

PROHIBIDA LA DIVULGACIÓN

El contenido del presente informe no podrá ser citado ni resumido por la prensa, la radio, la televisión ni los medios electrónicos antes de las

17.00 horas (hora media de Greenwich) del 16 de octubre de 2007.

CONFERENCIA DE LAS NACIONES UNIDAS SOBRE COMERCIO Y DESARROLLO

INFORME SOBRE LAS INVERSIONES EN EL MUNDO

2007

Empresas transnacionales,
industrias extractivas y desarrollo



NACIONES UNIDAS

Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo

Informe sobre las inversiones en el mundo 2007

**Empresas transnacionales,
industrias extractivas y desarrollo**

Panorama general



**Naciones Unidas
Nueva York y Ginebra, 2007**

NOTA

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

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

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

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

Países en desarrollo: en general todas las economías no mencionadas más arriba.

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

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

En los cuadros se han utilizado los símbolos siguientes:

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

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

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

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

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

UNCTAD/WIR/2007(Overview)

Sitio web de los informes sobre
las inversiones en el mundo:
www.unctad.org/wir.

EXPRESIONES DE AGRADECIMIENTO

El *Informe sobre las inversiones en el mundo, 2007* ha sido preparado por un equipo dirigido por Anne Miroux y compuesto por Torbjörn Fredriksson, Masataka Fujita, Kálmán Kalotay, Devianee Keetharuth, Dong Jae Lee, Guoyong Liang, Padma Mallampally, Nicole Moussa, Abraham Negash, Hilary Nwokeabia, Jean-François Outreville, Thomas Pollan y Astrit Sulstarova. Kumi Endo, Justin Fisher, Joachim Karl, Hafiz Mirza, Shin Ohinata, Olle Östensson, Joerg Weber y James Zhan también aportaron su contribución al *Informe*.

Para la labor de investigación se contó principalmente con la colaboración de Mohamed Chiraz Baly, Bradley Boicourt, Jovan Licina, Lizanne Martínez y Tadelles Taye. Dana Al-Sheikh, Darya Gerasimenko, Niels Heystek y Saveis Joze Sadeghian colaboraron como pasantes en distintas etapas de la elaboración del *Informe*. La producción del *Informe de 2007* corrió a cargo de Rosalina Goyena, Chantal Rakotondrainibe y Katia Vieu. Teresita Ventura se encargó de la publicación mediante computadora. El *Informe* fue editado por Praveen Bhalla.

John H. Dunning fue el asesor económico superior.

Se recibieron aportaciones de participantes en un seminario celebrado en Ginebra en mayo de 2007 y tres seminarios regionales sobre las ETN en las industrias de extracción celebrados en marzo y abril de 2007: uno en Santiago (Chile), en cooperación con la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), el segundo en Hanoi (Viet Nam), en cooperación con la secretaría de la ASEAN, y el tercero en Randburg (Sudáfrica), en cooperación con Mintek, organización nacional de investigación de minerales de Sudáfrica.

También se recibieron contribuciones de Bekele Amare, Glenn Banks, Damian Brett, Peter Buckley, Humberto Campodónico, Frederick Cawood, Ken Chew, Mélanie Clerc, Kim Eling, Hamed El-Kady, Florence Engel, Magnus Ericsson, Keith Jefferis, Thomas Jost, Paul Jourdan, Abba Kolo, Romy Kraemer, Josaphat Kweka, Bryan Land, Michael Likosky, Kari Liuhto, Shervin Majlessi, Yusuf Mansur, Jonas Moberg, Peter Muchlinski, Silane Mwenechanya, Yinka Omorogbe, Antonio M. A. Pedro, Nehru Pillay, Melissa Powell, Marian Radetzki, Huaichuan Rui, Jenny Rydeman, Pedro Sainz, Osvaldo Urzúa, Aimable Uwizeye-Mapendano, Peeter Vahtra, Eveline van Mil, Rob van Tulder, Peter Zashev y Zbigniew Zimny.

Durante las diversas etapas de preparación del *Informe* se recibieron comentarios y sugerencias de Murat Alici, Rory Allan, Luis Álvarez, Erman Aminullah, Isabelle Anelli, Toutam Antipas, Benjamin N. A. Aryee, Yoseph Asmelash, Neal Baartjes, Doug Bannerman, Diana Barrowclough, Klaus Brendow, Perla Buenrostro, Bonnie Campbell, Eduardo Chaparro, Charlie Charuvastr, Allen Clark, Jeremy Clegg, John Cole-Baker, Herman Cornielson, Graham A. Davis, Persa Economou, Rod Eggert, Erwiza Erman, Petrus Fusi, Stephen Gelb, Richard Goode, John Groom, Martin Hahn, Ben Hammouda Hakim, Fabrice Hatem, Andrew Hayman, Susan Hayter, Katsuyuki Higae, David Humphreys, Gábor Hunya, Grazia Ietto-Gillies, Rajeev Jain, Roberto Kozulj, Steve Lenahan, Deirdre Lewis, Michael Lim, Paul Mitchell, Rekha Misra, Jesús Mora Contreras, Juan Carlos Moreno Brid, Michael Mortimore, Hudson Mthega, Sodhie Naicker, Boyko Nitzov, Gerald Pachoud, Pavida Pananond, Lorraine Ruffing, Zavareh Rustomjee, A. Edward Safarian, Fernando Sánchez Albavera, John E. Tilton, Peter Utting, Kee Hwee Wee, Susanna Wolf, Changqi Wu y Frida Youssef.

Prestaron también su concurso para la preparación del *Informe* de 2007, especialmente suministrando datos u otra información, numerosos funcionarios de bancos centrales, oficinas de estadística, organismos de promoción de las inversiones y otros organismos públicos, y funcionarios de organizaciones internacionales y organizaciones no gubernamentales (ONG), así como ejecutivos de varias empresas. Para elaborar el *Informe* se contó asimismo con la colaboración de la Universidad Erasmus, de Rotterdam, con respecto a la recolección y el análisis de datos sobre las mayores ETN.

Se agradecen profundamente las aportaciones financieras de los Gobiernos de Francia, Noruega, Polonia, el Reino Unido, la República de Corea y Suecia.

ÍNDICE

Página

CRECIMIENTO GENERALIZADO DE LA IED

<i>Los flujos mundiales de IED se acercan a su nivel máximo del año 2000... ..</i>	1
<i>... impulsados por las fusiones y adquisiciones transfronterizas con la creciente participación de los fondos privados de inversión en acciones... ..</i>	4
<i>... y resultantes en un mayor crecimiento de la producción internacional.</i>	5
<i>Las ETN de las economías emergentes continúan expandiéndose en el extranjero.</i>	7
<i>La distribución geográfica de la IED está cambiando y hay más flujos de IED Sur-Sur.</i>	9
<i>La mayoría de los cambios en las políticas siguen favoreciendo la IED, aunque han surgido algunas restricciones en determinados sectores.</i>	12
<i>En África la IED alcanzó un récord, ya que sus recursos atrajeron cada vez más IED.</i>	13
<i>Las entradas al Asia meridional, oriental y sudoriental alcanzaron 200.000 millones de dólares, y las salidas se dispararon... ..</i>	14
<i>... mientras que las entradas de IED al Asia occidental continuaron trepando hasta niveles sin precedentes.</i>	15
<i>Las nuevas inversiones y la reinversión de utilidades impulsaron la IED en América Latina y el Caribe, y las salidas alcanzaron nuevos récords.</i>	16
<i>Los flujos de IED a Europa sudoriental y la Comunidad de Estados Independientes aumentaron por quinto año consecutivo... ..</i>	18
<i>... mientras que el marcado aumento de las entradas de IED a los países desarrollados fue generalizado.</i>	19
<i>Las perspectivas generales de los flujos mundiales de IED siguen siendo positivas.</i>	20

UNCTAD/WIR/2007(Overview)

GE.07-51551 (S) 030907 140907

ÍNDICE (continuación)

Página

LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES, LAS INDUSTRIAS EXTRACTIVAS Y EL DESARROLLO

<i>Los elevados precios de los metales, del petróleo y del gas natural han llevado al aumento de las actividades de las empresas transnacionales en las industrias extractivas.</i>	21
<i>La importancia relativa de las filiales extranjeras en la producción de minerales varía según la economía y el mineral de que se trate... ..</i>	23
<i>... reflejando un universo variado y cambiante de ETN que operan en las industrias extractivas, con predominio de las empresas de propiedad privada en la extracción de minerales metálicos y de las empresas de propiedad estatal en la extracción de petróleo y de gas. ...</i>	28
<i>La expansión de las ETN en el extranjero obedece a diversos motivos. ...</i>	30
<i>La participación de ETN en las industrias extractivas puede tener un impacto significativo en las economías de los países receptores... ..</i>	32
<i>... incluyendo diversos impactos económicos... ..</i>	33
<i>... así como considerables impactos ambientales, sociales y políticos. ..</i>	36
<i>Los sistemas de gobernanza son importantes para maximizar los beneficios para el desarrollo de las industrias extractivas... ..</i>	37
<i>... al igual que las reglamentaciones y las formas contractuales relativas a la entrada y las operaciones de las ETN.</i>	38
<i>Para que los beneficios para el desarrollo sean mayores y más equitativos, es necesario que se comparta la responsabilidad entre los interesados, en particular los gobiernos del país receptor y del país de origen... ..</i>	42
<i>... la comunidad internacional, la sociedad civil y las ETN.</i>	44

Anexo

<i>Índice del Informe sobre las inversiones en el mundo, 2007: las empresas transnacionales, las industrias extractivas y el desarrollo</i>	46
<i>Lista de los Informes sobre las inversiones en el mundo</i>	51
<i>Cuestionario</i>	55

ÍNDICE (continuación)

Página

Gráficos

1. Flujos mundiales de IED, 20 principales economías, 2005, 2006.....	3
2. Perspectivas de los flujos mundiales de IED en 2007-2009: respuestas a las encuestas de la UNCTAD.....	21
3. Participación de las industrias extractivas en el acervo de IED dentro de determinados países, en 2005.....	25
4. Participación de las filiales extranjeras en la extracción de metales en determinados países receptores que tienen notables yacimientos de minerales, en 2006.....	26
5. Participación de las empresas extranjeras en la producción de petróleo y de gas de determinadas grandes economías productoras de petróleo y de gas, en 2005.....	27

Cuadros

1. Flujos de entrada de IED por región, 1995-2006.....	2
2. Indicadores seleccionados de IED y de producción internacional, 1982-2006.....	6
3. Las 25 principales ETN no financieras del mundo, clasificadas según sus activos en el extranjero, 2005.....	8
4. Las 25 principales ETN no financieras de los países en desarrollo, clasificadas según sus activos en el extranjero, 2005.....	10
5. Economías de origen-destino de IED asociadas, clasificadas por el acervo de IED dentro de la economía de destino: 20 pares principales, 1985, 1995, 2005.....	11
6. Cambios introducidos en la reglamentación nacional, 1992-2006....	12
7. Las diez mayores compañías extractoras de metales, petróleo y gas, clasificadas en función de su producción total, en 2005.....	29
8. Principales formas de los contratos con las ETN en la industria del petróleo y el gas de determinados países receptores en desarrollo o en transición, junio de 2007.....	40

INFORME SOBRE LAS INVERSIONES EN EL MUNDO, 2007
Empresas transnacionales, industrias extractivas y desarrollo
Panorama General

CRECIMIENTO GENERALIZADO DE LA IED

Los flujos mundiales de IED se acercan a su nivel máximo del año 2000...

En 2006, por tercer año consecutivo, los flujos de entrada mundiales de IED aumentaron en un 38%, hasta alcanzar 1.306 millones de dólares. Esta cifra estuvo cerca del nivel récord alcanzado en el año 2000, que fue de 1.411 millones de dólares, y pone de manifiesto la solidez de la economía en muchas partes del mundo. El crecimiento de la IED en 2006 se dio en los tres grupos de economías: los países desarrollados, los países en desarrollo y las economías en transición de Europa sudoriental y la Comunidad de Estados Independientes (CEI).

El aumento de los flujos mundiales de IED se debió en parte a los beneficios cada vez mayores de las empresas en todo el mundo y el consiguiente incremento del precio de las acciones, que aumentó el valor de las fusiones y adquisiciones transfronterizas. Las fusiones y adquisiciones continuaron representando una elevada proporción de los flujos de IED, pero también aumentaron las nuevas inversiones, especialmente en los países en desarrollo y las economías en transición. A causa del aumento de los beneficios empresariales, la reinversión de utilidades se ha convertido en un componente importante de las entradas de IED: se estima que en 2006 representó un 30% del total de entradas en el mundo y casi el 50% sólo en los países en desarrollo.

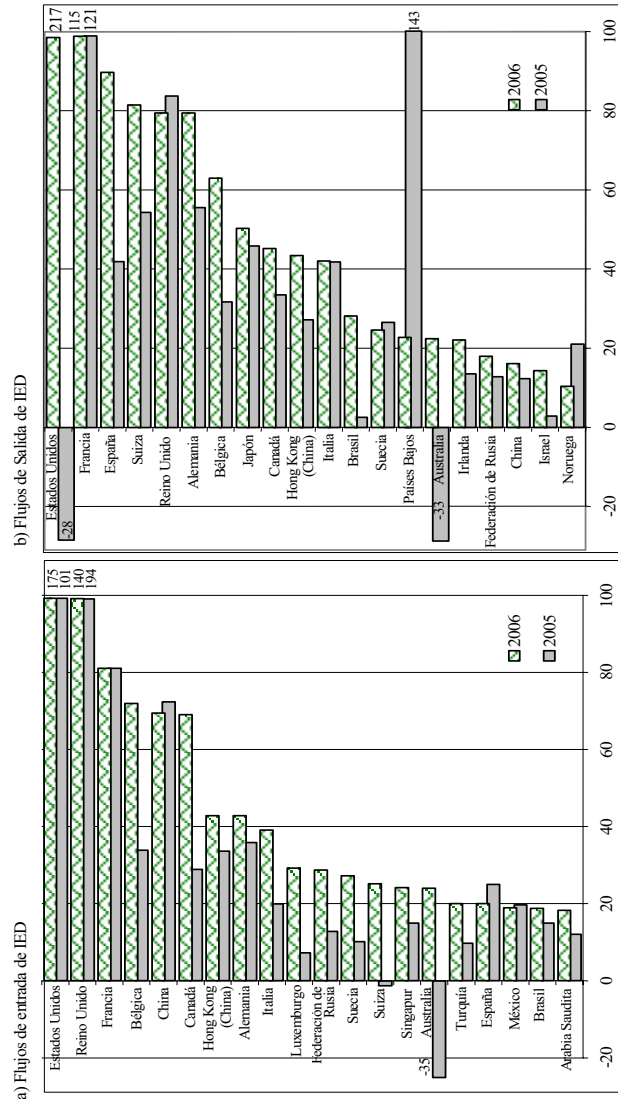
Si bien los flujos de entrada de IED en los países desarrollados aumentaron en un 45% -muy por encima del porcentaje de los dos años anteriores- hasta alcanzar 857.000 millones de dólares, los flujos a los países en desarrollo y las economías en transición alcanzaron sus niveles históricos más altos: 379.000 millones de dólares (incremento del 21% respecto a los de 2005) y 69.000 millones (incremento del 68%), respectivamente (cuadro 1). Los Estados Unidos recobraron su posición como principal país receptor, seguidos por el Reino Unido y Francia (gráfico 1). Los mayores flujos se destinaron a China, Hong Kong (China) y Singapur, entre las economías en desarrollo y a la Federación de Rusia entre las economías en transición.

Cuadro 1
Flujos de entrada de IED por región, 1995-2006

Región/economía	Flujos de entrada de IED						Flujos de salida de IED							
	1995-2000 (media anual)	2001	2002	2003	2004	2005	2006	1995-2000 (media anual)	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Economías desarrolladas	543,9	609,0	442,3	361,2	418,9	590,3	57,5	638,5	662,2	488,2	504,0	746,0	706,7	1.022,7
Europa	326,2	392,7	314,6	277,1	209,2	495,0	566,4	450,6	454,5	280,0	308,5	394,5	691,2	668,7
Unión Europea	312,9	381,6	307,3	256,7	204,2	486,4	531,0	421,3	435,0	265,7	286,7	359,9	608,8	572,4
Japón	4,6	6,2	9,2	6,3	7,8	2,8	-6,5	25,1	38,3	32,3	28,8	31,0	45,8	50,3
Estados Unidos	169,7	159,5	74,5	53,1	135,8	101,0	175,4	125,9	124,9	134,9	129,4	258,0	-27,7	216,6
Otros países desarrollados	43,3	50,6	44,0	24,6	66,0	-8,5	122,2	36,9	44,5	40,9	37,3	62,6	-2,5	87,1
Economías en desarrollo	188,0	212,0	166,3	178,7	283,0	314,3	379,1	74,3	80,6	47,9	45,4	117,3	115,9	174,4
África	9,0	20,0	13,6	18,7	18,0	29,6	35,5	2,4	-3,0	0,3	1,3	2,1	2,3	8,2
América Latina y el Caribe	72,6	78,5	54,3	44,7	94,3	75,5	83,8	21,1	36,5	12,1	21,6	27,8	35,7	49,1
Asia y Oceanía	106,3	113,6	98,4	115,3	170,7	209,1	259,8	50,8	47,1	35,4	22,4	87,5	77,8	117,1
Asia	105,8	113,5	98,3	115,0	170,0	208,7	259,4	50,8	47,1	35,4	22,4	87,5	77,7	117,1
Asia occidental	3,3	7,2	5,6	12,4	20,8	41,6	59,9	0,8	-1,1	1,5	-2,3	8,1	13,4	14,1
Asia oriental	70,7	79,1	67,7	72,7	106,3	116,3	125,8	39,6	26,1	27,6	17,4	62,9	49,8	74,1
China	41,8	46,9	52,7	53,5	60,6	72,4	69,5	2,0	6,9	2,5	2,9	5,5	12,3	16,1
Asia meridional	3,9	6,4	7,0	5,5	7,6	9,9	22,3	0,2	1,4	1,7	1,9	2,2	2,6	9,8
Asia sudoriental	27,9	20,7	18,0	24,5	35,2	41,1	51,5	10,2	20,7	4,7	5,3	14,2	11,9	19,1
Oceanía	0,5	0,1	0,1	0,3	0,7	0,4	0,3	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,1	0,0
Europa sudoriental y CEI (economías en transición)	8,8	11,5	13,4	24,2	40,3	41,2	69,3	2,0	2,7	4,7	10,7	14,0	14,6	18,7
Europa sudoriental	2,7	4,3	4,3	8,4	13,4	15,1	26,3	0,1	0,1	0,6	0,2	0,2	0,6	0,6
CEI	6,1	7,3	9,1	15,8	26,9	26,0	42,9	1,9	2,5	4,1	10,6	13,8	14,0	18,1
Mundo	740,7	832,6	622,0	564,1	742,1	945,8	1.305,9	714,8	745,5	540,7	560,1	877,3	837,2	1.215,8
<i>Pro memoria:</i> parte porcentual en los flujos mundiales de IED														
Economías desarrolladas	73,4	73,2	71,1	64,0	56,4	62,4	65,7	89,3	88,8	90,3	90,0	85,0	84,4	84,1
Economías en desarrollo	25,4	25,5	26,7	31,7	38,1	33,2	29,0	10,4	10,8	8,9	8,1	13,4	13,8	14,3
Europa sudoriental y CEI (economías en transición)	1,2	1,4	2,2	4,3	5,4	4,4	5,3	0,3	0,4	0,9	1,9	1,6	1,7	1,5

Fuente: UNCTAD, *World Investment Report 2007: Transnational Corporations, Extractive Industries and Development*, cuadro B.1 del anexo, y base de datos FDI/TNC (www.unctad.org/fdistatistics).

Gráfico 1
Flujos mundiales de IED, 20 principales economías, 2005, 2006*
 (En miles de millones de dólares)



Fuente: UNCTAD, *World Investment Report 2007: Transnational Corporations, Extractive Industries and Development*, cuadro B.1 del anexo y base de datos FDI/TNC (www.unctad.org/fdistatistics).

* Clasificadas por la magnitud de los flujos de IED en 2006.

Las ETN de los países desarrollados siguieron siendo las principales fuentes de IED y representaron el 84% de las salidas mundiales. Si bien las salidas de IED desde los Estados Unidos repuntaron, casi la mitad de las salidas mundiales se originó en los países de la Unión Europea (UE), especialmente Francia, España y el Reino Unido, en ese orden. En 2006, las ETN de los países en desarrollo y las economías en transición continuaron su expansión internacional, encabezadas por Hong Kong (China) en el primer grupo de economías y la Federación de Rusia en el último. Las salidas totales de IED desde ese grupo de economías alcanzaron 193.000 millones de dólares, es decir, el 16% de las salidas mundiales de IED.

... impulsados por las fusiones y adquisiciones transfronterizas con la creciente participación de los fondos privados de inversión en acciones...

La mayor actividad de fusiones y adquisiciones transfronterizas sostiene el actual aumento de la IED mundial. Esas transacciones aumentaron mucho en 2006, tanto en valor (un 23%, hasta alcanzar 880.000 millones de dólares) como en número (en un 14%, hasta alcanzar 6.974), acercándose al anterior máximo de fusiones y adquisiciones del año 2000. Este crecimiento fue impulsado por las mayores valoraciones del mercado bursátil, el aumento de los beneficios de las sociedades y unas condiciones de financiación favorables. A diferencia del auge de las fusiones y adquisiciones de finales del decenio de 1990, esta vez las transacciones se financiaron principalmente con efectivo y deuda y no mediante un intercambio de acciones. En 2006 se registraron hasta 172 megatransacciones (transacciones por un valor de más de 1.000 millones de dólares), que representaron unas dos terceras partes del valor total de las fusiones y adquisiciones transfronterizas.

Estas transacciones se han extendido a todos los sectores y regiones. En América del Norte, a raíz de varios acuerdos concluidos en el sector minero, las fusiones y adquisiciones transfronterizas casi se duplicaron. En Europa, el Reino Unido fue el principal país destinatario, mientras que las empresas españolas se mostraron muy activas como adquirentes. Las adquisiciones transfronterizas por empresas españolas (por ejemplo, Telefónica y Ferrovial) se valoraron en 78.000 millones de dólares, nivel récord para ese país. Las empresas de los países en desarrollo y las economías en transición también han venido participando cada vez más en esas transacciones, siendo la más importante de ellas, en 2006, la adquisición de Inco (Canadá) por CVRD del Brasil, por un valor de 17.000 millones de dólares.

Otra tendencia notable en la actividad mundial de fusiones y adquisiciones ha sido la creciente importancia de los fondos privados de inversión en acciones y otros fondos colectivos de inversión. En 2006, esos fondos participaron en fusiones y adquisiciones transfronterizas por un valor de 158.000 millones de dólares, lo que representa un aumento del 18% respecto a 2005. La voluntad de realizar mayores beneficios y la gran liquidez existente en los mercados financieros mundiales contribuyeron a impulsar esas adquisiciones. Las sociedades privadas de inversión en acciones están adquiriendo cada vez más grandes sociedades admitidas a cotizar en bolsa, lo que constituye una diferencia respecto a su anterior estrategia de invertir en activos de gran rendimiento y alto riesgo, y es probable que continúen desempeñando un papel prominente en las transacciones de fusiones y adquisiciones. Sin embargo, esta escala de actividad puede no ser sostenible a raíz de una serie de factores: la competencia se está intensificando y los precios de los activos en las recientes adquisiciones han aumentado considerablemente; también existe la posibilidad de que el trato fiscal favorable de que gozan esas sociedades en algunos países no se mantenga. Las inversiones de las sociedades privadas de inversión en acciones suelen ser más afines con las inversiones de cartera que con la IED, porque tienden a tener horizontes de relativamente corto plazo. Esto ha planteado algunas preocupaciones sobre los efectos de esas inversiones, en particular en lo que respecta al desmantelamiento de las sociedades adquiridas y al despido de trabajadores. Como las fusiones y adquisiciones transfronterizas por sociedades privadas de inversión en acciones son un fenómeno relativamente reciente, es preciso hacer más estudios para comprender mejor sus efectos.

... y resultantes en un mayor crecimiento de la producción internacional.

La producción de bienes y servicios por las ETN fuera de sus países de origen creció más rápidamente en 2006 que en el año anterior. Se estima que las ventas, el valor agregado y las exportaciones de unas 78.000 ETN y sus 780.000 filiales en el extranjero han aumentado en un 18, un 16 y un 12%, respectivamente (cuadro 2). Representaron el equivalente del 10% del PIB mundial y la tercera parte de las exportaciones mundiales. China siguió acogiendo el mayor número de filiales en el extranjero del mundo, mientras que la tasa de crecimiento del número de ETN de los países en desarrollo y las economías en transición en los 15 últimos años ha superado el de ETN de los países desarrollados.

Cuadro 2
Indicadores seleccionados de IED y de producción internacional, 1982-2006
 (En miles de millones de dólares y porcentaje)

Concepto	Valor a precios corrientes (En miles de millones de dólares)					Tasa de crecimiento anual (En porcentaje)						
	1982	1990	2005	2006		1986-1990	1991-1995	1996-2000	2003	2004	2005	2006
Flujos de entrada de IED	59	202	946	1.307		21,7	22,0	40,0	-9,3	31,6	27,4	38,1
Flujos de salida de IED	28	230	837	1.216		24,6	17,3	36,4	3,6	56,6	-4,6	45,2
Acervo de IED dentro del país	637	1.779	10.048	11.993		16,9	9,4	17,4	20,6	16,9	5,0	19,4
Acervo de IED fuera del país	627	1.815	10.579	12.474		17,7	10,6	17,3	18,1	15,6	4,2	17,9
Renta de las entradas de IED	47	76	759	881		10,4	29,2	16,3	37,5	33,2	28,9	16,0
Renta de las salidas de IED	46	120	845	972		18,7	17,4	11,8	38,0	38,4	24,7	15,1
Fusiones y adquisiciones transnacionalizadas ^a		151	716	880		25,9 ^b	24,0	51,5	-19,7	28,2	88,2	22,9
Ventas de filiales en el extranjero	2.741	6.126	21.394 ^c	25.177 ^c		19,3	8,8	8,4	26,6	15,0	3,0 ^e	17,7 ^e
Producto bruto de las filiales en el extranjero	676	1.501	4.184 ^d	4.862 ^d		17,0	6,7	7,3	21,1	15,9	6,3 ^d	16,2 ^d
Total de activos de las filiales en el extranjero	2.206	6.036	42.637 ^e	51.187 ^e		17,7	13,7	19,3	26,0	-1,0	9,3 ^e	20,1 ^e
Exportaciones de las filiales en el extranjero	688	1.523	4.197 ^f	4.707 ^f		21,7	8,5	3,3	16,1 ^g	20,5 ^g	10,7 ^g	12,2 ^g
Empleados de las filiales en el extranjero (en miles)	21.524	25.103	63.770 ^h	72.627 ^h		5,3	5,5	11,5	5,7	3,7	16,3 ^h	13,9 ^h
<i>Pro memoria:</i>												
PIB (en precios corrientes)	12.002	22.060	44.486	48.293 ^h		9,4	5,9	1,3	12,3	12,4	7,7	8,6
Formación bruta de capital fijo	2.611	5.083	9.115	10.307		11,5	5,5	1,0	12,6	15,5	4,8	13,1
Renta por regalías y licencias	9	29	123	132		21,1	14,6	8,1	12,4	19,2	9,6	7,2
Exportaciones de bienes y servicios no imputables a factores	2.124	4.329	12.588	14.120		13,9	8,4	3,7	16,1	20,5	10,7	12,2

^a Sólo se dispone de datos a partir de 1987.

^b 1987-1990, solamente.

^c Los datos se basan en el siguiente resultado de regresión: ventas frente al acervo de IED dentro del país (en millones de dólares) para el período 1980-2004; ventas = 1.853 + 1,945* acervo de IED fuera del país.

^d Los datos se basan en el siguiente resultado de regresión: producto bruto frente al acervo de IED dentro del país (en millones de dólares) para el período 1982-2004; producto bruto = 679 + 0,349* acervo de IED dentro del país.

^e Los datos se basan en el siguiente resultado de regresión: activos frente al acervo de IED dentro del país (en millones de dólares) para el período 1980-2004; activos = -1.523 + 4,395* acervo de IED dentro del país.

^f Para el período 1995-1997, los datos se basan en el siguiente resultado de regresión: exportaciones de las filiales en el extranjero frente al acervo de IED dentro del país (en millones de dólares) para el período 1982-1994; exportaciones = 285 + 0,628* acervo de IED dentro del país. Para el período 1998-2006, la participación de las exportaciones de las filiales en el extranjero en las exportaciones mundiales en 1998 (33,3%) se aplicó para obtener los valores.

^g Basado en el siguiente resultado de regresión: número de empleados (en miles) frente al acervo de IED dentro del país (en millones de dólares) para el período 1980-2004; número de empleados = 18.021 + 4,55* acervo de IED dentro del país.

^h Basado en los datos del FMI, Perspectivas de la economía mundial, abril de 2007.

El número de empleados de las filiales de ETN en el extranjero ha aumentado casi tres veces desde 1990, aunque a un ritmo más lento que el del acervo de IED. Las filiales extranjeras en China tenían el mayor número de empleados: 24 millones según una estimación del Ministerio de Comercio de ese país. Entre 2001 y 2004, el número de empleados de las filiales extranjeras en los Estados Unidos se redujo a 5,1 millones, representando una disminución de medio millón. En comparación, reflejando el hecho de que las empresas de los Estados Unidos son con mucho los mayores inversores directos en el extranjero, sus filiales en el extranjero crearon el mayor número de puestos de trabajo (9 millones) entre las filiales en el extranjero de todos los países de origen. La influencia de la IED en el empleo de las economías receptoras varió según la región, pero para un monto dado de entradas de IED se crearon más puestos de trabajo en los países en desarrollo y las economías en transición que en los países desarrollados. Como en los años anteriores, en 2005 los servicios representaron la mayor parte del acervo mundial de IED de los países de destino -casi las dos terceras partes- frente al 49% en 1990. En el sector de los servicios, la parte de los servicios de infraestructura aumentó tanto en términos absolutos como relativos. La industria manufacturera fue el segundo sector más importante, pero su parte se redujo del 41% en 1990 al 30% en 2005, mientras que la parte del sector primario fue inferior al 10% del acervo mundial de IED de los países de destino. La parte de las industrias extractivas en el total de la IED aumentó un poco entre 2000 y 2005, siendo que había venido declinando desde la segunda guerra mundial. Este repunte fue impulsado por las nuevas inversiones realizadas en la prospección y extracción de minerales, así como por una serie de grandes fusiones y adquisiciones transfronterizas (véase la segunda parte).

Las ETN de las economías emergentes continúan expandiéndose en el extranjero.

Si bien el universo de las ETN está dominado por las empresas de los países desarrollados, el cuadro está cambiando. El número de empresas de los países en desarrollo que figuran en la lista de las 100 mayores ETN no financieras mundiales aumentó de 5 en 2004 a 7 en 2005 (año más reciente sobre el que se dispone de datos), en consonancia con el aumento del número de ETN del Sur. El orden de importancia en la lista de las 100 principales ETN del mundo se ha mantenido relativamente estable, teniendo General Electric, Vodafone y General Motors los mayores activos en el extranjero

Cuadro 3
Las 25 principales ETN no financieras del mundo, clasificadas según sus activos en el extranjero, 2005
(En millones de dólares y número de empleados)

Clasificación según Activos en el extranjero	ITN ^a	IT ^b	Empresa	Economía de origen	Sector	Activos		Ventas		Número de empleados		ITN ^c (Porcentaje)		Número de filiales	
						En el extranjero	Total	En el extranjero	Total	En el extranjero	Total	En el extranjero	Total	En el extranjero	Total
1	70	42	General Electric	Estados Unidos	Equipo eléctrico y electrónico	412,692	673,342	59,815	149,702	155,000	316,000	50.1	1,184	1,527	77.5
2	8	94	Vodafone Group PLC	Reino Unido	Telecomunicaciones	196,396	220,499	39,497	52,428	51,052	61,672	82.4	77	210	36.7
3	85	72	General Motors	Estados Unidos	Vehículos automóviles	175,254	476,078	65,288	192,604	194,000	335,000	42.9	91	158	57.6
4	16	61	British Petroleum Company PLC	Reino Unido	Prosp.ref./distr. de petróleo	161,174	206,914	200,293	253,621	78,100	96,200	79.4	417	602	69.3
5	29	80	Royal Dutch/Shell Group	Reino Unido, Países Bajos	Prosp.ref./distr. de petróleo	151,324	219,516	184,047	306,731	92,000	109,000	71.1	507	964	52.6
6	38	43	Exxon/Mobil	Estados Unidos	Prosp.ref./distr. de petróleo	143,860	208,335	248,402	358,955	107,763	285,977	51.6	256	331	77.3
7	64	95	Toyota Motor Corporation	Japón	Vehículos automóviles	131,676	244,391	117,721	186,177	160,000	300,000	47.6	201	285	70.5
8	79	56	Ford Motor	Estados Unidos	Vehículos automóviles	119,131	269,476	80,325	177,089	64,126	112,877	72.5	401	567	70.7
9	27	55	Total	Francia	Prosp.ref./distr. de petróleo	108,098	125,717	132,960	178,300	17,801	161,560	32.4	218	276	79.0
10	94	36	Electricité de France	Francia	Electricidad, gas y agua	91,478	202,431	26,060	63,578	82,034	203,008	49.9	175	243	72.0
11	73	51	France Télécom	Francia	Telecomunicaciones	87,186	129,514	25,634	61,071	165,849	345,214	57.6	199	279	71.3
12	51	54	Volkswagen	Alemania	Vehículos automóviles	82,579	157,621	85,896	118,646	42,349	85,928	52.9	248	432	57.4
13	63	74	RWE Group	Alemania	Electricidad, gas y agua	82,569	128,060	23,390	52,081	32,000	59,000	56.8	106	234	45.3
14	53	88	Chevron Corp.	Estados Unidos	Prosp.ref./distr. de petróleo	81,225	125,833	99,970	193,641	45,820	79,947	48.8	367	639	57.4
15	77	73	E.ON	Francia	Electricidad, gas y agua	80,941	149,900	29,148	83,177	75,820	243,695	41.8	266	382	69.6
16	24	52	Suez	Francia	Electricidad, gas y agua	78,400	95,085	39,565	51,670	296,000	461,000	65.3	877	1,177	74.5
17	87	59	Deutsche Telecom AG	Alemania	Telecomunicaciones	78,378	151,461	64,447	96,002	126,122	144,785	80.3	141	243	58.0
18	40	47	Siemens AG	Alemania	Equipo eléctrico y electrónico	66,854	103,754	64,447	96,002	69,835	138,000	50.6	269	345	78.0
19	12	70	Honda Motor Company Limited	Japón	Vehículos automóviles	66,682	89,923	69,791	87,686	69,835	138,000	80.8	75	83	90.4
20	11	17	Hutchison Whampoa	Hong Kong (China)	Diversos	61,607	77,018	24,721	31,101	165,590	200,000	50.6	142	181	78.5
21	67	38	Procter & Gamble	Estados Unidos	Diversos	60,251	135,695	38,760	68,222	69,186	97,181	61.4	68	123	84.4
22	47	37	Sunif-Avenis	Estados Unidos	Productos farmacéuticos	58,999	102,638	18,901	34,013	25,931	35,591	41.4	142	173	81.1
23	89	77	Conoco/Phillips	Estados Unidos	Prosp.ref./distr. de petróleo	53,906	106,999	48,368	79,462	35,254	103,598	58.5	54	172	31.4
24	60	52	BMW AG	Alemania	Vehículos automóviles	53,108	88,316	44,404	68,105	89,336	183,336	58.5	54	172	31.4
25	49	96	Nissan Motor Company Limited	Japón	Vehículos automóviles	53,747	97,661	59,771	83,440						

Fuente: UNCTAD, *World Investment Report 2007: Transnational Corporations, Extractive Industries and Development*, cuadro A.I.13 del anexo.

^a El índice de transnacionalización (ITN) se calcula como el promedio de estas tres relaciones: activos en el extranjero y activos totales, ventas en el extranjero y ventas totales, y empleo en el extranjero y empleo total. La clasificación se basa en las 100 mayores ETN del mundo.

^b El índice de internacionalización (IT) se calcula dividiendo el número de filiales en el extranjero por el número total de filiales (Nota: Las filiales que se cifran en este cuadro se refieren únicamente a las filiales de participación mayoritaria). La clasificación se basa en las 100 mayores ETN del mundo.

Nota: En algunas empresas, los inversores extranjeros pueden tener una participación minoritaria de más del 10%.

(véase el cuadro 3, que enumera las 25 principales ETN no financieras). Si bien los activos en el extranjero de las 100 principales ETN se han mantenido prácticamente invariables desde 2004, sus ventas y número de empleados en el extranjero aumentaron en un 10%.

Las grandes ETN de las economías emergentes se están internacionalizando a un ritmo particularmente rápido. En 2005, las ventas y el empleo en el extranjero de las 100 principales ETN de los países en desarrollo aumentaron un 48 y un 73% respectivamente. Sin embargo, esas ETN siguen siendo mucho menos transnacionales en su alcance que las 100 principales del mundo y están presentes en menos países extranjeros.

Asia domina la lista de las 100 mayores ETN de los países en desarrollo (véase el cuadro 4 para las 25 principales ETN no financieras de los países en desarrollo), con 78 empresas, seguida por África (11 empresas) y América Latina (también 11). Estas ETN operan en una gama más amplia de sectores que las mayores ETN de los países desarrollados. Como en los años anteriores, en 2005 el único sector más importante fue el del equipo eléctrico y electrónico, especialmente en el caso de un gran número de empresas de Asia.

La distribución geográfica de la IED está cambiando y hay más flujos de IED Sur-Sur.

La distribución geográfica de la IED está mostrando signos de cambio y nuevos países emergen como importantes economías receptoras e inversoras. El aumento de la IED desde los países en desarrollo y las economías en transición y el crecimiento de la IED Sur-Sur son importantes tendencias recientes. También se están produciendo cambios en la distribución de los flujos bilaterales de IED. En 2005, el mayor acervo de IED (de salida) bilateral fue el del Reino Unido en los Estados Unidos (282.000 millones de dólares (cuadro 5)); 20 años antes era a la inversa. Los vínculos bilaterales entre determinadas economías, como los que existían entre los Estados Unidos, por un lado, y el Canadá, los Países Bajos y el Reino Unido, por el otro, dominaban el cuadro general de las relaciones bilaterales en la esfera de la IED en 1985, mientras que actualmente la situación es mucho más multifacética y refleja la participación de muchos más países en la producción internacional.

A raíz del fortalecimiento de las relaciones entre los países de la misma región y el surgimiento de muchos países en desarrollo como

Cuadro 4
Las 25 principales ETN no financieras de los países en desarrollo, clasificadas según sus activos en el extranjero, 2005
(En millones de dólares y número de empleados)

Clasificadas según	Activos en el extranjero	ITN* II ^b	Empresa	Economía de origen	Sector	Activos		Ventas		N° de empleados		ITN*		N° de filiales	
						En el extranjero	Total	En el extranjero	Total	En el extranjero	Total	En el extranjero (%)	Total (%)	En el extranjero	Total
1	13	Hutchison Whampoa Limited	Hong Kong (China)	Diversos	61.607	77.018	24.721	31.101	165.590	200.000	80,8	75	83	90,4	
2	83	Petromex - Petrolium Nasional Bhd	México	Productos minerales no metálicos	26.350	73.203	12.995	44.353	4.016	33.944	25,7	167	234	71,4	
3	20	Cemex S.A.	México	Productos minerales no metálicos	21.793	26.439	12.088	14.961	39.630	52.674	79,5	535	554	96,6	
4	5	Stingel Ltd.	Singapur	Telecomunicaciones	18.000	20.748	5.556	7.906	8.832	19.500	67,4	99	104	95,2	
5	52	Samsung Electronics Co., Ltd.	República de Corea	Equipo electrónico y electrónico	17.481	74.834	62.100	79.017	27.664	80.549	45,4	76	86	88,4	
6	46	LG Corp.	República de Corea	Equipo electrónico y electrónico	16.609	50.611	38.420	60.805	40.689	79.000	49,2	42	46	91,3	
7	28	Jardine Matheson Holdings Ltd.	Hong Kong (China)	Diversos	15.770	18.440	8.420	11.929	57.895	110.000	69,6	91	106	85,8	
8	90	CITIC Group	China	Diversos	14.891	99.059	2.109	8.042	15.915	93.323	19,4	13	49	26,5	
9	89	Hyundai Motor Company	República de Corea	Vehículos automóviles	13.015	64.688	18.676	58.156	5.038	54.115	20,5	20	24	83,3	
10	59	Formosa Plastic Group	Provincia china de Taiwán	Productos químicos	12.807	57.910	9.708	37.664	61.626	82.380	40,9	11	30	36,7	
11	60	China Ocean Shipping (Group) Company	China	Transporte y almacenamiento	10.657	18.105	8.463	15.227	4.230	69.549	40,2	40	134	29,9	
12	84	Petroléos de Venezuela	Venezuela	Prosp./ref./distr. de petróleo	8.534	60.305	32.773	63.736	5.373	49.180	25,5	30	65	46,2	
13	98	Petroléos Brasileiro S.A. - Petrobras	Brasil	Prosp./ref./distr. de petróleo	8.290	78.461	3.892	58.403	6.422	53.933	9,7	30	102	29,4	
14	73	CLP Holdings	Hong Kong (China)	Electricidad, gas y agua	6.039	13.145	1.299	4.977	1.758	6.059	33,7	3	11	27,3	
15	37	Capitaland Limited	Singapur	Inmobiliario	6.017	10.926	1.984	2.586	7.639	15.444	60,4	64	119	53,8	
16	50	América Móvil	México	Telecomunicaciones	5.814	21.340	7.708	16.901	23.521	34.650	46,9	13	32	40,6	
17	76	China State Construction Engineering Corporation	China	Construcción	5.578	13.083	3.400	14.338	26.100	119.000	29,4	40	87	46,0	
18	64	Companhia Vale do Rio Doce	Brasil	Minas y canteras	5.545	22.569	11.662	15.113	2.937	38.828	36,4	6	41	14,6	
19	94	Oil and Natural Gas Corporation	India	Petróleo y gas natural	5.436	20.641	1.626	16.798	4.122	34.722	16,0	2	37	5,4	
20	42	Hon Hai Precision Industries	Provincia china de Taiwán	Equipo electrónico y electrónico	5.368	13.972	10.577	27.756	178.007	210.932	53,8	35	44	79,5	
21	67	Sino Limited	Sudáfrica	Productos químicos industriales	5.287	143.767	6.505	85.959	22.000	160.729	4,4	16	26	61,5	
22	99	China National Petroleum Corporation	China	Prosp./ref./distr. de petróleo	5.025	23.195	3.553	15.119	15.277	75.484	21,8	29	52	55,8	
23	87	Teléfonos de México, S.A. de C.V.	México	Telecomunicaciones	5.009	10.958	6.707	15.288	96.695	99.000	62,4	125	138	90,6	
24	34	Flextronics International Ltd.	Singapur	Equipo electrónico y electrónico	4.984	13.851	8.353	20.329	10.296	32.745	34,7	13	16	81,3	
25	26	Kit Motors	República de Corea	Vehículos automóviles	4.984	13.851	8.353	20.329	10.296	32.745	34,7	13	16	81,3	

Fuente: UNCTAD, *World Investment Report 2007: Transnational Corporations, Extractive Industries and Development*, cuadro A.1.14 del anexo.

*El ITN se calcula como el promedio de las relaciones siguientes: activos en el extranjero y activos totales, ventas en el extranjero y ventas totales, y empleo en el extranjero y empleo total. La clasificación se basa en las 100 mayores ETN del mundo.

^bEl II se calcula dividiendo el número de filiales en el extranjero por el número total de filiales (Nota: las filiales citadas en este cuadro se refieren únicamente a las filiales de participación mayoritaria). La clasificación se basa en las 100 mayores ETN del mundo.

Nota: Véanse las notas del cuadro 3.

importantes economías inversoras, la proximidad geográfica se está volviendo cada vez más importante en las relaciones bilaterales en la esfera de la IED. Por ejemplo, en los 50 principales pares de países con mayor acervo de IED (de entrada) bilateral, 22 eran de Europa en 2005, frente a 17 en 1995. Las relaciones en la esfera de la IED entre dos economías pueden examinarse además sobre la base de la intensidad de IED, que permite comparar el volumen real de los acervos de IED bilateral con lo que se "esperaría" sobre la base de la participación de cada economía en las entradas y salidas mundiales de IED. Esa medida muestra que los Estados Unidos tienen una intensidad de IED superior a la media con el Canadá, los países europeos entre sí, y el Japón con los países de Asia. También muestra que las relaciones Sur-Sur se han fortalecido en el último decenio, especialmente en la región asiática.

Cuadro 5

Economías de origen-destino de IED asociadas, clasificadas por el acervo de IED dentro de la economía de destino: 20 pares principales, 1985, 1995, 2005

(En miles de millones de dólares)

Clasificación	Economía inversora	Economía receptora	1985	1995	2005
1	Reino Unido	Estados Unidos	44	116	282
2	Hong Kong (China)	China		120	242
3	Estados Unidos	Reino Unido	48	85	234
4	Japón	Estados Unidos	19	105	190
5	Alemania	Estados Unidos	15	46	184
6	Estados Unidos	Canadá	49	83	177
7	Países Bajos	Estados Unidos	37	65	171
8	China	Hong Kong (China)	0,3	28	164
9	Islas Vírgenes Británicas	Hong Kong (China)		70	164
10	Canadá	Estados Unidos	17	46	144
11	Francia	Estados Unidos	7	36	143
12	Suiza	Estados Unidos	11	27	122
13	Luxemburgo	Estados Unidos	0,3	6	117
14	Países Bajos	Alemania	5	34	111
15	Países Bajos	Francia	10	31	102
16	Reino Unido	Francia	9	26	96
17	Países Bajos	Reino Unido	17	27	93
18	Alemania	Reino Unido	3	14	86
19	Estados Unidos	Países Bajos	8	25	84
20	Francia	Reino Unido	5	13	80

Fuente: UNCTAD, *World Investment Report 2007: Transnational Corporations, Extractive Industries and Development*, cuadro I.9.

La mayoría de los cambios en las políticas siguen favoreciendo la IED, aunque han surgido algunas restricciones en determinados sectores.

Los gobiernos siguen adoptando medidas para facilitar la IED. En 2006 se observaron 147 cambios en las políticas que hicieron más favorables los entornos de los países receptores (cuadro 6). La mayoría de ellos (74%) fueron introducidos por países en desarrollo. Incluyeron en particular medidas destinadas a bajar los impuestos sobre la renta de las sociedades, como en Egipto, Ghana y Singapur, y a intensificar los esfuerzos de promoción, como en el Brasil y la India. En varios países se está intensificando la liberalización de determinados sectores, como la relacionada con los servicios profesionales (Italia), las telecomunicaciones (Botswana y Cabo Verde), los servicios bancarios (República Democrática Popular Lao y Malí) y la energía (Albania y Bulgaria).

Cuadro 6
Cambios introducidos en la reglamentación nacional, 1992-2006

Concepto	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Número de países que introdujeron cambios	43	56	49	63	66	76	60	65	70	71	72	82	103	93	93
Número de cambios introducidos en la reglamentación	77	100	110	112	114	150	145	139	150	207	246	242	270	205	184
Más favorables a la IED	77	99	108	106	98	134	136	130	147	193	234	218	234	164	147
Menos favorables a la IED	0	1	2	6	16	16	9	9	3	14	12	24	36	41	37

Fuente: UNCTAD, *World Investment Report 2007: Transnational Corporations, Extractive Industries and Development*, cuadro I.8.

Sin embargo, en algunos sectores se observaron nuevas restricciones a la propiedad extranjera o medidas para asegurar una mayor participación estatal en los ingresos. Esas medidas fueron las más comunes en las industrias de extracción y en los sectores considerados de importancia "estratégica". Por ejemplo, en Argelia las empresas de petróleo y gas de propiedad del Estado deben tener actualmente una participación mínima del 51%, y en Bolivia, mediante la firma de nuevos contratos las ETN han restituido la propiedad de las reservas de petróleo a la compañía petrolera del Estado. En la Federación de Rusia, la inversión extranjera debe restringirse en los "sectores estratégicos", como la defensa y las industrias de extracción, y en estas últimas sólo se permite una participación minoritaria. En Venezuela se está llevando a cabo la nacionalización de los "sectores estratégicos" de la energía y las telecomunicaciones.

La sensación de que esos y otros cambios podrían dar lugar a un nuevo proteccionismo ha generado cierto grado de preocupación. Sin

embargo, como en 2005, la tendencia parece limitarse a un número relativamente pequeño de países y a determinados sectores.

El número de acuerdos internacionales de inversión (AII) ha seguido creciendo, hasta alcanzar un total de casi 5.500 a finales de 2006: 2.573 acuerdos bilaterales de inversión, 2.651 tratados sobre doble tributación y 241 acuerdos de libre comercio y cooperación económica con disposiciones sobre inversiones. El número de acuerdos comerciales preferenciales con cláusulas sobre inversión casi se ha duplicado en los cinco últimos años. Los países en desarrollo se están convirtiendo cada vez más en importantes participantes en la formulación de normas internacionales de inversión, lo que refleja en parte el aumento de la IED Sur-Sur.

En África la IED alcanzó un récord, ya que sus recursos atraeron cada vez más IED.

En 2006 los flujos de entrada de IED en África alcanzaron 36.000 millones de dólares, el doble que en 2004. Ese aumento se debió al mayor interés por los recursos naturales, el mejoramiento de las perspectivas de beneficios empresariales y un clima más favorable a los negocios. El valor de las ventas de las fusiones y adquisiciones transfronterizas alcanzó un récord de 18.000 millones de dólares, la mitad de los cuales representaron compras por las ETN de las economías en desarrollo de Asia. El número de proyectos de inversión en nuevos sectores y la expansión de las inversiones también crecieron mucho. A pesar de este aumento, la participación de África en la IED mundial cayó al 2,7% en 2006, frente al 3,1% en 2005, cifra muy inferior a la de otras regiones en desarrollo. Los flujos de salida de IED de África también alcanzaron un récord de 8.000 millones de dólares en 2006, lo que representa un aumento respecto a los 2.000 millones de 2005.

Las entradas de IED aumentaron en 33 países africanos y en todas las subregiones, excepto en África meridional. Los diez principales países receptores africanos recibieron un 90% de esos flujos. En ocho de ellos, las entradas superaron los 1.000 millones de dólares en cada uno. Las grandes fusiones y adquisiciones transfronterizas, así como las inversiones en nuevos sectores y los proyectos de expansión, desempeñaron un importante papel en los principales países receptores, particularmente Egipto y Nigeria. En Egipto, principal país receptor de la región, las entradas superaron los 10.000 millones de dólares, y el 80% de esa cifra se destinó a los proyectos de expansión y los proyectos de tipo totalmente nuevo en actividades no

relacionadas con el petróleo. Sudáfrica experimentó una importante baja en las entradas debido a la venta a una empresa nacional de una participación extranjera en el capital de una compañía nacional de extracción de oro, pero generó la mayor parte de las salidas de África. La búsqueda de nuevas reservas de recursos naturales aumentó la IED a los países menos adelantados (PMA) de África, que se elevó a 8.000 millones de dólares, tras dos años consecutivos de disminución. A raíz de ello, los PMA representaron el 23% de las entradas de IED a la región, aumento importante respecto a 2005. De esos PMA, Burundi, Cabo Verde, Djibouti, Etiopía, Gambia, Guinea Bissau, Madagascar, Somalia y el Sudán experimentaron los mayores aumentos en las entradas de IED principalmente destinadas a las nuevas actividades de prospección y extracción de petróleo.

En 2006, muchos países africanos adoptaron medidas para atraer IED y mejorar los efectos de ésta en su desarrollo. Las perspectivas de entradas de IED en África siguen siendo positivas a raíz de los precios mundiales persistentemente altos de los productos básicos, aunque en 2007 se prevé cierto grado de moderación.

Las entradas al Asia meridional, oriental y sudoriental alcanzaron 200.000 millones de dólares, y las salidas se dispararon...

En 2006 los flujos de entrada de IED al Asia meridional, oriental y sudoriental mantuvieron su tendencia al alza, aumentando en un 19% para alcanzar un nuevo tope de 200.000 millones de dólares. En el ámbito subregional, Asia meridional y sudoriental experimentaron un sostenido incremento en los flujos, mientras que su crecimiento en Asia meridional fue más lento. Sin embargo, en la última subregión la IED se está orientando hacia actividades con mayor intensidad de conocimientos y alto valor agregado.

China y Hong Kong (China) mantuvieron sus posiciones como principales receptores de IED de la región, seguidos por Singapur y la India. En 2006 las entradas a China bajaron por primera vez en siete años. La moderada disminución (4%, a 69.000 millones de dólares) se debió principalmente a la reducción de las inversiones en los servicios financieros. Hong Kong (China) atrajo 43.000 millones de dólares en IED, Singapur 24.000 millones (nuevo récord), y la India 17.000 millones (monto equivalente a las entradas combinadas a ese país de los tres años anteriores).

Los flujos de salida de IED desde el conjunto de la región aumentaron un 60%, a 103.000 millones de dólares, con mayores inversiones desde todas las subregiones y principales economías. Las salidas desde Hong Kong (China), mayor fuente de IED de la región, aumentaron un 60%, a 43.000 millones de dólares. China consolidó su posición como principal país inversor y la India está recuperando terreno rápidamente. Su surgimiento como importantes fuentes de IED está cuestionando la dominación de las nuevas economías industrializadas (NEI) asiáticas en las salidas de IED desde la región. Las salidas de IED desde China y la India destinadas a la búsqueda de recursos siguieron aumentando. Además, los esfuerzos de las empresas chinas de propiedad del Estado y de las agrupaciones industriales indias de propiedad privada para adquirir activos estratégicos en el extranjero -como pone de relieve la adquisición de Corus Group (Reino Unido y Países Bajos) por Tata Steel (India), por 11.000 millones de dólares- han generado mayores flujos de IED desde estos países hacia las economías desarrolladas.

El rápido crecimiento económico de Asia meridional, oriental y sudoriental debería continuar impulsando el aumento de la IED a la región destinada a la búsqueda de mercados. La región también se volverá más atractiva para la IED destinada a la búsqueda de eficiencia, ya que países como China, la India, Indonesia y Viet Nam planean mejorar significativamente su infraestructura. En el primer semestre de 2007, el valor de las transacciones de fusiones y adquisiciones transfronterizas en la región aumentó en casi 20% respecto al período correspondiente de 2006. También se prevé que seguirán aumentando las salidas de IED desde la región.

... mientras que las entradas de IED al Asia occidental continuaron trepando hasta niveles sin precedentes.

En 2006, los flujos de entrada de IED a las 14 economías de Asia occidental aumentaron un 44%, hasta la cifra sin precedentes de 60.000 millones de dólares. También en 2006 avanzó la privatización de los diversos servicios y se produjo una mejora del clima general de negocios. El fuerte crecimiento económico de la región ha fomentado las inversiones, y los elevados precios del petróleo han venido atrayendo cantidades cada vez mayores de IED en el sector del petróleo y el gas y las industrias manufactureras conexas.

Unas pocas megafusiones y adquisiciones transfronterizas y la privatización de los servicios financieros convirtieron a Turquía en el mayor

país receptor de Asia occidental, con entradas de 20.000 millones de dólares. Arabia Saudita fue el segundo país receptor más importante, con 18.000 millones de dólares (aumento del 51% respecto a sus niveles de 2005), seguido por los Emiratos Árabes Unidos, donde las zonas francas atrajeron una parte importante de sus entradas de IED. Los servicios siguieron siendo el sector dominante para la IED en Asia occidental, una importante proporción de la cual se destinó a los servicios financieros a raíz de las políticas de privatización y liberalización de una serie de países de la región. También hubo varias transacciones importantes en el sector de las telecomunicaciones en Jordania y Turquía. Los esfuerzos de los países del Golfo para diversificar sus actividades de producción más allá de las actividades relacionadas con el petróleo lograron atraer mayores flujos de IED al sector manufacturero. En el primer semestre de 2007, el valor de las fusiones y adquisiciones transfronterizas aumentó en casi el 3% respecto al período correspondiente de 2006.

Los flujos de salida de IED desde Asia occidental aumentaron en un 5%, para alcanzar un nuevo máximo de 14.000 millones de dólares en 2006, a raíz de los elevados precios del petróleo y los excedentes por cuenta corriente de los países productores de petróleo. Kuwait se llevó la parte del león (89%) del total de salidas de IED de la región, principalmente en el sector de las telecomunicaciones. El valor de las fusiones y adquisiciones transfronterizas por empresas de la región totalizó 32.000 millones de dólares, 67% de los cuales correspondieron a empresas de los Emiratos Árabes Unidos, segundo mayor país inversor de Asia occidental.

En 2006, las entradas de IED a Oceanía representaron 339 millones de dólares, lo que representa una disminución del 11%, y se mantuvieron concentradas en el sector minero. Las inversiones también se destinaron a actividades de procesamiento de pescado en tierra en Papua Nueva Guinea y las Islas Marshall, y al sector turístico en algunas economías como Fiji y Vanuatu.

Las nuevas inversiones y la reinversión de utilidades impulsaron la IED en América Latina y el Caribe, y las salidas alcanzaron nuevos récords.

Los flujos de IED a América Latina y el Caribe aumentaron un 11% a 84.000 millones de dólares en 2006. Sin embargo, si se excluyen los centros financieros extraterritoriales, alcanzaron 70.000 millones de dólares, o sea, el mismo nivel que en 2005. Esto representa un marcado contraste respecto a

los importantes flujos de salida de IED, que treparon un 125%, a 43.000 millones de dólares (49.000 millones si se incluyen los centros financieros extraterritoriales). El Brasil y México siguieron siendo los principales países receptores (con 19.000 millones de dólares cada uno), seguidos por Chile, las Islas Vírgenes Británicas y Colombia. El estancamiento de las entradas de IED en la región (excluyendo los centros financieros extraterritoriales) oculta las disparidades existentes entre los distintos países: en América del Sur, la mayoría de los países registraron un fuerte crecimiento positivo de los flujos de IED, pero éste fue compensado por una importante disminución en Colombia y Venezuela. Dos rasgos caracterizaron las entradas de IED en la región: las nuevas inversiones se volvieron más importantes que las fusiones y adquisiciones transfronterizas, y la reinversión de las utilidades se convirtió en un componente cada vez más importante (el mayor componente en América del Sur).

La industria manufacturera volvió a recibir la mayor parte de las entradas, y la parte del sector de los servicios aumentó ligeramente. En este sector, las ETN continuaron retirándose de los servicios públicos, principalmente del sector de la electricidad. El sector primario siguió siendo atractivo debido a los precios persistentemente altos de los productos básicos.

Las salidas de IED estuvieron destinadas principalmente a las industrias de extracción, seguidas de la industria manufacturera basada en los recursos naturales y las telecomunicaciones. Las salidas de IED del Brasil fueron las más importantes de la región, con 28.000 millones de dólares (su máximo histórico) y superaron por primera vez sus entradas de IED. Esto se debió principalmente a la mencionada compra de Inco (productora canadiense de níquel) por la compañía minera CVRD, la mayor transacción jamás realizada por una empresa de un país en desarrollo. Las empresas de otros países, especialmente de la Argentina, Chile, México y Venezuela, también están tratando cada vez más de internacionalizarse mediante la IED.

La tendencia a una mayor intervención estatal prosiguió en 2006, pero, a diferencia del año anterior, en que esto se produjo principalmente en las industrias de extracción, se extendió a otros sectores, como las telecomunicaciones y la electricidad, en particular en Bolivia y Venezuela. En Venezuela se negoció un acuerdo con Verizon, AES y CMS (todas empresas de los Estados Unidos), por el que las tres empresas acordaron desprenderse de sus activos en favor del Estado, mientras que el Gobierno de Bolivia está planeando hacerse cargo de la Empresa Nacional de

Telecomunicaciones (Entel), controlada por Telecom Italia. En cambio, el Gobierno de Colombia está ejecutando un programa de promoción de la IED y reduciendo el sector público, incluso en las industrias de extracción.

Se prevé que las entradas de IED en América Latina y el Caribe, excluidos los centros financieros extraterritoriales, aumentarán moderadamente en 2007, impulsadas cada vez más por las nuevas inversiones antes que las fusiones y adquisiciones transfronterizas.

Los flujos de IED a Europa sudoriental y la Comunidad de Estados Independientes aumentaron por quinto año consecutivo...

Las entradas de IED a Europa sudoriental y la CEI crecieron un 68%, a 69.000 millones de dólares, lo que representa un salto importante respecto a las entradas de los dos años anteriores. Los cinco países receptores principales (Federación de Rusia, Rumania, Kazajstán, Ucrania y Bulgaria, en ese orden) representaron el 82% del total de entradas. Las de la Federación de Rusia casi se duplicaron, a 28.700 millones de dólares, mientras que las entradas a Rumania y Bulgaria crecieron de manera importante, en anticipación de la adhesión de estos países a la UE el 1º de enero de 2007 y debido a una serie de acuerdos de privatización. Los flujos de salida de IED desde la región aumentaron por quinto año consecutivo, hasta alcanzar 18.700 millones de dólares. Casi todas esas salidas reflejaron la expansión en el extranjero de las ETN rusas, especialmente algunas grandes empresas basadas en recursos que tratan de convertirse en protagonistas mundiales y algunos bancos que se están expandiendo a otros países de la CEI.

El sector de los servicios experimentó una evolución particularmente positiva por el aumento de las fusiones y adquisiciones transfronterizas en el sector bancario, pero el sector primario recibió mayores entradas a raíz de la importante demanda de recursos naturales. En algunas economías de la CEI basadas en los recursos naturales, como la Federación de Rusia, el Estado siguió aumentando su control en los sectores estratégicos. En los países de Europa sudoriental, las políticas de IED siguen ajustándose a su adhesión o su aspiración a adherirse a la UE, y a su objetivo de intensificar la privatización de las empresas de propiedad del Estado.

Se prevé que las entradas de IED en la región serán particularmente importantes en las grandes economías como la Federación de Rusia y Ucrania, así como en los dos nuevos países miembros de la UE (Bulgaria y Rumania).

... mientras que el marcado aumento de las entradas de IED a los países desarrollados fue generalizado.

Las entradas de IED a los países desarrollados treparon a 857.000 millones de dólares, o sea, un 45% más que el año anterior, lo que puso de manifiesto un nuevo aumento en las fusiones y adquisiciones transfronterizas. A diferencia de la tendencia al alza del anterior ciclo de IED de fines del decenio pasado, el aumento fue generalizado, a través de todas las regiones desarrolladas. En 2006, las entradas de IED a los Estados Unidos repuntaron mucho, hasta alcanzar 175.000 millones de dólares, con flujos récord en la industria química, mientras que una oleada de fusiones y adquisiciones transfronterizas en el sector minero duplicó las entradas canadienses, que alcanzaron un récord de 69.000 millones de dólares. Las entradas de IED en los 25 países de la UE crecieron un 9% hasta alcanzar 531.000 millones de dólares. La disminución de los flujos de IED a Irlanda, España y el Reino Unido fue compensada con creces por los aumentos producidos en Bélgica, Italia y Luxemburgo, mientras que las entradas en los 10 nuevos países miembros de la UE representaron 39.000 millones de dólares, o sea, su nivel más alto hasta ese momento. Debido a algunas grandes cesiones de filiales extranjeras a empresas japonesas, las entradas de IED al Japón se volvieron negativas por primera vez desde 1989 (-6.500 millones de dólares). La parte de la inversión extranjera desde los países en desarrollo en el valor total de las fusiones y adquisiciones transfronterizas fue del 9% en 2006, frente al 7% en 2005, en gran parte debido a varias megatransacciones.

Las salidas de IED desde los países desarrollados también crecieron un 45%, hasta alcanzar 1 billón de dólares. Los Estados Unidos y cinco países de la UE se clasificaron entre las diez mayores economías inversoras del mundo. Francia siguió siendo el segundo mayor país inversor del mundo por segundo año consecutivo (115.000 millones de dólares), mientras que las empresas españolas prosiguieron rápidamente su expansión en el extranjero, hasta alcanzar 90.000 millones de dólares, máximo histórico para España. Las salidas de IED desde los Países Bajos representaron 23.000 millones de dólares, debido principalmente a la adquisición de Arcelor (Luxemburgo) por Mittal Steel (sociedad constituida en los Países Bajos), que fue la mayor transacción del año.

Si bien la continua desregulación financiera fue la principal razón del importante aumento de las fusiones y adquisiciones transfronterizas en los servicios financieros, los elevados precios de los productos básicos y los

esfuerzos de consolidación fomentaron esas transacciones en el sector minero. Muchos países desarrollados adoptaron políticas que podrían, directa o indirectamente, aumentar su atractividad respecto a la IED, aunque se mantiene o está aumentando en algunos países desarrollados cierto grado de proteccionismo.

Las perspectivas de la IED en los países desarrollados siguen siendo brillantes. Se prevé que el fuerte crecimiento económico, a pesar de producirse a un ritmo más moderado que en 2006, los grandes beneficios de las empresas y la tendencia alcista de los precios de las acciones estimularán aún más las fusiones y adquisiciones transfronterizas; ya han aumentado en un 66% en el primer semestre de 2007 respecto al mismo período de 2006.

Las perspectivas generales de los flujos mundiales de IED siguen siendo positivas.

Se prevé que en 2007 y los años siguientes se mantendrá la tendencia al alza de la IED, aunque a un ritmo un tanto más lento que en 2006. Esto se produciría en consonancia con el crecimiento económico mundial, que debería mantenerse por encima de su tendencia a más largo plazo, aunque podría frenarse moderadamente. Esta previsión se ve confirmada por el aumento de las fusiones y adquisiciones transfronterizas mundiales a 581.000 millones de dólares en el primer semestre de 2007, o sea, un aumento del 54% respecto al período correspondiente de 2006, así como por los resultados de diversas encuestas.

En el World Investment Prospects Survey de la UNCTAD, más de 63% de las ETN que respondieron expresaron optimismo en el sentido de que los flujos de IED aumentarían en el período 2007-2009 (gráfico 2). Según la encuesta, los países de destino de la IED más atractivos son China y la India, mientras que Asia oriental, meridional y sudoriental se considera como la región más atractiva. Esto se ve reforzado por varias organizaciones internacionales e institutos de investigación, así como por otra encuesta realizada por la UNCTAD y AMOPI, en la que el 76% de los directores de filiales en el extranjero que respondieron preveían continuar aumentando las inversiones en las economías receptoras en los próximos tres años.

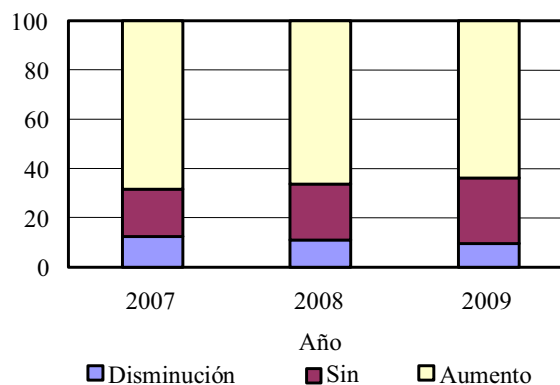
Sin embargo, a pesar de las perspectivas generalmente positivas, la economía mundial enfrenta varios desafíos y riesgos, que pueden influir en las corrientes de IED en 2007 y 2008. Algunos son los desequilibrios mundiales por cuenta corriente que generan fluctuaciones cambiarias, la

volatilidad de los precios del petróleo, y un posible endurecimiento de las condiciones de los mercados financieros. Los que respondieron a la encuesta de la UNCTAD también expresaron algunas preocupaciones sobre el posible aumento del proteccionismo y de amenazas mundiales como el terrorismo o la guerra, aunque consideraron que la probabilidad de que esos tipos de riesgos afectaran a corto plazo el nivel de la IED era muy pequeña. No obstante, estas consideraciones subrayan la necesidad de proceder con cautela al evaluar las futuras perspectivas de la IED.

Gráfico 2

**Perspectivas de los flujos mundiales de IED en 2007-2009:
respuestas a las encuestas de la UNCTAD**

(En porcentaje de las respuestas)



Fuente: UNCTAD, *World Investment Report 2007: Transnational Corporations, Extractive Industries and Development*, gráfico I.21.

LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES, LAS INDUSTRIAS EXTRACTIVAS Y EL DESARROLLO

Los elevados precios de los metales, del petróleo y del gas natural han llevado al aumento de las actividades de las empresas transnacionales en las industrias extractivas.

La participación de las empresas transnacionales (ETN) en las industrias extractivas ha tenido una historia accidentada. A principios del siglo XX, esas industrias representaban la mayor parte de la inversión

extranjera directa (IED), reflejando la expansión internacional de las empresas desde la época de las potencias coloniales. Al ir aumentando el número de las antiguas colonias que alcanzaban la independencia después de la segunda guerra mundial, y con la creación de la Organización de Países Exportadores de Petróleo (OPEP), el dominio de esas ETN disminuyó, al igual que la parte que las industrias extractivas representaban dentro de la IED mundial. Desde mediados de los años setenta, en particular, la parte correspondiente al petróleo, al gas y a la extracción de minerales metálicos dentro de la IED mundial se redujo constantemente, ya que los demás sectores crecieron mucho más deprisa. No obstante, como resultado de la subida de los precios de los minerales, la parte correspondiente a las industrias extractivas dentro de la IED mundial ha aumentado recientemente, aunque todavía es mucho menor que la de los servicios y la del sector manufacturero. En consecuencia, es el momento oportuno para que en el *Informe sobre las inversiones en el mundo, 2007*, se estudie de nuevo la función de las ETN en las industrias extractivas y su impacto sobre el desarrollo.

Los mercados mundiales de los minerales se caracterizan por la distribución geográfica desigual de las reservas, de la producción y del consumo. Algunos países en desarrollo y algunas economías en transición figuran entre los principales productores y exportadores netos de diversos minerales, en tanto que los países desarrollados y las economías emergentes de rápido crecimiento son los principales consumidores e importadores. Estos desequilibrios crean a veces inquietudes entre los países importadores por la seguridad de los suministros y entre los países exportadores por el acceso a los mercados. El suministro de minerales es esencial para el desarrollo económico: ninguna economía moderna puede funcionar sin un acceso adecuado, asequible y seguro a esas materias primas. En este contexto, las ETN pueden ser importantes tanto para los países receptores como para los países de origen. Para los países que carecen de la capacidad nacional necesaria para transformar sus recursos naturales en mercancías, las ETN pueden aportar el capital, los conocimientos y el acceso a los mercados que sean necesarios; para los países de origen, pueden servir para conseguir acceso a suministros extranjeros. De hecho, algunas de las ETN más grandes del mundo trabajan en industrias extractivas, y en el último decenio han surgido cierto número de ETN nuevas que se ocupan de la extracción de recursos, en particular de países en desarrollo y de economías en transición. La expansión en el extranjero de las ETN procedentes del sur se refleja en los datos sobre la IED. Entre 2000 y 2005, la parte total correspondiente a los

países desarrollados dentro de la IED mundial en las industrias extractivas bajó del 99% en 2000 al 95% en 2005.

La volatilidad de los mercados de los minerales influye tanto en las políticas gubernamentales como en las decisiones de las ETN sobre inversiones. El actual auge de los precios refleja en parte el aumento de la demanda de petróleo, de gas y de diversos minerales metálicos, especialmente en algunos países en desarrollo en rápido crecimiento, en particular China. Aunque en junio de 2007 los precios de productos básicos tales como el aluminio, el cobre, el oro y el petróleo permanecían cerca de sus niveles más altos, en términos nominales, es difícil prever sus tendencias futuras. Con todo, los expertos convienen en que es probable que aumenten los costos de la explotación de nuevos yacimientos de minerales, lo que podría hacer que los precios se mantuvieran a niveles relativamente altos en los años venideros. Los elevados precios han impulsado el aumento de las inversiones en la exploración y extracción de minerales. Por ejemplo, las inversiones privadas mundiales en la exploración de metales no ferrosos subieron de 2.000 millones de dólares en 2002 a una cifra estimada en 7.000 millones de dólares en 2006, y las perforaciones para la extracción de petróleo y de gas aumentaron al doble en el mismo período, con lo que la tasa de utilización de las torres de perforación se elevó hasta alrededor del 92%.

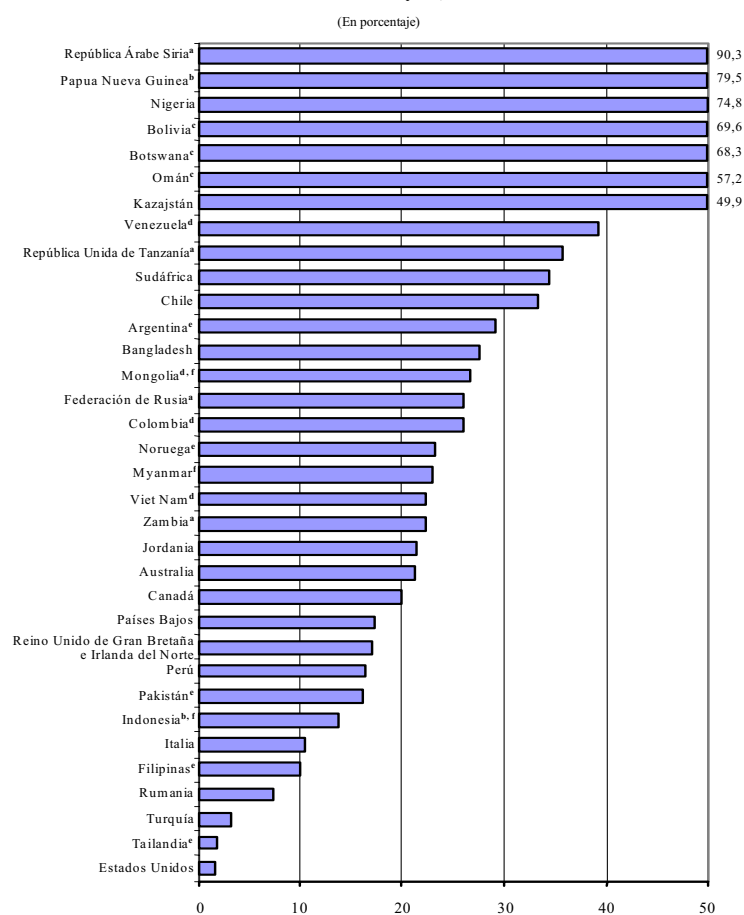
La importancia relativa de las filiales extranjeras en la producción de minerales varía según la economía y el mineral de que se trate...

Los países desarrollados siguen atrayendo el grueso de la IED en industrias extractivas, lo que se explica en parte por las considerables fusiones y adquisiciones transfronterizas realizadas. Sin embargo, su participación en las entradas mundiales de IED en esas industrias disminuyó desde alrededor del 90% en 1990 hasta el 70% en 2005. La parte correspondiente a los países en desarrollo y a las economías en transición como destino de las inversiones de las ETN en las industrias extractivas ha aumentado en los dos últimos decenios. Entre 1990 y 2000, sus acervos combinados estimados de IED en esas industrias subieron a más del doble, y entre 2000 y 2005 aumentaron de nuevo en la mitad. Tras los nuevos descubrimiento de minerales, han aparecido cierto número de nuevos receptores de IED, entre ellos algunos PMA tales como el Chad, la Guinea Ecuatorial y Malí. Durante ese período, la Federación de Rusia y otros miembros de la CEI también se convirtieron en importantes países de destino de la IED en industrias extractivas.

La importancia de las industrias extractivas en las entradas de IED varía según el país receptor. En todos los principales grupos de países, las industrias extractivas de algunos países representan una parte considerable de las entradas totales de IED: cabe citar, por ejemplo, Australia, el Canadá y Noruega entre los países desarrollados; Botswana, Nigeria y Sudáfrica en África; Bolivia, Chile, el Ecuador y Venezuela en América Latina y el Caribe, y Kazajstán en Europa sudoriental y la CEI (gráfico 3). En cierto número de países de bajos ingresos y ricos en minerales, las industrias extractivas representan el grueso de las entradas de IED; muchos tienen pocas industrias que puedan atraer una IED considerable, por el pequeño volumen de sus mercados internos y por su poca capacidad de producción.

La importancia relativa de las empresas extranjeras en la producción de minerales metálicos y de diamantes varía considerablemente de un país a otro. Las filiales extranjeras representan prácticamente la totalidad de la producción no artesanal de PMA tales como Guinea, Malí, la República Unida de Tanzania y Zambia, así como en la Argentina, Botswana, el Gabón, Ghana, Mongolia, Namibia y Papua Nueva Guinea (gráfico 4). En esos países, las ETN operan generalmente mediante concesiones otorgadas en forma de licencias de exploración y de extracción. En otros diez importantes países productores de metales, las filiales extranjeras representan una cifra estimada entre el 50 y el 86% de la producción. En cambio, en la Federación de Rusia, Polonia y la República Islámica del Irán, su participación es insignificante. En el caso del petróleo y del gas, las filiales extranjeras representan generalmente una parte menor de la producción que en la extracción de minerales metálicos. En 2005, participaron en la producción mundial de petróleo y de gas en una cifra estimada en el 22%, y tuvieron una participación media más alta en los países desarrollados (36%) que en los países en desarrollo (19%) y en las economías en transición (11%). No obstante, hubo grandes variaciones entre los diferentes países en desarrollo. En Asia occidental, la producción de las filiales extranjeras representó un promedio de sólo el 3% de la producción total, mientras que la participación correspondiente en el África subsahariana fue del 57% por término medio. Las empresas extranjeras representaron más de la mitad de la producción en Angola, la Argentina, la Guinea Ecuatorial, Indonesia, el Reino Unido y el Sudán. En cambio, no se atribuyó ninguna producción a las filiales extranjeras en el caso de, por ejemplo, la Arabia Saudita, Kuwait y México (gráfico 5).

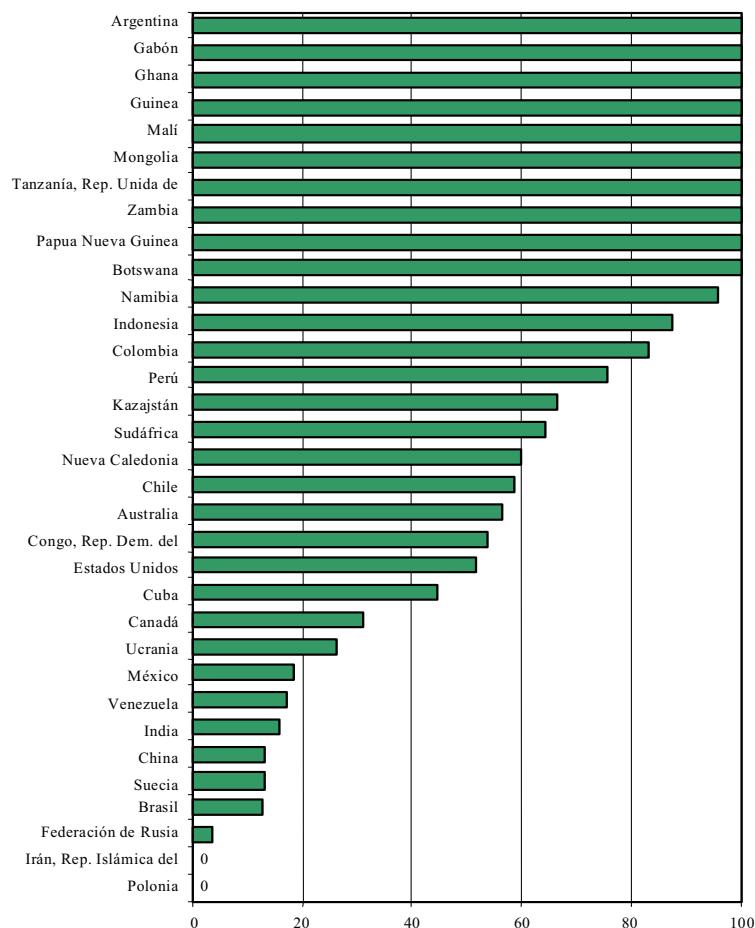
Gráfico 3
Participación de las industrias extractivas en el acervo de IED
dentro de determinados países, en 2005



Fuente: UNCTAD, *World Investment Report 2007: Transnational Corporations, Extractive Industries and Development*, gráfico IV.3.
^a2001. ^b1997. ^c2003. ^d2002. ^e2004.
^fA reserva de la aprobación.

Gráfico 4

Participación de las filiales extranjeras^a en la extracción de metales^b en determinados países receptores que tienen notables yacimientos de minerales^c, en 2006



Fuente: UNCTAD, *World Investment Report 2007: Transnational Corporations, Extractive Industries and Development*, gráfico IV.4.

^a La parte correspondiente a las filiales extranjeras incluye todas las empresas con una participación extranjera de al menos el 10%.

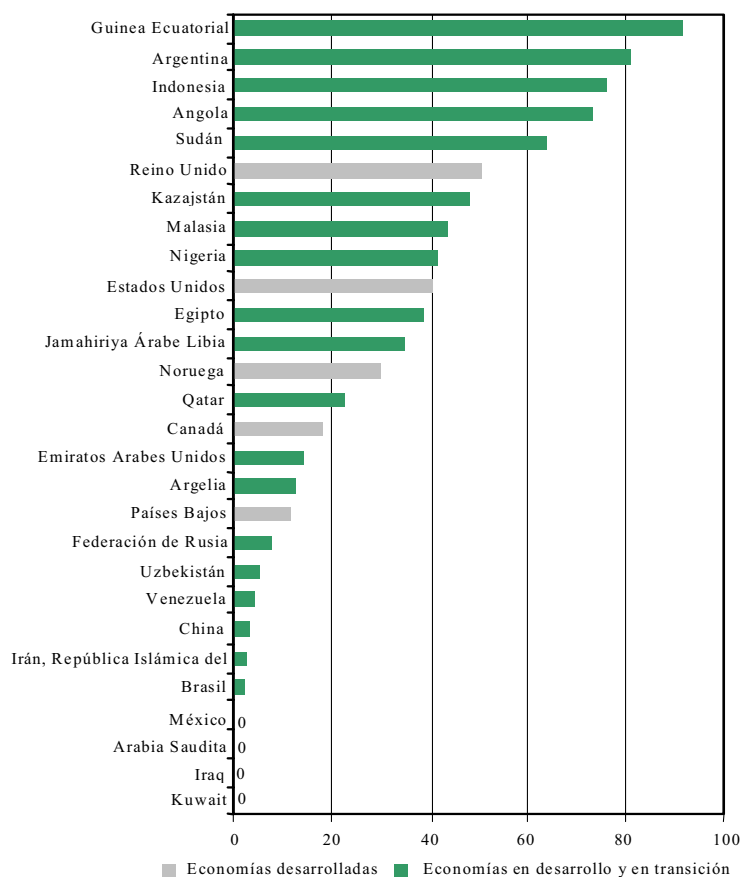
^b Medida por el valor de la producción.

^c Incluyendo los diamantes y excluyendo la minería artesanal.

Gráfico 5

Participación de las empresas extranjeras en la producción de petróleo y de gas^a de determinadas grandes economías productoras de petróleo y de gas, en 2005

(En porcentaje)



Fuente: UNCTAD, *World Investment Report 2007: Transnational Corporations, Extractive Industries and Development*, gráfico IV.5.

Nota: La producción de petróleo y de gas por las compañías extranjeras incluye la extracción realizada por empresas de propiedad mayoritaria extranjera y atribuidas a ellas en virtud de acuerdos de reparto de la producción, concesiones, empresas conjuntas u otras formas contractuales. No se incluye la participación de empresas extranjeras en virtud de contratos de mera prestación de servicios. Para cada bloque o sector de producción en todo el mundo, la producción anual se ha dividido entre las empresas participantes en función de su participación porcentual en la producción.

^a Medida por el equivalente en millones de barriles de petróleo.

... reflejando un universo variado y cambiante de ETN que operan en las industrias extractivas, con predominio de las empresas de propiedad privada en la extracción de minerales metálicos y de las empresas de propiedad estatal en la extracción de petróleo y de gas.

La importancia relativa de las ETN en la producción de minerales metálicos y de petróleo y gas varía considerablemente. En la extracción de minerales metálicos, 15 de las 25 principales empresas, clasificadas en función de su participación en el valor de la producción mundial, tenían en 2005 su sede social en países desarrollados (véase el cuadro 7, en el que se enumeran las diez principales ETN). Otras 8 eran de países en desarrollo, y las 2 restantes eran de la Federación de Rusia. Las 3 principales eran BHP Billiton (Australia), Rio Tinto (Reino Unido) y CVRD (Brasil). También figuraban en la lista tres compañías estatales: Codelco (Chile), Alrosa (Federación de Rusia) y KGHM Polska Miedz (Polonia). Tras la adquisición de Inco (Canadá) por CVRD, se estimó que ésta había pasado a ser el mayor productor de minerales metálicos del mundo en 2006, año en que por primera vez una empresa basada en América Latina ocupó esa posición. El nivel de internacionalización de esas destacadas compañías varía sobremanera. En 2005, Rio Tinto tenía operaciones mineras en el mayor número (diez) de países receptores, e iba seguida de Anglo American, AngloGold Ashanti y Glencore International. En cambio, grandes productores como Codelco, CVRD y Debswana (Botswana) no tenían ninguna producción minera en el extranjero.

En el caso del petróleo y del gas, las compañías privadas continuaban siendo las empresas más grandes desde el punto de vista de sus activos en el exterior. Por ejemplo, diez de ellas figuraban en 2005 en la lista de las 100 ETN mayores del mundo (por sus activos en el exterior) preparada por la UNCTAD. En cambio, desde el punto de vista de la producción, las ETN de países desarrollados no figuran ya entre las compañías más grandes del mundo. En 2005, los tres mayores productores de petróleo y gas del mundo eran empresas estatales con sede en países en desarrollo o en economías en transición: Saudi Aramco (Arabia Saudita), Gazprom (Federación de Rusia) y National Iranian Oil Company (República Islámica del Irán). La producción anual de Saudi Aramco en 2005 fue de más del doble que la del mayor productor privado de petróleo y gas, ExxonMobil (Estados Unidos). Más de la mitad de los 50 mayores productores eran de propiedad estatal mayoritaria; de ellos, 23 tenían su sede social en países en desarrollo, 12 en países de Europa sudoriental y en la CEI, y los 15 restantes en países desarrollados.

Cuadro 7
Las diez mayores compañías extractoras de metales, petróleo y gas,
clasificadas en función de su producción total, en 2005

Puesto	Razón social	País de origen	Propiedad estatal	Participación en la producción mundial	Número de países receptores en los que producen
			(Porcentaje)		
Extracción de minerales metálicos					
1	BHP Billiton	Australia	-	4,8	7
2	Rio Tinto	Reino Unido	-	4,6	10
3	CVRD	Brasil	12	4,4	-
4	Anglo American	Reino Unido	-	4,3	9
5	Codelco	Chile	100	3,2	-
6	Norilsk Nickel	Federación de Rusia	-	2,2	1
7	Phelps Dodge	Estados Unidos	-	2,0	2
8	Grupo México	México	-	1,6	2
9	Newmont Mining	Estados Unidos	-	1,3	7
10	Freeport McMoran	Estados Unidos	-	1,3	1
	Diez empresas principales			29,7	
Petróleo y gas					
1	Saudi Aramco	Arabia Saudita	100	8,8	-
2	Gazprom	Federación de Rusia	51	7,7	2
3	NIOC	Irán (Rep. Islámica del)	100	3,9	-
4	ExxonMobil	Estados Unidos	-	3,7	23
5	Pemex	México	100	3,5	-
6	BP	Reino Unido	-	3,3	19
7	Royal Dutch Shell	Reino Unido/Países Bajos	-	3,2	25
8	CNPC	China	100	2,4	14
9	Total	Francia	-	2,1	27
10	Sonatrach	Argelia	100	1,9	1
	Diez empresas principales			40,5	

Fuente: UNCTAD, basado en datos del *Raw Materials Group* y del Instituto de Estudios Superiores (Viena).

Aunque las empresas estatales que tienen su sede social en países en desarrollo o en economías en transición controlan la mayor parte de la producción mundial de petróleo y de gas, su grado de internacionalización es todavía modesto en comparación con el de las principales ETN de propiedad privada que producen petróleo. De hecho, ninguno de los tres principales productores de propiedad estatal tuvo una producción considerable en el extranjero en 2005, en tanto que el 70% de la producción de las tres principales compañías privadas productoras de petróleo se realizó en el extranjero. No obstante, algunas compañías de países en desarrollo o de economías en transición están expandiendo sus intereses en el extranjero y están convirtiéndose rápidamente en actores mundiales. La producción total en el extranjero de CNOOC (China), CNPC (China), Sinopec (China), Lukoil

(Federación de Rusia), ONGC (India), Petrobras (Brasil) y Petronas (Malasia) excedió del equivalente de 528 millones de barriles de petróleo en 2005, mientras que diez años antes sólo había sido del equivalente de 22 millones de barriles de petróleo. Las compañías CNPC, Sinopec y CNOOC, de China, así como Indian Oil Corporation y ONGC Videsh, de la India, han invertido grandes sumas en acuerdos sobre la producción de petróleo y de gas en todo el mundo durante los dos últimos años. Tanto CNPC como Petronas intervienen en la producción de petróleo y de gas en más de otros diez países. Unas pocas ETN estatales de economías emergentes productoras de petróleo han invertido en países receptores en los que es menos probable que operen las ETN de países desarrollados, por diversas razones, entre ellas las sanciones.

En la extracción de minerales metálicos, las diez principales compañías representan una parte creciente de la producción mundial. Tras una serie de fusiones y adquisiciones transfronterizas, las diez mayores compañías extractoras de metales controlaban en 2006 una cifra estimada en el 33% del valor total de todos los minerales no energéticos producidos en todo el mundo, en comparación con el 26% en 1995. Los niveles de concentración son aún más altos en el caso de algunos metales. En el caso del cobre, por ejemplo, las diez principales compañías representaron el 58% de la producción mundial en 2005. A la inversa, en la industria del petróleo y del gas, el nivel de concentración ha permanecido bastante estable en el curso del último decenio, y los diez principales productores representan alrededor del 41% de la producción mundial.

La expansión de las ETN en el extranjero obedece a diversos motivos.

Los factores impulsores y determinantes de las inversiones realizadas por las ETN que operan en la industria extractiva difieren entre las distintas actividades, ramas de producción y compañías. Las motivaciones consistentes en la búsqueda de recursos naturales dominan la IED y otras formas de participación de las ETN en las actividades preliminares (exploración y extracción). Las ETN pueden tratar de hallar recursos para atender las necesidades de sus propias actividades de refinado o fabricación en fases posteriores de las cadenas de producción, para vender los minerales directamente en los mercados del país receptor o del país de origen o en el mercado internacional, o para satisfacer las exigencias estratégicas de su país de origen (formuladas por el gobierno del país) en lo que se refiere a la energía o a otros minerales. Esto último ha sido un importante factor

impulsor de la reciente expansión en el extranjero de las ETN estatales de Asia, por ejemplo.

Las motivaciones consistentes en la búsqueda de mercados ocupan un importante lugar entre los factores impulsores de las actividades correspondientes a fases posteriores de las cadenas de producción en el extranjero. Por ejemplo, las ETN rusas que operan en industrias extractivas han invertido en el extranjero para reforzar su control de los conductos de distribución relacionados con esas actividades, y las compañías petroleras de propiedad estatal de Arabia Saudita y de Kuwait se han asociado con la compañía china Sinopec en dos empresas conjuntas distintas que se ocupan del refinado y de los productos petroquímicos en China. Las motivaciones consistentes en el aumento de la eficiencia intervienen principalmente en las inversiones en la elaboración o en las primeras etapas de la manufactura de metales, en las que las ETN tratan de explotar las diferencias de costos de producción existentes entre los países. Las motivaciones consistentes en la búsqueda de activos estratégicos pueden estar relacionadas especialmente con el aumento de las fusiones y adquisiciones transfronterizas en diversas industrias y actividades de extracción: las compañías pueden invertir para adquirir activos estratégicos consistentes en conocimientos técnicos y tecnología de otras compañías o de proveedores de tecnología especializados, o para acelerar su avance hacia la adquisición de un rango mundial mediante el acceso a los recursos, las capacidades y los mercados de las empresas adquiridas.

El acceso a recursos financieros es una ventaja con respecto a las empresas locales de los países receptores, ventaja de la que disfrutan tanto las ETN tradicionales como las nuevas. La experiencia internacional en materia de proyectos de extracción puede hacer que las ETN tengan más posibilidades de conseguir préstamos o de obtener fondos en los mercados de capital. La solidez financiera puede también estar relacionada con las disposiciones institucionales del país de origen. Las ETN estatales de algunas economías emergentes se benefician del apoyo financiero de sus gobiernos, con lo que pueden asumir mayores riesgos cuando invierten en el extranjero y pueden pagar más para tener acceso a los recursos minerales.

Con algunas importantes excepciones, la tecnología patentada tiene una importancia relativamente limitada como ventaja específica de la propiedad para la internacionalización de la mayoría de las empresas que trabajan en la extracción. Las tecnologías utilizadas en la mayor parte de las

operaciones de extracción de minerales metálicos, de petróleo y de gas son bien conocidas actualmente y pueden obtenerse en el mercado libre. Entre las excepciones importantes figuran los proyectos técnicamente difíciles, tales como los relacionados con las perforaciones submarinas, la producción de gas natural licuado y el desarrollo de fuentes de energía no tradicionales. En cambio, los conocimientos en materia de gestión de proyectos a largo plazo y riesgos conexos continúan siendo de capital importancia para el éxito de la expansión en el extranjero. El acceso a los mercados y a las redes de transporte y de distribución son otras ventajas potencialmente importantes que tienen determinadas empresas, al menos en el caso del petróleo y del gas.

La participación de ETN en las industrias extractivas puede tener un impacto significativo en las economías de los países receptores...

La disponibilidad de recursos minerales da oportunidades para el desarrollo económico y la reducción de la pobreza en los países en que se encuentran esos recursos. De hecho, algunos de los países actualmente desarrollados, así como cierto número de países en desarrollo, han utilizado con éxito sus recursos minerales para acelerar su proceso de desarrollo. Sin embargo, en otros casos las repercusiones de las actividades de extracción han sido y continúan siendo desalentadoras.

En muchos países exportadores de minerales, el actual auge de los precios de los productos básicos ha hecho que mejore la relación de intercambio. Así ocurre, en particular, en muchos países de renta baja, en los que los ingresos procedentes de la explotación y las exportaciones de minerales representan una gran parte de la renta nacional. Con todo, la disponibilidad de recursos naturales no se traduce automáticamente en beneficios para el desarrollo, participen o no las ETN en el proceso de extracción. Muchos factores básicos que determinan los resultados obtenidos por los países ricos en recursos guardan relación con las fuerzas globales de la oferta y la demanda y con errores de política, más que con la participación de ETN en sí. No obstante, las ETN pueden influir en los resultados. Pueden complementar la inversión interna e impulsar la producción aportando capital, tecnología y conocimientos en materia de gestión. Tal conjunto de activos es generalmente necesario en la mayoría de los países de bajos ingresos que carecen de capacidades nacionales. Por otra parte, el hecho de depender de las ETN puede también suscitar inquietudes por la desigualdad de peso en las negociaciones, la propiedad y el control de recursos no renovables, la participación en los ingresos, las prácticas en materia de

fijación de precios de transferencia y diversos costos medioambientales y sociales.

Así pues, la participación de ETN en las industrias extractivas puede tener consecuencias económicas, ambientales, sociales y políticas tanto positivas como negativas en el país receptor. Hay que esforzarse mucho para resolver estos problemas, a fin de poder destinar los ingresos procedentes de las industrias extractivas al fomento del desarrollo.

... incluyendo diversos impactos económicos...

El desafío económico que se plantea a los países receptores presenta tres facetas: cómo añadir valor mediante actividades de extracción, cómo retener localmente ese valor y cómo utilizar de forma óptima los ingresos generados.

Desde el punto de vista del valor agregado, las ventajas inherentes a la participación de ETN difieren según los países. Los países en desarrollo que poseen suficientes recursos financieros, conocimientos técnicos y compañías petroleras estatales técnicamente competentes han desarrollado con éxito sus propias capacidades para explotar sus recursos naturales. Ejemplo típico de ello es el Asia occidental, donde gran parte de la extracción de petróleo y de gas se realizan con tecnologías conocidas y con poca participación de empresas extranjeras. En otros muchos países que carecen de los recursos financieros y de la capacidad de dirigir proyectos técnicamente difíciles, de gran intensidad de capital y de elevado riesgo, la participación de ETN ha contribuido a elevar su producción y sus exportaciones de minerales.

Cuando existen alternativas a las ETN para obtener fondos, tales fuentes pueden no estar disponibles para las empresas locales en todos los países. Una ventaja de la participación de ETN en la financiación de proyectos mineros es que no genera deuda exterior para los gobiernos de los países receptores, y tal financiación va acompañada de un conjunto de otros activos, tales como tecnología y conocimientos en materia de gestión. En el caso de algunos proyectos de extracción, el acceso a la tecnología y a conocimientos en materia de gestión puede, de hecho, ser una razón para que los países recurran a ETN. Ahora bien, la participación de ETN tiene un precio. Las ETN pueden reivindicar una parte considerable de los ingresos generados y repatriar cierta proporción de los beneficios, lo que repercute en el reparto del valor creado.

La participación de ETN también afecta a la segunda faceta del desafío económico, consistente en retener localmente el valor en forma de empleo, salarios, adquisiciones locales e ingresos públicos en forma de impuestos, regalías o dividendos. La extracción de minerales en gran escala ofrece generalmente escasas oportunidades de empleo, por lo que tiene pocas repercusiones sobre éste, al menos a nivel macroeconómico. Este es especialmente el caso de los proyectos en que intervienen ETN, ya que esas compañías tienden a utilizar en mayor medida tecnologías y procesos de gran intensidad de capital que las empresas locales. El margen para los eslabonamientos hacia atrás es en general relativamente pequeño en las industrias extractivas. Además, es más probable que las filiales extranjeras recurran a proveedores extranjeros de diversos insumos. En los países de bajos ingresos, la falta de proveedores calificados y la escasez de trabajadores competentes puede también reducir las posibilidades de aprovisionamiento local, así como de ulterior elaboración. Por consiguiente, la contribución directa potencialmente más importante de la extracción de minerales es el aumento de los ingresos del país receptor, gran parte de los cuales adopta la forma de ingresos públicos.

El volumen de los ingresos netos, en particular públicos, generados para el país receptor por las operaciones de ETN en industrias extractivas depende tanto del volumen del valor global creado por la participación de esas empresas como de la forma en que ese valor se reparta entre, por una parte, las ETN y, por otra, los factores de producción y el gobierno del país receptor. En general, cuanto mayores son las capacidades y la competitividad de las empresas locales de un país, más opciones tiene ese país para la financiación y la ejecución de proyectos. En los países que tienen capacidades internas limitadas, la participación de ETN puede muy bien ser la única opción viable para transformar unos recursos inactivos en productos comerciales.

El reparto de los ingresos procedentes de un proyecto refleja en parte el peso relativo que tienen en las negociaciones los gobiernos de los países receptores y las ETN, peso que influye en las condiciones que los gobiernos pueden imponer para la participación de esas empresas. También influye en el reparto de los ingresos el comportamiento de las ETN, en particular sus prácticas contables, su comportamiento financiero, la posible fijación de precios de transferencia y la repatriación de cierta proporción de sus beneficios. Diversos estudios de los regímenes fiscales llevan a pensar que la parte correspondiente a los gobiernos en los ingresos generados por las

actividades de extracción de petróleo y de gas en el curso de la vida de un proyecto varía entre el 25 y el 90%, y en el caso de la extracción de minerales metálicos entre el 25 y el 60%. Sin embargo, es escasa la información empírica sobre los pagos de impuestos por las ETN desglosados por países, lo que hace que sea importante aumentar la transparencia.

La participación de ETN puede tener también diversas repercusiones económicas indirectas. Primero, la entrada de ETN puede constituir un importante medio de transferencia de conocimientos y de tecnología a los países en desarrollo. No obstante, la falta de recursos humanos instruidos y cualificados, así como la falta de capacidad de absorción en general, pueden limitar los efectos positivos que tales transferencias de conocimientos tienen sobre los países de bajos ingresos.

Otro posible efecto económico indirecto está relacionado con las inversiones en la infraestructura. Las actividades de las ETN en las industrias extractivas están frecuentemente relacionadas con el desarrollo de servicios públicos de abastecimiento (tales como los de electricidad y agua) y con la construcción de infraestructura para los transportes (carreteras, ferrocarriles y puertos), a fin de poder extraer, transportar y exportar los minerales y combustibles. Si la nueva infraestructura se desarrolla en zonas pobladas, es probable que reporte mayores beneficios que si se desarrolla en zonas más remotas del país.

La tercera faceta del problema económico no está relacionada directamente con las ETN. En último término, el impacto global que los ingresos generados tengan sobre el desarrollo depende de la forma en que el gobierno administre, distribuya y utilice los ingresos generados para el país receptor, así como por la medida en que esos ingresos coadyuven a la consecución de los objetivos en materia de desarrollo y a la satisfacción de las necesidades de las generaciones tanto actual como futuras. Al hacer posible la producción o al incrementar la producción, las ETN pueden influir en los resultados económicos globales del país receptor desde el punto de vista de su estabilidad macroeconómica, de su crecimiento y de la distribución del ingreso. Si bien la mayoría de esos aspectos guardan relación con las actividades de extracción en general, los ingresos obtenidos mediante la participación de ETN pueden ayudar a superar los obstáculos iniciales al crecimiento económico (tales como los bajos niveles de ahorro y de inversión) y dar un fuerte impulso a ese crecimiento. Al mismo tiempo, una industria extractiva en auge, con o sin participación de ETN, puede también

surtir efectos de distorsión, denominados comúnmente "síndrome holandés", en especial si las ganancias inesperadas no se administran cuidadosamente y de conformidad con estrategias encaminadas al desarrollo a largo plazo. Así pues, incluso si la participación de ETN contribuye al crecimiento económico, es necesario que las ganancias obtenidas se utilicen prudentemente y se distribuyan equitativamente para generar unos beneficios considerables en materia de desarrollo.

... así como considerables impactos ambientales, sociales y políticos.

Las actividades de extracción, independientemente de quien las emprenda, entrañan costos ambientales. Las ETN pueden desempeñar tanto una función negativa como una función positiva en este contexto. Por una parte, pueden hacer que aumente el deterioro ambiental en el país receptor simplemente por participar en una extracción de recursos que de otra manera no se haría. Por otra parte, pueden hacer que se reduzcan las consecuencias ambientales negativas al utilizar tecnologías de producción más adelantadas y al aplicar y difundir normas de gestión ambiental más rigurosas que las que aplican las compañías locales, cuando estas últimas existen, incluyendo la minería artesanal y la minería en pequeña escala. Con todo, el efecto neto de las actividades de las ETN sobre el medio ambiente está determinado en medida considerable por la reglamentación ambiental del país receptor y por la capacidad institucional de éste para poner en práctica esa reglamentación. En los últimos años, las grandes ETN que se dedican a la extracción de minerales metálicos, de petróleo o de gas están cada vez más sensibilizadas al medio ambiente. Aunque, indudablemente, todavía se producen accidentes y se siguen prácticas deficientes, las prácticas ambientales de las ETN han mejorado en general en el curso del último decenio, aproximadamente, aunque difieren de una compañía a otra. Por ejemplo, las ETN que tienen su origen en países en los que la legislación sobre el medio ambiente se encuentra en una etapa incipiente pueden estar relativamente menos preparadas para hacer frente a las consecuencias ambientales de sus proyectos en el extranjero que las ETN de países en los que la legislación y las normas sobre el medio ambiente son más avanzadas.

Más que en otras industrias, la inversión en actividades extractivas puede también tener consecuencias sociales y políticas de gran alcance; los resultados dependen en gran parte de la situación del país receptor de que se trate. Se han observado repercusiones sociales y políticas negativas principalmente en países pobres que son ricos en minerales y tienen

instituciones deficientes. Los problemas están relacionados frecuentemente con determinados minerales, con deficiencia en la gobernanza y con la fragilidad de las capacidades institucionales de los gobiernos de los países receptores para formular y aplicar leyes y reglamentos.

Entre diversas inquietudes sociales, la salud y la seguridad en las industrias extractivas han planteado siempre un problema, particularmente en la minería artesanal de los países en desarrollo. No obstante, también existen problemas en algunos proyectos ejecutados por importantes ETN. Otros motivos de preocupación pueden ser la relación entre las ETN y las comunidades locales, la entrada de emigrantes que van a trabajar en proyectos ejecutados por ETN, y otras cuestiones conexas. Pueden surgir problemas políticos por controversias sobre la distribución de los ingresos, por la corrupción e incluso por conflictos armados o guerra entre los diferentes grupos que traten de beneficiarse de los ingresos generados. La participación de ETN puede hacer que se instituyan normas más rigurosas para resolver diversos problemas sociales, pero también puede hacer que aumenten los problemas. Con su mera presencia, las ETN pueden, directa o indirectamente o incluso sin darse cuenta de ello, apoyar o reforzar el orden existente. Cuando se sabe que existen yacimientos de minerales en países de gobierno débil o autoritario, las compañías tienen que estudiar cuidadosamente si deben o no operar en ellos.

Los sistemas de gobernanza son importantes para maximizar los beneficios para el desarrollo de las industrias extractivas...

La calidad de las políticas e instituciones gubernamentales es un factor determinante para lograr que la extracción de recursos reporte unos beneficios sostenibles en materia de desarrollo, con o sin participación de ETN. La gestión de una economía basada en la extracción de minerales es compleja y requiere un sistema de gobernanza bien elaborado y unos objetivos en materia de desarrollo nacional cuidadosamente examinados. Ahora bien, en algunos países en desarrollo que son ricos en minerales, las políticas gubernamentales pueden estar encaminadas a la obtención de beneficios a corto plazo y no a la consecución de objetivos de desarrollo a largo plazo. Por otra parte, la distribución y utilización de la parte de los ingresos procedentes de la extracción de minerales correspondiente al país receptor puede determinarse prestando poca atención a las consideraciones relativas al desarrollo. En algunos casos, los ingresos fáciles procedentes de los recursos minerales pueden hacer que los gobiernos se sientan menos

obligados a rendir cuentas a su población y se inclinen a preservar y ampliar los intereses de una pequeña elite gobernante.

Estos factores subrayan la importancia que tiene establecer un ordenamiento jurídico basado en el principio de legalidad, así como un marco institucional en el que las compañías tengan incentivos para invertir en actividades productivas. La calidad de la infraestructura física, de la enseñanza y de los servicios sanitarios puede también influir en las decisiones en materia de inversión. Además, la existencia de políticas proactivas encaminadas a utilizar los ingresos públicos procedentes de las industrias extractivas para conseguir objetivos de desarrollo es esencial para asegurar la cohesión social; de hecho, los grandes aumentos de los ingresos pueden causar perturbaciones sociales e inestabilidad política si esos ingresos no se encauzan y se administran cuidadosamente. Más allá del marco general, se necesitan las instituciones y políticas sectoriales apropiadas, incluyendo un marco jurídico y administrativo para la exploración y explotación de los minerales, para la salud y la seguridad y para la protección del medio ambiente y de los derechos de las comunidades locales.

En ese proceso de formulación de políticas han de tener la posibilidad de participar todos los actores pertinentes (gobiernos, sociedad civil, comunidades afectadas, organizaciones de pueblos indígenas, sindicatos, industria y organizaciones internacionales), para que los resultados sean equitativos. La asignación de una parte aceptable de los ingresos a las administraciones provinciales y de otros niveles inferiores puede ser una forma de mitigar los conflictos sociales en las zonas más directamente afectadas por las actividades de extracción. Ahora bien, ello también requiere unos sistemas y capacidades de gobernanza adecuados al nivel de las administraciones locales.

... al igual que las reglamentaciones y las formas contractuales relativas a la entrada y las operaciones de las ETN.

La forma en que se regula la participación en las industrias extractivas ha cambiado en el curso del tiempo y todavía difiere considerablemente de un país a otro. Los distintos enfoques van desde la prohibición total de las inversiones extranjeras en la extracción de recursos (como en el caso del petróleo en México y la Arabia Saudita) hasta la casi exclusiva intervención de ETN (como en el caso de la extracción de minerales metálicos en Ghana o Malí o de la extracción de petróleo y gas en la Argentina y el Perú). Diversas

leyes, reglamentos y contratos nacionales regulan la participación de las ETN. Además, muchos países han concertado acuerdos internacionales en materia de inversión que son de importancia para las operaciones y el impacto de las ETN que operan en industrias extractivas.

En el sector del petróleo y del gas, las ETN actúan en virtud de disposiciones contractuales de diversos tipos, como concesiones, empresas conjuntas, acuerdos de reparto de la producción y contratos de servicios (cuadro 8). En conjunto, en junio de 2007 los acuerdos de reparto de la producción eran la modalidad contractual más corriente y representaban más del 50% de la totalidad de los contratos con participación de ETN extranjeras en los principales países en desarrollo productores de petróleo y de gas. También eran la principal forma contractual en países como China, la Guinea Ecuatorial, Indonesia, el Irak, la Jamahiriya Árabe Libia, Qatar, el Sudán y Viet Nam. Las concesiones y las empresas conjuntas son la modalidad contractual más utilizada después de los acuerdos de reparto de la producción, y son las formas dominantes en Argelia, Angola, el Brasil, la Federación de Rusia, Kazajstán y Venezuela. Los contratos de servicios son menos corrientes, pero son importantes en, por ejemplo, la República Islámica del Irán y Kuwait.

El efecto de un contrato dado depende de la forma en que se haya negociado su contenido entre el país receptor y el país de origen. Las regalías y las tasas impositivas suelen determinarse contractualmente, al igual que las cuestiones relativas al contenido local, a la formación, al control de las decisiones clave por el gobierno del país receptor y al alcance de la participación de las empresas estatales, cuando proceda. Más recientemente, los contratos han empezado a incluir también disposiciones sobre los derechos humanos y las cuestiones ambientales.

En la extracción de minerales metálicos, las compañías obtienen concesiones en forma de licencias, que les confieren el derecho a la exploración y extracción de minerales. Las condiciones para la inversión suelen establecerse en un código de minería o en acuerdo sobre minería. Tales códigos han evolucionado en el curso del tiempo, reflejando los cambios de las condiciones del mercado y las prioridades políticas. Las actuales leyes de minería suelen regular el aumento de la seguridad de la explotación, el libre acceso a los informes anteriores sobre las exploraciones, unos procedimientos más simplificados y transparentes para solicitar la exploración, la definición geográfica de las zonas de exploración, disposiciones para la solución de controversias y métodos para resolver los conflictos sobre la utilización de la tierra. En cierto número de países también

Cuadro 8
Principales formas de los contratos con las ETN en la industria del petróleo y el gas de determinados países receptores en desarrollo o en transición, junio de 2007

País receptor	Distribución de los contratos concertados por ETN extranjeras, por tipos principales										Superficie media del territorio al que se aplica el contrato (km ²)
	Reparto de la producción		Contratos de servicios con o sin riesgo		Concesión o empresa conjunta		Otros tipos de contratos, o contrato no especificado		Total		
	Número de contratos	Porcentaje	Número de contratos	Porcentaje	Número de contratos	Porcentaje	Número de contratos	Porcentaje	Número de contratos	Porcentaje	
Argelia	25	22,9	4	3,7	66	60,6	1	0,9	109	100,0	2.357
Angola	21	19,1	-	-	89	80,9	-	-	110	100,0	640
Brasil	-	-	-	-	189	100,0	-	-	189	100,0	283
China	74	97,4	-	-	-	-	2	2,6	76	100,0	2.973
Guinea Ecuatorial	20	100,0	-	-	-	-	-	-	20	100,0	1.333
Indonesia	155	100,0	-	-	-	-	-	-	155	100,0	2.902
Irán (Rep. Islámica del)	-	-	16	80,0	-	-	4	20,0	20	100,0	3.575
Iraq	7	87,5	1	12,5	-	-	-	-	8	100,0	62,5
Kazajstán	9	9,7	-	-	84	90,3	-	-	93	100,0	1.558
Kuwait	-	-	3	100,0	-	-	-	-	3	100,0	120
Jamahiriyá Árabe Libia	107	80,5	-	-	26	19,5	-	-	133	100,0	4.497
Nigeria	81	58,3	-	-	57	41,0	1	0,7	139	100,0	579
Qatar	26	100,0	-	-	-	-	-	-	26	100,0	833
Federación de Rusia	5	1,1	-	-	470	98,9	-	-	475	100,0	343
Arabia Saudita	-	-	-	-	-	-	3	100,0	3	100,0	75.056
Sudán	14	77,8	-	-	4	22,2	-	-	18	100,0	50.770
Emiratos Árabes Unidos	-	-	-	-	-	-	12	100,0	12	100,0	375
Uzbekistán	14	43,8	-	-	-	-	18	56,3	32	100,0	3.562
Venezuela	19	38,0	-	-	20	40,0	10	20,0	50	100,0	597
Viet Nam	1	100,0	-	-	-	-	-	-	1	100,0	554
Total	578	34,6	24	1,4	1.005	60,1	51	3,1	1.672	100,0	2.067
Total, con exclusión de la CEI	564	51,1	21	1,9	451	40,9	51	4,6	1.104	100,0	2.852

Fuente: UNCTAD, World Investment Report 2007: Transnational Corporations, Extractive Industries and Development, cuadro IV.3.

se estipulan condiciones sobre el empleo de personal nacional y extranjero en la industria de la extracción de minerales metálicos.

En las industrias extractivas tanto de petróleo y gas como de metales, la evolución de las disposiciones refleja un proceso en curso mediante el cual los gobiernos tratan de hallar un equilibrio apropiado entre los derechos y obligaciones respectivos de los Estados y de las empresas. Como los ingresos públicos figuran entre los beneficios más importantes que reporta la extracción de minerales, no es sorprendente que los dirigentes se esfuercen por hallar un mecanismo que asegure al gobierno una participación apropiada en los beneficios procedentes de la extracción de minerales. Como consecuencia de la subida de los precios de los minerales en los últimos años, varios gobiernos han tomado medidas para aumentar su participación en los beneficios modificando a tal efecto sus regímenes fiscales o sus relaciones contractuales. Los recientes cambios de las reglamentaciones en los países desarrollados, en desarrollo y en transición hacen pensar que muchos gobiernos creen que sus reglamentaciones anteriores tal vez fueran excesivamente generosas para con los inversionistas extranjeros.

En comparación con las anteriores olas de cambios de política gubernamental y de nacionalizaciones, ahora se advierte una dimensión añadida consistente en una mayor utilización de acuerdos internacionales en materia de inversión. Tales tratados, aunque someten esas medidas gubernamentales a ciertos principios de derecho internacional, en último término no pueden impedir que un Estado ponga fin a una relación contractual con arreglo a los términos vigentes. Sin embargo, los acuerdos internacionales en materia de inversión pueden conceder a los inversionistas extranjeros el derecho a reclamar mediante arbitraje internacional, en caso de controversia, una indemnización. Por consiguiente, la protección conferida por tales acuerdos cobra importancia principalmente en el contexto de la estrategia de salida de un inversionista extranjero. El alcance de la protección otorgada por tales acuerdos depende de la forma en que se haya redactado el tratado y de la manera en que lo interpreten los tribunales de arbitraje. Además, el resultado de los cambios de la política gubernamental depende parcialmente del poder de negociación de las partes. En el caso de los países receptores que poseen yacimientos probados de petróleo y minerales de gran valor, las medidas unilaterales pueden ser un medio viable de retener una parte mayor de los beneficios producidos por una industria de extracción. En cambio, otros países pueden encontrarse en una posición más débil para tomar tales medidas.

Para que los beneficios para el desarrollo sean mayores y más equitativos, es necesario que se comparta la responsabilidad entre los interesados, en particular los gobiernos del país receptor y del país de origen...

Para que la participación de ETN reporte los máximos beneficios económicos, al tiempo que se reducen al mínimo los costos ambientales y sociales potenciales, se requiere una acción concertada de todos los actores pertinentes, sobre la base de un consenso en torno a unas políticas coherentes. Del análisis que se hace en el *Informe sobre las inversiones en el mundo, 2007*, se desprenden cierto número de recomendaciones a los gobiernos de los países receptores, a los gobiernos de los países de origen, a la comunidad internacional, a la sociedad civil y a las ETN.

Los *gobiernos de los países receptores* tienen la principal responsabilidad de hacer que la explotación de sus industrias extractivas reporte unos beneficios que coadyuven al logro de los objetivos en materia de desarrollo. Cada gobierno debe tener una visión clara de la forma en que los recursos de petróleo y de minerales del país pueden contribuir a un desarrollo sostenible. A ese respecto, una estrategia global de desarrollo, elaborada en un marco de gobernanza basado en el principio de la legalidad, es esencial para que la formulación y la aplicación de las políticas sean coherentes. Esa estrategia debe tener en cuenta a todos los interesados pertinentes, tanto de la generación actual como de las generaciones futuras. Los gobiernos también tienen que reforzar su capacidad para formular y aplicar las políticas apropiadas. Los gobiernos bien informados están en mejores condiciones no sólo para elaborar un marco reglamentario apropiado sino también para entablar negociaciones con las ETN, cuando sea necesario. Es indispensable que haya una estrategia clara, tanto en la administración central como en las administraciones regionales, que indique la forma de administrar y utilizar los ingresos generados por la extracción de minerales.

Los dirigentes tienen que considerar desde el primer momento cómo obtener de las actividades extractivas de las ETN unos beneficios a largo plazo y sostenibles en materia de desarrollo. Es de capital importancia que los ingresos procedentes de la extracción de minerales se inviertan en actividades destinadas a reforzar la capacidad de producción, en particular mediante el desarrollo de los recursos humanos y de la tecnología, con miras a acrecentar la capacidad del sector privado nacional. También deben promover los vínculos hacia adelante y hacia atrás con las industrias extractivas y con las industrias conexas.

Al formular y aplicar las políticas, los gobiernos han de tener presente la relación costo-beneficio y el hecho de que los mercados de minerales son volátiles. Si un país trata de obtener la participación de ETN en sus industrias extractivas, su entorno empresarial debe ser competitivo para atraer las inversiones y las calificaciones deseadas. Para reducir la necesidad de que los gobiernos tomen medidas unilaterales, los países tal vez hayan de establecer unos marcos sólidos en las diferentes fases del ciclo económico, por ejemplo instituyendo sistemas de tributación progresiva para el trato fiscal de los ingresos procedentes de las industrias extractivas.

Los gobiernos de los países receptores deben también considerar las consecuencias ambientales y sociales de las actividades de extracción. En los últimos años ha habido algunos acontecimientos alentadores en esta esfera. Un número cada vez mayor de países están promulgando disposiciones legislativas sobre el medio ambiente, muchas veces con reglamentaciones específicas para las industrias extractivas. Sin embargo, muchos países aún tienen que desarrollar su capacidad para aplicar y hacer cumplir sus leyes sobre el medio ambiente. La protección de los intereses y de los derechos de las personas que puedan verse afectadas por la extracción de recursos es, ante todo y sobre todo, una obligación de los gobiernos. No obstante, es importante que los diversos actores pertinentes del país receptor tengan la oportunidad de influir en el proceso de adopción de decisiones, para que los resultados sean equitativos. Un importante factor en este contexto es la necesidad de aumentar la transparencia. En varios países, la información sobre los ingresos continúa tratándose como confidencial, y los inversores extranjeros pueden verse obligados a firmar acuerdos de confidencialidad o de no divulgación.

Los *gobiernos de los países de origen* pueden influir en los efectos potenciales de las inversiones de sus ETN sobre los países receptores. Cierta número de países desarrollados y actualmente también de países en desarrollo apoyan activamente la expansión de sus empresas en el extranjero, a veces con miras a tener acceso a recursos estratégicamente importantes. Los gobiernos de los países de origen deben promover un comportamiento responsable de esas ETN. Esto es igualmente importante si el país de origen es también el propietario de la compañía. Un mayor número de países de origen pueden participar en las iniciativas existentes en relación con las industrias extractivas, tales como la Iniciativa para la Transparencia en las Industrias Extractivas, el Foro Mundial de Ministerios de Minas y el Foro Intergubernamental sobre Minería, Minerales y Metales, y Desarrollo

Sostenible. También pueden prestar a los países receptores asistencia financiera y técnica para formular unas políticas eficaces y para crear unos sistemas de gobernanza eficientes.

... la comunidad internacional, la sociedad civil y las ETN.

La *comunidad internacional* puede también contribuir a que la extracción de recursos permita obtener mayores beneficios en materia de desarrollo. Las organizaciones internacionales pueden dar oportunidades de aprender al estudiar y comparar las experiencias positivas y negativas de los diferentes países ricos en minerales. Las iniciativas a nivel regional pueden ser útiles. Por ejemplo, vale la pena estudiar las posibilidades de realizar estudios geológicos regionales y de establecer escuelas regionales de minería en África. Además, la comunidad internacional puede contribuir al establecimiento de normas y directrices y a la promoción del uso y la adopción de los mecanismos existentes para lograr que las actividades de las ETN en los países ricos en minerales, especialmente los países de gobierno débil o autoritario, sean más favorables al desarrollo. En casos muy graves, la comunidad internacional puede tener que considerar la posibilidad de imponer sanciones como medio de proteger los derechos humanos.

Las iniciativas voluntarias pueden también ser un útil complemento en los países en que no existe o no se aplica coercitivamente la legislación apropiada. Se han adoptado cierto número de iniciativas entre múltiples interesados con miras a reducir el riesgo de que la extracción de recursos provoque conflictos y a fijar normas sobre el comportamiento de las empresas en situaciones de conflicto. Entre las más destacadas figuran la Iniciativa para la Transparencia en las Industrias Extractivas, el Sistema de Certificación del Proceso de Kimberley, los Principios Voluntarios sobre Seguridad y Derechos Humanos y la Iniciativa Mundial sobre la Presentación de Informes. La sociedad civil ha desempeñado una función activa en la promoción de esas iniciativas. Las ONG tanto internacionales como locales pueden contribuir con sus conocimientos técnicos sobre cuestiones tanto económicas y ambientales como concernientes a los derechos humanos, y pueden desempeñar una importante función al vigilar la actuación tanto de los gobiernos como de las compañías, poniendo de relieve cualquier abuso o cualesquiera medidas improcedentes. No obstante, es importante que participen en estas iniciativas un mayor número de países y de ETN que operen en industrias extractivas.

Al proceder a la extracción de recursos, la función de las ETN debe consistir, ante todo y sobre todo, en contribuir a una producción eficiente y al mismo tiempo, como mínimo, respetar las leyes del país receptor. Cuando los yacimientos de minerales se encuentran situados en países de gobierno débil o autoritario, las compañías extranjeras tienen que considerar las repercusiones de la decisión de invertir o no invertir en ellos. Aunque la decisión a ese respecto no es fácil, pueden servir de orientación algunos mecanismos nuevos, tales como el mecanismo para la evaluación del respeto de los derechos humanos preparado por el Instituto de Derechos Humanos de Dinamarca y el mecanismo de evaluación de riesgos e impactos y de selección preparado por *International Alert*. Sin embargo, incluso entre las empresas más grandes, el número de ETN del sector de la extracción que se ha sumando a las iniciativas internacionales pertinentes sigue siendo pequeño. Si se pasa revista a las principales ETN que se dedican a la minería o a la extracción de petróleo o de gas se observa que muy pocas de ellas, particularmente las empresas de países en desarrollo y de países en transición, se han comprometido expresamente con esas iniciativas. Las repercusiones de esas iniciativas serán limitadas hasta que un mayor número de compañías participen en ellas y cumplan sus compromisos.

Es necesario un esfuerzo concertado de todos los actores para que los inmensos recursos minerales situados en algunos de los países más pobres del mundo lleguen a ser una fuerza para el desarrollo. Es probable que, en los países de bajos ingresos que son ricos en minerales, las ETN desempeñen una función activa en la extracción de minerales. El problema consiste, por lo tanto, en elaborar unos marcos que creen los incentivos adecuados para que las empresas locales y extranjeras produzcan eficientemente, al tiempo que respetan las exigencias ambientales y sociales que reflejen los intereses de las comunidades locales y de la sociedad en general. Se puede llegar a una situación favorable para todos si los diversos minerales se producen eficientemente y si los países receptores, con el apoyo de diversos otros actores, pueden hacer que los ingresos generados contribuyan más eficazmente a lograr un desarrollo sostenible y a reducir la pobreza.

Supachai Panitchpakdi
Secretario General de la UNCTAD

Ginebra, agosto de 2007

ANEXO

Informe sobre las inversiones en el mundo, 2007: las empresas transnacionales, las industrias extractivas y el desarrollo

Índice

PREFACIO

EXPRESIONES DE AGRADECIMIENTO

PANORAMA GENERAL

PRIMERA PARTE

CRECIMIENTO GENERALIZADO DE LA IED

CAPÍTULO I. TENDENCIAS MUNDIALES: CRECIMIENTO SOSTENIDO DE LOS FLUJOS DE IED.

A. La IED y la producción internacional

1. Tendencias de la IED
 - a) Tendencias generales
 - b) Aumento continuo de las fusiones y adquisiciones transfronterizas
 - c) La IED por fondos privados de inversión en acciones
2. Producción internacional
3. Índices de los resultados y del potencial de las entradas de IED
4. Evolución de las políticas en materia de IED
 - a) Evolución en el plano nacional
 - b) Evolución en el plano internacional

B. Cambios de la distribución de la IED

1. Distribución geográfica
2. Distribución sectorial e industrial de la IED

C. Las ETN más grandes

1. Las 100 ETN más grandes del mundo
2. Las 100 ETN más grandes de los países en desarrollo
3. Transnacionalidad de las ETN más grandes
4. Las 50 ETN financieras más grandes del mundo

D. Perspectivas

CAPÍTULO II. TENDENCIAS REGIONALES

A. Países en desarrollo

1. África
 - a) Tendencias geográficas
 - b) Tendencias sectoriales: la parte correspondiente al sector primario aumentó
 - c) Evolución en materia de política
 - d) Perspectivas: se espera un crecimiento moderado en 2007
2. Asia y Oceanía
 - a) Asia meridional, oriental y sudoriental
 - b) Asia occidental
 - c) Oceanía
3. América Latina y el Caribe
 - a) Tendencias geográficas
 - b) Tendencias sectoriales
 - c) Evolución en materia de política
 - d) Perspectivas: crecimiento moderado de las entradas y reducción de las salidas

B. Europa sudoriental y comunidad de Estados independientes

1. Tendencias geográficas
 - a) Las entradas de IED aumentaron rápidamente
 - b) El aumento de las salidas de IED fue sostenido
2. Tendencias sectoriales: la IED en los servicios fue vigorosa
3. Evolución en materia de política
4. Perspectivas: más prometedoras para las grandes economías y los nuevos miembros de la UE

C. Países desarrollados

1. Tendencias geográficas
 - a) Las entradas de IED aumentaron en todas las regiones y en todos los sectores
 - b) Las salidas de IED aumentaron rápidamente
2. Tendencias sectoriales: los servicios continuaron predominando
3. Evolución en materia de política
4. Perspectivas: optimismo sobre la continuación del crecimiento de la IED

SEGUNDA PARTE

LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES, LAS INDUSTRIAS EXTRACTIVAS Y EL DESARROLLO

CAPÍTULO III. CARACTERÍSTICAS DE LAS INDUSTRIAS EXTRACTIVAS

- A. Las industrias extractivas en la economía mundial**
 - 1. Los minerales son esenciales para todas las economías
 - 2. Geografía de la producción y del consumo de determinados minerales

- B. El auge de los precios de los productos básicos y sus repercusiones sobre las inversiones**
 - 1. Fases de auge y de depresión de los precios de los minerales
 - 2. El auge llevó al aumento de los beneficios y de las inversiones
 - 3. Los precios probablemente continuarán estando altos durante algún tiempo

- C. Las industrias extractivas: oportunidades y desafíos para el desarrollo**
 - 1. Características de las inversiones en las industrias extractivas
 - 2. Preocupaciones en materia de política pública de los países ricos en minerales
 - a) Las disponibilidades de minerales representan oportunidades de desarrollo
 - b) El desafío económico
 - c) Los desafíos ambientales, sociales y políticos
 - d) El desafío en materia de gobernanza

CAPÍTULO IV. LAS ETN EN LAS INDUSTRIAS EXTRACTIVAS

- A. Tendencias mundiales de la IED y otras formas de participación de las ETN en las industrias extractivas**
 - 1. Tendencias de la IED
 - 2. Las economías en desarrollo y en transición están recibiendo una parte creciente de la inversión extranjera

- B. El universo cambiante de las ETN en las industrias extractivas**
 - 1. Las ETN en la industria de extracción de minerales metálicos
 - a) Continuación del dominio de las empresas privadas
 - b) Grados variables de internacionalización

2. Las ETN en el petróleo y el gas
 - a) Las Siete Hermanas han sido sustituidas por empresas estatales
 - b) Las ETN de países en desarrollo y en transición están expandiéndose en el extranjero

C. Motivaciones y determinantes

1. Motivaciones de la internacionalización
2. Factores determinantes de la actividad de las ETN
 - a) Ventajas propietarias
 - b) Ventajas de internalización
 - c) Ventajas de localización

D. Conclusiones

CAPÍTULO V. REPERCUSIONES EN MATERIA DE DESARROLLO PARA LOS PAÍSES RECEPTORES

A. Marco para evaluar las repercusiones de la participación de ETN en las industrias extractivas para los países receptores

B. Impacto económico

1. Efectos económicos directos
 - a) Contribuciones financieras
 - b) Contribuciones tecnológicas
 - c) Impacto sobre el empleo
 - d) Aumento de las exportaciones
 - e) Generación de ingresos públicos
2. Efectos económicos indirectos
 - a) Vinculaciones
 - b) Desarrollo de la infraestructura
3. Impacto global: repercusiones sobre los resultados macroeconómicos

C. Impacto ambiental

D. Impacto social y político

1. Impacto sobre la salud y la seguridad
2. Impacto social sobre la comunidad local
3. Repercusiones sobre los derechos humanos
4. La corrupción, los conflictos y otros problemas políticos

E. Conclusiones

CAPÍTULO VI. EL DESAFÍO DE POLÍTICA

- A. La política gubernamental más amplia y el marco institucional**
- B. Regulación de la entrada y de las operaciones de las ETN en las industrias extractivas**
 - 1. Petróleo y gas: de las antiguas concesiones a los acuerdos de asociación
 - 2. Códigos y acuerdos mineros que rigen la IED en la extracción de minerales metálicos
- C. Disposiciones para el reparto de los ingresos**
 - 1. Cambios recientes de política
 - 2. Efectos de los cambios recientes de política
 - 3. ¿Es una solución la tributación progresiva?
- D. Políticas para la obtención de mayores beneficios económicos**
 - 1. Promoción de las vinculaciones
 - 2. Promoción del desarrollo de las calificaciones y de la tecnología
- E. Resolución de los problemas ambientales**
- F. Resolución de los problemas sociales y políticos**
 - 1. Preocupaciones relacionadas con la mano de obra
 - 2. Preocupaciones relacionadas con las comunidades locales
 - 3. Derechos humanos
 - 4. Mayor transparencia
 - 5. Trato de las inversiones de las ETN que operan en las industrias extractivas en situaciones de conflicto
- G. Conclusiones**

ANEXO AL CAPÍTULO VI. LA ASISTENCIA TÉCNICA A LAS INDUSTRIAS EXTRACTIVAS: ALGUNOS EJEMPLOS Y REFERENCIAS**ANEXOS**

Lista de los Informes sobre las inversiones en el mundo

UNCTAD, *World Investment Report 2006. FDI from Developing and Transition Economies: Implications for Development*. Sales No. E.06.II.D.11. \$ 80. http://www.unctad.org/en/docs/wir2006_en.pdf.

UNCTAD, *World Investment Report 2006. FDI from Developing and Transition Economies: Implications for Development. Overview*. 50 p. http://www.unctad.org/en/docs/wir2006overview_en.pdf.

UNCTAD, *World Investment Report 2005. Transnational Corporations and the Internationalization of R&D* (New York and Geneva, 2004). 364 pages. Sales No. E.05.II.D.10.

UNCTAD, *World Investment Report 2005. Transnational Corporations and the Internationalization of R&D. Overview*. 50 pages (A, C, E, F, R, S). Document symbol: UNCTAD/WIR/2004 (Overview). Available free to charge.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

UNCTAD, *World Investment Report 1994: Transnational Corporations, Employment and the Workplace* (New York and Geneva, 1994). 482 pages. Sales No. E.94.II.A.14.

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

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

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

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

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

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

CÓMO ADQUIRIR LAS PUBLICACIONES

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

United Nations Publications Sales and Marketing Section, DC2-853 United Nations New York, N.Y. 100 17 Estados Unidos Tel.: ++1 212 963 8302 ó 1 800 253 9646 Fax: ++1 212 963 3489 Correo electrónico: publications@un.org	o	United Nations Publications Sales and Marketing Section, Despacho C.113-1 United Nations Office at Geneva Palais des Nations CH-1211 Geneva 10 Suiza Tel.: ++41 22 917 2612 Fax: ++41 22 917 0027 Correo electrónico: unpubli@unog.ch
---	---	---

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

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

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

INTERNET: www.unctad.org/en/subsites/dite

Cuestionario

Informe sobre las inversiones en el mundo, 2007: Las empresas transnacionales, las industrias extractivas y el desarrollo

Panorama general

Deseamos mejorar la calidad y la pertinencia 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 muy reconocidos a los lectores que llenen este cuestionario y lo remitan a la dirección siguiente:

Encuesta entre los lectores
División de la Inversión, la Tecnología y el Fomento de la Empresa de la UNCTAD
Palais des Nations
Oficina E.10054
CH-1211 Ginebra 10
Suiza
Fax: (+41 22) 907 04 98

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

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

2. Indique qué corresponde mejor a su esfera profesional:

Administración pública	<input type="checkbox"/>	Empresa pública	<input type="checkbox"/>
Empresa/institución privada	<input type="checkbox"/>	Institución universitaria o de investigación	<input type="checkbox"/>
Organización internacional	<input type="checkbox"/>		
Organización no lucrativa	<input type="checkbox"/>	Medio de comunicación social	<input type="checkbox"/>
		Otra esfera (precísese)	<input type="checkbox"/>

3. ¿En qué país trabaja usted?

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

Excelente	<input type="checkbox"/>	Adecuado	<input type="checkbox"/>
Bueno	<input type="checkbox"/>	Mediocre	<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 la razón por la 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 usted en su trabajo?
Muy útil De cierta utilidad Sin interés
9. ¿Recibe usted con regularidad *Transnational Corporations* (antes *The CTC Reporter*), publicada tres veces al año por la División?
Sí No
- Si no la recibe, sírvase indicar a continuación si desea que le enviemos un ejemplar de muestra al nombre y la dirección indicados más arriba, o si desea recibir en lugar de él otras publicaciones (véase la lista de publicaciones):

10. Cómo o dónde obtuvo usted esta publicación:
La compré En un seminario o taller
Pedí un ejemplar gratuito Envío por correo directo
De otro modo
11. ¿Desearía usted recibir por correo electrónico información sobre la labor que realiza la UNCTAD en materia de inversión, tecnología y fomento de la empresa? En caso afirmativo, indique su dirección de correo electrónico:

