

PROHIBIDA LA DIVULGACIÓN
El contenido del presente informe no podrá ser citado ni resumido por la prensa, la radio o la televisión antes de las 17.00 horas (hora media de Greenwich) del 24 de septiembre de 2008

CONFERENCIA DE LAS NACIONES UNIDAS SOBRE
COMERCIO Y DESARROLLO



INFORME SOBRE LAS INVERSIONES EN EL MUNDO

2008

Las empresas transnacionales
y el desafío de las
infraestructuras



NACIONES UNIDAS

Panorama general

CONFERENCIA DE LAS NACIONES UNIDAS SOBRE
COMERCIO Y DESARROLLO



INFORME SOBRE LAS INVERSIONES EN EL MUNDO

2008

Las empresas transnacionales
y el desafío de las
infraestructuras



NACIONES UNIDAS
Nueva York y Ginebra, 2008

Panorama general

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 (Bulgaria, Chipre, Eslovenia, Estonia, Letonia, Lituania, Malta y Rumania), 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. A efectos estadísticos, en los datos correspondientes a China no se incluyen los de la Provincia china de Taiwán, la Región Administrativa Especial de Hong Kong (RAE de Hong Kong) ni la Región Administrativa Especial de Macao (RAE de Macao).

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.

EXPRESIONES DE AGRADECIMIENTO

El *Informe sobre las inversiones en el mundo, 2008* ha sido preparado por un equipo dirigido por Anne Miroux y compuesto por Kumi Endo, Torbjörn Fredriksson, Masataka Fujita, Kálmán Kalotay, Guoyong Liang, Padma Mallampally, Hafiz Mirza, Nicole Moussa, Abraham Negash, Hilary Nwokeabia, Jean François Outreville, Thomas Pollan, Yunsung Tark, Astrit Sulstarova, Thomas van Giffen y Kee Hwee Wee. Amare Bekele, Hamed El-Kady, Joachim Karl y Shin Ohinata también aportaron su contribución.

John H. Dunning fue el asesor económico superior y Peter Buckley el consultor principal.

Para la labor de investigación se contó con la colaboración de Mohamed Chiraz Baly, Bradley Boicourt, Jovan Licina, Lizanne Martinez y Tadelle Taye. Aurelia Figueroa, Julia Kubny y Dagmar van den Brule colaboraron como pasantes en diversas etapas de la elaboración del *Informe*. La producción del *Informe de 2008* corrió a cargo de Severine Excoffier, Rosalina Goyena, Chantal Rakotondrainibe y Katia Vieu. El *Informe* fue editado por Praveen Bhalla y Teresita Ventura se encargó de la publicación electrónica.

Se recibieron aportaciones de participantes en un seminario global celebrado en Ginebra en mayo de 2008 y dos seminarios regionales sobre las empresas transnacionales en el sector de las infraestructuras celebrados en abril de 2008: uno en Santiago de Chile (en cooperación con la Comisión Económica para América Latina y el Caribe) y el otro en Johannesburgo (Sudáfrica), en cooperación con el Banco de Desarrollo del África Meridional.

También se recibieron contribuciones de Emin Akcaoglu, Maria Argiri, Una Clifford, Judith Clifton, Zureka Davids, Georgina Dellacha, Yves de Rosée, Daniel Díaz-Fuentes, Quentin Dupriez, Fabrice Hatem, Hayley Herman, Thomas Jost, Céline Kauffmann, Michael Likosky, Michael Minges, El Iza Mohamedou, Bishakha Mukherjee, Sam Muradzikwa, Barbara Myloni, Sanusha Naidu, Premila Nazareth, Federico Ortino, David Lloyd Owen, Terutomo Ozawa, Robert Pearce, Edouard Pérard, Ravi Ramamurti, Mannsoo Shin, Satwinder Singh, Lalita Som, Vincent Valentine, Mira Wilkins y Zbigniew Zimny.

Durante las diversas etapas de preparación del *Informe* se recibieron comentarios y sugerencias de Joe Amadi-Echendu, Philippa Biggs, Elin Bjerkebo, Doug Brooks, Joel Buarte, Barry Cable, Karine Campanelli, Fanny

Cheung, Georgina Cipoletta, Rudolf Dolzer, Chantal Dupasquier, Sean Fahnhorst, Masondo Fikile, Bongi Gasa, Stephen Gelb, Axèle Giroud, David Hall, Geoffrey Hamilton, Toru Homma, Gabor Hunya, Prakash Hurry, Anna Joubin-Bret, Andrei Jouravlev, Detlef Kotte, Thithi Kuhlase, Aimable Mapendano Uwizeye, Shirley Masemola, David Matsheketsheke, Arvind Mayaram, Patricio Millan, Reatile Mochebelele, Seeraj Mohamed, Juan Carlos Moreno-Brid, Tladinyane Moronngoe, Thiery Mutombo Kalonji, Peter Muchlinski, Julius Mucunguzi, Judith Nwako, Sheila Page, Antonio Pedro, Wilson Phiri, Helder Pinto, Jaya Prakash Pradhan, Carlos Razo, Alex Roehrl, Fikile Rouget, Patricio Rozas, Alex Rugamba, Winifred Rwebeyanga, Ricardo Sánchez, Fernando Sánchez Albavera, Miguel Santillana, Christoph Schreuer, Njabulo Sithebe, Miguel Solanes, Admassu Tedesse, Hong Song, Xuekun Sun, Marcia Tavares, Khwezi Tiya, Ignacio Torterola, Peter Utting, Jörg Weber, Paul Wessendorp, Thomas Westcott, Márcio Wohlers, Lulu Zhang y Xuan Zengpei.

Prestaron también su concurso para la preparación del *Informe de 2008*, 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, así como ejecutivos de varias empresas. Para elaborar el *Informe* se contó asimismo con la colaboración de la Universidad Erasmus, de Róterdam, con respecto a la recolección y el análisis de datos sobre las mayores empresas transnacionales.

Se agradece profundamente el apoyo económico de los Gobiernos de Francia, Noruega y Suecia.

ÍNDICE

	<i>Página</i>
FLUJOS DE INVERSIONES SIN PRECEDENTES EN 2007, PERO SE PREVÉ UNA DISMINUCIÓN	
<i>Los flujos mundiales de IED superaron el nivel máximo del año 2000...</i>	1
<i>... impulsados por los valores récord de las fusiones y adquisiciones transfronterizas.</i>	2
<i>Las principales ETN continuaron su expansión en el extranjero...</i>	5
<i>... mientras que los fondos soberanos de inversión están emergiendo como nuevos protagonistas en el ámbito internacional.</i>	5
<i>La mayoría de los cambios normativos nacionales siguieron alentando la IED, aunque se adoptaron medidas menos favorables con mayor frecuencia.</i>	10
<i>La crisis financiera mundial tuvo un impacto limitado en los flujos de IED en 2007, pero empezará a hacerse sentir en 2008.</i>	11
<i>En África, los precios elevados de los productos básicos y el aumento de la rentabilidad atrajeron la IED.</i>	12
<i>En el Asia meridional, oriental y sudoriental y en Oceanía, tanto las entradas como las salidas de IED alcanzaron máximos históricos.</i>	13
<i>El Asia occidental también registró flujos récord en ambas direcciones...</i>	14
<i>... mientras que la gran afluencia de IED a América Latina y el Caribe se debió principalmente a la demanda de recursos naturales.</i>	15
<i>Las entradas y salidas de IED en Europa sudoriental y la Comunidad de Estados Independientes mantuvieron una tendencia al alza y batieron nuevos récords.</i>	16
<i>En los países desarrollados, la entrada y salida de IED parece haber alcanzado su punto máximo.</i>	17

ÍNDICE (continuación)

LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES Y EL DESAFÍO DE LAS INFRAESTRUCTURAS	<i>Página</i>
<i>Los países en desarrollo necesitan enormes inversiones en infraestructuras.</i>	18
<i>La participación de las ETN en la infraestructura ha aumentado considerablemente, en particular en los países en desarrollo y las economías en transición.</i>	19
<i>Los países en desarrollo tienen importantes empresas transnacionales dedicadas a la infraestructura y se están convirtiendo en inversionistas destacados en otros países en desarrollo.</i>	20
<i>Las ETN dedicadas a la infraestructura tienen ventajas competitivas por diversas razones e invierten en el extranjero sobre todo para tener acceso a los mercados.</i>	23
<i>La movilización de recursos financieros para inversiones en infraestructuras por las ETN va en aumento, pero sigue siendo muy insuficiente.</i>	24
<i>Las inversiones de las ETN en las infraestructuras de los países en desarrollo repercuten en su funcionamiento...</i>	26
<i>... lo cual a su vez tiene consecuencias para la prestación de servicios básicos y el acceso universal a ellos.</i>	27
<i>Sacar ventaja de la participación de las ETN constituye un complejo reto de política.</i>	29
<i>Los países intentan conseguir una mayor participación de las ETN en la infraestructura, pero el grado de apertura varía según el sector.</i>	30
<i>Para fomentar el desarrollo se requieren un marco de gobernanza apropiado y sólidas capacidades de gobierno.</i>	32
<i>Varias controversias relativas a inversiones tienen que ver con la infraestructura.</i>	33
<i>Se necesitan mayores compromisos de la comunidad internacional...</i>	34
<i>... entre otras cosas para mitigar los riesgos y fomentar la capacidad en los países de bajos ingresos.</i>	36

ÍNDICE (continuación)

	<i>Página</i>
Anexo	
Informe sobre las inversiones en el mundo, 2008: Las empresas transnacionales y el desafío de las infraestructuras	38
Lista de los <i>Informes sobre las inversiones en el mundo</i>	44
Cuestionario	49
Gráficos	
1. Flujos mundiales de IED, 20 principales economías, 2006, 2007	4
2. Flujos de IED de los fondos soberanos, 1987-2007	9
3. Forma jurídica de la participación de inversionistas extranjeros en industrias del sector de la infraestructura de los países en desarrollo y las economías en transición, por industria, 1996-2006	21
4. Proporción de los compromisos de inversión en infraestructuras correspondiente a los inversionistas extranjeros y a los inversionistas nacionales públicos y privados, por región, 1996-2006	25
5. Número de diferencias conocidas relativas a inversiones en infraestructura, 1996-2007	33
Cuadros	
1. Flujos de IED, por regiones y países selectos, 1995-2007	3
2. Indicadores seleccionados de IED y de producción internacional, 1982-2007	6
3. Las 25 principales ETN no financieras del mundo, clasificadas según sus activos en el extranjero, 2006	7
4. Las 25 principales ETN no financieras de los países en desarrollo, clasificadas según sus activos en el extranjero, 2006	8
5. Cambios reglamentarios nacionales, 1992-2007	10
6. Principales ETN en las diferentes industrias del sector de las infraestructuras, clasificadas según sus activos en el extranjero, 2006	22

Informe sobre las inversiones en el mundo, 2008
Las empresas transnacionales y el desafío
de las infraestructuras

PANORAMA GENERAL

**FLUJOS DE INVERSIONES SIN
PRECEDENTES EN 2007, PERO
SE PREVÉ UNA DISMINUCIÓN**

**Los flujos mundiales de IED superaron el nivel
máximo del año 2000...**

Tras cuatro años consecutivos de crecimiento, en 2007 los flujos mundiales de IED aumentaron un 30% hasta alcanzar los 1.833.000 millones de dólares, superando ampliamente el nivel sin precedentes del año 2000. A pesar de las crisis financieras y crediticias que se declararon en la segunda mitad de 2007, los tres principales grupos económicos -los países desarrollados, los países en desarrollo y las economías en transición de Europa sudoriental y de la Comunidad de Estados Independientes (CEI) - experimentaron un continuo aumento de la entrada de inversiones (cuadro 1). El incremento de la IED obedece en gran parte al crecimiento económico relativamente elevado y los buenos resultados de las empresas en muchas partes del mundo. La reinversión de utilidades representó alrededor del 30% de las entradas totales de IED de resultados del incremento de los beneficios de las filiales extranjeras, sobre todo en los países en desarrollo. Hasta cierto punto, el volumen sin precedentes de IED expresado en dólares reflejaba también la considerable depreciación del dólar con respecto a otras importantes monedas. Con todo, incluso medida en moneda local, la tasa media de crecimiento de los flujos mundiales de IED fue de un 23% en 2007.

Las entradas de IED en los países desarrollados se elevaron a 1.248.000 millones de dólares. Los Estados Unidos mantuvieron su posición de principal país receptor, seguidos del Reino Unido, Francia, el Canadá y los Países Bajos (gráfico 1). La Unión Europea (UE) fue la mayor

2008

Panorama general

región receptora, ya que atrajo casi dos terceras partes de las entradas totales de IED en los países desarrollados.

Los países en desarrollo recibieron los mayores flujos de entrada de IED jamás conseguidos (500.000 millones de dólares), lo que representa un aumento del 21% con respecto a 2006. Los países menos adelantados (PMA) atrajeron en 2007 IED por valor de 13.000 millones de dólares, lo que también constituye un récord. Al mismo tiempo, los países en desarrollo adquirieron cada vez más importancia como fuentes de IED, ya que sus inversiones alcanzaron un nuevo máximo de 253.000 millones de dólares, principalmente gracias a la expansión de las empresas transnacionales (ETN) asiáticas en el extranjero. También se dispararon las entradas de IED en Europa sudoriental y la CEI, aumentando en un 50% hasta alcanzar los 86.000 millones de dólares en 2007. Así pues, la región ha experimentado siete años de crecimiento ininterrumpido. Las inversiones procedentes de esta región registraron también un fuerte incremento, hasta llegar a los 51.000 millones de dólares, más del doble que en 2006. Entre las economías en desarrollo y en transición, los tres mayores receptores fueron China, la Federación de Rusia y Hong Kong (China).

... impulsados por los valores récord de las fusiones y adquisiciones transfronterizas.

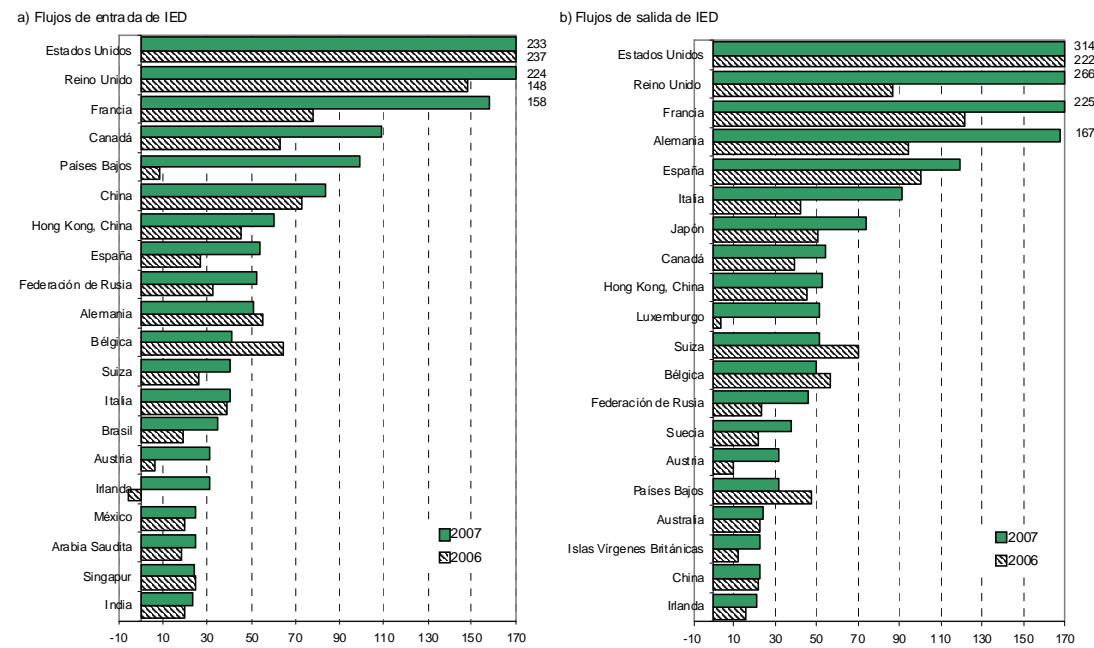
Siguió la tendencia a la concentración empresarial por medio de fusiones y adquisiciones (FAS) transfronterizas, lo que contribuyó de manera sustancial al gran incremento mundial de la IED. En 2007, el valor de esas transacciones ascendió a 1.637.000 millones de dólares, un 21% más que el récord anterior registrado en 2000. De este modo, y de manera general, la crisis financiera, activada por la debacle de las hipotecas de alto riesgo (*subprime*) en los Estados Unidos, no frenó de manera apreciable las FAS transfronterizas a nivel mundial en 2007. Por el contrario, en el segundo semestre de 2007 tuvieron lugar algunas operaciones de gran envergadura, como la adquisición de ABN-AMRO Holding NV por el consorcio formado por Royal Bank of Scotland, Fortis y Santander por un total de 98.000 millones de dólares (la mayor operación de la historia bancaria) y la adquisición de Alcan (Canadá) por Rio Tinto (Reino Unido).

Cuadro 1
Flujos de IED, por regiones y países selectos, 1995-2007
 (En miles de millones de dólares y en porcentaje)

Región/economía	Flujos de entrada de IED							Flujos de salida de IED						
	1995-2000 (media anual)	2002	2003	2004	2005	2006	2007	1995-2000 (media anual)	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Economías desarrolladas	539,3	442,9	361,1	403,7	611,3	940,9	1.247,6	631,0	483,2	507,0	786,0	748,9	1.087,2	1.692,1
Europa	327,9	316,6	279,8	218,7	505,5	599,3	848,5	450,9	279,9	307,1	402,2	689,8	736,9	1.216,5
Unión Europea	314,6	309,4	259,4	214,3	498,4	562,4	804,3	421,6	265,6	285,2	368,0	609,3	640,5	1.142,2
Japón	4,6	9,2	6,3	7,8	2,8	-6,5	22,5	25,1	32,3	28,8	31,0	45,8	50,3	73,5
Estados Unidos	169,7	74,5	53,1	135,8	104,8	236,7	232,8	125,9	134,9	129,4	294,9	15,4	221,7	313,8
Otros países desarrollados	37,1	42,6	21,8	41,3	-1,7	111,3	143,7	29,2	36,0	41,8	58,0	-2,1	78,4	88,3
Economías en desarrollo	188,3	171,0	180,1	283,6	316,4	413,0	499,7	74,4	49,6	45,0	120,0	117,6	212,3	253,1
África	9,0	14,6	18,7	18,0	29,5	45,8	53,0	2,4	0,3	1,2	2,0	2,3	7,8	6,1
América Latina y el Caribe	72,9	57,8	45,9	94,4	76,4	92,9	126,3	21,1	12,1	21,3	28,0	35,8	63,3	52,3
Asia y Oceanía	106,4	98,6	115,5	171,2	210,6	274,3	320,5	51,0	37,3	22,5	89,9	79,5	141,1	194,8
Asia	105,9	98,5	115,1	170,3	210,0	272,9	319,3	51,0	37,2	22,5	89,9	79,4	141,1	194,7
Asia occidental	3,3	5,5	12,0	20,6	42,6	64,0	71,5	0,9	3,2	-1,9	7,7	12,3	23,2	44,2
Asia oriental	70,7	67,7	72,7	106,3	116,2	131,9	156,7	39,6	27,6	17,4	62,9	49,8	82,3	102,9
China	41,8	52,7	53,5	60,6	72,4	72,7	83,5	2,0	2,5	2,9	5,5	12,3	21,2	22,5
Asia meridional	3,9	7,1	5,9	8,1	12,1	25,8	30,6	0,3	1,8	1,6	2,3	3,5	13,4	14,2
Asia sudoriental	28,0	18,1	24,6	35,2	39,1	51,2	60,5	10,2	4,7	5,3	17,0	13,8	22,2	33,5
Oceanía	0,5	0,1	0,4	0,9	0,5	1,4	1,2	0,0	0,0	0,0	0,1	0,1	0,0	0,1
Europa sudoriental y CEI (economías en transición)	7,3	11,3	19,9	30,4	31,0	57,2	85,9	2,0	4,6	10,7	14,1	14,3	23,7	51,2
Europa sudoriental	1,2	2,2	4,1	3,5	4,8	10,0	11,9	0,1	0,5	0,1	0,4	0,3	0,4	1,4
CEI	6,1	9,1	15,8	26,9	26,1	47,2	74,0	1,9	4,1	10,6	13,8	14,0	23,3	49,9
Total mundial	734,9	625,2	561,1	717,7	958,7	1.411,0	1.833,3	707,4	537,4	562,8	920,2	880,8	1.323,2	1.996,5
<i>Pro memoria: parte porcentual en los flujos mundiales de IED</i>														
Economías desarrolladas	73,4	70,8	64,4	56,2	63,8	66,7	68,1	89,2	89,9	90,1	85,4	85,0	82,2	84,8
Economías en desarrollo	25,6	27,4	32,1	39,5	33,0	29,3	27,3	10,5	9,2	8,0	13,0	13,3	16,0	12,7
Europa sudoriental y CEI (economías en transición)	1,0	1,8	3,5	4,2	3,2	4,1	4,7	0,3	0,9	1,9	1,5	1,6	1,8	2,6

Fuente: UNCTAD, *World Investment Report 2008: Transnational Corporations and the Infrastructure Challenge*, cuadro B.1 del anexo y base de datos FDI/TNC (www.unctad.org/fdistatistics).

Gráfico 1
Flujos mundiales de IED, 20 principales economías, 2006, 2007^a
 (En miles de millones de dólares)



Fuente: UNCTAD, *World Investment Report 2008: Transnational Corporations and the Infrastructure Challenge*, cuadro B.1 del anexo y base de datos FDI/TNC (www.unctad.org/fdistatistics).

^a Clasificados por orden de magnitud de los flujos de IED en 2007.

Las principales ETN continuaron su expansión en el extranjero...

Continúa la expansión de la producción de bienes y servicios de unas 79.000 ETN y sus 790.000 filiales extranjeras, cuyo acervo de IED superó los 15 billones de dólares en 2007. La UNCTAD estima que las ventas totales de las ETN ascendieron a 31 billones, lo que representa un aumento del 21% con respecto a 2006. El valor añadido (producto bruto) de las filiales extranjeras en todo el mundo representó aproximadamente el 11% del PIB mundial en 2007, y el número de empleados ascendió a unos 82 millones (cuadro 2).

El universo de las ETN está en expansión. Las empresas manufactureras y petroleras, como General Electric, British Petroleum, Shell, Toyota y Ford Motor, ocupan los primeros puestos de la lista de las 25 principales ETN no financieras del mundo (cuadro 3) elaborada por la UNCTAD. Sin embargo, las ETN en el sector de los servicios, incluidas las infraestructuras, han ido despuntando en la última década: 20 de ellas se situaron entre las 100 primeras en 2006, mientras que en 1997 sólo había 7.

Las actividades de las 100 principales ETN aumentaron considerablemente en 2006, con un incremento del 9% en las ventas y del 7% en el empleo en el extranjero, con respecto a 2005. El crecimiento fue especialmente elevado para las 100 principales ETN de los países en desarrollo: en 2006, sus activos en el extranjero se estimaron en 570.000 millones de dólares, lo que supone un aumento del 21% con respecto a 2005. Sus países de origen han variado poco en los 10 últimos años, y las empresas del Asia oriental y sudoriental dominan la lista de las 25 principales ETN de este tipo (cuadro 4).

... mientras que los fondos soberanos de inversión están emergiendo como nuevos protagonistas en el ámbito internacional.

Una nueva característica de la IED mundial es la aparición de los fondos soberanos de inversión como inversores directos. Estos fondos, que se han beneficiado de una rápida acumulación de reservas en los últimos años (con una gestión de 5 billones de dólares en activos), suelen tolerar mejor los riesgos y reportar más beneficios que las reservas oficiales tradicionales gestionadas por las autoridades monetarias. Si bien la historia de los fondos

Cuadro 2
Indicadores seleccionados de IED y de producción internacional, 1982-2007

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	2004	2005	2006	2007
	Flujos de entrada de IED	58	207	1.411	1.833	23,6	22,1	39,9	27,9	33,6	47,2
Flujos de salida de IED	27	239	1.323	1.997	25,9	16,5	36,1	63,5	-4,3	50,2	50,9
Acervo de IED de entrada	789	1.941	12.470	15.211	15,1	8,6	16,1	17,3	6,2	22,5	22,0
Acervo de IED de salida	579	1.785	12.756	15.602	18,1	10,6	17,2	16,4	3,9	20,4	22,3
Renta de las entradas de IED	44	74	950	1.128	10,2	35,3	13,1	31,3	31,1	24,3	18,7
Renta de las salidas de IED	46	120	1.038	1.220	18,7	20,2	10,2	42,4	27,4	17,1	17,5
Fusiones y adquisiciones transfronterizas	..	200	1.118	1.637	26,6	19,5	51,5	37,6	64,2	20,3	46,4
Ventas de las filiales en el extranjero	2.741	6.126	25.844	31.197	19,3	8,8	8,4	15,0	1,8	22,2	20,7
Producto bruto de las filiales en el extranjero	676	1.501	5.049	6.029	17,0	6,7	7,3	15,9	5,9	21,2	19,4
Activos totales de las filiales en el extranjero	2.206	6.036	55.818	68.716	17,7	13,7	19,3	-1,0	20,6	18,6	23,1
Exportaciones de las filiales en el extranjero	688	1.523	4.950	5.714	21,7	8,4	3,9	21,2	12,8	15,2	15,4
Empleados de las filiales en el extranjero (en miles)	21.524	25.103	70.003	81.615	5,3	5,5	11,5	3,7	4,9	21,6	16,6
<i>Pro memoria:</i>											
PIB (en precios corrientes)	12.083	22.163	48.925	54.568	9,4	5,9	1,3	12,6	8,3	8,3	11,5
Formación bruta de capital fijo	2.798	5.102	10.922	12.356	10,0	5,4	1,1	15,2	12,5	10,9	13,1
Renta por regalías y licencias	9	29	142	164	21,1	14,6	8,1	23,7	10,6	10,5	15,4
Exportaciones de bienes y servicios no imputables a factores	2.395	4.417	14.848	17.138	11,6	7,9	3,8	21,2	12,8	15,2	15,4

Fuente: UNCTAD, *World Investment Report 2008: Transnational Corporations and the Infrastructure Challenge*, cuadro I.4.

Cuadro 3

Las 25 principales ETN no financieras del mundo, clasificadas según sus activos en el extranjero, 2006^a

(En millones de dólares y número de empleados)

Clasificación según			Empresa	Economía de origen	Sector	Activos		Ventas		Número de empleados		ITN ^b (Porcentaje)	Número de filiales		
Activos en el extranjero	ITN ^a	II				En el extranjero	Total	En el extranjero	Total	En el extranjero	Total		En el extranjero	Total	II
1	71	54	General Electric	Estados Unidos	Equipo eléctrico y electrónico	442.278	697.239	74.285	163.391	164.000	319.000	53	785	1.117	70
2	14	68	British Petroleum Company Plc	Reino Unido	Prosp./ref./distr. de petróleo	170.326	217.601	215.879	270.602	80.300	97.100	80	337	529	64
3	87	93	Toyota Motor Corporation	Japón	Vehículos automóviles	16.627	273.853	78.529	205.918	113.967	299.394	45	169	419	40
4	34	79	Royal Dutch/Shell Group	Reino Unido, Países Bajos	Prosp./ref./distr. de petróleo	161.122	235.276	182.538	318.845	90.000	108.000	70	518	926	56
5	40	35	Exxonmobil Corporation	Estados Unidos	Prosp./ref./distr. de petróleo	154.993	219.015	252.680	365.467	51.723	82.100	68	278	346	80
6	78	64	Ford Motor Company	Estados Unidos	Vehículos automóviles	131.062	278.554	78.968	160.123	155.000	283.000	50	162	247	66
7	7	99	Vodafone Group Plc	Reino Unido	Telecomunicaciones	126.190	144.366	32.641	39.021	53.138	63.394	85	30	130	23
8	26	51	Total	Francia	Prosp./ref./distr. de petróleo	120.645	138.579	146.672	192.952	57.239	95.070	74	429	598	72
9	96	36	Electricité de France	Francia	Electricidad, gas y agua	111.916	235.857	33.879	7.933	17.185	1.559.68	35	199	249	80
10	92	18	Wal-Mart Stores	Estados Unidos	Venta al por menor	11.199	151.193	77.116	344.992	540.000	1.910.000	41	146	163	90
11	37	34	Telefónica SA	España	Telecomunicaciones	101.891	143.530	41.093	66.367	167.881	224.939	69	165	205	80
12	77	88	E.ON	Alemania	Electricidad, gas y agua	94.304	167.565	32.154	85.007	46.598	80.612	51	279	590	47
13	86	82	Deutsche Telekom AG	Alemania	Telecomunicaciones	93.488	171.421	36.240	76.963	88.808	248.800	46	143	263	54
14	58	65	Volkswagen Group	Alemania	Vehículos automóviles	91.823	179.906	95.761	131.571	155.935	324.875	57	178	272	65
15	73	57	France Télécom	Francia	Telecomunicaciones	90.871	135.876	30.448	64.863	82.148	191.036	52	145	211	69
16	90	63	ConocoPhillips	Estados Unidos	Prosp./ref./distr. de petróleo	89.528	164.781	55.781	183.650	17.188	38.400	43	118	179	66
17	56	89	Chevron Corporation	Estados Unidos	Prosp./ref./distr. de petróleo	85.735	132.628	111.608	204.892	33700	62.500	58	97	226	43
18	11	75	Honda Motor Co Ltd	Japón	Vehículos automóviles	76.264	101.190	77.605	95.333	148.544	167.231	82	141	243	58
19	36	62	Suez	Francia	Electricidad, gas y agua	75.151	96.714	42.002	55.563	76.943	139.814	69	586	884	66
20	45	48	Siemens AG	Alemania	Equipo eléctrico y electrónico	74.585	119.812	74.858	109.553	314.000	475.000	66	919	1224	75
21	10	11	Hutchison Whampoa Limited	Hong Kong (China)	Diversos	70.679	87.146	28.619	34.428	182.149	220.000	82	115	125	92
22	84	85	RWE Group	Alemania	Electricidad, gas y agua	68.202	123.080	22.142	55.521	30.752	68.534	47	221	430	51
23	9	7	Nestlé SA	Suiza	Alimentos y bebidas	66.677	83.426	57.234	78.528	257.434	265.000	83	467	502	93
24	62	38	BMW AG	Alemania	Vehículos automóviles	66.053	104.118	48.172	61.472	26.575	106.575	56	138	174	79
25	51	33	Procter & Gamble	Estados Unidos	Diversos	64.487	138.014	44.530	76.476	101.220	138.000	59	369	458	81

Fuente: UNCTAD, *World Investment Report 2008: Transnational Corporations and the Infrastructure Challenge*, cuadro A.I.15 del anexo.^a Todos los datos se basan en los informes anuales de las empresas, salvo indicación contraria. Los datos sobre las empresas afiliadas proceden de la base de datos *Who owns Whom*, de Dun & Bradstreet.^b El ITN (índice de transnacionalización) se calcula como el promedio de las tres relaciones siguientes: activos en el extranjero y activos totales, ventas en el extranjero y ventas totales, y empleo en el extranjero y empleo total.

Cuadro 4
Las 25 principales ETN no financieras de los países en desarrollo, clasificadas según sus activos en el extranjero, 2006^a
 (En millones de dólares y número de empleados)

Clasificadas según					Activos		Ventas		N° de empleados		N° de filiales				
Activos en el extranjero	ITN ^b	II	Empresa	Economía de origen	Sector	En el extranjero	Total	En el extranjero	Total	En el extranjero	Total	ITN ^b (%)	En el extranjero	Total	II
						1	18	9	Hutchison Whampoa Limited	Hong Kong (China)	Diversos	70.679	87.146	28.619	34.428
2	88	94	Petronas - Petrolim Nasional Bhd	Malasia	Prosp./ref./distr. de petróleo	30.668	85.201	14.937	50.984	3.965	33.439	25,7	4	78	5,1
3	53	11	Samsung Electronics Co., Ltd.	República de Corea	Equipo eléctrico y electrónico	27.011	87.111	71.590	91.856	29.472	85.813	47,8	78	87	89,7
4	21	4	Cemex S.A.	México	Productos minerales no metálicos	24.411	29.749	14.595	18.114	39.505	54.635	78,3	493	519	95,0
5	86	32	Hyundai Motor Company	República de Corea	Vehículos automóviles	19.581	76.064	30.596	68.468	5.093	54.711	26,6	19	28	67,9
6	33	3	Singtel Ltd.	Singapur	Telecomunicaciones	18.678	21.288	5.977	8.575	8.606	19.000	67,6	103	108	95,4
7	92	86	CITIC Group	China	Diversos	17.623	117.355	2.482	10.113	18.305	107.340	18,9	12	112	10,7
8	65	10	Formosa Plastic Group	Provincia china de Taiwán	Productos químicos	16.754	75.760	13.002	50.445	67.129	89.736	40,9	11	12	91,7
9	28	18	Jardine Matheson Holdings Ltd	Hong Kong (China)	Diversos	16.704	20.378	12.527	16.281	58.203	110.125	70,6	108	126	85,7
10	57	74	LG Corp.	República de Corea	Equipo eléctrico y electrónico	15.016	53.915	43.902	70.613	36.053	70.000	47,2	3	12	25,0
11	73	66	Companhia Vale do Rio Doce	Brasil	Minas y canteras	14.974	60.954	37.063	46.746	3.982	52.646	37,1	17	52	32,7
12	94	88	Petroleo Brasileiro S.A. - Petrobras	Brasil	Prosp./ref./distr. de petróleo	10.454	98.680	17.845	72.347	7.414	62.266	15,7	7	74	9,5
13	69	73	China Ocean Shipping (Group) Company	China	Transporte y almacenamiento	10.397	18.711	8.777	15.737	4.432	69.549	39,2	245	947	25,9
14	54	54	América Móvil	México	Telecomunicaciones	8.701	29.473	9.617	21.526	27.506	39.876	47,7	16	33	48,5
15	89	56	Petróleos de Venezuela	Venezuela, Rep. Bol. de	Prosp./ref./distr. de petróleo	8.534	60.305	32.773	63.736	5.373	49.180	25,5	30	65	46,2
16	50	8	Mobile Telecommunications Company	Kuwait	Telecomunicaciones	7.968	12.027	3.373	4.185	975	12.700	51,5	37	40	92,5
17	41	85	Capitaland Limited	Singapur	Inmobiliario	7.781	13.463	1.461	2.053	16.261	32.876	59,5	25	233	10,7
18	45	15	Hon Hai Precision Industries	Provincia china de Taiwán	Equipo eléctrico y electrónico	7.606	19.223	16.801	40.507	322.372	382.000	55,1	82	94	87,2
19	80	65	China State Construction Engineering Corporation	China	Construcción	6.998	15.986	4.483	18.544	25.000	119.000	29,7	23	70	32,9
20	67	5	Kia Motors	República de Corea	Vehículos automóviles	6.767	18.655	11.525	21.316	10.377	33.005	40,6	15	16	93,8
21	100	90	China National Petroleum Corporation	China	Prosp./ref./distr. de petróleo	6.374	178.843	3.036	114.443	22.000	1.167.129	2,7	5	65	7,7
22	72	82	New World Development Co. Ltd.	Hong Kong (China)	Diversos	6.147	18.535	1.430	2.995	16.949	54.000	37,4	8	63	12,7
23	77	68	CLP Holdings	Hong Kong (China)	Electricidad, gas y agua	6.096	15.965	1.283	4.951	1.827	6.087	31,4	3	10	30,0
24	90	40	Teléfonos de México S.A. de C.V.	México	Telecomunicaciones	5.790	24.265	4.295	16.084	16.704	76.394	24,1	44	73	60,3
25	87	47	Sasol Limited	Sudáfrica	Productos químicos industriales	5.709	14.749	2.920	8.875	2.205	27.933	26,5	14	26	53,8

Fuente: UNCTAD, *World Investment Report 2008: Transnational Corporations and the Infrastructure Challenge*, cuadro A.1.16 del anexo.

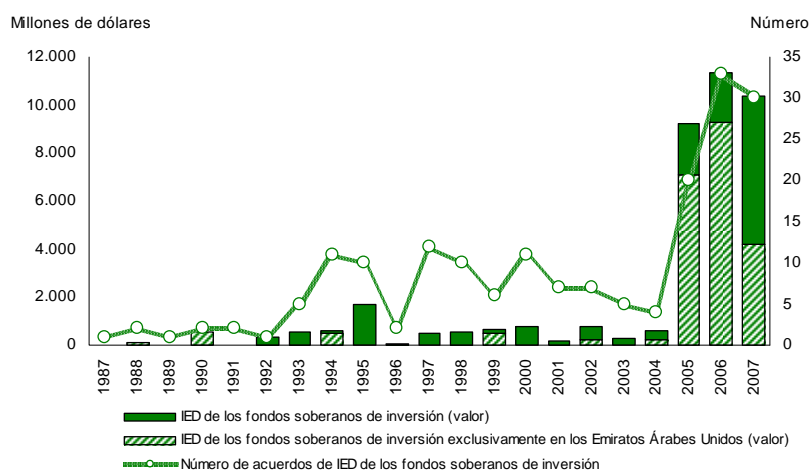
^a Todos los datos se basan en los informes anuales de las empresas, salvo indicación contraria. Los datos sobre las empresas afiliadas proceden de la base de datos *Who owns Whom*, de Dun & Bradstreet.

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

soberanos de inversión se remonta a los años cincuenta, no han llamado la atención mundial hasta los últimos años, tras su participación en algunas FAS transfronterizas en gran escala y sus grandes inyecciones de capital en algunas instituciones financieras con problemas de los países en desarrollo.

Si bien las cantidades invertidas por los fondos soberanos de inversión en forma de IED siguen siendo relativamente pequeñas, han estado creciendo en los últimos años (gráfico 2). Sólo el 0,2% del total de sus activos estaba relacionado con la IED en 2007. Sin embargo, de los 39.000 millones de dólares que los fondos soberanos de inversión han invertido en el extranjero en las dos últimas décadas, 31.000 millones corresponden a los últimos tres años. Sus actividades recientes se han visto impulsadas por la rápida acumulación de reservas resultantes de los excedentes de las exportaciones, los cambios en los fundamentos económicos mundiales y las nuevas oportunidades de inversión en empresas financieras estructuralmente debilitadas.

Gráfico 2

Flujos de IED^a de los fondos soberanos, 1987-2007

Fuente: UNCTAD, *World Investment Report 2008: Transnational Corporations and the Infrastructure Challenge*.

^a Únicamente las fusiones y adquisiciones transfronterizas; se estima que las inversiones de los fondos soberanos de inversión en nuevas instalaciones son extremadamente limitadas.

Casi el 75% de la IED de los fondos soberanos de inversión se ha destinado a los países desarrollados, y las inversiones en África y América Latina han sido muy limitadas hasta la fecha. Estas inversiones se han concentrado en los servicios, principalmente en servicios prestados a empresas.

Las inversiones de los fondos soberanos de inversión en el sector bancario en 2006-2007 fueron por lo general bien recibidas, debido a su efecto estabilizador en los mercados financieros. Sin embargo, también provocaron cierto rechazo por parte de la opinión pública, así como un llamamiento a la imposición de restricciones reglamentarias a las inversiones realizadas por estos fondos, en particular por razones de seguridad nacional. Las instituciones internacionales, como el Fondo Monetario Internacional (FMI) y la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE), están estableciendo principios y directrices relacionados con la IED de los fondos soberanos de inversión.

La mayoría de los cambios normativos nacionales siguieron alentando la IED, aunque se adoptaron medidas menos favorables con mayor frecuencia.

A pesar de las crecientes preocupaciones y del debate político sobre el aumento del proteccionismo, la tendencia normativa general sigue siendo de una mayor apertura a la IED. La encuesta anual de la UNCTAD sobre los cambios introducidos en las leyes y reglamentos nacionales que podrían influir en la entrada y las operaciones de las ETN indica que los políticos y dirigentes siguen procurando hacer más atractivo el clima para las inversiones. En 2007, de los más de 100 cambios normativos que según la UNCTAD podrían influir en la IED, 74 tenían por objeto mejorar las condiciones para la IED en el país receptor (cuadro 5). Sin embargo, la proporción de cambios menos favorables a la IED ha aumentado en los últimos años.

Cuadro 5

Cambios reglamentarios nacionales, 1992-2007

Concepto	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Número de países que introdujeron cambios	43	56	49	63	66	76	60	65	70	71	72	82	103	92	91	58
Número de cambios reglamentarios	77	100	110	112	114	150	145	139	150	207	246	242	270	203	177	98
Más favorables	77	99	108	106	98	134	136	130	147	193	234	218	234	164	142	74
Menos favorables	0	1	2	6	16	16	9	9	3	14	12	24	36	41	35	24

Fuente: Base de datos de la UNCTAD sobre leyes y reglamentos nacionales.

En 2006, la mayoría de las nuevas restricciones introducidas se centraron en las industrias extractivas, especialmente en América Latina (por ejemplo en Bolivia, el Ecuador y la República Bolivariana de Venezuela), aunque también se advirtieron en otros países. Algunos gobiernos, como los de los Estados Unidos y la Federación de Rusia, adoptaron normas más estrictas con respecto a las inversiones en proyectos con posibles implicaciones para la seguridad nacional. También parecen preocupar a los gobiernos las inversiones en ciertas infraestructuras y las efectuadas por entidades de propiedad estatal.

El número de acuerdos internacionales de inversión (AII) siguió creciendo, hasta alcanzar un total de casi 5.600 al final de 2007. Se concluyeron un total de 2.608 tratados bilaterales de inversión, 2.730 tratados sobre doble tributación y 254 acuerdos de libre comercio y acuerdos de cooperación económica con disposiciones relacionadas con las inversiones. La elaboración de tratados bilaterales de inversión siguió cediendo terreno a los acuerdos de libre comercio y se mantuvo la tendencia a renegociar los tratados bilaterales existentes.

La crisis financiera mundial tuvo un impacto limitado en los flujos de IED en 2007, pero empezará a hacerse sentir en 2008.

La crisis de los préstamos hipotecarios de alto riesgo (*subprime*) que estalló en los Estados Unidos en 2007 ha afectado a los mercados financieros y creado problemas de liquidez en muchos países, lo que ha llevado a un aumento de los costos del crédito. Sin embargo, parece que, por el momento, el impacto microeconómico y macroeconómico en la capacidad de las empresas para invertir en el extranjero ha sido relativamente limitado. En efecto, en la mayoría de las industrias, las ETN tenían suficiente liquidez para financiar sus inversiones, debido a sus elevados beneficios empresariales. A nivel macroeconómico las economías de los países desarrollados podrían verse afectadas tanto por la desaceleración de la economía estadounidense como por el impacto de las turbulencias de los mercados financieros en la liquidez. Por ello, es posible que tanto las entradas como las salidas de IED disminuyan en estos países. Por otra parte, un crecimiento económico relativamente resistente en las economías en desarrollo podría contrarrestar este riesgo.

Además de la contracción del crédito en los Estados Unidos, la economía mundial también estuvo afectada por la importante depreciación

del dólar. Si bien resulta difícil aislar los efectos de las variaciones cambiarias de otros determinantes de los flujos de IED, el fuerte debilitamiento del dólar ayudó a estimular la IED destinada a los Estados Unidos. La IED europea en los Estados Unidos fue estimulada por el relativo aumento de la riqueza de los inversores europeos y la reducción de los costos de inversión en los Estados Unidos. Además, las empresas exportadoras a los Estados Unidos se han visto perjudicadas por las variaciones cambiarias, que las han conducido a expandir la producción local en los Estados Unidos. Esto queda demostrado por los cambios de estrategia de varias ETN europeas, especialmente los fabricantes de automóviles, que prevén construir nuevos centros de producción en ese país, o ampliar los existentes.

La desaceleración de la economía mundial y las turbulencias financieras han ocasionado una crisis de liquidez en los mercados monetarios y de títulos de deuda en muchos países desarrollados. Por este motivo, las FAS se han reducido notablemente. Durante el primer semestre de 2008 el valor de dichas transacciones fue un 29% menor que en el segundo semestre de 2007. Los beneficios empresariales y los préstamos concedidos por consorcios bancarios también están disminuyendo. Según los datos disponibles, se estima que los flujos anuales de IED alcancen los 1,6 billones para todo 2008, lo que supone una reducción del 10% con respecto a 2007. Mientras tanto, es probable que los flujos de IED a los países en desarrollo se vean menos afectados. En el *World Investment Prospects Survey, 2008-2010* de la UNCTAD, al tiempo que se sugiere una tendencia a la alza a plazo medio, se advierte un menor optimismo que en la encuesta anterior y más precaución en los planes de inversión de las ETN que en 2007.

En África, los precios elevados de los productos básicos y el aumento de la rentabilidad atrajeron la IED.

En África, las entradas de IED ascendieron a 53.000 millones de dólares en 2007, alcanzando un nuevo récord. Dichas entradas se vieron alimentadas por el auge de los mercados de productos básicos, la mayor rentabilidad de las inversiones -la más alta de las regiones en desarrollo en 2006-2007- y la mejora de la situación política. Los PMA de África también registraron otro año de crecimiento de las entradas de IED. Gran parte de los proyectos de IED iniciados en la región en 2007 estaban vinculados a la extracción de recursos naturales. El fuerte aumento de los precios de los productos básicos también ayudó a África a mantener un

nivel relativamente alto de flujos de salida de IED, que en 2007 alcanzó los 6.000 millones de dólares.

Pese al aumento de las entradas, la participación de África en la IED mundial se mantuvo en el 3%. Las ETN de los Estados Unidos y Europa fueron los principales inversores en la región, seguidas de los inversores africanos, especialmente de Sudáfrica. Las ETN de Asia se centraron principalmente en la extracción de petróleo y gas y las infraestructuras conexas. Las perspectivas de un aumento de las entradas de IED en 2008 son prometedoras, si se tienen en cuenta el mantenimiento de los elevados precios de los productos básicos, los grandes proyectos que ya se han anunciado para ese año y los próximos pagos de FAS transfronterizas ya concluidas. Esto supondrá un cuarto año consecutivo de crecimiento de la IED. La encuesta de la UNCTAD muestra que casi todas las ETN han mantenido o incluso aumentado sus niveles de inversión actuales en África.

En el Asia meridional, oriental y sudoriental y en Oceanía, tanto las entradas como las salidas de IED alcanzaron máximos históricos.

Los flujos de IED en el Asia meridional, oriental y sudoriental y en Oceanía también fueron más altos que nunca, alcanzando los 249.000 millones de dólares en 2007. La mayoría de las subregiones y economías, a excepción de Oceanía, recibieron entradas más elevadas. Una combinación de percepciones empresariales favorables, el progreso hacia la integración económica regional, la mejora de las condiciones existentes para la inversión y otros factores específicos de cada país contribuyeron a los buenos resultados de la región. China y Hong Kong (China) continuaron siendo los dos principales destinos tanto de la región como de todas las economías en desarrollo. Mientras tanto, la India -el mayor receptor del Asia meridional- y la mayoría de los países miembros de la Asociación de Naciones del Asia Sudoriental (ASEAN) también atrajeron mayores entradas, así como los países en situación de posguerra y los PMA asiáticos, como el Afganistán, Camboya, Sri Lanka y Timor-Leste.

En términos generales, las perspectivas de nuevas IED en la región siguen siendo muy prometedoras. Un crecimiento económico sostenido, los cambios demográficos, las opiniones empresariales favorables y las nuevas oportunidades de inversión figuran entre los principales factores que han contribuido a los buenos resultados de la región en 2007, y deberían seguir atrayendo IED en el futuro próximo.

Las salidas de IED desde el Asia meridional, oriental y sudoriental también alcanzaron nuevos máximos, ascendiendo a 150.000 millones de dólares, lo que refleja la creciente importancia de los países en desarrollo como inversores en el extranjero. Los flujos dentro de las regiones y entre ellas son una característica especialmente importante. Pero las empresas también están invirtiendo en los países desarrollados, incluso mediante FAS transfronterizas. Las ETN de la región se han revelado como inversores importantes, contribuyendo al rápido aumento del volumen de las salidas de IED, que pasó de 1,1 billones de dólares en 2006 a 1,6 billones en 2007.

El Asia occidental también registró flujos récord en ambas direcciones...

La IED en el Asia occidental también aumentó un 12% hasta alcanzar los 71.000 millones de dólares, estableciendo un nuevo récord y creciendo por quinto año consecutivo. Más de cuatro quintas partes de las entradas se concentraron en tres países: la Arabia Saudita, Turquía y los Emiratos Árabes Unidos, por ese orden. Un número creciente de proyectos en los sectores de la energía y la construcción, así como una notable mejora de las condiciones de la actividad empresarial en 2007 atrajeron IED a los países miembros del Consejo de Cooperación del Golfo. Por ejemplo, Qatar experimentó un importante aumento de las entradas, más de siete veces superiores a las de 2006.

Las salidas de IED de la región aumentaron por cuarto año consecutivo en 2007, hasta alcanzar los 44.000 millones de dólares, casi seis veces más que en 2004. A los países del Consejo de Cooperación del Golfo (Kuwait, Arabia Saudita, Emiratos Árabes Unidos, Qatar, Bahrein y Omán, por ese orden) correspondió el 94% de estas salidas, lo que refleja en parte su deseo de diversificarse más allá de la producción de petróleo y gas mediante las inversiones realizadas por sus ETN. La IED intrarregional fue importante, especialmente desde los países ricos en petróleo, como lo confirma el creciente número de nuevos proyectos y el aumento del valor de las FAS transfronterizas.

Se prevé que las entradas de IED en el Asia occidental aumentarán en 2008, ya que la mayoría de los países de la región no se han visto afectados por la crisis de las hipotecas de alto riesgo, y están en preparación un número importante de proyectos de inversión intrarregional.

... mientras que la gran afluencia de IED a América Latina y el Caribe se debió principalmente a la demanda de recursos naturales.

América Latina y el Caribe vieron aumentar sus entradas en un 36% hasta alcanzar el máximo histórico de 126.000 millones de dólares. El mayor aumento se registró en América del Sur (66%), donde la mayor parte de los 72.000 millones de dólares recibidos se destinaron a las industrias extractivas y a las actividades manufactureras basadas en recursos naturales. Los flujos de entrada en los países de América Central y el Caribe (excluidos los centros financieros transnacionales) aumentaron en un 30% hasta llegar a 34.000 millones de dólares, pese a la desaceleración económica de los Estados Unidos. Esta resistencia se explica en parte por el dinamismo de la IED en la minería, la industria del acero y la banca, cuyo principal objetivo no es el mercado estadounidense.

Las salidas de IED de la región descendieron un 17% hasta los 52.000 millones de dólares, lo que refleja un regreso a unos niveles de inversión en el extranjero más "normales" por parte del Brasil. Las ETN latinoamericanas, principalmente de México y el Brasil, siguieron internacionalizándose, compitiendo por el liderazgo en industrias como el petróleo y el gas, la extracción de minerales metálicos, el cemento, el acero y los alimentos y bebidas. Además, empezaron a surgir muchas empresas latinoamericanas nuevas en sectores modernos como la informática, los productos petroquímicos y los biocombustibles.

En las industrias extractivas, en las que la IED aumentó como resultado de los elevados precios de los productos básicos, el panorama varía entre la industria del petróleo y el gas y la de la extracción de minerales metálicos. En esta última existe un mayor margen para la entrada de IED, ya que no hay grandes empresas estatales en la región, a excepción de Codelco en Chile. Sin embargo, en la industria del petróleo y el gas, la posición dominante, o incluso la presencia exclusiva de empresas de propiedad estatal, limita las oportunidades de los inversores extranjeros. Esta situación se acentuó en 2007, cuando una serie de países, como Bolivia, el Ecuador y la República Bolivariana de Venezuela, cambiaron de política para aumentar los impuestos y restringir aún más o prohibir las inversiones extranjeras en el petróleo y el gas.

Se espera que la IED que entra y sale de América Latina y el Caribe aumente más en 2008. Las entradas irán a parar principalmente a América del Sur, donde los elevados precios de los productos básicos y el fuerte

crecimiento económico subregional deberían seguir elevando los beneficios de las ETN. Sin embargo, el nivel de las futuras entradas en América Central y el Caribe es incierto, puesto que la desaceleración de la economía estadounidense y la debilidad del dólar podrían perjudicar sus actividades manufactureras orientadas a la exportación. Se espera que los flujos de salida estén impulsados por las ETN del Brasil y México, que ya han anunciado ambiciosos planes de inversión para 2008.

Las entradas y salidas de IED en Europa sudoriental y la Comunidad de Estados Independientes mantuvieron una tendencia al alza y batieron nuevos récords.

Como en la mayoría de las demás regiones, los flujos de IED desde y hacia Europa sudoriental y la CEI alcanzaron unos máximos sin precedentes. La entrada de IED aumentó por séptimo año consecutivo hasta alcanzar los 86.000 millones de dólares, un 50% más que en 2006. En la CEI, estas entradas se destinaron principalmente a los mercados de consumo de rápido crecimiento y a los recursos naturales, mientras que en Europa sudoriental tuvieron que ver con las privatizaciones. La entrada de IED en la Federación de Rusia aumentó en un 62%, llegando a 52.000 millones de dólares.

La salida de IED de Europa sudoriental y la CEI ascendió a 51.000 millones de dólares, más del doble que en 2006. La IED de la Federación de Rusia -el principal país de origen de la región- se disparó hasta los 46.000 millones de dólares en 2007. Las ETN rusas han extendido su radio de acción hasta África, con miras a aumentar sus suministros de materias primas y su acceso a productos básicos estratégicos. Necesitan estos productos para intentar aumentar su presencia en las fases finales de la cadena de producción de la industria energética y potenciar sus actividades de producción con valor añadido en la industria de los metales de los países desarrollados.

Si bien en 2007 la mayoría de las economías de transición se abrieron más a la IED, algunos países de la CEI siguieron introduciendo restricciones en las industrias extractivas y algunas otras industrias estratégicas. La Federación de Rusia aprobó tras largos debates la Ley sobre los sectores estratégicos, que especifica las industrias en que los inversores extranjeros sólo tienen derecho a una participación minoritaria. En Kazajstán, una ley sobre los recursos naturales recién aprobada permite al Gobierno modificar los contratos existentes de manera unilateral si afectan negativamente a los intereses económicos del país en las industrias del petróleo, los metales y los minerales. No obstante, se esperan fuertes flujos de IED en estos dos países, así como en Ucrania.

En los países desarrollados, la entrada y salida de IED parece haber alcanzado su punto máximo.

A pesar de las preocupaciones sobre la incertidumbre económica en algunas economías desarrolladas, las entradas de IED en el conjunto de los países desarrollados registraron un gran aumento del 33% en 2007, hasta alcanzar los 1.248 millones de dólares, un nuevo récord. El aumento estuvo impulsado principalmente por las FAS transfronterizas, pero también por la reinversión de utilidades de resultados de la alta rentabilidad de las filiales extranjeras. Los Estados Unidos mantuvieron su posición como el mayor país receptor de IED del mundo. El proceso de reestructuración y concentración en el mercado común ampliado de los países de la UE dio lugar a una nueva oleada de adquisiciones transfronterizas. Los grandes flujos de IED que entraron en el Reino Unido, Francia, los Países Bajos y España hicieron subir la IED general en la UE hasta los 804.000 millones de dólares, lo que supone un aumento del 43%. La entrada de IED en el Japón aumentó con fuerza por primera vez desde finales de los años noventa.

Los países desarrollados mantuvieron su posición de principales inversores netos en el extranjero, ya que su volumen de inversiones alcanzó la cifra récord de 1.692.000 millones de dólares, tras registrar un aumento de 445.000 millones de dólares. A los principales inversores en el extranjero -los Estados Unidos, el Reino Unido, Francia, Alemania y España, por ese orden- correspondió el 64% del total de IED del grupo.

El marco normativo para la IED en varios países desarrollados sigue siendo muy abierto, con ciertas excepciones. Sin embargo, preocupan cada vez más los posibles efectos negativos de las inversiones transfronterizas de las ETN, así como de los fondos privados de inversión en acciones y los fondos de cobertura.

Se espera que la entrada y salida de IED descienda en los países desarrollados debido a los efectos adversos de la crisis de los mercados financieros, además del crecimiento económico más débil de estas economías. El valor de las FAS transfronterizas en los países desarrollados disminuyó considerablemente en el primer semestre de 2008, en comparación con el segundo semestre de 2007. En el *World Investment Prospects Survey 2008-2010* de la UNCTAD, el 39% de las ETN que han respondido a la encuesta preveían un aumento de la entrada de IED en los países desarrollados, mientras que el año pasado habían sido más del 50%.

LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES Y EL DESAFÍO DE LAS INFRAESTRUCTURAS

Los países en desarrollo necesitan enormes inversiones en infraestructuras.

Una dotación de infraestructuras de buena calidad es indispensable para el desarrollo económico y social. De hecho se la considera una de las principales condiciones para que los países en desarrollo puedan acelerar o mantener el ritmo de su desarrollo y alcanzar los objetivos del Milenio fijados por las Naciones Unidas.

Además, las necesidades futuras de inversiones en la infraestructura de los países en desarrollo superan ampliamente las cantidades aportadas actualmente por los gobiernos, el sector privado y otras entidades y hay, por lo tanto, un déficit de financiación considerable. Según estimaciones del Banco Mundial, en promedio, los países en desarrollo invierten cada año entre el 3 y el 4% de su PIB en infraestructura, cuando deberían invertir entre el 7 y el 9% para alcanzar objetivos más ambiciosos de crecimiento económico y reducción de la pobreza.

En todo el mundo el papel del Estado ha sufrido un cambio fundamental, debido en parte a la magnitud de las inversiones que requieren las obras de infraestructura. Los gobiernos han abierto las industrias y los servicios de las infraestructuras a una participación mucho más grande del sector privado, incluidas las ETN. Después de la segunda guerra mundial y hasta los años ochenta, las infraestructuras eran en general de incumbencia del Estado, a veces en forma de empresas de propiedad estatal, por ejemplo. Posteriormente se fue liberalizando el sector, aunque a un ritmo y en un grado que variaban según la rama de actividad y el país de que se tratara. En consecuencia, la relación entre el Estado y el sector privado ha evolucionado, y el primero asume cada vez más las funciones de regulador de las actividades de las empresas privadas, a menudo extranjeras. Esta relación seguirá cambiando en función del progreso tecnológico, la experiencia del sector privado y la reorientación de las prioridades políticas.

Además de las ETN de los países en desarrollo que se mencionan más adelante, en el sector de las infraestructuras han aparecido "nuevos protagonistas", entre los cuales un conjunto heterogéneo de instituciones que pertenecen a dos grandes grupos: los inversionistas privados y las entidades

de propiedad estatal o vinculadas a los gobiernos, como los fondos soberanos.

El *Informe sobre las inversiones en el mundo, 2008* se centra en las infraestructuras económicas, es decir la electricidad, las telecomunicaciones, el abastecimiento de agua y el saneamiento, los aeropuertos, las carreteras, los ferrocarriles y los puertos (estando estos cuatro últimos elementos englobados en la denominación colectiva de transportes). Todo análisis de las actividades de las ETN, sus efectos en el desarrollo y las recomendaciones de política económica debe tener en cuenta las principales características de esos sectores. Primero, las inversiones en infraestructuras suelen caracterizarse por ser muy intensivas en capital y por su complejidad. Segundo, los servicios de infraestructura a menudo requieren la existencia de redes (físicas) y suelen tener el carácter de oligopolios o monopolios. Tercero, en muchas sociedades el acceso a los servicios de infraestructura es una cuestión política y social. A menudo se considera que son servicios públicos, en el sentido que deberían ser accesibles a todos los usuarios, e incluso que algunos de ellos, como el abastecimiento de agua, constituyen un derecho humano. Cuarto, el sector de las infraestructuras es un factor determinante de la competitividad del conjunto de la economía y la calidad de las infraestructuras es un factor determinante de la IED. Quinto, las infraestructuras son un factor clave del desarrollo económico y la integración en la economía mundial.

La participación de las ETN en la infraestructura ha aumentado considerablemente, en particular en los países en desarrollo y las economías en transición.

El porcentaje de las entradas de IED que recibe el sector de la infraestructura está en rápido aumento. Entre 1990 y 2006, el valor de la IED en infraestructuras en todo el mundo se multiplicó por 31, alcanzando los 786.000 millones de dólares, y el de la IED recibida por los países en desarrollo se multiplicó por 29, llegando a 199.000 millones de dólares. A lo largo de ese período no dejaron de aumentar las inversiones en la mayoría de las industrias del sector de la infraestructura: los mayores incrementos se registraron en los sectores de la electricidad y las telecomunicaciones y fueron mucho menores en los transportes y el agua. En total, el porcentaje del acervo mundial de IED destinado a las infraestructuras se sitúa alrededor del 10%, mientras que en 1990 no superaba el 2%.

Si se examinan los compromisos de inversión extranjera en proyectos de infraestructura abiertos a la participación privada (participación que incluye la IED pero también otras inversiones realizadas en el marco de

concesiones) se constata también que las ETN han invertido considerables sumas en los países en desarrollo. En el período 1996-2006 dichos compromisos se cifraban en alrededor de 246.000 millones de dólares, inversiones que entre 1996 y 2000 se concentraron principalmente en América Latina y el Caribe (en un 67%) pero que a partir del cambio de siglo se reorientaron hacia África y Asia, donde la participación de las ETN en proyectos de infraestructura ha crecido a un ritmo relativamente más intenso.

En general, el *grupo de los PMA* permanece al margen del proceso de globalización de las inversiones en infraestructura, pues en 2006 recibió alrededor del 2% del volumen total de la IED en infraestructura destinada a los países en desarrollo. Entre 1996 y 2006 ese total se cifró en 246.000 millones de dólares, de los cuales poco más del 5% se destinó a los PMA.

La forma de participación de las ETN varía considerablemente según la industria que se considere. El sector de las telecomunicaciones es el único en el que la IED es la forma dominante de entrada de las ETN en los países en desarrollo y las economías en transición (véase el gráfico 3). En el sector de la electricidad, las concesiones son la principal modalidad de participación (un 62% de los casos), seguidas por las privatizaciones y los proyectos de inversiones nuevas (un 36% de los casos) (véase el gráfico 3). También predominan las concesiones en el sector de los transportes (en más del 80% de los casos) y en el abastecimiento de agua (un 70% de los proyectos). En el sector del agua son relativamente frecuentes los contratos de gestión y arrendamiento (25%) (véase el gráfico 3).

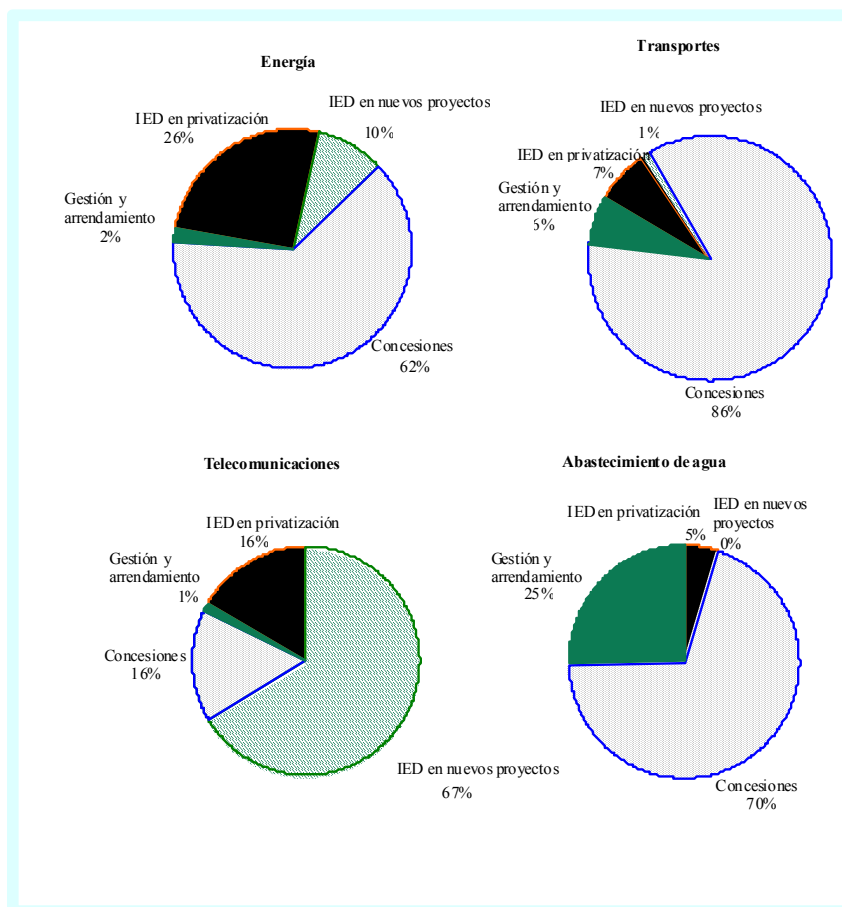
Los países en desarrollo tienen importantes empresas transnacionales dedicadas a la infraestructura y se están convirtiendo en inversionistas destacados en otros países en desarrollo.

En el plano internacional, las ETN de países desarrollados todavía dominan el sector de las infraestructuras, pero ha habido un marcado aumento de la participación de las ETN de países en desarrollo. En algunos ramos, como las telecomunicaciones, éstas ocupan ahora un lugar destacado y en otros, como el de los transportes, se han convertido incluso en líderes mundiales (cuadro 6). En 2006, de las 100 principales ETN del sector de las infraestructuras, 14 eran de los Estados Unidos, 10 de España, 8 de Francia y 8 del Reino Unido, pero nada menos que 22 tenían su sede en una economía en transición. La mayoría de estas últimas eran de Hong Kong (China), sede de 5 empresas, y Malasia y Singapur, cada una con 3 empresas.

Gráfico 3

Forma jurídica de la participación de inversionistas extranjeros en industrias del sector de la infraestructura de los países en desarrollo y las economías en transición, por industria, 1996-2006

(Porcentaje del número total de proyectos)



Fuente: UNCTAD, *World Investment Report 2008: Transnational Corporations and the Infrastructure Challenge*, gráfico III.6.

Nota: Los datos se refieren únicamente a compromisos de inversión en proyectos con participación del sector privado. Algunos de esos proyectos reciben también inversiones del sector público. No se tienen en cuenta los proyectos financiados exclusivamente por el sector público.

Cuadro 6

Principales ETN en las diferentes industrias del sector de las infraestructuras, clasificadas según sus activos en el extranjero, 2006

(Los nombres en negrita designan a empresas con sede en economías en desarrollo o en transición)

Rango	Electricidad	Telecomunicaciones	Transportes	Abastecimiento de agua y saneamiento	Gas natural	Empresas que operan en más de una industria
1	Electricité de France	Vodafone Group	Grupo Ferrovial	Veolia Environnement	Gaz de France	Suez
2	E.On	Telefónica	Abertis	Grupo Agbar	Spectra Energy Corp.	Hutchison Whamoa
3	Endesa	Deutsche Telekom	AP Moller-Maersk	Waste Management Inc	Centrica	RWE Group
4	Vattenfall	France Télécom	DP World	Shanks Group	Gas Natural	Bouygues
5	National Grid	Vivendi Inc	China Ocean Shipping	Waste Services Inc	Transcanada Corp.	YTL Power
6	AES Corp.	Liberty Global Inc	Canadian National Railways Co.	Stericycle Inc	Enbridge Inc	Babcock & Brown Infrastructure
7	Fortum	TeliaSonera	Skanska	Hyflux Limited	Sempra Energy	Enka Insaat ve Sanayi
8	Duke Energy Corp.	SingTel	PSA International	Clean Harbors Inc	El Paso Corp.	NWS Holdings
9	EDP Energias de Portugal	Telenor	Hochtief	..	Hunting Plc	..
10	International Power Plc	Nortel Networks	Vinci	..	Williams Companies	..
11	CLP Holdings	KPN	Macquarie Airports	..	Hong Kong & China Gas Co.	..
12	Iberdrola	BT Group	Deutsche Bahn	..	Distrigaz 'D'	..
13	Unión Fenosa	Verizon Communications	Orient Overseas International	..	Canadian Utilities Ltd.	..
14	PPL Corp.	SES	Grupo ACS	..	Iwatani International Corp.	..
15	Atel - Aare Tessin	Telecom Italia	Obrascón Huarte Lain
16	Public Service Enterprise Group	América Móvil	Kansas City Southern
17	Keppel Corp.	Mobile Telecommunications Co.	Canadian Pacific Railway
18	Cofide-CIR Group	TDC A/S	First Group
19	Edison International	Portugal Telecom	BBA Aviation
20	Enel	Tele2	China Communications Construction Co.

Fuente: UNCTAD, *World Investment Report 2008: Transnational Corporations and the Infrastructure Challenge*, cuadro III.11.

En mayor o menor grado, las ETN del Sur cumplen un papel cada vez más importante en las industrias del sector de las infraestructuras de los países en desarrollo, aunque no invierten tanto como sus homólogas de países desarrollados. En *Asia y Oceanía* es particularmente notable la participación de las ETN de otras economías en desarrollo, especialmente en forma de inversiones intrarregionales. En el período comprendido entre 1996 y 2006 casi la mitad de los compromisos de inversión extranjera en la infraestructura de Asia y Oceanía procedieron de países en desarrollo y en dos sectores (telecomunicaciones y transportes), el porcentaje más alto de compromisos externos se originó en ETN del Sur. En *África*, los inversionistas de países en desarrollo dominan el sector de las telecomunicaciones (con 58% del total de los compromisos), pero su presencia es menos visible en otras partes de la infraestructura. En promedio, el 40% de los compromisos de inversión en África se originan en empresas de países en desarrollo. Por último, en *América Latina y el Caribe* los inversionistas de países en desarrollo son menos activos (representan el 16% del total de los compromisos de inversión). (Obsérvese que en "el total de los compromisos" están comprendidos los del sector privado y del Estado o las empresas de propiedad estatal que intervienen en proyectos de infraestructura abiertos a la participación privada, pero no lo están las inversiones en infraestructura realizadas únicamente por el Estado o por empresas de propiedad estatal.)

Las ETN dedicadas a la infraestructura tienen ventajas competitivas por diversas razones e invierten en el extranjero sobre todo para tener acceso a los mercados.

Las ventajas competitivas o las ventajas de propiedad de que gozan las ETN que trabajan en la infraestructura estriban principalmente en capacidades y conocimientos especializados, como por ejemplo el diseño y manejo de redes, conocimientos de ingeniería, conocimientos prácticos sobre el medio ambiente, la capacidad de gestionar proyectos y aptitudes personales adquiridas a través de la experiencia práctica. En algunos sectores, como el de las telecomunicaciones, es importante contar con modelos comerciales y conocimientos financieros especializados.

La mayor parte de las ETN del sector de la infraestructura invierten en el extranjero para acceder a los mercados de las economías receptoras. Su objetivo es aprovechar las oportunidades comerciales ofrecidas por diferentes medidas, como la liberalización y la desregulación en los países receptores, la licitación pública de proyectos de infraestructura y la apertura de los países

receptores a la adquisición de empresas locales por entidades extranjeras (incluidas la privatización y adquisición de empresas privadas). Las inversiones pueden también estar motivadas por la voluntad de seguir a clientes que operan en mercados de infraestructuras, realizar economías de escala y aprovechar las oportunidades de crecimiento que se presentan a nivel regional. Al ser el acceso a los mercados el principal objetivo de las ETN que invierten en las economías en desarrollo, los PMA quedan en desventaja y atraen menos inversiones, pues en general tienen mercados pequeños, especialmente en las diversas industrias de la infraestructura.

La movilización de recursos financieros para inversiones en infraestructuras por las ETN va en aumento, pero sigue siendo muy insuficiente.

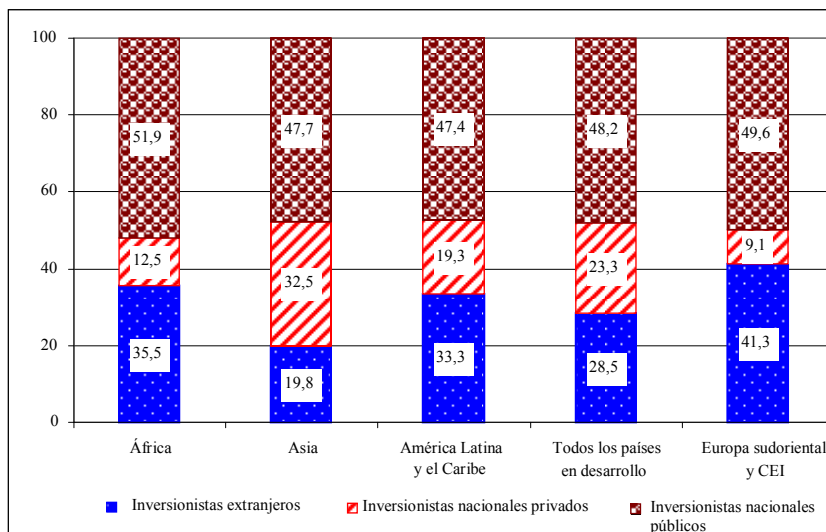
En los años noventa un número creciente de países en desarrollo se abrió a la IED y a la participación de las ETN en sus infraestructuras, en gran medida a consecuencia de las dificultades financieras que afrontaban sus gobiernos. Esta apertura a la inversión extranjera se tradujo en entradas sustanciales de recursos financieros. Como ya se ha mencionado, el volumen de la IED en las infraestructuras en los países en desarrollo, indicador de la medida en que las ETN logran movilizar recursos financieros, registró un fuerte incremento a partir de 1990.

Asimismo, los ya mencionados compromisos de inversión extranjera en la infraestructura de países en desarrollo por valor de 246.000 millones de dólares durante el período 1996-2006 representaban por término medio el 29% del total de los compromisos de inversión en proyectos de infraestructura con participación privada. Ello refleja la importancia de la contribución de las ETN en esos sectores de los países en desarrollo, especialmente en África, donde se registra el porcentaje más alto de inversiones extranjeras (36%) (véase el gráfico 4).

Sin embargo, esa contribución de las ETN, aunque considerable, no es suficiente para subsanar el gran déficit de financiación existente: se necesitan nuevas inversiones sustanciales, sea cual sea la fuente. Por ejemplo, en el *decenio* comprendido entre 1996 y 2006, los compromisos de inversión de las ETN en la infraestructura de África ascendieron en total a 45.000 millones de dólares -compromisos que, aunque se hubieran cumplido integralmente, serían apenas equivalentes a las necesidades *anuales* de inversiones en infraestructura de la región, que se cifran en 40.000 millones de dólares.

Gráfico 4
Proporción de los compromisos de inversión en infraestructuras correspondiente a los inversionistas extranjeros y a los inversionistas nacionales públicos y privados, por región, 1996-2006

(En porcentaje)



Fuente: UNCTAD, *World Investment Report 2008: Transnational Corporations and the Infrastructure Challenge*, gráfico III.1.

Nota: Los datos se refieren únicamente a compromisos de inversión en proyectos con participación del sector privado. Algunos de esos proyectos reciben también inversiones del sector público. No se tienen en cuenta los proyectos financiados exclusivamente por el sector público.

De igual manera, en gran parte de América Latina, las inversiones de empresas extranjeras en infraestructura realizadas en los años noventa estuvieron relacionadas con una disminución de las inversiones públicas en el sector. Como preveían un aumento en gran escala de las inversiones del sector privado, muchos gobiernos de la región recortaron el gasto público en infraestructuras, pero el incremento de las inversiones de las ETN (y del sector privado nacional) fue insuficiente para compensar íntegramente esa disminución. Una enseñanza importante de esta experiencia es que no se debe esperar que la participación de las ETN satisfaga la totalidad de las necesidades de inversión en infraestructuras de un país; antes bien, la contribución de las ETN debe considerarse un importante suplemento y complemento de las inversiones internas.

Las inversiones de las ETN en las infraestructuras de los países en desarrollo repercuten en su funcionamiento...

Las actividades de las ETN en la infraestructura en los países receptores entrañan la introducción de tecnologías materiales (por ejemplo, maquinaria especializada para la depuración del agua) e inmateriales (por ejemplo, métodos de organización y gestión). En lo referente a las tecnologías materiales, por ejemplo en el sector de las telecomunicaciones, la implantación en el mercado de operadores internacionales procedentes tanto de países en desarrollo como de países desarrollados ha contribuido a bajar el umbral de acceso a las tecnologías de la información y la comunicación y su utilización en los países en desarrollo. Asimismo, las ETN transfieren tecnología inmaterial a sus proyectos en los países receptores, por ejemplo reorganizando los procesos operativos, modernizando los sistemas de adquisición y subcontratación y mejorando los registros de clientes y los métodos de recopilación de información. En general, los estudios muestran que en varios casos la introducción de tecnologías materiales e inmateriales por filiales de empresas extranjeras ha contribuido a aumentar la productividad de la prestación de servicios, así como su fiabilidad y calidad. Sin embargo, el contexto tiene su importancia y la mejora de los resultados como consecuencia de la participación de las ETN (y más en general de las empresas privadas) depende en gran medida de que haya un marco normativo bien definido.

Las repercusiones que pueden tener esas transferencias en todo un sector también dependen de que las tecnologías se transmitan a otras empresas del ramo por otras vías, como las operaciones de riesgo compartido, la circulación del personal y los efectos de demostración. Por ejemplo, en el sector de la producción de energía eléctrica de China, la participación de las ETN en proyectos de riesgo compartido de gran envergadura ha requerido una cooperación sistemática e integral entre los inversionistas extranjeros y sus homólogos chinos en la gestión de los proyectos. Gracias a ello, estos últimos han podido profundizar sus conocimientos y aumentar su eficacia. Para que las ETN que trabajan en la infraestructura puedan difundir la tecnología eficazmente, es fundamental que existan empresas nacionales competentes.

Cuanto más expuesto está un sector de la infraestructura a la libre competencia, tanto más probable es que la intervención de las ETN y la consiguiente intensificación de la competencia contribuyan a aumentar la

eficacia del sector. Por ejemplo, en muchos países, se ha establecido una estructura de mercado competitiva en el sector de las telecomunicaciones en respuesta a los cambios tecnológicos y a reformas de la industria. En Uganda, por ejemplo, por efecto de la competencia entre el proveedor nacional y diferentes ETN, bajaron los precios y se aceleró la penetración de la telefonía móvil en el país. El estudio comparado de varios países ha demostrado que la privatización y la competencia son complementarias: ésta aumenta los beneficios de aquella y viceversa.

En cambio, en el sector del abastecimiento de agua, que en lo esencial sigue siendo un monopolio natural, puede ocurrir que con la implantación de las ETN el monopolio de Estado se convierta en un monopolio de propiedad extranjera, lo cual implica una restricción de la competencia y por lo tanto de las posibilidades de aumento de la eficiencia. En otros servicios, si bien la entrada de las ETN en el mercado puede intensificar la competencia y por lo tanto la eficiencia, también puede impedir la intervención de agentes nacionales o desplazar a los que ya existen. En los sectores de la electricidad y las telecomunicaciones -ambos relativamente expuestos a la libre competencia- la experiencia de varios países en desarrollo muestra que en algunos casos las ETN pueden estar implicadas en prácticas anticompetitivas.

En algunos países en desarrollo que disponen de capacidad nacional, los participantes privados locales pueden hacerse más competitivos y eficaces colaborando con las ETN de diferentes maneras. Por ejemplo, en países como Marruecos, en el sector de las telecomunicaciones se han realizado privatizaciones parciales, en las que intervienen ETN como accionistas minoritarios, lo cual ha fomentado la competencia. Algunos países han podido mejorar la calidad de los servicios públicos convirtiendo empresas públicas en privadas, sin participación directa de las ETN. Empero, los éxitos se registran sobre todo en países de renta relativamente altas o economías en desarrollo de grandes dimensiones.

... lo cual a su vez tiene consecuencias para la prestación de servicios básicos y el acceso universal a ellos.

En general la implantación de las ETN se traduce por un incremento de la oferta y una mejora de la calidad de los servicios de las infraestructuras en los países receptores, pero sus efectos en las tarifas varían. En algunos casos se temía que con la llegada de las ETN las tarifas de los servicios públicos quedarán fuera del alcance de los pobres. Más concretamente, la

asequibilidad de los precios viene determinada a la vez por las tarifas de los servicios y los ingresos de los consumidores de una determinada economía. Por lo tanto, las consecuencias de la presencia de las ETN para el acceso a los servicios pueden variar de un grupo a otro de la sociedad: los mejores resultados de un sector no se traducen necesariamente en una mayor disponibilidad y asequibilidad de los servicios públicos para todos los miembros de una sociedad, en particular los pobres y las personas que viven en zonas rurales, aisladas o económicamente desfavorecidas.

Las mejoras en la prestación, la cobertura, las tarifas y la accesibilidad de los servicios básicos de resultas de la participación de las ETN en los países en desarrollo son más acusadas en el sector de las *telecomunicaciones*, más concretamente la telefonía móvil, que en cualquier otra infraestructura. Muchos países en desarrollo han vivido una "revolución del móvil": gracias a los nuevos modelos de actividad comercial introducidos por las ETN, los servicios de telefonía móvil han podido llegar a los sectores de bajos ingresos. En el sector de los *transportes* de las economías en desarrollo, las modalidades de participación de las ETN han sido mucho más variadas que en otros ámbitos. Por ejemplo, los operadores de terminales internacionales han mejorado considerablemente la calidad de los servicios en los puertos principales, lo cual ha redundado en una mayor conectividad de los países en desarrollo con la economía mundial.

A diferencia del sector de las telecomunicaciones, y en menor medida de los transportes, las repercusiones en los sectores de la electricidad y el abastecimiento de agua han sido desiguales. Los efectos de la implantación de las ETN en las tarifas y por lo tanto en el acceso a la electricidad y al agua, obedecen a factores políticos, sociales y contractuales y también dependen de los incrementos de la productividad y la eficiencia. Si el Estado no concede subvenciones a los usuarios, las ampliaciones de la capacidad de oferta y los incrementos de la productividad y la eficiencia pueden no ser suficientes para mantener bajas las tarifas y al mismo tiempo cubrir costos. Los países pueden seguir subvencionando los precios tras la llegada del sector privado, aunque a veces optan por elevar las tarifas con el fin de atraer a las empresas y al mismo tiempo reducir los subsidios.

En varios países en desarrollo hay indicios de que un aumento de las inversiones del sector privado -a menudo con participación de ETN- en muchos casos ha dado lugar a un aumento de la capacidad de oferta y del número de conexiones a la red en el sector de la *electricidad*, y de este modo a progresos constantes en la fiabilidad y calidad de los servicios. Dado que las tarifas eléctricas dependen de muchos factores, en algunos casos han bajado tras la entrada de las ETN en el mercado, pero en general no han

seguido tendencias definidas, ni a la baja ni al alza. En lo que se refiere al acceso de los usuarios al *agua*, muchas veces la implantación de las ETN no ha tenido los efectos esperados, aunque hay indicios de que cuando la participación de las ETN se ha hecho con arreglo a planes bien diseñados, ha dado lugar a una expansión considerable del servicio. El que no se hayan cumplido las expectativas de que la entrada de las ETN en el sector del abastecimiento de agua hiciera posible un mayor acceso a ese servicio es uno de los motivos de la anulación de concesiones en países como la Argentina, Bolivia y Filipinas.

En resumen, en los sectores de las telecomunicaciones y los transportes, las ETN han contribuido sustancialmente a aumentar la asequibilidad y accesibilidad de los servicios. En el caso de los servicios considerados básicos, como el abastecimiento de agua potable, si los incrementos de eficiencia logrados por las ETN *no son suficientes* para mantener tarifas bajas y cubrir costos y si el gobierno no subvenciona a los usuarios, el acceso de los pobres a los servicios se ve afectado. Las políticas del gobierno son esenciales en todos los sectores de la infraestructura, pero, desde el punto de vista social, lo son aún más en el caso de la electricidad y el agua potable.

Sacar ventaja de la participación de las ETN constituye un complejo reto de política.

Los países receptores deben determinar el momento apropiado en el que conviene atraer a las ETN hacia la construcción y gestión de las infraestructuras. También necesitan encontrar modos de lograr que los proyectos ejecutados con participación de ETN surtan los efectos esperados en materia de desarrollo. Es un desafío complejo a la hora de adoptar las políticas oportunas.

Del mismo modo que las prioridades y opciones fundamentales varían de un país a otro, también varía la combinación óptima de inversiones públicas y privadas (incluidas las de las ETN). Para formular y aplicar políticas apropiadas que permitan sacar pleno provecho de la participación de las ETN en diversos sectores de la infraestructura, es preciso contar con los conocimientos y capacidades adecuados. Los gobiernos deben fijar prioridades entre las distintas solicitudes de proyectos que se les presentan, fijar objetivos claros y realistas para los proyectos seleccionados e integrarlos en estrategias de desarrollo más amplias. Esto significa que los organismos públicos deben tener la capacidad institucional y la competencia necesarias

para guiar, negociar, reglamentar y supervisar los proyectos. Esto vale no sólo a nivel central, sino también a nivel provincial y municipal.

Muchos países en desarrollo solicitan inversiones extranjeras para desarrollar su infraestructura física, pero es cada vez más difícil convencer a las empresas extranjeras para que inviertan. Por efecto del aumento de la demanda en el mundo en desarrollo y en las grandes economías emergentes, los posibles inversionistas esperan ahora realizar mayores ganancias por el mismo riesgo. Esto resulta particularmente problemático cuando se necesitan grandes inversiones iniciales de capital, cuando resulta difícil recuperar los costos y cuando se presentan problemas sociales considerables. Además, el fracaso de varios proyectos y los múltiples litigios relacionados con inversiones han contribuido a que los inversionistas extranjeros se muestren más prudentes con respecto a los proyectos de infraestructura.

Los países intentan conseguir una mayor participación de las ETN en la infraestructura, pero el grado de apertura varía según el sector.

La tendencia a la apertura ha sido más marcada entre los países desarrollados y las economías en desarrollo y en transición relativamente avanzadas. Aunque la índole de la liberalización ha variado, todos los grupos de países tienen ahora una actitud más positiva con respecto a las actividades de las ETN en los sectores de la infraestructura que hace 20 años.

Sin embargo, se observan variaciones significativas según los sectores. El más abierto es el de las telecomunicaciones móviles y el más cerrado es el del abastecimiento de agua. En general, los países están más abiertos a la participación de las ETN en sectores en los que las diversas actividades son relativamente fáciles de disociar y abrir a la competencia. Además, la apertura parece ser mayor en los países con capacidades institucionales y normativas más desarrolladas. Al mismo tiempo, algunos gobiernos se están mostrando más renuentes a permitir que empresas extranjeras asuman el control de determinadas infraestructuras, como la generación y distribución de electricidad, las operaciones portuarias y las telecomunicaciones. Se han propuesto nuevas restricciones en aras de la seguridad nacional o el interés público.

A pesar de esas preocupaciones, muchos países no sólo han eliminado las barreras que obstaculizaban las inversiones de las ETN sino que están intentando activamente atraerlas hacia algunos sectores de la infraestructura. Muchos organismos de promoción de las inversiones (OPI) se han propuesto

entablar relaciones con empresas dedicadas a las infraestructuras. En una encuesta realizada por la UNCTAD y la Asociación Mundial de Organismos de Promoción de las Inversiones, alrededor del 70% de los organismos encuestados indicó que estaban intentando atraer esas inversiones, mientras que sólo el 24% declaró no hacerlo. Las casi tres cuartas partes de los OPI indicaron que las infraestructuras constituían una prioridad más importante que hacía cinco años.

De conformidad con las pautas generales de apertura a las inversiones de las ETN, los sectores de las infraestructuras que más interesaban a los OPI eran el de la producción de electricidad, los servicios de Internet y los aeropuertos. En cambio, los sectores que menos les interesaban eran los de la distribución y la transmisión de electricidad (véase el cuadro 7). A juzgar por las tendencias de las inversiones en los PMA, podría ser conveniente que los países de bajos ingresos se dirigieran a las ETN de otros países en desarrollo, en particular en lo que respecta a las infraestructuras de los transportes.

Cuadro 7
Proporción de OPI que promueven la IED en determinadas industrias del sector de la infraestructura, por región

(Porcentaje del total de OPI que respondieron a la encuesta)

Sector	Todos los países	Países desarrollados	Países en desarrollo	África	Asia	América Latina y el Caribe	Europa Sudoriental y CEI
Transportes							
Carreteras	31	5	42	43	46	38	48
Puertos	37	30	42	50	31	44	29
Aeropuertos	41	35	40	57	23	38	71
Ferrocarriles	24	15	28	50	23	13	29
Electricidad							
Generación	49	30	56	79	46	44	57
Transmisión	19	0	26	36	23	19	29
Distribución	17	5	23	36	23	13	14
Telecomunicaciones							
Telefonía fija	29	20	30	50	23	19	43
Telefonía móvil	40	40	40	57	38	25	43
Servicios de Internet	44	45	42	71	31	25	57
Abastecimiento de agua							
Abastecimiento de agua	33	26	33	43	23	31	57
Saneamiento	26	15	28	29	23	31	43
<i>Número de respuestas</i>	<i>70</i>	<i>20</i>	<i>43</i>	<i>14</i>	<i>13</i>	<i>16</i>	<i>7</i>

Fuente: UNCTAD, *World Investment Report 2008: Transnational Corporations and the Infrastructure Challenge*, cuadro V.3

Para fomentar el desarrollo se requieren un marco de gobernanza apropiado y sólidas capacidades de gobierno.

Sin un marco institucional y normativo adecuado, aumentan los riesgos de que un país se vea perjudicado al abrirse a la participación de las ETN. Lo que es más, cuando un país se ha liberalizado, suele ser difícil revertir el proceso; de ahí la importancia del orden de las reformas. Lo ideal es que, antes de la apertura, se proceda a una reestructuración competitiva, al establecimiento de normas y a la creación de un organismo regulador independiente. Esa sucesión de medidas contribuye a aclarar las reglas del juego a los potenciales inversionistas y prepara mejor a los gobiernos para acometer un proyecto específico. Sin embargo, en realidad, la apertura a la inversión extranjera ha precedido por lo general a la introducción de amplias reformas, lo que ha limitado los resultados positivos. Mientras no se establezcan organismos reguladores creíbles, quizás lo que más convenga a los países en desarrollo sea mantener sus empresas de servicios en el sector público.

Si se invita a las ETN a prestar servicios de infraestructura recaen más responsabilidades en los funcionarios públicos, no menos. Las inversiones en infraestructura requieren normalmente la negociación de contratos entre el país receptor y los inversionistas extranjeros. En los contratos se establece un acuerdo adaptado a las exigencias particulares de cada proyecto y a las intenciones de las partes contratantes. Por consiguiente, es importante que los países adquieran los conocimientos necesarios para determinar el nivel y las modalidades deseables de participación de las ETN, y para negociar y vigilar la ejecución de los proyectos.

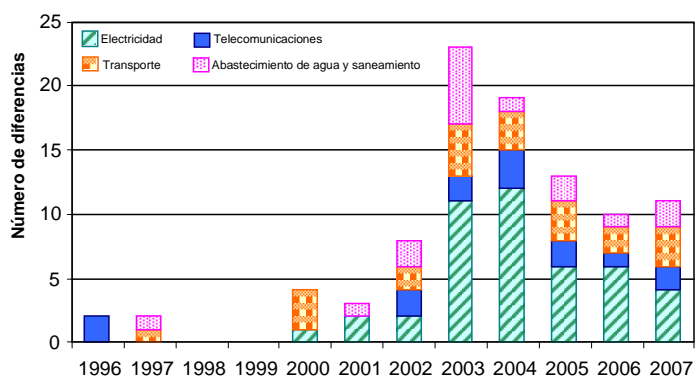
Debido a las asimetrías de información y experiencia entre las ETN y los gobiernos de los países receptores es difícil que los funcionarios del sector público dispongan de tantos recursos como el sector privado cuando negocian los contratos. Las grandes ETN suelen emplear a bufetes internacionales de abogados y otros expertos que se especializan en operaciones de financiación de proyectos, lo que no siempre está al alcance de los países en desarrollo.

Si países de experiencia limitada deciden hacer participar a ETN en proyectos de infraestructura, sería aconsejable que empezaran en pequeña escala, en vez de adoptar un ambicioso programa multisectorial. También puede serles útil, en un primer momento, concentrarse en los segmentos menos conflictivos de un sector.

Varias controversias relativas a inversiones tienen que ver con la infraestructura.

En los últimos años, ha llamado cada vez más la atención el aumento de las controversias relativas a inversiones en infraestructura. Al final de 2007, había unas 95 diferencias (o la tercera parte de las controversias conocidas resultantes de tratados entre inversionistas y Estados) relacionadas con la electricidad, el transporte, las telecomunicaciones y el abastecimiento de agua y el saneamiento (véase el gráfico 5). Las controversias han provocado un debate sobre las consecuencias de los acuerdos internacionales de inversión y, en especial de los tratados bilaterales.

Gráfico 5
Número de diferencias conocidas relativas a inversiones en infraestructura, 1996-2007
 (Casos nuevos por año)



Fuente: UNCTAD, *World Investment Report 2008: Transnational Corporations and the Infrastructure Challenge*, gráfico V.3.

Preocupa a algunos observadores que la mayor protección y seguridad para los inversionistas extranjeros se han logrado a costa de una excesiva reducción de la flexibilidad reguladora de los gobiernos. Sostienen que la posibilidad de un arbitraje entre los inversionistas y el Estado puede menoscabar la capacidad de los Estados de adoptar normas para el bienestar público y otras reglamentaciones en el interés de la ciudadanía. Otros

observadores dudan de que los tratados bilaterales de inversión hayan podido o puedan alguna vez ofrecer a los inversionistas la protección para la que fueron originalmente concebidos. Las ETN que han visto sus demandas desestimadas, o recibido indemnizaciones mucho menores de lo que reclamaban, han podido comprobar que los tratados bilaterales los protegen menos de lo que esperaban.

Un estudio de las decisiones arbitrales muestra que menos de la mitad de los laudos dictados favorecieron al demandante, y que las indemnizaciones otorgadas por daños y perjuicios fueron considerablemente inferiores a las pretensiones de los inversionistas. El hecho de que más de 90 controversias conocidas se refieran a infraestructuras pone de manifiesto que la celebración de AII (y la coexistencia de AII y contratos con el Estado) puede tener importantes consecuencias para los Estados receptores. Por otra parte, el número de controversias debería considerarse a la luz de los varios miles de AII existentes y de la enorme cantidad de proyectos de inversión en infraestructura. A esto se suma el hecho de que, si las renegociaciones de los contratos tienen éxito, no llegan a suscitar ni controversias ni arbitrajes. La complejidad de todos estos temas, junto con la evolución dinámica de los AII y de la jurisprudencia internacional, ponen de relieve la importancia del fomento de la capacidad para que los gobiernos de los países en desarrollo entiendan las consecuencias de celebrar AII. Esos gobiernos también tienen que estar mejor preparados para hacer frente a posibles controversias en materia de inversiones.

Se necesitan mayores compromisos de la comunidad internacional...

Es importante considerar el papel que podrían desempeñar los países de origen y la comunidad internacional a la hora de facilitar mayores inversiones extranjeras en los países que las deseen. Esto es particularmente interesante en el caso de los países de bajos ingresos, que carecen de capacidad nacional y, en general, no han logrado atraer una participación significativa de ETN en la infraestructura.

Sin alguna forma de subsidios, es difícil atraer inversiones de ETN en las economías, comunidades y sectores de actividad que se caracterizan por un escaso poder adquisitivo y dudosa solvencia. En esos casos, las instituciones de financiación del desarrollo pueden tener un efecto catalítico en la financiación. Sobre todo en sectores como la electricidad, el abastecimiento de agua y el transporte, hay un gran potencial para establecer sinergias entre la inversión extranjera y la asistencia oficial para el desarrollo.

(AOD). Al aumentar los fondos disponibles, los asociados para el desarrollo y los países de origen de las empresas inversionistas podrían desempeñar un papel fundamental, ayudando a "aglutinar" la inversión extranjera en torno a proyectos de infraestructura en los países en desarrollo

Si bien los asociados para el desarrollo han incrementado recientemente sus compromisos de AOD para el fomento de la infraestructura, los actuales niveles de ayuda no se han recuperado del período anterior de descenso de los préstamos de los bancos multilaterales, ni han llegado a los niveles prometidos en varios foros internacionales. Lo que es más, mientras que los asociados para el desarrollo todavía no han proporcionado la totalidad de los fondos prometidos para elevar la inversión en infraestructura en los países de bajos ingresos, los fondos existentes no están siendo plenamente utilizados, una situación que se ha llamado en ocasiones "la paradoja de la infraestructura". Según evaluaciones recientes, la liquidez de las instituciones de financiación del desarrollo es muy abundante.

Los asociados para el desarrollo deberían cumplir sus compromisos de AOD destinada a las infraestructuras. Las instituciones que proporcionan financiación bilateral o multilateral también deben estar más dispuestas a correr riesgos y dedicar una mayor parte de sus actividades a las necesidades de los países de bajos ingresos. Además, deberían tener en cuenta todas las opciones. Aunque en general haya muy buenas razones para facilitar una mayor participación del sector privado, incluidas las ETN, no deberían descartarse otros enfoques. En algunos proyectos, en particular de abastecimiento de agua y algunos aspectos del suministro de energía eléctrica, puede haber razones sólidas para mantener la gestión de los servicios en manos del sector público. Pero también en otras industrias, la escasa capacidad institucional puede hacer que la participación del sector privado sea demasiado arriesgada. En tales situaciones, quizás sea más apropiado concentrar los esfuerzos internacionales en apoyar a las empresas públicas existentes. Por consiguiente, los asociados para el desarrollo deberían prestar suficiente atención a la financiación de proyectos de infraestructura para los que quizás no sea posible lograr la participación del sector privado.

... entre otras cosas para mitigar los riesgos y fomentar la capacidad en los países de bajos ingresos.

Las medidas de mitigación de riesgos que adopten los países de origen y las organizaciones internacionales pueden contribuir, a corto plazo, a movilizar fondos privados para proyectos de infraestructura en las economías en desarrollo y en transición. Deberá prestarse especial atención a las medidas dirigidas a mitigar tres tipos básicos de riesgos: los políticos (incluidos los riesgos a nivel subnacional, los contractuales y los regulatorios), los crediticios y los cambiarios.

A pesar de la gran cantidad de instrumentos de mitigación de riesgos disponibles, los programas existentes están insuficientemente adaptados a la situación de los países de bajos ingresos. Por ejemplo, la financiación en moneda nacional por parte de las instituciones de financiación del desarrollo requiere, en general, un mercado de permuta de divisas bien afianzado. Cuando esa condición se cumple, es menos probable que la intervención de esas instituciones sea necesaria. Por otra parte, los instrumentos de mitigación de riesgos no deberían considerarse una panacea. Una excesiva mitigación de los riesgos puede plantear problemas de riesgo moral y alentar la imprudencia de inversionistas y prestamistas al asumir riesgos. Si bien los instrumentos de mitigación de los riesgos pueden facilitar la movilización de deuda privada e inversiones privadas directas en empresas, no mejoran la viabilidad de proyectos mal estructurados. Esto pone de relieve la importancia de la labor de fomento de la capacidad.

Esa labor es especialmente importante en los PMA. Según las circunstancias específicas de cada país, la asistencia quizás deba dirigirse al desarrollo de marcos jurídicos y reglamentarios, la evaluación de las diferentes opciones normativas y contractuales, la preparación de propuestas de proyectos, o la vigilancia y el cumplimiento de las leyes, reglamentos y contratos. En vista de la naturaleza de los proyectos, se necesita asistencia urgente para los gobiernos a todos los niveles, nacional, provincial y municipal. A pesar de que se han adoptado medidas positivas para satisfacer esas necesidades, las iniciativas actuales siguen siendo muy insuficientes. Es preocupante que los fondos disponibles para el fomento de la capacidad no siempre se utilicen íntegramente.

Los servicios de asesoramiento deberían proporcionar orientación no sólo sobre las maneras de alentar la inversión, sino también sobre la forma de hacer encajar la infraestructura en planes y objetivos de desarrollo más

amplios. La mayor parte del apoyo al fomento de la capacidad está actualmente a cargo de instituciones financieras que frecuentemente tienen intereses directos en los proyectos. Valdría la pena considerar la posibilidad de que las Naciones Unidas intervengan más activamente en ese contexto. Dada su neutralidad, la Organización podría complementar a los actuales participantes, por ejemplo, ayudando a los gobiernos de los países en desarrollo a evaluar los contratos sobre infraestructuras y aumentar su capacidad negociadora. Promover la capacidad de los gobiernos en esos aspectos podría contribuir a que las entradas de inversiones reportaran mayores beneficios para el desarrollo.

El desarrollo de la infraestructura física sigue siendo uno de los campos que requiere con mayor urgencia la atención de las autoridades competentes. Las necesidades son enormes, y satisfacerlas exigirá una mayor intervención del sector privado, incluidas las ETN. Eso es particularmente cierto en el caso de los PMA, en los que las mejoras de la infraestructura son fundamentales para que puedan alcanzar los objetivos de desarrollo del Milenio. Al mismo tiempo, los países de bajos ingresos suelen estar poco preparados, tanto para atraer a las ETN al sector de la infraestructura como para obtener el máximo beneficio de la participación de esas empresas. Sea cual sea la combinación de los sectores público y privado por la que se opte, la presencia de instituciones y mecanismos de aplicación de normas adecuados es esencial para garantizar una prestación eficaz y equitativa de servicios de las infraestructuras. Para superar el desafío de las infraestructuras se necesita la acción coordinada de todas las partes pertinentes. Esto significa una combinación adecuada de mejora de la gobernanza y las capacidades en los países receptores, mayor apoyo de la comunidad internacional y comportamiento responsable por parte de los inversionistas.



Supachai Panitchpakdi
Secretario General de la UNCTAD

Ginebra, julio de 2008

ANEXO

Informe sobre las inversiones en el mundo, 2008: Las empresas transnacionales y el desafío de las infraestructuras

ÍNDICE

PREFACIO EXPRESIONES DE AGRADECIMIENTO PANORAMA GENERAL

PRIMERA PARTE

FLUJOS DE INVERSIONES SIN PRECEDENTES EN 2007, PERO SE PREVÉ UNA DISMINUCIÓN

CAPÍTULO I. TENDENCIAS MUNDIALES

A. La IED y la producción internacional

1. Tendencias recientes de la IED
 - a) Tendencias generales
 - b) Distribución geográfica
 - c) Distribución sectorial
2. Producción internacional
3. Índices de los resultados y del potencial de la IED
4. Evolución de las políticas en materia de IED
 - a) Evolución en el plano nacional
 - b) Evolución en el plano internacional

B. La evolución monetaria y financiera actual y la IED

1. La crisis hipotecaria y las corrientes de IED
2. Influencia de la baja del dólar en las decisiones sobre la IED

C. La IED realizada por los fondos soberanos

1. Características de los fondos soberanos
2. Pautas de inversión
3. Preocupaciones crecientes acerca de los fondos soberanos

D. Las ETN más grandes

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

E. Perspectivas

CAPÍTULO II. TENDENCIAS REGIONALES

INTRODUCCIÓN

A. Países en desarrollo

1. África
 - a) Tendencias geográficas
 - b) Tendencias sectoriales: aumento de la entrada de inversiones en los servicios
 - c) Evolución de las políticas
 - d) Perspectivas: los precios de los productos básicos impulsan la IED
2. Asia meridional, oriental y sudoriental y Oceanía
 - a) Tendencias geográficas
 - b) Tendencias sectoriales: aumento de la entrada de inversiones en todos los sectores
 - c) Evolución de las políticas
 - d) Perspectivas: siguen siendo prometedoras
3. Asia occidental
 - a) Tendencias geográficas
 - b) Tendencias sectoriales: gran concentración en los servicios
 - c) Evolución de las políticas
 - d) Perspectivas: la IED se mantendrá estable
4. América Latina y el Caribe
 - a) Tendencias geográficas
 - b) Tendencias sectoriales: crecimiento impulsado por el sector primario y las actividades basadas en los recursos naturales
 - c) Evolución de las políticas
 - d) Perspectivas: crecimiento de los flujos de entrada y de salida

B. Europa sudoriental y la Comunidad de Estados Independientes

1. Tendencias geográficas
 - a) Entradas de IED: se incrementa la IED en busca de mercados
 - b) Salidas de IED: las ETN rusas se expanden en el extranjero
2. Tendencias sectoriales: dominan los servicios
3. Evolución de las políticas
4. Perspectivas: los recursos naturales seguirán atrayendo IED

C. Países desarrollados

1. Tendencias geográficas
 - a) Entradas de IED: más dinámicas en la Unión Europea
 - b) Salidas de IED: fuerte inversión neta en el extranjero
2. Tendencias sectoriales: considerable aumento en la actividad manufacturera
3. Evolución de las políticas
4. Perspectivas: es probable una desaceleración de la IED a corto plazo

SEGUNDA PARTE**LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES Y EL DESAFÍO DE LAS INFRAESTRUCTURAS****INTRODUCCIÓN****CAPÍTULO III. LAS ETN EN EL SECTOR DE LA INFRAESTRUCTURA****A. Principales características de las industrias del sector de la infraestructura y nuevas cuestiones planteadas**

1. Características de las industrias del sector de la infraestructura
2. El déficit de inversión en infraestructura en los países en desarrollo
3. El papel del Estado y los demás participantes en el sector de la infraestructura

B. Participación de las ETN en el sector de la infraestructura

1. Tendencias mundiales
2. Participación de las ETN en los países en desarrollo

C. Las ETN relacionadas con la infraestructura

1. Las principales ETN dedicadas a la infraestructura
2. Principales inversionistas en la infraestructura de los países en desarrollo, por sector
3. Inversionistas Sur-Sur en los países en desarrollo

D. Ventajas competitivas, factores impulsores y estrategias de las ETN en el sector de la infraestructura

1. Origen de las ventajas competitivas
2. Factores impulsores, motivos y modalidades de las ETN en el sector de la infraestructura
 - a) Factores impulsores y motivos
 - b) Modalidades de participación de las ETN
3. Internacionalización de las estrategias de las ETN en el sector de la infraestructura

E. Conclusiones**CAPÍTULO IV. IMPACTO DE LA PARTICIPACIÓN DE LAS ETN EN LOS PAÍSES RECEPTORES EN DESARROLLO****A. El papel de las ETN en la movilización de recursos financieros y su impacto en las inversiones en el sector de la infraestructura****B. Impacto en la marcha del sector y la prestación de servicios de infraestructura**

1. Transferencia y difusión de la tecnología
2. Efectos en la competencia y la eficiencia
3. Impacto en la prestación de servicios y repercusiones para el acceso universal
 - a) Electricidad
 - b) Telecomunicaciones
 - c) Transporte
 - d) Abastecimiento de agua y saneamiento

C. Impacto y cuestiones más generales en materia de desarrollo

1. Impacto económico más general
2. Poder de negociación y preocupaciones normativas

D. Conclusiones

CAPÍTULO V. DESAFÍOS Y OPCIONES

A. Un desafío complejo

B. Políticas de los países receptores para atraer a las ETN y beneficiarse de su participación

1. Establecimiento del marco institucional y normativo
2. La apertura a la participación de las ETN varía según la industria y el país
 - a) En el sector de la electricidad, la apertura es mayor en el segmento de la generación
 - b) Casi todos los países permiten a las ETN invertir en las telecomunicaciones
 - c) El abastecimiento de agua sigue siendo un sector muy restringido
 - d) El transporte por carretera es el más abierto, y el ferroviario el más cerrado
 - e) Preocupación creciente por el carácter estratégico de la infraestructura
3. Los organismos de promoción de inversiones atribuyen cada vez mayor importancia a la infraestructura
4. Gestión de diferentes formas de participación de las ETN
5. Consideración de los objetivos sociales

C. Acuerdos internacionales de inversión y diferencias relativas a inversiones

1. El papel de los acuerdos internacionales de inversión
2. Diferencias relativas a inversiones en infraestructura
 - a) Muchas diferencias relativas a inversiones tienen que ver con la infraestructura
 - b) Decisiones arbitrales recientes sobre disposiciones fundamentales de los AII
3. Conclusiones y consecuencias

D. El papel de los países de origen y las instituciones internacionales

1. Mejor uso de la asistencia oficial para el desarrollo
2. Medidas de mitigación de riesgos
 - a) Cobertura del riesgo político
 - b) Cobertura del riesgo crediticio
 - c) Cobertura del riesgo cambiario
3. Medidas de fomento de la capacidad
4. Promoción de los proyectos regionales de infraestructura

E. Conclusiones

REFERENCIAS

ANEXOS

Lista de los Informes sobre las inversiones en el mundo

World Investment Report 2007. Transnational Corporations, Extractive Industries and Development. 294 p. Sales No. E.07.II.D.9. \$80. www.unctad.org/en/docs/wir2007_en.pdf.

Informe sobre las inversiones en el mundo, 2007. Empresas transnacionales, industrias extractivas y desarrollo. Panorama general, 56 págs. www.unctad.org/en/docs/wir2007overview_en.pdf.

World Investment Report 2006. FDI from Developing and Transition Economies: Implications for Development. 340 p. Sales No. E.06.II.D.11. \$80. www.unctad.org/en/docs/wir2006overview_en.pdf.

Informe sobre las inversiones en el mundo, 2006. La inversión extranjera directa de los países en desarrollo y las economías en transición: consecuencias para el desarrollo. Panorama general, 56 págs. www.unctad.org/en/docs/wir2006_en.pdf.

World Investment Report 2005. Transnational Corporations and the Internationalization of R&D. 334 p. Sales No. E.05.II.D.10. \$75. www.unctad.org/en/docs/wir2005_en.pdf.

Informe sobre las inversiones en el mundo, 2005. Las empresas transnacionales y la internacionalización de la I+D. Panorama general, 78 págs. www.unctad.org/en/docs/wir2005overview_en.pdf.

World Investment Report 2004. The Shift Towards Services. 468 p. Sales No. E.04.II.D.33. \$75.

Informe sobre las inversiones en el mundo, 2004. El giro hacia los servicios. Panorama general, 54 págs. Document symbol: UNCTAD/WIR/2004 (Overview). Available free of charge.

World Investment Report 2003. FDI Policies for Development: National and International Perspectives. 303 p. Sales No. E.03.II.D.8.

World Investment Report 2003. FDI Policies for Development: National and International Perspectives. Overview. 42 p. Document symbol: UNCTAD/WIR/2003 (Overview). Available free of charge.

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

World Investment Report 2002: Transnational Corporations and Export Competitiveness. Overview. 66 p. Document symbol: UNCTAD/WIR/2002 (Overview). Available free of charge.

World Investment Report 2001: Promoting Linkages. 354 p. Sales No. E.01.II.D.12.

World Investment Report 2001: Promoting Linkages. Overview. 63 p. Document symbol: UNCTAD/WIR/2001 (Overview). Available free of charge.

World Investment Report 2000: Cross-border Mergers and Acquisitions and Development. 337 p. Sales No. E.00.II.D.20.

World Investment Report 2000: Cross-border Mergers and Acquisitions and Development. Overview. 65 p. Document symbol: UNCTAD/WIR/2000 (Overview). Available free of charge.

World Investment Report 1999: Foreign Direct Investment and the Challenge of Development. 541 p. Sales No. E.99.II.D.3.

World Investment Report 1999: Foreign Direct Investment and the Challenge of Development. Overview. 75 p. Document symbol: UNCTAD/WIR/1999 (Overview). Available free of charge.

World Investment Report 1998: Trends and Determinants. 463 p. Sales No. E.98.II.D.5.

World Investment Report 1998: Trends and Determinants. Overview. 72 p. Document symbol: UNCTAD/WIR/1998 (Overview). Available free of charge.

World Investment Report 1997: Transnational Corporations, Market Structure and Competition Policy. 416 p. Sales No. E.97.II.D.10.

World Investment Report 1997: Transnational Corporations, Market Structure and Competition Policy. Overview. 76 p. Document symbol: UNCTAD/ITE/IIT/5 (Overview). Available free of charge.

World Investment Report 1996: Investment, Trade and International Policy Arrangements. 364 p. Sales No. E.96.11.A.14.

World Investment Report 1996: Investment, Trade and International Policy Arrangements. Overview. 22 p. Document symbol: UNCTAD/DTCI/32 (Overview). Available free of charge.

World Investment Report 1995: Transnational Corporations and Competitiveness. 491 p. Sales No. E.95.II.A.9.

World Investment Report 1995: Transnational Corporations and Competitiveness. Overview. 68 p. Document symbol: UNCTAD/DTCI/26 (Overview). Available free of charge.

World Investment Report 1994: Transnational Corporations, Employment and the Workplace. 482 p. Sales No. E.94.11.A.14.

World Investment Report 1994: Transnational Corporations, Employment and the Workplace. An Executive Summary. 34 p. Document symbol: UNCTAD/DTCI/10 (Overview). Available free of charge.

World Investment Report 1993: Transnational Corporations and Integrated International Production. 290 p. Sales No. E.93.II.A.14.

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

World Investment Report 1992: Transnational Corporations as Engines of Growth. 356 p. Sales No. E.92.II.A.24.

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

World Investment Report 1991: The Triad in Foreign Direct Investment (New York, 1991). 108 p. 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 Secretariat 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, Oficina C.113-1 United Nations Office at Geneva Palais des Nations CH-1211 Geneva 10 Suiza Tel.: ++41 22 917 2612 Fax: ++4122 917 0027 Correo electrónico: unpubli@unog.ch
---	---	---

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

Para más información sobre la labor en materia de inversión extranjera directa y empresas transnacionales sírvanse dirigirse a:

División de la Inversión y la Empresa
Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo
Palais des Nations, oficina E-10052
CH-1211 Ginebra 10, Suiza
Tel.: ++41 22 907 4533
Fax: ++41 22 907 0498

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

CUESTIONARIO

Informe sobre las inversiones en el mundo, 2008: Las empresas transnacionales y el desafío de las infraestructuras

Panorama general

Deseamos mejorar la calidad y la pertinencia de la labor que realiza la División de la Inversión y 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 y 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"/>	Medio de comunicación	<input type="checkbox"/>
Organización no lucrativa	<input type="checkbox"/>	Otra esfera (precítese)	<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"/>
Buena	<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 su lugar 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 y fomento de la empresa? En caso afirmativo, indique su dirección de correo electrónico:
