99.II.D.16. \$12.

*Fair and Equitable Treatment.* 64 p. Sales No. E.99.II.D.15. \$12.

*Investment-Related Trade Measures.* 64 p. Sales No. E.99.II.D.12. \$12.

*Most-Favoured-Nation Treatment.* 72 p. Sales No. E.99.II.D.11. \$12.

*Admission and Establishment.* 72 p. Sales No. E.99.II.D.10. \$12.

*Scope and Definition.* 96 p. Sales No. E.99.II.D.9. \$12.

*Transfer Pricing.* 72 p. Sales No. E.99.II.D.8. \$12.

*Foreign Direct Investment and Development.* 88 p. Sales No. E.98.II.D.15. \$12.

## **B. Estudios actuales**

### **Serie A**

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

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

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

**Estudios de los Servicios de Asesoramiento sobre  
Inversión y Tecnología** (anteriormente eran  
los de la Serie B de los Estudios actuales)

No. 17. *The World of Investment Promotion at a Glance: A survey of investment promotion practices*. UNCTAD/ITE/IPC/3. Free of charge.

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

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

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

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

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

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

**C. Estudios individuales**

*The Tradability of Consulting Services*. 189 p.  
UNCTAD/ITE/IPC/Misc.8.  
<http://www.unctad.org/en/docs/poiteipcm8.en.pdf>.

*Compendium of International Arrangements on Transfer of Technology: Selected Instruments*. 308 p. Sales No. E.01.II.D.28. \$45.

***FDI in Least Developed Countries at a Glance.*** 150 p.  
UNCTAD/ITE/IIA/3. Free of charge. Also available from  
<http://www.unctad.org/en/pub/poiteiad3.en.htm>.

***Foreign Direct Investment in Africa: Performance and Potential.***  
89 p. UNCTAD/ITE/IIT/Misc.15. Free of charge. Also available from  
<http://www.unctad.org/en/docs/poiteitm15.pdf>.

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

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

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

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

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

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

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

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

***FDI Determinants and TNCs Strategies: The Case of Brazil.*** 195 p. Sales No. E.00.II.D.2. \$35. Summary available from <http://www.unctad.org/en/pub/psiteitd14.en.htm>.

***The Social Responsibility of Transnational Corporations.*** 75 p. UNCTAD/ITE/IIT/Misc. 21. Free-of- charge. [Out of stock.] Available from <http://www.unctad.org/en/docs/poiteitm21.en.pdf>.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

#### **D. Revistas**

***Transnational Corporations Journal*** (anteriormente ***The CTC Reporter***). Se publica tres veces al año. Precio de la suscripción anual: 45 dólares; números sueltos: 20 dólares.

[http://www.unctad.org/en/subsites/dite/1\\_itncs/1\\_tncs.htm](http://www.unctad.org/en/subsites/dite/1_itncs/1_tncs.htm)

---

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

Para África, Asia y Europa:

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

Teléfono: (41-22) 917-1234

Fax: (41-22) 917-0123

Correo electrónico: [unpubli@unorg.ch](mailto:unpubli@unorg.ch)

Para Asia y el Pacífico, el Caribe, América Latina y América del Norte:

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

Teléfono: (1-212) 963-8302 ó (800) 253-9646

Fax: (1-212) 963-3489

Correo electrónico: *publications@un.org*

Todos los precios son en dólares de los Estados Unidos.

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

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

Teléfono: (41-22) 907-5651

Fax: (41-22) 907-0498

Correo electrónico: *natalia.guerra@unctad.org*

*<http://www.unctad.org>*

## CUESTIONARIO

### *World Investment Report 2002: Transnational Corporations and Export Competitiveness*

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

*Encuesta entre los lectores  
División de la Inversión, la Tecnología y el Fomento de la Empresa  
de la UNCTAD  
Oficina de las Naciones Unidas en Ginebra  
Palacio de las Naciones  
Despacho E.10054  
CH-1211 Ginebra 10  
Suiza  
Fax: 41-22-9070498*

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

---

---

---

---

---

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

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

3. ¿En qué país trabaja usted? \_\_\_\_\_

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

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

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

- Muy útil  De cierta utilidad  Sin interés

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

---

---

---

---

---

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

---

---

---

---

---

8. Si ha leído usted alguna otra de las publicaciones de la División de la Inversión, la Tecnología y el Fomento de la Empresa de la UNCTAD, ¿qué valoración global le merecen estas publicaciones?

Uniformemente buenas  Buenas por lo común, pero con algunas excepciones

Mediocres, por lo general  Sin valor

9. En promedio, ¿qué utilidad tienen estas publicaciones para su trabajo personal?

Muy útiles  De cierta utilidad  Sin valor

10. ¿Recibe usted con regularidad *Transnational Corporations* (antes *The CTC Reporter*), la revista que la División publica tres veces al año?

Sí  No

Si no la recibe, sírvase indicar a continuación si desea que le enviemos un ejemplar de muestra a las señas consignadas más arriba

Qué otro título desearía recibir en su lugar (véase la lista de publicaciones):

---

---

---

---

---

11. Cómo o dónde consiguió usted esta publicación:

La compré  En un seminario o taller

Pedí un ejemplar gratuito  Envío por correo directo

De algún otro modo

12. ¿Desearía usted recibir por correo electrónico información sobre la labor que realiza la UNCTAD en el campo de la inversión, la tecnología y el fomento de la empresa? En tal caso, indique a continuación su dirección de correo electrónico:

---

---

---

---

---