

Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo

ADVERTENCIA

El contenido del presente informe no podrá ser citado ni resumido por la prensa, radio o televisión antes de las 17.00 horas (hora media de Greenwich) del 22 de septiembre de 2004

INFORME SOBRE LAS INVERSIONES EN EL MUNDO

**2004 El giro hacia
los servicios**

Panorama general



Naciones Unidas

Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo

INFORME SOBRE LAS INVERSIONES EN EL MUNDO

2004 **El giro hacia
los servicios**

Panorama general



Naciones Unidas
Nueva York y Ginebra, 2004

Nota

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

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

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

En los cuadros se han utilizado los símbolos siguientes:

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

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

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

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

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

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

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

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

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

UNCTAD/WIR/2004/Overview

GE.04-51939 (S) 240804 270804

Expresiones de agradecimiento

El *Informe sobre las inversiones en el mundo 2004* ha sido preparado -bajo la orientación general de Karl P. Sauvant- por un equipo compuesto por Persephone Economou, Kuni Endo, Torbjörn Fredriksson, Masataka Fujita, Kálmán Kalotay, Michael Lim, Padma Mallampally, Anne Miroux, Abraham Negash, Hilary Nwokeabia, Shin Ohinata, Jean François Outreville, Kee Hwee Wee, James Xiaoning Zhan y Zbigniew Zimny. Se recibieron aportaciones de Diana Barrowclough, Sirn Byung Kim, Nicole Moussa, Ludger Odenthal, Satwinder Singh, Elisabeth Tuerk y Katja Weigl.

Para la labor de investigación se contó sobre todo con la colaboración de Mohamed Chiraz Baly, Bradley Boicourt, John Bolmer, Lizanne Martinez y Tadeelle Taye. Participaron en distintas fases del *Informe del 2004* como pasantes Samantha Dolet, Cristina Gueco, Erik-Hans Kok, Moritz Hunsmann, Nargiza Kuldashova, Bart Orr, Domenika Praxmarer, Anne Riijntjes y Chen Zhang. La producción del *Informe del 2004* corrió a cargo de Christopher Corbet, Lilian Mercado, Lynda Piscopo, Chantal Rakotondrainibe y Esther Valdivia Fyfe. Los gráficos fueron realizados por Diego Oyarzun Reyes. Teresita Sabico se encargó de la publicación mediante microcomputadora. El *Informe 2004* fue editado por Praveen Bhalla.

Sanjaya Lall fue el principal consultor. John H. Dunning fue el asesor económico superior.

Para la elaboración del *Informe 2004* se contó con las ideas aportadas por los asistentes a un seminario mundial celebrado en Ginebra en mayo de 2004, dos seminarios regionales sobre la IED y los servicios celebrados en marzo de 2004 en Kyoto y Budapest, un seminario dedicado a los acuerdos internacionales sobre inversiones que abarcan los servicios celebrados en Ginebra en mayo de 2004 y una reunión oficiosa con organizaciones no gubernamentales celebrada en Ginebra en octubre de 2003.

También se recibieron aportaciones de Dilek Aykut, Frank Barry, Maria Giovanna Bosco, John Cassidy, Harnik Deol, Christoph Dörrenbacher, Lorraine Eden, Thomas Eichelmann, Asim Erdilek, Jörg Esser, Marion Frenz, Vishwas Govitrikar, Grazia Ietto-Gillies, Masayo Ishikawa, Robert Lipsey, Catherine L. Mann, William L. Megginson, Dorothea Meyer, Julia Mikerova, Peter Muchlinski, Victor Murinde, Deborah Musinger, Lilach Nachum, Peter Nunnenkamp, Lincoln Price, Eric D. Ramstetter, Sergey Ripinsky, Maryse Roberts, Frank Roger, Pierre Sauvé, Fred Schneidereit, Jörg Simon, Dirk Willem te Velde y Nadia Yousfi Charif.

Durante las diversas fases de la preparación del *Informe* también se recibieron comentarios y aportaciones de Luis Abugattas, Erfried Adam, Zoltan Adam, Yair Aharoni, Rohit Arora, Minoru Asahi, Yuko Asuyama, Zainal Aznam, Marino Baldi, Christian Bellak, Johannes Bernabe, Luisa Bernal, Trineesh Biswas, Jolita Butkevicienne, David Boys, Carlos A. Primo Braga, Sumanta Chaudhuri, Sok Chenda, Daniel Chudnovsky, Neil M. Coe, Dietrich Domanski, Sebastian Dullien, Audo Faleiro, Deepali Fernandes, Kyoji Fukao, Philip Garlett, Murray Gibbs, Peter Grey, Bob Haywood, Oussama Himani, Dickson Ho, Yao-Su Hu, Clare Joy, Dwight Justice, Milanka Kostadinova, Martin Kenney, Harpreet Khurana, Mark Koulen, Evan Kraft, Nagesh Kumar, Yoshiko Kurisaki, Sam Laird, Henry Loewendahl, Mario Marconini, Marwane Mansouri, María Soledad Martínez Peria, Mina Mashayekhi, Riad Meddeb, Katalin Mero, Dorothea Meyer, Peter Mihalyi, Hafiz Mirza, Michael Mortimore, Andrea Nestor, Richard Newfarmer, Pedro Ortega, Federico Ortino, Sheila Page, Eva Palocz, Daniela Pérez, Rudy Pesik, Danny Po, Tatiana Prazeres, Slavo Radosevic, Julie Raynal, Patrick Robinson, Frank Sader, Laurent Schwabb, Marinus Sikkell, Farouk Soussa, Metka Stare, Dezider Stefunko, Alexandra Strickner, Mahesh Sugatan, Marjan Svetlicic, Tay Kah Chye, Shigeki Tejima, Taffere Tesfachew, Lee Tuthill, Ken Vandeveld, Fernando González Vigil, Thomas Wälde, Alex Werth, Obie Whichard, Christopher Wilkie, Claudia Woermann, John Wong, Houyuan Xing, Vicente Yu, Simonetta Zarilli y Yong Zhang.

Prestaron también su concurso para la redacción del *Informe 2004*, especialmente mediante el suministro de datos y otra información, numerosos funcionarios de bancos centrales, oficinas de estadística, organismos de promoción de las inversiones y otros organismos, y funcionarios de organizaciones internacionales y organizaciones no gubernamentales, así como ejecutivos de varias empresas.

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

ÍNDICE

	<i>Página</i>
Panorama general	1
<i>Aunque disminuyeron en 2003, las corrientes de IED muestran signos de recuperación,...</i>	1
<i>... impulsadas por las inversiones de las ETN de países desarrollados, pero con una creciente participación de empresas de países en desarrollo</i>	6
<i>Las tendencias y las perspectivas varían según la región, con cambios positivos en África y en Asia y el Pacífico,</i>	10
<i>... otra caída en América Latina y el Caribe, un desplome en la Europa central y oriental,...</i>	12
<i>... y cifras desiguales en el mundo industrializado</i>	14
<i>La composición de la IED ha cambiado a favor de los servicios en todas las regiones,...</i>	15
<i>... impulsada por diversos factores,...</i>	18
<i>... siendo los modos de entrada más frecuentes las FAS y los acuerdos que no prevén ninguna participación accionarial</i>	20
<i>Las redes de producción internacional en el sector de los servicios están todavía en mantillas, y las industrias y las ETN de servicios están menos transnacionalizadas que sus homólogas manufactureras, pero se están acercando a ellas a buen ritmo</i>	20
<i>La IED en el sector de los servicios puede tener beneficios, y también costos, para los países receptores,...</i>	21
<i>... y gestionar la IED en el sector de los servicios requiere unas estructuras reguladoras adecuadas</i>	23
<i>El fenómeno relativamente nuevo de la deslocalización ("offshoring") de los servicios es cada vez más frecuente,...</i>	24
<i>... impulsado por el afán de la competitividad...</i>	26
<i>... y ofrece oportunidades de exportación a los países que tienen la combinación adecuada de costos, calificaciones e infraestructura,...</i>	28
<i>... pero despierta preocupaciones que deben abordarse.</i>	29
<i>De conformidad con sus objetivos de desarrollo, los países se abren gradualmente a la IED en el sector de los servicios y tratan por todos los medios de atraerla,...</i>	31

ÍNDICE (continuación)

	<i>Página</i>
<i>... recurriendo en particular a las privatizaciones, que exigen la aplicación de políticas complementarias.....</i>	32
<i>Proliferan los acuerdos internacionales sobre inversiones en el sector de los servicios, creando una red de normas polifacética y con diversos estratos que representan un reto para el desarrollo.....</i>	33
Anexo	
Índice del <i>Informe sobre las Inversiones en el Mundo 2004</i> <i>El giro hacia los servicios</i>	35
Lista de los <i>Informes sobre las Inversiones en el Mundo</i>	39
Cuestionario	42
Recuadro	
1. Deslocalización de servicios: ¿producción cautiva o subcontratada?.....	25
Gráficos	
1. Índice de las salidas efectivas de IED de las 20 principales economías, 2002 y 2003.....	9
2. Los 20 mayores receptores de IED del mundo, 2002 y 2003	11
3. Monto acumulado mundial de la IED, por sectores, 1990 y 2002	16
Cuadros	
1. Algunos indicadores de la IED y la producción internacional, 1982-2003	2
2. Distribución regional de las entradas y salidas de IED, 1992-2003	3
3. Cambios introducidos en la legislación nacional sobre la IED, 1995-2003	4
4. Las 25 mayores ETN no financieras del mundo, clasificadas según el monto de sus activos en el extranjero, 2002	5
5. Salidas de IED en porcentaje de la formación bruta de capital fijo de ciertas economías en desarrollo, 2001-2003	7
6. Las 25 principales ETN no financieras de las economías en desarrollo, clasificadas según el monto de sus activos en el extranjero, 2002	8
7. Las 25 principales ETN no financieras de la Europa central y oriental, clasificadas según el monto de sus activos en el extranjero, 2002	13

ÍNDICE (continuación)

Página

Cuadros (continuación)

8.	Distribución del monto acumulado de la IED en el sector de los servicios, por grupo de economías, 1990 y 2002	17
9.	Distribución del monto acumulado de la IED en el sector de los servicios, por industria, 1992 y 2002	19
10.	Deslocalización y externalización de funciones: definiciones.....	25
11.	Proyectos de IED orientados a la exportación en centros de llamadas, centros de servicios compartidos, servicios de TI y sedes regionales, por destino, 2002-2003	29

Informe sobre la inversiones en el mundo 2004: ***El giro hacia los servicios***

Panorama general

Aunque disminuyeron en 2003, las corrientes de IED muestran signos de recuperación,...

Las entradas mundiales de inversión extranjera directa (IED) disminuyeron en 2003 por tercer año consecutivo, a un total de 560.000 millones de dólares (véase el cuadro 1). Esa disminución volvió a tener por causa la caída de las corrientes de IED hacia los países desarrollados que, con un total de 367.000 millones de dólares, fueron un 25% inferiores a las de 2002 (véase el cuadro 2). A escala mundial aumentaron en 111 países y disminuyeron en 82. Fue particularmente notable la caída de las corrientes hacia los Estados Unidos en un 53%, donde alcanzaron los 30.000 millones de dólares, la cifra más baja en los últimos 12 años. Las corrientes de IED hacia la Europa central y oriental también disminuyeron, de 31.000 millones de dólares a 21.000 millones. Sólo se registró una recuperación en el grupo de los países en desarrollo, cuyas entradas de IED, con un total de 172.000 millones de dólares, crecieron un 9%. Pero en este grupo hubo diferencias entre las regiones: en África y en Asia y el Pacífico aumentaron, mientras que en América Latina y el Caribe volvieron a disminuir. El grupo de los 50 países menos adelantados (PMA) siguieron recibiendo pequeñas cantidades de IED (7.000 millones de dólares en total).

Las perspectivas para 2004 son, sin embargo, prometedoras. Las fusiones y adquisiciones transfronterizas (FAS), que con un monto de 297.000 millones de dólares en 2003 siguieron siendo bajas, empezaron a repuntar. Aumentaron un 3% en los seis primeros meses de 2004 con respecto al mismo período de 2003. Esto, unido a otros factores -crecimiento económico más alto en los principales países de origen y países receptores, mejora de los beneficios empresariales, cotizaciones más altas de las acciones-, apunta a una recuperación de las corrientes de IED en 2004. Como resultado de los beneficios más altos, las ganancias reinvertidas -uno de los tres componentes de las corrientes de IED- habían vuelto a crecer ya en 2003, alcanzando una elevada cifra sin precedentes. Otros componentes de la IED (participaciones accionariales y préstamos intraempresariales) también deberían repuntar en 2004. Posiblemente favorezca la recuperación la continua liberalización de la legislación reguladora de la IED. En 2003 hubo 244 cambios en las leyes y reglamentos que regulan la IED, de los cuales 220 tenían por objeto una mayor liberalización de este tipo de inversión (ver el cuadro 3). En ese año se concertaron 86 tratados bilaterales sobre inversiones (TBI) y 60 tratados sobre doble imposición (TDI), con lo cual las cifras totales pasaron a ser de 2.265 y 2.316, respectivamente. No obstante, la cifra anual de nuevos tratados celebrados no ha dejado de disminuir, desde 2002 en el caso de los TBI y desde 2000 en el de los TDI.

Cuadro 1

Algunos indicadores de la IED y la producción internacional, 1982-2003

(En miles de millones de dólares y en porcentaje)

Concepto	Valor a precios corrientes (en miles de millones de dólares)			Tasa de crecimiento anual (en porcentaje)						
	1982	1990	2003	1986-1990	1991-1995	1996-2000	2000	2001	2002	2003
Entradas de IED	59	209	560	22,9	21,5	39,7	27,7	-41,1	-17,0	-17,6
Salidas de IED	28	242	612	25,6	16,6	35,1	8,7	-39,2	-17,3	2,6
Monto acumulado de las entradas de IED	796	1.950	8.245	14,7	9,3	16,9	19,1	7,4	12,7	11,8
Monto acumulado de las salidas de IED	590	1.758	8.197	18,1	10,7	17,1	18,5	5,9	13,8	13,7
Fusiones y adquisiciones transfronterizas	..	151	297	25,9 ^a	24,0	51,5	49,3	-48,1	-37,7	-19,7
Ventas de las filiales en el extranjero	2.717	5.660	17.580	16,0	10,2	9,7	16,7	-3,8	23,7	10,7
Producto bruto de las filiales en el extranjero	636	1.454	3.706	17,4	6,8	8,2	15,1	-4,7	25,8	10,1
Activos totales de las filiales en el extranjero	2.076	5.883	30.362	18,2	13,9	20,0	28,4	-5,4	19,6	12,5
Exportaciones de las filiales en el extranjero	717	1.194	3.077	13,5	7,6	9,9	11,4	-3,3	4,7	16,6
Puestos de trabajo de las filiales en el extranjero (en miles)	19.232	24.197	54.170	5,6	3,9	10,8	13,3	-3,2	12,3	8,3
PIB (a precios corrientes)	11.737	22.588	36.153	10,1	5,1	1,3	2,7	-0,9	3,7	12,1
Formación bruta de capital fijo	2.285	4.815	7.294	13,4	4,2	2,4	3,8	-3,6	-0,6	9,9
Ingresos por concepto de regalías y cánones	9	30	77 ^b	21,3	14,3	7,7	9,5	-2,5	6,7	..
Exportaciones de bienes y servicios no imputables a factores	2.246	4.260	9.228	12,7	8,7	3,6	11,4	-3,3	4,7	16,6

Fuente: UNCTAD, *World Investment Report 2004: The Shift Towards Services*, cuadro I.3.^a 1987-1990 solamente.^b 2002.

Cuadro 2

Distribución regional de las entradas y salidas de IED, 1992-2003

(En miles de millones de dólares)

Región/país	Entradas de IED							Salidas de IED						
	1992-1997 (promedio anual)	1998	1999	2000	2001	2002	2003	1992-1997 (promedio anual)	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Países desarrollados	180,8	472,5	828,4	1.108,0	571,5	489,9	366,6	275,7	631,5	1.014,3	1.083,9	658,1	547,6	569,6
Europa occidental	100,8	263,0	500,0	697,4	368,8	380,2	310,2	161,7	436,5	763,9	859,4	447,0	364,5	350,3
Unión Europea	95,8	249,9	479,4	671,4	357,4	374,0	295,2	146,9	415,4	724,3	806,2	429,2	351,2	337,0
Otros países de Europa occidental	5,0	13,1	20,7	26,0	11,4	6,2	15,1	14,8	21,2	39,6	53,3	17,9	13,3	13,3
Estados Unidos	60,3	174,4	283,4	314,0	159,5	62,9	29,8	77,6	131,0	209,4	142,6	124,9	115,3	151,9
Japón	1,2	3,2	12,7	8,3	6,2	9,2	6,3	20,2	24,2	22,7	31,6	38,3	32,3	28,8
Economías en desarrollo	118,6	194,1	231,9	252,5	219,7	157,6	172,0	51,4	53,4	75,5	98,9	59,9	44,0	35,6
África	5,9	9,1	11,6	8,7	19,6	11,8	15,0	2,2	2,0	2,6	1,3	-2,5	0,1	1,3
América Latina y el Caribe	38,2	82,5	107,4	97,5	88,1	51,4	49,7	9,5	19,9	31,3	13,7	12,0	6,0	10,7
Asia y el Pacífico	74,5	102,4	112,9	146,2	112,0	94,5	107,3	39,6	31,6	41,6	83,9	50,4	37,9	23,6
Asia	74,1	102,2	112,6	146,1	111,9	94,4	107,1	39,6	31,6	41,7	83,8	50,3	37,9	23,6
Asia occidental	2,9	7,1	1,0	1,5	6,1	3,6	4,1	0,5	-1,0	2,1	3,8	5,1	2,5	-0,7
Asia central	1,6	3,0	2,5	1,9	3,5	4,5	6,1	-	0,2	0,4	-	0,1	0,8	0,8
Asia meridional, oriental y sudoriental	69,6	92,1	109,1	142,7	102,2	86,3	96,9	39,0	32,5	39,2	80,0	45,1	34,7	23,5
Asia meridional	2,5	3,5	3,1	3,1	4,0	4,5	6,1	0,1	0,1	0,1	0,5	1,4	1,2	0,9
Pacífico	0,4	0,2	0,3	0,1	0,1	0,1	0,2	0,1	-0,1	-	0,1	0,1	-	-
Europa central y oriental	11,5	24,3	26,5	27,5	26,4	31,2	21,0	1,2	2,3	2,5	4,0	3,5	4,9	7,0
Todo el mundo	310,9	690,9	1.086,8	1.388,0	817,6	678,8	559,6	328,2	687,2	1 092,3	1 186,8	721,5	596,5	612,2

Fuente: UNCTAD, *World Investment Report 2004: The Shift Towards Services*, cuadros B.1 y B.2 del anexo.

Cuadro 3

Cambios introducidos en la legislación nacional sobre la IED, 1995-2003

Concepto	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Número de países que introdujeron cambios en su legislación sobre la inversión extranjera	65	76	60	63	69	71	70	82
Número de cambios introducidos	114	151	145	140	150	208	248	244
<i>De los cuales</i>								
Más favorables a la IED ^a	98	135	136	131	147	194	236	220
Menos favorable a la IED ^b	16	16	9	9	3	14	12	24

Fuente: UNCTAD, *World Investment Report 2004: The Shift Towards Services*, cuadro I.2

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

^b Incluye los cambios encaminados a incrementar el control y a reducir incentivos.

Las encuestas efectuadas por la UNCTAD durante el primer trimestre de 2004 a 335 de las mayores empresas transnacionales (ETN) del mundo (de economías desarrolladas, en desarrollo y en transición) y a 87 expertos internacionales en selección de lugares de implantación confirman las perspectivas optimistas acerca de las corrientes de IED. Se prevé que las corrientes repuntarán, sobre todo en Asia y el Pacífico y en la Europa central y oriental. China y la India en Asia y Polonia en la Europa central y oriental estarían en una posición especialmente favorable para que se produzca ese incremento. Las perspectivas son particularmente brillantes con respecto a algunos servicios y a las industrias de equipo eléctrico y electrónico, vehículos automóviles y maquinaria, según aquellos expertos. La relocalización de un amplio abanico de funciones empresariales continuará. Se pronostica que las inversiones en nuevas instalaciones absorberán la mayor parte de la IED en los países en desarrollo y de las fusiones y adquisiciones (FAS) transfronterizas en el mundo desarrollado. Los organismos de promoción de inversiones (OPI) (también encuestados por la UNCTAD a principios de 2004) prevén una competencia sostenida por atraer la IED, para lo que se recurrirá a los incentivos y a la selección de inversores como instrumentos principales para fomentar las inversiones.

Cuadro 4

Las 25 mayores ETN no financieras del mundo, clasificadas según el monto de sus activos en el extranjero, 2002

(En millones de dólares y número de trabajadores)

Clasificación en 2002		Clasificación en 2001		Empresa	Economía de origen	Sector	Activos		Ventas		Número de trabajadores		ITN ^a (%)
Activos en el extranjero	ITN ^a	Activos en el extranjero	ITN ^a				En el extranjero	Total	En el extranjero	Total	En el extranjero	Total	
a 1	84	2	83	General Electric	Estados Unidos	Equipo eléctrico y electrónico	229.001	575.244	45.403	131.698	150.000	315.000	40,6
2	12	1	13	Vodafone Group Plc	Reino Unido	Telecomunicaciones	207.622	232.870	33.631	42.312	56.667	66.667	84,5
3	67	7	85	Ford Motor Company	Estados Unidos	Automóvil	165.024	295.222	54.472	163.420	188.453	350.321	47,7
4	16	3	15	British Petroleum Company Plc	Reino Unido	expl./ref./distr. de petróleo	126.109	159.125	145.982	180.186	97.400	116.300	81,3
5	95	8	87	General Motors	Estados Unidos	Automóvil	107.926	370.782	48.071	186.763	101.000	350.000	27,9
6	45	9	48	Royal Dutch/Shell Group	Reino Unido Países Bajos	Expl./ref./distr. de petróleo	94.402	145.392	114.294	179.431	65.000	111.000	62,4
7	73	12	47	Toyota Motor Corporation	Japón	Automóvil	79.433	167.270	72.820	127.113	85.057	264.096	45,7
8	22	10	21	Total Fina Elf	Francia	Expl./ref./distr. de petróleo	79.032	89.450	77.461	96.993	68.554	121.469	74,9
9	65	-	-	France Telecom	Francia	Telecomunicaciones	73.454	111.735	18.187	44.107	102.016	243.573	49,6
10	41	6	39	ExxonMobil Corporation	Estados Unidos	Expl./ref./distr. de petróleo	60.802	94.940	141.274	200.949	56.000	92.000	65,1
11	53	15	51	Volkswagen Group	Alemania	Automóvil	57.133	114.156	59.662	82.244	157.887	324.892	57,1
12	86	20	86	E. On	Alemania	Electricidad, gas y agua	52.294	118.526	13.104	35.054	42.063	107.856	40,2
13	78	22	81	RWE Group	Alemania	Electricidad, gas y agua	50.699	105.116	17.622	44.110	55.563	131.765	43,4
14	40	4	36	Vivendi Universal	Francia	Medios de comunicación	49.667	72.682	30.041	55.004	45.772	61.815	65,7
15	50	16	57	Chevron Texaco Corp.	Estados Unidos	Expl./ref./distr. de petróleo	48.489	77.359	55.087	98.691	37.038	66.038	58,2
16	29	17	38	Hutchison Whampoa Limited	Hong Kong (China)	Diversificado	48.014	63.284	8.088	14.247	124.942	154.813	71,1
17	46	-	-	Siemens AG	Alemania	Equipo eléctrico y electrónico	47.511	76.474	50.724	77.244	251.340	426.000	62,3
18	94	30	91	Electricité de France	Francia	Electricidad, gas y agua	47.385	151.835	12.552	45.743	50.437	171.995	29,3
19	66	13	63	Fiat Spa	Italia	Automóvil	46.150	96.990	24.560	52.638	98.703	186.492	49,1
20	31	19	44	Honda Motor Co.,Ltd.	Japón	Automóvil	43.641	63.755	49.167	65.366	42.885	63.310	70,5
21	9	18	11	News Corporation	Australia	Medios de comunicación	40.331	45.214	16.028	17.421	31.220	35.000	90,1
22	6	39	5	Roche Group	Suiza	Farmacéutico	40.152	46.160	18.829	19.173	61.090	69.659	91,0
23	19	11	18	Suez	Francia	Electricidad, gas y agua	38.739	44.805	34.165	43.596	138.200	198.750	78,1
24	58	27	60	BMW AG	Alemania	Automóvil	37.604	58.192	30.211	39.995	20.120	96.263	53,7
25	64	26	75	Eni Group	Italia	Expl./ref./distr. de petróleo	36.991	68.987	22.820	45.329	36.973	80.655	49,9

Fuente: UNCTAD, *World Investment Report 2004: The Shift Towards Services*, cuadro A.I.3 del anexo.

^a El índice de transnacionalización (ITN) se calcula como el promedio de esas tres relaciones: activos en el extranjero y activos totales, ventas en el extranjero y ventas totales, y empleo en el extranjero y empleo total

La recuperación de la IED impulsaría aún más la producción internacional, que actualmente es el resultado de la actividad de por lo menos 61.000 ETN con más de 900.000 filiales en el extranjero, que representan un monto acumulado total de IED de unos 7 billones de dólares. La producción internacional sigue estando bastante concentrada: en 2002 las 100 mayores ETN del mundo, que representan menos del 0,2% del universo mundial de las ETN, sumaban entre todas el 14% de las ventas de las filiales extranjeras en todo el mundo, el 12% de sus activos y el 13% de sus plantillas. Después de un período de estancamiento esas ETN volvieron a registrar un crecimiento de sus activos, ventas y número de trabajadores en 2002 (véanse en el cuadro 4 las cifras correspondientes a las 25 principales empresas de las 100 mayores del mundo).

Una recuperación no significa que todos los países logren realizar todo su potencial de atracción de la IED. En efecto, el Índice de las entradas efectivas de IED de la UNCTAD, un indicador de los alicientes que ofrece un país para la IED, muestra que economías como la República Checa, Hong Kong (China) e Irlanda siguieron atrayendo cantidades considerables de inversiones extranjeras incluso durante la recesión que padeció la IED. En cambio, países como el Japón, Sudáfrica y Tailandia todavía no han aprovechado todo su potencial de atracción de la IED, atendiendo al puesto que ocupan en la clasificación según el índice del potencial de atracción de la IED de la UNCTAD en comparación con el que ocupan según el Índice de las entradas efectivas de IED.

... impulsadas por las inversiones de las ETN de países desarrollados, pero con una creciente participación de empresas de países en desarrollo.

Como en años anteriores, las ETN de los países desarrollados serán el motor del renovado crecimiento de las corrientes mundiales de IED.

Pero las ETN de los países en desarrollo también contribuyen cada vez más a estimular el crecimiento de estas inversiones. Su parte porcentual en las corrientes mundiales de IED aumentó de menos del 6% a mediados de la década de 1980 a un 11%, aproximadamente, en la segunda mitad de la década de 1990, antes de caer al 7% en 2001-2003 (con un promedio anual de 46.000 millones de dólares). Actualmente aquellas empresas controlan alrededor de una décima parte del monto acumulado mundial de salidas de IED, con una cifra de 859.000 millones de dólares en 2003 gracias a un aumento del 8% en ese año. Medidas esas salidas en porcentaje de la formación bruta de capital fijo, algunos países en desarrollo invierten más en el extranjero que algunos países desarrollados: por ejemplo, Singapur (36% en el período 2001-2003), Chile (7%) y Malasia (5%), en comparación con los Estados Unidos (7%), Alemania (4%) y el Japón (3%) (véase el cuadro 5). A medida que se afianza la recuperación económica, la IED de estos y otros países en desarrollo volverá posiblemente a crecer. ¿Estaría así naciendo una nueva geografía de las corrientes de IED, que vendría a complementar la nueva geografía del comercio?

Cuadro 5

Salidas de IED en porcentaje de la formación bruta de capital fijo de ciertas economías en desarrollo, 2001-2003^a

(En porcentaje)

Economía	Valor
Singapur	36,3
Hong Kong (China)	28,2
Provincia china de Taiwán	10,5
Chile	7,4
Malasia	5,3
India	1
China	0,8
Brasil	0,2
<i>Pro memoria:</i>	
Suecia	27,4
Francia	22
Reino Unido	19
Estados Unidos	6,6
Alemania	4,1
Japón	3,2
Grecia	1,8

UNCTAD, *World Investment Report 2004: The Shift Towards Services*, cuadro I.10

^a Promedio anual.

Es muy posible que esto suceda: en efecto, las 50 principales ETN de los países en desarrollo se están transnacionalizando (medido esto según el Índice de transnacionalización de la UNCTAD) a un ritmo más rápido que sus homólogas de países desarrollados (véanse en el cuadro 6 los datos relativos a las 25 principales de aquellas empresas). A la cabeza de ellas figuran empresas del Asia en desarrollo. Las salidas de IED de esta región han alcanzado un promedio anual de 37.000 millones de dólares en los tres últimos años (casi comparable a la cifra anual media de las corrientes mundiales de IED en la primera mitad de la década de 1980), esto es, las cuatro quintas partes de todas las salidas de IED de los países en desarrollo. América Latina y el Caribe suman otros 10.000 millones de dólares, en tanto que las salidas provenientes de África son mucho más pequeñas y proceden sobre todo de Sudáfrica. Una buena parte de las corrientes de inversión originarias de países en desarrollo van a parar a otros países en desarrollo. Por ejemplo, en Asia en desarrollo esas corrientes representan unas dos quintas partes de las entradas totales. Además, las corrientes entre países en desarrollo están creciendo más deprisa que las corrientes entre países desarrollados y países en desarrollo.

Cuadro 6

Las 25 principales ETN no financieras de las economías en desarrollo, clasificadas según el monto de sus activos en el extranjero, 2002

(en millones de dólares y número de trabajadores)

Clasificación según:		Empresa	Economía de origen	Sector	Activos		Ventas		Número trabajadores		ITN ^a (%)
Activos en el extranjero	ITN ^a				Extranjero	Total	Extranjero	Total	Extranjero	Total	
1	10	Hutchison Whampoa Limited	Hong Kong, China	Diversificada	48.014	63.284	8.088	14.247	124.942	154.813	71,1
2	14	Singtel Ltd.	Singapur	Telecomunicaciones	15.775	19.071	3.247	5.801	9.877	21.716	61,4
3	44	Petronas - Petroliam Nasional Berhad	Malasia	Expl./ref./distr. de petróleo	13.200	46.851	6.600	21.433	4.979	25.940	26
4	11	Cemex S.A.	México	Materiales de construcción	12.193	16.044	4.366	7.036	17.568	26.752	67,9
5	33	Samsung Electronics Co., Ltd.	República de Corea	Equipo eléctrico y electrónico	11.388	51.964	28.298	47.655	28.300	82.400	38,5
6	26	LG Electronics Inc.	República de Corea	Equipo eléctrico y electrónico	5.845	16.214	11.387	23.553	30.029	55.053	46,3
7	15	Jardine Matheson Holdings Ltd.	Hong Kong, China	Diversificada	5.729	8.255	4.449	7.398	60.000	114.000	60,7
8	2	Neptune Orient Lines Ltd.	Singapur	Transporte y almacenamiento	4.580	4.771	4.501	4.642	11.187	12.218	94,8
9	17	Citic Pacific Ltd.	Hong Kong, China	Construcción	4.170	7.328	1.567	2.861	7.388	11.643	58,4
10	9	Sappi Limited	Sudáfrica	Papel	3.733	4.641	2.941	3.729	9.807	17.572	71,7
11	6	Shangri-La Asia Limited	Hong Kong, China	Hoteles y moteles	3.663	4.593	463	601	13.000	16.300	78,9
12	34	Sasol Limited	Sudáfrica	Productos químicos industriales	3.623	8.960	3.687	7.114	7.107	31.150	38,4
13	3	Guangdong Investment Limited	Hong Kong, China	Diversificada	3.601	3.924	815	876	5.994	6.580	92
14	5	Flextronics International Ltd.	Singapur	Equipo eléctrico y electrónico	3.488	4.897	5.903	7.812	76.187	78.000	81,5
15	25	Capitaland Limited	Singapur	Inmobiliario	3.165	9.403	1.114	1.823	5.111	10.333	48,1
16	13	City Developments Limited	Singapur	Hoteles	2.954	6.490	806	1.278	11.001	13.940	62,5
17	50	Petroleo Brasileiro S.A. - Petrobras	Brasil	Expl./ref./distr. de petróleo	2.863	32.018	1.085	22.612	2.200	46.723	6,1
18	22	MTN Group Limited	Sudáfrica	Telecomunicaciones	2.582	3.556	729	1.991	1.970	4.192	52,1
19	21	Anglogold Limited	Sudáfrica	Minas de oro	2.301	3.964	831	1.761	30.821	53.097	54,4
20	12	First Pacific Company Limited	Hong Kong, China	Equipo eléctrico y electrónico	2.276	2.313	1.892	1.892	25	46.422	66,1
21	35	Companhia Vale do Rio Doce	Brasil	Minas y canteras	2.265	7.955	2.928	4.268	1.493	13.973	35,9
22	31	Metalurgica Gerdau S.A.	Brasil	Metales y productos metálicos	2.089	4.093	1.340	3.136	5.977	18.995	41,7
23	27	Perez Companc	Argentina	Expl./ref./distr. de petróleo	2.052	4.090	567	1.484	1.633	3.255	46,2
24	39	América Móvil	México	Telecomunicaciones	2.002	10.966	1.664	5.953	6.629	14.572	30,6
25	42	Singapore Airlines Limited	Singapur	Transporte y almacenamiento	1.969	10.866	2.472	5.260	2.613	14.418	27,7

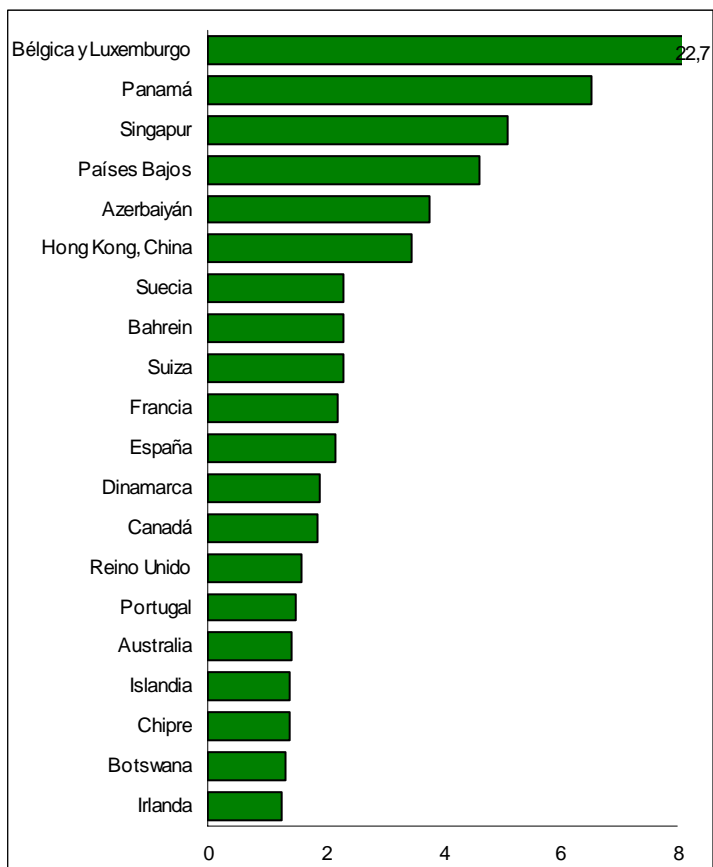
Fuente: UNCTAD, *World Investment Report: The Shift Towards Services*, cuadro 1.3.1

^a El Índice de transnacionalización (ITN) se calcula como el promedio de estas tres relaciones: activos en el extranjero y activos totales, ventas en el extranjero y ventas totales, empleo en el extranjero y empleo total.

A pesar de este aumento de la IED procedente del mundo en desarrollo, los países desarrollados siguen sumando más del 90% de las salidas totales de IED. En efecto, las ventajas que desde el punto de vista de la propiedad tienen las ETN domiciliadas en países con cifras considerables de salidas de IED, tales como los Países Bajos, el Reino Unido, Suecia y Suiza, estarían consolidándose aún más. El Índice de las salidas efectivas de IED de la UNCTAD, que se presenta por primera vez en la edición de 2004 del *Informe sobre las inversiones en el mundo*, pone de manifiesto las diferencias que existen entre los países a ese respecto. Clasificados con arreglo a este índice -que mide la relación entre la parte porcentual de un país en las salidas mundiales totales de IED y su parte porcentual en el PIB mundial- los primeros puestos corresponden a Bélgica y Luxemburgo (a causa de la IED que transita por estos dos países), Panamá y Singapur. Pero los cuatro países más arriba mencionados así como otros países desarrollados también figuran entre los primeros puestos de la lista (véase el gráfico 1).

Gráfico 1

Índice de las salidas efectivas de IED de las 20 principales economías, 2002 y 2003



Fuente: UNCTAD, *World Investment Report 2004: The Shift Towards Services*, cuadro I.9.

Nota: Las cifras se han calculado sobre la base de las corrientes de salida.

^a Media móvil trienal.

Las tendencias y las perspectivas varían según la región, con cambios positivos en África y en Asia y el Pacífico,...

Las entradas de IED en *África* aumentaron un 28% en 2003, y llegaron a 15.000 millones de dólares, pero se situaron por debajo del máximo de 20.000 millones de dólares a que habían llegado en 2001 (véase el cuadro 2). Las entradas aumentaron en 36 países y disminuyeron en 17. La recuperación se debió sobre todo a las inversiones en recursos naturales y a la reanimación de las FAS transfronterizas, en particular las motivadas por privatizaciones. Marruecos fue el mayor receptor de estas entradas. Globalmente, los países ricos en recursos naturales (Angola, Chad, Guinea Ecuatorial, Nigeria y Sudáfrica) siguieron siendo los principales destinos, pero un gran número de países más pequeños también se beneficiaron de la recuperación. Está aumentando la IED en el sector de los servicios, sobre todo en las telecomunicaciones, la electricidad y el comercio minorista. En Sudáfrica, por ejemplo, la IED en las ramas de las telecomunicaciones y las tecnologías de la información ha superado a la efectuada en el subsector de la minería y la extracción.

Las perspectivas de la afluencia de IED a África en 2004 y años siguientes son prometedoras, dado el potencial de recursos naturales de la región, la bonanza de los mercados mundiales de productos básicos y las previsiones más optimistas de los inversores con respecto a la región. Las principales ETN encuestadas por la UNCTAD en 2004 juzgaron menos favorables las perspectivas de la región que las de otras regiones: en efecto, sólo una de cada cinco de las empresas que contestaron esperaban entradas mayores en los dos años próximos, y los dos tercios opinaron que las corrientes serían prácticamente las mismas.

Las mejoras que se introducen constantemente en la legislación reguladora deberían facilitar las entradas de IED en los países africanos. En 2003 varios de ellos adoptaron medidas para liberalizar aún más sus regímenes reguladores de la IED, y algunos reanudaron los programas de privatización. Varios países concertaron acuerdos de libre comercio o hicieron progresos en la negociación de acuerdos de este tipo. La prórroga hasta 2015 de la Ley estadounidense para el fomento del crecimiento y las oportunidades en África (AGOA), mediante la promulgación de la Ley de 2004 relativa a la aplicación acelerada de la AGOA, debería facilitar la expansión de la producción internacional en África.

El repunte de las entradas en la región de *Asia y el Pacífico*, con un incremento del 14%, que hizo que alcanzaran la cifra de 107.000 millones de dólares en 2003 (véase el cuadro 2), se debió al vigoroso crecimiento económico interior de las principales economías, a la mejoría del clima de inversión y a la integración regional, que fomenta las inversiones intrarregionales y facilita la expansión por las ETN de sus redes de producción. El estallido del síndrome respiratorio agudo y severo (SRAS) tuvo un efecto insignificante en las corrientes de IED hacia la región. En conjunto, 34 economías recibieron entradas mayores y 21 entradas menores.

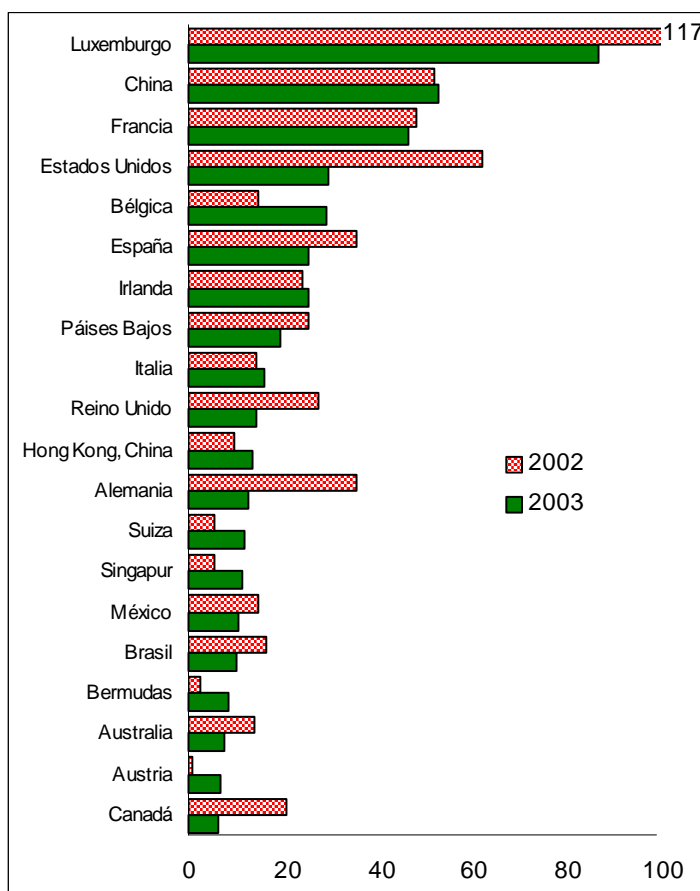
En esta región hubo grandes diferencias en las corrientes de IED entre las distintas subregiones y países, así como según los sectores. En conjunto, las entradas se concentraron en el Asia nororiental (72.000 millones de dólares en 2003) y en el sector de los servicios. Dejando a un lado el caso especial de Luxemburgo (debido a las inversiones en tránsito), China fue el mayor receptor de IED del mundo en 2003, superando a los Estados Unidos, que tradicionalmente había sido el mayor receptor (véase el gráfico 2). Las corrientes con destino al Asia sudoriental, con una cifra de 10.000 millones de dólares, aumentaron un 27%. El Asia meridional recibió solamente 6.000 millones de dólares, a pesar de un incremento del 34%. Las corrientes con destino al Asia central rica en recursos naturales aumentaron de 4.500 millones de dólares en 2002 a 6.100 millones, y las dirigidas al Asia occidental pasaron de 3.600 millones de dólares a 4.100 millones. Las corrientes hacia las islas del Pacífico se mantuvieron bajas (200 millones de dólares), a pesar de un notable incremento de la IED en Papua Nueva Guinea.

El monto acumulado de la IED en el sector de los servicios subió del 43% del monto acumulado total de entradas de inversión en la región en 1995 al 50% en 2002, mientras que en el sector manufacturero disminuyó al 44%. En el sector primario fueron sobre todo el petróleo y el gas los que atrajeron más inversiones. Así como el sector manufacturero atrajo la mayor parte de la IED en China, en cambio la parte porcentual de los servicios en las entradas de IED en otras economías aumentó tanto en valor absoluto como relativo. Esto se aplica sobre todo a las nuevas economías industrializadas y a la subregión de la ASEAN. Contribuyeron a ello los acuerdos regionales de cooperación, entre ellos el Acuerdo Marco de la ASEAN relativo a los servicios.

Gráfico 2

Los 20 mayores receptores de IED del mundo, 2002 y 2003

(En miles de millones de dólares)



Fuente: UNCTAD, *World Investment Report 2004: the Shift Towards Services*, cuadro B.1. del anexo.

En el campo de las políticas nacionales, los países de Asia y el Pacífico siguieron liberalizando sus políticas relativas a la IED y mejorando su clima de inversión. La mayoría de los países han concertado ya tratados bilaterales sobre inversiones y tratados sobre doble imposición con sus principales socios

inversores. Además ha mejorado la cooperación entre ellos gracias a la celebración de varios acuerdos de libre comercio en 2003 y otros acuerdos económicos que contienen cláusulas relativas a la inversión.

Las perspectivas de la IED para la región siguen siendo muy buenas: casi las tres cuartas partes de las principales ETN encuestadas por la UNCTAD pronosticaron que la IED aumentaría en los dos años próximos. En particular consideraron especialmente brillantes esas perspectivas en el caso de la China, la India y Tailandia. Las previsiones son menos optimistas con respecto al Asia occidental, ya que el 13% de las empresas que contestaron predijeron un empeoramiento.

... otra caída en América Latina y el Caribe, un desplome en la Europa central y oriental...

Por cuarto año consecutivo las corrientes de IED hacia *América Latina y el Caribe* disminuyeron a 50.000 millones de dólares en 2003, con una caída del 3% (véase el cuadro 2). Esta cifra es la cifra anual más baja de entradas de IED desde 1995. De 40 economías de la región, en 19 bajaron las entradas. Éstas disminuyeron sobre todo en el Brasil y México, los mayores receptores de la región. Como consecuencia del menor ritmo de las privatizaciones, de la débil recuperación económica en la Unión Europea (UE) (la principal fuente de IED para la región, aparte de los Estados Unidos) y la recesión o el crecimiento lento en varios países de la región tras la crisis de la Argentina, el descenso de la IED ha golpeado fuertemente a América Latina y el Caribe. La patente caída de la actividad de la industria maquiladora acentuó el temor de que México estuviera perdiendo alicientes para la IED. Varias economías de tamaño menor, como Chile y Venezuela, registraron incrementos en 2003, y la primera de ellas se recuperó de sus pérdidas del año anterior. En consecuencia, la parte porcentual de la región en las entradas de IED en los países en desarrollo ha vuelto a alcanzar los niveles anteriores al último período de bonanza de la IED. En 2003 las salidas de IED de la región de América Latina y el Caribe aumentaron a 11.000 millones de dólares.

Ante la previsión de que repunte el crecimiento económico en América Latina y el Caribe, se ve con optimismo la posibilidad de que se produzca una recuperación de las entradas de IED. En efecto, son muchos los ejecutivos empresariales que esperan un incremento, según la encuesta hecha por la UNCTAD a las ETN. Varios países están poniendo más énfasis en seguir liberalizando su legislación sobre la IED y en simplificar las formalidades administrativas para los inversores.

El inesperado desplome de las corrientes de IED hacia la región de la *Europa central y oriental*, que bajaron de 31.000 millones de dólares a 21.000 millones (véase el cuadro 2), se debió sobre todo a la disminución de las entradas en Eslovaquia y la República Checa, dos de los mayores receptores de la región. Globalmente, las entradas aumentaron en diez países y disminuyeron en nueve. Las entradas en la Federación de Rusia también bajaron, de 3.500 millones de dólares a 1.000 millones. En cambio, las salidas de IED de la región de la Europa central y oriental aumentaron de 5.000 millones de dólares a 7.000 millones, correspondiendo a la Federación de Rusia las tres quintas partes de esta cifra. Cuatro de las cinco mayores ETN en 2002 del grupo de las 25 mayores ETN de la región eran rusas (véase el cuadro 7). La inversión directa realizada por empresas rusas en el extranjero está motivada por el deseo de implantarse en la UE ampliada y de controlar sus cadenas de valor globalmente. Las ETN de otros países de la Europa central y oriental tratan de mejorar su competitividad centrandose sus inversiones en los países de renta más baja de la Europa central y oriental o en países en desarrollo.

Cuadro 7

Las 25 principales ETN no financieras de la Europa central y oriental, clasificadas según el monto de sus activos en el extranjero, 2002

(En millones de dólares y número de trabajadores)

Clasificación según:		Empresa	País de origen	Sector	Activos		Ventas		Número de trabajadores		ITN ^a (%)
Activos en el extranjero	ITN ^a				En el extranjero	Total	En el extranjero	Total	En el extranjero	Total	
1	11	Lukoil JSC	Federación de Rusia	Petróleo y gas natural	5.354,0	22.001,0	10.705,0	15.334,0	13.000	180.000	33,8
2	4	Novoship Co.	Federación de Rusia	Transporte	962,9	1.093,9	270,7	351,1	85	6.291	55,5
3	3	Pliva d.d.	Croacia	Productos farmacéuticos	689,1	1.382,0	668,1	815,5	3.213	7.326	58,5
4	13	Norilsk Nickel, OJSC MMC	Federación de Rusia	Minería	502,0	9.739,0	2.360,0	3.094,0	34	96.410	27,2
5	1	Primorsk Shipping Corporation	Federación de Rusia	Transporte	331,8	384,2	96,0	123,9	1.305	2.611	71,3
6	7	Gorenje Gospodinjski Aparati	Eslovenia	Aparatos domésticos	312,8	632,8	531,6	755,6	731	8.772	42,7
7	24	Hrvatska Elektroprivreda d.d. ^b	Croacia	Energía	272,0	2.357,0	8,0	775,0	-	15.071	6,3
8	20	Mercator d.d., Poslovni sistem	Eslovenia	Comercio minorista	224,6	1.040,0	139,1	1.331,0	1.893	14.331	15,1
9	8	Krka Group	Eslovenia	Productos farmacéuticos	180,7	577,9	282,6	367,7	817	4.332	42,3
10	18	Far Eastern Shipping Co. ^b	Federación de Rusia	Transporte	123,0	377,0	101,0	318,0	233	5.608	22,8
11	22	Petrol Group	Eslovenia	Petróleo y gas natural	108,5	623,5	67,0	1.154,6	25	1.632	8,2
12	16	Richter Gedeon Ltd.	Hungría	Productos farmacéuticos	105,6	742,7	70,3	388,1	1.996	5.124	23,8
13	9	Malév Hungarian Airlines	Hungría	Transporte	105,0	280,0	291,0	392,0	28	2.851	37,6
14	12	Podravka Group	Croacia	Alimentos y bebidas	102,4	485,8	171,6	384,4	1.191	7.488	27,2
15	21	MOL Hungarian Oil and Gas Plc.	Hungría	Petróleo y gas natural	95,9	3.243,2	819,2	3.850,0	776	15.218	9,8
16	6	BLRT Grupp AS	Estonia	Construcción naval	66,2	116,0	53,7	111,3	1.778	3.642	51,4
17	2	Zalakerámia Rt. ^b	Hungría	Productos de arcilla y materiales refractarios	65,0	120,0	39,0	64,0	1.889	2.921	59,9
18	17	Intereuropa d.d.	Eslovenia	Comercio	45,0	216,0	36,0	182,0	701	2.422	23,2
19	23	Merkur d.d.	Eslovenia	Comercio	43,3	500,5	55,1	517,8	143	2.988	8,0
20	25	Petrom S.A., SNP	Rumania	Petróleo y gas natural	31,5	4.558,0	4,9	2.318,0	12	60.459	0,3
21	10	Budimex Capital Group ^b	Polonia	Construcción	23,8	372,6	50,4	610,0	1.076	1.189	35,0
22	15	Croatia Airlines	Croacia	Transporte	23,4	316,1	101,7	164,5	59	992	25,1
23	14	Finvest Corp d.d.	Croacia	Forestal	22,2	71,9	6,6	31,3	..	547	26,1
24	19	Iskraemeco d.d.	Eslovenia	Maquinaria eléctrica	20,7	85,2	33,1	100,2	201	2.100	22,3
25	5	Policolor S.A.	Rumania	Productos químicos	17,2	31,0	25,5	47,1	457	933	52,9
Promedios					393,1	2.053,9	679,5	1.343,2	1.376	18.050	31,5
Variación respecto de 2001 (en porcentaje)					5,4	52,1	29,4	11,1	9,9	34,6	1,2

Fuente: UNCTAD, *World Investment Report 2004: The Shift Towards Services*, cuadro A.II.2 del anexo.

^a El Índice de transnacionalización (ITN) se calcula como el promedio de estas tres relaciones: activos en el extranjero y activos totales, ventas en el extranjero y ventas totales, y empleo en el extranjero y empleo total.

^b Datos de 2001.

Lejos de desviar corrientes de IED que dejarían de afluir a los anteriores miembros de la UE, los ocho países de la Europa central y oriental que acaban de ingresar en la Unión Europea (Eslovaquia, Eslovenia, Estonia, Hungría, Letonia, Lituania, Polonia y la República Checa) vieron de hecho disminuir sus entradas de IED, que pasaron de 23.000 millones de dólares en 2002 a 11.000 millones en 2003. Como parte de sus esfuerzos por potenciar sus alicientes para los inversores (nacionales y extranjeros), varios de los nuevos miembros de la UE han reducido su impuesto de sociedades a niveles comparables a los de lugares como Irlanda. La combinación de salarios relativamente bajos, tipos del impuesto de sociedades bajos y acceso a las subvenciones de la UE -acrecentados todos estos factores por un clima de inversión favorable, una población activa altamente cualificada y el libre acceso al resto del mercado de la UE- convierte a los países que acaban de ingresar en lugares atractivos para la IED, tanto la proveniente de otros países de la UE como la originaria de terceros países.

En consecuencia, no debe sorprender que las perspectivas de las entradas de IED en la Europa central y oriental sean prometedoras: más de las dos terceras partes de las principales ETN y los expertos en implantación de estas empresas encuestados por la UNCTAD pronosticaron un incremento de las entradas de IED en el bienio 2004-2005, porcentaje que representa la proporción más elevada de las respuestas a la encuesta en todas las regiones. Según los resultados de la encuesta, los OPI contribuirán a ese incremento, sobre todo mediante una selección más activa de los inversores y nuevas medidas de liberalización de la política relativa a la IED.

... y cifras desiguales en el mundo industrializado.

En el año 2003 hubo diferencias entre los países desarrollados en lo que se refiere a las cifras de la IED: diez registraron entradas mayores y 16 entradas menores. En conjunto, las entradas, con un monto total de 367.000 millones de dólares, disminuyeron un 25% (véase el cuadro 2). Los préstamos intraempresariales cayeron en picado y, en menor medida, las corrientes de capital accionario (dos de los tres componentes de las corrientes de IED). En cambio, las ganancias reinvertidas aumentaron, gracias a la mejora de los beneficios de las empresas. El lento ritmo de la recuperación económica no ayudó. Las FAS transfronterizas disminuyeron en número y en valor por tercer año consecutivo. Las entradas de IED en los Estados Unidos disminuyeron en algo más de la mitad, de 63.000 millones de dólares a 30.000 millones, lo que situó a ese país por detrás de Luxemburgo (a causa de la IED en tránsito), China y Francia. Las entradas en el conjunto de la UE, con una cifra de 295.000 millones de dólares, bajaron un 21%.

Al mismo tiempo, las salidas de IED de los países desarrollados aumentaron un 4% (a 570.000 millones de dólares), debido en gran parte a las mayores salidas de IED de los Estados Unidos, donde, con un monto de 152.000 millones de dólares, crecieron en casi un tercio. Los Estados Unidos fueron de nuevo la principal fuente de IED, seguidos de Luxemburgo (por la IED en tránsito), Francia y el Reino Unido, por este orden. Las mayores salidas y las menores entradas de IED contribuyeron a que los Estados Unidos tuvieran por estos dos conceptos un saldo neto negativo de 122.000 millones de dólares, el mayor déficit nunca registrado.

Las perspectivas de los países desarrollados en lo que se refiere a la IED para el año 2004 y años sucesivos son favorables. En los seis primeros meses de 2004 hubo un notable aumento de las FAS anunciadas, de lo que se desprende una evolución más positiva para el segundo semestre de ese año. Los resultados de la encuesta de la UNCTAD a las ETN y los pronósticos de los expertos en localización de estas empresas fueron menos optimistas con respecto a las perspectivas para la Europa occidental que para América del Norte y el Japón.

La composición de la IED ha cambiado a favor de los servicios en todas las regiones,...

La estructura de la IED ha cambiado a favor de los servicios. A principios de la década de 1970 este sector sumaba solamente una cuarta parte del monto acumulado mundial de la IED; en 1990 su parte porcentual era inferior a la mitad y para 2002 había aumentado a alrededor del 60%, con un valor estimado en 4 billones de dólares (véase el gráfico 3). En el mismo período la parte porcentual del sector primario en el monto acumulado mundial de la IED disminuyó, del 9 al 6%, y la del sector manufacturero cayó aún más, del 42 al 34%.

Por término medio los servicios absorbieron alrededor de las dos terceras partes de las *entradas* totales de IED en 2001-2002, con un valor de unos 500.000 millones de dólares. Además, como la transnacionalización del sector de los servicios en los países de origen y los países receptores va rezagada con respecto a la del sector manufacturero, hay margen suficiente para que el giro hacia los servicios continúe.

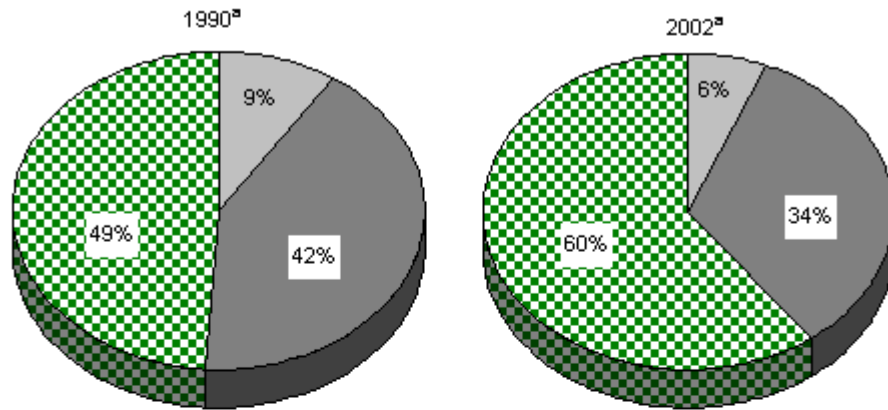
Las *salidas* de IED en el sector de los servicios siguen dominadas por los países desarrollados, pero se distribuyen de forma más igual entre ellos (véase el cuadro 8). Hace unas pocas décadas casi todo el monto acumulado de salidas de IED en el sector de los servicios estaba en poder de empresas de los Estados Unidos. Para 2002 el Japón y la UE se habían convertido en fuentes importantes de esas salidas. Las salidas de IED de los países en desarrollo en el sector de los servicios empezaron a crecer de forma patente con respecto a la década de 1990. Su parte porcentual en el monto acumulado mundial de IED en dicho sector subió considerablemente del 1% en 1990 al 10% en 2002, más deprisa que en otros sectores. Las inversiones extranjeras de las ETN manufactureras en el comercio y los servicios auxiliares del comercio crecieron con particular rapidez, pero también crecieron en los subsectores de los servicios a las empresas, los hoteles y restaurantes y los servicios financieros.

En cuanto a las *entradas*, la distribución del monto acumulado de la IED en el sector de los servicios ha sido relativamente más equilibrada, aunque los países desarrollados siguen teniendo la proporción más elevada. El crecimiento más rápido de esas entradas se ha producido en la Europa occidental y los Estados Unidos, lo que obedece a que la mayor parte de la IED en este sector se efectúa con fines de penetración en los mercados. Hoy día los países desarrollados reúnen alrededor del 72% del monto acumulado de las entradas de IED en el sector de los servicios, las economías en desarrollo el 25% y las de la Europa central y oriental el resto. En 2002 los Estados Unidos fueron la principal economía receptora según el monto acumulado de sus entradas de IED en el sector de los servicios. Con pocas excepciones (entre ellas China), países que han participado del auge de la IED en ese sector también han mejorado su posición entre los países de origen y los países receptores con respecto al conjunto de la IED. Sin embargo, existen grandes diferencias entre los distintos países en lo que se refiere a la parte correspondiente a los servicios en la IED.

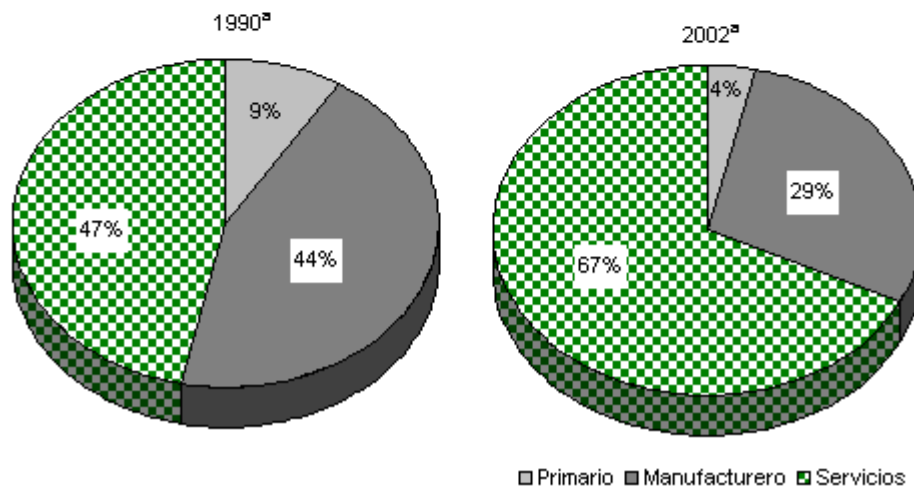
Gráfico 3

Monto acumulado mundial de la IED, por sectores, 1990 y 2002

Monto acumulado de las entradas de IED



Monto acumulado de las salidas de IED



Fuente: UNCTAD, *World Investment Report 2004: The Shift Towards Services*, gráfico A.I.18 del anexo.

Nota: Para calcular los porcentajes de los respectivos sectores se han excluido de las cifras totales las cantidades contabilizadas en las partidas "Compras y ventas privadas de bienes" y "Sin especificar".

^a O último año para el que se existen cifras.

Cuadro 8

Distribución del monto acumulado de la IED en el sector de los servicios, por grupo de economías, 1990 y 2002

(En porcentaje)

Sector/subsector	1990			2002			
	Países desarrollados	Economías en desarrollo	Todo el mundo	Países desarrollados	Economías en desarrollo	Europa central y oriental	Todo el mundo
A. Monto acumulado de las entradas de IED							
Todos los servicios	83	17	100	72	25	3	100
Electricidad, gas y agua	70	30	100	63	32	6	100
Construcción	77	23	100	47	45	8	100
Comercio	90	10	100	78	19	4	100
Hoteles y restaurantes	87	13	100	70	26	3	100
Transporte, almacenamiento y comunicaciones	58	43	100	71	22	7	100
Servicios financieros	76	24	100	77	20	3	100
Servicios prestados a las empresas	93	7	100	61	38	1	100
Administración pública y defensa	99	1	-	100
Educación	100	..	100	92	4	4	100
Servicios sociales y de salud	100	..	100	67	32	1	100
Servicios comunitarios, sociales y personales	100	..	100	91	8	2	100
Otros servicios	85	15	100	61	36	3	100
B. Monto acumulado de las salidas de IED							
Todos los servicios	99	1	100	90	10	-	100
Electricidad, gas y agua	100	..	100	100	0	-	100
Construcción	99	1	100	80	20	-	100
Comercio	99	1	100	88	12	-	100
Hoteles y restaurantes	100	-	100	90	10	-	100
Transporte, almacenamiento y comunicaciones	99	1	100	93	7	-	100
Servicios financieros	98	2	100	93	7	-	100
Servicios prestados a las empresas	98	2	100	84	16	-	100
Administración pública y defensa	-	-	-	100	100
Educación	100	..	100	100	100
Servicios sociales y de salud	100	..	100	100	-	-	100
Servicios comunitarios, sociales y personales	100	..	100	99	1	-	100
Otros servicios	100	1	100	90	10	-	100

Fuente: UNCTAD, *World Investment Report 2004: The Shift Towards Services*, cuadro III.2.

La composición de la IED en el sector de los servicios también está cambiando (véase el cuadro 9). Hasta hace poco esta inversión estaba concentrada en el comercio y los servicios financieros, que juntos todavía absorbían el 47% del monto acumulado de las entradas de IED en el sector de los servicios y el 35% de las corrientes en 2002 (en comparación con el 65 y el 59%, respectivamente, en 1990). Sin embargo, subsectores como la electricidad, el agua, las telecomunicaciones y los servicios a las empresas (incluidos los servicios a empresas basados en las tecnologías de la información) han pasado a ocupar una posición más destacada. Entre 1990 y 2002, por ejemplo, el valor del monto acumulado de la IED en el subsector de la producción y distribución de energía eléctrica se multiplicó por 14, en el de las telecomunicaciones, almacenamiento y transporte por 16 y en el de los servicios a las empresas por 9.

... impulsada por diversos factores,...

¿Cuáles son las causas de este giro de la IED hacia los servicios? En parte se debe al destacado lugar que ocupan los servicios en las economías más en general: en 2001 ese sector representaba, por término medio, el 72% del PIB en los países desarrollados, el 52% en los países en desarrollo y el 57% en los países de la Europa central y oriental. Además, la mayoría de los servicios no se pueden comercializar internacionalmente: deben ser producidos cuando y donde se consumen. De aquí que la forma principal de llevar los servicios a los mercados extranjeros sea a través de la IED. Además, los países han liberalizado los regímenes reguladores de la IED en el sector de los servicios, lo que ha hecho posible que reciban entradas mayores de este tipo de inversión, sobre todo en subsectores que antes estaban cerrados a la entrada del capital extranjero. Particular importancia ha revestido la privatización de empresas estatales de servicios públicos en América Latina y el Caribe y en la Europa central y oriental.

Las empresas han reaccionado aumentando su producción de servicios en el extranjero. Tradicionalmente la IED en servicios como la banca, los seguros y el transporte la efectuaban empresas que se trasladan al extranjero para apoyar o complementar el comercio o la fabricación de manufacturas en el exterior por sus empresas manufactureras clientes. Este fenómeno todavía tiene lugar, pero el patrón ha ido cambiando: los proveedores de servicios invierten más y más en el extranjero por cuenta propia, a medida que buscan nuevos clientes e intentan explotar sus propias ventajas en el terreno de la propiedad. A esto hay que añadir las presiones de la competencia. En aquellos servicios que no son comercializables internacionalmente el crecimiento sigue siendo la principal ventaja localizacional para atraer la IED. En los servicios directamente comercializables las principales ventajas localizacionales son el acceso a buenas tecnologías de la información y la comunicación, una infraestructura institucional adecuada y el poder contar con personal productivo y bien formado a precios competitivos.

Cuadro 9

Distribución del monto acumulado de la IED en el sector de los servicios, por industria, 1990 y 2002

(En porcentaje)

Sector/subsector	1990			2002			
	Países desarrollados	Economías en desarrollo	Todo el mundo	Países desarrollados	Economías en desarrollo	Europa central y oriental	Todo el mundo
A. Monto acumulado de las entradas de IED							
Todos los servicios	100	100	100	100	100	100	100
Electricidad, gas y agua	1	2	1	3	4	6	3
Construcción	2	3	2	1	3	5	2
Comercio	27	15	25	20	13	21	18
Hoteles y restaurantes	3	2	3	2	2	2	2
Transporte, almacenamiento y comunicaciones	2	8	3	11	10	24	11
Servicios financieros	37	57	40	31	22	29	29
Servicios prestados a las empresas	15	5	13	22	40	10	26
Administración pública y defensa	0	0	0	0	0	0	0
Educación	0	0	0	0	0	0	0
Servicios sociales y de salud	0	0	0	0	0	0	0
Servicios comunitarios, sociales y personales	2	0	1	2	0	1	2
Otros servicios	10	8	9	2	3	2	2
Actividades terciarias sin especificar	2	1	2	6	2	0	5
B. Monto acumulado de las salidas de IED							
Todos los servicios	100	100	100	100	100	100	100
Electricidad, gas y agua	1	0	1	2	0	2	2
Construcción	2	2	2	1	2	2	1
Comercio	17	16	17	10	12	17	10
Hoteles y restaurantes	1	0	1	2	2	0	2
Transporte, almacenamiento y comunicaciones	5	4	5	11	7	18	10
Servicios financieros	48	62	48	35	22	39	34
Servicios prestados a las empresas	6	11	6	34	54	19	36
Administración pública y defensa	0	0	0	0	0	0	0
Educación	0	0	0	0	0	0	0
Servicios sociales y de salud	0	0	0	0	0	0	0
Servicios comunitarios, sociales y personales	0	0	0	0	0	0	0
Otros servicios	13	5	13	2	2	2	2
Actividades terciarias sin especificar	6	0	6	3	0	0	3

Fuente: UNCTAD, *World Investment Report 2004: The Shift Towards Services*, cuadro III.1.

..., siendo los modos de entrada más frecuentes las FAS y los acuerdos que no prevén ninguna participación accionarial.

El giro hacia los servicios también se aprecia claramente en las FAS transfronterizas. En efecto, la mayoría de las FAS que se llevaron a cabo durante la segunda mitad de la década de 1990 tuvieron lugar en el sector de los servicios y después se convirtieron en un modo ampliamente utilizado de entrada de las ETN en un mercado extranjero. Mientras que a finales de la década de 1980 los servicios representaban alrededor del 40% de las FAS transfronterizas en todo el mundo, su parte porcentual había aumentado a más del 60% para finales de la década de 1990. Hasta la década de 1980 las FAS transfronterizas eran casi exclusivamente obra de las ETN estadounidenses. Después las ETN de la UE se han convertido en los principales protagonistas: en 2001-2003 fueron las autoras del 61% de todas las FAS que se llevaron a cabo en todo el mundo. Las FAS transfronterizas también han desempeñado un importante papel en la expansión de las actividades de servicios en el extranjero de las ETN domiciliadas en países en desarrollo.

Globalmente, la propensión de las ETN a entrar en nuevos mercados mediante una fusión o una adquisición, en vez de utilizar como canal la IED en nuevas instalaciones, es mucho mayor en subsectores de los servicios tales como la banca, las telecomunicaciones y el agua. Los programas de privatización abiertos a la IED, que tuvieron su auge en muchos países en la década de 1990, han contribuido a que aumentase el número de FAS.

En una serie de subsectores de los servicios el crecimiento de las actividades y la producción internacional de las ETN reviste la forma de acuerdos que no prevén ningún tipo de participación accionarial -por ejemplo, las franquicias, los contratos de gestión o los acuerdos de colaboración- en vez de utilizar como canal la IED. La mayor popularidad de las formas no accionariales en el sector de los servicios en comparación con el de los bienes puede explicarse en parte por las diferencias en la naturaleza de los activos patrimoniales de esas empresas. Son las tecnologías blandas y los activos intangibles basados en conocimientos, más que los tangibles, los que proporcionan ventajas competitivas a las empresas de servicios. Los activos intangibles, por ejemplo los métodos de organización y las técnicas de gestión, se pueden separar de los activos tangibles intensivos en capital (por ejemplo las propiedades inmobiliarias en el caso de los hoteles o las redes de distribución de agua). Cosa más importante, como los conocimientos críticos que transfieren las ETN y las capacidades de las empresas locales se suelen codificar (por ejemplo, en el caso de los contratos de gestión), unos y otros pueden estar igual de potenciados y bien protegidos por los acuerdos que no prevén una participación accionarial y además sin arriesgar capital. Por ejemplo, el control de calidad, las condiciones de ejecución y los costos mínimos de transacción a menudo se incorporan en los contratos de gestión o en los acuerdos de franquicia. Las formas no accionariales son frecuentes en los subsectores de los hoteles, los restaurantes, el alquiler de automóviles, el comercio minorista, la contabilidad, los servicios jurídicos y otros servicios profesionales. Sin embargo, los datos sobre el monto acumulado y las corrientes de IED o los datos sobre las actividades económicas de las filiales extranjeras no recogen ese tipo de actividad.

Las redes de producción internacional en el sector de los servicios están todavía en mantillas, y las industrias y las ETN de servicios están menos transnacionalizadas que sus homólogas manufactureras, pero se están acercando a ellas a buen ritmo.

La IED en el sector de los servicios ha sido tradicionalmente, y continúa siéndolo, una inversión hecha con fines de penetración en los mercados, a pesar del aumento de la comerciabilidad transfronteriza de muchos servicios intensivos en información. Aunque algunos servicios (por ejemplo, los financieros y, especialmente, los prestados a las empresas) es posible racionalizarlos internacionalmente, lo que conduce a preferir la IED con fines de mejora de la eficiencia, en conjunto la producción integrada de servicios está aún en mantillas. En 2001, por ejemplo, el 84% de las ventas de servicios de las filiales

extranjeras de las ETN estadounidenses correspondió a las ventas en el mercado interior de los países receptores, mientras que la proporción correspondiente en el caso de los bienes fue del 61%.

Sin embargo, hay signos de que la producción internacional de servicios está evolucionando en una dirección similar a la de la producción internacional de bienes. En los Estados Unidos, por ejemplo, la parte porcentual de las importaciones intraempresariales respecto de las importaciones totales de "otros servicios privados" subió del 30% en 1986 al 47% en 2002. Sin embargo, en la medida en que las ETN aplican estrategias integradas, se trata más bien de estrategias sencillas que complejas, aunque existen necesidades mundiales de productos destinados a las filiales extranjeras (por ejemplo, servicios de contabilidad para el conjunto de un grupo empresarial), como también operan redes simultáneas de producción internacional (por ejemplo, cuando las filiales instaladas en varios países trabajan en una base común de datos de I + D al mismo tiempo).

A pesar del crecimiento y predominio de la IED en el sector de los servicios, este sector está menos transnacionalizado que el manufacturero. A juzgar por los datos de una serie de países, principalmente desarrollados, el grado de transnacionalización de la producción de servicios, medido según las partes porcentuales de las filiales extranjeras en el valor añadido, el empleo o las ventas de servicios en los países receptores y de origen, es menor que el de la producción del sector manufacturero, medido de manera similar. Aunque sea un indicador menos satisfactorio, el monto acumulado de la IED expresado en porcentaje del PIB en los dos sectores para determinados países desarrollados y en desarrollo arroja el mismo resultado. Esto se explica por: i) el tamaño mucho mayor del sector de los servicios; ii) el hecho de que empresas locales siguen prestando muchos servicios tales como educación, salud, servicios públicos, medios de información y transporte; iii) el crecimiento relativamente reciente de las IED en otros servicios (por ejemplo en las telecomunicaciones, la electricidad, el gas, el agua y los servicios a las empresas). Además, las ETN de servicios tienen en conjunto un índice menor de transnacionalización que sus homólogas manufactureras (20% en comparación con el 40%), según datos de los Estados Unidos. Sin embargo, las ETN de servicios incluidas en las listas de la UNCTAD de las mayores ETN del mundo y las de las economías en desarrollo están acercándose rápidamente a las empresas manufactureras incluidas en esas mismas listas.

La IED en el sector de los servicios puede tener beneficios -y también costos- para los países receptores,...

Para empezar, la IED en el sector de los servicios, lo mismo que la IED en otros sectores, aporta *recursos financieros* a la economía del país receptor. En la medida en que los capitales tienen un origen internacional, suponen una adición neta a las corrientes de recursos que fluyen al país receptor. Si los capitales son de procedencia nacional, los tipos de interés nacionales pueden aumentar, encareciendo el capital para las empresas nacionales, aunque la diferencia entre los capitales de procedencia nacional y los de procedencia extranjera pierde importancia a medida que los países se abren a los mercados internacionales de capitales. Una gran parte de la IED en el sector de los servicios se efectúa con fines de penetración en el mercado y en actividades de servicios no exportables, que no contribuyen directamente a que el país receptor ingrese más divisas. Al mismo tiempo obligan a efectuar pagos al extranjero, por ejemplo en forma de utilidades repatriadas. En consecuencia, la IED podría tener un impacto negativo en la balanza de pagos. Además, los pagos relacionados con la IED en el sector de los servicios (por ejemplo, las utilidades repatriadas) pueden superar rápidamente la entrada inicial de capital y agravar la crisis de la balanza de pagos.

Estos posibles efectos negativos se pueden ver compensados por los efectos potencialmente positivos en los consumidores de servicios finales, pero también sobre los productores que utilizan servicios intermedios en forma de una mejor prestación de los servicios y de efectos indirectos. La IED

en el sector de los servicios influye en la prestación de servicios en las economías receptoras en lo que se refiere a oferta, costo, calidad y variedad de los servicios. En algunos subsectores de servicios la IED puede aumentar considerablemente el volumen de servicios que se ofrecen en el país receptor. La potencia financiera de las ETN, junto con su capacidad para aplicar y gestionar sistemas complejos, les permite ampliar con rapidez la capacidad de suministro en subsectores de servicios complejos e intensivos en capital como las telecomunicaciones y el transporte. Ahora bien, si la política oficial y la legislación no son las adecuadas, la presencia de las ETN en los servicios públicos y otros servicios básicos puede originar subidas de precios, una distribución inequitativa de los servicios y dificultades de acceso para las capas más pobres de la sociedad.

También son fuente de preocupación el impacto de la IED en el sector de los servicios sobre la *competencia* y la posible *expulsión del mercado* de empresas nacionales. En la banca, por ejemplo, la entrada de un banco extranjero se ha comprobado que a veces va acompañada de un empeoramiento de la cartera de préstamos de los bancos nacionales, situación que puede minar la viabilidad de estos bancos. Los bancos nacionales se ven enfrentados al problema de competir con bancos extranjeros por carecer de diversificación geográfica y de experiencia, tener una capacidad menor de financiación e incurrir en costos mayores para ofertar productos nuevos. En subsectores de servicios como el comercio minorista la presencia de las ETN introduce nuevas formas de hacer negocios, nuevas estructuras de precios, mejores sistemas de gestión de la información y nuevos métodos de comercialización y venta; todos estos factores pueden expulsar del mercado a los productores nacionales, aunque para los que sobrevivan, sobre todo si son capaces de mejorar y modernizar su actividad, los efectos pueden ser beneficiosos. La IED puede estimular a los proveedores nacionales de servicios a ser más competitivos gracias a los efectos de demostración y a la aportación de nuevos conocimientos especializados, lo que ayudará a esos proveedores a mejorar su eficiencia. Con todo, tanto los efectos desde el punto de vista de la competencia de la entrada de IED en las condiciones de suministro de servicios como la posibilidad de que esa inversión expulse del mercado a empresas nacionales dependen considerablemente de las condiciones existentes al principio en el país receptor, y sobre todo del grado de desarrollo de la economía del país y del respectivo subsector de los servicios, de la estructura del mercado de este subsector y de la legislación reguladora.

Una de las mayores aportaciones de la IED en el sector de los servicios al desarrollo radica en la *transferencia de tecnología*. Las ETN de servicios pueden aportar tecnología dura (planta, equipo, procesos industriales) y tecnología blanda (conocimientos, información, experiencia técnica, métodos especializados de organización, gestión y comercialización). La tecnología blanda va incorporada a los conocimientos especializados, y esto suele repercutir en los salarios. Los datos que se tienen sobre la retribución de los trabajadores de las filiales extranjeras de ETN de servicios que tienen su domicilio social en los Estados Unidos y se han implantado en países en desarrollo llevan a concluir que esas filiales son más intensivas en conocimientos especializados que sus homólogas del sector manufacturero. Además, las remuneraciones salariales en las filiales de servicios instaladas en países en desarrollo se acercan mucho más a las de las filiales implantadas en países desarrollados que en el caso del sector manufacturero. Ambos aspectos reflejan la autonomía operacional de muchas filiales de servicios, que exige que el perfil de conocimientos especializados de las empresas matrices también esté presente en gran parte en sus filiales extranjeras.

Lo que determina si se materializa o no la transferencia de conocimientos especializados es la intensidad de la competencia, la calidad de la educación y la formación profesional en los países receptores, las políticas de formación y de personal de las ETN, la estructura y la movilidad del mercado de trabajo, y las vinculaciones entre las filiales extranjeras y los proveedores y compradores nacionales de servicios. Aunque hay datos que confirman que la IED y el sector de los servicios aporta una cierta

transferencia de conocimientos especializados, experiencia técnica y conocimientos generales, los datos sobre el alcance global de esa clase de transferencia son escasos.

Las exportaciones directas de las ETN que operan en el sector de los servicios han sido relativamente pequeñas hasta fecha reciente, pero su efecto indirecto en la competitividad de las exportaciones puede ser muy notable. La IED en los servicios intermedios puede mejorar directa e indirectamente la eficiencia de los productos industriales. Esos servicios comprenden desde la banca, los seguros y los servicios a empresas hasta el transporte, la electricidad y las telecomunicaciones. Las cadenas hoteleras internacionales desempeñan un papel importante en el fomento de la competitividad en el subsector del turismo porque contribuyen a atraer una masa crítica de turistas internacionales. El turismo es una fuente importante de divisas para los países en desarrollo tanto si la presencia de la empresa extranjera reviste la forma de una participación accionarial como si consiste en una colaboración no accionarial.

La IED en el sector de los servicios crea *empleo* en los países receptores, aunque menos por dólar invertido que en el sector manufacturero. Además, los trabajadores de las filiales extranjeras de servicios están, por término medio, mejor formados y mejor pagados que los del sector manufacturero. Estas diferencias también se deben sobre todo a la autonomía operacional de la mayoría de las filiales extranjeras en el sector de los servicios y a la imposibilidad de las ETN de separar las actividades intensivas en trabajo y trasladarlas a países con costos laborales más bajos. No obstante, el potencial de creación de puestos de trabajo está aumentando como consecuencia del incremento de la IED en servicios orientados a la exportación. Los efectos indirectos también son importantes, pues la IED en el sector de los servicios da apoyo a la producción en las industrias proveedoras y consumidoras de materias primas, contribuyendo así en potencia a crear empleo.

... y gestionar la IED en el sector de los servicios requiere unas estructuras reguladoras adecuadas.

Los efectos tanto directos como indirectos que aporta la IED en el sector de los servicios pueden impulsar la competitividad de la economía nacional y la de las exportaciones. Sin embargo, puede ocurrir que esos beneficios no se materialicen si las condiciones existentes en la economía receptora no son las adecuadas. La IED en el sector de los servicios presenta tres tipos posibles de riesgo: i) riesgo sistémico, cuando la inexistencia de una regulación eficiente expone a la economía receptora a una inestabilidad económica importante; ii) riesgo estructural, cuando las instituciones e instrumentos necesarios para gestionar, por ejemplo, la privatización de empresas de servicios públicos son débiles y existe el riesgo de que un monopolio que antes era estatal se convierta en un monopolio privado; y iii) riesgo contingente, cuando la IED en sectores social o culturalmente sensibles causa perjuicios no deseados.

Estos riesgos suponen que, aunque la IED en el sector de los servicios se esté convirtiendo en un elemento importante de la competitividad, debe gestionársela con mucho cuidado. En efecto, la naturaleza especial de algunos servicios, sobre todo en servicios públicos básicos y en sectores social o culturalmente sensibles, significa que las fuerzas de libre mercado quizá no produzcan los resultados deseados. Es esencial contar con estructuras reguladoras fuertes, independientes y competentes para poder aprovechar los beneficios que encierra la IED. Para que los países en desarrollo puedan crear las estructuras apropiadas y extraer los máximos beneficios de la IED en el sector de los servicios hace falta una masa considerable de conocimientos especializados y de información, y además ser capaz de aprovechar las experiencias de los reguladores de otras partes del mundo.

El fenómeno relativamente nuevo de la deslocalización ("offshoring") de los servicios es cada vez más frecuente,...

Una de las características de los servicios es que deben producirse en el lugar y en el momento en que se consumen. En los últimos diez años, gracias a los adelantos de las tecnologías de la información y las comunicaciones (TIC) un número creciente de servicios ha podido producirse en un lugar y consumirse en otro: han pasado a ser comercializables. Como consecuencia de esta "revolución de la comerciabilidad" la producción de servicios completos (o parte de ellos) puede distribuirse a nivel internacional -en lugares diferentes de los países donde las empresas tienen sus sedes- según las ventajas comparativas que ofrezcan los diferentes lugares y las estrategias de promoción de la competitividad que apliquen las empresas. Se trata de un proceso corriente en el sector manufacturero.

La deslocalización de los servicios puede hacerse de dos maneras: a nivel interno de la empresa, mediante la creación de filiales en el extranjero (a la que en algunos casos se da el nombre de "deslocalización cautiva") o bien mediante la externalización o subcontratación ("*outsourcing*") de un tercer proveedor de servicios ("externalización o subcontratación deslocalizada") (véase el cuadro 10). Por cierto, como parte integrante de sus actividades de reestructuración destinadas a promover la competitividad internacional, las empresas se concentran en las "competencias fundamentales". Para muchas empresas de todos los sectores, esto significa que se externaliza la producción de diferentes servicios (contabilidad, facturación, desarrollo de programas informáticos, diseño arquitectónico, pruebas, etc.), es decir que dichas tareas se confían a otras empresas (especializadas). Es muy corriente que la parte más importante de la externalización se realice en el mismo país, pero la subcontratación internacional de las funciones probablemente aumentará a medida que los servicios sean más comerciables. Después de todo, una vez que se ha tomado la decisión de subcontratar determinadas funciones, no es muy difícil trasladar dicha producción al extranjero -deslocalizarla- si con ello se mejora la competitividad internacional de la empresa. (Véase el recuadro 1 donde se examinan los modelos empresariales.)

Si bien la deslocalización de servicios está aún en pañales, el punto crítico no puede estar demasiado lejos. La deslocalización es una cuestión decisiva en el cambio mundial de las actividades de producción que da lugar a una nueva división internacional del trabajo en la producción de servicios.

Aunque los procesos de fragmentación y globalización de los servicios y las manufacturas son similares, tienen también importantes diferencias. En primer lugar, aunque el sector de los servicios es mucho mayor que el sector manufacturero, sólo un 10% de su producción participa en el comercio internacional, mientras que en las manufacturas ese valor supera el 50%. Segundo, la globalización de los servicios afectados por la revolución de la comerciabilidad es más rápida que en el sector manufacturero. Tercero, mientras que en la relocalización de la producción de bienes han participado mayoritariamente empresas que se ocupan sólo de la manufactura, las funciones de servicios son trasladadas al extranjero por empresas de todos los sectores. Cuarto, los servicios comercializables deslocalizados al extranjero generalmente hacen un uso más intensivo de las competencias que la industria manufacturera, por lo que se ven afectados en particular a los puestos de trabajo más calificados. Y, en quinto lugar, los servicios deslocalizados pueden ser más dissociables que las actividades manufactureras relocalizadas debido a que su intensidad de capital y sus costos no recuperables son menores, en particular los servicios que no necesitan una capacitación especial.

Cuadro 10

Deslocalización y externalización de funciones: definiciones

Producción internalizada o externalizada		
Localización de la producción	Internalizada	Externalizada ("externalización" o "subcontratación")
País de origen	La producción se realiza en la misma empresa, en el país de origen	La producción se subcontrata a terceros, en el país de origen
En otro país (" deslocalización ")	Producción por una filial extranjera, por ejemplo: <ul style="list-style-type: none"> - Centro de Infineon en Dublín - Centro de TI de DHL en Praga - Centros de llamadas de British Telecom en Bangalore e Hyderabad <p style="text-align: center;">"Deslocalización intraempresarial (cautiva)"</p>	La producción se subcontrata a un tercer proveedor de servicios extranjero, <p>A una empresa local, por ejemplo:</p> <ul style="list-style-type: none"> - externalización por el Bank of America del desarrollo de programas informáticos a Infosys en la India <p>A una filial extranjera de otra ETN, por ejemplo:</p> <ul style="list-style-type: none"> - una empresa de los Estados Unidos externaliza servicios de procesamiento de datos a ACS en Ghana

Fuente: UNCTAD

Recuadro 1

Deslocalización de servicios: ¿producción cautiva o subcontratada?

La deslocalización de servicios puede ser cautiva o subcontratada. La cautiva es preferible cuando es fundamental ejercer un control estricto de la actividad (como en la investigación y el desarrollo), la información es delicada o la interacción interna es importante, o cuando la empresa pretende capturar economías y otras ventajas. Las actividades administrativas y de relación con el público que pueden normalizarse fácilmente y separarse de otras actividades tienen más posibilidades de ser subcontratadas (e incluso deslocalizadas). Es más probable que las actividades en pequeña escala se mantengan en la empresa, debido a que su traslado al extranjero no redundaría en economías suficientes. La disponibilidad de empresas locales calificadas también es un factor que se tiene en cuenta al elegir la deslocalización cautiva o subcontratada. Si se aceptan como indicativos los datos de la India, es probable que hasta un 60% de los servicios deslocalizados que son factibles gracias a la TI se presten en el interior de las propias ETN

En algunos casos, el traslado de servicios al extranjero se produce combinando los modelos de subcontratación y deslocalización cautiva. La ampliación de la deslocalización internacional ha influido en la aparición de una nueva clase de ETN que brindan servicios a otras empresas, imitando a los fabricantes contratistas. La mayoría de esos "proveedores de servicios por contrato" aparecen en los Estados Unidos. Algunos de ellos se han convertido en operadores mundiales al crear sus propias redes internacionales de filiales extranjeras. Si bien las operaciones principales de estas empresas se siguen centrando en los países industrializados, las actividades en los países en desarrollo están creciendo más rápidamente y también se expanden en el extranjero.

Fuente: UNCTAD.

Obviamente, no todos los servicios empresariales y funciones de servicios pueden deslocalizarse o serán deslocalizados en algún momento. Para muchos servicios, la proximidad de los mercados, los intercambios con los clientes y la confianza tienen mucha más importancia que los posibles beneficios de una división internacional del trabajo. Por otra parte, las limitaciones tecnológicas no pueden pasarse por alto. No es posible digitalizar todas las funciones de servicios o separarlas de otras actividades conexas. Algunas empresas deberán seguir contando con servicios localizados o contactos personales para intercambiar información sumamente confidencial o adaptarse a las necesidades rápidamente cambiantes de los clientes. Las normas y los requisitos legales (por ejemplo con respecto a la confidencialidad) también pueden elevar el costo de las operaciones y limitar el comercio internacional de servicios. La ley dispone que en algunos sectores, como por ejemplo los seguros y la banca, los servicios deben ser prestados por empresas establecidas en el lugar. La falta de reconocimiento internacional de las calificaciones profesionales es otro obstáculo, al igual que la inexistencia de normas de confidencialidad universalmente acordadas. Algunos lugares no están en condiciones de acoger las actividades de los servicios deslocalizados: por ejemplo, no se cuenta con una infraestructura de telecomunicaciones segura ni trabajadores con la formación adecuada, los costos salariales van en aumento y el nivel de eliminación natural de puestos es alto en los destinos de más rápido crecimiento, situaciones que en todos los casos plantean el peligro de que escaseen los recursos, por lo menos a corto plazo. Las ETN también tienen diferentes percepciones de los riesgos y los beneficios de las actividades deslocalizadas y algunas no están dispuestas a tomar ninguna medida en ese sentido.

... impulsado por el afán de la competitividad...

Los costos son a menudo el factor que hace optar por la deslocalización de los servicios. Por ejemplo, entre 70 y 80% de las empresas entrevistadas en diversas encuestas dijeron que los costos más bajos eran el principal motivo por el que habían creado centros de servicios compartidos en el extranjero. Las empresas que tienen experiencia en la deslocalización de servicios generalmente mencionan economías de entre el 20 y el 40%, que provienen del uso de mano de obra más barata y la consolidación de actividades en un número más reducido de sedes. Por consiguiente, con la deslocalización pueden lograrse importantes economías incluso entre países desarrollados que es, de hecho, donde la actividad es más frecuente.

No obstante, el costo sirve sólo para activar el proceso. De hecho, muchos de los pioneros deslocalizaron sus servicios para tener acceso a personal calificado y mejorar la calidad de los servicios prestados. Además, se quedan en esos países (y amplían sus operaciones) para aprovechar todos los beneficios que se derivan de la división internacional del trabajo en la producción de servicios. Ahora que las empresas importantes han comenzado a cosechar los frutos de esta nueva posibilidad, es probable que otras las imiten por miedo a comprometer su propia competitividad. De ahí que sea posible que

muchas más empresas -grandes y pequeñas, de países desarrollados y en desarrollo por igual- creen sus propias redes internacionales de producción o que de cualquier otra manera deslocalicen la producción de determinados servicios al extranjero.

Como resultado de ello, ahora forman parte de las exportaciones de los países, tanto desarrollados como en desarrollo, una amplia gama de servicios recientemente comercializables. Puede tratarse de actividades simples de escaso valor añadido (como la entrada de datos), o de actividades más tecnificadas, de alto valor añadido (como el diseño arquitectónico, el análisis financiero, la elaboración de programas informáticos, la investigación y el desarrollo, etc.). Abarcan una gran diversidad de competencias y, en algunos casos, a todos los sectores.

No obstante, es difícil establecer la magnitud del fenómeno. Como se señaló antes, la mayoría de las subcontrataciones en la actualidad se producen en el propio país de origen; hasta la fecha sólo 1 a 2% de toda la externalización de procesos comerciales se realiza a nivel internacional. Segundo, en 2002 y 2003 alrededor de 90% de los proyectos de IED en el sector de los servicios orientados a la exportación se originaron en países desarrollados. Las empresas de los Estados Unidos dominaron la actividad, con dos terceras partes de los proyectos de servicios de información y telecomunicaciones orientados a la exportación, 60% de los proyectos de centros de llamadas y 55% de los proyectos de servicios compartidos. Tercero, una parte significativa de los servicios deslocalizados se instaló en países desarrollados; por ejemplo, más de la mitad de los proyectos de IED orientada a la exportación en los años 2002 y 2003 se relacionaban con centros de llamadas. Irlanda y el Canadá son los países que ofrecen las condiciones más atractivas para la deslocalización de servicios.

No se puede predecir la magnitud que alcanzará la deslocalización de servicios. Se estima que el mercado total de exportaciones de servicios deslocalizados en 2001 fue de 32.000 millones de dólares, una cuarta parte de los cuales corresponde a Irlanda. Se cree que el crecimiento más rápido se producirá en los servicios facilitados por la TI; las previsiones dicen que aumentarán de 1.000 millones de dólares en 2002 a 24.000 millones en 2007. Incluso entre las 1.000 empresas más importantes del mundo, un 70% hasta ahora no ha trasladado ningún servicio a sedes de bajo costo en el extranjero, pero muchas tienen la intención de hacerlo. Si bien en los Estados Unidos las empresas se han mostrado relativamente activas, las empresas europeas parecen ser menos propensas a la deslocalización. Sin embargo, hay indicios de que las cosas comienzan a cambiar, comenzando por el Reino Unido. En las encuestas realizadas en 2004 por la UNCTAD en colaboración con Roland Berger Strategy Consultants, se determinó que 83% de las grandes empresas europeas que han deslocalizado servicios estaban satisfechas con los resultados, sólo un 3% estaban descontentas, y un 44% de las empresas entrevistadas preveían trasladar más servicios al extranjero en los próximos años. Esta situación probablemente obligará a otras empresas a pensar en la deslocalización de los servicios como una posible estrategia para aumentar su competitividad.

La deslocalización de servicios tiene que recorrer aún un largo camino para madurar y establecerse tanto en lo que respecta a sus modalidades como en los lugares que se eligen. Una evaluación realizada por el Banco Mundial a mediados del decenio de 1990 del número de trabajos, que es técnicamente posible realizar a distancia y en los cuales podrían lograrse economías de entre 30 y 40%, sugería que podrían verse afectados entre 1y 5% de los puestos de trabajo en los países del Grupo de los 7. Estimaciones más recientes realizadas por grupos de investigación empresarial del posible efecto de las deslocalizaciones de servicios llegaron a la conclusión de que para 2015, 3,4 millones de puestos de trabajo en el sector de los servicios podrían pasar de los Estados Unidos a países de bajos ingresos; otro estudio estimó que podrían crearse 2 millones de puestos de trabajo en el extranjero en la industria de los servicios financieros solamente, y que el total de puestos de trabajo afectados en todas las industrias

podría girar en torno a los 4 millones. No obstante, estas cifras deben compararse con una rotación de 7 a 8 millones de puestos de trabajo todos los trimestres en los Estados Unidos.

... y ofrece oportunidades de exportación a los países que tienen la combinación adecuada de costos, calificaciones e infraestructura,...

Si bien la deslocalización de servicios crea nuevas oportunidades de IED, no todos los países participan en este proceso. Al igual que con la IED y el comercio en general, los países desarrollados tienen una actividad considerable. En vista de que los servicios habitualmente requieren mayores calificaciones que las actividades manufactureras, los posibles países receptores pueden tener importantes barreras a la entrada. Para los que logran convertirse en bases de exportación de servicios, los beneficios más importantes son el aumento de los ingresos de exportación, la creación de puestos de trabajo, salarios más altos y un mejoramiento de las calificaciones. Los ingresos de exportación son considerables, como lo demuestra la India, cuyas exportaciones de programas de computación y servicios facilitados por la TI pasaron de menos de 500 millones de dólares hace 10 años a alrededor de 12.000 millones en el período 2003-2004. Los puestos de trabajo creados en el sector de los servicios, en particular mediante la deslocalización, son mejor remunerados que en el sector manufacturero. Sin embargo, los aumentos salariales también son más rápidos que en este último sector, lo que hace que los servicios deslocalizados corran más peligro de ser trasladados a otras sedes. Dado que se necesita poco tiempo para poner en marcha un proyecto de IED en el extranjero, atraer los servicios deslocalizados puede ser una vía rápida para la creación de empleo en los países receptores que obtienen buenos resultados.

La IED relacionada con la deslocalización de servicios también puede resultar conveniente debido a los efectos indirectos, en particular si los servicios prestados también se venden en el mercado interno. Las repercusiones positivas, como el aumento de la competitividad de los recursos humanos y el mejoramiento de las infraestructuras de TIC, benefician a todos los sectores de la economía, y las competencias adquiridas pueden transferirse fácilmente a otras partes de ella. Es probable que las repercusiones negativas, como por ejemplo la contaminación ambiental o una explotación excesiva de los recursos naturales, sean limitadas.

Al mismo tiempo, como los servicios orientados a la exportación suelen hacer un uso intensivo de personal calificado, en general se concentran geográficamente y requieren una infraestructura bien desarrollada. Por consiguiente, son escasas las posibilidades de duplicar los beneficios por el desarrollo simultáneo de otras regiones menos adelantadas de la economía. En el caso del desarrollo de programas informáticos, la posibilidad de establecer vínculos con filiales extranjeras y empresas locales también ha resultado ser limitada, en particular cuando la producción sólo está orientada a la exportación y los servicios se proporcionan en el interior de una empresa. Por otra parte, la llegada de IED en el sector de los servicios orientados a la exportación puede atraer al personal más calificado a un determinado tipo de actividades de servicios. A menos que el nivel del personal aumente constantemente, esas actividades pueden desplazarse con toda facilidad a otra sede si se modifican los parámetros de la competitividad.

De hecho, la mayoría de los servicios deslocalizados hasta la fecha se han concentrado en un número relativamente pequeño de países. En 2001 Irlanda, la India, el Canadá e Israel, en ese orden, representaban más del 70% del mercado de los servicios deslocalizados, en su mayoría en el ámbito del desarrollo de programas informáticos y otros servicios facilitados por la TI. Sin embargo, la participación de los países en desarrollo y de la Europa central y oriental en proyectos de deslocalización de servicios va en aumento. Por ejemplo, en 2002 y 2003, su participación en el total de proyectos de IED conexos pasó del 39 al 52% y su participación en el número de puestos de trabajo creados por esos proyectos llegó al 57%.

Entre los países en desarrollo, el Asia meridional y sudoriental son los destinos principales de los proyectos de IED relacionados con la deslocalización de servicios en esos países (véase el cuadro 11), en particular en el ámbito de los servicios de TI. La India es el destino preferido para la deslocalización de prácticamente todos los servicios. Atrae a las empresas no sólo su base de mano de obra barata y calificada, sino también el hecho de que tiene ventajas para los innovadores y en el ámbito de la aglomeración. Sin embargo, queda aún margen para que otros países se beneficien de la tendencia a la deslocalización de los servicios, habida cuenta de las necesidades específicas de conocimientos de idiomas, zonas horarias y afinidad cultural.

Cuadro 11

Proyectos de IED orientados a la exportación en centros de llamadas, centros de servicios compartidos, servicios de TI y sedes regionales, por destino, 2002-2003

(En número y porcentaje)

Región/economía	Centros de llamadas		Centros de servicios compartidos		Servicios de TI		Sedes regionales	
	Número de proyectos	Porcentaje del total	Número de proyectos	Porcentaje del total	Número de proyectos	Porcentaje del total	Número de proyectos	Porcentaje del total
Todo el mundo	513	100	139	100	632	100	565	100
Países desarrollados	279	54	48	35	293	46	339	60
<i>de los cuales</i>								
Alemania	20	4	1	1	34	5	22	4
Canadá	56	11	3	2	14	2	25	4
Estados Unidos	15	3	2	1	26	4	80	14
Francia	13	3	2	1	16	3	11	2
Irlanda	29	6	19	14	14	2	15	3
Reino Unido	43	8	7	5	73	12	64	11
Economías en desarrollo	203	40	72	52	315	50	209	37
África	7	1	1	1	10	2	4	-
América Latina y el Caribe	29	6	5	4	22	3	10	2
Asia y el Pacífico	167	33	66	47	283	45	195	35
<i>de los cuales</i>								
China	30	6	4	3	60	9	38	7
Emiratos Árabes Unidos	13	3	-	-	12	2	31	5
Filipinas	12	2	1	1	9	1	4	1
Hong Kong (China)	2	-	-	-	14	2	37	7
India	60	12	43	31	118	19	7	1
Malasia	16	3	6	4	8	1	17	3
Singapur	16	3	8	6	35	6	36	6
Europa central y oriental	31	6	19	14	24	4	17	3
<i>de los cuales</i>								
Hungría	11	2	7	5	4	1	4	1
República Checa	9	2	6	4	5	1	-	-

Fuente: UNCTAD, *Informe sobre las Inversiones en el Mundo 2004: El giro hacia los servicios*, cuadro IV.7.

... pero despierta preocupaciones que deben abordarse.

El crecimiento de la deslocalización ha hecho surgir inquietudes, principalmente en los países desarrollados. En particular, se considera que el crecimiento de los puestos de trabajo calificados en los servicios orientados a la exportación en algunos países en desarrollo lleva a la pérdida de puestos de

trabajo en los países desarrollados. (Es característico que se preste menos atención a los beneficios derivados de esta nueva división internacional del trabajo.) Por consiguiente, se han hecho propuestas - sobre todo en los países de origen- para limitar la tendencia hacia el traslado de los servicios al extranjero.

¿Qué repercusiones puede tener la deslocalización de los servicios en los países de origen? La deslocalización esencialmente refleja un cambio en las ventajas comparativas y ofrece todas las ventajas y los costos de dicho cambio. No se trata de un juego de suma cero en que una parte (el país, sea desarrollado o en desarrollo, que recibe trabajo en el ámbito de los servicios) obtiene beneficios a expensas de otra parte (el país que deslocaliza los servicios al extranjero). Por el contrario, reporta beneficios a los países de origen también. En primer lugar, la deslocalización de servicios permite a las empresas reducir sus costos y mejorar la calidad y la prestación de los servicios, aumentando su competitividad, con efectos positivos en la economía del país de origen. Segundo, permite a los países de origen pasar a actividades más productivas y de mayor valor añadido, según su capacidad de adaptarse a ventajas comparativas cambiantes. Las repercusiones en los puestos de trabajo probablemente sean similares a las que tienen los cambios técnicos, pero de menor magnitud, lo que hace que algunos puestos de trabajo ya no sean necesarios, pero se creen otros, habitualmente con un nivel salarial más alto. Por último, los países receptores que se benefician de la deslocalización de servicios y ganan más divisas, gastan más en importar los productos avanzados provenientes de los países industrializados.

De hecho, no hay pruebas de que la deslocalización de servicios produzca una reducción significativa de puestos análogos del sector de los servicios en los países de origen. Las estimaciones recientes realizadas en nombre del Ministerio de Comercio e Industria del Reino Unido, por ejemplo, señalan que es probable que el número de centros de llamadas en el país aumente de 5.500 a 6.000 en los próximos tres años y que los puestos de trabajo conexos pasen de menos de 500.000 en 2003 a 650.000 para 2007. Al mismo tiempo, se observa un rápido aumento del empleo en las industrias que presumiblemente saldrán más afectadas por la deslocalización de servicios. En muchos casos, la deslocalización es una consecuencia de una demanda excesiva y la escasez de personal debidamente formado en el país. Así pues, la creación de puestos de trabajo en el extranjero como resultado de la deslocalización de servicios no necesariamente equivale a la pérdida de puestos en las economías desarrolladas.

No obstante, hay que tener en cuenta algunos problemas a corto plazo. Todos los cambios en las ventajas comparativas acarrearán costos de ajuste en el nivel microeconómico. Algunas personas perderán sus puestos de trabajo y es probable que haya un período de transición hasta que encuentren otros. Muchos deberán adquirir nuevos conocimientos o desplazarse a otras regiones para conseguir trabajo. El problema para los países de origen es reducir al mínimo estos costos de ajuste y hacer que el proceso de transición sea lo más fácil y eficiente posible para las personas directamente afectadas por él. No hacen falta medidas para obligar a que los puestos en el sector de los servicios se queden en el país, sino políticas que promuevan la educación, la formación y la investigación y el desarrollo.

Por ende, en lugar de aplicar medidas proteccionistas, se puede brindar asistencia al personal calificado de los países desarrollados que corre peligro de perder sus trabajos (por ejemplo, formación y ayuda para encontrar nuevos trabajos), del mismo modo que se presta asistencia para el ajuste comercial a los trabajadores expuestos a riesgos en el sector manufacturero. Los trabajadores que pasan a realizar nuevos trabajos podrían quizás recibir un "seguro de salario" que cubriera parte de la diferencia entre su salario anterior y el que perciben en sus nuevas funciones. Las asociaciones entre los sectores público y privado podrían contribuir a fomentar las competencias, por ejemplo utilizando incentivos fiscales para la formación de los empleados. Para ajustarse a las nuevas modalidades de empleo son necesarios una mayor movilidad laboral y nuevos perfiles de competencias. Impedir el ajuste debido a su costo sería sólo un paliativo a corto plazo y podría muy bien obstaculizar el aumento de los ingresos y el crecimiento

del empleo a largo plazo. En última instancia, las medidas proteccionistas probablemente destruirían los puestos de trabajo en los países importadores en lugar de salvarlos.

En principio, el problema que se plantea a los países desarrollados es el mismo que enfrentan los países en desarrollo en lo que respecta al costo de la deslocalización de los servicios. En vista del riesgo de que algunos servicios pasen a otras sedes, incluso los países que atraen dichos servicios en el extranjero corren el peligro de que las actividades sean desplazadas a sitios más competitivos.

Es necesario que exista un marco internacional facilitador para permitir a todos los países beneficiarse de las ventajas que puede reportar la revolución de la comerciabilidad de los servicios. Los países en desarrollo en particular deberían poder seguir usando sus ventajas comparativas a fin de beneficiarse de la globalización de los servicios de TI y los que la TI hace posible. Los cambios en las ventajas comparativas rara vez reportan beneficios inmediatos y visibles a todas las partes interesadas. Sin embargo, las economías desde las cuales se deslocalizan los servicios deben velar por que sus trabajadores obtengan parte de los beneficios de las empresas que pasan a ser más competitivas y que se preste a los clientes servicios más eficaces y baratos. Los gobiernos deben instaurar políticas de ajuste y tener en cuenta los beneficios a largo plazo de la globalización. Si se impidiera la deslocalización de los servicios al extranjero con el fin de evitar los costos del ajuste se fortalecerían las críticas de que es objeto la globalización, concretamente que los países ricos sólo la apoyan cuando sus ganancias son inmediatas. De ahí que el problema radique en mantener un entorno en el que puedan materializarse los beneficios de la IED en el sector de los servicios en general, y de la deslocalización en particular. El Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios de la OMC puede ser importante en este sentido.

De conformidad con sus objetivos de desarrollo, los países se abren gradualmente a la IED en el sector de los servicios y tratan por todos los medios de atraerla,...

Volviendo a la IED en todos los servicios, los gobiernos reconocen cada vez más que en última instancia dichas inversiones son beneficiosas. El resultado ha sido una amplia apertura a la IED en el sector de los servicios, aunque el grado de apertura varía entre los diferentes países e industrias. En general, los países desarrollados son más abiertos que los países en desarrollo, pero es característico que incluso los países que han liberalizado la mayor parte de sus industrias de servicios mantengan restricciones de entrada en algunos sectores concretos, como por ejemplo los medios de comunicación y el transporte aéreo. El carácter de las restricciones y el propósito que las inspira varía de una industria a otra. La IED en el sector de los servicios puede redundar en beneficios económicos, pero los encargados de elaborar las políticas deben encontrar un equilibrio entre el aumento de la eficiencia que podría lograrse y otros objetivos de desarrollo más amplios.

Aparte de todo ello, cada vez son más los países que tratan activamente de atraer la IED en el sector de los servicios dirigiéndose a inversores concretos. Los organismos de promoción de inversiones (OPI) tienen un interés especial en atraer los servicios que generan divisas, como por ejemplo la informática y otros servicios conexos, el turismo, los hoteles y la restauración. También apuntan a los servicios para las empresas manufactureras, en particular los centros de llamadas, los centros de servicios compartidos y las funciones de las sedes regionales. En este contexto, muchas zonas industriales francas adaptan sus conjuntos de ofertas promocionales para atraer la IED relacionada con servicios que van más allá de los simplemente comerciales y el ingreso de datos y comprenden, por ejemplo, servicios de diagnóstico médico, arquitectónicos, empresariales, de ingeniería y financieros. Los países también están creando parques tecnológicos específicamente destinados a la IED en el sector de los servicios de TI, para lo cual ofrecen comunicaciones de alta calidad, suministro de energía estable, una mano de obra sumamente calificada y estructuras adaptadas a la tecnología.

Las medidas generales de promoción, los incentivos y las zonas industriales francas son los instrumentos de promoción de la IED más frecuentes. Los incentivos, utilizados en todas las industrias de servicios, son muy habituales en el turismo, el transporte y las finanzas en particular. Al igual que en la industria manufacturera, existe el riesgo de que se produzca una competencia en el uso de los incentivos, sobre todo para atraer a la IED en el sector de los servicios orientados a la exportación. Este riesgo se acentúa por el carácter disociable de muchos proyectos relacionados con este último tipo de servicio.

La promoción de las inversiones puede resultar especialmente favorable si los requisitos básicos son adecuados. Las calificaciones son vitales para los servicios, al igual que una infraestructura de telecomunicaciones internacionales segura y moderna, especialmente si se trata de atraer a los servicios deslocalizados. Las cuestiones normativas también son objeto de una atención cada vez mayor, en particular en el ámbito de la seguridad de los datos, que debe mejorarse en varios países de destino.

La promoción de la IED en el sector de los servicios debe complementarse con políticas destinadas a calmar las posibles inquietudes que despiertan dichas inversiones, así como aumentar al máximo los beneficios que reporta la presencia de empresas extranjeras en este sector. Los principales beneficios de la IED se obtienen a largo plazo, cuando las ETN se establecen en el lugar, amplían sus operaciones, mejoran las competencias locales, se vinculan con instituciones locales y mejoran las tecnologías. Los gobiernos deberían inducir a las ETN que buscan nuevos mercados a profundizar y ampliar sus operaciones y a las orientadas a la exportación a quedarse y a mejorar a medida que aumentan los sueldos y aparece una competencia más barata. Las políticas en este ámbito deben estar dirigidas a mejorar la capacidad, las competencias, las instituciones y la infraestructura locales, siguiendo la evolución de la realidad tecnológica y del mercado.

... recurriendo en particular a las privatizaciones, que exigen la aplicación de políticas complementarias.

La apertura de diversos servicios de infraestructura a la IED en el marco de programas de privatización ha dado origen a aumentos sin precedentes en dichas inversiones. Mientras que la participación de empresas extranjeras en los servicios de infraestructuras puede aportar nuevos capitales y aumentar la cantidad y calidad de los servicios, también puede acarrear costos. La IED en el sector de los servicios a través de las privatizaciones plantea un problema especial en términos de reglamentación y gobernanza.

Los gobiernos deben fijar objetivos claros para que la IED participe en la privatización de los servicios. Para que ésta sea satisfactoria, es especialmente importante que el gobierno encuentre el debido equilibrio entre las consideraciones presupuestarias y las de otro tipo, como por ejemplo la provisión eficiente y competitiva de servicios, a precios razonables para los pobres y los habitantes de zonas poco pobladas. Las grandes privatizaciones requieren un marco institucional adecuado que garantice políticas estables, coherentes y eficientes. Las ETN son instituciones complejas y las operaciones y los contratos conexos suelen ser muy técnicos y abarcar el control de numerosas obligaciones que deben cumplirse después de la privatización. Los organismos especializados en las privatizaciones pueden ayudar de diferentes maneras, por ejemplo llevando a cabo un proceso de selección competitiva, creando una ventanilla única para los inversores y conservando su independencia de los gobiernos y de los intereses creados en las empresas estatales.

La reglamentación de las industrias de los servicios plantea otro problema. Si bien los inversores extranjeros a menudo se ven atraídos por activos que disfrutan de rentas monopolísticas u oligopolísticas, interesa a los países receptores minimizar dichas rentas en particular mediante regímenes reglamentarios bien elaborados. Éstos deben ocuparse de cuestiones como la capacidad de los inversores de facturar y

cobrar los servicios que proporcionan; también deben contener principios claros sobre la fijación de tarifas y los procedimientos para la solución de diferencias. Además, deben ocuparse de las cuestiones relacionadas con el acceso universal a los servicios esenciales, teniendo en cuenta la situación de los más pobres y la población de las regiones apartadas. Por otra parte, los regímenes reglamentarios deben complementarse con una política adecuada para alentar la competencia. Puede ser útil reestructurar la industria antes de la privatización; en los países de bajos ingresos se puede facilitar este proceso con programas conexos de ayuda oficial al desarrollo.

Proliferan los acuerdos internacionales sobre inversiones en el sector de los servicios, creando una red de normas polifacética y con diversos estratos que representan un reto para el desarrollo.

En el último decenio han proliferado los acuerdos internacionales sobre inversiones que abarcan la IED en el sector de los servicios y, como resultado, existe ahora una red de normas internacionales polifacética y con diversos estratos. En muchos ámbitos de la IED en el sector de los servicios, por consiguiente, la elaboración de políticas nacionales se produce cada vez más en el marco de estos acuerdos. Se aplican diferentes criterios a la IED en el sector de los servicios (basada en las inversiones, basada en los servicios o mixta) y se incluyen diferentes disposiciones sustantivas (por ejemplo, controlan la entrada en lugar de proteger la inversión o adoptan un criterio de lista positiva y no de lista negativa para los compromisos). Varios acuerdos internacionales sobre inversiones en ese sector contienen procedimientos complementarios y capítulos separados para las diversas industrias del sector.

Los acuerdos internacionales sobre inversiones son un marco estable, predecible y transparente para atraer la IED en el sector de los servicios y beneficiarse de ella, pero al mismo tiempo existe una interacción compleja entre las políticas internacionales y nacionales en ese ámbito. Esta interacción puede ser inducida por la liberalización autónoma o ser propulsada por los acuerdos internacionales sobre inversiones, o encontrarse en un lugar cualquiera entre ambas posibilidades. En última instancia, cada país y cada contexto tienen una interacción específica, lo que crea otros problemas para los encargados de elaborar las políticas que intentan reglamentar los servicios.

Por otra parte, los encargados de elaborar las políticas deben velar por que las normas internacionales sean compatibles o complementarias entre sí a fin de evitar los conflictos. También deben abordar las cuestiones que surgen de la relación entre la liberalización y la reglamentación de los servicios. Por último, deben encontrar un equilibrio entre la utilización de los acuerdos internacionales sobre inversiones para atraer la IED en el sector de los servicios y la flexibilidad necesaria para alcanzar los objetivos nacionales de desarrollo relacionados con ese sector. Es importante que los acuerdos internacionales sobre inversiones tengan en cuenta dicha flexibilidad, algo especialmente importante para los países en desarrollo, ya que deben incluir sus objetivos de política orientados al desarrollo y poner en marcha el tipo de proceso de tanteo requerido para determinar cuáles son las opciones de política que más se adaptan a su nivel de desarrollo.

Para terminar, si quieren beneficiarse de una economía mundial cada vez más interdependiente y globalizada, los países deben fortalecer su capacidad de prestar servicios competitivos. Si se dan las condiciones adecuadas, la IED puede ayudar a lograrlo. Su contribución más importante es acercar el capital, los recursos humanos y la tecnología que los países necesitan para crear industrias de servicios competitivas, no sólo en los nuevos sectores que la TI hace posible, sino también en los tradicionales, como los servicios de infraestructura y el turismo. Más aún, a medida que los servicios aumentan su comerciabilidad, la IED puede ayudar a vincular los países en desarrollo con cadenas de valor globales en ese sector, que comprenden redes de producción de servicios internacionales que son cada vez más

importantes para acceder a los mercados internacionales. Al mismo tiempo, es necesaria una cierta cautela al atraer la IED en el sector de los servicios. Por ejemplo, algunos sectores (especialmente los servicios públicos básicos y las infraestructuras) pueden ser monopolios naturales y, por consiguiente, susceptibles de abusar de una posición dominante en el mercado (sean las firmas locales o extranjeras). Otros tienen una considerable importancia social y cultural; todo el tejido de la sociedad puede verse afectado por una IED en dichas industrias. Por ello, los países deben encontrar el equilibrio entre la eficiencia económica y sus objetivos de desarrollo más amplios.

Por ende, es importante lograr una combinación adecuada de políticas. En vista del giro hacia la IED en el sector de los servicios, los países en desarrollo se enfrentan a un problema doble: crear las condiciones necesarias -locales e internacionales- para atraer la IED en el sector de los servicios y, al mismo tiempo, reducir al mínimo sus posibles efectos negativos. En todos los casos, la clave radica en aplicar las políticas adecuadas en el marco de una estrategia de desarrollo más amplia. Un elemento básico es el mejoramiento de los recursos humanos y de la infraestructura física (en especial la tecnología de información y las comunicaciones) requeridos por la mayoría de los servicios modernos. En la economía mundial actual un sector de los servicios competitivo en el plano internacional es esencial para el desarrollo.

ANEXO

Informe sobre las inversiones en el mundo 2004 El giro hacia los servicios

ÍNDICE

PREFACIO

EXPRESIONES DE AGRADECIMIENTO

SIGLAS

PANORAMA GENERAL

Primera pared

LA IED: TODO LISTO PARA LA RECUPERACIÓN

CAPÍTULO I. LA IED EN TODO EL MUNDO, LISTA PARA COMENZAR A CRECER OTRA VEZ

- A. **La entrada de IED volvió a caer, pero la recuperación está en camino**
 - 1. Un panorama desigual
 - 2. La producción internacional sigue creciendo
 - 3. Muchos países no han realizado aún su potencial
 - a. Índices de entradas efectivas y potencial de IED
 - b. El Índice de salidas efectivas de IED
- B. **Las salidas de IED de los países en desarrollo están cobrando importancia**
- C. **Una distribución sectorial cambiante**
- D. **Perspectivas: todo está listo para que el crecimiento se ponga en marcha una vez más**

Anexo al capítulo I. ¿En qué medida son transnacionales las ETN?

CAPÍTULO II. TENDENCIAS REGIONALES DE LA IED: CARACTERÍSTICAS DISPARES

- A. **Países en desarrollo**
 - 1. África: cambios positivos
 - a. Las entradas recuperan el ímpetu perdido
 - b. Las políticas son cada vez más liberales
 - c. Dominan los recursos naturales y los servicios
 - d. Las perspectivas son positivas
 - 2. Asia y el Pacífico: repunte
 - a. Una leve recuperación
 - b. Políticas aún más eficaces
 - c. Crece la IED en el sector de los servicios
 - d. Perspectivas alentadoras

3. América Latina y el Caribe: otro año decepcionante
 - a. Caída ininterrumpida
 - b. Evolución de las políticas: continúa la liberalización
 - c. Distribución sectorial
 - d. Perspectivas más prometedoras

B. Europa central y oriental: en espera del período de bonanza

1. Fuerte caída de la entrada de IED, marcado aumento de la salida de IED
 - a. Entrada de IED: los resultados de los nuevos miembros de la UE fueron menos alentadores que los de otros países de Europa central y oriental
 - b. Salida de IED: enérgico aumento
2. Consecuencias para las políticas de la pertenencia a la UE
3. El giro hacia los servicios produce un cambio estructural
4. Perspectivas: el sol vuelve a brillar

C. Países desarrollados: la caída continúa, pero las perspectivas son buenas

1. Tendencias desiguales
2. Soluciones normativas
3. Dominan los servicios
4. Perspectivas: la IED se recuperará, pero no en todos los países

Segunda parte

EL GIRO HACIA LOS SERVICIOS

INTRODUCCIÓN

CAPÍTULO III. EL AUMENTO DE LA IED EN EL SECTOR DE LOS SERVICIOS Y SUS CONSECUENCIAS

A. Modalidades cambiantes de la IED en el sector de los servicios

1. El aumento de la IED en el sector de los servicios y su composición cambiante
2. La nueva distribución entre los países de origen y los países receptores
 - a. Las salidas de IED
 - b. Las entradas de IED
3. La transnacionalización es menor en el sector de los servicios y varía entre industrias y países
4. Las formas no accionariales de inversión son comunes en el sector de los servicios

B. Actores y fuerzas impulsoras del crecimiento

1. Las ETN manufactureras invierten en el sector de los servicios
2. Las ETN proveedoras de servicios crecen con rapidez
 - a. Los actores
 - b. Las FAS predominan en las modalidades de entrada
 - c. ¿A la par de las ETN del sector manufacturero?
3. Factores de propulsión y determinantes
4. La mayoría de las IED en el sector de los servicios aún busca mercados, pero la situación está cambiando

C. Repercusión en los países receptores

1. Recursos financieros y balanza de pagos
2. Prestación de servicios, competencia y expulsión del mercado
3. Tecnología, conocimientos y calificaciones
4. Competitividad de las exportaciones
5. Empleo
6. Evaluación

Anexo al capítulo III. ¿Qué son los servicios? Clasificación de las transacciones invisibles

CAPÍTULO IV. LA DESLOCALIZACIÓN DE LAS FUNCIONES DE SERVICIOS EMPRESARIALES: ¿EL PRÓXIMO GIRO MUNDIAL?

A. La revolución de la comerciabilidad

1. La comerciabilidad de los servicios
2. Las limitaciones de la deslocalización de los servicios
3. ¿Es diferente la globalización de los servicios que la TI hace posible de la globalización de las manufacturas?

B. Perspectivas futuras para la deslocalización de servicios

C. Modelos comerciales de externalización o deslocalización cautiva

1. ¿Qué determina la forma en que se emprende la deslocalización?
2. Una nueva especie de ETN brinda servicios en todo el mundo

D. La búsqueda de la competitividad es el motor que impulsa la deslocalización empresarial

1. La IED relacionada con la deslocalización de servicios está aún concentrada
2. La reducción de los costos y el aumento de la calidad son los factores impulsores fundamentales
3. Las ETN europeas deslocalizan sus servicios con menor frecuencia que sus rivales de los Estados Unidos

E. Repercusiones en los países receptores

1. India
2. Otros países de Asia
3. América Latina y el Caribe
4. África
5. Europa central y oriental

F. Consecuencias para los países de origen

Tercera parte

RETOS EN EL ÁMBITO DE LAS POLÍTICAS NACIONALES E INTERNACIONALES

INTRODUCCIÓN

CAPÍTULO V. POLÍTICAS NACIONALES

- A. Las políticas de los países receptores en el sector de los servicios son fundamentales para que la deslocalización contribuya al desarrollo**
1. Los países se abren a la IED en el sector de los servicios
 2. Beneficios derivados de la IED en servicios relacionados con las infraestructuras: el caso de las privatizaciones
 3. La promoción de la IED en el sector de los servicios
 - a. Los organismos de promoción de las inversiones apuntan cada vez más a los servicios
 - b. El papel de los incentivos
 - c. Las zonas francas industriales reconocen el potencial de los servicios
 - d. Fomento de las infraestructuras y de las capacidades
 - e. Cuestiones regulatorias relacionadas con la protección de los datos y la propiedad intelectual
 4. Obtener más beneficios de la IED en el sector de los servicios: mejoramiento y vinculaciones
- B. Los países de origen: el reto de la adaptación**
1. La reacción de los Estados Unidos ante la deslocalización
 2. La reacción europea
 - a. Reino Unido
 - b. Otros países de Europa
 3. Las reacciones de otros países desarrollados
 4. Hacer frente al reto de la adaptación

C. Conclusiones

CAPÍTULO VI. POLÍTICAS NACIONALES E INTERNACIONALES: INTERACCIÓN COMPLEJA Y DINÁMICA

- A. La creciente red polifacética de acuerdos internacionales sobre inversiones en el sector de los servicios**
1. El carácter cambiante de los criterios que se aplican a la IED en el sector de los servicios
 2. Características más importantes
- B. Complejidad y problemas**
- C. Políticas nacionales e internacionales: interacción compleja y dinámica**
- D. Conclusión: lograr un equilibrio orientado hacia el desarrollo**

BIBLIOGRAFÍA

Anexo A. CUADROS Y GRÁFICOS ADICIONALES DEL TEXTO

Anexo B. ANEXO ESTADÍSTICO

SELECCIÓN DE PUBLICACIONES DE LA UNCTAD SOBRE LAS ETN Y LA IED CUESTIONARIO

Lista de los *Informes sobre las inversiones en el mundo*

UNCTAD, *World Investment Report 2003. FDI Policies for Development: National and International Perspectives* (New York and Geneva, 2003). 303 pages. Sales No. E.03.II.D.8.

UNCTAD, *World Investment Report 2003. FDI Policies for Development: National and International Perspectives. Overview*. 42 pages (A, C, E, F, R, S). Document symbol: UNCTAD/WIR/2003 (Overview). Available free to charge.

UNCTAD, *World Investment Report 2002: Transnational Corporations and Export Competitiveness* (New York and Geneva, 2002). 350 pages. Sales No. E.02.II.D.4.

UNCTAD, *World Investment Report 2002: Transnational Corporations and Export Competitiveness. Overview*. 66 pages (A, C, E, F, R, S). Document symbol: UNCTAD/WIR/2002 (Overview). Available free of charge.

UNCTAD, *World Investment Report 2001: Promoting Linkages* (New York and Geneva, 2001). 354 pages. Sales No. E.01.II.D.12.

UNCTAD, *World Investment Report 2001: Promoting Linkages. Overview*. 63 pages (A, C, E, F, R, S). Document symbol: UNCTAD/WIR/2001 (Overview). Available free of charge.

UNCTAD, *World Investment Report 2000: Cross-border Mergers and Acquisitions and Development* (New York and Geneva, 2000). 337 pages. Sales No. E.00.II.D.20.

UNCTAD, *World Investment Report 2000: Cross-border Mergers and Acquisitions and Development. Overview*. 65 pages (A, C, E, F, R, S). Document symbol: UNCTAD/WIR/2000 (Overview). Available free of charge.

UNCTAD, *World Investment Report 1999: Foreign Direct Investment and the Challenge of Development* (New York and Geneva, 1999). 541 pages. Sales No. E.99.II.D.3.

UNCTAD, *World Investment Report 1999: Foreign Direct Investment and the Challenge of Development. Overview*. 75 pages (A, C, E, F, R, S). Document symbol: UNCTAD/WIR/1999 (Overview). Available free of charge.

UNCTAD, *World Investment Report 1998: Trends and Determinants* (New York and Geneva, 1998). 463 pages. Sales No. E.98.II.D.5.

UNCTAD, *World Investment Report 1998: Trends and Determinants. Overview*. 72 pages (A, C, E, F, R, S). Document symbol: UNCTAD/WIR/1998 (Overview). Available free of charge.

UNCTAD, *World Investment Report 1997: Transnational Corporations, Market Structure and Competition Policy* (New York and Geneva, 1997). 416 pages. Sales No. E.97.II.D. 10.

UNCTAD, *World Investment Report 1997: Transnational Corporations, Market Structure and Competition Policy. Overview*. 76 pages (A, C, E, F, R, S). Document symbol: UNCTAD/ITE/IIT/5 (Overview). Available free of charge.

UNCTAD, *World Investment Report 1996: Investment, Trade and International Policy Arrangements* (New York and Geneva, 1996). 364 pages. Sales No. E.96.11.A. 14.

UNCTAD, *World Investment Report 1996: Investment, Trade and International Policy Arrangements. Overview*. 22 pages (A, C, E, F, R, S). Document symbol: UNCTAD/DTCI/32 (Overview). Available free of charge.

UNCTAD, *World Investment Report 1995: Transnational Corporations and Competitiveness* (New York and Geneva, 1995). 491 pages. Sales No. E.95.II.A.9.

UNCTAD, *World Investment Report 1995: Transnational Corporations and Competitiveness. Overview*. 68 pages (A, C, E, F, R, S). Document symbol: UNCTAD/DTCI/26 (Overview). Available free of charge.

UNCTAD, *World Investment Report 1994: Transnational Corporations, Employment and the Workplace* (New York and Geneva, 1994). 482 pages. Sales No. E.94.11.A.14.

UNCTAD, *World Investment Report 1994: Transnational Corporations, Employment and the Workplace. An Executive Summary*. 34 pages (C, E, also available in Japanese). Document symbol: UNCTAD/DTCI/10 (Overview). Available free of charge.

UNCTAD, *World Investment Report 1993: Transnational Corporations and Integrated International Production* (New York and Geneva, 1993). 290 pages. Sales No. E.93.II.A.14.

UNCTAD, *World Investment Report 1993: Transnational Corporations and Integrated International Production. An Executive Summary*. 31 pages (C, E). Document symbol: ST/CTC/159 (Executive Summary). Available free of charge.

DESD/TCMD, *World Investment Report 1992: Transnational Corporations as Engines of Growth* (New York, 1992). 356 pages. Sales No. E.92.II.A.24.

DESD/TCMD, *World Investment Report 1992: Transnational Corporations as Engines of Growth: An Executive Summary*. 26 pages. Document symbol: ST/CTC/143 (Executive Summary). Available free of charge.

UNCTC, *World Investment Report 1991: The Triad in Foreign Direct Investment* (New York, 1991). 108 pages. Sales No. E.91.II.A. 12. \$25.

CÓMO ADQUIRIR LAS PUBLICACIONES

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

United Nations Publications
Sales and Marketing Section,
United Nations Secretariat
New York, N.Y. 100 17
Estados Unidos de América
Tel.: ++1 212 963 8302 ó 1 800 253 9646
Fax: ++1 212 963 3489
correo electrónico: publications@un.org

o

United Nations Publications
Sales and Marketing Section,
DC2-853, Despacho C. 113-1
United Nations Office at Geneva
Palais des Nations
CH-1211 Geneva 10
Suiza
Tel.: ++41 22 917 2612
Fax: ++41 22 917 0027
correo electrónico: unpubli@unog.ch

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

Para obtener mayores informaciones sobre la labor de la UNCTAD en materia de inversión extranjera directa y empresas transnacionales sírvanse dirigirse a:

Karl Sauvant
Director
División de la Inversión, la Tecnología y el Fomento de la Empresa
Palais des Nations, Despacho E-10054
CH-1211 Ginebra 10, Suiza
Tel.: (41 22) 917 5007
Fax: (41 22) 917 0498
Correo electrónico: karl.sauvant@unctad.org

INTERNET: <http://www.unctad.org/en/subsites/dite>

Cuestionario

World Investment Report 2004 The Shift Towards Services

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

*Encuesta entre los lectores
División de la Inversión, la Tecnología y el Fomento de la Empresa de la UNCTAD
Palais des Nations
Room E.10054
CH-1211 Ginebra 10
Suiza
Fax: 41 22 9070498*

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

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

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

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

3. ¿En qué país trabaja usted? _____

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

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

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

Muy útil	<input type="checkbox"/>	De cierta utilidad	<input type="checkbox"/>	Sin interés	<input type="checkbox"/>
----------	--------------------------	--------------------	--------------------------	-------------	--------------------------

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