



INFORME SOBRE LAS INVERSIONES EN EL MUNDO **2011**

PANORAMA GENERAL

FORMAS NO ACCIONARIAS DE PRODUCCIÓN INTERNACIONAL Y DESARROLLO





INFORME SOBRE LAS INVERSIONES EN EL MUNDO 2011

PANORAMA GENERAL

FORMAS NO ACCIONARIALES DE PRODUCCIÓN INTERNACIONAL Y DESARROLLO



NOTA

La División de la Inversión y la Empresa de la UNCTAD es un centro mundial de excelencia, que se ocupa de cuestiones relacionadas con la inversión y el desarrollo empresarial en el sistema de las Naciones Unidas. Cuenta con tres décadas y media de experiencia y práctica internacional de la investigación, el análisis de políticas, la creación de consensos intergubernamentales y la prestación de asistencia técnica a los países en desarrollo.

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

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

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

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

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

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

En los cuadros se han utilizado los símbolos siguientes:

- Dos puntos (..) indican que los datos faltan o no constan por separado. Se ha prescindido de una fila en algún cuadro en aquellos casos en que no se disponía de datos sobre ningún elemento de la fila;
- La raya (-) indica que la cantidad es nula o insignificante;
- Un espacio en blanco en un cuadro indica que los datos no se aplican a menos que se indique otra cosa;
- La barra (/) entre dos años, por ejemplo 1994/95, significa un ejercicio económico;
- El guión (-) entre cifras que expresen años, por ejemplo 1994-1995, significa que se trata de todo el período considerado, ambos años incluidos;
- Por "dólares" se entiende dólares de los Estados Unidos de América, a menos que se indique otra cosa;
- Las tasas anuales de crecimiento y de variación son tasas compuestas, a menos que se indique otra cosa;

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

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

PREFACIO

La inversión extranjera directa (IED) aún no ha vuelto a los niveles anteriores a la crisis, si bien algunas regiones se han recuperado mejor que otras. Esto no obedece a restricciones financieras sino a la percepción del riesgo y la incertidumbre sobre la regulación en una economía mundial frágil.

En el *Informe sobre las inversiones en el mundo 2011* se prevé que, si no se registran nuevas conmociones económicas, las corrientes de IED recobrarán sus niveles anteriores a la crisis en los próximos dos años. El desafío que afrontan los organismos de desarrollo es lograr que la inversión prevista contribuya en mayor medida a los esfuerzos para alcanzar los Objetivos de Desarrollo del Milenio.

En 2010, por primera vez, las economías en desarrollo absorbieron casi la mitad de las entradas mundiales de IED. También generaron cifras sin precedentes de salidas de IED, dirigidas en gran parte a otros países del Sur. Esto también demuestra la creciente importancia de las economías en desarrollo en la economía mundial, y de la cooperación y la inversión Sur-Sur para un desarrollo sostenible.

Cada vez más, las empresas transnacionales se relacionan con las economías en desarrollo y en transición por medio de una serie de modalidades de producción e inversión en constante aumento, como la fabricación y la agricultura por contrato, la subcontratación de servicios, las franquicias y las licencias. Estos fenómenos relativamente nuevos presentan oportunidades para que las economías en desarrollo y en transición puedan intensificar su integración en una economía mundial en rápida evolución, reforzar el potencial de su capacidad productiva interna y mejorar su competitividad internacional.

El aprovechamiento del pleno potencial de estos nuevos fenómenos dependerá de la capacidad de los gobiernos y las organizaciones internacionales para formular políticas y crear instituciones acertadas. Los empresarios y las empresas de las economías en desarrollo y en transición necesitan marcos que les permitan obtener todos los beneficios posibles de la producción y el comercio integrados a nivel internacional. Recomiendo este informe, con su profusión de investigaciones y análisis, a las autoridades y las empresas que persigan un desarrollo exitoso en un mundo en rápido proceso de cambio.



BAN Ki-moon

Nueva York, junio de 2011

Secretario General de las Naciones Unidas

EXPRESIONES DE AGRADECIMIENTO

El *Informe sobre las inversiones en el mundo 2011* ha sido preparado por un equipo dirigido por James Zhan, e integrado por Richard Bolwijn, Quentin Dupriez, Masataka Fujita, Thomas van Giffen, Michael Hanni, Kalman Kalotay, Joachim Karl, Ralf Krüger, Guoyong Liang, Anthony Miller, Hafiz Mirza, Nicole Moussa, Shin Ohinata, Astrit Sulstarova, Elisabeth Tuerk, Jörg Weber y Kee Hwee Wee. Wolfgang Alschner, Amare Bekele, Federico Di Biasio, Hamed El Kady, Ariel Ivanier, Lizzie Medrano, Cai Mengqi, Abraham Negash, Sergey Ripinski, Claudia Salgado, Christoph Spennemann, Katharina Wortmann y Youngjun Yoo también hicieron aportaciones al *Informe*.

Peter Buckley fue el consultor principal. El *Informe de 2011* también contó con el asesoramiento de Ilan Alon, Mark Casson, Lorraine Eden, Pierre Guislain, Justin Lin, Sarianna Lundan, Ted Moran, Rajneesh Narula y Pierre Sauvé.

La labor de apoyo en investigación y estadística corrió a cargo de Bradley Boicourt, Lizanne Martinez y Tadelle Taye, así como de los pasantes Hasso Anwer, Hector Dip, Riham Ahmed Marii, Eleni Piteli, John Sasuya y Ninel Seniuk.

La producción y la distribución del *Informe de 2011* tuvieron el apoyo de Tserenpuntsag Batbold, Elisabeth Anodeau-Mareschal, Séverine Excoffier, Rosalina Goyena, Natalia Meramo-Bachayani, Chantal Rakotondrainibe y Katia Vieu.

El manuscrito fue corregido por Christopher Long y la composición tipográfica estuvo a cargo de Laurence Duchemin y Tess Ventura. Sophie Combette diseñó la portada.

En varias etapas de la preparación, en particular durante los cuatro seminarios organizados para debatir anteriores versiones del *Informe*, el equipo recibió los comentarios y aportaciones de Rolf Adlung, Marie-Claude Allard, Yukiko Arai, Rashmi Banga, Diana Barrowclough, Francis Bartels, Sven Behrendt, Jem Bendell, Nathalie Bernasconi, Nils Bhinda, Francesco Ciabuschi, Simon Collier, Denise Dunlap-Hinkler, Kevin Gallagher, Patrick Genin, Simona Gentile-Lüdecke, David Hallam, Geoffrey Hamilton, Fabrice Hatem, Xiaoming He, Toh Mun Heng, Paul Hohnen, Anna Joubin-Bret, Christopher Kip, Pascal Liu, Celso Manangan, Arvind Mayaram, Ronaldo Mota, Jean-François Outreville, Peter Muchlinski, Ram Mudambi, Sam Muradzikwa, Peter Nunnenkamp, Offah Obale, Joost Pauwelyn, Carlo Pietrobelli, Jaya Prakash Pradhan, Hassan Qaqaya, Githa Roelans, Ulla

Schwager, Emily Sims, Brian Smart, Jagjit Singh Srai, Brad Stillwell, Roger Strange, Timothy J. Sturgeon, Dennis Tachiki, Ana Teresa Tavares-Lehmann, Silke Trumm, Frederico Araujo Tuolla, Peter Utting, Kernaghan Webb, Jacques de Werra, Lulu Zhang y Zbigniew Zimny.

Contribuyeron también al *Informe de 2011* numerosos oficiales de bancos centrales, organismos públicos, organizaciones internacionales y organizaciones no gubernamentales.

Se agradece profundamente el apoyo económico de los Gobiernos de Finlandia y Suecia.

ÍNDICE

Página

PRINCIPALES MENSAJES viii

PANORAMA GENERAL

TENDENCIAS Y PERSPECTIVAS DE LA INVERSIÓN
EXTRANJERA DIRECTA 1

TENDENCIAS DE LAS POLÍTICAS DE INVERSIÓN 12

FORMAS NO ACCIONARIALES DE PRODUCCIÓN
INTERNACIONAL Y DESARROLLO 17

PRINCIPALES MENSAJES

Tendencias y perspectivas de la inversión extranjera directa

En 2010, las corrientes mundiales de inversión extranjera directa (IED) aumentaron en forma moderada a 1,24 billones de dólares, pero se mantuvieron un 15% por debajo del promedio anterior a la crisis. Esto contrasta con la producción industrial y el comercio mundiales, que volvieron a los niveles de antes de la crisis. La UNCTAD calcula que la IED mundial recobraré el nivel anterior a la crisis en 2011, cuando será de entre 1,4 y 1,6 billones de dólares, y se acercará a su máximo de 2007 en 2013. Esta hipótesis positiva es factible, de no mediar alguna conmoción económica mundial imprevista de resultados de varios factores de riesgo que siguen presentes.

Por primera vez, las economías en desarrollo y en transición atrajeron en total más de la mitad de las corrientes mundiales de IED. Las salidas de IED de esas economías también alcanzaron cifras sin precedentes; la mayor parte de esta inversión se dirigió a otros países del Sur. En cambio, las entradas de IED en los países desarrollados siguieron declinando.

Algunas de las regiones más pobres siguieron registrando descensos de las corrientes de IED. Se redujeron los flujos hacia África, los países menos adelantados, los países en desarrollo sin litoral y los pequeños Estados insulares en desarrollo, así como los destinados al Asia Meridional. Al mismo tiempo, las principales regiones emergentes, como el Asia Oriental y Sudoriental y América Latina, presentaron un fuerte crecimiento de las entradas de IED.

La producción internacional se está expandiendo, así como las ventas en el extranjero, el empleo y los activos de las empresas transnacionales (ETN). La producción mundial de las ETN generó un valor añadido de aproximadamente 16 billones de dólares en 2010, esto es, alrededor de la cuarta parte del producto interno bruto (PIB) mundial. A las filiales extranjeras de las ETN correspondió más del 10% del PIB y la tercera parte de las exportaciones mundiales.

Las ETN de propiedad estatal son una nueva e importante fuente de IED. En el mundo hay por lo menos 650 ETN de propiedad estatal, con 8.500 filiales extranjeras. Aunque representan menos del 1% de las ETN, su inversión en

el extranjero representó el 11% de la IED mundial en 2010. La propiedad y la gobernanza de estas ETN han suscitado en algunos países receptores una preocupación por, entre otras cosas, la existencia de reglas de juego iguales para todos y la seguridad nacional, lo que tiene consecuencias en la regulación de la expansión internacional de esas empresas.

Tendencias de las políticas de inversión

La liberalización y la promoción de las inversiones siguieron siendo los componentes predominantes de las políticas de inversión recientes. No obstante, el riesgo del proteccionismo en materia de inversiones ha aumentado debido a las medidas y los procedimientos administrativos restrictivos que se han ido acumulando en los últimos años.

El régimen de los acuerdos internacionales de inversión (AI) está en una encrucijada. Con sus cerca de 6.100 tratados, numerosas negociaciones en curso y múltiples mecanismos de solución de diferencias, se está volviendo demasiado grande y difícil de manejar para gobiernos e inversores, a pesar de que no basta para abarcar todas las relaciones bilaterales de inversión posibles (lo que requeriría otros 14.100 tratados bilaterales). El debate acerca de la orientación futura del régimen de los AI y sus efectos en el desarrollo se está intensificando.

Las políticas de IED interactúan cada vez más con las políticas industriales a nivel nacional e internacional. El desafío radica en gestionar esta interacción de manera que unas y otras estén al servicio del desarrollo. Es esencial lograr un equilibrio entre la necesidad de fomentar una capacidad productiva nacional más sólida por una parte, y de evitar el proteccionismo en materia de inversión y comercio por otra, así como impulsar la coordinación y la cooperación internacionales.

Las políticas de inversión se ven cada vez más influenciadas por una multiplicidad de normas voluntarias sobre la responsabilidad social de las empresas. Los gobiernos pueden maximizar los beneficios de esas normas para el desarrollo por medio de políticas apropiadas, como la armonización de la reglamentación sobre presentación de información empresarial, la ejecución de programas de fomento de la capacidad, y la integración de las normas de responsabilidad social de las empresas en los regímenes internacionales de inversión.

Formas no accionariales de producción internacional y desarrollo

En el mundo actual, las políticas orientadas a mejorar la integración de las economías en desarrollo en las cadenas mundiales de valor deben abarcar más que la IED y el comercio. Las autoridades deben tener en cuenta las formas no accionariales (FNA) de la producción internacional, como la fabricación por contrato, la subcontratación de servicios, la agricultura por contrato, las franquicias, las licencias, los contratos de gestión y otros tipos de relaciones contractuales por las que las ETN coordinan las actividades de las empresas de los países receptores sin poseer acciones en ellas.

La actividad transfronteriza de las FNA es considerable y particularmente importante en los países en desarrollo. Se estima que en 2009 generó más de 2 billones de dólares de ventas. La fabricación por contrato y la subcontratación de servicios representaron entre 1,1 y 1,3 billones, las franquicias entre 330.000 y 350.000 millones, las licencias entre 340.000 y 360.000 millones y los contratos de gestión alrededor de 100.000 millones de dólares. En la mayor parte de los casos, las FNA están creciendo más rápidamente que los sectores en las que intervienen.

Las FNA pueden aportar importantes beneficios para el desarrollo. Emplean una cifra estimada de entre 14 y 16 millones de trabajadores en los países en desarrollo. Su valor añadido representa hasta el 15% del PIB en algunas economías. Sus exportaciones son entre el 70% y el 80% de las exportaciones mundiales en varios sectores. En general, las FNA pueden apoyar el desarrollo industrial a largo plazo, fomentando la capacidad productiva —en particular mediante la difusión de tecnología y el desarrollo de empresas nacionales— y ayudando a los países en desarrollo a acceder a las cadenas mundiales de valor.

Las FNA también plantean riesgos para los países en desarrollo. El empleo en la fabricación por contrato puede ser altamente cíclico y fácil de desplazar. La contribución de las FNA en términos de valor añadido puede parecer reducida si se calcula con respecto al valor capturado del total de la cadena mundial de valor. Asimismo, preocupa la posibilidad de que las ETN utilicen las FNA para sortear las normas sociales y ambientales. Para lograr un desarrollo industrial a largo plazo, los países en desarrollo deben reducir el riesgo de seguir atrapados en actividades de escaso valor añadido y de pasar a depender en exceso de las tecnologías de propiedad de las ETN o de las cadenas mundiales de valor dominadas por esas empresas.

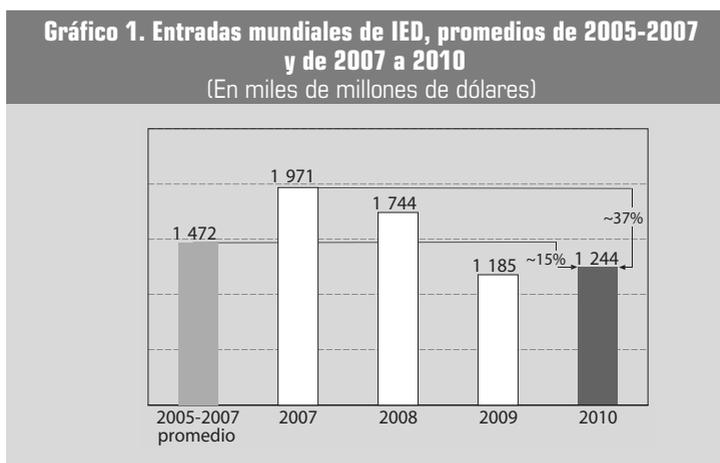
La política importa. Para maximizar los beneficios de las FNA para el desarrollo hay que adoptar medidas en cuatro ámbitos. En primer lugar, las políticas sobre las FNA deben inscribirse en las estrategias generales de desarrollo nacional, coordinarse con las políticas comerciales, tecnológicas y de inversión, y abordar los riesgos de dependencia. En segundo lugar, los gobiernos deben apoyar la labor de fomento de la capacidad productiva nacional, a fin de que haya socios comerciales atractivos capaces de participar en las cadenas mundiales de valor. En tercer término, la promoción y facilitación de las FNA requiere un marco jurídico e institucional sólido y propicio, así como la participación de los organismos de promoción de inversiones para atraer las ETN. Por último, deben abordarse las consecuencias negativas de las FNA y los riesgos que plantean, reforzando el poder de negociación de sus asociados locales, garantizando la competencia leal y protegiendo los derechos laborales y el medio ambiente.

PANORAMA GENERAL

TENDENCIAS Y PERSPECTIVAS DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA

La recuperación de la IED cobrará impulso en 2011

En 2010, las entradas mundiales de IED aumentaron un escaso 5%, y llegaron a 1,24 billones de dólares. Mientras que la producción industrial y el comercio mundiales ya han vuelto a sus niveles de antes de la crisis, las corrientes de IED se han mantenido un 15% por debajo del promedio anterior a la crisis, siendo un 37% menores que su máximo de 2007 (gráfico 1).



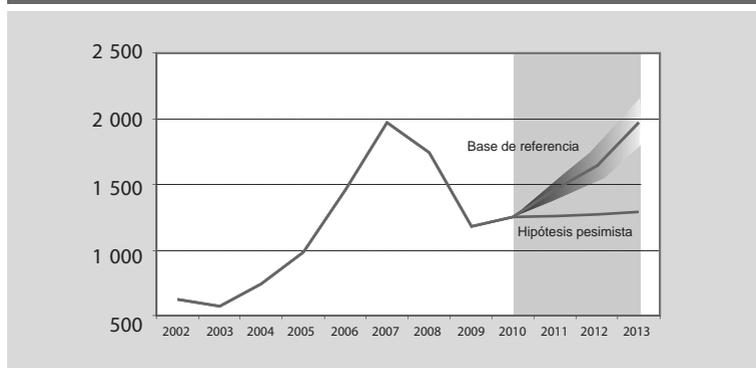
Fuente: UNCTAD, *World Investment Report 2011*.

La UNCTAD prevé que las corrientes de IED prosigan su recuperación en 2011 hasta alcanzar entre 1,4 y 1,6 billones de dólares, o sea el nivel anterior a la crisis. Se espera que sigan aumentando, a 1,7 billones de dólares en 2012 y lleguen a los 1,9 billones —el máximo registrado en 2007— en 2013, (gráfico 2). Las tendencias de efectivo sin precedentes de las ETN, la reestructuración empresarial e industrial en curso, la subida de las valoraciones bursátiles y el gradual abandono por parte del Estado de las participaciones financieras y no financieras en las empresas,

adquiridas como medida de apoyo durante la crisis, están creando nuevas oportunidades de inversión para las empresas de todo el mundo.

Sin embargo, el entorno empresarial posterior a la crisis sigue lleno de incertidumbres. Factores de riesgo como lo imprevisible de la gobernanza económica mundial, una posible crisis generalizada de la deuda soberana y los desequilibrios de los sectores fiscal y financiero de algunos países desarrollados, así como la creciente inflación y las señales de recalentamiento de las principales economías de mercado emergentes podrían arruinar la recuperación de la IED.

Gráfico 2. Corrientes mundiales de IED, 2002-2010, y proyecciones para 2011-2013
(En miles de millones de dólares)



Fuente: UNCTAD, *World Investment Report 2011*.

Las economías emergentes son los nuevos motores de la IED

En 2010 las economías en desarrollo adquirieron una importancia aun mayor, tanto en lo relativo a la recepción de IED como a la inversión en el extranjero. A medida que la producción internacional y, últimamente, el consumo internacional se desplazan a las economías en desarrollo y en transición, las ETN invierten cada vez más en proyectos de mejora de la eficiencia y de penetración de mercados de esos países. Por primera vez, en 2010 las economías en desarrollo y en transición absorbieron más de la mitad de las entradas mundiales de IED (cuadro 1). En ese año, la mitad de las 20 principales receptoras de IED fueron economías en desarrollo o en transición.

Cuadro 1. Corrientes de IED, por regiones, 2008-2010
(En miles de millones de dólares y porcentajes)

Región	Entradas de IED			Salidas de IED		
	2008	2009	2010	2008	2009	2010
Total mundial	1 744	1 185	1 244	1 911	1 171	1 323
Economías desarrolladas	965	603	602	1 541	851	935
Economías en desarrollo	658	511	574	309	271	328
África	73	60	55	10	6	7
América Latina y el Caribe	207	141	159	81	46	76
Asia Occidental	92	66	58	40	26	13
Asia Meridional, Oriental y Sudoriental	284	242	300	178	193	232
Europa Sudoriental y la CEI	121	72	68	60	49	61
Economías estructuralmente débiles, vulnerables y pequeñas	62,4	52,7	48,3	5,6	4,0	10,1
Países menos adelantados	33,0	26,5	26,4	3,0	0,4	1,8
Países en desarrollo sin litoral	25,4	26,2	23,0	1,7	3,8	8,4
Pequeños Estados insulares en desarrollo	8,0	4,3	4,2	0,9	-	0,2
<i>Memorando: porcentaje de las corrientes mundiales de IED</i>						
Economías desarrolladas	55,3	50,9	48,4	80,7	72,7	70,7
Economías en desarrollo	37,7	43,1	46,1	16,2	23,1	24,8
África	4,2	5,1	4,4	0,5	0,5	0,5
América Latina y el Caribe	11,9	11,9	12,8	4,2	3,9	5,8
Asia Occidental	5,2	5,6	4,7	2,1	2,2	1,0
Asia Meridional, Oriental y Sudoriental	16,3	20,4	24,1	9,3	16,5	17,5
Europa Sudoriental y la CEI	6,9	6,0	5,5	3,2	4,2	4,6
Economías estructuralmente débiles, vulnerables y pequeñas	3,6	4,4	3,9	0,3	0,3	0,8
Países menos adelantados	1,9	2,2	2,1	0,2	0,0	0,1
Países en desarrollo sin litoral	1,5	2,2	1,9	0,1	0,3	0,6
Pequeños Estados insulares en desarrollo	0,5	0,4	0,3	-	-	-

Fuente: UNCTAD, base de datos sobre la IED y las ETN (www.unctad.org/fdistatistics).

Las salidas de IED procedentes de las economías en desarrollo y en transición también se incrementaron considerablemente, en un 21%. Actualmente representan el 29% de las salidas mundiales de IED. En 2010, seis economías en desarrollo y en transición se contaron entre los 20 primeros inversores. El dinamismo de las ETN de los mercados emergentes contrasta con el débil ritmo de la inversión de las ETN de países desarrollados, en especial de las de Europa. Sus inversiones en el extranjero siguieron siendo apenas la mitad del máximo de 2007.

La IED en servicios es modesta, repuntan las fusiones y adquisiciones (FAS) transfronterizas

Pautas sectoriales. La moderada recuperación de las entradas de IED en 2010 encubre importantes diferencias sectoriales. La IED en servicios, responsable de la mayor parte del descenso de las corrientes de IED a causa de la crisis, mantuvo su tendencia a la baja en 2010. Todos los principales sectores de servicios (servicios a las empresas, finanzas, transporte y comunicaciones y servicios públicos) acusaron un descenso, si bien a diferentes ritmos. Las corrientes de IED al sector financiero presentaron una de las reducciones más abruptas. El porcentaje correspondiente

al sector manufacturero se elevó a casi la mitad de los proyectos de IED. Sin embargo, dentro de las manufacturas, cayeron las inversiones en sectores sensibles al ciclo económico, como los metales y la electrónica. El sector de los productos químicos (incluidos los productos farmacéuticos) resistió a lo largo de la crisis, mientras que sectores como los de los alimentos, las bebidas y el tabaco, los textiles y las prendas de vestir, y los automóviles se recuperaron en 2010. La IED en actividades extractivas (que no sufrió durante la crisis) disminuyó en 2010.

Modalidades de entrada. El valor de las FAS transfronterizas aumentó un 36% en 2010, pero siguió equivaliendo a alrededor de una tercera parte del máximo registrado en 2007. El valor de las FAS transfronterizas en las economías en desarrollo se duplicó. Las inversiones en nuevas instalaciones se redujeron en 2010, pero registraron un importante aumento tanto en valor como en número durante los cinco primeros meses de 2011.

Componentes de la IED. La mejora del desempeño económico en muchas partes del mundo y el incremento de los beneficios de las filiales extranjeras elevaron la reinversión de utilidades a casi el doble de su nivel de 2009. Los otros dos componentes de la IED —corrientes de inversiones en acciones y préstamos intraempresariales— cayeron en 2010.

Fondos especiales. Las inversiones de los fondos privados empezaron a recuperarse en 2010 y se dirigieron en forma creciente a las economías en desarrollo y en transición. No obstante, siguieron siendo más de un 70% inferiores al máximo de 2007. La IED de los fondos soberanos descendió a 10.000 millones de dólares en 2010, con respecto a los 26.500 millones de 2009. Un entorno económico mundial más favorable puede dar lugar a un aumento de la IED procedente de esos fondos especiales en 2011.

La producción internacional se recupera

Los indicadores de la producción internacional, como las ventas en el extranjero, el empleo y los activos de las ETN, registraron alzas en 2010 al mejorar las condiciones económicas (cuadro 2). La UNCTAD estima que las ventas y el valor añadido de las filiales extranjeras en el mundo alcanzaron los 33 billones y los 7 billones de dólares, respectivamente. Sus exportaciones superaron los 6 billones de dólares, o sea alrededor de una tercera parte del total mundial. Las ETN del mundo entero generaron con sus actividades en los países de origen y en el extranjero un valor añadido de aproximadamente 16 billones de dólares en 2010 (alrededor de una cuarta parte del PIB mundial total).

Cuadro 2. Indicadores selectos de la IED y la producción internacional, 1990-2010

Concepto	Valor a precios corrientes (miles de millones de dólares)					Tasa de crecimiento anual o variación de la rentabilidad (porcentajes)				
	1990	Promedio 2005-2007	2008	2009	2010	1991- 1995	1996- 2000	2001- 2005	2009	2010
Entradas de IED	207	1 472	1 744	1 185	1 244	22,5	40,1	5,3	-32,1	4,9
Salidas de IED	241	1 487	1 911	1 171	1 323	16,9	36,3	9,1	-38,7	13,1
Acervo de entradas de IED	2 081	14 407	15 295	17 950	19 141	9,4	18,8	13,4	17,4	6,6
Acervo de salidas de IED	2 094	15 705	15 988	19 197	20 408	11,9	18,3	14,7	20,1	6,3
Utilidades de la IED de entrada	75	990	1 066	945	1 137	35,1	13,1	32,0	-11,3	20,3
Tasa de rentabilidad de la IED de entrada	6,6	5,9	7,3	7,0	7,3	-0,5	0,0	0,1	-0,3	0,3
Utilidades de la IED de salida	122	1 083	1 113	1 037	1 251	19,9	10,1	31,3	-6,8	20,6
Tasa de rentabilidad de la IED de salida	7,3	6,2	7,0	6,9	7,2	-0,4	0,0	0,0	-0,2	0,3
Fusiones y adquisiciones transfronterizas	99	703	707	250	339	49,1	64,0	0,6	-64,7	35,7
Ventas de las filiales extranjeras	5 105	21 293	33 300	30 213	32 960	8,2	7,1	14,9	-9,3	9,1
Valor añadido (producto) de las filiales extranjeras	1 019	3 570	6 216	6 129	6 636	3,6	7,9	10,9	-1,4	8,3
Activos totales de las filiales extranjeras	4 602	43 324	64 423	53 601	56 998	13,1	19,6	15,5	-16,8	6,3
Exportaciones de las filiales extranjeras	1 498	5 003	6 599	5 262	6 239	8,6	3,6	14,7	-20,3	18,6
Empleo de las filiales extranjeras (miles)	21 470	55 001	64 484	66 688	68 218	2,9	11,8	4,1	3,4	2,3
PIB	22 206	50 338	61 147	57 920	62 909	6,0	1,4	9,9	-5,3	8,6
Formación bruta de capital fijo	5 109	11 208	13 999	12 735	13 940	5,1	1,3	10,7	-9,0	9,5
Ingresos por regalías y derechos de licencia	29	155	191	187	191	14,6	10,0	13,6	-1,9	1,7
Exportaciones de bienes y servicios no imputables a los factores	4 382	15 008	19 794	15 783	18 713	8,1	3,7	14,7	-20,3	18,6

Fuente: UNCTAD, *World Investment Report 2011*.

Las ETN de propiedad estatal están en el candelero

Las ETN de propiedad estatal están suscitando en varios países receptores preocupaciones acerca de la seguridad nacional, la existencia de reglas de juego uniformes para las empresas competidoras, y la gobernanza y la transparencia. Por su parte, los países de origen se inquietan por la apertura a las inversiones de sus ETN de propiedad estatal. En algunos foros internacionales se han iniciado debates sobre estas cuestiones.

Actualmente, hay por lo menos 650 ETN de propiedad estatal, que constituyen una nueva e importante fuente de IED (cuadro 3). Sus más de 8.500 filiales extranjeras están diseminadas por el mundo entero y las ponen en contacto con gran número de economías receptoras. Si bien las ETN de propiedad estatal son relativamente pocas (representan menos del 1% del total de ETN), su IED es considerable, ya que en 2010 supuso aproximadamente el 11% de las corrientes mundiales de IED. En consecuencia, 19 de las 100 mayores ETN del mundo son de propiedad estatal.

Las ETN de propiedad estatal constituyen un grupo variado. Más de la mitad de esas empresas (56%) son de economías en desarrollo y en transición, aunque los países desarrollados siguen manteniendo un importante número de ETN de propiedad estatal. En contraste con la idea generalizada de que las ETN de propiedad estatal se concentran sobre todo en el sector primario, esas empresas están diversificadas y tienen una fuerte presencia en el sector de los servicios.

Los resultados varían según las regiones

El aumento de la IED hacia los países en desarrollo oculta importantes diferencias regionales. Algunas de las regiones más pobres seguían registrando descensos de las corrientes de IED. Las corrientes con destino a África, los países menos adelantados (PMA), los países en desarrollo sin litoral (PEDSL) y los pequeños Estados insulares en desarrollo (PEID) siguen disminuyendo, al igual que las dirigidas al Asia Meridional. Al mismo tiempo, las principales regiones emergentes, como el Asia Oriental y Sudoriental y América Latina registraron fuertes incrementos de las entradas de IED (cuadro 1).

Las entradas de IED en *África* cayeron un 9% en 2010. Con un monto de 55.000 millones, la parte del total mundial correspondiente a África fue del 4,4% en 2010, lo que representa un descenso con respecto al 5,1% de 2009 (cuadro 1). La IED hacia el sector primario, en especial el sector del petróleo, siguió dominando las corrientes de IED hacia el continente. En ese contexto, Ghana se convirtió en un

Cuadro 3. Distribución de las ETN de propiedad estatal por región/economía de origen, 2010

Región/economía	Número	Porcentaje
Total mundial	653	100
Países desarrollados	285	43,6
Unión Europea	223	34,2
Alemania	18	2,8
Dinamarca	36	5,5
Finlandia	21	3,2
Francia	32	4,9
Polonia	17	2,6
Suecia	18	2,8
Otros	81	12,4
Otros países europeos	41	6,3
Noruega	27	4,1
Suiza	11	1,7
Otros	3	0,5
Estados Unidos	3	0,5
Otros países desarrollados	18	2,8
Japón	4	0,6
Otros	14	2,1
Economías en desarrollo	345	52,8
África	82	12,6
Sudáfrica	54	8,3
Otros	28	4,3
América Latina y el Caribe	28	4,3
Brasil	9	1,4
Otros	19	2,9
Asia	235	36,0
Asia Occidental	70	10,7
Emiratos Árabes Unidos	21	3,2
Kuwait	19	2,9
Otros	30	4,6
Asia Meridional, Oriental y Sudoriental	165	25,3
China	50	7,7
India	20	3,1
Irán, República Islámica del	10	1,5
Malasia	45	6,9
Singapur	9	1,4
Otros	31	4,7
Europa Sudoriental y la CEI	23	3,5
Federación de Rusia	14	2,1
Otros	9	1,4

Fuente: UNCTAD, *World Investment Report 2011*.

importante país receptor y disminuyeron las entradas en Angola y Nigeria. Si bien es probable que la permanente búsqueda de recursos naturales, en particular por parte de ETN de Asia, sostenga las corrientes de IED al África Subsahariana, la incertidumbre política en el África Septentrional posiblemente haga que 2011 sea otro año difícil para todo el continente.

Si bien hay indicios de que está empezando a surgir una IED intrarregional en sectores no relacionados con los recursos naturales, el volumen y la diversificación sectorial de las corrientes intrarregionales de IED en África siguen siendo limitados. La armonización de los acuerdos comerciales regionales en África y la inclusión de regímenes de IED podrían ayudar al continente a aprovechar en mayor medida el potencial de la IED intrarregional.

Las entradas totales en el *Asia Oriental, Sudoriental y Meridional* aumentaron un 24% en 2010, a 300.000 millones de dólares. No obstante, estas tres subregiones registraron tendencias muy diferentes: las entradas en la Asociación de Naciones del Asia Sudoriental (ASEAN) se duplicaron con creces; las corrientes destinadas al Asia Oriental se incrementaron un 17%; las dirigidas al Asia Meridional se redujeron una cuarta parte.

Las entradas en China, el mayor receptor de IED del mundo en desarrollo, crecieron un 11%, hasta llegar a 106.000 millones de dólares. No obstante, debido al continuo aumento de los salarios y los costos de producción, la deslocalización de actividades manufactureras intensivas en mano de obra hacia el país se desaceleró, y los flujos de IED siguieron desplazándose hacia los sectores de la alta tecnología y los servicios. En cambio, algunos de los Estados miembros de la ASEAN, como Indonesia y Viet Nam, han ganado terreno como destinos de la producción de bajo costo, en especial en lo que respecta a manufacturas de gama baja.

La disminución de la IED en el Asia Meridional refleja una reducción del 31% de las entradas en la India y del 14% de las corrientes destinadas al Pakistán. En la India, la menor capacidad de atraer IED se debió en parte a factores macroeconómicos. Al mismo tiempo, las entradas en Bangladesh —centro de producción de bajo costo de creciente importancia en el Asia Meridional— se elevaron un 30%, a 913 millones de dólares.

En 2010, las salidas de IED del Asia Meridional, Oriental y Sudoriental crecieron un 20%, hasta unos 232.000 millones de dólares. En los últimos años, el aumento de las salidas de los países en desarrollo de Asia demuestra la existencia de nuevas y diversificadas pautas sectoriales. Han surgido nuevos inversores en las actividades extractivas, entre los que se cuentan conglomerados como CITIC (China) y Reliance Group (India), y fondos soberanos como China Investment Corporation y Temasek Holdings (Singapur). Las empresas metalúrgicas de la región se han esforzado sobre todo por asegurarse el acceso a recursos minerales como hierro

y cobre en el extranjero. En el sector manufacturero, las empresas de Asia han adquirido activamente grandes empresas de países desarrollados, pero encuentran crecientes obstáculos políticos. Se han reducido las salidas de IED en el sector de los servicios, pero las FAS en actividades como las telecomunicaciones han ido en aumento.

En 2010, las corrientes de IED al *Asia Occidental* siguieron viéndose afectadas por la crisis económica mundial y descendieron un 12%, pero se prevé que toquen fondo en 2011. Sin embargo, es posible que las preocupaciones acerca de la inestabilidad política de la región frenen la recuperación.

Las salidas de IED del Asia Occidental disminuyeron un 51% en 2010. La inversión del Asia Occidental en el extranjero responde sobre todo a entidades controladas por los gobiernos, que han estado reorientando parte del superávit resultante del petróleo para apoyar sus economías nacionales. Las políticas de diversificación económica de estos países se han basado en una estrategia doble: invertir en otros países árabes para impulsar sus pequeñas economías nacionales; y también invertir en países desarrollados con el fin de obtener activos estratégicos para el desarrollo y la diversificación de su capacidad industrial nacional. Cada vez más, esta política se ha seguido con miras a crear capacidades productivas de las que carece el país de origen, por ejemplo de vehículos automóviles, energías alternativas, electrónica y la industria aeroespacial. Este enfoque difiere del de otros países, que en general han intentado desarrollar un cierto nivel de capacidad interna antes de pasar a la inversión directa en el extranjero.

Las corrientes de IED a *América Latina y el Caribe* aumentaron un 13% en 2010. El mayor incremento se registró en América del Sur, que presentó una tasa de crecimiento del 56%; el Brasil se mostró particularmente boyante. Las salidas de IED de América Latina y el Caribe se elevaron un 67% en 2010, sobre todo debido a grandes transacciones de FAS transfronterizas realizadas por ETN del Brasil y México.

América Latina y el Caribe también registró una subida de las inversiones de ETN de países en desarrollo de Asia, en particular en proyectos de explotación de recursos naturales. En 2010, las adquisiciones a cargo de ETN asiáticas ascendieron a 20.000 millones de dólares, lo que representó más del 60% del total de la IED destinada a la región. Esto ha despertado la preocupación de algunos países de la región acerca de la estructura del comercio, según la cual América del Sur exporta sobre todo productos básicos e importa bienes manufacturados.

Las corrientes de IED a las *economías en transición* se redujeron ligeramente en 2010. Las corrientes a la Comunidad de Estados Independientes (CEI) aumentaron en forma marginal un 0,4%. Los inversores extranjeros siguen más atraídos por el mercado consumidor local de rápido crecimiento, en especial de la Federación de Rusia, en el que las corrientes crecieron un 13%, hasta llegar a 41.000 millones de dólares. En cambio, las corrientes de IED a Europa Sudoriental descendieron abruptamente por tercer año consecutivo, en parte debido a la debilidad de la inversión de los países de la Unión Europea.

La IED interregional Sur-Este se está incrementando rápidamente. Las ETN de las economías en transición se han aventurado cada vez más en los mercados de las economías en desarrollo y a la inversa. Por ejemplo, la participación de los países en desarrollo receptores en los proyectos de inversión en nuevas instalaciones de las ETN de economías en transición se elevó al 60% en 2010 (en comparación con un 28% en 2004), mientras que la IED de los países en desarrollo en las economías en transición se quintuplicó con creces en la última década. La Federación de Rusia y Kazajstán son los destinos más importantes para los inversores de países en desarrollo, mientras que China y Turquía son los principales destinos de la IED procedente de economías en transición. Esta IED interregional Sur-Este se ha visto beneficiada por el apoyo gubernamental a la salida de IED, entre otras cosas, mediante la cooperación regional (por ejemplo, la Organización de Cooperación de Shanghai) y las asociaciones bilaterales.

Las corrientes de IED a las regiones más pobres siguen cayendo

En contraste con el auge de la IED en el conjunto de los países en desarrollo, las entradas de IED en los 48 PMA descendieron en general un 0,6% adicional en 2010, lo que es muy preocupante. La distribución de las corrientes de IED entre los PMA también sigue siendo muy desigual; el 80% de la IED en los PMA se destina a las economías ricas en recursos de África. No obstante, esta imagen se ve distorsionada por la alta densidad de capital de los proyectos relacionados con los recursos naturales. Alrededor del 40% del número de inversiones correspondieron a proyectos en nuevas instalaciones en el sector manufacturero y el 16%, a los servicios.

Con ocasión de la Cuarta Conferencia de las Naciones Unidas sobre los PMA que se celebró en 2011, la UNCTAD propuso un plan de acción para la inversión en los PMA. Este hace hincapié en un enfoque integrado de la inversión, el desarrollo de

la capacidad tecnológica y el fomento de la empresa, con cinco esferas de acción, a saber: el desarrollo público-privado de la infraestructura; la asistencia para la capacidad productiva; el aprovechamiento de las oportunidades de inversión en los PMA; el desarrollo de las empresas locales y el acceso a la financiación; y la reforma normativa e institucional.

Los *países en desarrollo sin litoral* vieron bajar en 2010 las entradas de IED un 12%, a 23.000 millones de dólares. Estos países han sido tradicionalmente destinos marginales de la IED, y recibieron solo el 4% de las corrientes totales de IED al mundo en desarrollo. La intensificación de la cooperación económica Sur-Sur y el aumento de las corrientes de capital procedentes de los mercados emergentes pueden mejorar las perspectivas del grupo de recibir más IED.

El total de las entradas de IED en los *pequeños Estados insulares en desarrollo* se redujo ligeramente (un 1%) en 2010, a 4.200 millones de dólares. Como estos países son particularmente vulnerables a los efectos del cambio climático, están intentando atraer inversiones de ETN que pueden ayudarles a adaptarse al cambio climático, movilizando recursos financieros y tecnológicos, poniendo en práctica iniciativas de adaptación y aumentando la capacidad de adaptación local.

La IED hacia los países desarrollados sigue estando muy por debajo de los niveles anteriores a la crisis

En 2010, las entradas de IED en los países desarrollados se redujeron en forma marginal. Dichas entradas variaron según las subregiones. Europa sufrió un fuerte descenso. También se registraron disminuciones en el Japón. Las perspectivas económicas desfavorables, las medidas de austeridad y la posibilidad de una crisis de la deuda soberana, así como inquietudes acerca de la regulación, fueron algunos de los factores que frenaron la recuperación de la IED. Sin embargo, las entradas en los Estados Unidos mostraron un fuerte repunte y aumentaron más de un 40%.

En los países desarrollados, la reestructuración del sector bancario, impulsada por los organismos reguladores, se ha traducido en una serie de importantes desinversiones de activos extranjeros. Al mismo tiempo, también ha generado nueva IED derivada de la transferencia de activos entre los principales implicados. Las iniciativas mundiales en pro de la reforma del sistema financiero y la estrategia de salida de los gobiernos probablemente tendrán una gran influencia sobre las corrientes de IED en el sector financiero en los próximos años.

Se invirtió la tendencia a la reducción de las salidas de IED de los *países desarrollados*, y se produjo un aumento del 10% en 2009. No obstante, tan solo llegó a la mitad del máximo alcanzado en 2007. Esta reversión se debió en gran parte al aumento del valor de las FAS, facilitado por la mejora de los balances de las ETN y las tasas históricamente bajas de financiación mediante créditos.

TENDENCIAS DE LAS POLÍTICAS DE INVERSIÓN

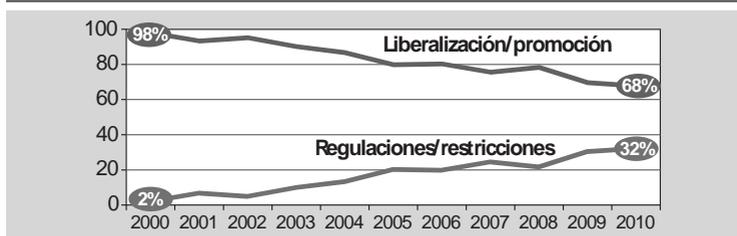
Políticas nacionales: mensajes contradictorios

Más de dos tercios de las medidas adoptadas en 2010 sobre políticas de inversión correspondieron a la liberalización y promoción de la IED. Así ocurrió en Asia en particular, donde un número relativamente elevado de medidas suavizó las condiciones para la entrada y el establecimiento de la inversión extranjera. La mayoría de las medidas de promoción y facilitación fueron adoptadas por gobiernos africanos y asiáticos, y consistieron, entre otras cosas, en la simplificación de los procedimientos de admisión y en la apertura de nuevas zonas económicas especiales o la ampliación de las existentes.

Por otra parte, casi un tercio de todas las nuevas medidas adoptadas en 2010 correspondió a la categoría de regulaciones y restricciones relacionadas con la inversión, que mantuvieron la tendencia al alza que venían registrando desde 2003 (gráfico 3). Las medidas restrictivas más recientes se han adoptado principalmente en unos pocos sectores, en particular en las industrias basadas en los recursos naturales y en los servicios financieros. La acumulación de medidas restrictivas en los últimos años y su continua tendencia al alza, así como el endurecimiento de los procedimientos de control de las entradas de IED, han hecho aumentar el riesgo de proteccionismo en materia de inversiones.

Si bien numerosos países siguen aplicando medidas de urgencia o manteniendo una cantidad considerable de activos tras las operaciones de rescate, han comenzado a suprimirse los planes de ayuda y a liquidarse los pasivos resultantes de las medidas de urgencia. El proceso es relativamente lento. Según las estimaciones, en abril de 2011 los activos y pasivos de empresas financieras y no financieras en manos de los gobiernos estaban valorados en más de 2 billones de dólares. El grueso de estos corresponde a varios cientos de empresas del sector financiero. Todo ello apunta a una posible oleada de privatizaciones en los próximos años.

Gráfico 3. Evolución de la reglamentación nacional, 2000-2010
(En porcentaje)



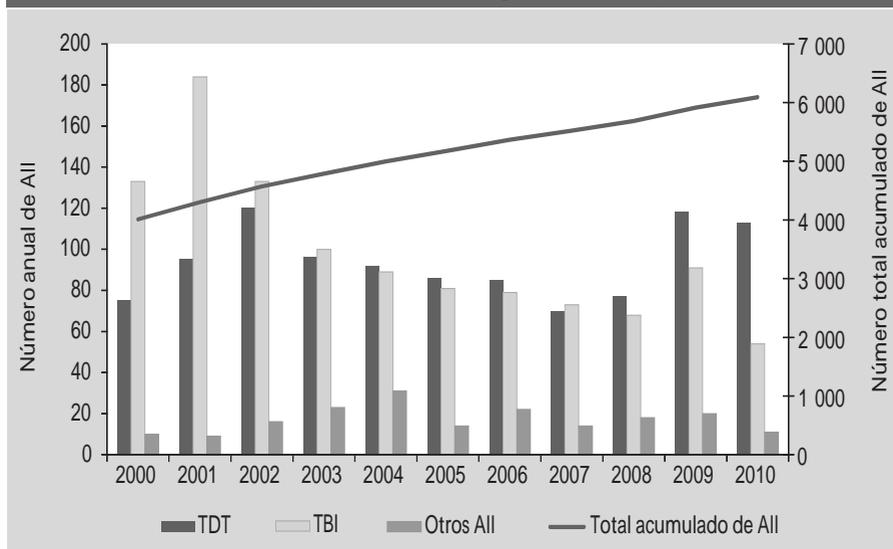
Fuente: UNCTAD, *World Investment Report 2011*.

El régimen internacional de inversiones: excesivo e insuficiente

Con la concertación de 178 nuevos All en 2010 —más de tres nuevos tratados cada semana— se alcanzó un total acumulado de 6.092 acuerdos al final del año (gráfico 4). Se prevé que esta tendencia al aumento se mantenga en 2011; en los cinco primeros meses del año se firmaron 48 nuevos All y en la actualidad se están negociando más de 100. Aún no se sabe cómo afectará al régimen general de los All el traspaso de las competencias respectivas de los Estados miembros de la UE a las instituciones europeas (en la actualidad hay más de 1.300 tratados bilaterales de inversión (TBI) entre Estados miembros y no miembros de la UE). En 2010 se iniciaron por lo menos 25 nuevos casos de solución de diferencias entre inversores y Estados en relación con estos tratados y se tomaron 47 decisiones, con lo que se elevó a 390 el número total de casos conocidos, y a 197 el número de casos resueltos. La abrumadora mayoría de estos casos fueron iniciados por inversores de países desarrollados, sobre todo contra países en desarrollo. Los laudos dictados en 2010 inclinaron aún más la balanza general a favor de los Estados, que ganaron 78 casos y perdieron 59.

A medida que los países siguen concertando All, a veces con nuevas disposiciones destinadas a establecer un nuevo equilibrio entre los derechos y obligaciones de los Estados y las empresas, y a garantizar la coherencia entre los All y otras políticas públicas, se intensifican los debates sobre la futura orientación del régimen de los All y la forma de mejorar su contribución al desarrollo sostenible. A nivel nacional, ello se refleja en un diálogo cada vez mayor entre las diversas partes interesadas en el ámbito de las inversiones, en particular la sociedad civil,

Gráfico 4. Número de nuevos tratados bilaterales de inversión (TBI), tratados sobre doble tributación (TDT) y otros acuerdos internacionales de inversión (AII), cifras anuales y acumuladas, 2000-2010



Fuente: UNCTAD, *World Investment Report 2011*.

las empresas y los parlamentarios. A nivel internacional, cabe citar, por ejemplo, los debates intergubernamentales celebrados en la edición de 2010 del Foro Mundial de Inversiones de la UNCTAD, en la Comisión de la Inversión, la Empresa y el Desarrollo de la UNCTAD y en las reuniones conjuntas de la OCDE y la UNCTAD sobre la inversión.

Habida cuenta de los miles de tratados vigentes, las múltiples negociaciones en curso y los numerosos mecanismos de solución de diferencias existentes, el régimen actual de los AII se está volviendo demasiado grande y difícil de manejar tanto para los gobiernos como para los inversores. Sin embargo, solo brinda protección a dos tercios del acervo mundial de IED y abarca únicamente una quinta parte de las posibles relaciones bilaterales en materia de inversión. Para que la cobertura fuera total sería necesario concertar otros 14.100 tratados bilaterales. Esto plantea dudas no solo acerca de los esfuerzos necesarios para completar la red mundial de AII, sino también sobre los efectos del régimen de los AII y su

contribución a la promoción y protección de las inversiones y sobre la forma de aprovechar las posibilidades de desarrollo que ofrecen los AII.

Aumento de la interacción entre las políticas de IED y las políticas industriales

La interacción de las políticas de IED con las políticas industriales es cada vez mayor a nivel nacional e internacional. A *nivel nacional*, esa interrelación se refleja en la formulación de directrices nacionales de inversión específicas; la orientación hacia determinados tipos de inversión o categorías concretas de inversores extranjeros con fines de desarrollo industrial; el establecimiento de incentivos para la inversión en determinadas industrias, actividades o regiones; y la facilitación de las inversiones de acuerdo con las estrategias de desarrollo industrial. Los países también imponen restricciones selectivas a la IED en sus políticas industriales para proteger a las industrias incipientes, las empresas líderes nacionales o las industrias nacionales en dificultades en épocas de crisis.

A *nivel internacional*, las políticas industriales se apoyan en la promoción de la IED a través de los AII, en particular cuando el AII respectivo contiene elementos relativos a sectores específicos. Al mismo tiempo, las disposiciones de los AII pueden limitar la capacidad normativa para adoptar políticas industriales. A fin de evitar limitaciones normativas indebidas, los AII han previsto varios mecanismos de flexibilidad, como exenciones y reservas para determinadas industrias, excepciones generales o excepciones por motivos de seguridad nacional. Según los estudios monográficos de la UNCTAD sobre las reservas expresadas en los AII, los países tienden a conservar más espacio de políticas para el sector de los servicios que para los sectores primario y manufacturero. Dentro del sector de los servicios, la mayoría de las reservas se han introducido en el ámbito del transporte, las finanzas y las comunicaciones.

El reto general consiste en gestionar la interacción de las políticas de IED y las políticas industriales de manera que ambas contribuyan al desarrollo. Es preciso establecer un equilibrio entre fortalecer la capacidad productiva nacional, por una parte, e impedir el proteccionismo en materia de comercio e inversión, por otra. Una mejor coordinación internacional puede contribuir a evitar la adopción de políticas de "empobrecimiento del vecino" y a crear sinergias para la cooperación mundial.

Las normas sobre la responsabilidad social de las empresas influyen cada vez más en las políticas de inversión

En los últimos años, las normas relativas a la responsabilidad social de las empresas se han convertido en unos instrumentos no vinculantes únicos. Esas normas suelen centrarse en las actividades de las ETN y, por ello, son cada vez más importantes para la inversión internacional en un momento en que se están intensificando los esfuerzos por establecer un nuevo equilibrio entre los derechos y obligaciones de los Estados y los inversores. A su vez, las ETN pueden influir, mediante sus inversiones extranjeras y sus cadenas mundiales de valor, en las prácticas sociales y ambientales de las empresas de todo el mundo. En la actualidad las normas relativas a la responsabilidad social de las empresas presentan múltiples niveles, facetas e interconexiones. Las normas de las Naciones Unidas, la Organización Internacional del Trabajo (OIT) y la OCDE permiten definir los principios básicos de la responsabilidad social de las empresas y dar orientación al respecto. Además, hay docenas de iniciativas internacionales a cargo de múltiples partes interesadas, cientos de iniciativas de asociaciones empresariales y miles de códigos de distintas empresas que establecen normas sobre las prácticas sociales y ambientales de las empresas a nivel nacional e internacional.

Las normas relativas a la responsabilidad social de las empresas plantean una serie de problemas sistémicos. Un problema fundamental que afecta a la mayoría de esas normas es el de conseguir que las empresas las cumplan efectivamente. Además, hay lagunas, superposiciones e incoherencias en cuanto a su alcance global, las cuestiones que abarcan, el tipo de industria al que se aplican y su aceptación por las empresas. Las normas voluntarias pueden complementar las iniciativas reguladoras de los gobiernos, pero también pueden socavarlas, sustituirlas o apartarse de ellas. Por último, la información presentada por las empresas sobre su cumplimiento de esas normas de responsabilidad social sigue siendo poco uniforme y difícil de comparar.

Los gobiernos pueden contribuir en gran medida a crear un marco normativo e institucional coherente que permita abordar los retos y oportunidades planteados por el conjunto de las normas relativas a la responsabilidad social de las empresas. Entre las diversas opciones disponibles para promover esas normas figuran apoyar el establecimiento de nuevas normas relativas a la responsabilidad social de las empresas; aplicar dichas normas a los contratos del sector público; fomentar la capacidad de los países en desarrollo para adoptar tales normas; promover la

presentación de informes sobre el cumplimiento de esas normas y la inversión responsable; adoptar normas de este tipo en el marco de iniciativas reguladoras; reforzar los mecanismos de promoción del cumplimiento de las normas internacionales vigentes; e incluir normas relativas a la responsabilidad social de las empresas en los AI. Los distintos enfoques que ya han comenzado a adoptarse combinan cada vez más instrumentos reguladores y voluntarios para fomentar las prácticas empresariales responsables.

Si bien las normas relativas a la responsabilidad social de las empresas tienen por objeto promover objetivos de desarrollo sostenible, en el contexto de la producción internacional hay que procurar que no se conviertan en obstáculos al comercio y la inversión. El objetivo de promover la inversión es compatible con las normas relativas a la responsabilidad social de las empresas. En la comunidad internacional hay debates en curso sobre la inversión responsable. Por ejemplo, en 2010 los dirigentes del G-20 alentaron a los países y las empresas a que cumplieran los Principios para una inversión agrícola responsable elaborados por la UNCTAD, el Banco Mundial, el Fondo Internacional de Desarrollo Agrícola (FIDA) y la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO) y solicitaron a dichas organizaciones que prepararan opciones para promover una inversión responsable en la agricultura.

FORMAS NO ACCIONARIAS DE PRODUCCIÓN INTERNACIONAL Y DESARROLLO

En la actualidad la producción internacional ya no gira exclusivamente en torno a la IED y el comercio (gráfico 5). Las formas no accionarias (FNA) de producción internacional son cada vez más importantes; en 2010 generaron más de 2 billones de dólares en ventas, gran parte de ellas en países en desarrollo. Son, entre otras, la fabricación por contrato, la subcontratación de servicios, la agricultura por contrato, las franquicias, la concesión de licencias, los contratos de gestión y otros tipos de relaciones contractuales que permiten a las ETN coordinar actividades en sus cadenas mundiales de valor e influir en la gestión de las empresas de los países receptores sin tener ninguna participación en ellas.

Gráfico 5. En la producción internacional ha surgido una opción intermedia entre la IED y el comercio con considerables repercusiones para el desarrollo



El Informe sobre las inversiones en el mundo 2011 trata de colmar las lagunas en los análisis de políticas

Fuente: UNCTAD, World Investment Report 2011.

Desde la perspectiva del desarrollo, tanto las asociaciones basadas en FNA como las filiales extranjeras (es decir, la IED) permiten a los países receptores integrarse en cadenas mundiales de valor. Una ventaja fundamental de las FNA es que son acuerdos flexibles con empresas locales, lo que motiva a las ETN a invertir en la viabilidad de sus socios mediante la difusión de conocimientos, tecnología y competencias. Ello brinda a las economías receptoras bastantes oportunidades de fomentar la capacidad industrial a largo plazo a través de una serie de aspectos fundamentales que influyen en el desarrollo, como el empleo, la adición de valor, la generación de exportaciones y la adquisición de tecnología (cuadro 4). Por otra parte, al establecer una filial local mediante la IED, una ETN muestra su compromiso a largo plazo con la economía receptora. Atraer IED es también la mejor opción para las economías con una capacidad productiva limitada.

Las FNA pueden ser más apropiadas que la IED en situaciones complicadas. En la agricultura, por ejemplo, es más fácil abordar las cuestiones relacionadas con la inversión responsable —respeto de los derechos y los medios de subsistencia de los agricultores locales y aprovechamiento sostenible de los recursos— mediante la agricultura por contrato que mediante adquisiciones de tierras a gran escala.

Para los responsables de las políticas de los países en desarrollo, el aumento de las FNA no solo brinda nuevas oportunidades para fomentar la capacidad productiva y la integración en las cadenas mundiales de valor, sino que también plantea nuevos desafíos, ya que cada FNA repercute de manera diferente en el desarrollo y en las políticas.

Cuadro 4. Principales repercusiones de las FNA en el desarrollo

Tipo de repercusión	Principales conclusiones
Creación de empleo y condiciones de trabajo	<ul style="list-style-type: none"> • Las FNA pueden contribuir de manera significativa a la creación de empleo: en particular, la fabricación por contrato, la subcontratación de servicios y las franquicias abarcan una proporción importante del empleo total en los países en que tienen lugar • Suscitan preocupación las condiciones de trabajo en el caso de la fabricación por contrato basada en mano de obra barata en algunos países con marcos normativos relativamente débiles • Preocupa la estabilidad del empleo, sobre todo en el caso de la fabricación por contrato y la subcontratación, ya que el trabajo por contrato está más expuesto a los ciclos económicos
Valor añadido y vinculaciones a nivel local	<ul style="list-style-type: none"> • Las FNA generan un considerable valor añadido y contribuyen en gran medida al PIB de los países en desarrollo en que las diversas modalidades adquieren una mayor dimensión • Preocupa que a menudo el valor añadido de la fabricación por contrato es limitado cuando los procesos contratados son solo una pequeña parte de toda la cadena de suministro o del producto final • Las FNA generan un valor añadido adicional gracias al uso de proveedores locales, a veces mediante relaciones no accionariales "de segundo nivel"
Generación de exportaciones	<ul style="list-style-type: none"> • Las FNA permiten a sus socios locales acceder a las redes internacionales de las ETN; en el caso de las formas que recurren a mercados internacionales (por ejemplo, la fabricación por contrato, la subcontratación, los contratos de gestión en el sector turístico), ello genera considerables exportaciones y aumenta la estabilidad de las ventas de exportación • En el caso de la fabricación por contrato, esta tendencia se ve parcialmente contrarrestada por el aumento de las importaciones de productos necesarios para la elaboración • Las FNA con fines de penetración en los mercados (como las franquicias, la concesión de licencias de marcas o los contratos de gestión) pueden provocar un aumento de las importaciones
Transferencia de tecnología y de conocimientos especializados	<ul style="list-style-type: none"> • Las relaciones basadas en FNA consisten esencialmente en un tipo de transferencia de propiedad intelectual a un socio local, protegida por el contrato • Algunas FNA, como las franquicias, la concesión de licencias o los contratos de gestión, implican la transferencia de tecnología, modelos empresariales y/o conocimientos especializados y suelen ir acompañadas de la capacitación del personal y los directivos locales • Se ha comprobado que, en la fabricación por contrato, los socios locales en las FNA han aumentado su productividad, en particular en el sector de la electrónica • Los socios en las FNA pueden convertirse en importantes fabricantes de tecnología por méritos propios (por ejemplo, en el caso de la fabricación por contrato y la subcontratación de servicios) • También pueden permanecer atrapados en actividades de bajo contenido tecnológico • Las FNA, por su naturaleza, promueven la iniciativa empresarial a nivel local; su influencia positiva en el fomento de los conocimientos empresariales es especialmente notable en el caso de las franquicias

(Cont. pág. 20)

Cuadro 4. Principales repercusiones de las FNA en el desarrollo (conclusión)

Tipo de repercusión	Principales conclusiones
Repercusiones sociales y ambientales	<ul style="list-style-type: none"> • Las FNA pueden ser un mecanismo para transferir las mejores prácticas sociales y ambientales internacionales • Preocupa que también pueden ser un mecanismo para que las ETN eludan esas prácticas
Fomento de la capacidad industrial a largo plazo	<ul style="list-style-type: none"> • Gracias a la suma de los efectos mencionados, las FNA pueden apoyar o acelerar el desarrollo de modernas capacidades productivas locales en los países en desarrollo • En particular, las FNA fomentan la creación de empresas locales y la inversión interna en activos productivos, así como la integración de esa actividad económica local en cadenas de valor mundiales • Es preciso resolver los problemas suscitados por algunas cuestiones, como la dependencia a largo plazo de fuentes de tecnología extranjeras, la excesiva dependencia de cadenas mundiales de valor gestionadas por ETN para actividades de escaso valor añadido, y el "desarraigo" de algunas FNA

Fuente: UNCTAD, World Investment Report 2011.

La decisión de las ETN de "fabricar o comprar" y las FNA como opción intermedia

La principal de las competencias básicas de una ETN es su capacidad de coordinar actividades en una cadena mundial de valor. Las ETN pueden optar por realizar esas actividades en la propia empresa (internalización) o confiar la tarea a otras empresas (externalización) – una elección parecida a la decisión de "fabricar o comprar". Cuando la internalización tiene una dimensión transfronteriza da lugar a la IED, en la que las corrientes internacionales de bienes, servicios, información y otros activos están dentro de la empresa y bajo el pleno control de la ETN. La externalización da lugar o bien a un comercio independiente, en el que la ETN no ejerce ningún control sobre otras empresas, o bien, como opción intermedia, a relaciones no accionariales entre empresas en las que los acuerdos contractuales y el poder de negociación relativo condicionan el funcionamiento y la conducta de las empresas del país receptor. Ese "condicionamiento" puede influir de manera sustancial en la marcha de los negocios al obligar a la empresa del país receptor, por ejemplo, a invertir en equipos, modificar procesos, adoptar nuevos procedimientos, mejorar las condiciones de trabajo o utilizar determinados proveedores.

La configuración final de la propiedad y el control de una cadena mundial de valor es el resultado de una serie de decisiones estratégicas de la ETN. En una cadena de valor típica, la ETN supervisa una secuencia de actividades que van desde la adquisición de insumos, la fabricación y la distribución, hasta la venta y los servicios de posventa (gráfico 6). Además, las empresas realizan actividades —por ejemplo, de tecnología de la información o de investigación y desarrollo— que apoyan todos los segmentos de la cadena de valor (partes superiores del gráfico 6).

Gráfico 6. Algunos ejemplos de FNA a lo largo de la cadena de valor

Servicios y apoyo a las empresas				
• Subcontratación de servicios empresariales				
Desarrollo de tecnología/propiedad intelectual				
• I+D por contrato, diseño por contrato, obtención de licencias				
Adquisiciones/logística de aprovisionamiento	Operaciones/manufactura	Logística de salida/distribución	Ventas, prestación de servicios, comercialización	Servicios de posventa
<ul style="list-style-type: none"> • Agricultura por contrato • Centros de adquisiciones • Fabricación por contrato (intermediarios) 	<ul style="list-style-type: none"> • Fabricación por contrato (montaje/producto final) • Concesión de licencias 	<ul style="list-style-type: none"> • Logística por contrato 	<ul style="list-style-type: none"> • Franquicias • Contratos de gestión • Concesiones • Concesiones de licencias de marcas 	<ul style="list-style-type: none"> • Subcontratación de servicios de posventa • Centros de llamadas

Fuente: UNCTAD, *World Investment Report 2011*.

En una empresa plenamente integrada, todas las actividades de esos segmentos de la cadena de valor se llevan a cabo en la propia empresa (internalización) y constituyen IED si se realizan en el extranjero. No obstante, las ETN pueden optar en todos los segmentos de la cadena de valor por externalizar actividades mediante diversos tipos de FNA. Por ejemplo, en lugar de establecer una filial manufacturera (es decir, IED) en un país receptor, la ETN puede subcontratar la producción a un fabricante o conceder una licencia de producción a una empresa local.

La decisión final de la ETN entre la IED y las FNA (o el comercio) en cualquier segmento de la cadena de valor se basa en su estrategia, los costos y beneficios relativos, los riesgos asociados y la viabilidad de las opciones posibles. En algunos segmentos de la cadena de valor las FNA pueden sustituir a la IED, mientras que en otros ambas pueden complementarse.

El valor de las FNA supera los 2 billones de dólares, principalmente en los países en desarrollo

Se estima que en 2010 la actividad de las FNA transfronterizas generó más de 2 billones de dólares en ventas. De esa suma, entre 1,1 y 1,3 billones correspondieron a la fabricación por contrato y la subcontratación de servicios, entre 330.000 y 350.000 millones a las franquicias, entre 340.000 y 360.000 millones a la concesión de licencias y alrededor de 100.000 millones a los contratos de gestión. En el cuadro 5 se muestra el desglose de algunas industrias por FNA.

Estas estimaciones son incompletas, puesto que solo incluyen a las industrias más importantes en las que predomina cada tipo de FNA. El total tampoco tiene en cuenta otras formas no accionariales de producción, como la agricultura por contrato y las concesiones, que son importantes en los países en desarrollo. Por ejemplo, las actividades agrícolas por contrato de las ETN están extendidas por todo el mundo, se llevan a cabo en más de 110 economías en desarrollo y en transición, abarcan una amplia gama de productos básicos agrícolas y representan una elevada proporción de la producción.

El tamaño relativo varía enormemente. En la industria del automóvil, la fabricación por contrato representa el 30% de las exportaciones mundiales de componentes de automóviles y una cuarta parte del empleo. En cambio, en el sector de la electrónica, la fabricación por contrato representa una parte significativa del comercio y del empleo. En las industrias intensivas en mano de obra, como las de las prendas de vestir, el calzado y los juguetes, la fabricación por contrato es aún más importante.

Al poner diferentes formas de producción internacional en perspectiva, en 2010 la actividad transfronteriza relacionada con determinadas FNA ascendió a 2 billones de dólares, mientras que las exportaciones de las filiales extranjeras de ETN se cifraron en unos 6 billones de dólares. Sin embargo, las FNA son particularmente importantes en los países en desarrollo. En muchas industrias, los países en desarrollo abarcan casi la totalidad del empleo y las exportaciones relacionados con las FNA, en comparación con su participación en el acervo mundial de IED, que es del 30%, y en el comercio mundial, inferior al 40%.

Las FNA también están experimentando un rápido crecimiento. En la mayoría de los casos, el crecimiento de las FNA es mayor que el de las industrias en las que operan. Ese crecimiento se debe a una serie de ventajas esenciales de las FNA para las ETN: 1) la relativamente baja inversión inicial y el limitado capital de

Cuadro 5. Cifras clave de las FNA transfronterizas en determinadas industrias, 2010

(Valor en miles de millones de dólares, empleo en millones de personas)

		Estimación correspondiente a las FNA en todo el mundo		
		Ventas	Valor añadido	Empleo
Fabricación por contrato – determinadas industrias intensivas en tecnología y capital				
Electrónica	230-240	20-25	1,4-1,7	1,3-1,5
Componentes de automóviles	200-220	60-70	1,1-1,4	0,3-0,4
Productos farmacéuticos	20-30	5-10	0,1-0,2	0,05-0,1
Fabricación por contrato – determinadas industrias intensivas en mano de obra				
Prendas de vestir	200-205	40-45	6,5-7,0	6,0-6,5
Calzado	50-55	10-15	1,7-2,0	1,6-1,8
Juguetes	10-15	2-3	0,4-0,5	0,4-0,5
Subcontratación de servicios				
Subcontratación de servicios de tecnología de la información y procedimientos de trabajo ^a	90-100	50-60	3,0-3,5	2,0-2,5
Franquicias				
Servicios de venta al por menor, hostelería, restauración, suministro de comidas por contrato, servicios empresariales y de otra índole	330-350	130-150	3,8-4,2	2,3-2,5
Contratos de gestión – una industria				
Hostelería	15-20	5-10	0,3-0,4	0,1-0,15
		Estimación correspondiente a las FNA en todo el mundo		
	Derechos de licencia		Ventas asociadas	Valor añadido asociado
Concesión de licencias		17-18	340-360	90-110
Todas las industrias				

Fuente: UNCTAD, *World Investment Report 2011*.

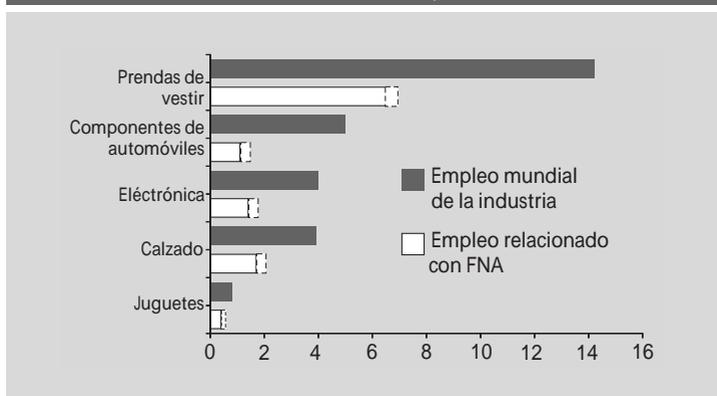
^a Por razones de fiabilidad de los datos, esta estimación refleja únicamente ventas transfronterizas y, por consiguiente, es una subestimación de la actividad de las FNA en este sector.

explotación necesarios; 2) el riesgo reducido; 3) la flexibilidad para adaptarse a las variaciones del ciclo económico y la demanda; y 4) la existencia de una base para externalizar actividades no esenciales que a menudo pueden ser realizadas por otros operadores a un costo inferior.

Las FNA generan un importante empleo formal en los países en desarrollo

La UNCTAD estima que entre 18 y 21 millones de trabajadores de todo el mundo trabajan directamente en empresas que funcionan en virtud de acuerdos de las FNA, la mayoría de las cuales se dedican a la fabricación por contrato, la subcontratación de servicios y las franquicias (gráfico 7). Alrededor del 80% del empleo generado por las FNA se da en economías en desarrollo y en transición. El empleo en la fabricación por contrato y, en menor medida, en la subcontratación de servicios, se produce principalmente en países en desarrollo. Lo mismo cabe decir de otras FNA, pese a que no hay cifras a nivel mundial; en Mozambique, por ejemplo, la agricultura por contrato ha incorporado a unos 400.000 pequeños agricultores a cadenas mundiales de valor.

Gráfico 7. Estimación del empleo mundial en la fabricación por contrato en determinadas industrias, 2010
(En millones de empleados)



Fuente: UNCTAD, *World Investment Report 2011*.

Las condiciones de trabajo en las FNA basadas en mano de obra barata suelen ser motivo de preocupación y varían considerablemente según la modalidad y la estructura jurídica, social y económica del país en que desarrollan su actividad las empresas que utilizan FNA. Los factores que influyen en las condiciones de trabajo de las FNA son la participación de los gobiernos en la definición, comunicación y aplicación de normas laborales y los sistemas de aprovisionamiento de las ETN. La responsabilidad social de las ETN ha sobrepasado sus propios límites legales y ha llevado a muchas a ejercer una mayor influencia sobre las actividades de sus socios en la cadena de valor. Es cada vez más frecuente que, a fin de gestionar riesgos y proteger su marca y su imagen, las ETN influyan en sus socios de las FNA mediante códigos de conducta y promuevan normas laborales internacionales y buenas prácticas de gestión.

También preocupa el relativo "desarraigo" de las FNA. La estacionalidad de las industrias, la fluctuación de las tendencias de la demanda de las ETN y la facilidad con que pueden trasladar a otros lugares la producción mediante FNA pueden influir enormemente en las condiciones de trabajo de las empresas que adoptan FNA y en la estabilidad del empleo.

Las FNA suelen contribuir de manera importante al PIB

El impacto de las FNA en el valor añadido local puede ser considerable. Depende de cómo los acuerdos de FNA encajen en las cadenas mundiales de valor gestionadas por ETN y, por lo tanto, de cuánto valor se retiene en la economía receptora. También depende de las posibilidades de establecer vínculos con otras empresas y de sus capacidades subyacentes.

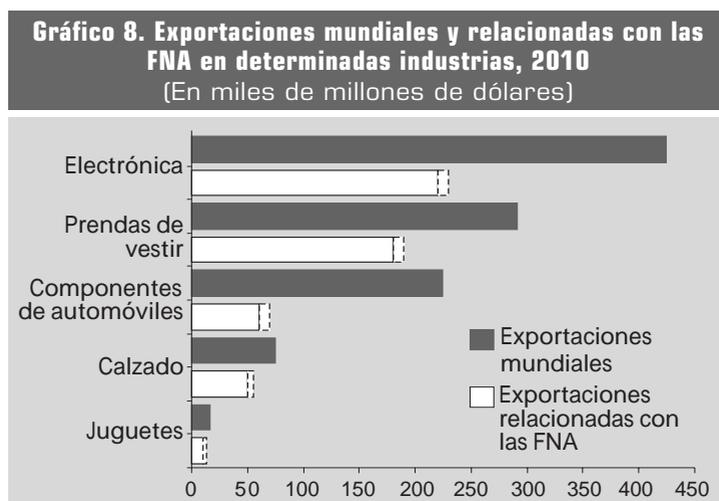
Es posible que, en las FNA orientadas a mejorar la eficiencia, como la fabricación por contrato o la subcontratación de servicios, el valor retenido en el país receptor sea relativamente pequeño en comparación con el valor general creado en una cadena mundial de valor, cuando hay un escaso margen de aprovisionamiento local y los productos se importan, se elaboran y luego se exportan como ocurre, por ejemplo, en el sector de la electrónica. Si bien el valor retenido como parte del precio de venta del producto final quizás sea limitado, puede representar una importante contribución a la economía local, que en algunos países asciende a entre un 10% y un 15% del PIB.

El aprovisionamiento local y el impacto general en el valor añadido del país receptor aumentan si la introducción de la fabricación por contrato provoca una

concentración de las actividades de producción y exportación (por ejemplo, en agrupaciones de empresas o polos industriales). Cuantas más plantas haya y más numerosos sean los vínculos con ETN, mayores serán los efectos indirectos y el valor añadido local. Además, la agrupación de empresas puede reducir el riesgo de que las ETN trasladen la producción a otro lugar al hacer aumentar los costos de ese cambio.

Las FNA pueden mejorar las exportaciones

Las FNA están inextricablemente vinculadas al comercio internacional y configuran las pautas mundiales del comercio en muchos sectores. En los sectores de los juguetes, el calzado, las prendas de vestir y la electrónica, la fabricación por contrato representa más del 50% del comercio mundial (gráfico 8). Por lo tanto, las FNA pueden constituir una importante vía de acceso a los mercados para los países deseosos de un crecimiento impulsado por las exportaciones, y un importante punto de acceso a las cadenas mundiales de valor gestionadas por ETN, antes de poder crear gradualmente capacidades de exportación independientes. Los beneficios derivados del aumento de las exportaciones pueden verse parcialmente contrarrestados por un incremento de las importaciones —con la consiguiente reducción de dichos beneficios netos— cuando el valor añadido local es limitado, en especial en las primeras etapas del establecimiento de FNA.



Fuente: UNCTAD, *World Investment Report 2011*.

Las FNA contribuyen de manera importante a la adquisición de tecnología y conocimientos

Las FNA consisten básicamente en una transferencia de propiedad intelectual a una empresa de un país receptor bajo la protección de un contrato. En una concesión de licencias, una ETN da acceso a una propiedad intelectual a su socio en una FNA, por lo general bajo determinadas condiciones contractuales, pero a menudo con alguna capacitación o transferencia de conocimientos. En el caso de las franquicias internacionales, se transfieren modelos empresariales y suele ofrecerse una amplia capacitación y ayuda a los socios locales para el establecimiento adecuado de la nueva franquicia, lo que tiene importantes repercusiones en la difusión de tecnología.

En algunas economías del Asia Oriental y Sudoriental en particular, pero también en Europa Oriental, América Latina y el Asia Meridional, la adquisición y asimilación de tecnología y conocimientos por las empresas que utilizan FNA en los sectores de la electrónica, las prendas de vestir, los productos farmacéuticos, los servicios de tecnología de la información y la subcontratación de operaciones empresariales las han transformado en ETN y en líderes en el suministro de tecnología por méritos propios.

Si bien la adquisición y asimilación de tecnología mediante las FNA es un fenómeno generalizado, no debe darse por sentado, en especial en el caso de los proveedores de segundo y tercer nivel, con quienes los vínculos pueden ser insuficientes o de baja calidad. Un factor esencial es la capacidad de absorción de los socios locales, que se refleja en los conocimientos existentes, la disponibilidad de trabajadores a los que poder capacitar para que adquieran nuevos conocimientos y los requisitos básicos necesarios para convertir los conocimientos adquiridos en nuevas iniciativas empresariales, en particular el marco reglamentario, el entorno empresarial y el acceso a la financiación. Otro factor importante es el poder de negociación relativo de las ETN y los socios locales en las FNA. Ambos factores pueden verse influenciados por políticas apropiadas.

Ventajas e inconvenientes sociales y ambientales de las FNA

Preocupa que las FNA transfronterizas en algunas industrias puedan servir a las ETN para eludir las normas sociales y ambientales estrictas existentes en su red de producción. La presión de la comunidad internacional ha empujado a las ETN

a asumir una mayor responsabilidad con respecto a esas normas a lo largo de sus cadenas mundiales de valor. En la actualidad existen importantes pruebas que indican que las ETN son más propensas a adoptar prácticas inocuas para el medio ambiente que las empresas nacionales que se dedican a actividades equivalentes. El grado en que las ETN orientan las actividades de las FNA en lo que respecta a las prácticas sociales y ambientales depende, en primer lugar, de su percepción de los riesgos de responsabilidad legal (por ejemplo, reparación en caso de daños ambientales) y los riesgos empresariales (por ejemplo, los daños a su marca o la disminución de las ventas) y de su exposición a esos riesgos; y, en segundo lugar, de la medida en que puedan controlar las FNA. Las ETN se sirven de una serie de mecanismos para influir en sus socios en las FNA, como códigos de conducta, inspecciones y auditorías en las fábricas y programas de certificación por terceros.

Las FNA pueden ayudar a los países a integrarse en cadenas mundiales de valor y fomentar su capacidad productiva

La contribución inmediata al empleo, el PIB, las exportaciones y la base tecnológica local que pueden realizar las FNA ayuda a conseguir los recursos, los conocimientos y el acceso a las cadenas mundiales de valor necesarios para fomentar la capacidad industrial a largo plazo.

La contribución de las FNA al fomento de las capacidades productivas locales y las perspectivas de desarrollo industrial a largo plazo se produce en gran medida por sus efectos en el desarrollo de las empresas, ya que las FNA necesitan empresarios locales e inversión interna. Esa inversión interna, así como el acceso a la financiación local e internacional, se ve facilitada a menudo por las FNA ya sea mediante las medidas explícitas adoptadas por ETN en apoyo de sus socios locales ya sea mediante las garantías implícitas derivadas de la asociación con una gran ETN.

Si bien la posible contribución de las FNA al desarrollo a largo plazo está clara, suele preocupar (en especial en el caso de la fabricación por contrato y la concesión de licencias) la posibilidad de que los países que dependen considerablemente de las FNA para su desarrollo industrial permanezcan atrapados en segmentos de escaso valor añadido de las cadenas mundiales de valor gestionadas por ETN y mantengan su dependencia tecnológica. En tales casos, las economías en desarrollo correrían un mayor riesgo de ser vulnerables a un traslado de la actividad

productiva de las ETN a otros lugares, ya que las FNA están más "desarraigadas" que las actividades equivalentes de IED. Es preciso hacer frente a los riesgos conexos de "dependencia" y "desarraigo" mediante la incorporación de las FNA en las estrategias generales de desarrollo de los países.

Unas políticas adecuadas pueden ayudar a maximizar los beneficios de las FNA para el desarrollo

Las políticas son fundamentales para que los países obtengan los máximos beneficios para el desarrollo y reduzcan al mínimo los riesgos derivados de la integración de las empresas nacionales en las redes de FNA de las ETN (cuadro 6). Los responsables de las políticas tienen ante sí cuatro retos esenciales: deben encontrar, primero, la forma de integrar las políticas relativas a las FNA en el contexto global de las estrategias nacionales de desarrollo; segundo, la forma de apoyar la creación de capacidad productiva nacional para garantizar la disponibilidad de socios empresariales atractivos que puedan participar en cadenas mundiales de valor; tercero, la forma de promover y facilitar las FNA; y cuarto, la forma de hacer frente a sus efectos negativos.

Unas políticas de FNA que estén debidamente incorporadas en estrategias de desarrollo industrial:

- a) Garantizarán que los esfuerzos desplegados para atraer FNA mediante el fomento de la capacidad productiva interna y la puesta en marcha de iniciativas de facilitación y promoción estén dirigidos a las industrias, las cadenas de valor y las actividades o los segmentos específicos adecuados de las cadenas de valor;
- b) Apoyarán una modernización industrial acorde con el nivel de desarrollo de un país, garantizando que las empresas progresen hacia segmentos de la cadena de valor con mayor valor añadido y ayudando a los socios locales en las FNA a reducir su dependencia tecnológica, crear sus propias marcas o convertirse en fuentes de FNA por méritos propios.

Un elemento importante de las estrategias de desarrollo industrial que incorporan FNA son las medidas destinadas a prevenir y mitigar los efectos derivados del "desarraigo" de algunos tipos de FNA mediante la búsqueda de un equilibrio entre diversificación y especialización. La diversificación garantiza que las empresas nacionales participen en múltiples actividades de FNA, tanto en la misma cadena

Cuadro 6. Maximización de los beneficios de las FNA para el desarrollo

Esferas de acción	Medidas clave
Incorporación de las políticas relativas a las FNA en las estrategias generales de desarrollo	<ul style="list-style-type: none"> • Integrar las políticas relativas a las FNA en las estrategias de desarrollo industrial • Garantizar la coherencia con las políticas comerciales, tecnológicas y de inversión • Mitigar los riesgos de dependencia y apoyar las iniciativas de modernización
Fomento de la capacidad productiva nacional	<ul style="list-style-type: none"> • Promover la iniciativa empresarial • Mejorar la educación • Ofrecer acceso a la financiación • Mejorar las capacidades tecnológicas
Facilitación y promoción de las FNA	<ul style="list-style-type: none"> • Establecer un marco jurídico propicio • Promover las FNA mediante los organismos de promoción de las inversiones (OPI) • Lograr la adopción de medidas de apoyo por el país de origen • Hacer que las políticas internacionales favorezcan las FNA
Maneras de hacer frente a los efectos negativos	<ul style="list-style-type: none"> • Reforzar el poder de negociación de las empresas nacionales • Garantizar la competencia • Proteger los derechos laborales y el medio ambiente

Fuente: UNCTAD, *World Investment Report 2011*.

de valor como en diferentes cadenas, y se conecten con una amplia variedad de socios en las FNA. La especialización en cadenas de valor específicas mejora la ventaja competitiva de los socios locales en esas cadenas y puede facilitar, a largo plazo, el acceso a segmentos con mayor captación de valor. En general, esas medidas deberían tratar de mantener y aumentar el atractivo del país receptor para las ETN y mejorar la "adherencia" de las FNA mediante la creación de una masa local, agrupaciones de proveedores y una base tecnológica local. El aprendizaje y el perfeccionamiento continuos de los empresarios y trabajadores locales también son importantes para que las empresas nacionales puedan dedicarse a actividades con mayor valor añadido en caso de que las empresas extranjeras trasladen procesos de producción de la parte inferior de la cadena a lugares más baratos.

La mejora de la capacidad de las empresas locales para participar en FNA presenta varios aspectos relacionados con las políticas. Unas políticas empresariales proactivas, que van desde el fomento del establecimiento de nuevas empresas

hasta la promoción de redes de empresas, pueden reforzar la competitividad de los socios locales en las FNA. También es importante incluir las ciencias empresariales en los sistemas de educación formal, además de la formación profesional y el desarrollo de conocimientos especializados relativos a las FNA. Una combinación de políticas tecnológicas nacionales puede mejorar la capacidad de absorción local y crear agrupaciones y asociaciones tecnológicas. Puede mejorarse el acceso de los socios locales a la financiación mediante políticas de reducción de los costos de los préstamos y los riesgos asociados a los créditos a las PYMES, o bien ofreciendo alternativas a los créditos bancarios tradicionales. Las iniciativas de facilitación también pueden consistir en promover el respeto de normas laborales básicas y la responsabilidad social de las empresas.

La promoción y facilitación de los acuerdos de FNA dependen, en primer lugar, de la existencia de normas claras y estables que regulen las relaciones contractuales entre los socios participantes en las FNA, en particular la transparencia y la coherencia. Esto es importante porque los acuerdos de FNA suelen regirse por múltiples leyes y reglamentos. También puede ser útil contar con unas leyes propicias específicas para las FNA (por ejemplo, leyes sobre las franquicias, normas sobre la agricultura por contrato) y una protección adecuada de la propiedad intelectual (particularmente pertinente para las FNA con gran intensidad de propiedad intelectual, como la concesión de licencias, las franquicias y, a menudo, la fabricación por contrato). Si bien la participación actual de los organismos de promoción de las inversiones en la promoción de FNA específicas sigue siendo limitada, éstos podrían ampliar sus competencias más allá de la IED para informar sobre las oportunidades de las FNA, ofrecer servicios de intermediación e incentivar el establecimiento de nuevas empresas.

A fin de hacer frente a los efectos negativos de las FNA, es importante reforzar el poder de negociación de los socios locales frente a las ETN para garantizar que los contratos se basen en una distribución equitativa de los riesgos y los beneficios. La elaboración de contratos modelo o de directrices de negociación de FNA específicos para cada industria puede contribuir al logro de ese objetivo. Si las ETN que participan en FNA adquieren posiciones dominantes, pueden abusar de su poder de mercado en detrimento de sus competidores (nacionales y extranjeros) y de sus propios socios comerciales. Por lo tanto, las políticas de promoción de las FNA deben ir acompañadas de políticas de salvaguardia de la competencia. También puede ser necesario tener en cuenta otros criterios de interés público. Es esencial proteger las capacidades y actividades tradicionales autóctonas, que

pueden verse desplazadas por un rápido crecimiento de las cuotas de mercado de las FNA que tienen éxito.

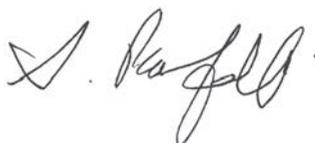
Por ejemplo, en el caso de la agricultura por contrato, ese tipo de políticas daría lugar a la elaboración de contratos modelo o directrices para ayudar a los pequeños agricultores en sus negociaciones con las ETN; la enseñanza de métodos agrícolas sostenibles; la provisión de tecnologías apropiadas y servicios gubernamentales de extensión para mejorar las capacidades de los agricultores por contrato; y el desarrollo de infraestructuras para mejorar las oportunidades económicas de los agricultores por contrato en las zonas alejadas. La inversión directa de las ETN en adquisiciones de tierras a gran escala sería menos problemática si se diera más importancia a la agricultura por contrato en las políticas públicas.

Por último, las iniciativas de los países de origen y la comunidad internacional también pueden desempeñar un papel positivo. Las políticas de los países de origen destinadas expresamente a promover FNA en el extranjero conllevan la ampliación de los programas nacionales de seguros de exportación y los seguros contra riesgos políticos para que también abarquen algunos tipos de FNA. A nivel internacional, pese a que no hay un marco jurídico y normativo integral para promover las FNA y su contribución al desarrollo, existen políticas internacionales propicias que van desde los acuerdos pertinentes de la OMC y, hasta cierto punto, los AII, hasta las iniciativas no vinculantes que contribuyen a armonizar las normas que regulan la relación entre las partes privadas en las FNA o las orientan en la elaboración de contratos de FNA.

* * *

La inversión extranjera directa es un componente esencial del motor del crecimiento mundial. Sin embargo, la recuperación de la IED tras la crisis ha tardado en despegar y está distribuida de manera desigual, ya que los países pobres en especial siguen atravesando una "recesión de IED". Muchas incertidumbres siguen acechando a los inversores en la economía mundial. Las nuevas políticas nacionales e internacionales envían mensajes contradictorios a los inversores y la formulación de políticas de inversión es cada vez más compleja debido a la evolución de la producción internacional y a la difuminación de los límites entre la IED, las formas no accionariales de producción y el comercio. El aumento de

las FNA plantea nuevos retos, pero también crea nuevas oportunidades para mejorar la integración de los países en desarrollo en la economía mundial. El *Informe sobre las inversiones en el mundo 2011* tiene por objeto ayudar a los responsables de la formulación de políticas de los países en desarrollo y a los organismos internacionales de desarrollo a superar esos retos y aprovechar esas oportunidades a fin de elevar su nivel de desarrollo.



Ginebra, junio de 2011

Supachai Panitchpakdi
Secretario General de la UNCTAD

LISTA DE INFORMES ANTERIORES SOBRE LAS INVERSIONES EN EL MUNDO

World Investment Report 2010: Investing in a Low-carbon Economy.

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

World Investment Report 2008: Transnational Corporations and the Infrastructure Challenge.

World Investment Report 2007: Transnational Corporations, Extractive Industries and Development.

World Investment Report 2006: FDI from Developing and Transition Economies: Implications for Development.

World Investment Report 2005: Transnational Corporations and the Internationalization of R&D.

World Investment Report 2004: The Shift Towards Services

World Investment Report 2003: FDI Policies for Development: National and International Perspectives

World Investment Report 2002: Transnational Corporations and Export Competitiveness

World Investment Report 2001: Promoting Linkages

World Investment Report 2000: Cross-border Mergers and Acquisitions and Development

World Investment Report 1999: Foreign Direct Investment and the Challenge of Development

World Investment Report 1998: Trends and Determinants

World Investment Report 1997: Transnational Corporations, Market Structure and Competition Policy

World Investment Report 1996: Investment, Trade and International Policy Arrangements

World Investment Report 1995: Transnational Corporations and Competitiveness

World Investment Report 1994: Transnational Corporations, Employment and the Workplace

World Investment Report 1993: Transnational Corporations and Integrated International Production

World Investment Report 1992: Transnational Corporations as Engines of Growth

World Investment Report 1991: The Triad in Foreign Direct Investment

Todos están disponibles en www.unctad.org/wir

CÓMO ADQUIRIR LAS PUBLICACIONES

Las publicaciones pueden adquirirse en los distribuidores de las publicaciones de la Naciones Unidas de todo el mundo o encargarse a la dirección siguiente:

United Nations Publications Customer Service
c/o National Book Network
15200 NBN Way
PO Box 190
Blue Ridge Summit, PA 17214
correo electrónico: unpublications@nbnbooks.com

<https://unp.un.org/>

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

División de la Inversión y la Empresa
Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo
Palacio de las Naciones, oficina E-10052
CH-1211 Ginebra 10 Suiza

Teléfono: +41 22 917 4533

Fax: +41 22 917 0498

web: www.unctad.org/diae

