

Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo

**INFORME SOBRE LAS INVERSIONES  
EN EL MUNDO**

**2003** Las políticas de IED como impulsoras del  
desarrollo: Perspectivas nacionales e  
internacionales

**Panorama general**



**Naciones Unidas  
Nueva York y Ginebra, 2003**

## **Nota**

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

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

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

En los cuadros se han utilizado los símbolos siguientes:

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

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

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

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

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

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

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

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

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

UNCTAD/WIR/2003/Overview

GE.03-51793 (S) 060803 190803

## Expresiones de agradecimiento

El *Informe sobre las Inversiones en el Mundo 2003* ha sido preparado -bajo la orientación general de Karl P. Sauvant- por un equipo compuesto por Americo Beviglia Zampetti, Persephone Economou, Kumi Endo, Torbjörn Fredriksson, Masataka Fujita, Kálmán Kalotay, Michael Lim, Padma Mallampally, Abraham Negash, Hilary Nwokeabia, Ludger Odenthal, Miguel Pérez Ludeña, Kee Hwee Wee, Katja Weigl y Zbigniew Zimny. Se recibieron aportaciones de Rory Allan, Victoria Aranda, Douglas van den Berghe, Sirn Byung Kim, Anh-Nga Tran-Nguyen, Jörg Simon, James Xiaoning Zhan y Yong Zhang.

Para la labor de investigación se contó sobre todo con la colaboración de Mohamed Chiraz Baly, Bradley Boicourt, John Bolmer, Lizanne Martinez y Tadelles Taye. Participaron en distintas fases del *Informe de 2003* como pasantes Eva Oskam y Jeroen Dickhof. La producción del *Informe de 2003* corrió a cargo de Christopher Corbet, Lilian Mercado, Lynda Piscopo, Chantal Rakotondrainibe y Esther Valdivia-Fyfe. Los gráficos fueron realizados por Diego Oyarzún Reyes. Teresita Sabico se encargó de la publicación mediante microcomputadora. El *Informe de 2003* fue editado por Bruce Ross-Larson y Meta de Coquereaumont.

Sanjaya Lall y Peter Muchlinski fueron los principales consultores.

Para la elaboración del *Informe* se contó con las ideas aportadas por los asistentes a un Seminario Mundial celebrado en Ginebra en mayo de 2003, organizado en cooperación con el Foro de Políticas de Desarrollo de la Fundación Alemana para el Desarrollo Internacional, sobre el tema especial tratado en la edición de 2003 del *Informe*. Asistieron a ese seminario Florian Albuero, Sanchita Chatterjee, Benno Ferrarini, Susan Hayter, Yao-Su Hu, Datin Kaziah Abdul Kadir, Nagesh Kumar, Mariano Laplane, Howard Mann, Richard Newfarmer, Farooq Sobhan, M. Sornarajah y Miklos Szanyi.

También se recibieron aportaciones de Stanimir A. Alexandrov, Lorraine Eden, David Frans, Xing Houyuan, Mark Koulen, Julia Mikerova, Lilach Nachum, Roger Nellist, Assad Omer, Pedro Roffe, Pierre Sauvé, Frank Roger, Len Trevino y Rob van Tulder.

Durante las diversas fases de la preparación del *Informe* también se recibieron comentarios y aportaciones de Robert Anderson, Audo Araújo Faleiro, Yoko Asuyama, Vidayagiri Balasubramanyam, María Borga, Peter Brimble, Philip Brusick, Peter Buckley, José Durán, Richard Eglin, Roderick Floud, Rainer Geiger, Andrea Goldstein, Kathryn Gordon, Charles Gore, Jim Gunderson, Jeffrey Heinrich, Barry Herman, Pinfang Hong, Marie-France Houde, Anna Joubin-Bret, Joachim Karl, John Kline, Jesse Kreier, Tatjana Krylova, Sam Laird, Martha Lara, Don Lecraw, Robert Lipsey, Henry Loewendahl, Mina Mashayekhi, Raymond J. Mataloni, Anne Miroux, Hafiz Mirza, Juan Carlos Moreno Brid, Michael Mortimore, Peter Nunnenkamp, Herbert Oberhänsli, Sheila Page, Antonio Parra, Carlo Pettinato, Craig Parsons, Sol Picciotto, Gwenael Quere, Prasada Reddy, Lorraine Ruffing, Hassan Qaqaya, Maryse Roberts, Patrick Robinson, Rodrigo Sabbatini, Nicolo Gligo Sáenz, A. Edward Safarian, Magdolna Sass, Christoph H. Schreuer, Prakash Sethi, Angelika Sitz, Marjan Svetlicic, Taffere Tesfachew, Peter Utting, Thomas Wälde, Jörg Weber, Louis Wells, Gerald West y Christopher Wilkie. Asimismo se recibieron comentarios de delegados que asistieron al Grupo de Trabajo de la OMC sobre la Relación entre Comercio e Inversiones.

Prestaron también su concurso para la redacción del *Informe de 2003*, especialmente mediante el suministro de datos y otra información, numerosos funcionarios de bancos centrales, oficinas de estadística, organismos de promoción de las inversiones y otros organismos, y funcionarios de organizaciones internacionales y organizaciones no gubernamentales (ONG), así como ejecutivos de varias empresas. Hay que citar en especial a BusinessMap de Sudáfrica y a los participantes de la red OGEMID dirigida por Thomas Wälde, así como a la red de expertos de la UNCTAD en acuerdos internacionales sobre inversiones.

Para redactar el *Informe de 2003* se contó con el asesoramiento general de John H. Dunning, Asesor Económico Superior.

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

## ÍNDICE

	<i>Página</i>
Panorama general .....	1
<b>LA IED VUELVE A DISMINUIR, PERO DE MODO DESIGUAL</b>	
<i>Las corrientes de IED vuelven a disminuir en 2002 en un contexto de crecimiento económico débil</i> .....	1
<i>Las perspectivas siguen siendo poco halagüeñas para 2003, pero deberían mejorar después</i> .....	16
<i>Las políticas oficiales se están liberalizando más, con el ofrecimiento de más incentivos y el mayor acento en las estrategias de promoción</i> .....	17
<i>... así como la participación en más acuerdos sobre inversiones y comercio</i> .....	18
<i>Los patrones convergentes de vinculaciones mediante la IED y de acuerdos sobre inversiones y comercio están fomentando la formación de megabloques</i> .....	20
<b>LA POTENCIACIÓN DE LA DIMENSIÓN DEL DESARROLLO EN LOS ACUERDOS INTERNACIONALES SOBRE INVERSIONES</b>	
<i>Con el fin de que les ayuden a atraer la IED, los países conciertan cada vez más acuerdos internacionales sobre inversiones</i> .....	21
<i>... lo que, por su misma naturaleza, supone perder margen de maniobra para decidir la política de inversiones</i> .....	24

## ÍNDICE (continuación)

	<i>Página</i>
<i>El reto para los países en desarrollo es encontrar un equilibrio que permita tener en cuenta la dimensión del desarrollo</i> .....	25
<i>... al negociar los objetivos, estructura y aplicación de los AII</i> .....	26
<i>... y especialmente su contenido</i> .....	28
<i>... incorporando los objetivos del desarrollo a los acuerdos internacionales sobre inversiones</i> .....	29
<b>Anexo</b>	
<i>Informe sobre las Inversiones en el Mundo 2003 Las políticas de IED como impulsoras del desarrollo: Perspectivas nacionales e internacionales</i> .....	32
<i>Selección de publicaciones de la UNCTAD sobre las empresas transnacionales y las inversiones extranjeras directas</i> .....	38
<i>Cuestionario</i> .....	52
<b>Gráficos</b>	
1. Las 30 economías más afectadas por el descenso de la IED, 2002.....	4
2. Las 30 economías mayores receptoras de IED del mundo, 2002 .....	5
3. Montos acumulados de IED entre la Tríada y las economías en las cuales domina la IED proveniente de la Tríada, 2001 .....	23



## ÍNDICE (continuación)

*Página*

### **Cuadros**

1. Algunos indicadores de la IED y la producción internacional, 1982-2002.....	3
2. Las 25 principales ETN no financieras del mundo, clasificadas según el monto de sus activos en el extranjero, 2001 .....	6
3. Las 25 principales ETN no financieras de las economías en desarrollo, clasificadas según el monto de sus activos en el extranjero, 2001 .....	8
4. Las 25 principales ETN no financieras de la Europa central y oriental, clasificadas según el monto de sus activos en el extranjero, 2001 .....	10
5. Cambios introducidos en la legislación nacional sobre la IED, 1991-2002 .....	18

*Informe sobre las Inversiones en el Mundo 2003*

**Las políticas de IED como impulsoras del desarrollo:  
Perspectivas nacionales e internacionales**

**Panorama general**

---

---

**LA IED VUELVE A DISMINUIR, PERO DE MODO  
DESIGUAL**

*Las corrientes mundiales de IED vuelven a disminuir en 2002 en un  
contexto de crecimiento económico débil.*

Las entradas mundiales de IED disminuyeron en 2002 por segundo año consecutivo, con una caída del 20% y una cifra total de 651.000 millones de dólares, la más baja desde 1998 (cuadro 1). Las corrientes de IED disminuyeron en 108 economías de un total de 195 (véanse en los gráficos 1 y 2 las economías que sufrieron las mayores caídas de esas corrientes y las principales economías receptoras, respectivamente). Las causas principales que explican esas caídas fueron el lento crecimiento económico en la mayoría de los países del mundo y las perspectivas poco halagüeñas de recuperación, por lo menos a corto plazo. También influyeron mucho la caída de las cotizaciones bursátiles, los menores beneficios de las empresas, el ritmo más pausado de las reestructuraciones empresariales en algunos sectores y la conclusión de las privatizaciones en algunos países. En la disminución global de las corrientes de IED tuvo un peso enorme la fuerte reducción del valor total de las fusiones y adquisiciones transfronterizas (FAS). El número de FAS disminuyó de la cifra récord de 7.894 operaciones en 2000 a 4.493 en 2002, y su valor medio de 145 millones de dólares en 2000 a 82 millones en 2002. El número de FAS de un monto superior a los 1.000 millones de dólares descendió de 175 en 2000 a sólo 81 en 2002, también la cifra más baja desde 1998.

En lo que se refiere a las mayores empresas transnacionales (ETN), la mayoría de los indicadores del tamaño de sus operaciones en el extranjero acusaron ligeras disminuciones en 2001 (el último año

para el que se dispone de datos) cuando comenzó el descenso de las corrientes de IED. A pesar del estallido de la burbuja en el mercado de las tecnologías de la información y la comunicación, no ha habido ningún cambio importante en la composición por sectores de la IED, ni tampoco en la clasificación de las 100 mayores ETN del mundo (véanse en el cuadro 2 las 25 principales empresas de ese grupo), las 50 mayores ETN de países en desarrollo (véanse en el cuadro 3 las 25 principales empresas de este grupo) y las 25 principales ETN de la Europa central y oriental (cuadro 4).

La disminución de la IED en 2002 fue desigual según las distintas regiones y países. También lo fue sectorialmente: las corrientes hacia la industria y los servicios disminuyeron, mientras que aumentaron las que se dirigieron al sector primario. Las inversiones en participaciones accionariales y los préstamos intraempresariales, componentes ambos de la IED, disminuyeron más que las ganancias reinvertidas. La IED que entró en las economías receptoras por concepto de FAS se redujo más que las inversiones en nuevas instalaciones. Geográficamente, tanto las corrientes con destino a los países desarrollados como las dirigidas a los países en desarrollo disminuyeron un 22% (a 460.000 millones y 162.000 millones de dólares, respectivamente). A dos países, los Estados Unidos y el Reino Unido, les correspondió la mitad de la disminución en los países que tuvieron un volumen menor de entradas. Entre las regiones en desarrollo la más afectada fue América Latina y el Caribe, pues sufrió su tercera disminución anual consecutiva de las entradas de IED, con una caída del 33% en 2002. África registró una disminución del 41%, pero, si se tienen en cuenta las entradas excepcionales de IED en 2001, la región no sufrió reducción alguna. Las entradas de IED en Asia y el Pacífico fueron las que menos disminuyeron de todo el mundo en desarrollo porque China, con una cifra récord de entradas de 53.000 millones de dólares, pasó a ser el mayor país receptor de IED del mundo. La Europa central y oriental fue la que tuvo el mejor resultado de todas las regiones, ya que sus entradas de IED aumentaron a la cifra récord de 29.000 millones de dólares.

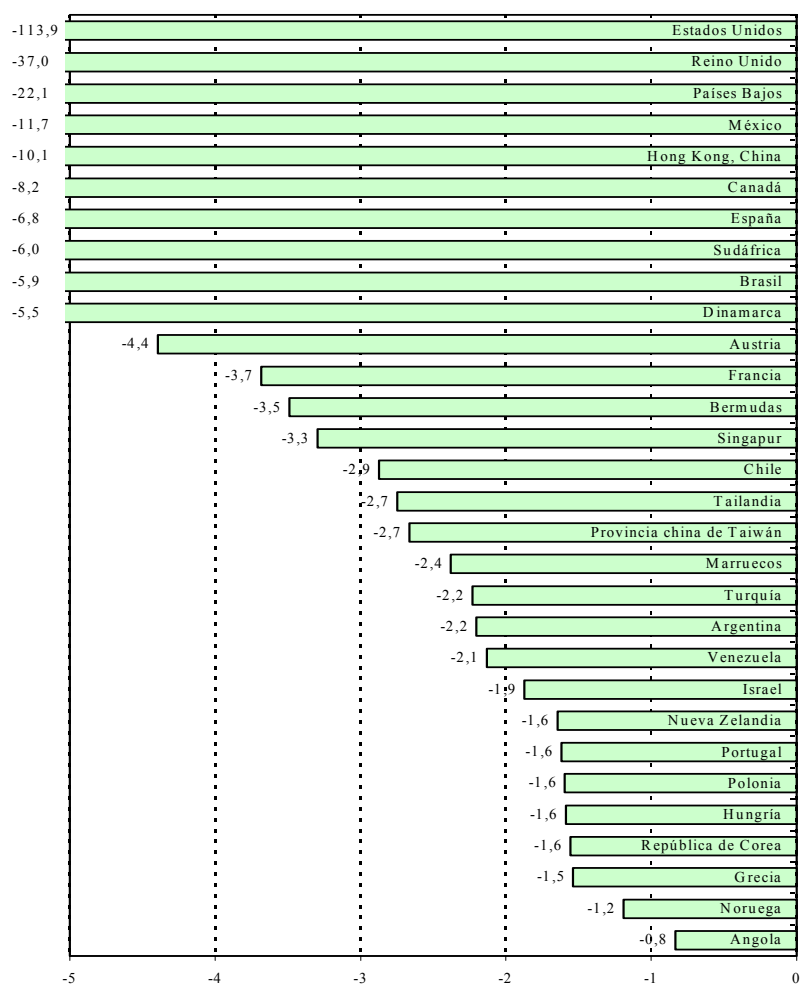
**Cuadro 1. Algunos indicadores de la IED y la producción internacional, 1982-2002**  
(En miles de millones de dólares y en porcentaje)

Concepto	Valor a precios corrientes (En miles de millones de dólares)			Tasa de crecimiento anual (En porcentaje)							
	1982	1990	2002	1986-	1991-	1996-	2000	1999	2000	2001	2002
				1990	1995	1996-					
Entradas de IED	59	209	651	23,1	21,1	40,2	57,3	29,1	-40,9	-21,0	
Salidas de IED	28	242	647	25,7	16,5	35,7	60,5	9,5	-40,8	-9,0	
Monto acumulado de las entradas de IED	802	1.954	7.123	14,7	9,3	17,2	19,4	18,9	7,5	7,8	
Monto acumulado de las salidas de IED	595	1.763	6.866	18,0	10,6	16,8	18,2	19,8	5,5	8,7	
Fusiones y adquisiciones transfronterizas	..	151	370	25,9	24,0	51,5	44,1	49,3	-48,1	-37,7	
Ventas de las filiales en el extranjero	2.737	5.675	17.685	16,0	10,1	10,9	13,3	19,6	9,2	7,4	
Producto bruto de las filiales en el extranjero	640	1.458	3.437	17,3	6,7	7,9	12,8	16,2	14,7	6,7	
Activos totales de las filiales en el extranjero	2.091	5.899	26.543	18,8	13,9	19,2	20,7	27,4	4,5	8,3	
Exportaciones de las filiales en el extranjero	722	1.197	2.613	13,5	7,6	9,6	3,3	11,4	-3,3	4,2	
Puestos de trabajo de las filiales en el extranjero (en miles)	19.375	24.262	53.094	5,5	2,9	14,2	15,4	16,5	-1,5	5,7	
PIB (a precios corrientes)	10.805	21.672	32.227	10,8	5,6	1,3	3,5	2,6	-0,5	3,4	
Formación bruta de capital fijo	2.286	4.819	6.422	13,4	4,2	1,0	3,5	2,8	-3,9	1,3	
Ingresos por concepto de regalías y cánones	9	30	72	21,3	14,3	6,2	5,7	8,2	-3,1	..	
Exportaciones de bienes y servicios no imputables a factores	2.053	4.300	7.838	15,6	5,4	3,4	3,3	11,4	-3,3	4,2	

Fuente: UNCTAD, *World Investment Report 2003. FDI Policies for Development: National and International Perspectives*, cuadro 1.1, pág. 3.

**Gráfico 1. Las 30 economías más afectadas por el descenso de la IED, 2002**

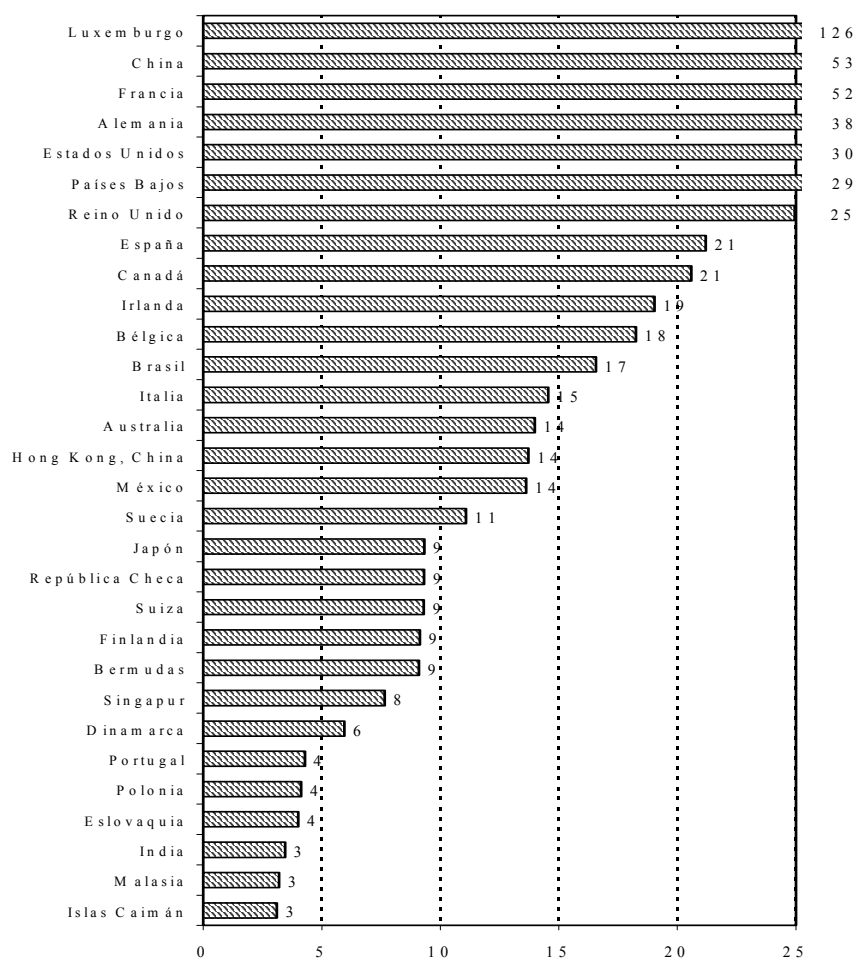
(Disminución en valor absoluto de las entradas de la IED  
en miles de millones de dólares)



*Fuente:* Base de datos de la UNCTAD sobre la IED y las ETN,  
<http://www.unctad.org/fdistatistics>.

**Gráfico 2. Las 30 economías mayores receptoras de IED del mundo, 2002**

(En miles de millones de dólares)



Fuente: Base de datos de la UNCTAD sobre la IED y las ETN;  
<http://www.unctad.org/fdistatistics>.

**Cuadro 2. Las 25 principales ETN no financieras del mundo, clasificadas según el monto de sus activos en el extranjero, 2001<sup>a</sup>**  
(En millones de dólares y número de trabajadores)

Clasificación en 2001:		Clasificación en 2000:		Empresa	Economía de origen	Sector	Activos		Ventas		Número de trabajadores		
Activos en el extranjero	ITN <sup>a</sup>	Activos en el extranjero	ITN <sup>a</sup>				En el extranjero	Total	En el extranjero	Total	En el extranjero	Total	ITN <sup>a</sup> (%)
1	14	1	15	Vodafone	Reino Unido	Telecomunicaciones	187.792	207.458	24.602	32.744	56.430	67.178	83,2
2	83	2	73	General Electric	Estados Unidos	Equipo eléctrico y electrónico	180.031	495.210	39.914	125.913	152.000	310.000	39,0
3	16	7	24	BP	Reino Unido	Expl./ref./distr. de petróleo	111.207	141.158	141.225	175.389	90.500	110.150	80,5
4	36	4	42	Vivendi Universal	Francia	Diversificada	91.120	123.156	29.652	51.423	256.725	381.504	66,3
5	82	-	-	Deutsche Telekom AG	Alemania	Telecomunicaciones	90.657	145.802	11.836	43.309	78.722	257.058	40,0
6	39	3	30	Exxonmobil Corporation	Estados Unidos	Expl./ref./distr. de petróleo	89.426	143.174	145.814	209.417	61.148	97.900	64,8
7	85	38	85	Ford Motor Company	Estados Unidos	Automóvil	81.169	276.543	52.983	162.412	188.919	354.431	38,4
8	87	5	84	General Motors	Estados Unidos	Automóvil	75.379	323.969	45.256	177.260	148.000	365.000	29,8
9	48	6	46	Royal Dutch/Shell Group	Reino Unido/ Países Bajos	Expl./ref./distr. de petróleo	73.492	111.543	72.952	135.211	52.109	89.939	59,3
10	22	19	62	TotalFinaElf	Francia	Expl./ref./distr. de petróleo	70.030	78.500	74.647	94.418	69.037	122.025	74,9
11	19	15	23	Suez	Francia	Electricidad, gas y agua	69.345	79.280	29.919	37.975	128.750	188.050	78,2
12	47	8	80	Toyota Motor Corporation	Japón	Automóvil	68.400	144.793	59.880	108.808	186.911	246.702	59,3
13	63	10	47	Fiat Spa	Italia	Automóvil	48.749	89.264	24.860	52.002	103.565	198.764	51,5
14	52	9	55	Telefónica SA	España	Telecomunicaciones	48.122	77.011	14.303	27.775	93.517	161.527	57,3

Clasificación en 2001:		Clasificación en 2000:		Empresa	Economía de origen	Sector	Activos		Ventas		Número de trabajadores		ITN <sup>a</sup> (%)
Activos en el extranjero	ITN <sup>a</sup>	Activos en el extranjero	ITN <sup>a</sup>				En el extranjero	Total	En el extranjero	Total	En el extranjero	Total	
15	51	12	23	Volkswagen Group	Alemania	Automóvil	47.480	92.520	57.426	79.376	157.579	324.413	57,4
16	57	13	93	ChevronTexaco Corp.	Estados Unidos	Expl./ref./distr. de petróleo	44.943	77.572	57.673	104.409	35.569	67.569	55,3
17	38	14	52	Hutchison Whampoa Ltd	Hong Kong, China	Diversificada	40.989	55.281	6.092	11.415	53.478	77.253	65,6
18	12	17	11	News Corporation	Australia	Medios de comunicación	35.650	40.007	13.880	15.087	24.700	33.800	84,7
19	44	29	43	Honda Motor Co Ltd	Japón	Automóvil	35.257	52.056	40.088	55.955	59.000	120.600	62,8
20	86	23	77	E.On	Alemania	Electricidad, gas y agua	33.990	87.755	22.744	71.419	64.285	151.953	37,6
21	21	18	4	Nestlé SA	Suiza	Alimentos y bebidas	33.065	55.821	34.704	50.717	223.324	229.765	75,0
22	81	61	86	RWE Group <sup>l</sup>	Alemania	Electricidad, gas y agua	32.809	81.024	23.151	58.039	65.609	155.634	40,8
23	65	11	57	IBM	Estados Unidos	Equipo eléctrico y electrónico	32.800	88.313	50.651	85.866	173.969	319.876	50,2
24	4	24	3	ABB	Suiza	Maquinaria y equipo	30.586	32.305	18.876	19.382	148.486	156.865	95,6
25	35	37	49	Unilever	Reino Unido/Países Bajos	Diversificada	30.529	46.922	28.675	46.803	204.000	279.000	66,5

Fuente: UNCTAD, *World Investment Report 2003: FDI Policies for Development: National and International Perspectives*, cuadro A.I.1 del anexo.

<sup>a</sup> ITN es la abreviatura del "índice de transnacionalización". Este índice 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.



**Cuadro 3. Las 25 principales ETN no financieras de las economías en desarrollo, clasificadas según el monto de sus activos en el extranjero, 2001**  
(En millones de dólares y número de trabajadores)

Clasificación según:				Activos		Ventas		Número de trabajadores		ITN <sup>a</sup> (%)	
Activos en el extranjero	ITN <sup>a</sup>	Empresa	Economía de origen	Sector	En el extranjero	Total	En el extranjero	Total	En el extranjero		Total
1	12	Hutchison Whampoa Limited	Hong Kong, China	Diversificada	40.989	55.281	6.092	11.415	53.478	77.253	65,6
2	11	Singtel Ltd.	Singapur	Telecomunicaciones	15.594	19.108	1.362	4.054	17.574	21.535	65,6
3	9	Cemex S.A.	México	Productos minerales no metálicos	12.645	16.282	4.390	6.730	17.449	25.519	70,4
4	22	LG Electronics Inc.	Corea, República de	Equipo eléctrico y electrónico	11.561	20.304	10.009	22.528	21.017	42.512	50,3
5	41	Petróleos de Venezuela	Venezuela	Expl./ref./distr. de petróleo	7.964	57.542	19.801	46.250	5.480	46.425	22,8
6	42	Petronas - Petroliam Nasional Berhad	Malasia	Expl./ref./distr. de petróleo	7.877	37.933	5.359	17.681	4.006	25.724	22,2
7	45	New World Development Co., Ltd.	Hong Kong, China	Diversificada	4.715	16.253	565	2.933	800	26.100	17,1
8	4	Neptune Orient Lines Ltd.	Singapur	Transporte y almacenamiento	4.674	4.951	2.970	4.737	10.412	11.777	81,8
9	16	Citic Pacific Ltd.	Hong Kong, China	Diversificada	4.184	7.798	1.109	2.212	7.354	11.733	55,5
10	14	Jardine Matheson Holdings Ltd	Hong Kong, China	Diversificada	4.080	7.166	6.297	9.413	62.629	110.000	60,3
11	28	Samsung Electronics Co., Ltd.	Corea, República de	Equipo eléctrico y electrónico	3.840	41.692	25.112	37.155	23.953	73.682	36,4
12	2	Guangdong Investment Ltd.	Hong Kong, China	Diversificada	3.694	4.042	854	932	6.869	7.641	91,0
13	5	Shangri-La Asia Ltd.	Hong Kong, China	Hoteles y moteles	3.606	4.565	458	560	13.033	16.500	79,9

<b>Clasificación según:</b>				<b>Activos</b>		<b>Ventas</b>		<b>Número de trabajadores</b>		<b>ITN<sup>a</sup></b>	
Activos en el extranjero	ITN <sup>a</sup>	Empresa	Economía de origen	Sector	En el extranjero	Total	En el extranjero	Total	En el extranjero		Total
14	10	Sappi Limited	Sudáfrica	Papel	3.463	4.504	3.223	4.184	10.429	18.231	70,4
15	46	Hyundai Motor Company	Corea, República de	Automóvil	3.210	33.216	6.943	33.199	5516	91.958	12,2
16	8	Flextronics International Ltd.	Singapur	Equipo eléctrico y electrónico	2.983	4.115	5.363	6.691	50734	70.000	75,0
17	13	City Developments Ltd.	Singapur	Hoteles	2.870	6.454	857	1.302	11.457	14.337	63,4
18	44	Samsung Corporation	Corea, República de	Equipo eléctrico y electrónico	2.800	9.400	5.800	32.300	..	4.164	17,4
19	26	China National Chemicals, Imp. & Exp. Corp.	China	Diversificada	2.788	4.928	9.145	16.165	350	7.950	39,2
20	18	South African Breweries Plc	Sudáfrica	Alimentos y bebidas	2.785	4.399	2.433	4.364	15.450	33.230	55,2
21	34	América Móvil	México	Telecomunicaciones	2.323	10.137	919	4.385	7.142	14.786	30,7
22	31	Pérez Companc	Argentina	Expl./ref./distr. de petróleo	2.154	6.244	471	1.655	1.182	3.427	32,5
23	3	Guangzhou Investment Company Ltd.	Hong Kong, China	Papel	2.129	2.559	362	433	12.920	13.120	88,4
24	49	Taiwan Semiconductor Manufacturing Co Lt	Taiwan, Provincia china de	Equipo eléctrico y electrónico	2.033	10.446		3.751	..	13.669	7,0
25	1	First Pacific Company Ltd.	Hong Kong, China	Equipo eléctrico y electrónico	2.007	2.046	1.852	1.852	47.998	48.046	99,3

Fuente: UNCTAD, *World Investment Report 2003: FDI Policies for Development: National and International Perspectives*, cuadro A.I.2 del anexo.

<sup>a</sup> ITN es la abreviatura del "índice de transnacionalización". Este índice 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

Cuadro 4. Las 25 principales ETN no financieras de la Europa central y oriental, clasificadas según el monto de sus activos en el extranjero, 2001

(En millones de dólares y número de trabajadores)

Clasificación según:		Empresa	Economía de origen	Sector	Activos		Ventas		Número de trabajadores		ITN <sup>a</sup> (%)
Activos en el extranjero	ITN <sup>a</sup>				En el extranjero	Total	En el extranjero	Total	En el extranjero	Total	
1	10	Lukoil Oil Co.	Federación de Rusia	Petróleo y gas natural	5.830,0	15.859,0	8.771,0	14.892,0	13.000	140.000	35,0
2	4	Novoship Co.	Federación de Rusia	Transporte	998,9	1.133,6	302,3	392,1	85	6.976	55,5
3	1	Latvian Shipping Co.	Letonia	Transporte	..	491,2	..	172,9	1.313	1.762	77,7
4	5	Pliva Group	Croacia	Productos farmacéuticos	281,1	967,6	477,3	632,2	2.900	7.208	48,3
5	25	Hrvatska Elektroprivreda d.d.	Croacia	Energía	272,0	2.357,0	8,0	775,0	-	15.071	4,2
6	2	Primorsk Shipping Co.	Federación de Rusia	Transporte	267,3	437,9	114,9	145,7	1.305	2.629	63,2
7	7	Gorenje Group	Eslovenia	Aparatos domésticos	231,5	486,1	475,4	661,3	670	8.186	42,6
8	6	Krka d.d.	Eslovenia	Productos farmacéuticos	190,8	476,6	235,4	296,0	595	3.520	45,5
9	15	Far Eastern Shipping Co.	Federación de Rusia	Transporte	123,0	377,0	101,0	318,0	233	5.608	22,8
10	21	Mercator d.d.	Eslovenia	Comercio minorista	112,7	868,5	53,0	1.171,5	1.279	13.692	8,9
11	20	MOL Hungarian Oil and Gas Plc.	Hungría	Petróleo y gas natural	95,9	3.243,2	819,2	3.850,0	776	15.218	9,8
12	14	Podravka Group	Croacia	Alimentos y bebidas/productos farmacéuticos	69,3	357,2	134,3	303,5	790	6.885	25,0
13	22	Petrol Group	Eslovenia	Petróleo y gas natural	66,9	478,4	80,0	1.22,8	24	1.572	7,5
14	3	Zalakerámia Rt.	Hungría	Productos de arcilla y materiales refractarios	65,0	120,0	39,0	64,0	1.889	2.921	59,9
15	19	Richter Gedeon Ltd.	Hungría	Productos farmacéuticos	55,9	496,5	43,5	309,6	884	5.007	14,3
16	11	Malév Hungarian Airlines Ltd. <sup>b</sup>	Hungría	Transporte	41,4	187,0	299,0	383,4	49	2.952	33,9

Clasificación según:											
Activos en el extranjero	ITN <sup>a</sup>	Empresa	Economía de origen	Sector	Activos		Ventas		Número de trabajadores		ITN <sup>a</sup> (%)
					En el extranjero	Total	En el extranjero	Total	En el extranjero	Total	
17	17	Intereuropa d.d.	Eslovenia	Comercio	34,0	200,0	25,0	163,0	662	2.230	20,7
18	12	Lek d.d.	Eslovenia	Productos farmacéuticos	28,1	332,4	219,7	281,2	252	2.663	32,0
19	24	Petrom SA National Oil Co. <sup>b</sup>	Rumania	Petróleo y gas natural	28,0	3.151,0	303,0	2.423,0	149	77.630	4,5
20	13	Croatia Airlines d.d.	Croacia	Transporte	26,3	328,4	90,4	141,8	63	977	26,1
21	23	Merkur d.d.	Eslovenia	Comercio	26,1	397,9	44,8	436,7	89	2.824	6,7
22	9	Budimex Capital Group	Polonia	Construcción	23,8	372,6	50,4	610,0	1.076	1.189	35,0
23	8	BLRT Grupp AS	Estonia	Construcción naval	22,6	83,7	31,5	83,8	1.521	3.415	36,4
24	16	Iskraemeco d.d.	Eslovenia	Maquinaria eléctrica	19,0	86,5	32,8	115,0	267	2.114	21,0
25	18	Tiszai Vegyi Kombinát Ltd.	Hungría	Productos químicos	16,6	462,5	245,6	489,9	182	2.987	19,9
Promedios					373,2	1.350,1	525,2	1.209,4	1.252	13.409	30,3
Variación con respecto a 2000 (en porcentaje)					15,2	9,7	8,8	1,6	-10,6	-5,3	-1,9

Fuente: UNCTAD, *World Investment Report 2003. FDI Policies for Development: National and International Perspectives*, cuadro A.I.3 del anexo.

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

<sup>b</sup> Datos de 2000.

Las principales novedades por regiones fueron las siguientes:

- Hubo una disminución apreciable de las entradas de IED con destino a los países desarrollados, que fue acompañada de una reducción continuada de las inversiones empresariales, de bajas de los precios de las acciones y de una ralentización de la consolidación de las actividades en ciertos sectores, influido todo ello por la mala coyuntura económica. En varios países los reembolsos de préstamos intraempresariales contribuyeron a que las corrientes de IED fueran menores. Por ejemplo, una gran parte de la disminución de estas corrientes en los Estados Unidos se debió a los reembolsos de préstamos por filiales extranjeras a sus compañías matrices, quizá para aprovechar los tipos de interés más bajos en los Estados Unidos y también por otras razones (entre ellas, mejorar la relación deuda/recursos propios de las compañías matrices). La característica más notable de la disminución de la IED en los países desarrollados fue la fuerte caída de las FAS transfronterizas, especialmente en los Estados Unidos y el Reino Unido. En conjunto, las entradas de IED disminuyeron en 16 de los 26 países desarrollados. Alemania, Australia, Finlandia y el Japón fueron los países con mayores entradas de IED en 2002.

Las salidas de IED de los países desarrollados también disminuyeron en 2002, situándose en 600.000 millones de dólares; la caída se produjo sobre todo en Francia, los Países Bajos y el Reino Unido. Las salidas de IED de Austria, los Estados Unidos, Grecia, Finlandia, Noruega y Suecia aumentaron. Tanto por lo que hace a las salidas como a las entradas Luxemburgo encabezó la lista de los principales países receptores y de origen (por razones especiales). Las perspectivas para 2003 dependen del vigor de la recuperación económica, la confianza de los inversores y la reanudación de las FAS transfronterizas.

---

Dado que muchas ETN siguen aplicando estrategias prudentes de crecimiento y consolidación, las FAS no muestran aún mucho dinamismo. Como grupo, es muy poco probable que los países desarrollados mejoren sus cifras de IED en 2003.

- África sufrió una caída espectacular de las entradas de IED, de 19.000 millones de dólares en 2001 a 11.000 millones en 2002, pero esto se debió a unas entradas excepcionalmente elevadas en 2001 (2 FAS en Sudáfrica y Marruecos, que no se repitieron en 2002). Las corrientes con destino a 23 de los 53 países del continente disminuyeron. La IED en la industria del petróleo siguió siendo la dominante. Angola, Argelia, el Chad, Nigeria y Turquía se llevaron más de la mitad de las entradas de 2002. Sólo empresas sudafricanas hicieron inversiones cuantiosas en el extranjero. La exploración de petróleo por importantes ETN en varios países ricos en petróleo hace que las perspectivas para 2003 de las entradas de IED sean más prometedoras.
- La región de Asia y el Pacífico tampoco escapó a la disminución general de las entradas de IED en 2002. En esta región disminuyeron por segundo año consecutivo, de 107.000 millones de dólares en 2001 a 95.000 millones en 2002, aunque la disminución fue desigual según las subregiones, los países y los sectores. Todas las subregiones, excepto el Asia central y el Asia meridional, recibieron menos entradas de IED que en 2001. Las corrientes hacia 31 de las 57 economías de la región disminuyeron. No obstante, varios países recibieron corrientes considerablemente mayores. Las corrientes intrarregionales de inversiones, sobre todo en el Asia sudoriental y el Asia nororiental, siguieron siendo elevadas, en parte como consecuencia de la relocalización de actividades de producción, la expansión de las redes regionales de producción y la continuación de los planes de integración económica regional. La IED en la industria

electrónica volvió a disminuir a causa de la racionalización de las actividades de producción en la región y de los ajustes hechos para adaptarse a la atonía de la demanda mundial. Aunque las perspectivas a largo plazo de que aumenten las corrientes de IED hacia la región siguen siendo prometedoras, a corto plazo son inciertas.

- En América Latina y el Caribe las corrientes de IED disminuyeron por tercer año consecutivo, de 84.000 millones de dólares en 2001 a 56.000 millones, disminución que afectó a todas las subregiones y a 28 de las 40 economías de la región. Una serie de factores específicos de esta región contribuyeron a esa disminución, sobre todo la aguda crisis económica de la Argentina y las incertidumbres económicas y políticas en varios otros países. El sector de los servicios fue el más afectado por la disminución. La IED en las industrias manufactureras mostró ser muy estable, sin apenas cambio alguno, a pesar de la contracción de la actividad económica en el principal país de destino de las exportaciones de la región, los Estados Unidos, y la creciente relocalización de actividades intensivas en trabajo en Asia. Se prevé que la IED vuelva a alcanzar el mismo nivel en 2003 y que después de este año comience a aumentar.
- La Europa central y oriental volvió a seguir un curso contrario a la tendencia general al alcanzar un nuevo máximo de 29.000 millones de dólares de entradas de IED, en comparación con 25.000 millones en 2001. Sin embargo, ese incremento ocultó tendencias dispares, pues la IED disminuyó en diez países y aumentó en nueve. Las corrientes de IED también fueron diferentes según los sectores, y así la industria del automóvil obtuvo una buena cifra de entradas, mientras que la industria electrónica se encontró con problemas. Además se manifestó la tendencia de las empresas (incluidas las filiales de empresas

---

extranjeras) en varios países de la Europa central y oriental, sobre todo los escogidos para ingresar en la UE, a abandonar actividades de producción basadas en la utilización de mano de obra no cualificada y a iniciar actividades de mayor valor añadido, aprovechando el nivel de educación de la población activa local. Estimuladas por el repunte de las corrientes con destino a la Federación de Rusia y alimentadas por el impulso derivado de la ampliación de la UE, las entradas de IED en la región probablemente aumentarán todavía más en 2003. De los dos factores que alientan esta tendencia, el repunte de la IED con destino a la Federación de Rusia parece ser más frágil a medio y largo plazo que el estímulo derivado de la ampliación de la UE. No obstante, a corto plazo, ambos factores están ayudando a superar el impacto de la conclusión de los programas de privatizaciones y la ralentización del crecimiento del PIB esperada en algunos de los principales países de la Europa central y oriental.

El Índice de las entradas efectivas de IED de la UNCTAD clasifica los países según el monto de la IED que reciben en proporción al tamaño de su economía, y viene expresado por la relación entre la parte porcentual del país en las entradas mundiales de IED y la parte que le corresponde del PIB mundial. Según el Índice para 1999-2001 Bélgica y Luxemburgo volvieron a ocupar los primeros puestos del pelotón de cabeza. De los 20 países que integran el pelotón de cabeza, 6 son industrializados, 2 son "tigres" económicos del Asia oriental, 3 son economías en transición y los 9 restantes son economías en desarrollo, incluidas 3 del África subsahariana. El Índice del potencial de atracción de la IED de la UNCTAD para 1999-2001, que mide el potencial -basado en una serie de variables estructurales- de los países para atraer la IED, arroja que 16 de los 20 principales países son países desarrollados y 4 de ellos "tigres" del Asia oriental con economías maduras.

Muchas economías industriales, economías en vías de industrialización y economías avanzadas en transición están en el



*pelotón de cabeza* (con un potencial alto de atracción y unas entradas efectivas elevadas de IED), mientras que la mayoría de las economías pobres (o inestables) integran el *pelotón de cola* (con a la vez un potencial bajo y unas entradas efectivas bajas de IED). Los países que componen el grupo de *economías por encima de su potencial* (con un potencial bajo de atracción de IED y, en cambio, unas entradas efectivas elevadas de IED) son el Brasil, Kazajstán y Viet Nam. Los países que forman el grupo de las *economías por debajo de su potencial* (con un potencial alto de atracción de IED y, sin embargo, unas entradas efectivas bajas de IED) son Australia, los Estados Unidos, Italia, el Japón, la Provincia china de Taiwan y la República de Corea.

*Las perspectivas siguen siendo poco halagüeñas para 2003, pero deberían mejorar después.*

Considerando todos los factores, la UNCTAD predice que las corrientes de IED se estabilizarán en 2003. Las dirigidas a los países en desarrollo y los países desarrollados probablemente volverán a situarse en cifras comparables a las de 2002, mientras que las corrientes con destino a la Europa central y oriental es posible que sigan aumentando. A más largo plazo, ya en 2004, las corrientes mundiales deberían repuntar y recuperar la tendencia a crecer. Las perspectivas de incremento en el futuro dependen de factores de orden macroeconómico y microeconómico y también institucional.

Las fuerzas económicas fundamentales que estimulan el crecimiento de la IED siguen siendo prácticamente las mismas. La intensa competencia continúa forzando a las ETN a invertir en nuevos mercados y a buscar el acceso a recursos naturales y factores de producción baratos. El que estas fuerzas traigan consigo corrientes mucho mayores de IED a medio plazo dependerá de la recuperación del crecimiento económico mundial y de la reanimación de los mercados bursátiles, así como de que vuelva a haber más FAS transfronterizas. Las privatizaciones también pueden influir. Las políticas con respecto a la IED continúan siendo más favorables, y la

---

negociación de nuevos acuerdos bilaterales y regionales podría proporcionar un entorno más propicio a las inversiones transfronterizas.

Los resultados de las encuestas entre las ETN y los organismos de promoción de inversiones (OPI) realizadas por la UNCTAD y otras organizaciones pintan un panorama optimista a medio plazo. Los OPI de países en desarrollo son mucho más optimistas que sus homólogos de países desarrollados. Se prevé también que los países en desarrollo muestren un mayor dinamismo en lo que se refiere a las salidas de IED. Los OPI esperan que las inversiones en nuevas instalaciones adquieran mayor importancia como modo de entrada, especialmente en los países en desarrollo y en los de la Europa central y oriental. Se pronostica que el turismo y las telecomunicaciones serán la punta de lanza de la recuperación.

*Las políticas oficiales se están liberalizando más, con el ofrecimiento de más incentivos y el mayor acento en las estrategias de promoción...*

Ante la disminución de las entradas de IED muchos gobiernos aceleraron la liberalización de la legislación sobre la IED, y de los 248 cambios introducidos en 2002 por 70 países en sus leyes en la materia, 236 sirvieron para facilitar la IED (véase el cuadro 5). Asia es una de las regiones receptoras que han liberalizado con más rapidez las leyes en este campo. Aumenta el número de países, en particular en América Latina y el Caribe, que, además de abrir su economía a la inversión extranjera, están adoptando estrategias de atracción y promoción más precisas y selectivas.

Los incentivos financieros y las rivalidades por adjudicarse grandes proyectos de IED han aumentado con la intensificación de la competencia. Los OPI, cuyo número ha crecido rápidamente en los últimos años, están dedicando más recursos a seleccionar inversores en nuevas instalaciones y a montar servicios de asistencia y apoyo a los inversores ya presentes en el país.

... así como la participación en más acuerdos sobre inversiones y comercio.

Aumenta el número de países que celebran tratados bilaterales sobre inversiones (TBI) y tratados sobre doble imposición (TDI), como parte de una tendencia a más largo plazo, y no solamente como reacción ante el descenso de la IED. En 2002 76 países celebraron 82 TBI y 64 firmaron 68 TDI. Muchos países están celebrando TBI con países de su propia región con el fin de fomentar la IED intrarregional. Por ejemplo, una serie de países de Asia y el Pacífico eran partes en 45 TBI, incluidos diez firmados con otros países de la misma región.

Cuadro 5

Cambios introducidos en la legislación nacional sobre la IED, 1991-2002

Concepto	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
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
Número de cambios introducidos	82	79	102	110	112	114	151	145	140	150	208	248
de los cuales:												
Más favorables a la IED	80	79	101	108	106	98	135	136	131	147	194	236
Menos favorables a la IED	2	-	1	2	6	16	16	9	9	3	14	12

Fuente: UNCTAD, *World Investment Report 2003. FDI Policies for Development: National and International Perspectives*, cuadro I.8.

También ha habido un aumento del número de acuerdos sobre comercio y sobre inversiones. Muchos de los últimos acuerdos sobre comercio contienen cláusulas que se refieren directa o indirectamente a las inversiones, una tendencia manifiestamente diferente de lo que ocurría con los anteriores acuerdos de comercio bilaterales y regionales. Dentro del grupo de los países desarrollados el mayor número de esos acuerdos los celebró la UE, principalmente con socios comerciales de la Europa central y oriental y del Mediterráneo. La ampliación de la UE como consecuencia de la adhesión de diez nuevos miembros en 2004 y las próximas negociaciones de acuerdos de asociación económica entre la UE y los Estados de África, el

---

Caribe y el Pacífico podrían influir también en las entradas de IED en las regiones respectivas.

En Asia y el Pacífico el número de esos acuerdos ha aumentado rápidamente, con el triple propósito de aumentar la competitividad, atraer mayores cantidades de IED y hacer frente mejor a los problemas que se derivan de una competencia más intensa. La ASEAN se sitúa a la cabeza en la firma de esos acuerdos. En América Latina y el Caribe el TLCAN ha sido el ejemplo más destacado, pues ha estimulado el aumento de las corrientes de IED, especialmente hacia las actividades de montaje de artículos manufacturados destinados al mercado estadounidense. El Área de Libre Comercio de las Américas, en curso de negociación, podría ampliar el acceso a los mercados, ya que fomentaría la IED con fines de mejora de la eficiencia. En África los progresos que se han hecho con vistas a la creación de áreas de libre comercio que funcionen verdaderamente han sido lentos, aunque se han celebrado varios acuerdos, en su mayoría de ámbito subregional. La Ley estadounidense para el fomento del crecimiento y las oportunidades en África (que no es un acuerdo de libre comercio sino un sistema unilateral de preferencias comerciales) puede contribuir a incrementar el comercio y las inversiones en la región.

A los países de la Europa central y oriental que van a ingresar en la UE se les plantea el problema de armonizar sus leyes sobre la IED con las normas reguladoras de la UE, con el doble propósito de adaptar sus leyes a estas normas y explotar al máximo las ventajas que ofrecen los diversos instrumentos de la UE, tales como los fondos regionales de desarrollo. El éxito que tengan los países que ingresarán en la UE en realizar los ajustes necesarios para poder ser miembros de la UE dependerá también de que sean capaces de establecer y desarrollar las instituciones indispensables para administrar y canalizar debidamente los diversos fondos que van a recibir de las distintas fuentes comunitarias europeas para ayudarles a desarrollarse económicamente. Los países que no ingresarán aún en la UE afrontan el reto de actualizar y modernizar sus sistemas de promoción de la IED con objeto de optimizar los beneficios potenciales que les supone

el estar situados en una "nueva frontera" para recibir la IED con fines de mejora de la eficiencia y así tratar de atraer empresas que escojan trasladar su actividad a emplazamientos de costos más bajos en la Europa central y oriental.

*Los patrones convergentes de vinculaciones mediante la IED y de acuerdos sobre inversiones y comercio están fomentando la formación de megabloques.*

El monto acumulado mundial de IED, propiedad de unas 64.000 ETN que permite a éstas controlar a 870.000 filiales en el extranjero, aumentó un 10% en 2002, a más de 7 billones de dólares. Los pagos por concepto de tecnología, que en su mayoría son pagos efectuados en el interior de las propias ETN, se mantuvo estable en 2001 a pesar de haberse reducido en casi la mitad las corrientes de IED. El valor añadido creado por las filiales extranjeras en 2002 (3,4 billones de dólares) representaría alrededor de la décima parte del PIB mundial. La IED sigue siendo más importante que el comercio como canal de suministro de bienes y servicios al extranjero: en efecto, las ventas mundiales efectuadas por las ETN alcanzaron los 18.000 millones de dólares, en comparación con unas exportaciones mundiales de 8.000 millones de dólares en 2002. Las ETN empleaban a más de 53 millones de personas en otros países.

Al mundo desarrollado le corresponden los dos tercios del monto acumulado mundial de la IED, tanto en lo que se refiere a la propiedad como a la ubicación de las inversiones. Empresas de la UE se han convertido con creces en los mayores propietarios del monto acumulado de las salidas de IED, con una cifra aproximada de 3,4 billones de dólares en 2002, más del doble que la cifra de los Estados Unidos (1,5 billones de dólares). En los países en desarrollo el monto acumulado de las entradas de IED alcanzó casi un tercio de su PIB total en 2001, en comparación con un mero 13% en 1980. El monto acumulado de las salidas de IED de los países en desarrollo ha crecido aun más espectacularmente, desde el 3% de su PIB en 1980 al 13% en 2002.

---

A lo largo de los años, la concentración de las salidas y entradas de IED en los países de la Tríada (Estados Unidos, Japón y la UE) se ha mantenido bastante estable. En 2002 el patrón de los TDI era muy similar al patrón de las corrientes de IED de la Tríada, mientras que el patrón de los TBI presentaba una semejanza menor. Con respecto tanto a los TBI como a los TDI, los países asociados con la Tríada (esto es, los países cuyas entradas de IED procedían en más de un 30% de un miembro de la Tríada; véase el gráfico 3) muestran una mayor semejanza entre ambos tipos de patrones que los países que no están asociados con la Tríada. Esto lleva a concluir que el "espacio económico" para los miembros de la Tríada y sus países asociados en desarrollo se está ampliando del ámbito nacional al regional, y que los tratados están creando bloques de inversión más sólidos. El vínculo incipiente de acuerdos de comercio e inversión que se refuerzan mutuamente quizá esté proporcionando beneficios a los países en desarrollo que ya están dentro de esos megabloques.

### **LA POTENCIACIÓN DE LA DIMENSIÓN DEL DESARROLLO EN LOS ACUERDOS INTERNACIONALES SOBRE INVERSIONES**

Los países tratan de atraer la inversión extranjera directa para que les ayude a crecer y a desarrollarse. Las políticas nacionales que adopten son fundamentales para atraer esa inversión y extraer de ella mayores beneficios.

*Con el fin de que les ayuden a atraer la IED, los países conciertan cada vez más acuerdos internacionales sobre inversiones...*

Los países conciertan acuerdos internacionales sobre inversiones (AII) en los ámbitos bilateral, regional y multilateral por varias razones. La mayoría de los países receptores lo hacen principalmente como ayuda para atraer la IED. Para la mayoría de los países de origen la razón fundamental es conseguir que la legislación que regula en los países receptores la IED sea más transparente, estable, previsible y segura, y además reducir los obstáculos a las

corrientes futuras de IED. Tanto en un caso como en el otro, el marco regulador de la IED, sea en el ámbito que sea, lo que hace a lo sumo es crear condiciones que faciliten esa inversión. El que las corrientes de IED se lleguen a materializar depende sobre todo de una serie de factores económicos.

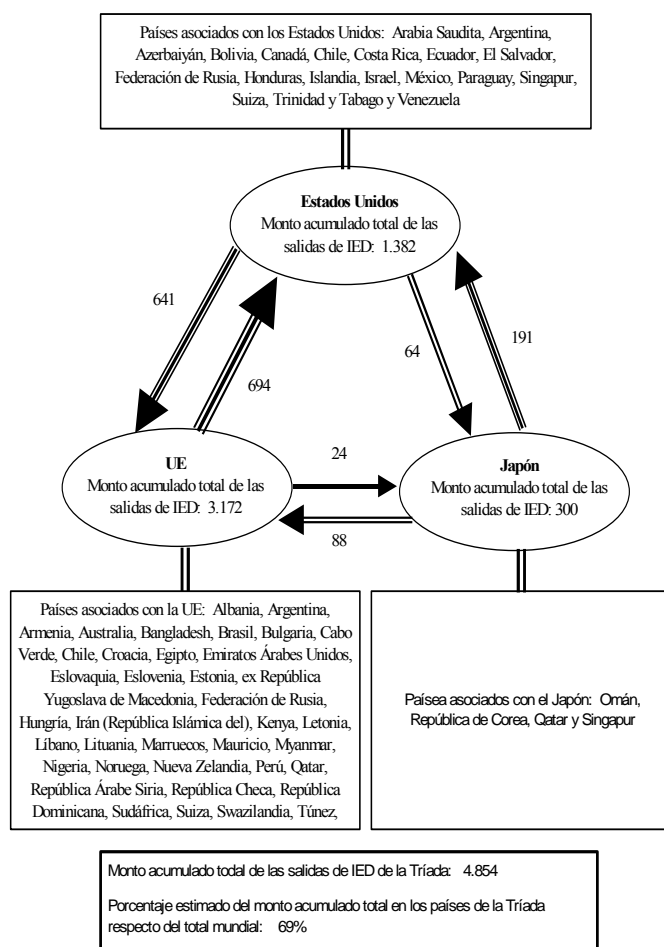
El número de AII, especialmente en los ámbitos bilateral y regional, ha aumentado mucho en la década pasada, a causa de la importancia que ha adquirido la IED en la economía mundial (véase la primera parte del presente informe).

En el ámbito bilateral, los instrumentos más importantes son los tratados bilaterales sobre inversiones (TBI) y los tratados sobre doble imposición (TDI), con 2.181 TBI y 2.256 TDI firmados a finales de 2002. Los TBI son sobre todo instrumentos destinados a proteger a los inversores, aunque acuerdos firmados recientemente por unos pocos países también se distinguen por sus medidas liberalizadoras. (Estos tratados no se concertan entre países desarrollados). Los TBI firmados cubren alrededor del 7% del monto acumulado mundial de la IED y el 22% del monto acumulado de la IED en los países en desarrollo y los países de la Europa central y oriental. Los TDI son instrumentos que tienen por objeto principalmente regular la imputación de las rentas imponibles, en particular reducir la incidencia de la doble imposición. Cubren alrededor del 87% de la IED mundial y el 57% de la IED acumulada en los países en desarrollo y los países de la Europa central y oriental.

Aunque unos pocos acuerdos regionales sólo tratan de cuestiones relativas a las inversiones, la tendencia hasta la fecha ha sido abordar esas cuestiones en los acuerdos de comercio. (Esto se aplica también a los acuerdos comerciales bilaterales.) En efecto, los acuerdos de libre comercio hoy día son también a menudo acuerdos de libre inversión.

**Gráfico 3. Montos acumulados de la IED entre la Tríada y las economías en las cuales domina la IED proveniente de la Tríada, 2001**

(En miles de millones de dólares)



Fuente: UNCTAD, *World Investment Report 2003. FDI Policies for Development: National and International Perspectives*, gráfico I.14, pág. 24.



En el plano multilateral los pocos acuerdos que existen regulan cuestiones muy concretas relacionadas con las inversiones (por ejemplo las medidas en materia de inversiones relacionadas con el comercio, los seguros, la solución de diferencias o aspectos de la política social) o son sectoriales (el caso del Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS)). No existe ningún acuerdo multilateral de carácter general sobre las inversiones, aunque en la OMC se están discutiendo actualmente cuestiones relacionadas con esa idea.

Desde el punto de vista general, el aumento del número de AII y su naturaleza son un reflejo de que las políticas nacionales aplicadas en la década pasada contenían posturas más favorables a la IED. En el período 1991-2002 el 95% de los 1.641 cambios introducidos en las leyes relativas a la IED tuvieron ese efecto.

En consecuencia, las cuestiones concernientes a los AII están pasando a ocupar un lugar destacado en el diplomacia económica internacional. Este hecho es independiente de lo que vaya o no a ocurrir en el ámbito multilateral, simplemente por lo que *está* ocurriendo *ahora* en los ámbitos bilateral y regional. Pero si llegara a haber negociaciones en el plano multilateral, esas cuestiones cobrarán una importancia aún mayor. Si los gobiernos negocian acuerdos internacionales sobre inversiones, en qué ámbito y con qué propósito es decisión soberana suya. El objetivo del presente *Informe sobre las inversiones en el mundo* es simplemente aclarar una serie de cuestiones que es preciso tener en cuenta al negociar ese tipo de acuerdos, y tratar de hacerlo desde la perspectiva del desarrollo (al margen de cuales sean los resultados de las discusiones multilaterales que se están llevando a cabo sobre la cuestión de las inversiones).

Casi por definición, los AII afectan, en mayor o menor grado, al marco regulador de la IED, lo que depende del contenido exacto de cada acuerdo. Por regla, esos acuerdos pretenden dar más transparencia, estabilidad y previsibilidad a dicho marco regulador, permitiendo que hagan sentir su presencia los factores económicos.

---

La previsión es que, si los factores económicos son los adecuados, la IED aumentará. En este sentido, por tanto, los AII pueden influir en las corrientes de IED cuando afectan a los factores que las determinan.

*... lo que, por su misma naturaleza, supone perder margen de maniobra para decidir la política de inversiones.*

La experiencia muestra que la mejor manera de atraer la IED y extraer de ella más beneficios no es limitarse a aplicar una política de liberalización pasiva. La liberalización puede ayudar a que entren mayores cantidades de IED, pero desde luego no basta para sacar el máximo beneficio de esa inversión. Atraer aquellos tipos de IED que pueden aportar mayores beneficios a los países receptores (por ejemplo la IED en actividades tecnológicamente avanzadas o en actividades de producción para la exportación) es una tarea más exigente que limitarse a liberalizar la entrada y las operaciones de la IED. Además, una vez que un país logra atraer a inversores extranjeros, la política nacional que adopte es fundamental para asegurarse de que la IED aportará al país más ventajas. Las políticas de inversiones que se apliquen pueden estimular la modernización más rápida de las tecnologías y de los conocimientos, aumentar las compras en el mercado interno, garantizar una mayor reinversión de las utilidades, proteger mejor el medio ambiente y los consumidores, etc. También pueden contrarrestar los posibles peligros de la IED. Por ejemplo, pueden contener las prácticas restrictivas de la competencia e impedir que las filiales extranjeras expulsen del mercado a empresas locales viables o tengan comportamientos que choquen con las sensibilidades de la población local. La firma de acuerdos internacionales sobre inversiones tiende a limitar -o incluso excluir totalmente- los instrumentos necesarios para poner en práctica esas políticas.

*El reto para los países en desarrollo es encontrar un equilibrio que permita tener en cuenta la dimensión del desarrollo...*

¿Cuáles son las cuestiones?

Para los países en desarrollo, lo más importante cuando negocien en el futuro un AII es tratar de establecer un equilibrio entre la contribución potencial de ese tipo de acuerdos al incremento de las corrientes de IED y la posibilidad de seguir aplicando en el campo de la IED políticas que además impulsen el desarrollo y les permitan beneficiarse de aquellas corrientes, esto es, el derecho de regular la IED sin perder de vista el interés público. Esto requiere que los gobiernos conserven el margen de maniobra suficiente para que puedan aplicar con flexibilidad dichas políticas en el marco de las obligaciones establecidas por los AII en los que sean partes. La tensión que esto crea es obvia. Un margen de maniobra demasiado grande merma la utilidad de las obligaciones internacionales. Unas obligaciones demasiado severas coartan excesivamente el margen de maniobra de las políticas nacionales. El problema al negociar los objetivos, la estructura, la aplicación y el contenido de los AII es encontrar un equilibrio que permita tener en cuenta la dimensión del desarrollo.

*.... al negociar los objetivos, estructura y aplicación de los AII...*

Muchos AII incorporan el objetivo del desarrollo a sus propósitos o principios básicos, bien en el preámbulo, bien en cláusulas específicas que enuncian principios generales. La ventaja principal de tales disposiciones es que pueden ayudar a interpretar las obligaciones sustantivas, permitiendo con ello hacer la interpretación más favorable desde el punto de vista del desarrollo. Esto fomenta la flexibilidad y el derecho de reglamentación al garantizar que el objetivo del desarrollo esté recogido implícitamente en todas las obligaciones y en todas las excepciones a ellas, y que ese objetivo inspire los criterios para determinar la legitimidad de la acción de los poderes públicos al amparo de un acuerdo.

La estructura de los AII puede recoger la preocupación por el desarrollo estipulando en ellos la aplicación de un trato especial y diferenciado a los países en desarrollo que son partes en tales acuerdos. Esto entraña diferencias en el alcance de las obligaciones

---

de los países partes desarrollados y en desarrollo, asumiendo los segundos, temporal o permanentemente, obligaciones menos onerosas que, además, no son recíprocas. Reviste especial importancia el criterio que se adopte para decidir el alcance de los compromisos:

- Según el criterio de la "lista negativa", los países aceptan una serie de compromisos generales y luego cada uno de ellos enumera todas las esferas a las que no se aplicarán esos compromisos. Este criterio suele producir como resultado un inventario de excepciones. También aumenta la previsibilidad porque mantiene el *statu quo*.
- Según el criterio de la "lista positiva" (el del AGCS), los países especifican los compromisos que aceptan asumir y las condiciones que imponen para cada compromiso. Este criterio tiene la ventaja de que los países pueden asumir compromisos según el ritmo que ellos decidan y fijar las condiciones para hacerlo. Por estos motivos, el criterio de la lista positiva se suele considerar más beneficioso para el desarrollo que el de la lista negativa.

En teoría, ambos criterios deberían producir el mismo resultado, siempre que los países sean capaces de formarse una opinión adecuada acerca de tal o cual actividad -o, más ampliamente, acerca de los compromisos que pueden asumir- al concertar un acuerdo. En la práctica es improbable que los países en desarrollo dispongan de toda la información necesaria para formarse la opinión indispensable en el momento de celebrar un acuerdo. Esto significa que el criterio de la lista negativa podría dar lugar a una liberalización más amplia de la que estarían quizás dispuestos a aceptar los países al principio. Pero incluso el criterio de la lista positiva puede dar lugar a una importante liberalización porque, en la práctica, las negociaciones crean presiones sobre los países para que asuman compromisos mayores y más amplios. Ahora bien, una vez que se ha asumido un compromiso es difícil volverse atrás.

La aplicación de los AII también se puede concebir de forma que deje cierto margen de acción para impulsar el desarrollo como principio organizador. A este respecto resultan particularmente interesantes dos enfoques: el primero se refiere al carácter jurídico, los mecanismos y los efectos de un acuerdo, y el segundo a las medidas de promoción y la asistencia técnica:

- El que un acuerdo sea jurídicamente vinculante o voluntario influye en la fuerza de determinadas obligaciones. De hecho, es posible combinar en el mismo acuerdo compromisos vinculantes con cláusulas del "máximo esfuerzo" no vinculantes. Con arreglo a esto, las cláusulas que incorporen la dimensión del desarrollo podrían ser jurídicamente vinculantes o contener simples recomendaciones, dependiendo del grado de compromisos que las partes estén dispuestas a asumir.
- Las asimetrías entre países desarrollados y países en desarrollo partes en un acuerdo internacional sobre inversiones se pueden superar si los países desarrollados partes en él se comprometen a proporcionar asistencia a las partes en desarrollo, especialmente a los PMA. Un ejemplo es el Acuerdo sobre los ADPIC, en el cual los países desarrollados se han comprometido a facilitar la transferencia de tecnología a los PMA. También tiene interés en este sentido la cuestión, más amplia, de la asunción por los países de origen del compromiso de promover las corrientes de IED hacia los países en desarrollo, completado quizás con disposiciones para la prestación de asistencia técnica por conducto de las organizaciones internacionales pertinentes. Ese tipo de compromisos son importantes, dada la complejidad del tema y la capacidad limitada de muchos países en desarrollo, especialmente los PMA, para financiar el análisis y evaluación de las políticas en el campo de la IED y para desarrollar los recursos humanos y las instituciones. El

---

desarrollo de las instituciones también comprende la prestación de asistencia a los países en desarrollo para ayudarles a atraer la IED y extraer más beneficios de ella.

*.... y especialmente su contenido...*

La búsqueda de un equilibrio que sea favorable al desarrollo se manifiesta de forma sumamente importante al negociar el contenido de los AII. A este respecto es esencial dar respuesta a cuestiones que son particularmente importantes desde el punto de vista de la capacidad de los países de aplicar políticas nacionales en el campo de la IED orientadas al desarrollo, y que además son particularmente delicadas en el contexto de las negociaciones internacionales sobre inversiones porque los países tienen opiniones discrepantes acerca de tales cuestiones.

Desde el ángulo del desarrollo esas cuestiones son las siguientes:

- La definición de inversión, ya que la definición que se escoja determinará el alcance de las disposiciones sustantivas del acuerdo;
- El alcance del trato nacional (especialmente en lo que se refiere al derecho de establecimiento), ya que determina la magnitud y las modalidades de las preferencias que podrán otorgarse a las empresas nacionales;
- Las circunstancias en las cuales las políticas oficiales deben considerarse como expropiaciones o confiscaciones regulatorias, porque esto supone poner a prueba la línea divisoria entre el derecho legítimo de los poderes públicos a regular y los derechos de los propietarios privados;
- El alcance de la solución de controversias, pues esto plantea la cuestión de la intervención en el procedimiento de partes que no son Estados y del grado de autonomía de la solución de las controversias sobre inversiones;

- El recurso a las prescripciones en materia de resultados, a los incentivos, a las políticas de transferencia de tecnología y a la política de competencia, ya que pueden hacer avanzar los objetivos del desarrollo.

En las negociaciones de acuerdos internacionales sobre inversiones surgen también otros aspectos importantes, entre ellos el trato de la nación más favorecida, el trato justo y equitativo y la transparencia, pero esos aspectos son menos controvertidos.

Para cada una de esas cuestiones existen diversas soluciones, unas más favorables al desarrollo y otras menos. Desde la perspectiva de muchos países en desarrollo, el criterio preferible es el criterio amplio de las listas positivas del tipo del adoptado en el AGCS, que permite a cada país decidir sobre cuáles de esas cuestiones ofrecerá compromisos en el ámbito de un acuerdo internacional sobre inversiones, en qué condiciones y a qué ritmo, en consonancia con sus necesidades y circunstancias particulares.

Además, para poder alcanzar un equilibrio global será preciso que en los futuros AII se preste más atención a los compromisos que asumirán los países de origen. Todos los países desarrollados (que son los principales países de origen) aplican ya diversas medidas para fomentar las corrientes de IED hacia los países en desarrollo. Además, una serie de acuerdos bilaterales y regionales contienen compromisos de ese género. A los países en desarrollo les convendría que las medidas de los países de origen que se incorporasen en los futuros AII fueran más transparentes, estables y previsibles.

También las ETN pueden contribuir más a potenciar el impacto sobre el desarrollo de sus inversiones en los países en desarrollo, como parte de las responsabilidades de toda empresa que quiera tener un buen comportamiento cívico, ya sea por decisión voluntaria de la propia ETN o en virtud de unos procedimientos basados más en criterios jurídicos. Las esferas de particular importancia desde el punto de vista del desarrollo son contribuir plenamente al erario

---

público de los países receptores, crear vinculaciones con las empresas locales y profundizarlas, crear puestos de trabajo, elevar el nivel de cualificaciones de los trabajadores locales y transferir tecnología.

*... incorporando los objetivos del desarrollo a los acuerdos internacionales sobre inversiones.*

Todas estas cuestiones son complejas. Como no se conocen a fondo las posibles consecuencias de algunas de las disposiciones incluidas en los AII, a los países no les resulta fácil tomar las decisiones adecuadas. Ejemplos de lo complejo y delicado de esas cuestiones son la experiencia del TLCAN en el ámbito regional, la de las negociaciones sobre el Acuerdo Multilateral sobre Inversiones (AMI) en el plano interregional, y la del AGCS y el Acuerdo sobre las MIC en el multilateral. Dada la naturaleza cambiante de los AII, al aplicar e interpretar estos acuerdos suelen surgir otros aspectos complejos. En efecto, estos procesos pueden dar origen a controversias, cuyo resultado es por lo general difícil de predecir.

Esta es la razón por la cual los gobiernos deben asegurarse de que ese tipo de dificultades sean las mínimas. ¿De qué manera? Incluyendo desde el comienzo las salvaguardias apropiadas para aclarar el alcance de los derechos a un trato especial y diferenciado y de las obligaciones menos rigurosas que podrían disfrutar los países en desarrollo partes en estos acuerdos. Además, cabe la posibilidad de que la carga administrativa que acarrearán los nuevos compromisos asumidos en el plano internacional resulte excesiva para los países en desarrollo, especialmente los menos adelantados, pues esos países suelen carecer de los recursos humanos y financieros necesarios para aplicar los acuerdos. Esto pone de manifiesto la importancia de la cooperación técnica para el fomento de esa capacidad, con el fin de ayudar a los países en desarrollo a evaluar mejor las distintas opciones antes de suscribir nuevos acuerdos y al aplicar los compromisos asumidos.

El reto fundamental para los países es encontrar un equilibrio que tenga en cuenta la perspectiva del desarrollo al negociar los



objetivos, el contenido, la estructura y la aplicación de los futuros AII en el ámbito que sea y en cualquier contexto. En resumen, la dimensión del desarrollo debe ser un elemento más de los acuerdos internacionales sobre inversiones que venga a apoyar las políticas que tienen como fin atraer mayores corrientes de IED y extraer más beneficios de esta inversión.

Ginebra, julio de 2003

Rubens Ricupero  
Secretario General de la  
UNCTAD

## ANEXO

*Informe sobre las Inversiones en el Mundo 2003  
Las políticas de IED como impulsoras del desarrollo:  
Perspectivas nacionales e internacionales*

## ÍNDICE

**PREFACIO  
PANORAMA GENERAL**

**PRIMERA PARTE  
LA IED VUELVE A DISMINUIR, PERO DE MODO  
DESIGUAL**

**CAPÍTULO I. LA IED DISMINUYE UN 21% EN TODO EL  
MUNDO**

- A. El descenso continúa**
- B. La desigualdad del descenso**
- C. El Índice de las entradas efectivas recoge la desigualdad del descenso**
- D. ¿Por qué el descenso?**
  - 1. Factores macroeconómicos
  - 2. Factores microeconómicos
  - 3. Factores institucionales
- E. Atenuación del impacto**
- F. ¿Hacia la formación de megabloques?**
- G. Perspectivas**

## **CAPÍTULO II. EL COMPORTAMIENTO DESIGUAL DE LA IED SEGÚN LAS REGIONES**

### **Introducción**

#### **A. Países en desarrollo**

1. África
  - a) La IED disminuye un 40%
  - b) Novedades en el campo de la política de la IED: mejora del clima de inversión
  - c) Perspectivas: una recuperación rápida, probable
2. Asia y el Pacífico
  - a) La IED vuelve a disminuir, pero varios países reciben cantidades muchos mayores
  - b) Novedades en el campo de la política de la IED: aumento de las medidas unilaterales para mejorar el clima de inversión
  - c) Perspectivas a largo plazo prometedoras, pero a corto plazo inciertas
3. América Latina y el Caribe
  - a) El descenso de la IED, sobre todo en la Argentina, el Brasil y Chile
  - b) Novedades en el campo de la política de la IED: mayor presencia de la IED en las estrategias de desarrollo
  - c) Perspectivas: sin muchos cambios

#### **B. Europa central y oriental**

1. A contracorriente de la tendencia mundial
2. La IED en la Federación de Rusia: ¿comienza el despegue?
3. El reto de la ampliación de la UE
4. Perspectivas: sumamente halagüeñas

#### **C. Países desarrollados**

1. La IED disminuye al hacerlo también las FAS transfronterizas

2. Novedades en el campo de la política de la IED: continúa la liberalización
3. Perspectivas: a la espera de la recuperación económica

## **SEGUNDA PARTE**

### **LA POTENCIACIÓN DE LA DIMENSIÓN DEL DESARROLLO EN LOS ACUERDOS INTERNACIONALES SOBRE INVERSIONES**

#### **INTRODUCCIÓN**

#### **CAPÍTULO III: LAS POLÍTICAS NACIONALES CLAVE EN EL ÁMBITO DE LA IED Y LOS ACUERDOS INTERNACIONALES SOBRE INVERSIONES**

- A. Las políticas nacionales clave en el ámbito de la IED**
  1. Atraer inversiones
  2. Beneficiarse más de la IED
  3. Tener en cuenta la presencia de las ETN
  
- B. El aumento del número de acuerdos internacionales sobre inversiones**
  1. Acuerdos bilaterales
  2. Acuerdos regionales e interregionales
  3. Acuerdos multilaterales
  
- C. Características de los acuerdos internacionales sobre inversiones en los distintos ámbitos**
  1. Enfoques bilaterales
  2. Enfoques regionales e interregionales
  3. Enfoques multilaterales

## **CAPÍTULO IV. OCHO CUESTIONES ESENCIALES: EXPERIENCIAS NACIONALES Y ENFOQUES INTERNACIONALES**

### **A. Definición de inversión**

1. La importancia de la definición de inversión
2. Alcance de la definición
3. Opciones para el futuro

### **B. Trato nacional**

1. El papel fundamental del trato nacional
2. Tipos de política nacional en la materia
3. El trato nacional y su impacto económico
  - a) Antes del establecimiento
  - b) Después del establecimiento
4. El trato nacional en los acuerdos internacionales sobre inversiones
5. Opciones para el futuro

### **C. Nacionalización y expropiación**

1. El delicado problema de las confiscaciones indirectas y los dilemas de la política nacional
2. El tratamiento de esta cuestión en los acuerdos internacionales sobre inversiones

### **D. Solución de controversias**

1. Las políticas nacionales en materia de solución de controversias en el campo de las inversiones
2. Los efectos legales
3. El tratamiento de esta cuestión en los acuerdos internacionales sobre inversiones
4. Cuestiones clave y opciones para el futuro

### **E. Prescripciones en materia de resultados**

1. Razones para imponerlas
2. Disminución de su frecuencia
3. Eficacia de estas prescripciones

4. Tratamiento de esta cuestión en los acuerdos internacionales sobre inversiones
5. Opciones para el futuro

**F. Incentivos**

1. Razones para establecerlos
2. Aumento de la competencia por atraer la IED a base de incentivos
3. ¿Valen los incentivos lo que cuestan?
4. Pocos acuerdos internacionales ponen restricciones a la concesión de incentivos, pero algunos sí lo hacen
5. Opciones para el futuro

**G. Transferencia de tecnología**

1. La necesidad de políticas para fomentar la transferencia de tecnología
2. La tendencia a adoptar criterios más favorables al mercado y las políticas nacionales en la materia
3. La combinación adecuada de medidas de política y condiciones
4. Los acuerdos internacionales recogen los cambios habidos en las políticas nacionales

**H. Política de competencia**

1. Retos de la política en este campo
2. Acuerdos internacionales de cooperación

**CAPÍTULO V. LA IMPORTANCIA DEL MARGEN DE MANIOBRA DE LAS POLÍTICAS NACIONALES**

- A. Objetivos de los acuerdos internacionales sobre inversiones**
- B. Estructura**
- C. Contenido**
- D. Aplicación de los acuerdos internacionales sobre inversiones**

## **CAPÍTULO VI. LOS PAÍSES DE ORIGEN Y LOS INVERSORES**

### **A. Las medidas aplicadas por los países de origen**

1. Alcance amplio de las medidas
2. Utilización actual por los países desarrollados
3. Eficacia
4. Su relación con los acuerdos internacionales sobre inversiones
5. La potenciación de la dimensión del desarrollo

### **B. El buen comportamiento cívico de las empresas**

1. El concepto
2. Su dimensión internacional

## **CONCLUSIONES DE LA SEGUNDA PARTE:**

**El reto de la dimensión del desarrollo**

## **BIBLIOGRAFÍA**

### **ANEXO A. CUADROS ADICIONALES DEL TEXTO**

### **ANEXO B. ANEXO ESTADÍSTICO**

## **SELECCIÓN DE PUBLICACIONES DE LA UNCTAD SOBRE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES Y LAS INVERSIONES EXTRANJERAS DIRECTAS**

## **CUESTIONARIO**

**Selección de publicaciones de la UNCTAD sobre  
las empresas transnacionales y las inversiones  
extranjeras directas**

(Para más información, visítese el sitio  
[www.unctad.org/publications](http://www.unctad.org/publications) en la Web)

**A. Series de publicaciones**

**Informes sobre las inversiones en el mundo**

***World Investment Report 2002: Transnational Corporations and Export Competitiveness.*** 384 p. Sales No. E.02.II.D.4 \$49.  
<http://www.unctad.org/wir>.

***World Investment Report 2002: Transnational Corporations and Export Competitiveness Overview.*** 72 p. Free of charge. <http://www.unctad.org/wir>.

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

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

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

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

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

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



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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

---

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

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

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

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

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

#### Directorios mundiales sobre inversiones

**World Investment Directory, Volume VIII, Central and Eastern Europe 2003** (with CD-ROM) UNCTAD/ITE/IIT/2003/2, E.03.II.D.12, ISBN 92-1-112584-7, March 2003.

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

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

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

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

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

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

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

#### Exámenes de las políticas de inversiones

**Investment Policy Review Ghana.** UNCTAD/ITE/IPS/Misc.14, E.02.II.D.20, ISBN 92-1-112569-3, June 2003.

**Investment Policy Review Nepal. Advance copy.** UNCTAD/ITE/IPC/Misc./2003/1, June 2003

**Investment Policy Review Botswana.** UNCTAD/ITE/IPC/Misc.10, E.03.II.D.1, ISBN 92-1-112572-3, March 2003.

**Investment Policy Review Lesotho. Advance copy.** UNCTAD/ITE/IPC/Misc. 25, March 2003.

**Investment and innovation policy review Ethiopia.** UNCTAD/ITE/IPC/Misc. 4, January 2002.

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

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

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

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

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

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

---

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

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

#### **Instrumentos internacionales sobre inversiones**

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

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

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

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

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

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

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

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

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

### Guías de inversiones en los PMA

*Investment guide to Mozambique: Opportunities and Conditions.* UNCTAD/ ITE/IIA/4, January 2002 (2000-01 PB).

*Investment guide to Nepal. Opportunities and Conditions.* UNCTAD/ITE/IIA/2003/2, January 2003.

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

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

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

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

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

### Cuestiones relacionadas con los acuerdos internacionales sobre inversiones

(Pueden obtenerse los resúmenes en <http://www.unctad.org/iia>.)

*Dispute settlement: State-State.* (Sales No. E.03.II.D.6).

*Dispute settlement: Investor-State.* (Sales No. E.03.II.D.5)

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

---

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

## B. Estudios actuales

### Serie A

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

No. 29. *Foreign Direct Investment, Trade, Aid and Migration*. 100 p. Sales No. E.96.II.A.8. \$25.

(Joint publication with the International Organization for Migration.)

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

### Estudios de los Servicios de Asesoramiento sobre Inversión y Tecnología

(Anteriormente eran los de la serie B de los Estudios actuales.)

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

No. 16. *Tax Incentives and Foreign Direct Investment: A Global Survey*. 180 p. Sales No. E.01.II.D.5.

\$23. Summary available from <http://www.unctad.org/asit/resumé.htm>.

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

No. 14. *Handbook on Outward Investment Promotion Agencies and Institutions*. 50 p. Sales No.

E.99.II.D.22. \$ 15.

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

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

---

No. 11. *Administration of Fiscal Regimes for Petroleum Exploration and Development*. 45 p. Sales

No. E.95.II.A.8.

### C. Estudios individuales

*FDI in Least developed countries at a Glance: 2002*. UNCTAD/ITE/IIA/6, February 2003.

*The World of Investment Promotion at a Glance. Advisory Studies, No. 17.*

UNCTAD/ITE/IPC/3, March 2002 (2000-01 PB).

*International Investment Instruments: A Compendium, Volume X*. UNCTAD/DITE/3(Vol. X), September 2002.

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

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

*FDI in Least Developed Countries at a Glance*. 150 p. UNCTAD/ITE/IIA/3. Free of charge. Also available from <http://www.unctad.org/en/pub/poiteiid3.en.htm>.

*Foreign Direct Investment in Africa: Performance and Potential*. 89 p. UNCTAD/ITE/IIT/Misc.15. Free of charge. Also available from <http://www.unctad.org/en/docs/poiteiitm15.pdf>.

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

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

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



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

***Small and Medium-sized Transnational Corporations: Role, Impact and Policy Implications.***

242 p. Sales No. E.93.II.A.15. \$35.

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

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

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

***FDI Determinants and TNCs Strategies: The Case of Brazil.*** 195 p. Sales No. E.00.II.D.2. \$35. Summary available from <http://www.unctad.org/en/pub/psiteiid14.en.htm>.

***The Social Responsibility of Transnational Corporations.*** 75 p. UNCTAD/ITE/IIT/Misc. 21. Free-of- charge. [Out of stock.] Available from <http://www.unctad.org/en/docs/poiteiitm21.en.pdf>.

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

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

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

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

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

---

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

#### **D. Revistas**

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

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

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

Para África, Asia y Europa:

Sección de Ventas  
Oficina de las Naciones Unidas en Ginebra  
Palacio de las Naciones  
CH-1211 Ginebra 10  
Suiza  
Teléfono: (41-22) 917-1234  
Fax: (41-22) 917-0123  
Correo electrónico: [unpubli@unog.ch](mailto:unpubli@unog.ch)

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

Sección de Ventas  
Despacho DC2-0853  
Secretaría de las Naciones Unidas  
Nueva York, NY 10017  
Estados Unidos  
Teléfono: (1-212) 963-8302 or (800) 253-9646  
Fax: (1-212) 963-3489  
Correo electrónico: [publications@un.org](mailto:publications@un.org)

---

Todos los precios son en dólares de los Estados Unidos.

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

Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo  
División de la Inversión, la Tecnología y el Fomento de la Empresa  
Palais des Nations, Room E-10054  
CH-1211 Ginebra 10, Suiza  
Teléfono: (41-22) 907-5651  
Fax: (41-22) 907-0498  
Correo electrónico: [natalia.guerra@unctad.org](mailto:natalia.guerra@unctad.org)  
<http://www.unctad.org>

**Cuestionario**

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

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

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

Este cuestionario también se puede cumplimentar en línea en esta dirección electrónica:  
[www.unctad.org/wir](http://www.unctad.org/wir).

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

---

---

---

---

---

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

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

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  En un seminario o taller   
Pedí un ejemplar gratuito  Envío por correo directo   
De algún otro modo

- 
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:

---

---

---

---

---

-----