



# **INFORME SOBRE LAS INVERSIONES EN EL MUNDO** 2013

## **PANORAMA GENERAL**

**LAS CADENAS DE VALOR MUNDIALES:  
INVERSIÓN Y COMERCIO PARA EL DESARROLLO**



## NOTA

La División de la Inversión y la Empresa de la UNCTAD es un centro mundial de excelencia que se ocupa de las cuestiones relacionadas con la inversión y el desarrollo empresarial en el sistema de las Naciones Unidas. Cuenta con cuatro décadas de experiencia y práctica internacional en la investigación, el análisis de políticas, la creación de consensos intergubernamentales y en la prestación de asistencia técnica a más de 150 países.

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 a 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 (excepto Chile, México, 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:** los Estados de Europa Sudoriental, la Comunidad de Estados Independientes y Georgia.

**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 Hong Kong (China), Macao (China) ni la Provincia china de Taiwán.

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

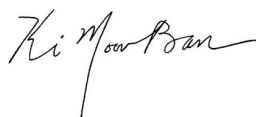
El *Informe sobre las inversiones en el mundo 2013* llega en un momento importante. La comunidad internacional está realizando un esfuerzo final para alcanzar los Objetivos de Desarrollo del Milenio en la fecha prevista de 2015. Al mismo tiempo, las Naciones Unidas están tratando de forjar la idea que guíe la agenda para el desarrollo a partir de 2015. Una información creíble y objetiva sobre la inversión extranjera directa (IED) puede contribuir al éxito en ese doble empeño.

La IED mundial disminuyó en 2012, debido, sobre todo, a la persistencia de la fragilidad macroeconómica y la incertidumbre de los inversores acerca de las políticas. Además, en los próximos dos años solo se prevén aumentos moderados.

Sin embargo, como revela el *Informe*, el panorama mundial oculta varios avances dinámicos importantes. En 2012, las economías en desarrollo absorbieron —por primera vez en la historia— más IED que los países desarrollados, y cuatro economías en desarrollo se situaron entre los cinco principales receptores del mundo. Los países en desarrollo generaron también casi un tercio de las salidas mundiales de IED, siguiendo una trayectoria ascendente que parece mantenerse.

El *Informe sobre las inversiones en el mundo* de este año ofrece un análisis exhaustivo, opciones estratégicas en materia de desarrollo y asesoramiento práctico a los encargados de formular políticas y otros interesados en relación al modo de maximizar los beneficios y minimizar los riesgos asociados a las cadenas de valor mundiales, lo cual resulta indispensable para conseguir un crecimiento más incluyente y un desarrollo más sostenible.

Recomiendo el *Informe sobre las inversiones en el mundo 2013* a la comunidad internacional vinculada a la inversión y el desarrollo como fuente de reflexión e inspiración para superar los retos actuales en materia de desarrollo.



BAN Ki-moon

Nueva York, junio de 2013

Secretario General de las Naciones Unidas

## EXPRESIONES DE AGRADECIMIENTO

El *Informe sobre las inversiones en el mundo 2013* ha sido preparado por un equipo dirigido por James Zhan e integrado por Richard Bolwijn, Bruno Casella, Joseph Clements, Hamed El Kady, Kumi Endo, Masataka Fujita, Noelia García Nebra, Thomas van Giffen, Axèle Giroud, Ariel Ivanier, Joachim Karl, Guoyong Liang, Anthony Miller, Hafiz Mirza, Nicole Moussa, Shin Ohinata, Davide Rigo, Sergey Ripinsky, William Speller, Astrit Sulstarova, Claudia Trentini, Elisabeth Tuerk, Jörg Weber y Kee Hwee Wee.

El *Informe* contó asimismo con el asesoramiento de Carlo Altomonte, Richard Baldwin, Carlos Braga, Peter Buckley, Lorraine Eden, Gary Gereffi, John Humphrey, Bart Los y Pierre Sauvé.

La labor de apoyo en investigación y estadística estuvo a cargo de Bradley Boicourt y Lizanne Martinez. También hicieron contribuciones Wolfgang Alschner, Amare Bekele, Ventsislav Kotetzov, Mathabo Le Roux, Bart Los, Kendra Magraw, Abraham Negash, Naomi Rosenthal, Diana Rosert, John Sasuya, Teerawat Wongkaew y Youngjun Yoo, así como los pasantes Alexandre Genest, Jessica Mullins y Thomas Turner.

El manuscrito fue corregido por Lise Lingo y la composición tipográfica estuvo a cargo de Laurence Duchemin y Teresita Ventura. Sophie Combette diseñó la portada.

Contribuyeron a la producción y difusión del *Informe* Elisabeth Anodeau-Mareschal, Evelyn Benitez, Nathalie Eulaerts, Severine Excoffier, Rosalina Goyena, Natalia Meramo-Bachayani y Katia Vieu.

En varias etapas de la preparación, en particular durante las reuniones de revisión organizadas para debatir las versiones preliminares del *Informe*, el equipo recibió comentarios y aportaciones de los siguientes expertos externos: Rolf Adlung, Michael Bratt, Tomer Broude, Jeremy Clegg, Lorenzo Cotula, Michael Ewing-Chow, Masuma Farooki, Karina Fernandez-Stark, Stephen Gelb, Stine Haakonsson, Inge Ivarsson, Keiichiro Kanemoto, Lise Johnson, Raphie Kaplinsky, Nagesh Kumar, Sarianna Lundan, Bo Meng, Daniel Moran, Michael Mortimore, Ram Mudambi, Rajneesh Narula, Lizbeth Navas-Alemán, Christos Pitelis, William Powers, Zhengzheng Qu, Alexander Raabe, Rajah Rasiah, Arianna Rossi, Armando Rungi, Emily Sims, Gabriele Suder, Tim Sturgeon, Fan Wenjie, Deborah Winkler y Robert Yuskavage. También se recibieron comentarios de numerosos colegas de la UNCTAD, como Alfredo Calcagno, Torbjorn Fredriksson, Marco Fugazza, Ebru Gokce, Kalman Kalotay, Joerg Mayer, Alessandro Nicita, Victor Ognitsev, Celia Ortega Sotes, Yongfu Ouyang, Ralf Peters, Miho Shirotori, Guillermo Valles y Paul Wessendorp.

La UNCTAD agradece a los miembros del equipo del proyecto Eora su amable colaboración.

Numeroso personal de bancos centrales, organismos públicos, organizaciones internacionales y organizaciones no gubernamentales contribuyó también al *Informe*. Se agradece profundamente el apoyo económico de los Gobiernos de Finlandia, Noruega y Suecia.

---

# ÍNDICE

Página

**PRINCIPALES MENSAJES .....vii**

**PANORAMA GENERAL**

TENDENCIAS MUNDIALES DE LA INVERSIÓN ..... 1

TENDENCIAS REGIONALES DE LA INVERSIÓN  
EXTRANJERA DIRECTA..... 10

TENDENCIAS DE LAS POLÍTICAS DE INVERSIÓN ..... 15

LAS CADENAS DE VALOR MUNDIALES  
Y EL DESARROLLO.....21



## PRINCIPALES MENSAJES

### Tendencias de la inversión a nivel mundial y regional

*La senda de la recuperación de la inversión extranjera directa (IED) está llena de baches.* En 2012, la IED mundial disminuyó en un 18%, situándose en 1,35 billones de dólares. La recuperación llevará más tiempo de lo previsto, debido, sobre todo, a la fragilidad económica y la incertidumbre acerca de las políticas en todo el mundo. Según las previsiones de la UNCTAD, en 2013 la IED se mantendrá en niveles próximos a los de 2012, alcanzando como máximo 1,45 billones de dólares. A medida que los inversores recuperen la confianza a medio plazo, se espera que las corrientes alcancen 1,6 billones de dólares en 2014 y 1,8 billones en 2015. Sin embargo, esa previsión de crecimiento no está exenta de algunos riesgos considerables.

*Los países en desarrollo toman la delantera.* En 2012, las economías en desarrollo absorbieron —por primera vez en la historia— más IED que los países desarrollados, concretamente un 52% de las corrientes mundiales de IED. Ello obedece en parte a que la mayor caída de las entradas de IED se produjo en los países desarrollados, que actualmente solo representan el 42% de las corrientes mundiales. Las economías en desarrollo generaron también casi un tercio de las salidas mundiales de IED, manteniendo una tendencia constante al alza.

*La IED procedente de los países desarrollados se redujo a un nivel próximo a los mínimos registrados en 2009.* Las perspectivas económicas inciertas condujeron a las empresas transnacionales (ETN) de los países desarrollados a mantener un enfoque de espera con respecto a las nuevas inversiones o a vender activos extranjeros en lugar de acometer una ampliación internacional importante. En 2012, 22 de los 38 países desarrollados experimentaron un descenso de las salidas de IED, lo que supuso una reducción total del 23%.

*Las inversiones realizadas a través de centros financieros transnacionales y entidades de finalidad específica siguen suscitando preocupación.* Las corrientes financieras hacia esos centros aún se mantienen en torno a los máximos de 2007. Aunque la mayoría de los esfuerzos internacionales para luchar contra la evasión fiscal se han concentrado en los centros financieros

transnacionales, las corrientes financieras canalizadas a través de entidades de finalidad específica fueron casi siete veces superiores a las canalizadas por esos centros en 2011. También está aumentando el número de países que ofrecen condiciones fiscales favorables a esas entidades.

*La reinversión de las ganancias puede ser una fuente importante de financiación de la inversión a largo plazo.* Los ingresos devengados por la IED ascendieron a 1,5 billones de dólares en 2011, lo que situó el total acumulado en 21 billones de dólares. Las tasas de rentabilidad de la IED se sitúan en un 7% a nivel mundial, aunque son más elevadas en las economías en desarrollo (8%) y en transición (13%) que en las desarrolladas (5%). Casi un tercio de los ingresos mundiales devengados por la IED se retuvieron en las economías receptoras, y dos tercios fueron repatriados (lo que representa un promedio del 3,4% de los pagos por cuenta corriente). La proporción de las ganancias retenidas es más elevada en los países en desarrollo: con casi un 40% de los ingresos devengados por la IED, representan una importante fuente de financiación.

*Las entradas de IED en las regiones en desarrollo experimentaron una ligera reducción general en 2012, pero hubo algunos acontecimientos positivos.* África logró resistir a la tendencia con un incremento del 5% en sus entradas de IED, que se situaron en 50.000 millones de dólares. Ese aumento es atribuible, en parte, a la IED en las industrias extractivas, pero la inversión en los sectores de las manufacturas y los servicios orientados al consumidor también se está expandiendo. La IED dirigida a los *países asiáticos en desarrollo* cayó un 7%, a 407.000 millones de dólares, pero se mantuvo en un nivel elevado. Impulsados por la reestructuración intrarregional en curso, los países de ingresos más bajos, como Camboya, Myanmar y Viet Nam, ejercen una especial atracción para la IED en los sectores que hacen un uso intensivo de mano de obra. En *América Latina y el Caribe*, las entradas de IED descendieron en un 2%, hasta 244.000 millones de dólares, como consecuencia de una disminución en América Central y el Caribe. Esa disminución quedó oculta por el aumento del 12% en América del Sur, donde la afluencia de IED combinó el interés por los recursos naturales y por nuevos mercados.

*La IED está aumentando en las economías estructuralmente débiles.* Las entradas de IED en los *países menos adelantados (PMA)* alcanzaron un

---



máximo histórico, impulsadas por las ETN de los países en desarrollo, en especial de la India. Se registró un pequeño aumento en la IED destinada a los *países en desarrollo sin litoral*, gracias al aumento de los flujos hacia los países en desarrollo sin litoral de África y América Latina y a varias economías del Asia Central. Las corrientes de IED hacia los *pequeños Estados insulares en desarrollo* siguieron recuperándose por segundo año consecutivo, estimuladas por las inversiones en los países ricos en recursos naturales.

*La IED recibida por las economías desarrolladas cayó en picado.* En los países desarrollados, las entradas de IED sufrieron una drástica reducción del 32%, alcanzando 561.000 millones de dólares, nivel que no se había registrado en los últimos diez años. La mayoría de los países desarrollados experimentaron reducciones considerables de las entradas de IED, en particular la Unión Europea, que concentró por sí sola dos tercios de la disminución de la IED a nivel mundial.

*Las economías en transición experimentaron una contracción relativamente moderada.* Una caída de las ventas correspondientes a fusiones y adquisiciones transfronterizas hizo que la IED dirigida a las *economías en transición* se redujera en un 9%, hasta 87.000 millones de dólares, de los cuales 51.000 millones se destinaron a la Federación de Rusia, aunque una parte considerable correspondió a fondos de “ida y vuelta”.

## Tendencias de las políticas de inversión

*Las políticas nacionales de inversión se orientan cada vez más hacia nuevas estrategias de desarrollo.* La mayoría de los gobiernos desean atraer y facilitar la inversión extranjera como medio para fomentar la capacidad productiva y alcanzar un desarrollo sostenible. Al mismo tiempo, muchos países están reforzando el marco normativo de la inversión extranjera, intensificando la aplicación de políticas industriales en sectores estratégicos, endureciendo los procedimientos de examen previo y supervisión, y vigilando estrechamente las fusiones y adquisiciones transfronterizas. Existe el riesgo permanente de que algunas de esas medidas se adopten con fines proteccionistas.

*Las políticas internacionales de inversión se encuentran en un momento de transición.* A fines de 2012, el régimen de acuerdos internacionales de inversión (AI) constaba de 3.196 tratados. En la actualidad, los países prefieren

cada vez más un enfoque regional a un enfoque bilateral por lo que respecta a la reglamentación de los AII y tienen en cuenta aspectos relacionados con el desarrollo sostenible. Más de 1.300 de los 2.857 tratados bilaterales de inversión (TBI) vigentes en la actualidad habrán entrado a fines de 2013 en la fase en que pueden rescindirse “en cualquier momento”, creando una ventana de oportunidad para corregir las incoherencias y duplicaciones del polifacético y pluridimensional régimen de AII, así como para fortalecer su dimensión de desarrollo.

*La UNCTAD propone cinco grandes vías para reformar el arbitraje internacional en materia de inversiones.* Esa es su respuesta al debate sobre las ventajas y los inconvenientes del régimen de arbitraje de las inversiones que se ha generado a raíz del creciente número de casos y las preocupaciones persistentes en torno a las deficiencias sistémicas del régimen. Las cinco opciones de reforma son: promover medios alternativos de solución de diferencias, modificar el sistema existente de solución de diferencias mediante AII individuales, limitar el acceso de los inversores a los mecanismos de solución de diferencias, introducir un mecanismo de apelación y crear un tribunal internacional permanente para las cuestiones relativas a las inversiones. Los esfuerzos colectivos multilaterales pueden coadyuvar a generar consenso en torno a la opción preferida.

## **Las cadenas de valor mundiales: inversión y comercio para el desarrollo**

*La economía mundial actual se caracteriza por las cadenas de valor mundiales,* en las que los bienes y servicios intermedios se comercian en procesos de producción fragmentados y dispersados por todo el mundo. Esas cadenas suelen estar coordinadas por ETN, y el comercio transfronterizo de insumos y productos tiene lugar en el interior de sus redes de filiales, asociados contractuales y proveedores independientes. Las cadenas de valor mundiales coordinadas por ETN representan aproximadamente el 80% del comercio mundial.

*Las cadenas de valor mundiales propician un volumen considerable de doble cómputo en el comercio* —en torno al 28%, o 5 billones de dólares, de los 19 billones del total bruto de exportaciones mundiales en 2010— debido

---

a que los productos y servicios intermedios se contabilizan varias veces en las exportaciones mundiales, cuando solo deberían contarse una vez como “valor añadido en el comercio”. Los patrones del comercio de valor añadido en las cadenas de valor mundiales determinan la distribución de las ganancias económicas reales del comercio entre las distintas economías y están configuradas, en gran medida, por las decisiones de inversión de las ETN. Los países con mayor presencia de IED en relación con el tamaño de su economía tienden a contar con un nivel más elevado de participación en esas cadenas de valor y a generar, en términos relativos, un mayor valor añadido interno del comercio.

*Las cadenas de valor mundiales pueden contribuir de manera notable al desarrollo.* En los países en desarrollo, el comercio de valor añadido representa casi el 30% del PIB nacional en promedio, frente al 18% en los países desarrollados. Y existe una correlación positiva entre la participación en las cadenas de valor mundiales y las tasas de crecimiento del PIB *per capita*. Esas cadenas tienen repercusiones económicas directas en el valor añadido, el empleo y los ingresos. También pueden ser una opción importante para que los países en desarrollo fortalezcan su capacidad productiva, por ejemplo mediante la difusión de la tecnología y el desarrollo de competencias, creando así oportunidades para la modernización industrial a más largo plazo.

*Sin embargo, la participación en las cadenas de valor mundiales también conlleva riesgos.* La contribución de las cadenas de valor mundiales al PIB puede ser limitada si los países solo captan una pequeña parte del valor añadido en la cadena. Por otro lado, la difusión de la tecnología, el desarrollo de competencias y la modernización no son automáticos. Los países en desarrollo corren el riesgo de permanecer atrapados en actividades con un valor añadido relativamente escaso. Además, el impacto ambiental y los efectos sociales en las condiciones laborales, la seguridad e higiene en el trabajo y la seguridad del empleo pueden ser negativos. La capacidad potencial de mover de un lugar a otro las actividades de las cadenas de valor mundiales y la mayor vulnerabilidad a las perturbaciones externas entrañan riesgos adicionales.

*Los países han de tomar la decisión estratégica de promover o abstenerse de promover la participación en las cadenas de valor mundiales.* Deben

sopesar cuidadosamente las ventajas y los inconvenientes de participar en esas cadenas, así como los costos y los beneficios de las políticas proactivas de promoción de las cadenas de valor mundiales o las estrategias de desarrollo impulsado por ellas, en consonancia con su situación concreta y su dotación de factores de producción. Algunos países pueden optar por no promoverlas; otros quizás no tengan elección. En realidad, la mayoría participan ya en las cadenas de valor mundiales en mayor o menor medida. La promoción de la participación en las cadenas de valor mundiales implica centrarse en segmentos específicos de esas cadenas; es decir, la promoción de las cadenas puede ser selectiva. Además, la participación en las cadenas de valor mundiales es solo uno de los aspectos de la estrategia general de desarrollo de un país.

*Las políticas son importantes para que las cadenas de valor mundiales favorezcan el desarrollo.* Si los países deciden promover activamente la participación en las cadenas, los encargados de la elaboración de las políticas deben determinar primero el perfil comercial y la capacidad industrial del país y, a continuación, evaluar sendas realistas de desarrollo impulsado por las cadenas de valor mundiales para su posicionamiento estratégico. El acceso a las cadenas de valor mundiales y el aprovechamiento de las oportunidades de avanzar en ellas requieren un planteamiento estructurado que incluye integrar esas cadenas en las políticas de desarrollo industrial (por ejemplo, centrándose en las tareas y actividades específicas de las cadenas mundiales); favorecer el crecimiento de esas cadenas creando un entorno propicio para el comercio y la inversión y estableciendo las condiciones previas necesarias en cuanto a infraestructura; y fomentar las capacidades productivas en las empresas locales y la cualificación de la mano de obra local. A fin de atenuar los riesgos asociados a la participación en las cadenas de valor mundiales, esos esfuerzos han de tener lugar en un marco ambiental, social y de gobernanza sólido, con una reglamentación y aplicación reforzadas y apoyo para el fortalecimiento de la capacidad de las empresas locales con miras a su cumplimiento.

La UNCTAD propone, además, tres iniciativas específicas:

- *Políticas e instituciones sinérgicas de comercio y desarrollo.* Las políticas de comercio e inversión suelen actuar “de forma aislada”.
-

En el contexto de las cadenas de valor mundiales, pueden tener efectos recíprocos involuntarios y contraproducentes. Para evitarlo, las autoridades deben revisar cuidadosamente —si fuera necesario, con la ayuda de las organizaciones internacionales— los instrumentos normativos que inciden simultáneamente en la inversión y el comercio en las cadenas de valor mundiales; es decir, las medidas comerciales que repercuten en la inversión y las medidas de inversión que repercuten en el comercio. Además, a nivel institucional, los vínculos entre el comercio y la inversión en las cadenas de valor mundiales requieren una coordinación y colaboración más estrechas entre los organismos que fomentan el comercio y la inversión.

- *“Pactos regionales de desarrollo industrial”*. La pertinencia de las cadenas de valor regionales subraya la importancia de la cooperación regional. Los pactos regionales de desarrollo industrial podrían englobar acuerdos regionales integrados de comercio e inversión que se centren en la liberalización y la facilitación y establezcan mecanismos e instituciones conjuntos de promoción del comercio y la inversión. También pueden crear agrupaciones industriales transfronterizas mediante la financiación mancomunada de infraestructura facilitadora de las cadenas de valor mundiales y la creación conjunta de capacidad productiva. El establecimiento de esos pactos requiere que los gobiernos de la región trabajen en asociación, al igual que los gobiernos y las organizaciones internacionales, y los sectores público y privado.
- *Zonas industriales francas sostenibles*. La sostenibilidad se está convirtiendo en un factor importante para atraer actividades de las cadenas de valor mundiales. Las zonas industriales francas (ZIF) han pasado a ser centros neurálgicos de las cadenas de valor mundiales al ofrecer beneficios a las ETN y a los proveedores de esas cadenas. También pueden proponer —complementando o sustituyendo algunos de los beneficios existentes— servicios más amplios de apoyo a las iniciativas de responsabilidad social empresarial (RSE) a fin de convertirse en catalizadores del cumplimiento de esa responsabilidad. Las autoridades podrían considerar la posibilidad de establecer servicios pertinentes, por ejemplo asistencia técnica para

la certificación y la presentación de información, apoyo en materia de seguridad e higiene en el trabajo e instalaciones de reciclado o energías alternativas, transformando las ZIF en centros de excelencia de las actividades empresariales sostenibles. Las organizaciones internacionales pueden contribuir a ello mediante el establecimiento de referencias, el intercambio de mejores prácticas y el diseño de programas de fortalecimiento de la capacidad.

---

# PANORAMA GENERAL

## TENDENCIAS MUNDIALES DE LA INVERSIÓN

### La recuperación de la IED comienza a vislumbrarse en 2012

En 2012, la inversión extranjera directa (IED) en todo el mundo se redujo en un 18%, situándose en 1,35 billones de dólares. Esta fuerte caída contrastó claramente con otros indicadores económicos fundamentales, como el PIB, el comercio internacional y el empleo, que registraron un crecimiento positivo a nivel mundial. La fragilidad económica y la incertidumbre sobre las políticas de varias de las principales economías suscitaron cautela entre los inversores. Más aún, muchas empresas transnacionales (ETN) modificaron el perfil de sus inversiones en el extranjero, a veces recurriendo a la reestructuración de sus activos, la desinversión o la deslocalización. Así pues, la senda de la recuperación de la IED está resultando sinuosa y puede llevar más tiempo del previsto.

Según las previsiones de la UNCTAD, en 2013, la IED se mantendrá en niveles próximos a los de 2012 y alcanzará como máximo 1,45 billones de dólares, nivel comparable al promedio entre 2005 y 2007, antes de la crisis (gráfico 1). Cuando las condiciones macroeconómicas mejoren y los inversores recuperen la confianza a medio plazo, es posible que las ETN conviertan sus tenencias de efectivo, que actualmente alcanzan máximos históricos, en nuevas inversiones. Las corrientes de IED podrían alcanzar entonces la cota de 1,6 billones de dólares en 2014 y 1,8 billones en 2015. Sin embargo, esa previsión de crecimiento no está exenta de riesgos considerables. Algunos factores, como la debilidad estructural del sistema financiero mundial, el posible deterioro del entorno macroeconómico y la gran incertidumbre en torno a las políticas en áreas esenciales para la confianza de los inversores, podrían dar lugar a una nueva disminución de las corrientes de IED.

**Gráfico 1. Corrientes mundiales de IED (2004-2012) y previsiones (2013-2015)**  
(En miles de millones de dólares)



Fuente: UNCTAD, Informe sobre las inversiones en el mundo 2013.

## Las economías en desarrollo superan a las economías desarrolladas como receptoras de la IED

Las entradas de IED de las economías en desarrollo resultaron ser mucho más resistentes que las de los países desarrollados, pues registraron su segundo nivel más alto, aunque disminuyeron ligeramente (en un 4%) hasta 703.000 millones de dólares en 2012 (cuadro 1). Representaron un porcentaje récord del 52% de las entradas de IED en todo el mundo, superando en 142.000 millones de dólares —por primera vez en la historia— las corrientes recibidas por las economías desarrolladas. La clasificación mundial de los principales receptores de IED refleja también un cambio en los patrones de las corrientes de inversión: 9 de los 20 receptores principales fueron países en desarrollo (gráfico 2). Por regiones, las corrientes hacia los países en desarrollo de Asia y América Latina permanecieron en niveles históricamente altos, pero el crecimiento se desaceleró. África experimentó un aumento interanual de las entradas de IED en 2012 (cuadro 1).

Las salidas de IED de las economías en desarrollo se situaron en 426.000 millones de dólares, esto es, un porcentaje récord del 31% del total mundial. Pese a la recesión mundial, las ETN de los países en desarrollo prosiguieron su expansión en el extranjero. Los países asiáticos siguieron siendo la



**Cuadro 1. Corrientes de IED por región (2010-2012)**

(En miles de millones de dólares y porcentaje)

Región	Entradas de IED			Salidas de IED		
	2010	2011	2012	2010	2011	2012
<b>En el mundo</b>	<b>1 409</b>	<b>1 652</b>	<b>1 351</b>	<b>1 505</b>	<b>1 678</b>	<b>1 391</b>
Economías desarrolladas	696	820	561	1 030	1 183	909
Economías en desarrollo	637	735	703	413	422	426
África	44	48	50	9	5	14
Asia	401	436	407	284	311	308
Asia Oriental y Sudoriental	313	343	326	254	271	275
Asia Meridional	29	44	34	16	13	9
Asia Occidental	59	49	47	13	26	24
América Latina y el Caribe	190	249	244	119	105	103
Oceanía	3	2	2	1	1	1
Economía de transición	75	96	87	62	73	55
<b>Economías estructuralmente débiles, vulnerables y pequeñas</b>	<b>45</b>	<b>56</b>	<b>60</b>	<b>12</b>	<b>10</b>	<b>10</b>
Países menos adelantados	19	21	26	3,0	3,0	5,0
Países en desarrollo sin litoral	27	34	35	9,3	5,5	3,1
Pequeños Estados insulares en desarrollo	4,7	5,6	6,2	0,3	1,8	1,8
<b>Memorando: porcentaje de las corrientes mundiales de IED</b>						
Economías desarrolladas	49,4	49,7	41,5	68,4	70,5	65,4
Economías en desarrollo	45,2	44,5	52,0	27,5	25,2	30,6
África	3,1	2,9	3,7	0,6	0,3	1,0
Asia	28,4	26,4	30,1	18,9	18,5	22,2
Asia Oriental y Sudoriental	22,2	20,8	24,1	16,9	16,2	19,8
Asia Meridional	2,0	2,7	2,5	1,1	0,8	0,7
Asia Occidental	4,2	3,0	3,5	0,9	1,6	1,7
América Latina y el Caribe	13,5	15,1	18,1	7,9	6,3	7,4
Oceanía	0,2	0,1	0,2	0,0	0,1	0,0
Economías en transición	5,3	5,8	6,5	4,1	4,3	4,0
<b>Economías estructuralmente débiles, vulnerables y pequeñas</b>	<b>3,2</b>	<b>3,4</b>	<b>4,4</b>	<b>0,8</b>	<b>0,6</b>	<b>0,7</b>
Países menos adelantados	1,3	1,3	1,9	0,2	0,2	0,4
Países en desarrollo sin litoral	1,9	2,1	2,6	0,6	0,3	0,2
Pequeños Estados insulares en desarrollo	0,3	0,3	0,5	0,0	0,1	0,1

Fuente: UNCTAD, Informe sobre las inversiones en el mundo 2013.

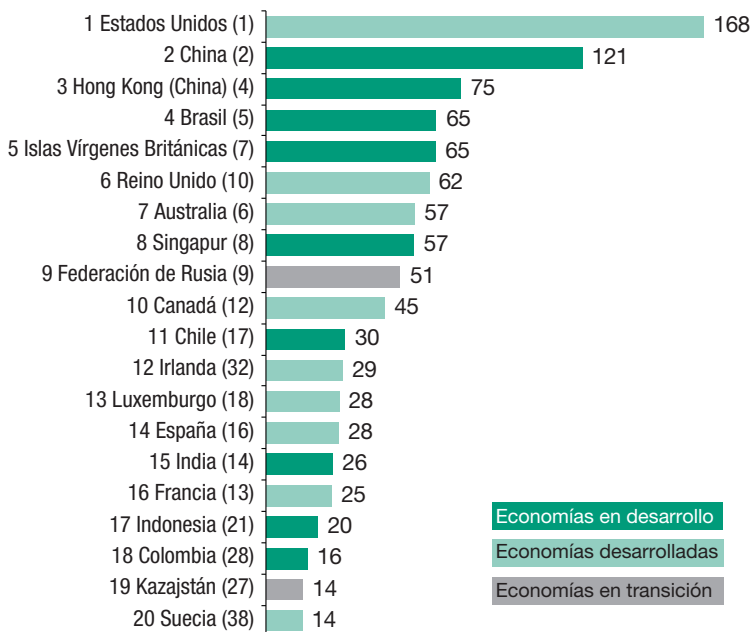
principal fuente de IED, con tres cuartas partes del total procedente de países en desarrollo. La IED proveniente de África se triplicó, mientras que las salidas de países en desarrollo de Asia y América Latina y el Caribe se mantuvieron en el nivel de 2011.

Los países denominados “BRICS” (Brasil, Federación de Rusia, India, China y Sudáfrica) siguieron siendo las principales fuentes de IED entre los países inversores emergentes. Las corrientes procedentes de esas cinco economías

## Gráfico 2. Las 20 principales economías receptoras en 2012

(En miles de millones de dólares)

(x) = clasificación de 2011



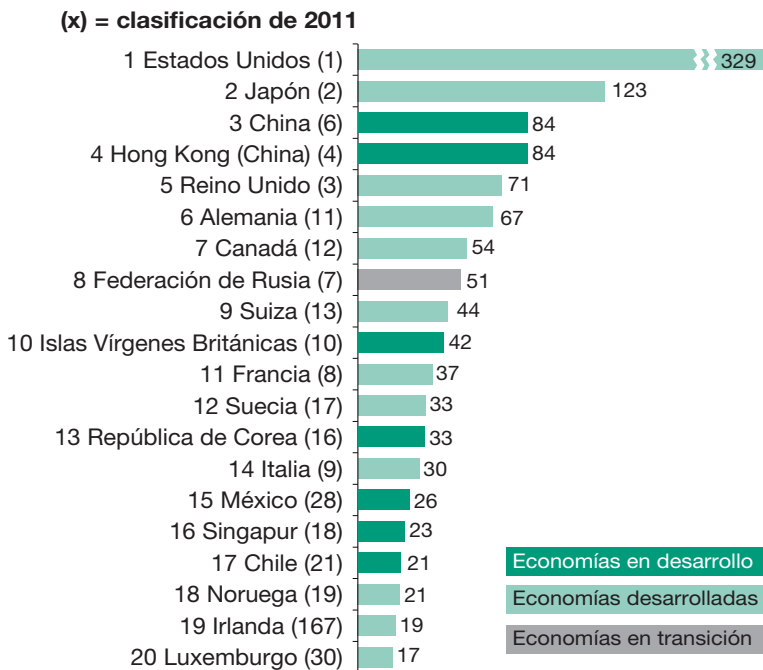
Fuente: UNCTAD, Informe sobre las inversiones en el mundo 2013.

se incrementaron de 7.000 millones de dólares en 2000 a 145.000 millones en 2012, lo que representa el 10% del total mundial. Sus ETN son cada vez más activas, en particular en África. Entre los mayores inversores, China ascendió del sexto puesto al tercero en 2012, después de los Estados Unidos y el Japón (gráfico 3).

## Las entradas y salidas de IED de los países desarrollados caen en picado

Las entradas de IED en los países desarrollados se redujeron en un 32%, situándose en 561.000 millones de dólares, volumen alcanzado por última vez hace casi diez años. Las entradas cayeron tanto en Europa como en

**Gráfico 3. Las 20 principales economías inversoras en 2012**  
(En miles de millones de dólares)



Fuente: UNCTAD, *Informe sobre las inversiones en el mundo 2013*.

América del Norte, al igual que en Australia y Nueva Zelandia. El retroceso en la Unión Europea representó por sí solo casi dos tercios del total mundial. Sin embargo, la balanza de IED en el Japón volvió a ser positiva después de dos años consecutivos de desinversiones netas.

Las salidas de IED de las economías desarrolladas, que habían tenido un papel decisivo en la recuperación de la IED en los años 2010-2011, se redujeron en un 23%, situándose en 909.000 millones de dólares, volumen similar al mínimo alcanzado en 2009. Tanto Europa como América del Norte sufrieron grandes retrocesos en sus salidas, aunque el Japón rompió la tendencia, manteniendo su posición como segundo país inversor del mundo.

## Se mantiene la tendencia de internacionalización de las empresas estatales y los fondos soberanos de inversión

El número de ETN de propiedad estatal se incrementó de 650 en 2010 a 845 en 2012. Sus corrientes de IED se elevaron a 145.000 millones de dólares, lo que equivalió a casi el 11% del total mundial. La mayoría de las empresas de propiedad estatal que adquirieron activos en el extranjero en 2012 procedían de países en desarrollo, y muchas de esas adquisiciones se enmarcaron en la búsqueda de activos estratégicos (por ejemplo, tecnología, propiedad intelectual y marcas comerciales) y recursos naturales.

La IED de los fondos soberanos de inversión en 2012 solo ascendió a 20.000 millones de dólares, pese a que se duplicó con respecto al año anterior. Se calcula que la IED acumulada de los fondos soberanos de inversión asciende a 127.000 millones de dólares, la mayor parte en los sectores de las finanzas, los bienes raíces, la construcción y los servicios públicos. En cuanto a su distribución geográfica, más del 70% de la IED de los fondos soberanos de inversión en 2012 estuvo destinada a las economías desarrolladas. Los activos combinados de los 73 fondos soberanos de inversión reconocidos en todo el mundo alcanzaron un valor estimado de 5,3 billones de dólares en 2012, lo cual representa una enorme reserva a la que recurrir para financiar el desarrollo.

## El aumento de la IED en los centros financieros transnacionales aviva el debate sobre la evasión de impuestos

Los mecanismos financieros extraterritoriales de la IED son, principalmente, i) los centros financieros transnacionales, o paraísos fiscales, y ii) las entidades de finalidad específica. Las entidades de finalidad específica son filiales extranjeras que se establecen con un propósito particular o que tienen una estructura jurídica específica; suelen implantarse en países que ofrecen ventajas fiscales concretas a ese tipo de entidades. Tanto los centros financieros transnacionales como las entidades de finalidad específica se utilizan para canalizar fondos transnacionales.

La inversión en los centros financieros transnacionales se mantiene en niveles históricamente altos. Las corrientes hacia los centros financieros internacionales ascendieron a casi 80.000 millones de dólares en 2012,

---

lo que representa un descenso de 10.000 millones con respecto a 2011 pero aun así mantiene un nivel muy superior al promedio anual de 15.000 millones del período anterior a 2007. Los centros financieros transnacionales reciben una proporción cada vez mayor de las corrientes mundiales de IED, actualmente en torno al 6%.

Las entidades de finalidad específica tienen una importancia aún mayor en las corrientes y el monto acumulado de IED en varios de los principales países inversores, donde canalizan más de 600.000 millones de dólares de corrientes de inversión. En los diez últimos años, la participación de esas entidades en las corrientes de inversión ha aumentado en la mayoría de las economías receptoras. Además, el número de países que ofrecen un tratamiento fiscal favorable a las entidades de finalidad específica va en aumento.

La evasión fiscal y la transparencia de las transacciones financieras internacionales son motivos de preocupación a nivel mundial que requieren un enfoque multilateral. Hasta la fecha, los esfuerzos internacionales a ese respecto se han centrado principalmente en los centros financieros transnacionales, pero las entidades de finalidad específica son un fenómeno mucho más amplio. Por otra parte, las corrientes de IED hacia los centros financieros transnacionales se mantienen en niveles elevados. La creciente preocupación por la evasión fiscal requiere una reorientación de los esfuerzos internacionales. Un primer paso podría consistir en establecer una lista cerrada de usos “positivos” de las entidades de finalidad específica y los centros financieros transnacionales. Ello contribuiría a orientar las medidas futuras de lucha contra los usos negativos, es decir, la evasión fiscal y la falta de transparencia.

## La producción internacional crece a un ritmo constante

En 2012, la producción internacional de las empresas transnacionales siguió creciendo a un ritmo constante porque las corrientes de IED, aun situándose en niveles bajos, aumentaron el monto acumulado de IED existente. El monto acumulado de IED aumentó en un 9% en 2012, situándose en 23 billones de dólares. Las filiales extranjeras de las ETN generaron ventas por valor de 26 billones de dólares (de los que 7,5 billones correspondieron a exportaciones), lo que representa un aumento de un 7,4% con respecto a 2011 (cuadro 2).

**Cuadro 2. Algunos indicadores de la IED y la producción internacional, 1990 a 2012**

Indicador	Valor a precios corrientes (En miles de millones de dólares)				
	1990	2005-2007 promedio anterior a la crisis	2010	2011	2012
Entradas de IED	207	1 491	1 409	1 652	1 351
Salidas de IED	241	1 534	1 505	1 678	1 391
Monto acumulado de entradas de IED	2 078	14 706	20 380	20 873	22 813
Monto acumulado de salidas de IED	2 091	15 895	21 130	21 442	23 593
Ingresos devengados de las entradas de IED	75	1 076	1 377	1 500	1 507
Tasa de rentabilidad de las entradas de IED (porcentaje)	4	7	6,8	7,2	6,6
Ingresos devengados de las salidas de IED	122	1 148	1 387	1 548	1 461
Tasa de rentabilidad de las salidas de IED (porcentaje)	6	7	6,6	7,2	6,2
Fusiones y adquisiciones transfronterizas	99	703	344	555	308
Ventas de las filiales extranjeras	5 102	19 579	22 574	24 198	25 980
Valor añadido (producto) de las filiales extranjeras	1 018	4 124	5 735	6 260	6 607
Total de activos de las filiales extranjeras	4 599	43 836	78 631	83 043	86 574
Exportaciones de las filiales extranjeras	1 498	5 003	6 320	7 436	7 479
Puestos de trabajo de las filiales extranjeras (en miles)	21 458	51 795	63 043	67 852	71 695
<i>Memorando:</i>					
PIB	22 206	50 319	63 468	70 221	71 707
Formación bruta de capital fijo	5 109	11 208	13 940	15 770	16 278
Regalías y licencias	27	161	215	240	235
Exportaciones de bienes y servicios	4 382	15 008	18 956	22 303	22 432

Fuente: UNCTAD, *Informe sobre las inversiones en el mundo 2013*.

Aportaron un valor añadido de 6,6 billones de dólares, un 5,5% más que el año anterior, lo cual es positivo si se tiene en cuenta que el crecimiento del PIB mundial fue del 2,3%. Por último, dieron trabajo a 72 millones de personas, lo que equivale a un incremento del 5,7% con respecto a 2011.

El crecimiento de la producción internacional de las 100 ETN más importantes, la mayoría de las cuales proceden de las economías desarrolladas, se estancó en 2012. Sin embargo, las 100 ETN más importantes de las economías en desarrollo y en transición aumentaron sus activos en el extranjero en un 22%, continuando así la expansión de sus redes de producción internacional.

## La reinversión de las ganancias: fuente de financiación de la inversión a largo plazo

Los ingresos mundiales devengados de la IED aumentaron de forma pronunciada en 2011, por segundo año consecutivo, situándose en 1,5 billones de dólares para alcanzar un monto acumulado de 21 billones, después de haber disminuido en 2008 y 2009 durante la peor parte de la crisis financiera mundial. Los ingresos devengados de la IED aumentaron en cada uno de los tres grupos principales de economías —desarrolladas, en desarrollo y en transición—, aunque los mayores incrementos se registraron en las economías en desarrollo y en transición. Las tasas de rentabilidad de la IED son del 7% a nivel mundial, y más altas en las economías en desarrollo (8%) y en transición (13%) que en los países desarrollados (5%). Del total de los ingresos devengados de la IED, unos 500.000 millones de dólares fueron retenidos en el país receptor de la inversión, mientras que 1 billón de dólares fue repatriado al país de origen o a otros países (equivalente, en promedio, al 3,4% de los pagos por cuenta corriente). La proporción de los ingresos devengados de la IED retenidos es mayor en los países en desarrollo; cercanos al 40%, representan una importante fuente de financiación de la IED. Sin embargo, no todos esos ingresos se convierten en gastos de capital; el desafío para los gobiernos de los países receptores de la IED consiste en lograr destinar las ganancias retenidas a inversiones productivas.

## TENDENCIAS REGIONALES DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA

### África: un lugar estimulante para la IED

Las entradas de IED en África aumentaron por segundo año consecutivo, en un 5% hasta situarse en 50.000 millones de dólares, lo que la convierte en una de las pocas regiones que registraron un crecimiento interanual en 2012. Las salidas de IED de África casi se triplicaron en 2012, situándose en 14.000 millones de dólares. Las ETN del Sur son cada vez más activas en África, confirmando la tendencia de los últimos años de una mayor proporción de las corrientes de IED hacia la región procedente de los mercados emergentes. Teniendo en cuenta el monto acumulado de IED, Malasia, Sudáfrica, China y la India (en ese orden) son los países en desarrollo que más han invertido en África.

Las entradas de IED en 2012 fueron impulsadas en parte por las inversiones en el sector extractivo de países como Mauritania, Mozambique, la República Democrática del Congo y Uganda. Al mismo tiempo, se produjo un aumento de la IED en las manufacturas y los servicios orientados al consumidor, lo que refleja los cambios demográficos. Entre 2008 y 2012, la parte correspondiente a esos sectores en el valor de los proyectos de inversiones pioneras pasó del 7% al 23% del total.

### Se reduce el crecimiento de las entradas y salidas de IED de los países asiáticos en desarrollo

En 2012, las entradas de IED en los países asiáticos en desarrollo disminuyeron en un 7%, situándose en 407.000 millones de dólares. Esa disminución se reflejó en todas las subregiones, pero fue más aguda en Asia Meridional, donde las entradas de IED se redujeron en un 24%. China y Hong Kong (China) ocuparon las plazas segunda y tercera en la lista de los principales receptores de IED de todo el mundo, y Singapur, la India e Indonesia también figuraron entre los 20 primeros. Impulsados por la reestructuración intrarregional en curso, países de bajos ingresos como Camboya, Myanmar, Filipinas y



Viet Nam fueron atractivos destinos de IED en el sector de la manufactura intensiva en mano de obra. En Asia Occidental, la IED sufrió un cuarto año consecutivo de descenso. Las empresas de propiedad estatal de la región del Golfo están haciéndose cargo de proyectos retrasados que se habían previsto originalmente como operaciones conjuntas con empresas extranjeras.

Las salidas totales de IED hacia el exterior de la región se mantuvieron estables en 308.000 millones de dólares, cifra que representa el 22% de las corrientes mundiales (proporción similar a la de la Unión Europea). El aumento moderado en Asia Oriental y Sudoriental compensó el descenso del 29% de las salidas de IED de Asia Meridional. Las salidas de China siguieron creciendo, hasta alcanzar el récord de 84.000 millones de dólares en 2012, mientras que también aumentaron las de Malasia y Tailandia. En Asia Occidental, Turquía se ha convertido en un importante inversor: sus inversiones en el exterior crecieron en un 73% en 2012, alcanzando una cifra récord de 4.000 millones de dólares.

## **El crecimiento de la IED en América del Sur es contrarrestado por la disminución en América Central y el Caribe**

En 2012, las entradas de IED en América Latina y el Caribe ascendieron a 244.000 millones de dólares, manteniendo el alto nivel alcanzado en 2011. El notable crecimiento de la IED en América del Sur (144.000 millones de dólares) fue contrarrestado por la disminución en América Central y el Caribe (99.000 millones de dólares). Los principales factores que conservaron el atractivo de América del Sur para la IED son su riqueza en petróleo, gas y metales, y la rápida expansión de su clase media. Las corrientes de IED en recursos naturales son importantes en algunos países sudamericanos. La IED en el sector manufacturero (automóvil) está aumentando en el Brasil, impulsado por las nuevas políticas industriales. La deslocalización de proximidad a México está aumentando.

Las salidas de IED de América Latina y el Caribe se redujeron moderadamente en 2012, situándose en 103.000 millones de dólares. Más de la mitad de esas salidas proceden de centros financieros transnacionales. Las adquisiciones transfronterizas por parte de ETN latinoamericanas aumentaron

espectacularmente, en un 74%, situándose en 33.000 millones de dólares, la mitad de los cuales se invirtieron en otros países en desarrollo.

## Caen las entradas y salidas de IED de las economías en transición

Las entradas de IED de las economías en transición se redujeron en un 9% en 2012, situándose en 87.000 millones de dólares. En Europa Sudoriental, las corrientes de IED se redujeron prácticamente a la mitad, debido principalmente a una disminución de las inversiones realizadas por los inversores tradicionales de la Unión Europea a causa de sus problemas económicos internos. En la Comunidad de Estados Independientes, que incluye la Federación de Rusia, las corrientes de IED cayeron en un 7%, pero los inversores extranjeros siguen atraídos por el crecimiento de los mercados de consumo de la región y sus vastos recursos naturales. Una gran parte de la IED en la Federación de Rusia corresponde a fondos “de ida y vuelta”.

Las salidas de IED de las economías en transición se redujeron en un 24% en 2012, situándose en 55.000 millones de dólares. La Federación de Rusia continuó dominando las salidas de IED de la región, con el 92% del total. Aunque las ETN originarias de economías con recursos naturales continuaron su expansión en el extranjero, las mayores adquisiciones de 2012 se produjeron en el sector financiero.

## La fuerte caída de la IED en 2012 revierte la reciente recuperación en las economías desarrolladas

La fuerte disminución de las entradas revirtió la recuperación de la IED durante los años 2010-2011. Las entradas de IED disminuyeron en 23 de las 38 economías desarrolladas en 2012. La caída en picado del 32% se debió a sendas disminuciones del 41% en la Unión Europea y del 26% en los Estados Unidos. Las entradas en Australia y Nueva Zelanda cayeron en un 13% y un 33%, respectivamente. Por el contrario, las entradas del Japón volvieron a valores positivos después de dos años consecutivos de desinversión neta. También aumentaron las entradas de IED del Reino Unido. La disminución global se debió a las peores perspectivas de crecimiento y la incertidumbre sobre las políticas, especialmente en Europa, y al enfriamiento

---

de las inversiones en las industrias extractivas. Además, las transacciones entre compañías —por ejemplo, los préstamos entre compañías, que, por su naturaleza, tienden a fluctuar más— dieron lugar a una reducción de las corrientes en 2012. Si bien las corrientes de IED son volátiles, el volumen de los gastos de capital es relativamente estable.

Las salidas de IED de los países desarrollados se redujeron en un 23%, con sendos descensos del 40% en la Unión Europea y del 17% en los Estados Unidos. Esto se debió en gran parte a las desinversiones y a la actitud de “espera” que siguieron adoptando las ETN de los países desarrollados. Sin embargo, las salidas de IED del Japón crecieron en un 14%.

### Las entradas de IED en las economías estructuralmente débiles y vulnerables aumentan aún más en 2012

Las entradas de IED en las economías estructuralmente débiles, vulnerables y pequeñas siguieron subiendo en 2012, concretamente en un 8%, alcanzando 60.000 millones de dólares; ese crecimiento de la IED fue particularmente rápido en los países menos adelantados y los pequeños Estados insulares en desarrollo. La parte de la IED mundial correspondiente al grupo en su conjunto ascendió al 4,4%.

Las entradas de IED en los *países menos adelantados* (PMA) crecieron vigorosamente en un 20% y alcanzaron un valor récord de 26.000 millones de dólares, impulsadas por los espectaculares aumentos en Camboya, Liberia, Mauritania, Mozambique, la República Democrática del Congo y Uganda. La concentración de las entradas de IED en unos pocos PMA ricos en recursos siguió siendo alta. Los servicios financieros siguieron atrayendo el mayor número de proyectos pioneros. Habida cuenta de que las inversiones pioneras de los países desarrollados se redujeron casi a la mitad, cerca del 60% de las inversiones pioneras en los PMA procedieron de economías en desarrollo, lideradas por la India.

La IED en los *países en desarrollo sin litoral* alcanzó un valor récord de 35.000 millones de dólares. Las economías de la “Ruta de la Seda” de Asia Central atrajeron cerca del 54% de las entradas de IED de ese grupo de países. Las economías en desarrollo se convirtieron en los mayores inversores en los países en desarrollo sin litoral, con una actividad especialmente alta de

las ETN de Asia Occidental y la República de Corea; este país fue el mayor inversor individual en los países en desarrollo sin litoral del año pasado.

Las entradas de IED en los *pequeños Estados insulares en desarrollo* siguieron recuperándose por segundo año consecutivo; aumentaron en un 10%, hasta situarse en 6.200 millones de dólares, y dos países de ese grupo ricos en recursos naturales —Papua Nueva Guinea y Trinidad y Tabago— absorbieron buena parte de ese incremento.

---

## TENDENCIAS DE LAS POLÍTICAS DE INVERSIÓN

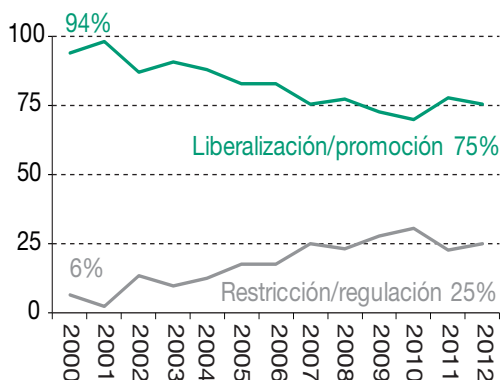
### Muchas de las nuevas políticas de inversión están dirigidas a sectores específicos

Al menos 53 países y economías de todo el mundo adoptaron 86 políticas que afectan a la inversión extranjera en 2012. La mayor parte de esas políticas (el 75%) son medidas de liberalización, facilitación y promoción de las inversiones, y están dirigidas a numerosas industrias, especialmente en el sector de los servicios. Las políticas de privatización fueron un componente importante de ese movimiento. Otras políticas incluyen la creación de zonas económicas especiales.

Al mismo tiempo, el porcentaje de las regulaciones y restricciones relacionadas con la IED aumentó en un 25%, confirmando una tendencia a largo plazo después de un descenso temporal en 2011 (gráfico 4). Los gobiernos hicieron un mayor uso de las políticas industriales, ajustaron anteriores medidas de liberalización de las inversiones, endurecieron los procedimientos de examen previo y seguimiento, y analizaron minuciosamente las fusiones y adquisiciones transfronterizas. Se aplicaron políticas de inversión restrictivas especialmente a industrias estratégicas como las industrias extractivas. En general, los gobiernos se volvieron más selectivos en cuanto al grado de participación de la IED en los diferentes sectores de sus economías.

**Gráfico 4. Cambios en las políticas nacionales de inversión, 2000-2012**

(En porcentaje)



Fuente: UNCTAD, Informe sobre las inversiones en el mundo 2013.

## Los mecanismos de examen previo afectan significativamente a las fusiones y adquisiciones transfronterizas

Los gobiernos se han vuelto más selectivos en sus procedimientos de admisión; un ejemplo importante de ello es el caso de las fusiones y adquisiciones transfronterizas. Para el presente informe se analizaron 211 de las mayores fusiones y adquisiciones transfronterizas retiradas entre 2008 y 2012, las que tenían un valor de transacción de 500 millones de dólares. En la mayoría de los casos, los planes de fusión y adquisición fueron interrumpidos por motivos puramente empresariales, pero otro gran número de ellos fueron retirados a causa de preocupaciones por cuestiones regulatorias como las relativas a la defensa de la competencia, mecanismos de examen previo de los beneficios económicos y la seguridad nacional, o por oposición política. Esas operaciones tenían un valor bruto total aproximado de 265.000 millones de dólares. El porcentaje que representaron en todos los proyectos retirados de fusión y adquisición transfronteriza fue de aproximadamente el 22% en 2012, tras el máximo de más del 30% alcanzado en 2010. El principal sector del que se retiraron proyectos de fusión y adquisición por preocupaciones regulatorias u oposición política fue el sector extractivo.

## Persiste el riesgo de proteccionismo en la esfera de las inversiones

En un contexto en que los países hacen un mayor uso de las políticas industriales, endurecen los procedimientos de examen previo y seguimiento, analizan minuciosamente las fusiones y adquisiciones transfronterizas y se vuelven más restrictivos en relación con el grado de participación de la IED en los sectores estratégicos, crece el riesgo de que algunas de esas medidas se tomen con fines proteccionistas. Con la aparición y la rápida expansión de las cadenas de valor mundiales y regionales, las políticas proteccionistas pueden resultar contraproducentes para todos los actores, nacionales y extranjeros.

A falta de una definición comúnmente reconocida del “proteccionismo en la esfera de las inversiones”, es difícil identificar con claridad aquellas regulaciones o restricciones de las inversiones que son de carácter proteccionista. Deberían realizarse esfuerzos a nivel internacional para aclarar

ese término, a fin de establecer un conjunto de criterios para identificar las medidas proteccionistas contra las inversiones extranjeras. A nivel nacional, la asistencia técnica de las organizaciones internacionales puede promover la regulación de calidad y evitar el exceso de regulación. También sería útil considerar la posibilidad de hacer extensivo a todo el mundo el compromiso del G-20 de no adoptar medidas proteccionistas, y quizás también hacer extensiva de la misma manera la cobertura del monitoreo al respecto.

### **Sigue disminuyendo la firma de nuevos TBI**

A fines de 2012, el régimen de los AII comprendía 3.196 acuerdos, de los cuales 2.857 eran TBI y 339, “otros AII”, como acuerdos de integración o cooperación con una dimensión de inversión (gráfico 5). En todo el año se celebraron 30 AII (20 TBI y 10 acuerdos clasificados como “otros AII”). Los 20 TBI firmados en 2012 representan la cifra anual más baja del último cuarto de siglo.

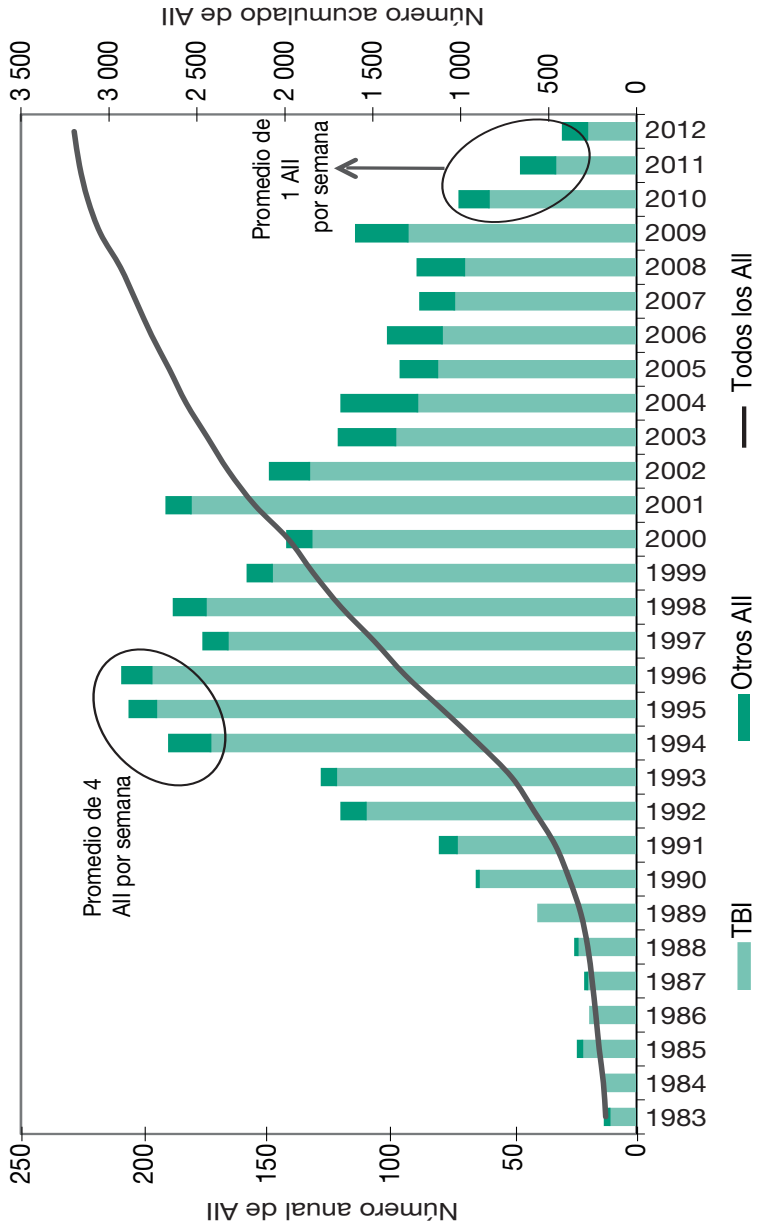
### **El aumento del regionalismo plantea retos y oportunidades**

El regionalismo en las inversiones está ganando terreno: ocho de los diez acuerdos clasificados como “otros AII” celebrados en 2012 fueron regionales. Además, este año, al menos 110 países participan en 22 negociaciones regionales. El regionalismo puede ofrecer una oportunidad para la racionalización. Si las partes en nueve de esas negociaciones (las que comprenden la posibilidad de adoptar disposiciones semejantes a las de los TBI) optaran por reemplazar sus respectivos TBI por un capítulo sobre las inversiones en el acuerdo regional, la red mundial de TBI se fusionaría en más de 270 tratados bilaterales, o cerca del 10%.

### **Los nuevos AII suelen incluir disposiciones en favor del desarrollo sostenible**

Los AII celebrados en 2012 muestran un aumento de la tendencia a incluir disposiciones orientadas al desarrollo sostenible, por ejemplo referencias a la protección de la salud y la seguridad, los derechos laborales y el medio ambiente. Esas disposiciones de desarrollo sostenible se complementan con otros elementos que, en términos más generales, tratan de preservar la capacidad de maniobra de las políticas públicas en general o de reducir

Gráfico 5. Tendencias de los AII, 1983-2012



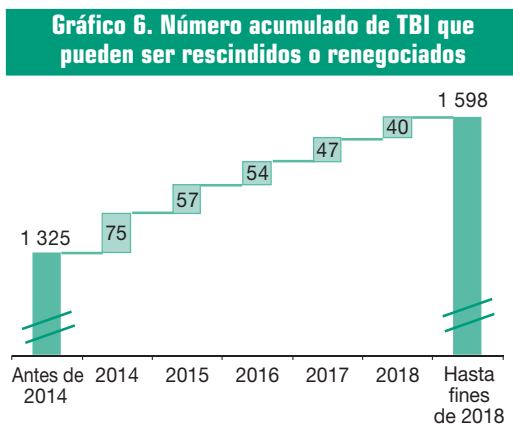
Fuente: UNCTAD, Informe sobre las inversiones en el mundo 2013.



al mínimo la exposición a los litigios relacionados con las inversiones en particular. Muchas de esas disposiciones son análogas a las opciones presentadas en el marco de políticas de inversión para el desarrollo sostenible de la UNCTAD.

## Oportunidades para mejorar el régimen de AI

Los países disponen de varias vías para mejorar el régimen de AI, en función de la magnitud del cambio que deseen lograr. Esas vías incluyen el derecho de los Estados contratantes a aclarar el significado de las disposiciones del tratado (por ejemplo, mediante interpretaciones autorizadas), la revisión de los AI (por ejemplo, introduciendo enmiendas), la sustitución de los AI más antiguos (por ejemplo, mediante la renegociación) o la rescisión de AI (ya sea de manera unilateral o de mutuo acuerdo). El vencimiento del tratado puede complementar varias de esas opciones. A fines de 2013, más de 1.300 TBI serán susceptibles de rescisión o renegociación en cualquier momento, lo cual creará una ventana de oportunidad para eliminar las incoherencias y solapamientos del polifacético y pluridimensional régimen de AI y para reforzar su dimensión de desarrollo (gráfico 6). Al tomar esas medidas, los países deben sopesar las ventajas y los inconvenientes en el contexto de su clima de inversión y sus estrategias generales de desarrollo.



Fuente: UNCTAD, Informe sobre las inversiones en el mundo 2013.

## Arbitraje inversor-Estado: máximo histórico de nuevos casos

En 2012 se iniciaron 58 nuevos casos conocidos de solución de diferencias entre inversores y Estados (SDIE). Con estos se eleva el número total de casos de los que se tiene conocimiento a 514, y el número total de países que

han respondido a uno o más casos de SDIE, a 95. Los 58 casos constituyen el mayor número de demandas conocidas de SDIE jamás presentadas en un año y confirman la tendencia creciente de los inversores extranjeros a recurrir al arbitraje inversor-Estado. En vista del creciente número de casos de SDIE y de las preocupaciones persistentes por las deficiencias del sistema de SDIE, el debate sobre las ventajas y los inconvenientes del mecanismo de SDIE ha cobrado impulso, sobre todo en los países y regiones donde la SDIE está en la agenda de las negociaciones de AII.

### **Arbitraje inversor-Estado: esbozando vías de reforma**

El funcionamiento de la SDIE ha puesto de manifiesto deficiencias sistémicas. Ha surgido preocupación por la legitimidad, la transparencia, la falta de coherencia y las decisiones erróneas, el sistema de nombramiento de los árbitros y las implicaciones financieras. En respuesta a esas preocupaciones, la UNCTAD ha propuesto cinco vías amplias de reforma: la promoción de vías alternativas de solución de diferencias, la modificación del sistema actual de SDIE mediante AII individuales, la limitación del acceso de los inversores a la SDIE, la introducción de un mecanismo de apelación y la creación de un tribunal internacional permanente de las inversiones. Se ha pedido a las partes interesadas en los AII que evalúen el sistema actual, sopesen las opciones disponibles y emprendan medidas concretas de reforma. Los esfuerzos colectivos multilaterales pueden contribuir a crear consenso sobre la mejor vía de reforma y las maneras de ponerla en práctica.

---

# LAS CADENAS DE VALOR MUNDIALES Y EL DESARROLLO

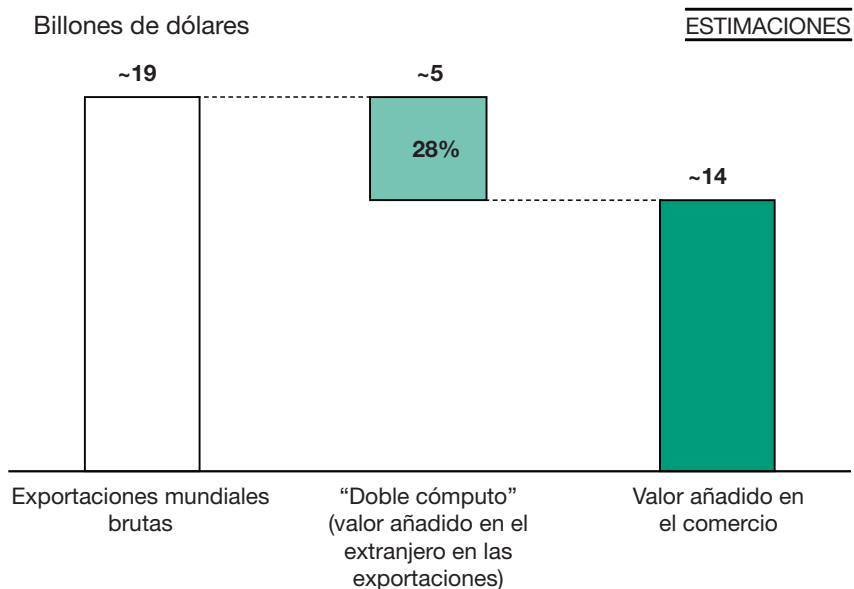
## El comercio está impulsado en forma creciente por las cadenas de valor mundiales

Alrededor del 60% del comercio mundial, que en la actualidad asciende a más de 20 billones de dólares, corresponde al comercio de bienes y servicios intermedios que se incorporan en diversas etapas en los procesos de producción de bienes y servicios destinados al consumo final. La fragmentación de los procesos de producción y la dispersión internacional de las tareas y actividades que los componen han dado lugar a sistemas de producción sin fronteras. Estos pueden ser cadenas secuenciales o redes complejas, de alcance mundial o regional, comúnmente conocidas como cadenas de valor mundiales.

Las cadenas de valor mundiales provocan un notable doble cómputo en el comercio, dado que los bienes intermedios se contabilizan varias veces en las exportaciones mundiales, pero solo deberían contarse una vez como “valor añadido en el comercio”. En la actualidad, alrededor del 28% de las exportaciones brutas corresponde a valor añadido antes importado por los países para incorporarlo en productos o servicios que se vuelven a exportar. De los 19 billones de dólares a los que ascienden las exportaciones mundiales brutas (cifras de 2010), unos 5 billones se cuentan dos veces (véase el gráfico 7). Los patrones del comercio de valor añadido en las cadenas de valor mundiales determinan la distribución de los beneficios económicos reales del comercio entre las economías nacionales.

La proliferación de las cadenas de valor mundiales es mayor en los sectores en los que las actividades pueden separarse más fácilmente, como la electrónica, la industria automotriz o la confección de prendas de vestir, pero estas cadenas abarcan cada vez más actividades en todos los sectores, incluidos los servicios. Si bien la participación de los servicios en las exportaciones brutas mundiales es solo del 20%, casi la mitad (46%) del valor añadido en las exportaciones proviene de actividades del sector de los

### Gráfico 7. Valor añadido en las exportaciones mundiales en 2010



Fuente: UNCTAD, Informe sobre las inversiones en el mundo 2013.

servicios, pues la mayoría de las exportaciones de manufacturas requieren servicios para su producción.

La mayoría de los países en desarrollo están aumentando su participación en las cadenas de valor mundiales. La participación de estos países en el comercio de valor añadido mundial aumentó del 20% en 1990 al 30% en 2000 y a más del 40% en la actualidad. Sin embargo, muchos de los países en desarrollo más pobres siguen teniendo muchas dificultades para acceder a las cadenas de valor mundiales en sectores que no sean las exportaciones de recursos naturales.

Con frecuencia, los eslabones de las cadenas de valor regionales son más importantes que los de las cadenas mundiales, especialmente en América del Norte, Europa, y Asia Oriental y Sudoriental. En las economías en transición, América Latina y África, las cadenas de valor regionales están relativamente menos desarrolladas.

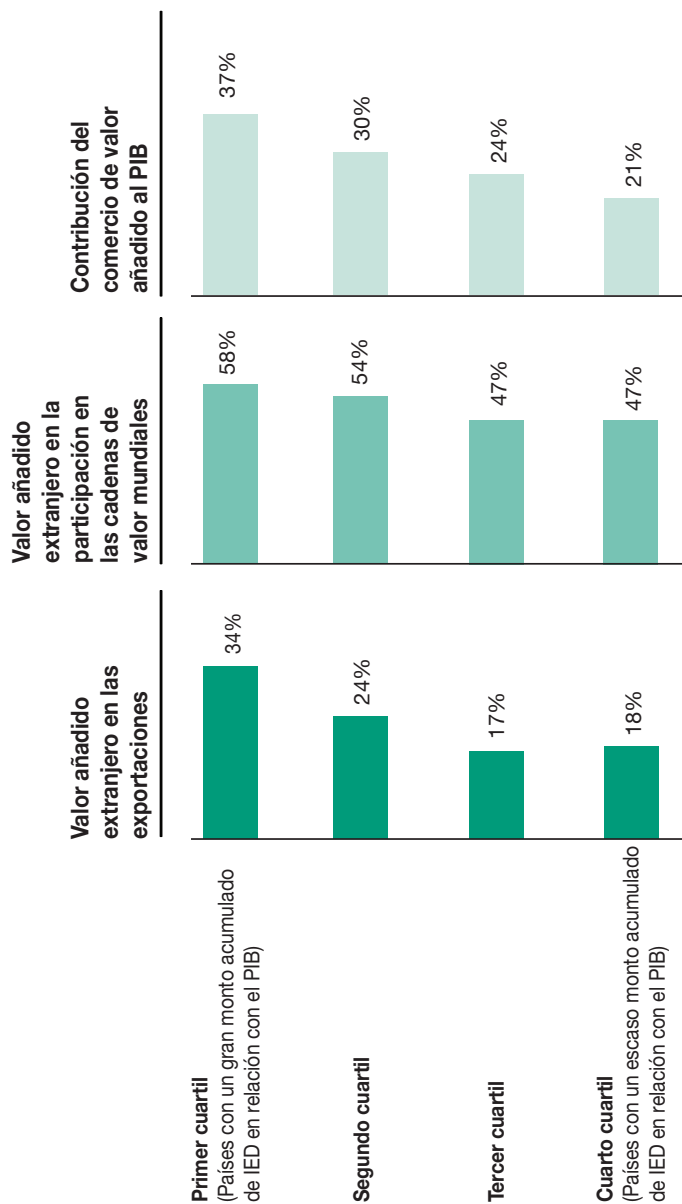
## Las cadenas de valor mundiales son coordinadas en general por ETN

En general, las cadenas de valor mundiales son coordinadas por ETN, y el comercio transfronterizo de insumos y productos se da en el marco de sus redes de filiales, asociados contractuales y proveedores independientes. En las cadenas de valor mundiales coordinadas por ETN se lleva a cabo alrededor del 80% del comercio mundial. Los patrones del comercio de valor añadido en las cadenas de valor mundiales dependen en gran medida de las decisiones de inversión de ETN. Los países con un mayor monto acumulado de IED en relación con el tamaño de sus economías suelen tener un nivel más elevado de participación en las cadenas de valor mundiales y generar relativamente más valor añadido nacional gracias al comercio (véase el gráfico 8).

Las ETN coordinan las cadenas de valor mundiales mediante complejas redes de relaciones con los proveedores y diferentes modalidades de gobernanza, de la propiedad directa de las filiales extranjeras a las relaciones contractuales (en formas no accionariales de producción internacional o FNA) y las transacciones entre partes independientes. Estas modalidades de gobernanza y las estructuras de poder resultantes en las cadenas de valor mundiales influyen significativamente en la distribución de los beneficios económicos del comercio en estas cadenas y en las consecuencias para el desarrollo a largo plazo.

Las decisiones de las ETN sobre dónde invertir y con quién asociarse obedecen a determinantes localizacionales de las cadenas de valor mundiales, que dependen del segmento, la tarea o la actividad de la cadena. Con frecuencia, los determinantes localizacionales de los segmentos de las cadenas de valor mundiales son diferentes y menos numerosos que los de los sectores integrados verticalmente; las actividades de montaje de productos electrónicos, por ejemplo, tienen menos determinantes que la inversión en el sector de la electrónica en su conjunto. En muchos segmentos de las cadenas de valor mundiales hay relativamente pocos determinantes localizacionales definitivos, que actúen como prerrequisitos del acceso de los países a estas cadenas.

**Gráfico 8. Principales indicadores del comercio de valor añadido, por cuartil del monto acumulado de entradas de IED en relación con el PIB, 2010**



Fuente: UNCTAD, Informe sobre las inversiones en el mundo 2013.

## Las cadenas de valor mundiales pueden contribuir considerablemente al desarrollo, pero la participación en estas no está exenta de riesgos

Las cadenas de valor mundiales distribuyen el valor añadido y el empleo entre más lugares, en vez de concentrarlos únicamente en aquellos en los que pueden llevarse a cabo las tareas más complejas. Por consiguiente, pueden reducir la brecha de los PIB y los niveles de ingresos de los países en desarrollo, y dar lugar a una mayor convergencia de las economías. En el plano mundial, esa es la contribución esencial de estas cadenas al desarrollo.

En los países, el valor añadido nacional creado por el comercio en las cadenas de valor mundiales puede ser muy importante en relación con el tamaño de las economías locales. En los países en desarrollo, el comercio de valor añadido aporta en promedio casi un 30% al PIB, en comparación con un 18% en el caso de los países desarrollados. Existe una correlación positiva entre la participación en las cadenas de valor mundiales y las tasas de crecimiento del PIB *per capita*. Las economías en las que esta participación aumenta más rápido registran tasas de crecimiento del PIB *per capita* aproximadamente dos puntos porcentuales superiores al promedio. Además, la participación en las cadenas de valor mundiales suele traducirse en la creación de empleo en los países en desarrollo y en un mayor crecimiento del empleo, incluso cuando esta participación depende de la importación de contenidos para las exportaciones.

Pero la experiencia de economías individuales en particular es más heterogénea. La contribución de las cadenas de valor mundiales en términos de valor añadido puede ser relativamente pequeña cuando el contenido importado de las exportaciones es elevado y cuando la participación en la cadena se limita a sus segmentos de menor valor. Además, gran parte del valor añadido en las cadenas de valor mundiales en los países en desarrollo es generado por filiales de ETN, lo que puede dar lugar a una “captura de valor” relativamente baja, entre otras cosas como resultado de la fijación de precios de transferencia o la repatriación de los ingresos. Sin embargo, incluso cuando las exportaciones son impulsadas por las ETN, la contribución de valor añadido de las empresas locales en las cadenas de valor mundiales es con frecuencia muy significativa, y la reinversión de las ganancias de las filiales extranjeras es, en promedio, casi tan elevada como la repatriación.

En lo que respecta a los beneficios en términos de empleo, en muchos casos, a raíz de las presiones sobre los costos de los compradores mundiales, los empleos relacionados con las cadenas de valor mundiales pueden ser inseguros y caracterizarse por condiciones de trabajo deficientes, en las que la seguridad e higiene son motivos de especial inquietud. Además, la estabilidad del empleo en las cadenas de valor mundiales puede ser reducida, dado que las fluctuaciones de la demanda se ven reforzadas a lo largo de las cadenas de valor y la localización de las operaciones de las ETN puede modificarse fácilmente. Sin embargo, las cadenas de valor mundiales pueden servir como mecanismo de transferencia de las mejores prácticas internacionales con respecto a las cuestiones sociales y ambientales, por ejemplo mediante la utilización de las normas de RSE, aunque la aplicación de las normas más allá del primer nivel de la cadena de suministro siga siendo un problema.

A más largo plazo, las cadenas de valor mundiales pueden ser un importante medio para la creación de capacidad productiva en los países en desarrollo —entre otras cosas mediante la difusión de tecnología y la acumulación de conocimientos especializados— y abrir así oportunidades de modernización industrial. No obstante, los potenciales beneficios de desarrollo a largo plazo de las cadenas de valor mundiales no se dan en forma automática. La participación en estas cadenas puede causar cierta dependencia de una base tecnológica restringida y del acceso a actividades de limitado valor añadido de cadenas de valor coordinadas por ETN.

En el plano empresarial, las oportunidades de las empresas locales de aumentar su productividad y pasar a desempeñar actividades de mayor valor añadido en las cadenas de valor mundiales dependen del tipo de cadenas en las que operan, la gobernanza y las relaciones de poder en estas, la capacidad de absorción de las empresas, y el entorno de negocios e institucional de la economía. A nivel nacional, las vías eficaces para avanzar en las cadenas de valor mundiales no solo abarcan un aumento de la participación en estas cadenas, sino también un incremento de la creación de valor añadido nacional. Además, comprenden la ampliación gradual de la participación en cadenas de valor mundiales de mayor nivel tecnológico, pasando de las exportaciones basadas en los recursos naturales a exportaciones de manufacturas y servicios con grados de complejidad cada vez mayores.

---



## Los países deben tomar la decisión estratégica de promover o abstenerse de promover la participación en las cadenas de valor mundiales

Los países deben sopesar cuidadosamente las ventajas y desventajas de participar en las cadenas de valor mundiales, y los costos y beneficios de las políticas proactivas de promoción de estas cadenas o de las estrategias de desarrollo impulsadas por estas, en función de su situación concreta y su dotación de factores. Algunos países podrán decidir no promover la participación en las cadenas de valor mundiales. Otros pueden no tener otra opción: con frecuencia, la mayoría de las economías en desarrollo más pequeñas con escasa dotación de recursos no tienen demasiadas alternativas a las estrategias de desarrollo que incorporan cierto grado de participación en las cadenas de valor mundiales. La pregunta que deben plantearse estos países no es tanto *si* deben participar en las cadenas de valor mundiales, sino *cómo* hacerlo. En realidad, la mayoría ya participa en estas cadenas de una u otra forma. Promover la participación en las cadenas de valor mundiales exige centrarse en determinados segmentos de estas cadenas; es decir, la promoción puede ser selectiva. Además, la participación en las cadenas de valor mundiales es uno de los aspectos de la estrategia general de desarrollo nacional.

## Las políticas inciden en el aprovechamiento de las cadenas de valor mundiales en favor del desarrollo

Si los países deciden promover activamente la participación en las cadenas de valor mundiales, las autoridades deben determinar en primer lugar cuáles son los perfiles comerciales y las capacidades industriales de sus países y evaluar de manera realista las vías de desarrollo basadas en dichas cadenas con miras a su posicionamiento estratégico.

Acceder a las cadenas de valor mundiales, obtener beneficios de la participación en estas cadenas y concretar las oportunidades de avanzar en ellas requiere un enfoque estructurado que incluya: i) integrar las cadenas de valor mundiales en las estrategias generales de desarrollo y las políticas de desarrollo industrial; ii) permitir el crecimiento de estas cadenas creando y manteniendo un entorno propicio en materia de inversión y comercio, y

proporcionando infraestructura de apoyo; y iii) fomentar las capacidades productivas de las empresas locales. Mitigar los riesgos que entraña la participación en las cadenas de valor mundiales exige iv) un sólido marco ambiental, social y de gobernanza. Por último, alinear las políticas comerciales y de inversión implica determinar v) las sinergias entre las dos esferas de política y en las instituciones pertinentes (véase el cuadro 3).

*Integrar las cadenas de valor mundiales en la estrategia de desarrollo.* Las políticas de desarrollo industrial centradas en bienes y servicios finales son

### Cuadro 3. Establecimiento de un marco de políticas para las cadenas de valor mundiales y el desarrollo

Elementos clave	Principales acciones de política
Integrar las cadenas de valor mundiales en la estrategia de desarrollo	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Incorporar las cadenas de valor mundiales en las políticas de desarrollo industrial</li> <li>• Fijar objetivos de política compatibles con las vías de desarrollo basadas en las cadenas de valor mundiales</li> </ul>
Permitir la participación en las cadenas de valor mundiales	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Crear y mantener un entorno propicio para el comercio y las inversiones</li> <li>• Establecer los prerequisites de infraestructura para la participación en las cadenas de valor mundiales</li> </ul>
Fomentar la capacidad productiva nacional	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Apoyar el desarrollo empresarial y aumentar el poder de negociación de las empresas locales</li> <li>• Fortalecer las competencias de la fuerza de trabajo</li> </ul>
Proporcionar un sólido marco ambiental, social y de gobernanza	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Reducir al mínimo los riesgos asociados con la participación en las cadenas de valor mundiales mediante la reglamentación y las normas públicas y privadas</li> <li>• Apoyar a las empresas locales en el cumplimiento de las normas internacionales</li> </ul>
Establecer sinergias entre las políticas y las instituciones vinculadas con el comercio y la inversión	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Asegurar la coherencia entre las políticas comerciales y de inversión</li> <li>• Establecer sinergias entre la promoción y la facilitación del comercio y la inversión</li> <li>• Crear "pactos regionales de desarrollo industrial"</li> </ul>

Fuente: UNCTAD, *Informe sobre las inversiones en el mundo 2013*.

menos eficaces en una economía mundial caracterizada por las cadenas de valor mundiales:

- Las estrategias de desarrollo relacionadas con las cadenas de valor mundiales requieren políticas más selectivas, centradas en las actividades extremadamente compartimentadas de las cadenas de valor mundiales. También incrementan la necesidad de contar con políticas que atiendan al peligro de caer en la trampa del ingreso medio, dado que la fragmentación de los sectores aumenta el riesgo de que un país solo ingrese al nivel de escaso valor y competencias de un sector determinado.
  - Las cadenas de valor mundiales exigen un nuevo enfoque de las políticas comerciales en las estrategias de desarrollo industrial, porque las políticas comerciales proteccionistas pueden ser contraproducentes cuando las importaciones sean cruciales para la competitividad de las exportaciones. Las políticas comerciales también deben examinarse a la luz de la creciente importancia de las redes regionales de producción, en la medida en que la industrialización basada en las cadenas de valor mundiales se funda en vínculos más sólidos con la base de suministros en las economías en desarrollo vecinas.
  - La necesidad de mejorar la posición en las cadenas de valor mundiales y de avanzar hacia actividades de mayor valor añadido es un motivo más para crear alianzas orientadas al desarrollo industrial con las empresas líderes. Al mismo tiempo, las cadenas de valor mundiales exigen un marco regulador que garantice un avance paralelo en los planos económico, social y ambiental, para lograr beneficios en materia de desarrollo sostenible.
  - Por último, las cadenas de valor mundiales requieren un enfoque más dinámico del desarrollo industrial. La estrategia de desarrollo y las políticas de desarrollo industrial deben centrarse en los factores determinantes que pueden adquirirse o mejorarse a corto plazo, y en invertir de manera selectiva en la creación de otros con miras a atraer inversiones a mediano y largo plazo, fomentando las ventajas competitivas en las cadenas de valor mundiales, entre otras cosas mediante asociaciones con empresas.
-

Para las autoridades, entender cuál es la posición de sus países y estructuras industriales en relación con las cadenas de valor mundiales constituye un punto de partida para la incorporación de dichas cadenas en la estrategia de desarrollo. Esto debería constituir el fundamento de una evaluación realista de las vías de desarrollo basadas en las cadenas de valor mundiales, para aprovechar tanto las oportunidades de participación en dichas cadenas como las posibilidades de avanzar en estas. El Instrumento de la UNCTAD de Formulación de Políticas sobre Cadenas de Valor Mundiales puede ayudar a las autoridades en esta tarea.

*Permitir la participación en las cadenas de valor mundiales.* Permitir la participación de las empresas locales en las cadenas de valor mundiales supone crear y mantener un entorno propicio para la inversión y el comercio, y establecer los prerequisites de infraestructura para dicha participación. Por un entorno propicio para el comercio y la inversión se entiende un marco general de políticas empresariales que incluye, además de las políticas comerciales y de inversión, las vinculadas con la tributación, la competencia, la regulación del mercado laboral, la propiedad intelectual, el acceso a la tierra y varias otras esferas de política (véase el Marco de Políticas de Inversión para el Desarrollo Sostenible de la UNCTAD, que analiza las políticas comerciales y otras esferas de política pertinentes). La facilitación del comercio y la inversión es particularmente importante para las cadenas de valor mundiales, en las que los bienes cruzan las fronteras en múltiples ocasiones y que hacen necesario desarrollar capacidad productiva para las exportaciones.

Proveer infraestructuras físicas e inmateriales confiables (en particular de logística y telecomunicaciones) es fundamental para atraer actividades de las cadenas de valor mundiales. Desarrollar buenas conexiones de comunicaciones y transporte también puede contribuir a “fijar” en mayor medida las operaciones de estas cadenas. Como las cadenas de valor son frecuentemente regionales, las asociaciones internacionales para el desarrollo de la infraestructura pueden resultar especialmente provechosas.

*Fomentar la capacidad productiva nacional.* Varias esferas normativas son importantes para las políticas proactivas de desarrollo empresarial favorables a la participación y el avance en las cadenas de valor mundiales. En primer

---

lugar, los conglomerados de empresas pueden mejorar la productividad y el desempeño generales. En segundo lugar, el desarrollo de vínculos entre las empresas nacionales y extranjeras y los vínculos interinstitucionales pueden proporcionar a las PYMES locales los factores externos necesarios para hacer frente al doble desafío de la creación de conocimientos y la internacionalización, necesarias para participar eficazmente en las cadenas de valor mundiales. En tercer lugar, el fomento de la capacidad nacional requiere apoyar la ciencia y la tecnología y contar con un marco de protección eficaz de los derechos de propiedad intelectual. En cuarto lugar, varios servicios de desarrollo y apoyo empresarial pueden facilitar el fomento de la capacidad de las PYMES para que puedan cumplir las normas técnicas y aumentar su comprensión de las normas de inversión y comercio. En quinto lugar, es conveniente contar con una política de desarrollo del espíritu emprendedor que comprenda formación empresarial y en materia de gestión, y apoyo en forma de capital de riesgo. En sexto lugar, el acceso de las PYMES a la financiación contribuye a dirigir la labor de desarrollo hacia los segmentos iniciales de las cadenas de valor, en las que el beneficio para las empresas locales es más directo.

Además, aplicar una estrategia eficaz de desarrollo de los conocimientos especializados es fundamental para ingresar a las cadenas de valor mundiales y avanzar en estas, y para ayudar a las PYMES a satisfacer las exigencias de sus clientes en lo que hace al cumplimiento de determinadas normas de RSE. También puede facilitar los procesos de ajuste necesarios y ayudar a los trabajadores desplazados a encontrar nuevos empleos.

Las autoridades también deberían estudiar opciones para fortalecer el poder de negociación de los productores nacionales respecto de sus asociados extranjeros en las cadenas de valor mundiales, para ayudarlos a obtener una distribución justa de los beneficios y los riesgos, y para facilitar el acceso a actividades de mayor valor añadido en dichas cadenas (*Informe sobre las inversiones en el mundo 2011*).

*Proporcionar un sólido marco ambiental, social y de gobernanza.* Disponer de un marco sólido de políticas ambientales, sociales y de gobernanza es esencial para aumentar al máximo la repercusión de las actividades de las cadenas de valor mundiales en el desarrollo sostenible y reducir al mínimo

sus riesgos. Los países receptores tienen que velar por que sus asociados en las cadenas de valor mundiales observen las normas internacionales básicas en materia laboral. Igualmente importante es establecer y aplicar normas de seguridad en el trabajo, sanitarias y ambientales en los lugares de producción de las cadenas de valor mundiales, así como fomentar la capacidad de cumplimiento. Los compradores de los productos fabricados en las cadenas de valor mundiales y sus países pueden hacer una importante contribución a una producción más segura, cooperando con los proveedores con miras a que estos aumenten su capacidad para cumplir con las regulaciones del país receptor y las normas internacionales, y evitando los proveedores que no respeten esas normas.

Los proveedores son objeto de una presión creciente para adaptarse a las políticas de RSE con el fin de seguir participando en las cadenas de valor mundiales. Las ZIF constituyen importantes centros neurálgicos de las cadenas de valor mundiales y brindan a las autoridades la oportunidad de atender a las cuestiones relativas a la RSE a una escala manejable. Estas autoridades podrían considerar la posibilidad de implementar mejores políticas de RSE, servicios de apoyo e infraestructuras en las ZIF (por ejemplo, asistencia técnica para la certificación y la presentación de información, apoyo en materia de seguridad en el trabajo y cuestiones de salud, instalaciones de reciclaje o de energía alternativa), transformándolas en centros de excelencia de las actividades empresariales sostenibles y en catalizadores de la puesta en práctica de la RSE. Los gobiernos o autoridades de la zona podrían optar por ofrecer ese tipo de beneficios además o en lugar de algunos de los que se otorgan actualmente a las empresas de las ZIF. Los beneficios para las empresas podrían abarcar la participación en la financiación de los gastos, la armonización de las prácticas y la reducción de las inspecciones de las instalaciones. Las organizaciones internacionales pueden contribuir fijando criterios de referencia, facilitando los intercambios de mejores prácticas y estableciendo programas de fomento de la capacidad.

También debería atenderse a otras inquietudes y cuestiones relacionadas con la gobernanza de las empresas, con el fin de reducir al mínimo los riesgos vinculados con las cadenas de valor mundiales. Entre estas cuestiones se cuenta la fijación de precios de transferencia, en la que las cadenas de valor

---

mundiales producen el efecto doble de incrementar las posibilidades de manipular los precios de transferencia y dificultar su control, lo que va en detrimento del aumento de la recaudación fiscal para el desarrollo. Además, para salvaguardar los procesos de desarrollo industrial, los gobiernos deben tratar de promover cadenas de suministro resilientes que estén preparadas para los cambios drásticos, puedan soportarlos y se recuperen rápidamente de las perturbaciones.

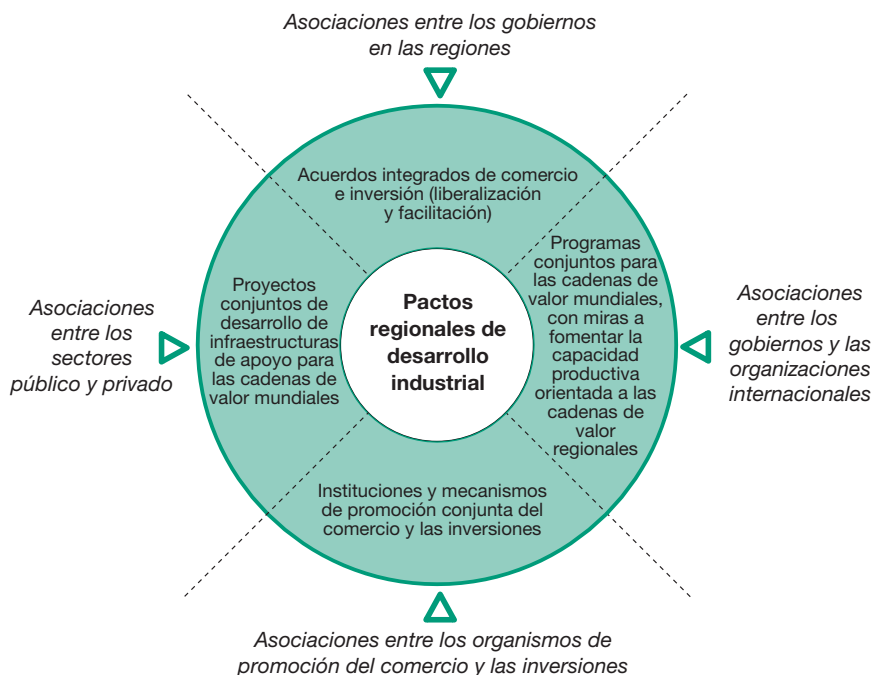
*Establecer sinergias entre las políticas y las instituciones vinculadas con el comercio y la inversión.* En vista de que la inversión y el comercio están inextricablemente ligados en las cadenas de valor mundiales, es fundamental garantizar la coherencia entre las políticas de inversión y comercio. Evitar enfoques incompatibles o incluso contraproducentes requiere prestar gran atención a los instrumentos de política que pueden afectar simultáneamente a la inversión y el comercio en las cadenas de valor mundiales, es decir: i) las medidas comerciales que afectan a la inversión y ii) las medidas de inversión que afectan al comercio.

En el plano institucional, los intensos vínculos entre el comercio y la inversión de las cadenas de valor mundiales requieren una coordinación más estrecha entre el comercio interior y los organismos de promoción de las inversiones, así como una mejor selección de los segmentos específicos de estas cadenas acordes con las ventajas localizacionales dinámicas de los países receptores. Una serie de criterios objetivos, basados en la participación y el posicionamiento de un país en las cadenas de valor mundiales, pueden ayudar a determinar la estructura institucional más apropiada para promover el comercio y la inversión.

También es preciso buscar sinergias mediante un tratamiento integrado de los acuerdos internacionales de inversión y comercio. Los acuerdos regionales de comercio e inversión son particularmente importantes para las cadenas de valor, dado que los esfuerzos de liberalización regional están configurando las cadenas de valor regionales y la distribución del valor añadido.

De hecho, la importancia de las cadenas de valor regionales muestra los posibles efectos de la evolución de los acuerdos regionales de comercio e inversión hacia “pactos regionales de desarrollo industrial”. Estos pactos

**Gráfico 9. Pactos regionales de desarrollo industrial para las cadenas de valor regionales**



Fuente: UNCTAD, Informe sobre las inversiones en el mundo 2013.

podrían centrarse en la liberalización y la facilitación del comercio y la inversión, y establecer instituciones y mecanismos conjuntos de promoción de las inversiones. Podrían extenderse a otras esferas de política importantes para permitir el desarrollo de las cadenas de valor mundiales, como la armonización de las regulaciones y la consolidación de las normas del sector privado sobre cuestiones ambientales, sociales y de gobernanza. Asimismo, podrían apuntar a la creación de conglomerados industriales transfronterizos mediante inversiones conjuntas en las infraestructuras de apoyo a las cadenas de valor mundiales y en el fomento de la capacidad productiva. Estos pactos llevan aparejada la colaboración entre los gobiernos de la región, con el propósito de armonizar las normas de comercio e inversión



y promover en forma conjunta el comercio y las inversiones; entre los gobiernos y las organizaciones internacionales, en materia de asistencia técnica y fomento de la capacidad; y entre los sectores público y privado, con miras a invertir en infraestructuras para la cadena de valor regional y en la capacidad productiva (véase el gráfico 9).



Ginebra, junio de 2013

Supachai Panitchpakdi  
Secretario General de la UNCTAD

---

## Lista de informes anteriores sobre las inversiones en el mundo

*WIR 2012: Towards a New Generation of Investment Policies*

*WIR 2011: Non-Equity Modes of International Production and Development*

*WIR 2010: Investing in a Low-carbon Economy*

*WIR 2009: Transnational Corporations, Agricultural Production and Development*

*WIR 2008: Transnational Corporations and the Infrastructure Challenge*

*WIR 2007: Transnational Corporations, Extractive Industries and Development*

*WIR 2006: FDI from Developing and Transition Economies: Implications for Development*

*WIR 2005: Transnational Corporations and the Internationalization of R&D*

*WIR 2004: The Shift Towards Services*

*WIR 2003: FDI Policies for Development: National and International Perspectives*

*WIR 2002: Transnational Corporations and Export Competitiveness*

*WIR 2001: Promoting Linkages*

*WIR 2000: Cross-border Mergers and Acquisitions and Development*

*WIR 1999: Foreign Direct Investment and the Challenge of Development*

*WIR 1998: Trends and Determinants*

*WIR 1997: Transnational Corporations, Market Structure and Competition Policy*

*WIR 1996: Investment, Trade and International Policy Arrangements*

*WIR 1995: Transnational Corporations and Competitiveness*

*WIR 1994: Transnational Corporations, Employment and the Workplace*

*WIR 1993: Transnational Corporations and Integrated International Production*

*WIR 1992: Transnational Corporations as Engines of Growth*

*WIR 1991: The Triad in Foreign Direct Investment*

Todos están disponibles en [www.unctad.org/wir](http://www.unctad.org/wir)

# SERIES DE PUBLICACIONES SELECTAS DE LA UNCTAD SOBRE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES Y LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA

*World Investment Report*  
[www.unctad.org/wir](http://www.unctad.org/wir)

*World Investment Prospects Survey*  
[www.unctad.org/diae](http://www.unctad.org/diae)

*Global Investment Trends Monitor*  
[www.unctad.org/iiia](http://www.unctad.org/iiia)

*Investment Policy Monitor*  
[www.unctad.org/iiia](http://www.unctad.org/iiia)

*Issues in International Investment Agreements*  
[www.unctad.org/iiia](http://www.unctad.org/iiia)

*International Investment Policies for Development*  
[www.unctad.org/iiia](http://www.unctad.org/iiia)

*Investment Advisory Series A and B*  
[www.unctad.org/diae](http://www.unctad.org/diae)

*Investment Policy Reviews*  
[www.unctad.org/ipr](http://www.unctad.org/ipr)

*Current Series on FDI and Development*  
[www.unctad.org/diae](http://www.unctad.org/diae)

*Transnational Corporations Journal*  
[www.unctad.org/tnc](http://www.unctad.org/tnc)

## 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  
email: [unpublications@nbnbooks.com](mailto:unpublications@nbnbooks.com)  
<https://unp.un.org/>

Para más información sobre la labor relacionada con la inversión extranjera directa y las 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](http://www.unctad.org/diae)

