

Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo

# Informe sobre las inversiones en el mundo

**2005** Las empresas  
transnacionales y la  
internacionalización  
de la investigación y  
el desarrollo

*Panorama general*



Naciones Unidas  
Nueva York y Ginebra, 2005

**NOTA**

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

Cuando se hace referencia a "países" 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.

UNCTAD/WIR/2005 (Overview)

GE.05-51327 (S) 240805 020905

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 coincide 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.

### EXPRESIONES DE AGRADECIMIENTO

El *Informe sobre las inversiones en el mundo 2005* ha sido preparado -bajo la orientación general de Karl P. Sauvant- por un equipo dirigido por Anne Miroux y compuesto por Diana Barrowclough, Harnik Deol, Persephone Economou, Torbjörn Fredriksson, Masataka Fujita, Masayo Ishikawa, Kálmán Kalotay, Dong Jae Lee, Guoyong Liang, Padma Mallampally, Nicole Moussa, Abraham Negash, Hilary Nwokeabia, Shin Ohinata, Jean-François Outreville y James Xiaoning Zhan. Se recibieron aportaciones de Victoria Aranda, Americo Beviglia Zampetti, Kumi Endo, Hamed El-Kady, Anna Joubin-Bret, Victor Konde, Michael Lim, Helge Müller, Thomas Pollan, Prasada Reddy, Christoph Spennemann Joerg Weber y Kee Hwee Wee.

Para la labor de investigación se contó sobre todo con la colaboración de Mohamed Chiraz Baly, Bradley Boicourt, Jovan Licina, Lizanne Martinez y Tadelles Taye. También colaboraron en esta labor de investigación Claudia Cárdenas, bajo la supervisión de Henri Laurencin, así como Amare Bekele y Karen Lee. Participaron en distintas fases de la redacción del *Informe* como pasantes Katrin Arnold, Arnoud Guerreiro y Fennie Lansberger. La producción del *Informe del 2005* corrió a cargo del Christopher Corbet y Esther Valdivia-Fyfe. Teresita Sabico se encargó de la publicación mediante microcomputadora. El *Informe de 2005* fue editado por Michael Gordy y Praveen Bhalla.

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

Para la elaboración del *Informe de 2005* se contó con las ideas aportadas por los asistentes a un seminario mundial celebrado en Ginebra en mayo de 2005 y a dos seminarios regionales sobre la IED en el campo de la investigación y el desarrollo celebrados en abril de 2005, uno en Monterrey, en cooperación la Texas A&M International University y la Escuela de Graduados en Administración y Dirección de Empresas (EGADE) del Tecnológico de Monterrey, y el otro en

Bangkok, en colaboración con la secretaria de la ASEAN. La organización del primer seminario corrió a cargo de Tagi Sagafi-nejad y Alejandro Ibarra.

También se recibieron aportaciones de Rory Allan, Frank Barry, Nazha Benabbes-Taarji, John Daniels, Kieter Ernst, Vishwas Govitrikar, Robert Grosse, Yao-su Hu, Thomas Jost, Ruslan Lukach, Martin Molinuevo, Francisco Moris, Peter Muchlinski, Glenda Napier, Lisa Rydén y Martin Srholec.

Durante las diversas fases de la preparación del *Informe* también se recibieron comentarios de Ismael Aguila, Haleh Daneshvar Alavi, Giovanni Balcet, Ricardo Bielshowskey, Peter Brimble, Mario Calderini, Cristina Casanueva-Reguart, Mario Cimoli, Csilla Endrödy, Elisa Cobas-Flores, Martha Corrales, Roberto Echandi, Fabienne Fortanier, Samuel Gayi, Andrea Goldstein, William C. Gruben, Miguel Giudicatti, Mongi Hamdi, Frabrice Hatem, Robert Hawkins, Gábor Hunya, Patarapong Intarakumnerd, Joachim Karl, Yves Kenfack, Tivadar Lippényi, Robert Lipsey, Henry Loewendahl, Jeffrey Lowe, Gustavo Lugones, Aimable Uwizeye Mapendano, Mina Mashayekhi, Riad Meddeb, Wolf R. Meier-Ewart, Michael Mortimore, Fiorina Mugione, Rajneesh Narula, Peter Nunnenkamp, Herbert Obershänkli, Sheila Page, Gloria O. Pasadilla, Robert Pearce, Lucia Piscitello, Bruno von Pottelsberghe de la Potterie, Aleksandra Prachowska, Sérgio Queiroz, Eric Ramstetter, Rajah Rasiah, Marie-Estelle Rey, Matfobhi Riba, Pedro Roffe, Martin Roy, Reg Rumney, Pierre Sauvé, Carlos Scheel, Jon Sigurdson, Djisman S. Simandjuntak, Maurizio Sobrero, Shigeki Tejima, Jaroslav Tláskal, Douglas Thomas, Yasuyuki Todo, Mun Heng Toh, Elisabeth Tuerk, Sophia Twarog, Rob van Tulder, Christopher Wilkie, Maximilian von Zedwitz y Zbigniew Zimny. Asimismo se recibieron comentarios de la Comisión Económica de las Naciones Unidas para África y la Comisión Económica y Social de las Naciones Unidas para Asia.

Prestaron también su concurso para la redacción del *Informe de 2005*, especialmente mediante el suministro de datos u 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 (ONG), así como ejecutivos de varias empresas. Para la elaboración del *Informe* se contó asimismo con la colaboración de la Universidad Erasmus, de Rotterdam, con respecto a la recogida y análisis de datos sobre las principales ETN.

Se agradecen profundamente las aportaciones financieras de los Gobiernos de Noruega y Suecia.

## ÍNDICE

	<i>Página</i>
Panorama general .....	9
EL FIN DEL DESCENSO	
Con los países en desarrollo a la cabeza, las corrientes mundiales de IED volvieron a crecer en 2004... ..	9
... siendo la región de Asia y Oceanía la mayor receptora y fuente a la vez de IED en el conjunto de los países en desarrollo. ....	26
La IED repuntó en América Latina tras cuatro años de descenso... ..	29
..., se mantuvo estable en África... ..	31
... y aumentó en Europa sudoriental y la CEI por cuarto año consecutivo. ....	33
En cambio, las entradas de IED en los países desarrollados siguieron disminuyendo. ....	33
Se prevén nuevos aumentos de la IED. ....	34
LA INTERNACIONALIZACIÓN DE LA I+D Y EL DESARROLLO	
Las ETN están internacionalizando la I+D, incluso en los países en desarrollo... ..	37
... con importantes consecuencias para la innovación y el desarrollo. ....	39
Las ETN son el motor de la actividad mundial de I+D. ....	42
Sus actividades de I+D están creciendo de modo particularmente rápido, aunque desigual, en los países en desarrollo... ..	45

## ÍNDICE (continuación)

	<i>Página</i>
... y el tipo de actividades de I+D iniciadas varía según la región. ....	51
El proceso está impulsado por nuevos factores de expulsión y atracción y se ve favorecido por las tecnologías y políticas propicias... ..	53
... y tiene consecuencias importantes tanto para los países receptores como para los países de origen. ....	55
Se deben adoptar políticas apropiadas en el ámbito nacional... ..	58
... teniendo en cuenta las novedades en el plano internacional. ....	62

### **Anexo**

<i>Informe sobre las inversiones en el mundo 2005:</i> <i>Las empresas transnacionales y la internacionalización de la investigación y el desarrollo.....</i>	65
Lista de los Informes sobre las inversiones en el mundo.....	72
Cuestionario .....	76

### **Recuadro**

1. Cambios introducidos en los grupos geográficos utilizados en la edición de 2005 del <i>Informe sobre las inversiones en el mundo</i> .....	28
---	----

### **Gráficos**

1. Corrientes de IED en las 20 principales economías, 2003 y 2004 .....	14
2. Corrientes de IED por regiones, 2003 y 2004 .....	27

**Gráficos (continuación)**

	<i>Página</i>
3. Gasto en I+D de algunas ETN y economías, 2002 .....	43
4. Parte proporcional de las filiales extranjeras en las actividades empresariales de I+D de ciertos países, 2003 o último año para el que hay datos .....	46
5. Países extranjeros donde las ETN han localizado actividades de I+D según la encuesta de la UNCTAD, 2004.....	49
6. Posibles localizaciones más atractivas para instalar actividades de I+D según la encuesta de la UNCTAD, 2005-2009 .....	50

**Cuadros**

1. Corrientes de IED por regiones y en ciertos países, 1993-2004 .....	11
2. Algunos indicadores de la IED y la producción internacional, 1982-2004 .....	16
3. Las 25 principales ETN no financieras del mundo, clasificadas según el monto de sus activos en el extranjero, 2003 .....	18
4. Las 25 principales ETN no financieras de las economías en desarrollo, clasificadas según el monto de sus activos en el extranjero, 2003 .....	20
5. Cambios introducidos en la legislación nacional sobre la IED, 1991-2004 .....	25
6. Medias regionales sin ponderar del Índice de capacidad de innovación de la UNCTAD .....	41

## **INFORME SOBRE LAS INVERSIONES EN EL MUNDO 2005:**

### ***Las empresas transnacionales y la internacionalización de la investigación y el desarrollo***

#### **Panorama general**

#### **EL FIN DEL DESCENSO**

#### ***Con los países en desarrollo a la cabeza, las corrientes mundiales de IED volvieron a crecer en 2004...***

Gracias al fuerte incremento de las corrientes de inversión extranjera directa (IED) hacia los países en desarrollo, en 2004 repuntó ligeramente el monto mundial de la IED después de tres años de descenso de esas corrientes. Con una cifra de 648.000 millones de dólares, las *entradas* mundiales de IED fueron en 2004 un 2% superiores a las de 2003. Las entradas en los países en desarrollo, que alcanzaron la suma de 233.000 millones de dólares, aumentaron considerablemente en un 40%, mientras que las entradas de IED en el conjunto de los países desarrollados sufrieron una disminución del 14%. En consecuencia, la parte porcentual de los países en desarrollo en las entradas mundiales de IED fue del 36% (véase el cuadro 1), la cifra más alta de 1997. Los Estados Unidos conservaron su puesto como primer receptor de IED, seguidos del Reino Unido y China (véase el gráfico 1).

Son muchos los factores que explican por qué el crecimiento de la IED fue particularmente pronunciado en los países en desarrollo en 2004. Las fuertes presiones a que se ven sometidas las empresas en muchos sectores para poder competir las está empujando a explorar nuevas formas de mejorar su competitividad. Dos de estas vías son ampliar sus operaciones en los mercados de crecimiento rápido de las economías emergentes para así incrementar sus ventas, y racionalizar las actividades de producción con miras a obtener economías de escala y reducir los costos de producción. Los precios más altos de muchos productos básicos han estimulado también la IED hacia los países ricos en recursos naturales como petróleo y minerales. En algunos

países desarrollados, y también en ciertos países en desarrollo, el aumento de las entradas en 2004 estuvo relacionado con la recuperación de las fusiones y adquisiciones transfronterizas (FAS). La IED en nuevas instalaciones volvió a aumentar por tercer año consecutivo en 2004. Si se mantiene el crecimiento económico, las perspectivas de que haya un nuevo incremento de las corrientes mundiales de IED en 2005 son prometedoras.

Las *salidas* de IED aumentaron en 2004 en un 18%, con un valor de 730.000 millones de dólares, y de esta cifra el grueso (637.000 millones de dólares) correspondió a empresas domiciliadas en países desarrollados. De hecho, casi la mitad de todas las salidas de IED provino de tres fuentes: los Estados Unidos, el Reino Unido y Luxemburgo por este orden (véase el gráfico 1). Los países desarrollados como grupo siguieron siendo grandes exportadores netos de capital en forma de IED; en efecto, las salidas netas superaron a las entradas netas en 260.000 millones de dólares. Mientras que las salidas de IED de la Unión Europea (UE) disminuyeron un 25%, con un valor de 280.000 millones de dólares (la cifra más baja en siete años), la mayoría de los otros países desarrollados incrementaron sus inversiones en el extranjero. En el caso de los Estados Unidos las salidas aumentaron en más de un 90% y alcanzaron un total de 229.000 millones de dólares, una cifra récord.

**Cuadro 1**  
**Corrientes de IED por regiones y en ciertos países, 1993-2004**  
(En miles de millones de dólares)

Región/país	Entradas de IED							Salidas de IED						
	1993-1998 (Promedio anual)	1999	2000	2001	2002	2003	2004	1993-1998 (Promedio anual)	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Economías desarrolladas	256,2	849,1	1.134,3	596,3	547,8	442,2	380,0	353,3	1.014,1	1.092,7	662,2	599,9	577,3	637,4
Europa	147,3	520,4	722,8	393,9	427,6	359,4	223,4	218,1	763,5	866,1	451,3	396,9	390,0	309,5
Unión Europea	140,3	501,5	696,3	382,6	420,4	338,7	216,4	200,8	724,6	813,4	433,9	384,5	372,4	279,8
Estados Unidos	86,1	283,4	314,0	159,5	71,3	56,8	95,9	92,3	209,4	142,6	124,9	134,9	119,4	229,3
Japón	1,3	12,7	8,3	6,2	9,2	6,3	7,8	21,4	22,7	31,6	38,3	32,3	28,8	31,0
Otros países desarrollados	21,5	32,5	89,2	36,7	39,6	19,6	52,9	21,5	18,5	52,5	47,7	35,8	39,1	67,6
Economías en desarrollo	138,9	232,5	253,2	217,8	155,5	166,3	233,2	56,6	88,2	143,2	78,6	47,8	29,0	83,2
África	7,1	11,9	9,6	20,0	13,0	18,0	18,1	2,3	2,5	1,6	-2,6	0,4	1,2	2,8
América Latina y el Caribe	47,9	108,6	97,5	89,1	50,5	46,9	67,5	12,7	44,7	60,6	29,1	11,4	10,6	10,9
Asia y Oceanía	83,9	112,0	146,0	108,7	92,0	101,4	147,6	41,6	41,0	81,1	52,0	36,0	17,2	69,4
Asia	83,4	111,6	145,7	108,6	92,0	101,3	147,5	41,6	41,1	81,1	52,0	36,0	17,2	69,4
Asia occidental	3,5	1,9	3,8	7,1	5,7	6,5	9,8	0,2	1,6	1,4	1,1	0,9	-4,0	-0,0
Asia oriental	51,6	77,3	116,2	78,7	67,3	72,1	105,0	31,7	29,8	72,0	26,1	27,6	14,4	53,5
China	38,5	40,3	40,7	46,9	52,7	53,5	60,6	2,6	1,8	0,9	6,9	2,5	-0,2	1,8
Asia meridional	2,9	3,1	3,1	4,1	4,5	5,3	7,0	0,1	0,1	0,5	1,4	1,1	1,0	2,3
Asia sudoriental	25,3	29,3	22,6	18,8	14,5	17,4	25,7	9,6	9,6	7,2	23,3	6,4	5,8	13,6
Oceanía	0,4	0,4	0,3	0,1	0,0	0,1	0,1	-0,0	-0,1	0,0	0,1	0,0	0,0	0,0

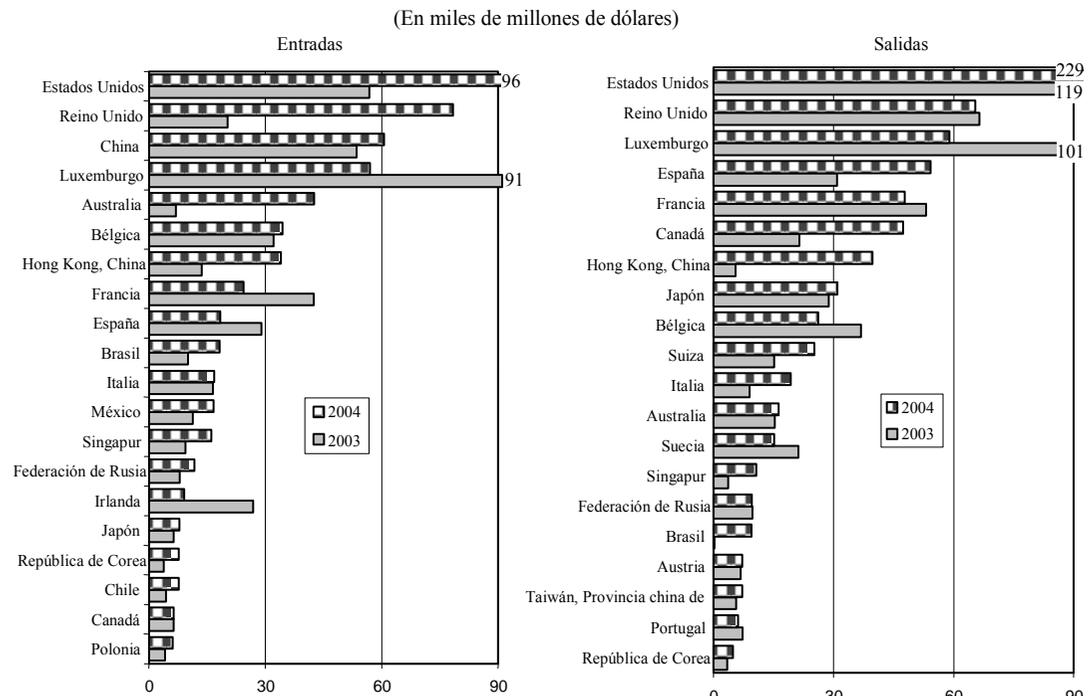
Región/país	Entradas de IED							Salidas de IED						
	1993-1998 (Promedio anual)	1999	2000	2001	2002	2003	2004	1993-1998 (Promedio anual)	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Europa sudoriental y CEI	6,6	10,5	9,1	11,8	12,8	24,1	34,9	1,3	2,6	3,2	2,7	4,5	10,6	9,7
Europa sudoriental	1,6	3,7	3,6	4,5	3,8	8,4	10,8	0,1	0,1	0,0	0,2	0,6	0,1	0,2
CEI	5,0	6,8	5,5	7,3	9,0	15,7	24,1	1,3	2,5	3,2	2,5	3,9	10,4	9,5
Mundial	401,7	1.092,1	1.396,5	825,9	716,1	632,6	648,1	411,2	1.104,9	1.239,1	743,5	652,2	616,9	730,3
<i>Pro memoria: parte porcentual de las corrientes mundiales de IED</i>														
Economías desarrolladas	63,8	77,7	81,2	72,2	76,5	69,9	58,6	85,9	91,8	88,2	89,1	92,0	93,6	87,3
Economías en desarrollo	34,6	21,3	18,1	26,4	21,7	26,3	36,0	13,8	8,0	11,6	10,6	7,3	4,7	11,4
Europa sudoriental y CEI	1,6	1,0	0,6	1,4	1,8	3,8	5,4	0,3	0,2	0,3	0,4	0,7	1,7	1,3

Fuente: UNCTAD, World Investment Report 2005: Transnational Corporations and the Internationalization of R&D, cuadro B.1 del anexo.

El monto acumulado mundial de la IED en 2004 se estima en 9 billones de dólares. Es el producto de la actividad inversora de unas 70.000 empresas transnacionales (ETN) y de sus 690.000 filiales en el extranjero, en tanto que las ventas totales de estas filiales alcanzaron casi los 19 billones de dólares (véase el cuadro 2). Clasificadas según el monto de sus activos en el extranjero, General Electric (Estados Unidos) siguió siendo la mayor ETN no financiera del mundo, seguida de Vodafone (Reino Unido) y Ford Motor (Estados Unidos) (véase el cuadro 3). De las 100 mayores ETN del mundo, 4 de ellas, con Hutchison Whanpoa (Hong Kong, China) a la cabeza, tienen su domicilio social en economías en desarrollo (véase el cuadro 4).

El ritmo de expansión internacional de las 100 principales ETN está reduciéndose. Aunque tanto sus ventas como su número de trabajadores y sus activos en el extranjero aumentaron en términos absolutos en 2003, su importancia relativa disminuyó al crecer más deprisa las actividades desarrolladas en los países de origen. Las ETN japonesas y estadounidenses están en general menos transnacionalizadas que sus homólogas europeas. Las 50 principales ETN domiciliadas en economías en desarrollo (véase el cuadro 4), con un historial más corto de expansión en el extranjero, están aún menos transnacionalizadas, pero la brecha a este respecto entre las ETN de países desarrollados y las de países en desarrollo se está acortando.

**Gráfico 1**  
**Corrientes de IED en las 20 principales economías<sup>a</sup>, 2003 y 2004**



Fuente: UNCTAD, *World Investment Report 2005: Transnational Corporations and the Internationalization of R&D*, cuadro B.1 del anexo.

<sup>a</sup> Ordenado según la magnitud de las corrientes de IED en 2004.

Las inversiones internacionales en servicios, sobre todo en servicios financieros, siguieron creciendo de forma constante y representaron el grueso del monto acumulado mundial de la IED. El sector de los servicios se llevó el 63% del valor total de las FAS transfronterizas realizadas en 2004, correspondiendo a los servicios financieros la tercera parte del valor de las FAS transfronterizas en aquel sector. Por primera vez en la edición de este año del *Informe sobre las inversiones en el mundo* se ha hecho una clasificación de las 50 mayores ETN financieras. Las grandes ETN dominan el sector mundial de los servicios financieros, no sólo en términos de los activos totales sino también por el número de países en que operan. Citigroup (Estados Unidos) encabeza la lista, seguido de UBS (Suiza) y Allianz (Alemania). Las ETN financieras de Alemania, los Estados Unidos, Francia, el Japón y el Reino Unido sumaban el 74% de los activos totales de las 50 mayores ETN financieras en 2003.

**Cuadro 2**  
**Algunos indicadores de la IED y la producción internacional, 1982-2004**

(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	2004	1986-1990	1991-1995	1996-2000	2001	2002	2003	2004
Entradas de IED	59	208	633	648	22,8	21,2	39,7	-40,9	-13,3	-11,7	2,5
Salidas de IED	27	239	617	730	25,4	16,4	36,3	-40,0	-12,3	-5,4	18,4
Monto acumulado de las entradas de IED	628	1.769	7.987	8.902	16,9	9,5	17,3	7,1	8,2	19,1	11,5
Monto acumulado de las salidas de IED	601	1.785	8.731	9.732	18,0	9,1	17,4	6,8	11,0	19,8	11,5
Fusiones y adquisiciones transfronterizas <sup>a</sup>	..	151	297	381	25,9 <sup>b</sup>	24,0	51,5	-48,1	-37,8	-19,6	28,2
Ventas de las filiales en el extranjero	2.765	5.727	16.963 <sup>c</sup>	18.677 <sup>c</sup>	15,9	10,6	8,7	-3,0	14,6	18,8 <sup>c</sup>	10,1 <sup>c</sup>
Producto bruto de las filiales en el extranjero	647	1.476	3.573 <sup>d</sup>	3.911 <sup>d</sup>	17,4	5,3	7,7	-7,1	5,7 <sup>d</sup>	28,4 <sup>d</sup>	9,5 <sup>d</sup>
Activos totales de las filiales en el extranjero	2.113	5.937	32.186 <sup>e</sup>	36.008 <sup>e</sup>	18,1	12,2	19,4	-5,7	41,1 <sup>e</sup>	3,0 <sup>e</sup>	11,9 <sup>e</sup>
Exportaciones de las filiales en el extranjero	730	1.498	3.073 <sup>f</sup>	3.690 <sup>f</sup>	22,1	7,1	4,8	-3,3 <sup>f</sup>	4,9 <sup>f</sup>	16,1 <sup>f</sup>	20,1 <sup>f</sup>
Puestos de trabajo de las filiales en el extranjero (en miles)	19.579	24.471	53.196 <sup>g</sup>	57.394 <sup>g</sup>	5,4	2,3	9,4	-3,1	10,8 <sup>g</sup>	11,1 <sup>g</sup>	7,9 <sup>g</sup>
PIB (a precios corrientes) <sup>h</sup>	11.758	22.610	36.327	40.671	10,1	5,2	1,3	-0,8	3,9	12,1	12,0
Formación bruta de capital fijo	2.398	4.905	7.853	8.869	12,6	5,6	1,6	-3,0	0,5	12,9	12,9
Ingresos por concepto de regalías y cánones	9	30	93	98	21,2	14,3	8,0	-2,9	7,5	12,4	5,0
Exportaciones de bienes y servicios no imputables a factores <sup>h</sup>	2.247	4.261	9.216	11.069	12,7	8,7	3,6	-3,3	4,9	16,1	20,1

Fuente: UNCTAD, *World Investment Report 2005: Transnational Corporations and the Internationalization of R&D*, cuadro I.3.

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

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

<sup>c</sup> Sobre la base del resultado de la siguiente ecuación de regresión de las ventas sobre el monto acumulado de las entradas de IED (en millones de dólares) para el período 1980-2002:  $\text{ventas} = 2.003,858 + 1,87288 * \text{monto acumulado de las entradas de IED}$ .

<sup>d</sup> Sobre la base del resultado de la siguiente ecuación de regresión del producto bruto sobre el monto acumulado de las entradas de IED (en millones de dólares) para el período 1980-2002:  $\text{producto bruto} = 622,0177 + 0,369482 * \text{monto acumulado de las entradas de IED}$ .

<sup>e</sup> Sobre la base del resultado de la siguiente ecuación de regresión de los activos sobre el monto acumulado de las entradas de IED (en millones de dólares) para el período 1980-2002:  $\text{activos} = 1.179,838 + 4,177434 * \text{monto acumulado de las entradas de IED}$ .

<sup>f</sup> Para 1995-1998 sobre la base de la siguiente ecuación de regresión de las exportaciones sobre el monto acumulado de las entradas de IED (en millones de dólares) para el período 1982-1994:  $\text{exportaciones} = 357,6124 + 0,558331 * \text{monto acumulado de las entradas de IED}$ .

<sup>g</sup> Sobre la base del resultado de la siguiente ecuación de regresión del número de puestos de trabajo sobre el monto acumulado de las entradas de IED (en millones de dólares) para el período 1980-2002:  $\text{número de puestos de trabajos} = 16.552,15 + 4,587846 * \text{monto acumulado de las entradas de IED}$ .

<sup>h</sup> Basado en datos del Fondo Monetario Internacional, *World Economic Outlook*, abril de 2005.

**Cuadro 3**

**Las 25 principales ETN no financieras del mundo, clasificadas según el monto de sus activos en el extranjero, 2003<sup>a</sup>**

(En millones de dólares y número de trabajadores)

Clasificación según:			Empresa	Economía de origen	Sector	Activos		Ventas		N° de trabajadores		ITN <sup>b</sup> (en %)	N° de filiales		II <sup>c</sup>
Activos en el extranjero	ITN <sup>b</sup>	II <sup>c</sup>				En el extranjero	Total	En el extranjero	Total	En el extranjero	Total		En el extranjero	Total	
1	77	37	General Electric	Estados Unidos	Equipo eléctrico y electrónico	258.900	647.483	54.086	134.187	150.000	305.000	43,2	1.068	1.398	76,39
2	7	95	Vodafone Group Plc	Reino Unido	Telecomunicaciones	243.839	262.581	50.070	59.893	47.473	60.109	85,1	71	201	35,32
3	72	12	Ford Moto Company	Estados Unidos	Automóvil	173.882	304.594	60.761	164.196	138.663	327.531	45,5	524	623	84,11
4	90	65	General Motors	Estados Unidos	Automóvil	15.4466	448.507	51.627	185.524	104.000	294.000	32,5	177	297	59,6
5	10	78	British Petroleum Company Plc	Reino Unido	Expl./ref./distr. de petróleo	141.551	177.572	192.875	232.571	86.650	103.700	82,1	60	117	51,28
6	31	41	ExxonMobil Corporation	Estados Unidos	Expl./ref./distr. de petróleo	116.853	174.278	166.926	237.054	53.748	88.300	66,1	218	294	74,15
7	22	80	Royal Dutch/Shell Group	Reino Unido/ Países Bajos	Expl./ref./distr. de petróleo	112.587	168.091	129.864	201.728	100.000	119.000	71,8	454	929	48,87
8	68	94	Toyota Motor Corporation	Japón	Automóvil	94.164	189.503	87.353	149.179	89.314	264.410	47,3	124	330	37,58
9	16	48	Total	Francia	Expl./ref./distr. de petróleo	87.840	100.989	94.710	118.117	60.931	110.783	74,1	419	602	69,6
10	62	69	France Telecom	Francia	Telecomunicaciones	81.370	126.083	21.574	52.202	88.626	218.523	48,8	118	211	55,92
11	14	58	Suez	Francia	Electricidad, gas y agua	74.147	88.343	33.715	44.720	111.445	172.291	74,7	605	947	63,89
12	89	34	Électricité de France	Francia	Electricidad, gas y agua	67.069	185.527	16.062	50.699	51.847	167.309	32,9	204	264	77,27
13	80	63	E.On	Alemania	Electricidad, gas y agua	64.033	141.260	18.659	52.330	29.651	69.383	41,2	478	790	60,51
14	85	74	Deutsche Telekom AG	Alemania	Telecomunicaciones	62.624	146.601	23.868	63.023	75.241	248.519	37	97	178	54,49
15	59	67	RWE Group	Alemania	Electricidad, gas y agua	60.345	98.592	23.729	49.061	53.554	127.028	50,6	377	650	58,00

Clasificación según:			Empresa	Economía de origen	Sector	Activos		Ventas		N° de trabajadores		ITN <sup>b</sup> (en %)	N° de filiales		II <sup>c</sup>
Activos en el extranjero	ITN <sup>b</sup>	II <sup>c</sup>				En el extranjero	Total	En el extranjero	Total	En el extranjero	Total		En el extranjero	Total	
16	23	23	Hutchison Whampoa Ltd.	Hong Kong, China	Diversificada	59.141	80.340	10.800	18.699	104.529	126.250	71,4	1.900	2.350	80,85
17	32	40	Siemens Asamblea General	Alemania	Equipo eléctrico y electrónico	58.463	98.011	64.484	83.784	247.000	417.000	65,3	753	1.011	74,48
18	53	46	Volkswagen Group	Alemania	Automóvil	57.853	150.462	71.190	98.367	160.299	334.873	52,9	203	283	71,73
19	21	35	Honda Motor Co. Ltd.	Japón	Automóvil	53.113	77.766	54.199	70.408	93.006	131.600	72	102	133	76,69
20	34	89	Vivendi Universal	Francia	Diversificada	52.421	69.360	15.764	28.761	32.348	49.617	65,2	106	238	44,54
21	42	83	Chevron Texaco Corp.	Estados Unidos	Expl./ref./distr. de petróleo	50.806	81.470	72.227	120.032	33.843	61.533	59,2	93	201	46,27
22	3	30	News Corporation	Australia	Medios de comunicación	50.803	55.317	17.772	19.086	35.604	38.500	92,5	213	269	79,18
23	65	29	Pfizer Inc.	Estados Unidos	Prod. Farmacéuticos	48.960	116.775	18.344	45.188	73.200	122.000	47,5	73	92	79,35
24	93	85	Telecom Italia Spa	Italia	Telecomunicaciones	46.047	101.172	6.816	34.819	14.910	93.187	27	33	73	45,21
25	50	18	BMW Asamblea General	Alemania	Automóvil	44.948	71.958	35.014	47.000	26.086	104.342	54	129	157	82,17

Fuente: UNCTAD, *World Investment Report 2005: Transnational Corporations and the Internationalization of R&D*, cuadro A.I.9 del anexo.

<sup>a</sup> Todos los datos están basados en las memorias anuales de las compañías a menos que se indique otra cosa.

<sup>b</sup> Clasificación en el grupo de las 100 mayores ETN del mundo. El índice de transnacionalización (ITN) se calcula como el promedio de estas tres relaciones: activos en el extranjero y activos totales, ventas en el extranjero y ventas totales, y empleo en el extranjero y empleo total.

<sup>c</sup> Clasificación en el grupo de las 100 mayores ETN del mundo. El índice de internacionalización (II) se calcula dividiendo el número de filiales en el extranjero por el número total de filiales.

Nota: En este cuadro se han contado como filiales únicamente las filiales con participación mayoritaria de la matriz en su capital.

**Cuadro 4**

**Las 25 principales ETN no financieras de las economías en desarrollo, clasificadas según el monto de sus activos en el extranjero, 2003<sup>a</sup>**

(En millones de dólares y número de trabajadores)

Clasificación según:			Empresa	Economía de origen	Sector	Activos		Ventas		Empleo		ITN <sup>b</sup> (en %)	Nº de filiales		II <sup>c</sup>
Activos en el extranjero	ITN <sup>b</sup>	II <sup>c</sup>				En el extranjero	Total	En el extranjero	Total	En el extranjero	Total		En el extranjero	Total	
1	7	41	Hutchison Whampoa Limited	Hong Kong, China	Diversificada	59.141	80.340	10.800	18.699	104.529	126.250	71,4	1.900	2.350	80,85
2	27	39	Singtel Ltd.	Singapur	Telecomunicaciones	17.911	21.668	4.672	68.848	8.642	21.716	43,1	23	30	76,67
3	42	35	Petronas - Petroliam Nasional Bhd	Malasia	Expl./ref./distr. de petróleo	16.114	53.457	8.981	25.661	3.625	30.634	25,7	167	234	71,37
4	26	48	Samsung Electronics Co., Ltd.	República de Corea	Equipo eléctrico y electrónico	12.387	56.524	41.362	54.349	19.026	55.397	44,1	80	89	89,89
5	12	36	Cemex S.A.	México	Materiales de construcción	11.054	16.021	5.189	7.167	17.051	25.965	69,0	35	48	72,92
6	23	37	América Móvil	México	Telecomunicaciones	8.676	13.348	3.107	7.649	8.403	18.471	50,4	12	16	75,00
7	31	24	China Ocean Shipping (Group) Co.	China	Trasporte y almacenamiento	8.457	18.007	6.076	9.163	4.600	64.586	40,1	22	56	39,29
8	46	7	Petroleo Brasileiro S.A. - Petrobras	Brasil	Expl./ref./distr. de petróleo	7.827	53.612	8.665	42.690	5.810	48.798	15,6	13	79	16,46
9	25	47	LG Electronics Inc.	República de Corea	Equipo eléctrico y electrónico	7.118	20.173	14.443	29.846	36.268	63.951	46,8	134	151	88,74
10	16	34	Jardine Matheson Holdings Ltd.	Hong Kong, China	Diversificada	6.159	8.949	5.540	8.477	57.895	110.000	62,3	16	23	69,57
11	10	14	Sappi Limited	Sudáfrica	Papel	4.887	6.203	3.287	4.299	9.454	16.939	70,4	115	456	25,22
12	33	45	Sasoil Limited	Sudáfrica	Productos químicos industriales	4.226	10.536	5.033	9.722	5.643	31.150	36,7	21	25	84,00
13	50	30	China National Petroleum Corp.	China	Expl./ref./distr. de petróleo	4.060	97.653	5.218	57.423	22.000	1.167.129	5,0	119	204	58,33

Clasificación según:			Empresa	Economía de origen	Sector	Activos		Ventas		Empleo		ITN <sup>b</sup> (en %)	N° de filiales		II <sup>c</sup>
Activos en el extranjero	ITN <sup>b</sup>	II <sup>c</sup>				En el extranjero	Total	En el extranjero	Total	En el extranjero	Total		En el extranjero	Total	
14	22	2	Capitaland Limited	Singapur	Inmobiliario	3.936	10.316	1.449	2.252	5.033	10.175	50,7	2	61	3,28
15	8	43	City Developments Limited	Singapur	Hoteles	3.879	7.329	703	930	11.549	13.703	70,9	228	275	82,91
16	4	49	Shangri-La Asia Limited	Hong Kong, China	Hoteles y moteles	3.672	4.743	436	542	12.619	16.300	78,4	29	31	93,55
17	15	33	Citic Pacific Ltd.	Hong Kong, China	Construcción	3.574	7.167	2.409	3.372	8.045	12.174	62,5	2	3	66,67
18	45	16	CLP Holdings	Hong Kong, China	Electricidad, gas y agua	3.564	9.780	298	3.639	488	4.705	18,3	3	11	27,27
19	41	21	China State Construction Engineering Corporation	China	Construcción	3.417	9.677	2.716	9.134	17.051	121.549	26,4	28	75	37,33
20	24	22	MTN Group Limited	Sudáfrica	Telecomunicaciones	3.374	4.819	1.308	3.595	2.601	6.063	49,8	6	16	37,50
21	2	26	Asia Food & Properties	Singapur	Alimentos y bebidas	3.331	3.537	1.232	1.273	32.295	41.800	89,4	2	4	50,00
22	11	46	Flextronics International Ltd.	Singapur	Equipo eléctrico y electrónico	3.206	5.634	4.674	8.340	80.091	82.000	70,2	92	106	86,79
23	30	17	Companhia Vale do Rio Doce	Brasil	Minas y canteras	3.155	11.434	6.513	7.001	224	29.632	40,5	16	55	29,09
24	29	10	YTL Corp. Berhad	Malasia	Servicios públicos	2.878	6.248	489	1.060	1.518	4.895	41,1	24	115	20,87
25	20	41	Hon Hai Precision Industries	Provincia china de Taiwán	Equipo eléctrico y electrónico	2.597	6.032	4.038	10.793	78.575	93.109	71,4	25	33	75,76

Fuente: UNCTAD, *World Investment Report 2005: Transnational Corporations and the Internationalization of R&D*, Cuadro A.I.10 del anexo.

<sup>a</sup> Todos los datos están basados en las memorias anuales de las compañías a menos que se indique otra cosa.

<sup>b</sup> Clasificación en el grupo de las 50 mayores ETN domiciliadas en países en desarrollo. El índice de transnacionalización (ITN) se calcula como el promedio de estas tres relaciones: activos en el extranjero y activos totales, ventas en el extranjero y ventas totales, y empleo en el extranjero y empleo total.

<sup>c</sup> Clasificación en el grupo de las 50 mayores ETN domiciliadas en países en desarrollo. El índice de internalización (II) se calcula dividiendo el número de filiales en el extranjero por el número total de filiales.

*Nota:* En este cuadro se han contado como filiales únicamente las filiales con participación mayoritaria de la matriz en su capital.

Los tipos de interés bajos, los beneficios más altos y la recuperación de los precios de los activos, sobre todo en los países desarrollados, contribuyeron a la reactivación de las FAS, incluidas las FAS transfronterizas, y el valor de las operaciones realizadas se disparó un 28% y alcanzó la cifra total de 381.000 millones de dólares. Estas transacciones desempeñan un papel importante en la continuación del proceso de reestructuración y consolidación de muchos sectores, especialmente en el mundo desarrollado. La mayor operación de fusión y adquisición en 2004 fue la adquisición de Abbey National (Reino Unido) por el Santander Central Hispano (España), por un monto de 16.000 millones de dólares. En los países en desarrollo las FAS transfronterizas representan una proporción más modesta del flujo total de la IED, aunque empresas de esos países participaron cada vez más en las FAS, incluidas algunas operaciones de gran envergadura. El aumento de las corrientes de IED con destino a los países en desarrollo estuvo relacionado sobre todo con las inversiones en nuevas instalaciones, notablemente en Asia. China y la India sumaron alrededor de la mitad de todos los nuevos proyectos registrados de inversión en nuevas instalaciones (y de ampliación) en países en desarrollo en 2004.

De las tres principales modalidades de financiación mediante la IED, las inversiones accionariales dominan a escala mundial. En la década pasada este tipo de inversiones representó alrededor de las dos terceras partes de las corrientes totales de IED. Las partes porcentuales de las otras dos modalidades de IED -los préstamos intraempresariales y la reinversión de utilidades- alcanzaron un promedio del 23 y el 12% respectivamente. Estas dos modalidades fluctúan enormemente, lo que obedece a las variaciones anuales de las repatriaciones de beneficios y dividendos o a la necesidad de reembolsar préstamos. Existen notables diferencias en los patrones de financiación mediante la IED entre los países desarrollados y los países en desarrollo; la reinversión de utilidades es siempre la modalidad más importante en el segundo grupo de países.

La IED sigue superando a otras corrientes de capital privado hacia los países en desarrollo y también a las corrientes de ayuda

oficial al desarrollo (AOD). En 2004 representó más de la mitad de todas las corrientes de recursos financieros con destino a los países en desarrollo y superó ampliamente a la AOD. Sin embargo, los flujos de IED se concentran en un puñado de países en desarrollo, en tanto que la AOD sigue siendo la fuente más importante de financiación en varios otros países en desarrollo. Este es especialmente el caso de la mayoría de los países menos adelantados (PMA), aunque las corrientes de IED han superado a la AOD en cada uno de los países de ese grupo.

Los países siguen adoptando nuevas leyes y reglamentos con el fin de ofrecer condiciones más favorables al inversor extranjero. De los 271 cambios introducidos en la legislación sobre la IED en 2004, 235 consistieron en medidas para abrir nuevos sectores a la IED junto con nuevas medidas de promoción (véase el cuadro 5). Además, más de 20 países redujeron sus impuestos de sociedades en un intento por atraer un volumen mayor de IED. Sin embargo, en América Latina y África varios de los cambios introducidos tuvieron por objeto adoptar una reglamentación menos favorable a la inversión extranjera, especialmente en el sector de los recursos naturales.

**Cuadro 5**  
**Cambios introducidos en la legislación nacional sobre la IED, 1991-2004**

Concepto	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Número de países que introdujeron cambios en su legislación sobre la inversión extranjera	35	43	57	49	64	65	76	60	63	69	71	70	82	102
Número de cambios introducidos de los cuales:	82	79	102	110	112	114	151	145	140	150	208	248	244	271
Más favorables a la IED <sup>a</sup>	80	79	101	108	106	98	135	136	131	147	194	236	220	235
Menos favorables a la IED <sup>b</sup>	2	-	1	2	6	16	16	9	9	3	14	12	24	36

*Fuente:* UNCTAD, *World Investment Report 2005: Transnational Corporations and the Internationalization of R&D*, cuadro I.14 del anexo.

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

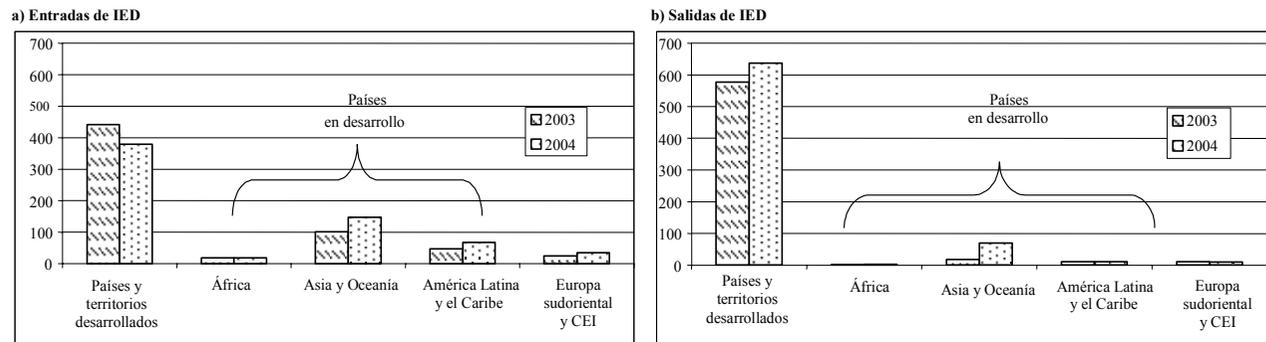
<sup>b</sup> Incluye los cambios encaminados a incrementar el control y a reducir incentivos.

En el plano internacional el número de tratados bilaterales sobre inversiones (TBI) y de tratados sobre doble imposición (TDI) fue de 2.392 y 2.559, respectivamente, en 2004; además, en este año los países en desarrollo concertaron más tratados de ambos tipos con otros países en desarrollo. También se celebraron más acuerdos internacionales sobre inversiones en los ámbitos regional y mundial, lo que contribuyó potencialmente a que se produjera una mayor apertura hacia la IED. Los diversos acuerdos internacionales se están volviendo en general más y más sofisticados y complejos en lo que se refiere a su contenido, y en los acuerdos que abarcan una gama más amplia de materias se están incluyendo cada vez más cláusulas relativas a las inversiones. También se ha producido un aumento de las controversias entre inversores y Estados, paralelamente a la proliferación de acuerdos internacionales sobre inversiones.

***... siendo la región de Asia y Oceanía la mayor receptora y fuente a la vez de IED en el conjunto de los países en desarrollo.***

La recuperación de las corrientes mundiales de IED registró diferencias notables entre los países y las regiones (véanse el gráfico 2 y el cuadro 1). *Asia y Oceanía* (véase la definición en el recuadro 1) volvió a ser el principal punto de destino de las corrientes de IED hacia las regiones en desarrollo. Atrajo 148.000 millones de dólares de IED, 46.000 millones más que en 2003, lo que significó el mayor incremento jamás alcanzado. En el Asia oriental las entradas, que alcanzaron la cifra de 105.000 millones de dólares, aumentaron en un 46%, atribuible en gran parte al fuerte incremento de las corrientes con destino a Hong Kong (China). En el Asia sudoriental la IED, con una cifra de 26.000 millones de dólares, registró un aumento sustancial del 48%, en tanto que el Asia meridional, con la India a la cabeza, recibió 7.000 millones de dólares, lo que supuso un incremento del 30%. Las entradas de IED en el Asia occidental crecieron aún más, pasando de 6.500 millones de dólares a 9.800 millones, más de la mitad de los cuales fueron a parar a la Arabia Saudita, la República Árabe Siria y Turquía. China volvió a ser el mayor receptor dentro del grupo de los países en desarrollo, con 61.000 millones de dólares de entradas de IED.

**Gráfico 2**  
**Corrientes de IED por regiones, 2003 y 2004**  
 (En miles de millones de dólares)



Fuente: UNCTAD, *World Investment Report 2005: Transnational Corporations and the Internationalization of R&D*, gráfico II.1.

### **Recuadro 1**

#### **Cambios introducidos en los grupos geográficos utilizados en la edición de 2005 del *Informe sobre las inversiones en el mundo***

La División de Estadística de las Naciones Unidas ha introducido cambios importantes en la clasificación de los grupos de economías. La UE tiene ahora 25 miembros, incluidos los 10 países que pasaron a ser nuevos miembros de la UE el 1º de mayo de 2004. Ocho países (Eslovaquia, Eslovenia, Estonia, Hungría, Letonia, Lituania, Polonia y República Checa) han sido reclasificados y trasladados de la Europa central y oriental a la UE, y Chipre del Asia occidental a la UE. Malta ahora ha sido reclasificada y trasladada del grupo "otros países desarrollados" a la UE. Estos diez países están ahora incluidos en el grupo de los "países desarrollados". Después de la reclasificación de los ocho países que han ingresado en la UE como países desarrollados tras haberlos retirados del grupo de la Europa central oriental, los restantes países de esta región, junto con los países que antes componían el grupo del Asia central (como países en desarrollo) están ahora clasificados dentro de la Europa sudoriental en un nuevo grupo que comprende la Europa sudoriental y la Comunidad de Estados Independiente (CEI). La CEI incluye a todas las antiguas repúblicas que formaron parte de la antigua URSS, con la excepción de los Estados bálticos. Además de las reclasificaciones que se acaban de mencionar, la designación geográfica de los países insulares en desarrollo del Pacífico, que en las anteriores ediciones del Informe sobre las inversiones en el mundo estaban clasificados en la subregión del Pacífico de la región de Asia y el Pacífico, ha sido cambiada por la de "Oceanía".

*Fuente: UNCTAD, World Investment Report 2005: Transnational Corporations and the Internationalization of R&D, recuadro I.2.*

La región de Asia y Oceanía se está convirtiendo también en una importante fuente de IED. En 2004 las salidas de IED de la región se cuadruplicaron y alcanzaron la cifra de 69.000 millones de dólares, debido sobre todo al espectacular incremento de la IED proveniente de Hong Kong (China), pero también a las mayores inversiones realizadas por las ETN de otras partes del Asia oriental y el Asia sudoriental. La mayoría de estas inversiones son intrarregionales y se llevan a cabo sobre todo entre las economías del Asia oriental y sudoriental. Sin embargo, las inversiones interregionales originarias de las economías asiáticas también crecieron. Por ejemplo, uno de los factores que más hizo aumentar las salidas de IED de China fue la demanda cada vez mayor de recursos naturales. Esto ha dado lugar a importantes proyectos de inversión en América Latina. Las ETN indias también invirtieron sumas cuantiosas en recursos naturales en otras regiones, principalmente en países africanos y en la Federación de Rusia. Las inversiones asiáticas en países desarrollados también aumentan: el año pasado sobre todo se han registrado unas cuantas importantes operaciones de adquisición de empresas de los Estados Unidos y la UE por ETN chinas e indias, entre ellas la adquisición por Lenovo (China) de la división de ordenadores personales de IBM (Estados Unidos).

El crecimiento de las corrientes tanto de entrada como de salida de la IED en Asia y Oceanía se ve facilitada por diversos cambios introducidos en la política de inversiones en los planos nacionales y regional. Por ejemplo, la Asociación de Naciones del Asia Sudoriental (ASEAN) y China firmaron un acuerdo para la creación de una zona de libre comercio para 2010, y varios países asiáticos firmaron acuerdos de libre comercio con los Estados Unidos.

### ***La IED repuntó en América Latina tras cuatro años de descenso...***

Tras cuatro años de descenso continuo, las corrientes de IED hacia América Latina y el Caribe registraron un notable incremento en 2004 y alcanzaron la cifra de 68.000 millones de dólares, un 44% superior a la registrada en 2003. La recuperación económica en la región, el crecimiento más vigoroso de la economía mundial y los

precios más altos de los productos básicos contribuyeron a ello. El Brasil y México fueron los mayores receptores, con entradas de 18.000 y 17.000 millones de dólares respectivamente. Junto con Chile y la Argentina absorbieron las dos terceras partes de todas las corrientes de IED que entraron en la región en 2004. No obstante, las entradas de IED no aumentaron en todos los países latinoamericanos. Hubo descensos notables en Bolivia y Venezuela, como consecuencia principalmente de la incertidumbre que suscitó la legislación relativa a la producción de petróleo y gas. En el Ecuador la terminación de la construcción del oleoducto explica la disminución de las entradas de IED. Varios países modificaron su legislación fiscal con el fin de incrementar la parte del Estado en los ingresos producidos por la explotación de recursos naturales no renovables. Todavía es demasiado pronto para valorar los efectos de esos cambios en el volumen de la IED. Varios proyectos de gran envergadura se encuentran aún en la fase de desarrollo, y se anunciaron otros en 2004.

La composición sectorial de las entradas de IED con destino a distintas partes de América Latina y el Caribe parece estar cambiando. En varios países de la región la industria de explotación de recursos naturales y la industria manufacturera se convirtieron en destinos más interesantes para la IED que los servicios en 2004. En la Argentina, el Brasil y México el sector manufacturero atrajo más IED que los servicios. La IED en el sector de las industrias maquiladoras mexicanas subió fuertemente en un 26% como consecuencia del aumento de la demanda en los Estados Unidos tras tres años consecutivos de descenso. La terminación de la mayoría de los programas de privatización, unida a las dificultades financieras que tuvieron que afrontar los inversores extranjeros tras la reciente crisis financiera y el consiguiente estancamiento económico en algunos países, redujo el atractivo del sector de los servicios para la IED en América Latina. Las empresas de ese sector fueron las que sufrieron más el impacto de la crisis económica, que les causó serios problemas para reducir sus cuantiosas deudas en divisas, a la vez que fueron incapaces (como consecuencia de la no comerciabilidad de sus actividades) de reorientar sus operaciones hacia la producción de productos para la exportación. En cambio, en Centroamérica y el

Caribe la reactivación de las privatizaciones convirtió a los servicios en el principal sector receptor de IED. En la Comunidad Andina los elevados precios del petróleo y los minerales hicieron que el sector primario siguiera siendo el mayor receptor de corrientes de IED.

*..., se mantuvo estable en África...*

Las corrientes de IED hacia África volvieron a alcanzar prácticamente el mismo monto -18.000 millones de dólares- que en 2003. La IED en la explotación de recursos naturales fue particularmente fuerte, como consecuencia de los precios elevados de los minerales y el petróleo y de los mayores beneficios de las inversiones en el sector primario. Los precios altos y en constante ascenso del petróleo, los metales y los minerales indujeron a las ETN a seguir invirtiendo cantidades relativamente altas de capital en nuevos proyectos de exploración o ampliar la producción existente. El año pasado se celebraron varias FAS transfronterizas de gran envergadura en el sector minero. A pesar de estos hechos la parte porcentual de África en las corrientes mundiales de IED sigue siendo baja, con un 3%.

Angola, la Guinea Ecuatorial, Nigeria, el Sudán (todos ellos con abundantes recursos naturales) y Egipto fueron los principales receptores, y entre los seis sumaron algo menos de la mitad de todas las entradas en África. Mientras que las entradas de IED en los tres últimos países aumentaron, las que fueron a parar a Sudáfrica, otro importante receptor de IED, disminuyeron. Los PMA africanos recibieron pequeñas cantidades de inversiones: alrededor de 9.000 millones de dólares en total en 2004. La mayor parte de las inversiones que llegaron a África procedieron de Europa, ocupando los primeros lugares los inversores de Francia, los Países Bajos y el Reino Unido, así como de Sudáfrica y los Estados Unidos; sumados, todos esos países suministraron más de la mitad de las entradas de IED en la región. Las salidas de IED de África crecieron más del doble en 2004 y alcanzaron la cifra de 2.800 millones de dólares.

Una nueva oleada de medidas e iniciativas favorables a la IED adoptadas a nivel nacional e internacional han tratado de facilitar y atraer cantidades mayores de IED hacia el continente africano. En el plano nacional muchas de las medidas adoptadas han tenido por objeto liberalizar la legislación reguladora y mejorar las condiciones generales para la entrada de la IED. Sin embargo, el hecho de que no se hayan adoptado rápidamente medidas económicas y sociales que son importantes para atraer la IED y retenerla, más la poca atención prestada al fomento de la capacidad, han reducido las posibilidades de muchos países de la región de atraer inversiones extranjeras directas, sobre todo hacia el sector manufacturero. Por eso, hasta el momento ni las medidas internacionales que se han tomado para facilitar el acceso a los mercados ni las iniciativas que se han adoptado en favor expresamente de los países africanos (por ejemplo, la Ley estadounidense para el fomento del crecimiento y las oportunidades en África) no han tenido en conjunto mucho éxito en incrementar la IED. Si quieren aprovechar las posibilidades que ofrecería el aumento de la IED y extraer mayores beneficios de ella, los países africanos deberán en general esforzarse por incrementar su capacidad industrial y tecnológica.

La necesidad de apoyo internacional al desarrollo de África ha sido puesta de relieve en varias iniciativas recientes. Por ejemplo, la Comisión para África (creada por el Reino Unido) publicó en marzo de 2005 un informe en el que se recomendaba un aumento sustancial de la ayuda a África, que hasta el año 2010 debería incrementarse en la cantidad adicional de 25.000 millones de dólares al año. Además esa comisión propuso varias medidas que podrían ayudar al continente a atraer una cantidad mayor de IED y conseguir que ésta contribuyera más a impulsar el desarrollo. Concretamente en el informe se pedía a los donantes que duplicaran los fondos que aportan para infraestructura, procediesen a cancelar el 100% de la deuda exterior, apoyasen la constitución de un Servicio de Financiación del Clima de Inversión en África en el marco de la Nueva Alianza para el Desarrollo de África (NADAF), y creasen un fondo que proporcionara un seguro de inversiones a los inversores extranjeros en los países africanos que hayan padecido un conflicto.

***... y aumentó en Europa sudoriental y la CEI por cuarto año consecutivo.***

Las entradas de IED en la Europa sudoriental y la CEI, un nuevo grupo de economías según la reclasificación hecha por las Naciones Unidas (véase el recuadro 1), crecieron por cuarto año consecutivo en 2004 y alcanzaron la cifra récord de 35.000 millones de dólares. Ésta fue la única región que se salvó de la disminución durante tres años (2001-2003) de las corrientes mundiales de IED, y en 2004 registró un elevado crecimiento de las entradas de IED (más del 40%). Sin embargo, estas entradas siguieron una tendencia algo diferente en las dos subregiones, como consecuencia de varios factores. En la Europa sudoriental las entradas de IED empezaron a crecer en 2003 solamente. Como resultado de grandes privatizaciones, esas entradas casi se triplicaron y alcanzaron la cifra de 11.000 millones de dólares en 2004. En la CEI las entradas aumentaron de 5.000 millones de dólares en 2000 a 24.000 millones en 2004, gracias en gran parte a los elevados precios del petróleo y el gas natural. La Federación de Rusia es el mayor receptor de entradas de la IED de toda la región.

***En cambio, las entradas de IED en los países desarrollados siguieron disminuyendo.***

Las corrientes de IED hacia los países desarrollados, que ahora incluyen a los diez nuevos miembros de la UE (véase el recuadro 1), cayeron a 380.000 millones de dólares en 2004. El descenso fue menos acentuado que en 2003, lo que posiblemente se deba a que tocó suelo la tendencia a la baja iniciada en 2001. El descenso afectó a muchos de los principales países receptores del mundo desarrollado. Sin embargo, hubo algunas excepciones notables; los Estados Unidos y el Reino Unido tuvieron aumentos sustanciales de las entradas de IED, principalmente gracias a las FAS transfronterizas. Al mismo tiempo, las salidas de inversiones de los países desarrollados volvieron a aumentar en 2004 y alcanzaron la cifra de 637.000 millones de dólares.

Las corrientes de IED hacia la UE en su conjunto descendieron a 216.000 millones de dólares, la cifra más baja desde 1998. Ahora bien, hubo diferencias en el volumen de las entradas de IED en los distintos miembros de la UE, y así Alemania, Dinamarca, los Países Bajos y Suecia registraron los descensos mayores. Hasta cierto punto la continuación de la tendencia a disminuir de la IED en la UE debe atribuirse a los cuantiosos reembolsos de préstamos intraempresariales y a la repatriación de utilidades en algunos de sus miembros. Al mismo tiempo aumentaron las entradas de IED en cada uno de los diez nuevos países miembros de la UE, atraídas por las tasas elevadas de crecimiento económico, la existencia de una masa de trabajadores cualificados a precios competitivos y la menor incertidumbre que suscita la legislación reguladora de la IED tras el ingreso de esos países en la UE. Las corrientes de IED con destino al Japón aumentaron fuertemente en un 24%, hasta situarse en 8.000 millones de dólares, mientras que las destinadas a otros países desarrollados (Israel, Noruega, Nueva Zelanda y Suiza) disminuyeron.

***Se prevén nuevos aumentos de la IED.***

Las perspectivas en lo que se refiere a los flujos de IED en todo el mundo se presentan menos favorables para 2005. Para 2006 se puede pronosticar que las corrientes mundiales de IED aumentarán aún más si se consolida el crecimiento económico y se extiende a más países, se afianza la reestructuración de las empresas, siguen creciendo los beneficios y continúa la búsqueda de nuevos mercados. La necesidad que tienen las empresas de mejorar constantemente su competitividad a base de penetrar en mercados nuevos, reducir sus costos y hacerse con recursos naturales y activos estratégicos en el extranjero proporciona sólidos incentivos para que aumenten la IED en los países en desarrollo sobre todo. Además, la mejora de la cuenta de resultados de las ETN dará origen probablemente a una actividad más intensa de fusiones y adquisiciones, lo que por otra parte debería hacer subir los niveles de la IED en los países desarrollados.

Las encuestas que ha realizado la UNCTAD entre las ETN, los expertos y los organismos de promoción de inversiones (OPI),

confirman este panorama relativamente optimista, lo mismo que las conclusiones de otras encuestas recientes. Según las encuestas de la UNCTAD, más de la mitad de las ETN y los expertos y las cuatro quintas partes de los OPI que contestaron a ellas esperaban un crecimiento a corto plazo (2005-2006) de las corrientes de IED; fueron muy pocos los que pronosticaron un descenso de la IED en el futuro inmediato. Como factores que deberían hacer aumentar la IED se citaron las presiones competitivas sobre las empresas, la constante deslocalización de servicios, las continuas medidas de liberalización y el crecimiento de las ETN domiciliadas en mercados emergentes.

Al mismo tiempo, existen motivos para mostrarse cautelosos en lo que se refiere a prever cuáles serán las corrientes de IED. La ralentización del crecimiento en algunos países desarrollados, junto con los problemas estructurales y la vulnerabilidad de las instituciones financieras y de las empresas en algunas regiones, siguen impidiendo que haya una fuerte recuperación del crecimiento de la IED. Los constantes desequilibrios externos en muchos países y las fuertes oscilaciones de los tipos de cambio, así como los elevados e inestables precios de los productos básicos, entrañan riesgos que pueden frenar el incremento de las corrientes mundiales de IED.

Existen algunas diferencias en lo que se refiere a las perspectivas de la IED en las distintas regiones. En vista de la mejoría de la situación económica en Asia y Oceanía, del importante papel de esta región como centro mundial de producción, de las políticas más favorables que se aplican en ella y de los importantes esfuerzos de integración regional, las perspectivas de las corrientes de IED hacia la región son enormemente positivas. Según las ETN, los expertos y los OPI encuestados por la UNCTAD, las perspectivas de la región a ese respecto son brillantes. Se prevé que las entradas de IED en América Latina y el Caribe aumenten en 2005-2006, puesto que seguirán estando presentes la mayoría de los factores que han impulsado el crecimiento de la IED en 2004. Las perspectivas también son positivas para África, en parte como consecuencia de los precios más altos de los productos básicos y del potencial de recursos naturales de África. Una de cada cuatro ETN que contestaron a la

encuesta comunicó que esperaba que las entradas de IED en África aumentaran en 2005-2006, de lo que se deduce que existe una actitud más optimista, aunque precavida, con respecto a esta región.

Se prevé que las entradas de IED en la Europa sudoriental y la CEI crezcan todavía más en un futuro inmediato, partiendo del supuesto de que sus competitivos salarios, sobre todo en los países de la Europa sudoriental, podrán atraer a un número cada vez mayor de proyectos de inversiones con fines de mejora de la eficiencia o de inversiones orientadas a la exportación, mientras que los países de la CEI que son ricos en recursos naturales podrían beneficiarse de los precios constantemente altos del petróleo y el gas.

A pesar de la caída registrada en 2004, las perspectivas de que vuelvan a aumentar las entradas y salidas de IED en los países desarrollados en 2005 siguen siendo positivas, ante las previsiones de un crecimiento económico moderado y de un fuerte repunte de los beneficios de las empresas. Ya en los seis primeros meses de 2005 aumentaron considerablemente las FAS fronterizas en los países desarrollados. En lo que respecta al mayor país receptor -los Estados Unidos- las perspectivas de la IED son buenas, aunque es posible que las entradas no alcancen la elevada cifra alcanzada en 2004.

## LA INTERNACIONALIZACIÓN DE LA I+D Y EL DESARROLLO

### *Las ETN están internacionalizando la I+D, incluso en los países en desarrollo...*

En la edición de 2005 del *Informe sobre las inversiones en el mundo* se analiza como tema especial la internacionalización de las actividades de investigación y desarrollo (I+D) por las ETN. No se trata de un fenómeno nuevo. Cada vez que han procedido a ampliar internacionalmente sus operaciones, las empresas siempre han tenido que adaptar sus tecnologías a las condiciones locales para poder vender con éxito en los países receptores. En muchos casos para conseguirlo han tenido que internacionalizar en mayor o menor grado sus actividades de I+D. Sin embargo, tradicionalmente las actividades de I+D se reservaban para los países de origen de las ETN. En cambio, hoy día el proceso de internacionalización presenta una serie de rasgos nuevos. Concretamente, y por primera vez, las ETN están implantando fuera de los países desarrollados actividades de I+D que van más allá de la simple adaptación a las exigencias de los mercados locales; más y más, en algunos países en desarrollo y en países de la Europa sudoriental y la CEI la I+D de las ETN tiene como objetivo los mercados mundiales y está integrada en los planes centrales de innovación de las ETN.

Baste con considerar los ejemplos siguientes. Desde 1993, año en que Motorola estableció el primer laboratorio de I+D de capital extranjero en China, el número de unidades extranjeras de I+D en ese país ha alcanzado ya la cifra de unas 700. Las actividades de I+D que desarrolla en la India General Electric -la mayor ETN del mundo- dan trabajo a 2.400 personas en campos tan diversos como motores de aviación, bienes de consumo duraderos y material médico. Empresas farmacéuticas como Astra-Zeneca, Eli Lilly, GlaxoSmithKline, Novartis, Pfizer y Sanofi-Aventis llevan a cabo todas ellas actividades de investigación clínica en la India. Partiendo prácticamente de cero a mediados de la década de 1990, las actividades desarrolladas en los países del Asia sudoriental y oriental en la rama del diseño de

semiconductores representaban ya casi el 30% de la actividad mundial de este sector en 2002. STMicroelectronics realiza una parte de sus actividades de diseño de semiconductores en Rabat, Marruecos. En el Brasil General Motors (GM) compite con otras filiales de GM en los Estados Unidos, Europa y Asia por el derecho a diseñar y construir nuevos vehículos de motor y realizar otras actividades esenciales para esa compañía internacional. Hay muchos otros ejemplos como éste.

En teoría, la internacionalización de la I+D llevándola a los países en desarrollo es un fenómeno a la vez esperado e inesperado. Es un fenómeno esperado por dos motivos. En primer lugar, a medida que las ETN aumentan su producción en los países en desarrollo, es de suponer que una parte de las actividades de I+D (de tipo adaptativo) será trasladada a estos países. En segundo lugar, la I+D es una modalidad de actividad de servicios que, al igual que otros servicios (véase la edición de 2004 del Informe sobre las inversiones en el mundo), se está "fragmentando", lo que lleva a ubicar ciertos segmentos en aquellos países donde se pueden ejecutar con la máxima eficiencia. En efecto, según una encuesta efectuada en 2004 por la UNCTAD y Roland Berger entre las mayores empresas europeas, todas las actividades de servicios -incluida la I+D- son ahora candidatas a la deslocalización. Pero el fenómeno es también inesperado en el sentido de que la I+D es una actividad de servicios que necesita unas cualificaciones, unos conocimientos y unos apoyos de un nivel muy alto que tradicionalmente sólo existen en los países en desarrollo que cuentan con un sistema nacional de innovación muy sólido. Además se considera que la I+D es la menos "fragmentable" de todas las actividades económicas porque requiere conocimientos que son estratégicos para el funcionamiento de las empresas y porque suele exigir un intenso intercambio (en gran parte tácito) de conocimientos entre usuarios y productores de una misma aglomeración local de industrias.

Es claro que hasta la fecha son muy pocos los países en desarrollo y las economías en transición que participan en el proceso de internacionalización de la I+D. Sin embargo, el hecho de que ahora algunos de esos países y economías se vean como lugares atractivos

para emplazar actividades muy complejas de I+D indicaría que los países pueden desarrollar la capacidad que necesitan para conectarse con los sistemas internacionales de I+D de las ETN. Desde la perspectiva del país receptor, la internacionalización de la I+D abre el camino no sólo a la transferencia de tecnología creada en otro país, sino también al proceso mismo de creación de tecnología. Esto permitiría a algunos países receptores reforzar su capacidad tecnológica e innovadora. Ahora bien, también puede aumentar la distancia con los que no logran conectarse con la red internacional de innovación.

***... con importantes consecuencias para la innovación y el desarrollo.***

La innovación es esencial para el crecimiento económico y el desarrollo. Además, el desarrollo económico sostenible exige algo más que "abrirse" y esperar a que las nuevas tecnologías afluayan. Requiere un esfuerzo tecnológico constante por parte de las empresas nacionales, con el apoyo del Estado. A medida que aumenta la intensidad en conocimientos de la producción, también lo hace la necesidad de desarrollar la capacidad tecnológica. Una mayor apertura al comercio exterior y a las corrientes de capital no reduce la necesidad apremiante de impulsar el esfuerzo tecnológico local. Por el contrario, la liberalización y el libre juego de las fuerzas del mercado que ésta lleva consigo han obligado a las empresas -tanto a las grandes como a las pequeñas en los países desarrollados o los países en desarrollo- a adquirir la capacidad tecnológica e innovadora necesaria para llegar a ser competitivas o mantener su competitividad.

La I+D es una fuente más de innovación, pero es una fuente importante. Reviste diversas formas: investigación básica, investigación aplicada y desarrollo de productos y procesos. En tanto que la investigación básica corre a cargo sobre todo del sector público, las otras dos modalidades son esenciales para la competitividad de muchas empresas. En las primeras etapas de su actividad tecnológica las empresas no necesitan crear formalmente un departamento de I+D. Sin embargo, a medida que van madurando les resulta cada vez más importante estar al corriente de las nuevas tecnologías, importarlas y

aplicarlas. La importancia de contar con un departamento propio de I+D aumenta a medida que la empresa intenta introducir mejoras tecnológicas sustanciales y emprende actividades de innovación de productos o procesos. En el caso de las tecnologías complejas sometidas a rápidos cambios, contar con un verdadero departamento de I+D es parte esencial del proceso de aprendizaje tecnológico.

Pero el proceso de adquirir una capacidad tecnológica es lento y costoso. En muchos sectores el cambio tecnológico y la introducción de tecnologías avanzadas, basadas en los conocimientos científicos, exige más conocimientos de alto nivel y un esfuerzo técnico intenso. Ambas cosas requieren disponer de una infraestructura mejor, sobre todo en el campo de las tecnologías de la información y las comunicaciones (TIC). También requieren contar con instituciones de apoyo sólidas, así como con sistemas jurídicos y de gobierno estables y eficientes. Por último, exigen tener acceso a la base internacional de conocimientos, así como una estrategia que permita aprovechar este acceso en beneficio del sistema local de innovación. Las fuerzas acumulativas que están aumentando las diferencias que separan a los países con respecto a la innovación hacen que las políticas en este campo jueguen un papel cada vez más importante, tanto en el plano nacional como en el internacional.

Persisten grandes diferencias en la capacidad de los países para innovar y beneficiarse del proceso de internacionalización de la I+D. Según un nuevo indicador de la capacidad nacional de innovación -el Índice de la capacidad de innovación de la UNCTAD- las diferencias aumentarían con el tiempo (véase el cuadro 6). Los países desarrollados integran el grupo con capacidad alta, lo mismo que la Provincia china de Taiwán, la República de Corea y Singapur, así como algunas economías de la Europa sudoriental y la CEI. El grupo con capacidad media comprende las llamadas economías en transición, la mayoría de las nuevas economías industriales ricas en recursos y dos economías del África subsahariana (Mauricio y Sudáfrica). El grupo con capacidad baja incluye la mayoría de los países del África subsahariana, así como varios países del África septentrional, el Asia occidental y América Latina. Entre los países en

desarrollo, los del Asia sudoriental y oriental son los líderes en capacidad de innovación, mientras que la posición de América Latina y el Caribe ha empeorado con los años y se ha visto superada por el África septentrional y el Asia occidental.

### Cuadro 6

#### Medias regionales sin ponderar del Índice de capacidad de innovación de la UNCTAD

Región	1995	2001
Países desarrollados (excluidos los nuevos miembros de la UE)	0,876	0,869
Los nuevos miembros de la UE	0,665	0,707
Europea sudoriental y CEI	0,602	0,584
Asia sudoriental y oriental	0,492	0,518
Asia occidental y África septentrional	0,348	0,361
América Latina y el Caribe	0,375	0,36
Asia meridional	0,223	0,215
África subsahariana	0,157	0,16

Fuente: UNCTAD, *World Investment Report 2005: Transnational Corporations and the Internationalization of R&D*, cuadro III.6.

La capacidad de innovación de un país está directamente relacionada con sus alicientes como país receptor de actividades de I+D de las ETN, así como su capacidad para beneficiarse de esas actividades. La calidad de las actividades de I+D ejecutadas en el extranjero depende de la capacidad local del país receptor. Lo mismo se puede decir de las externalidades resultantes desde el punto de vista de lo que son capaces de absorber y aprender las empresas e instituciones locales al entrar en contacto con las técnicas y conocimientos especializados de I+D sustentados en las mejores prácticas. El que se intensifique o no la I+D con el tiempo y su mayor o menor difusión a las diferentes actividades económicas serán el resultado de un proceso interactivo entre las ETN y las empresas e instituciones locales de la economía receptora, proceso que a su vez

dependerá del marco institucional y las políticas oficiales del país receptor.

***Las ETN son el motor de la actividad mundial de I+D.***

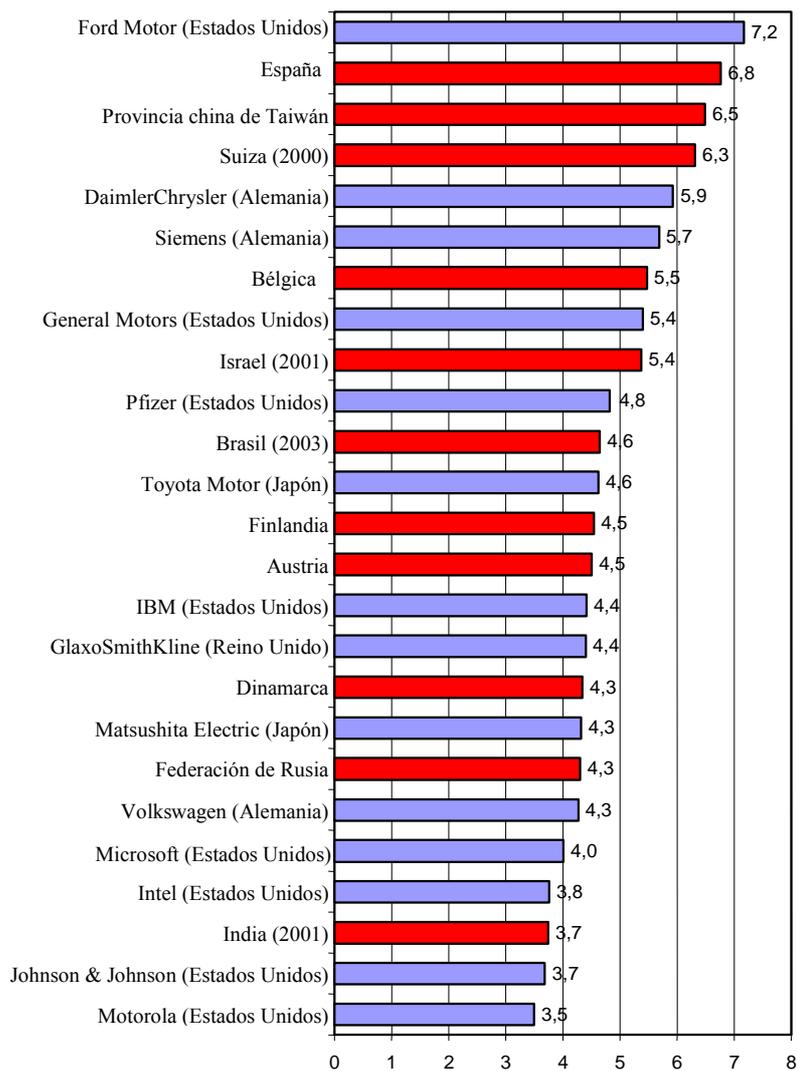
El gasto mundial en I+D ha aumentado rápidamente a lo largo de la década pasada, hasta alcanzar los 677.000 millones de dólares en 2002. Este gasto está muy concentrado. Los diez países con mayor gasto en I+D, encabezados por los Estados Unidos, suman más de las cuatro quintas partes del gasto total mundial. Sólo dos países en desarrollo (China y la República de Corea) figuran en el grupo de los diez que más gastan. Sin embargo, la parte porcentual de los países desarrollados disminuyó del 97% en 1991 al 91% en 2002, mientras que en los países en desarrollo de Asia subió del 2 al 6%. También ha habido un aumento de los productos de las actividades de innovación (medido por el número de patentes expedidas). Por ejemplo, entre el período de 1991-1993 y el de 2001-2003 el porcentaje del número de patentes extranjeras solicitadas desde los países en desarrollo, la Europa sudoriental y la CEI a la Oficina de Patentes y Marcas de los Estados Unidos subió del 7 al 17%.

Las ETN juegan un gran papel en este proceso. Según un cálculo conservador, estas empresas suman casi la mitad del gasto mundial en I+D y por lo menos los dos tercios del gasto empresarial en I+D (estimado en 450.000 millones de dólares). Estos porcentajes son considerablemente mayores en una serie de economías. En efecto, el gasto en I+D de algunas grandes ETN es superior al de muchos países (véase el gráfico 3). Seis ETN (Ford, Pfizer, DaimlerChrysler, Siemens, Toyota y General Motors) gastaron más de 5.000 millones de dólares en I+D en 2003. En comparación, dentro del grupo de las economías en desarrollo el gasto total en I+D se acercó a los 5.000 millones de dólares o superó esta cifra solamente en el Brasil, China, la Provincia china de Taiwán y la República de Corea. Las empresas que más gastan del mundo en I+D están concentradas en unos pocos sectores, sobre todo en la industria de equipos informáticos de las TI, la industria del automóvil, la industria farmacéutica y la de biotecnología.

**Gráfico 3**

**Gasto en I+D de algunas ETN y economías, 2002**

(En miles de millones de dólares)



Fuente: UNCTAD, *World Investment Report 2005: Transnational Corporations and the Internationalization of R&D*, gráfico IV.1.

Las actividades de I+D de las ETN se están internacionalizando cada vez más. Esta tendencia es patente en todos los países de origen, pero parte de niveles diferentes. En el caso de las ETN estadounidenses, la parte porcentual del gasto en I+D de sus filiales extranjeras de propiedad mayoritaria de la matriz en su gasto total en I+D aumentó del 11% en 1994 al 13% en 2002. Las ETN alemanas establecieron en la década de 1990 más unidades de I+D en el extranjero que las que habían creado en los 50 años anteriores. En el caso de las ETN suecas la parte porcentual de su gasto en I+D en el extranjero respecto de su gasto total en I+D aumentó fuertemente del 22% en 1995 al 43% en 2003.

Producto de la creciente internacionalización de la I+D, las filiales extranjeras están asumiendo un papel más importante en muchas actividades de I+D en los países receptores. Entre 1993 y 2002 el gasto en I+D de las filiales extranjeras en todo el mundo aumentó de una cifra estimada en 30.000 millones de dólares a 67.000 millones (es decir, del 10% del valor mundial de las actividades empresariales de I+D al 16%). Mientras que el aumento fue relativamente modesto en los países receptores desarrollados, en cambio fue muy notable en los países en desarrollo: la parte de las filiales extranjeras en las actividades empresariales de I+D en el mundo en desarrollo pasó del 2 al 18% entre 1996 y 2002. La parte correspondiente a las actividades de I+D de las filiales extranjeras en los diferentes países varía considerablemente. En 2003 las filiales extranjeras realizaron más de la mitad de todas las actividades de I+D de las empresas en Irlanda, Hungría y Singapur y alrededor del 40% en Australia, el Brasil, el Reino Unido, la República Checa y Suecia. En cambio se mantuvo por debajo del 10% en Chile, Grecia, la India, el Japón y la República de Corea (véase el gráfico 4). Otros indicadores, tales como el número cada vez mayor de alianzas en el campo de la I+D y de solicitudes de patentes, confirma también la creciente internacionalización de las actividades de I+D en los países en desarrollo.

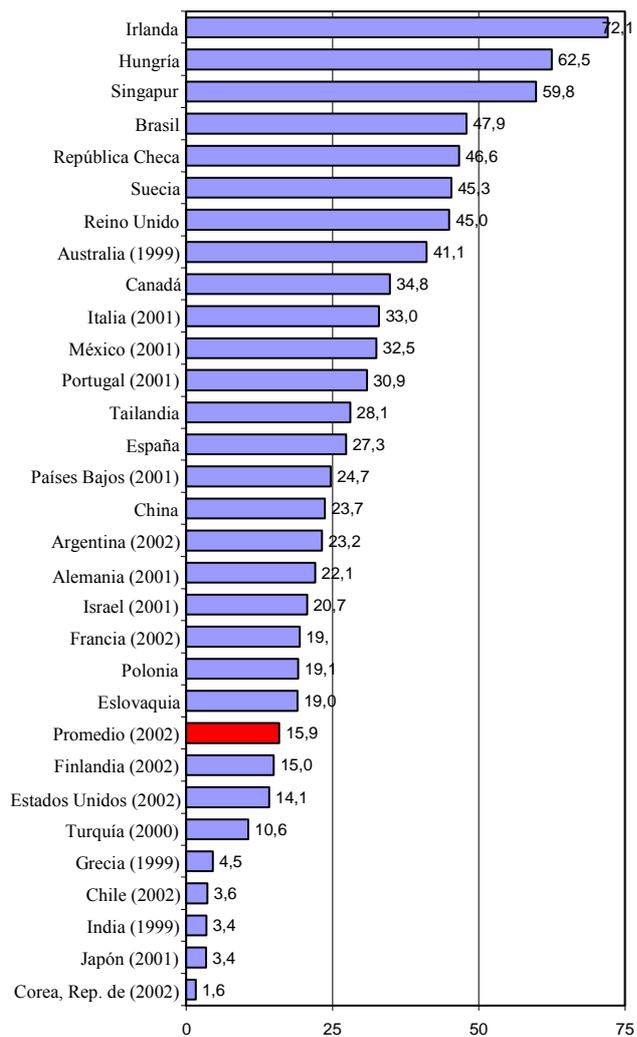
***Sus actividades de I+D están creciendo de modo particularmente rápido, aunque desigual, en los países en desarrollo...***

La parte proporcional de los países en desarrollo receptores en los sistemas internacionales de I+D de las ETN va en aumento, aunque de forma dispar. Sólo un puñado de economías han atraído el grueso de las actividades de I+D. Los países en desarrollo de Asia son los receptores más dinámicos. En el caso de los gastos en I+D de las filiales extranjeras de propiedad mayoritaria de las ETN estadounidenses, por ejemplo, la parte del Asia en desarrollo subió fuertemente del 3% en 1994 al 10% en 2002. El incremento fue muy notable en China, Singapur, Hong Kong (China) y Malasia. En el caso de las actividades en el extranjero de I+D de las ETN suecas la parte correspondiente a los países no pertenecientes a la Tríada aumentó en más del doble, del 2,5% en 1995 al 7% en 2003. Los resultados de diversas encuestas y otros datos para Alemania y el Japón confirman la creciente importancia de los países en desarrollo y de algunas economías en transición como lugares de implantación de actividades de I+D de las ETN.

**Gráfico 4**

**Parte proporcional de las filiales extranjeras en las actividades empresariales de I+D de ciertos países, 2003 o último año para el que hay datos**

(En porcentaje)



Fuente: UNCTAD, *World Investment Report 2005: Transnational Corporations and the Internationalization of R&D*, gráfico IV.1.

Las estadísticas oficiales tienen por lo general el inconveniente de que presentan desfases cronológicos y quizás no recojan del todo el ritmo de internacionalización de la I+D. Datos más recientes sobre los proyectos de IED indican que el traslado de actividades de I+D a nuevas localizaciones está cobrando impulso. De los 1.773 proyectos de IED que incluían actividades de I+D en todo el mundo durante el período 2002-2004 para los que se dispuso de datos, la mayoría (1.095) se ejecutaban en países en desarrollo o países de la Europa sudoriental y la CEI. Los países en desarrollo de la región de Asia y Oceanía sumaban ellos solos cerca de la mitad del total mundial (861 proyectos). Una encuesta realizada por la UNCTAD en 2004-2005 entre las ETN que más gastan en I+D de todo el mundo confirma también la creciente importancia de las nuevas localizaciones de las actividades de I+D. Más de la mitad de las ETN encuestadas tienen ya actividades de I+D en China, la India o Singapur. Dentro de la región de la Europa sudoriental y la CEI, la Federación de Rusia fue la única economía importante que mencionaron las empresas encuestadas como país receptor de actividades de I+D (véase el gráfico 5).

En la misma encuesta nada menos que el 69% de las empresas encuestadas pronosticaron que según ellas aumentaría la parte proporcional de las actividades de I+D realizadas en el extranjero; solamente el 2% indicaron lo contrario, en tanto que el 29% restante opinó que el nivel de internacionalización iba a seguir siendo el mismo. El ritmo de esta internacionalización es especialmente elevado entre las compañías domiciliadas en el Japón y la República de Corea, que hasta hace poco prácticamente no han internacionalizado sus actividades de I+D. Por ejemplo, nueve de cada diez empresas japonesas de la muestra planeaban aumentar sus actividades de I+D en el extranjero, mientras que el 61% de las empresas europeas comunicaron las mismas intenciones. Según la encuesta habrá también un mayor desplazamiento de los lugares de implantación de actividades de I+D en el extranjero hacia algunos países en desarrollo y países de la Europa sudoriental y la CEI (véase el gráfico 6). China es el destino mencionado por el mayor número de empresas que respondieron a la encuesta para una expansión futura de la I+D en el

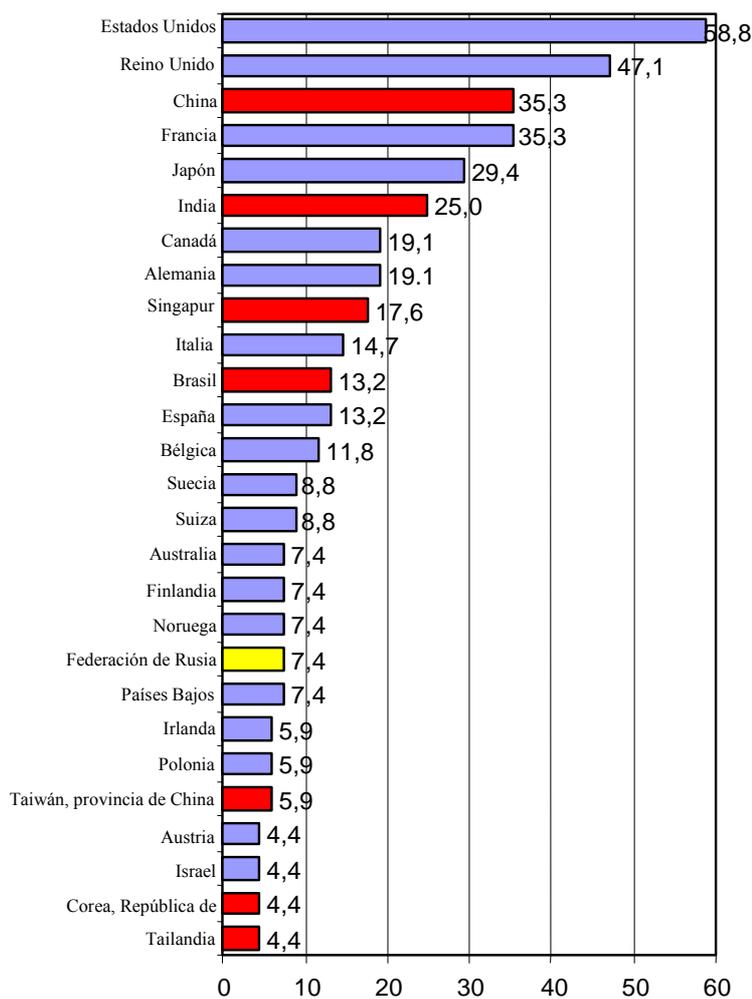
extranjero, seguida de los Estados Unidos. En tercer lugar figura la India, otro importante nuevo lugar de destino de la I+D. Otras economías en desarrollo mencionadas por algunas de las empresas que contestaron a la encuesta como candidatas para la expansión de las actividades de I+D son la Provincia china de Taiwán, la República de Corea, Singapur, Tailandia y Viet Nam. De las empresas que contestaron fueron muy pocas las que comunicaron que tenían planes para ampliar sus actividades de I+D en América Latina o África. La Federación de Rusia figuró también entre los diez principales destinos de esa futura expansión.

Otra nueva y notable tendencia a la internacionalización de la I+D es la iniciación de actividades de I+D en el extranjero por las ETN de países en desarrollo y su rápido crecimiento. Impulsa esta tendencia la necesidad de obtener tecnologías avanzadas y adaptar productos a las exigencias de los principales mercados de exportación. Algunas de estas ETN quieren tener acceso a los conocimientos tecnológicos de los países desarrollados, mientras que otras están estableciendo unidades de I+D en otras economías en desarrollo.

**Gráfico 5**

**Países extranjeros donde las ETN han localizado actividades de I+D según la encuesta de la UNCTAD, 2004**

(En porcentaje de las respuestas)

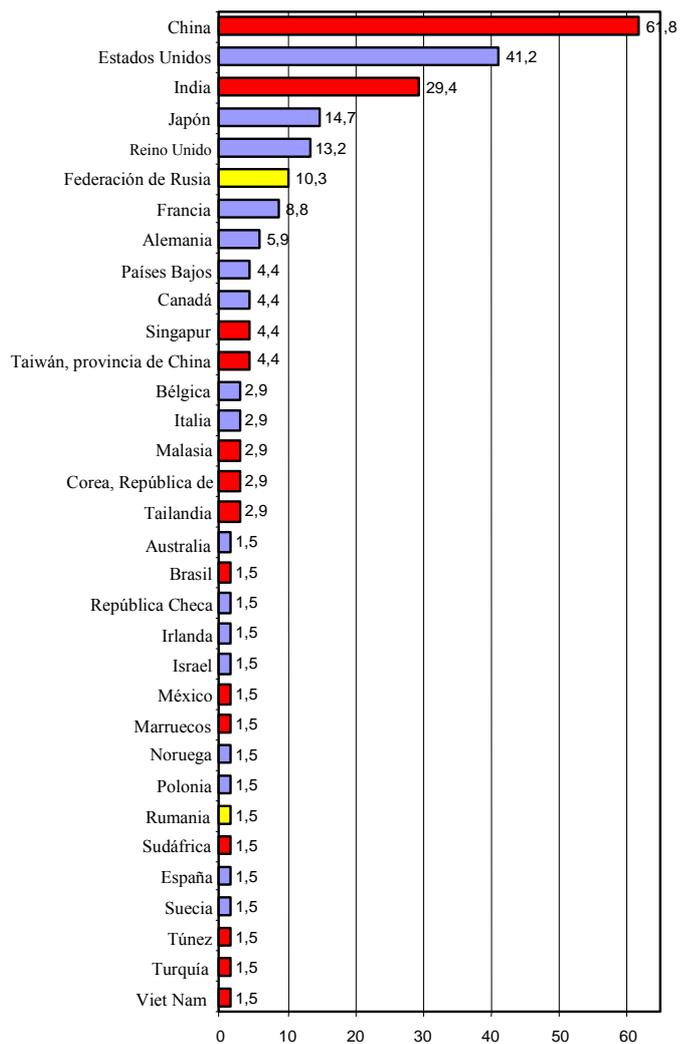


Fuente: UNCTAD, *World Investment Report 2005: Transnational Corporations and the Internationalization of R&D*, gráfico IV.8.

Gráfico 6

**Posibles localizaciones más atractivas para instalar actividades de I+D según la encuesta de la UNCTAD, 2005-2009**

(En porcentaje de las respuestas)



Fuente: UNCTAD, *World Investment Report 2005: Transnational Corporations and the Internationalization of R&D*, gráfico IV.11.

***... y el tipo de actividades de I+D iniciadas varía según la región.***

Las actividades de I+D se llevan a cabo en diferentes localizaciones y varían considerablemente según la región y la economía. Por ejemplo, en 2002 las tres cuartas partes de las actividades de I+D instaladas en el Asia en desarrollo por filiales extranjeras de propiedad mayoritaria de empresas estadounidenses estaban relacionadas con el sector de los ordenadores y los productos electrónicos, en tanto que en la India más de las tres cuartas partes de los gastos en I+D de esas filiales se canalizaron hacia el sector de los servicios (sobre todo para desarrollo de programas informáticos). En el Brasil y México los productos químicos y el equipo de transporte absorbieron juntos más de la mitad de todos los gastos en I+D de las filiales extranjeras de empresas estadounidenses.

Además, las ETN llevan a cabo diferentes tipos de actividades en el extranjero. Las filiales extranjeras de las ETN pueden emprender actividades de *I+D con fines de adaptación*, que van desde el apoyo básico a la producción hasta la modificación y mejora de las tecnologías importadas. Las actividades de *I+D con fines de innovación* tienen por objeto el desarrollo de nuevos productos o procesos para el mercado local, el mercado regional o incluso el mercado mundial. Las unidades de *seguimiento tecnológico* se montan con el fin de estar al tanto de las novedades tecnológicas en los mercados extranjeros y aprender de lo que hacen allí los innovadores y clientes punteros.

Aunque es difícil cuantificar las actividades de I+D según el tipo de actividad, los datos acerca de las economías receptoras en desarrollo indican que en Asia predominan las actividades de I+D con fines de innovación para los mercados internacionales. Las actividades de I+D en ciertas economías asiáticas como China, la India, la Provincia china de Taiwán y la República de Corea están adquiriendo cada vez más importancia dentro de las redes mundiales de I+D de las ETN. Como ejemplo se pueden citar el Centro Técnico para Asia y el Pacífico de Toyota en Tailandia, la red de I+D de Motorola en China y el sexto centro internacional de investigaciones de Microsoft en

Bangalore, la India. Algunas de las actividades I+D con fines de innovación que se llevan a cabo en esos lugares se sitúan a la vanguardia de este tipo de trabajos. La industria de los semiconductores es un ejemplo. Tras haber sido una de las primeras industrias en instalar centros de producción en países en desarrollo, también ha sido una de las primeras en trasladar actividades avanzadas de diseño a ciertas economías en desarrollo de Asia. Una parte del diseño lo efectúan filiales extranjeras, y otras empresas locales. Unas pocas empresas de la República de Corea y la Provincia china de Taiwán, y en menor medida de China y la India, por ejemplo, se encuentran ahora en la frontera tecnológica de las actividades de diseño.

Hasta ahora las ETN han localizado pocas actividades de I+D en América Latina y el Caribe. Una proporción relativamente pequeña de la IED en América Latina y el Caribe se destina a actividades intensivas en I+D; cuando esto ocurre, la I+D que se realiza en esos países consiste en su mayor parte en adaptar tecnologías o productos para los mercados locales, hecho que en el contexto latinoamericano se conoce con el nombre de "tropicalización". Existen algunas excepciones importantes en el Brasil y México sobre todo. En África el componente de I+D de la IED es en general muy bajo; con la excepción de algunos países como Marruecos y, especialmente, Sudáfrica, las actividades de I+D de las ETN son prácticamente inexistentes. Esto se debe en parte a la escasa capacidad interna de I+D, y en muchos casos a la falta de mecanismos institucionales que ofrezcan incentivos suficientes a los inversores para que destinen recursos a la I+D.

En algunos de los nuevos miembros de la UE las filiales de empresas extranjeras tienen una importante presencia en el sector de la I+D. En Hungría, Polonia y la República Checa las actividades de I+D de las filiales extranjeras suelen concentrarse en el sector manufacturero, y sobre todo en la industria del automóvil y la industria electrónica. Algunas filiales extranjeras realizan también actividades de I+D con fines de innovación para el mercado regional o el mercado mundial.

***El proceso está impulsado por nuevos factores de expulsión y atracción y se ve favorecido por las tecnologías y políticas propicias...***

La necesidad de adaptar productos y procesos a los importantes mercados de los países receptores siempre ha sido una razón de peso para que las ETN internacionalizaran sus actividades de I+D. También está suficientemente documentada en la literatura económica la necesidad de aprovechar los centros de conocimiento del extranjero para obtener tecnologías nuevas, contratar a los mejores especialistas y estar al tanto de las actividades de los competidores. Sin embargo, el reciente y repentino aumento de las actividades de I+D de las ETN en ciertas economías receptoras en desarrollo obedece también a la política de reducir costos y de tener acceso a los colectivos cada vez más numerosos de personal cualificado que hay en esos lugares. Esto puede verse como el paso lógico siguiente en la mundialización de las redes de producción de las ETN. También se asemeja a la reestructuración internacional que ha tenido lugar en el sector de las industrias manufactureras orientadas a la exportación y en el de los servicios basados en las TIC, mediante la cual las ETN intentan mejorar su competitividad explotando las ventajas que ofrecen las diferentes localizaciones.

La internacionalización de las actividades de I+D mediante su deslocalización a nuevos emplazamientos situados fuera de los países de la Tríada está impulsada por una compleja interacción de factores de expulsión y de atracción. En lo que se refiere a los factores de expulsión, la competencia cada vez más intensa, el aumento de los costos de la I+D en los países desarrollados y la escasez de ingenieros y científicos, junto con la creciente complejidad de la I+D, fuerzan cada vez más a las ETN a especializarse y a internacionalizar sus actividades de I+D. En cuanto a los factores de atracción, la creciente disponibilidad de científicos e ingenieros y trabajadores cualificados a precios competitivos, la mundialización en curso de los procesos de fabricación y la existencia de mercados de un tamaño sustancial y rápido crecimiento en algunos países en desarrollo aumentan los

alicientes de estos países como nuevas localizaciones para instalar actividades de I+D.

Los efectivos cada vez más numerosos de personal cualificado en ciertos países en desarrollo y algunas economías de la Europa sudoriental y la CEI tienen una enorme importancia en este contexto - sobre todo en las actividades que utilizan conocimientos científicos- especialmente para las empresas que no consiguen encontrar un número suficiente de trabajadores cualificados en sus países de origen. En los últimos años ha habido un aumento espectacular del número de alumnos matriculados en la enseñanza superior en los países en desarrollo y las economías en transición. En 2000-2001 China, la Federación de Rusia y la India sumaban entre las tres casi la tercera parte de todos los estudiantes técnicos superiores del mundo. Además, aumenta el número de científicos e ingenieros que se quedan en China y la India, o regresan a estos países, para realizar trabajos de I+D para filiales de empresas extranjeras o para empresas locales o montar su propio negocio. En Bangalore, por ejemplo, en los últimos años han regresado de los Estados Unidos unos 35.000 indios no residentes con formación y experiencia laboral. Dándose cuenta de la creciente importancia que tiene el factor recursos humanos, tanto los países desarrollados como los países en desarrollo han empezado a adoptar nuevas medidas para atraer a técnicos y trabajadores cualificados del extranjero.

La internacionalización de las actividades de I+D se ve facilitada también por los avances en las TIC y las consiguientes disminuciones de los costos, las nuevas técnicas de investigación, que permiten una mayor "fragmentación" de esas actividades, y la mejor información sobre las capacidades de investigación que existen en todo el mundo. Al mismo tiempo, el hecho de que globalmente haya mejorado el clima de la inversión en los países receptores ha contribuido a crear un entorno más propicio. Entre las novedades importantes de la política en este campo hay que citar, por ejemplo, la protección de los derechos de propiedad intelectual, la reforma de las actividades públicas de investigación, el desarrollo de la infraestructura, y la adopción de medidas de promoción de la

inversión con el fin expreso de atraer inversiones extranjeras directas para actividades de I+D y la concesión de incentivos a la I+D.

Existen varias razones fundamentales para que continúe la tendencia actual a la internacionalización de la I+D. En primer lugar, las empresas probablemente seguirán expuestas a fuertes presiones para poder competir, lo que las obligará a innovar más. En segundo lugar, la necesidad de que haya una mayor flexibilidad en las actividades de I+D para reaccionar a los rápidos cambios tecnológicos obliga a contar con una cantidad apreciable de investigadores especializados en toda una serie de campos, y esto empujará a localizar las actividades de I+D en los países donde existen esos efectivos de personal de investigación. En tercer lugar, el envejecimiento de la población en muchos países desarrollados probablemente dará lugar a que no haya bastante personal especializado que esté al día de los avances tecnológicos, lo que forzará a las ETN a buscar en otros países esa clase de especialistas. En cuarto lugar, gracias a los procesos acumulativos de aprendizaje en las empresas e instituciones locales, los países en desarrollo que participan en la internacionalización de la I+D irán aumentando su propia capacidad para realizar más actividades de I+D. Sin embargo, por el momento se puede decir que sólo unos pocos países en desarrollo, con China y la India a la cabeza, y algunas economías de la Europa sudoriental y la CEI serán capaces de reunir efectivamente las condiciones necesarias para participar en el proceso.

***... y tiene consecuencias importantes tanto para los países receptores como para los países de origen.***

La creación de conocimientos contribuye a estimular el crecimiento económico, pero no hay ningún país que pueda él solo producir todos los conocimientos necesarios para seguir siendo competitivo y crecer de forma sostenida. Esto explica por qué los países tienen tanto interés en conectarse con las redes internacionales de innovación. Las entradas y salidas de IED en el sector de la I+D son dos formas de hacerlo. La internacionalización de la I+D abre nuevas posibilidades a los países en desarrollo de hacerse con

tecnología, producir productos y servicios de alto valor añadido, adquirir nuevos conocimientos especializados y promover una nueva cultura de la innovación gracias a los efectos de difusión tecnológicos en las empresas e instituciones locales. La IED en actividades de I+D puede ayudar a los países a reforzar sus sistemas de innovación y mejorar su nivel de desarrollo industrial y tecnológico, lo que les permitirá ejecutar funciones más exigentes, manejar equipo más avanzado y fabricar productos más complejos.

Al mismo tiempo estos beneficios no surgen automáticamente, y además pueden producirse efectos indeseados. Los aspectos que más preocupan a las economías que reciben IED para actividades de I+D son la posible reducción de las actividades existentes de I+D cuando la IED supone la absorción de una empresa nacional por otra extranjera, la retribución insuficiente de las empresas e instituciones locales que colaboran con las ETN en la esfera de la I+D, la expulsión de empresas locales del mercado de investigadores, la competencia por ver quién ofrece mayores incentivos para atraer la IED en el sector de I+D, y las conductas contrarias a la ética de las ETN. También pueden surgir tensiones entre las ETN y los gobiernos de los países receptores, en el sentido de que aquéllas posiblemente pretenderán retener la titularidad de los conocimientos mientras que los segundos querrán asegurarse el mayor número posible de beneficios tecnológicos indirectos.

Un factor clave que determina el impacto sobre el desarrollo de la economía receptora es la capacidad de absorción de esta economía. En efecto, tanto el sector de las empresas nacionales como las instituciones tecnológicas del país deben poseer la capacidad tecnológica necesaria no sólo para atraer la I+D sino también para beneficiarse de sus efectos tecnológicos indirectos. Otros factores que influyen son el tipo de actividades de I+D que se lleven a cabo y si estas actividades están vinculadas con actividades de producción. Cuanto más intensa sea la interacción de la ETN con las empresas locales y las instituciones de I+D del país en desarrollo receptor y más avanzado esté el sistema nacional de innovación del país, mayores

serán las posibilidades de que dichas actividades tengan efectos positivos en la economía receptora.

La internacionalización de la I+D también tiene consecuencias para los países de origen tanto desarrollados como en desarrollo. En efecto, puede ayudar a las ETN de un país a mejorar su competitividad porque gracias a ella tendrán acceso a tecnologías nuevas y activos estratégicos, adquirirán conocimientos muy específicos a precios competitivos, aumentarán la especialización de sus actividades de I+D, reducirán sus costos, aumentarán la flexibilidad de sus operaciones e incrementarán su cuota de mercado. Por extensión, el aumento de la competitividad de las ETN suele tener efectos positivos en la economía de sus países de origen. Las actividades de I+D que llevan a cabo en el extranjero crean oportunidades y beneficios tecnológicos indirectos en la economía de los países de origen en provecho de las empresas locales y del conjunto de la economía.

Al mismo tiempo, la expansión transnacional de la I+D puede suscitar ciertas inquietudes en los países de origen, sobre todo en lo que se refiere al riesgo de que debilite su economía y destruya empleo. Estas inquietudes son parecidas a las expresadas en el debate general sobre la deslocalización de servicios. La tendencia es tan nueva que toda valoración es por fuerza provisional. Sin embargo, no parece que la adopción de medidas proteccionistas para limitar la expansión de las actividades I+D en el extranjero vaya a disipar efectivamente esas inquietudes, pues tales medidas podrían poner en peligro la competitividad de las empresas del país. Por el contrario, si se quiere que el proceso de internacionalización se convierta en una situación en la que todos salgan ganando, tanto los países receptores como los de origen, será esencial adoptar políticas que impulsen la capacidad de innovación y mejoren el funcionamiento de los sistemas nacionales de innovación.

***Se deben adoptar políticas apropiadas en el ámbito nacional...***

Las empresas son los principales agentes de innovación. Ahora bien, no innovan ni aprenden aisladamente, sino porque entran en relación con los competidores, proveedores y clientes, con las instituciones públicas de investigación y las universidades y con otros órganos creadores de conocimientos como son los institutos de normas y los de metrología. A su vez, la naturaleza de esas relaciones recíprocas influye el marco institucional en el que se desarrollan. El complejo contexto en el cual se produce la innovación es lo que se suele denominar "sistema nacional de innovación", en cuyo vigor puede influir la política que adopte el gobierno.

Para atraer la IED hacia el sector de la I+D, asegurarse las ventajas que puede aportar y hacer frente a los posibles costos hay que adoptar determinadas políticas y ciertas disposiciones institucionales. El punto de partida es establecer un marco institucional que favorezca la innovación. La política en este terreno debe prestar especial atención a cuatro aspectos: los recursos humanos, la capacidad de investigación del sector público, la protección de los derechos de propiedad intelectual, y la política de competencia. Para poder contar con la oferta suficiente de trabajadores que posean las calificaciones necesarias es preciso adoptar políticas de enseñanza -sobre todo en la enseñanza superior- y medidas para atraer a especialistas del extranjero. Si se quiere que la I+D del sector público contribuya efectivamente a potenciar el sistema nacional de innovación es esencial que tenga vinculaciones con las actividades de I+D del sector de las empresas y que las instituciones públicas de investigación promuevan la creación de nuevas empresas independientes. Los alicientes de un determinado emplazamiento para realizar en él actividades de I+D aumentarán si el régimen de protección de los derechos de propiedad intelectual es más eficaz, pero no es necesario que este régimen sea un régimen de protección fuerte para que una ETN invierta en I+D. La política a este respecto debe consistir en establecer un sistema que fomente la innovación y contribuya a extraer mayores beneficios de tal actividad, sobre todo cuando interviene en ella una ETN. Al mismo tiempo, con el fin de equilibrar

los intereses de los productores y los consumidores, la protección de los derechos de propiedad intelectual debe completarse con una política de competencia adecuada.

Las medidas que se adopten en todas estas esferas deberán tener en cuenta la ventaja comparativa y la especialización tecnológica de cada país, así como la trayectoria de desarrollo que pretenda seguir el país. También cuenta mucho la política relativa a la IED para fomentar las modalidades de IED que más convengan y conseguir que produzcan los efectos deseados. Las medidas selectivas de la política en este terreno pueden incluir la promoción de determinadas inversiones, la exigencia de ciertas prescripciones en materia de resultados, la concesión de incentivos y la creación de parques científicos y tecnológicos.

Los organismos de promoción de inversiones (OPI) pueden cumplir un cometido importante en la estrategia de un país para beneficiarse de la internacionalización de la I+D por las ETN. Los OPI pueden cumplir dos funciones importantes. La primera es comunicar y comercializar las oportunidades de inversión que existan, por ejemplo mediante una promoción selectiva basada en una cuidadosa evaluación de los puntos fuertes y débiles de las distintas localizaciones y en una adecuada comprensión de las condiciones que reúne cada una de ellas. Si una localización no va a ser capaz de ofrecer las condiciones necesarias para atraer actividades I+D de las ETN, quizás el OPI deba concentrarse en su función de recomendación de políticas, por ejemplo señalando a otros organismos oficiales competentes qué aspectos son importantes para conseguir que una determinada localización reúna mejores condiciones para atraer actividades de I+D de las ETN.

En una encuesta internacional que hizo la UNCTAD a los OPI se comprobó que la mayoría de los organismos que contestaron ya llevaban a cabo una promoción selectiva de la IED en el campo de la I+D. Una gran parte de los OPI de países desarrollados promueven activamente la IED en actividades de I+D (79%), y también lo hacen el 46% de los que tienen su sede en países en desarrollo. El porcentaje

más alto (94%) correspondió a los OPI de Oceanía. En comparación, la mayoría de los OPI de África promueven ese tipo de inversión activamente, y en América Latina y el Caribe sólo lo hacen el 11% de los OPI de la región.

Por último, los gobiernos deben preocuparse por aplicar políticas más selectivas dirigidas a reforzar la capacidad del sector empresarial nacional, sobre todo con medidas dirigidas a determinados sectores y a las empresas pequeñas y medianas.

Los diversos objetivos de las políticas de educación, ciencia y tecnología, competencia e inversión pueden apoyarse mutuamente. Con independencia de que un país intente conectarse con las redes mundiales de I+D promoviendo las entradas o salidas de IED, las licencias de tecnología, la importación de personal calificado del extranjero o por cualquier otro procedimiento, las políticas que adopte deberán ser compatibles con las medidas de carácter más general que aplique con el fin de reforzar el sistema nacional de innovación. Cuanto más fuerte sea este sistema, mayores posibilidades tendrá el país de atraer la I+D de las ETN y de extraer de ella beneficios tecnológicos indirectos. Esencialmente, las políticas que adopte el país deberán formar parte de una estrategia general encaminada a fomentar la competitividad y el desarrollo.

En efecto, la importancia que debe darse a la coherencia de las políticas con la estrategia general tal vez sea una de las lecciones más notables que se pueden extraer de la experiencia de los países en desarrollo que se están convirtiendo en nudos más importantes de las redes de conocimientos de las ETN. En la mayoría de estos países el punto de partida ha sido una visión a largo plazo del camino que debe seguir la economía para pasar a actividades basadas en conocimientos y de un valor añadido más alto. El éxito de algunas economías asiáticas no es ninguna coincidencia; es el resultado de aplicar políticas oficiales coherentes y selectivas que perseguían el fortalecimiento de condiciones que propiciaran la entrada de innovaciones y conocimientos. Utilizando diversas vías (y en mayor o menor grado) esas economías se han esforzado activamente en atraer

tecnología, conocimientos especializados, técnicos y capital del extranjero. Han invertido estratégicamente en recursos humanos, dando por lo general una gran prioridad a las ciencias y a la ingeniería; han invertido en el desarrollo de una infraestructura para la I+D (por ejemplo, en parques científicos, laboratorios públicos de I+D e incubadoras de empresas); han utilizado las prescripciones en materia de resultados y los incentivos como parte de la estrategia general para atraer la IED hacia las actividades previamente seleccionadas; y han aplicado estratégicamente políticas de protección de los derechos de propiedad intelectual.

En el caso de muchos países en desarrollo situados en la parte inferior del Índice de la capacidad de innovación de la UNCTAD sería irrealista que esperasen a corto plazo una gran afluencia de actividades de I+D por parte de las ETN. Sin embargo, esto no es una excusa para no hacer nada. Por el contrario, los países deberían estudiar la forma de iniciar un proceso mediante el cual les fuera posible mejorar el nivel económico y tecnológico del país. La creación de una capacidad de innovación es una tarea a largo plazo que depende del camino que se decida seguir. En el caso de los países que acaban de iniciar esta tarea un primer paso esencial es poner en marcha un proceso encaminado a fortalecer los avances de su sistema nacional de innovación.

En cuanto a los países de origen, las tendencias actuales acentúan la necesidad para ellos de apoyarse aún más en la creación, difusión y explotación de conocimientos científicos y tecnológicos como medio de estimular el crecimiento y la productividad. En vez de ver una amenaza en la internacionalización de la I+D, los países de origen deberían aprovechar las oportunidades que ofrece. Es importante explorar nuevas formas de colaborar con las nuevas localizaciones de actividades de I+D (por ejemplo, ejecutando programas conjuntos de investigación y prestando especial atención a los beneficios y costos de la subcontratación y a las salidas de IED destinada a actividades de I+D). Esos países deberían además intentar eliminar los cuellos de botella y las "inercias sistémicas" que pueda haber en sus sistemas nacionales de innovación con el fin de estar

mejor posicionados para beneficiarse de la internacionalización de la I+D. También deberían tener en cuenta la necesidad de especializarse más en aquellos ámbitos en los que gozan de una ventaja competitiva a fin de fortalecer los centros de excelencia de alto nivel internacional ya en funcionamiento o crear otros nuevos.

***... teniendo en cuenta las novedades en el plano internacional.***

En el momento de adoptar una política en el plano nacional habría también que tener en cuenta las novedades que se producen a distintos niveles en la esfera de los acuerdos internacionales sobre inversiones. En muchos de estos acuerdos se da una gran importancia a las inversiones en actividades de I+D. Los aspectos más importantes son los relacionados con la entrada y el establecimiento de la IED en ese tipo de actividades, los tipos de prescripciones en materia de resultados de la I+D (sea sometiéndolas a restricciones o autorizándolas explícitamente), los incentivos para fomentar las inversiones en actividades de I+D, y el movimiento del personal esencial.

En general los acuerdos internacionales sobre inversiones confirman la importancia de adoptar políticas que contribuyan a facilitar la IED en actividades de I+D. Aunque la mayoría de los países acogen con agrado la IED en I+D, muchos gobiernos no permiten que las empresas extranjeras se beneficien de ciertos tipos de ayudas públicas a la I+D. Muchos acuerdos bilaterales también estipulan expresamente que los gobiernos tendrán libertad para imponer prescripciones en materia de I+D como condición para poder recibir un trato preferencial (por ejemplo, un incentivo). Un corto número de acuerdos prohíben establecer prescripciones obligatorias en materia de resultados en la esfera de la I+D.

La mayoría de los acuerdos internacionales sobre inversiones no contienen disposiciones para proteger expresamente la IED en actividades de I+D, sino que protegen la IED en general. Otras disposiciones conexas versan sobre la definición de inversión, la libertad de transferencia de las ganancias derivadas de las actividades

de I+D o la aplicación del trato nacional y del trato de la nación más favorecida a los inversores extranjeros.

La protección de los derechos de propiedad intelectual en el ámbito internacional y las normas mínimas estipuladas en tratados internacionales revisten una especial relevancia para la IED en actividades de I+D. El instrumento más importante en esta esfera es el Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (ADPIC) de la OMC. Algunos acuerdos de ámbito bilateral o regional concertados recientemente han incorporado las normas mínimas enunciadas en el Acuerdo sobre los ADPIC. La protección de los derechos de propiedad intelectual recogida en esos acuerdos tiene por objeto fomentar el desarrollo de conocimientos patentados, pero al mismo tiempo limita el margen de acción de los Estados en una esfera que presenta un interés directo para las actividades de I+D. Por consiguiente, es importante que los países en desarrollo comprendan las flexibilidades contenidas en el Acuerdo sobre los ADPIC y hagan uso de ellas. También se necesita claramente más asistencia técnica con el fin de facilitar el ejercicio de los derechos de propiedad intelectual en una forma que favorezca el desarrollo.

Algunos acuerdos internacionales sobre inversiones también alientan a los países de origen a apoyar el fortalecimiento de los sistemas nacionales de innovación en los países en desarrollo promoviendo las salidas de inversiones en I+D hacia los países en desarrollo. Además, los acuerdos internacionales de cooperación en las esferas de la ciencia, la tecnología y la innovación ayudan a crear condiciones propicias para la internacionalización de la I+D porque facilitan el flujo de información, la creación de alianzas, la puesta en común de recursos financieros, la mejora del acceso a los conocimientos tecnológicos, el establecimiento de vínculos entre empresas y la creación de alianzas entre el sector público y el privado.

Sin embargo, hay campo suficiente para una mayor cooperación que promueva la adopción de políticas y el fortalecimiento de los sistemas de innovación en los países en desarrollo. Una esfera clave es

el desarrollo de los recursos humanos. La comunidad internacional podría desempeñar un papel más activo en esta esfera, por ejemplo apoyando el fortalecimiento de la infraestructura local de la enseñanza y poniendo a disposición de los países en desarrollo las oportunidades de educación que existen en los países desarrollados. Los países de origen podrían contribuir a mejorar el marco institucional de la innovación en los países en desarrollo ayudándoles a establecer sistemas de normalización y certificación, para lo cual tendrían que facilitarles el acceso a los equipos de pruebas para la fijación de normas y la evaluación de calidad y suministrarles este tipo de equipos. Podrían adoptarse medidas similares con respecto a la aplicación de los sistemas de protección de los derechos de propiedad intelectual, y también mediante la colaboración entre instituciones de países desarrollados y de países en desarrollo en el campo de la I+D.

Las políticas que se adoptan en el ámbito internacional repercuten directamente en la capacidad de los países en desarrollo para elaborar sus propias políticas en el campo de la I+D y crear las condiciones que les permitirán beneficiarse de la internacionalización de las actividades de I+D por las ETN.

Ginebra, septiembre de 2005

Supachai Panitchpakdi  
Secretario General de la UNCTAD

## ANEXO

### *Informe sobre las inversiones en el mundo 2005: Las empresas transnacionales y la internacionalización de la investigación y el desarrollo*

#### Índice

#### PREFACIO

#### EXPRESIONES DE AGRADECIMIENTO

#### PANORAMA GENERAL

#### PRIMERA PARTE EL FIN DEL DESCENSO

#### CAPÍTULO I. TENDENCIAS MUNDIALES: LAS CORRIENTES DE IED VUELVEN A CRECER

##### A. Signos de recuperación

1. Análisis general
  - a. Entradas y salidas de IED
  - b. Modos de entrada de la IED
  - c. Componentes de las corrientes de IED
  - d. Factores impulsores de la recuperación
  - e. Importancia de las actividades de las ETN en la economía mundial
2. Las principales ETN
  - a. Las 100 principales ETN del mundo
  - b. Las 50 principales ETN de los países en desarrollo
  - c. La transnacionalización de las principales ETN
  - d. Las 10 principales ETN de la Europa sudoriental y la CEI
  - e. Las 50 principales ETN financieras del mundo
3. Comportamiento y potencial de la IED

- B. Novedades en la esfera de las políticas de IED**
  - 1. Cambios registrados en las políticas nacionales
  - 2. Acuerdos internacionales sobre inversiones
    - a. Tratados bilaterales sobre inversiones
    - b. Tratados sobre doble imposición
    - c. Otros acuerdos internacionales
    - d. Controversias internacionales en materia de inversiones
  
- C. Perspectivas: Previsiones de un mayor crecimiento de la IED**

## **CAPÍTULO II. TENDENCIAS REGIONALES: LAS REGIONES EN DESARROLLO ENCABEZAN EL AUMENTO DE LA IED**

### **Introducción**

- A. Países en desarrollo**
  - 1. África: Las entradas de IED continúan boyantes, sostenidas por las inversiones en producción primaria
    - a. Tendencias: La IED continúa afluyendo, sobre todo hacia el sector de los recursos naturales
    - b. Novedades en el campo de las políticas: Medidas para estabilizar las condiciones favorables a la entrada de IED
    - c. Perspectivas: Moderadamente positivas
  - 2. Asia y Oceanía: Las entradas registran una cifra récord
    - a. Tendencias: Fuerte crecimiento de las corrientes de IED
    - b. Novedades en el campo de las políticas: Prosigue la adopción de medidas favorables
    - c. Perspectivas: Cada vez más brillantes
  - 3. América Latina y el Caribe: Repuntan las entradas de IED
    - a. Tendencias: Reactivación de las entradas de IED en muchos países

- b. Novedades en el campo de las políticas: Algunos cambios en la esfera de los recursos naturales
- c. Perspectivas: Oportunidades crecientes

**B. Europa sudoriental y CEI: La IED aumenta por cuarto año consecutivo**

- 1. Tendencias: Las entradas de IED aumentan fuertemente
- 2. Novedades en el campo de las políticas: Diversidad de las políticas aplicadas
- 3. Perspectivas: Continúa el crecimiento

**C. Países desarrollados: Comportamiento desigual**

- 1. Tendencias y novedades: Un cambio de tendencia en muchos países
- 2. Novedades en el campo de las políticas: Tendencias dispares
- 3. Perspectivas: Positivas en conjunto

**SEGUNDA PARTE  
LA INTERNACIONALIZACIÓN DE LA I+D Y EL  
DESARROLLO**

**INTRODUCCIÓN**

**CAPÍTULO III. LA INNOVACIÓN, LA I+D Y EL  
DESARROLLO**

**A. Aspectos de la innovación de interés para todos los países**

**B. Tendencias mundiales en el campo de la I+D**

- 1. Concentración geográfica de la I+D
- 2. La I+D por sectores
- 3. Diferencias según las actividades en lo que se refiere a las necesidades de capacidad de I+D y a los beneficios

- C. La brecha de capacidad de innovación**
  - 1. Medición de la capacidad de innovación
  - 2. Índice de la capacidad de innovación de la UNCTAD

- D. Conclusiones**

#### **CAPÍTULO IV. LAS ACTIVIDADES DE I+D DE LAS ETN Y LOS PAÍSES EN DESARROLLO**

- A. Las ETN, los principales agentes de la I+D**

- B. La internacionalización de las actividades de I+D de las ETN**

- 1. Aumento de la proporción de actividades de I+D de las ETN que se realizan en el extranjero
- 2. Presencia cada vez mayor de las filiales extranjeras en el sector de la I+D de los países receptores
- 3. Aumento de las alianzas estratégicas

- C. La transformación de las economías en desarrollo en lugares de localización de actividades de I+D de las ETN**

- 1. La expansión de las actividades de I+D de las ETN en los países en desarrollo
- 2. La presencia de las filiales extranjeras en el sector de las patentes de las economías en desarrollo

- D. Características de las actividades de I+D en los mercados de los países en desarrollo y de los países de la Europa sudoriental y la CEI**

- 1. Composición por sectores de las actividades de I+D de las ETN en los países en desarrollo
- 2. Tipos de I+D
  - a. Asia y Oceanía: Tendencias dinámicas
  - b. América Latina y el Caribe: Actividades limitadas de I+D, pero con potencial
  - c. África: Presencia en general insignificante en las actividades de I+D de las ETN
  - d. Comparación con las economías en transición

**E. La expansión de las actividades de I+D en el extranjero de las ETN de países en desarrollo**

**F. Perspectivas**

## **CAPÍTULO V. FACTORES IMPULSORES Y FACTORES CONDICIONANTES**

**A. ¿Qué impulsa la internacionalización de la I+D?**

**B. Factores condicionantes de la localización de actividades de I+D en los países receptores**

**C. Cómo internacionalizar la I+D**

1. Aumento de la subcontratación en el extranjero de actividades de I+D
2. Inversiones en nuevas instalaciones e inversiones en adquisición de activos

### **Anexo al Capítulo V. Aumento del diseño de microprocesadores en Asia: estudio monográfico**

1. Factores de atracción
2. Factores relacionados con las políticas
3. Factores de expulsión
  - a. Cambios en la metodología y organización de las actividades de diseño
  - b. Aumento de la subcontratación e interfaces múltiples en el campo del diseño
  - c. Cambios en las necesidades de personal calificado
4. Factores favorables

## **CAPÍTULO VI. CONSECUENCIAS PARA EL DESARROLLO**

**A. Nuevas oportunidades de desarrollo a la vista**

**B. Consecuencias para los países receptores**

1. Efectos sobre la estructura y el funcionamiento del sistema nacional de innovación

2. Consecuencias para los recursos humanos
3. Efectos tecnológicos indirectos de las actividades de I+D de las ETN
4. Contribución a la industrialización de alta tecnología
5. Posibles problemas en relación con la internacionalización de la I+D

**C. Consecuencias para los países de origen**

1. Mejora de la eficiencia general de las actividades de I+D
2. Consecuencias desde el ángulo de la transferencia inversa de tecnología
3. Consecuencias para la expansión de los mercados
4. Problemas para los países de origen

**D. Conclusiones**

**CAPÍTULO VII. LA FUNCIÓN DE LAS POLÍTICAS NACIONALES**

**A. La coherencia de las políticas y las instituciones, un elemento positivo**

**B. El fortalecimiento del marco institucional de la innovación**

1. El fomento de los recursos humanos
  - a. Desarrollo de recursos humanos cualificados
  - b. Importación de recursos humanos
2. La función de la capacidad de investigación en el sector público
3. Las políticas de propiedad intelectual
4. La política de competencia y la innovación

**C. El fomento de la IED en actividades de I+D**

1. La función de los organismos de promoción de inversiones
2. Prescripciones en materia de resultados
3. Aumento de la concesión de incentivos a la I+D
4. Utilización de los parques científicos como polos de atracción

- D. Políticas sectoriales para potenciar los beneficios de la IED en actividades de I+D**
- E. La función de los países de origen**
- F. Observaciones finales**

## **CAPÍTULO VIII. EL MARCO INTERNACIONAL**

- A. Acuerdos internacionales sobre inversiones**
  - 1. Entrada y establecimiento
  - 2. Prescripciones en materia de resultados
  - 3. Incentivos
  - 4. Personal esencial
  - 5. Protección general de la IED en actividades de I+D
  - 6. Las medidas de los países de origen y la responsabilidad social empresarial
- B. Normas internacionales relativas a los derechos de propiedad internacional**
- C. Cooperación internacional en el campo de la I+D**

## **BIBLIOGRAFÍA**

### **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 2004. The Shift Towards Services* (New York and Geneva, 2004). 468 pages. Sales No. E.04.II.D.36.

UNCTAD, *World Investment Report 2004. The Shift Towards Services. Overview*. 54 pages (A, C, E, F, R, S). Document symbol: UNCTAD/WIR/2004 (Overview). Available free to charge.

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.II.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.

## 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,  
DC2-853  
United Nations  
New York, N.Y. 100 17  
Estados Unidos  
Tel.: ++1 212 963 8302 ó 1 800 253 9646  
Fax: ++1 212 963 3489  
Correo electrónico: [publications@un.org](mailto:publications@un.org)

United Nations Publications  
Sales and Marketing Section,  
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](mailto:unpubli@unog.ch)

INTERNET: [www.un.org/Pubs/sales.htm](http://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:

Khalil Hamdani  
Oficial Encargado  
División de la Inversión, la Tecnología y el Fomento de la Empresa  
United Nations Conference on Trade and Development  
Palais des Nations, despacho E-10052  
CH-1211 Ginebra 10, Suiza  
Tel.: ++41 22 907 4533  
Fax: ++41 22 907 0498  
Correo electrónico: [khalil.hamdani@unctad.org](mailto:khalil.hamdani@unctad.org)

INTERNET: [www.unctad.org/en/subsites/dite](http://www.unctad.org/en/subsites/dite)

## Cuestionario

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

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  
Oficina 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](http://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 o de | <input type="checkbox"/> |
| Organismo internacional | <input type="checkbox"/> | 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  De cierta utilidad  Sin interés
6. Sírvase indicar los tres aspectos que más le han gustado de la presente publicación y que son útiles para su trabajo:
- 
- 
7. Sírvase indicar los tres aspectos que menos le han gustado de la presente publicación:
- 
- 
8. En promedio, ¿qué utilidad tienen estas publicaciones para su trabajo personal?
- Muy útiles  De cierta utilidad  Sin valor
9. ¿Recibe usted con regularidad *Transnational Corporations* (antes *The CTC Reporter*), la revista que la División publica tres veces al año?
- Sí  No
- Si no la recibe, sírvase indicar a continuación si desea que le enviemos un ejemplar de muestra a las señas consignadas más arriba

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

---

---

10. Cómo o dónde consiguió usted esta publicación:

- |                           |                          |                          |                          |
|---------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|
| La compré                 | <input type="checkbox"/> | En un seminario o taller | <input type="checkbox"/> |
| Pedí un ejemplar gratuito | <input type="checkbox"/> | Envío por correo directo | <input type="checkbox"/> |
| De algún otro modo        | <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:

---

---