CONFERENCIA DE LAS NACIONES UNIDAS SOBRE COMERCIO Y DESARROLLO

UNCTAD

INFORME SOBRE LAS INVERSIONES EN EL MUNDO 2012

PANORAMA GENERAL

HACIA UNA NUEVA GENERACIÓN DE POLÍTICAS DE INVERSIÓN

NACIONES UNIDAS

CONFERENCIA DE LAS NACIONES UNIDAS SOBRE COMERCIO Y DESARROLLO

UNCTAD

INFORME SOBRE LAS INVERSIONES EN EL MUNDO 2012

PANORAMA GENERAL

HACIA UNA NUEVA GENERACIÓN DE POLÍTICAS DE INVERSIÓN

NACIONES UNIDAS
Nueva York y Ginebra, 2012

NOTA

La División de la Inversión y la Empresa de la UNCTAD es un centro mundial de excelencia, que se ocupa de cuestiones relacionadas con la inversión y el desarrollo empresarial en el sistema de las Naciones Unidas. Cuenta con tres décadas y media de experiencia y práctica internacional de la investigación, el análisis de políticas, la creación de consensos intergubernamentales y la prestación de asistencia técnica a los países en desarrollo.

Cuando en el presente *Informe* se hace referencia a "países o economías", 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 solo 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 (excepto Chile, México, la República de Corea y Turquía), los nuevos países miembros de la Unión Europea que no son miembros de la OCDE (Bulgaria, Chipre, Letonia, Lituania, Malta y Rumania), y Andorra, Bermudas, Liechtenstein, Mónaco y San Marino.

Economías en transición: Estados de Europa Sudoriental y 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 Hong Kong (China), Macao (China), ni la Provincia china de Taiwán.

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 a 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 ningún elemento 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.

PREFACIO

Las perspectivas de la inversión extranjera directa (IED) siguen expuestas a múltiples riesgos e incertidumbres. En 2011 los flujos de la IED mundial alcanzaron los 1,5 billones de dólares y superaron los niveles de antes de la crisis financiera, pero se prevé que la recuperación se estancará en 2012 en torno a los 1,6 billones de dólares. Pese a disponer de grandes reservas de liquidez, las empresas transnacionales no han destinado estos recursos a una nueva y sostenida IED y no es probable que lo hagan mientras se mantenga la inestabilidad en los mercados financieros internacionales. En cualquier caso, la mitad de la IED total mundial irá a parar a economías en desarrollo y en transición, lo que pone de relieve el importante papel que puede desempeñar esta inversión para el desarrollo, en particular en los países menos adelantados.

Se está formando una agenda más amplia de políticas de desarrollo que tiene como núcleo central una serie de objetivos de desarrollo incluyente y sostenible. Para la política de inversiones, este nuevo paradigma plantea desafíos específicos. A nivel nacional se trata de integrar la política de inversiones en una estrategia de desarrollo, incorporar objetivos de desarrollo sostenible y garantizar su idoneidad y efectividad. A nivel internacional es preciso reforzar la dimensión desarrollista de los acuerdos internacionales de inversión, saber gestionar su complejidad y lograr un equilibrio entre los derechos y las obligaciones de los Estados y los inversores.

En este contexto, el *Informe sobre las inversiones en el mundo* de este año expone el marco de políticas de inversión de la UNCTAD para el desarrollo sostenible. Movilizar las inversiones para el desarrollo sostenible es esencial en esta época de crisis persistentes y retos sociales y medioambientales acuciantes. Mientras estudiamos las perspectivas de desarrollo para después de 2015, me permito recomendar este importante instrumento a la comunidad de inversión internacional.

BAN Ki-moon
Secretario General de las Naciones Unidas

Nueva York, junio de 2012

EXPRESIONES DE AGRADECIMIENTO

El *Informe sobre las inversiones en el mundo 2012* ha sido preparado por un equipo dirigido por James Zhan e integrado por Richard Bolwijn, Quentin Dupriez, Kumi Endo, Masataka Fujita, Thomas van Giffen, Michael Hanni, Joachim Karl, Guoyong Liang, Anthony Miller, Hafiz Mirza, Nicole Moussa, Shin Ohinata, Sergey Ripinsky, Astrit Sulstarova, Elisabeth Tuerk y Jörg Weber. Wolfgang Alschner, Amare Bekele, Dolores Bentolila, Anna-Lisa Brahms, Joseph Clements, Hamed El Kady, Noelia García Nebra, Ariel Ivanier, Elif Karakas, Abraham Negash, Faraz Rojid, Diana Rosert, Claudia Salgado, John Sasuya, Katharina Wortmann, Youngjun Yoo y el pasante Cree Jones también hicieron aportaciones.

El *Informe de 2012* contó asimismo con el asesoramiento de Lorraine Eden, Arvind Mayaram, Ted Moran, Rajneesh Narula, Karl Sauvant y Pierre Sauvé.

La labor de apoyo en investigación y estadística corrió a cargo de Bradley Boicourt y Lizanne Martinez, con la ayuda de Héctor Dip y Ganu Subramanian. La producción y la distribución del *Informe* tuvieron el apoyo de Elisabeth Anodeau-Mareschal, Severine Excoffier, Rosalina Goyena, Natalia Meramo-Bachayani y Katia Vieu.

El manuscrito fue corregido por Lise Lingo y la composición tipográfica estuvo a cargo de Laurence Duchemin y Teresita Ventura. Sophie Combette diseñó la portada.

En varias etapas de preparación, en particular durante los seminarios organizados para debatir versiones preliminares del *Informe*, el equipo recibió los comentarios y aportaciones de Masato Abe, Michael Addo, Ken-ichi Ando, Yuki Arai, Nathalie Bernasconi, Michael Bratt, Jeremy Clegg, Zachary Douglas, Roberto Echandi, Wenjie Fan, Alejandro Faya, Stephen Gelb, Robert Howse, Christine Kaufmann, Anna Joubin-Bret, Jan Kleinheisterkamp, John Kline, Galina Kostyunina, Markus Krajewski, Padma Mallampally, Kate Miles, Peter Muchlinski, Marit Nilses, Federico Ortino, Joost Pauwelyn, Andrea Saldarriaga, Stephan Schill, Jorge Vinuales, Stephen Young y Zbigniew Zimny. También se recibieron comentarios de numerosos colegas de la UNCTAD, como Kiyoshi Adachi, Stephania Bonilla, Chantal Dupasquier, Fulvia Farinelli, Torbjörn Fredriksson, Kálmán Kalotay, Fiorina Mugione, Christoph Spennemann, Paul Wessendorp, Richard Kozul-Wright y colegas de la División de la Mundialización y las Estrategias de Desarrollo y la División del Comercio Internacional y de los Productos Básicos.

Contribuyeron también al *Informe* numerosos oficiales de bancos centrales, organismos públicos, organizaciones internacionales y organizaciones no gubernamentales. Se agradece profundamente el apoyo económico de los Gobiernos de Finlandia, Noruega, Suecia y Suiza.

ÍNDICE

Página

PRINCIPALES MENSAJES vi

PANORAMA GENERAL

TENDENCIAS Y PERSPECTIVAS DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA 1

ÚLTIMAS TENDENCIAS POR REGIÓN 13

TENDENCIAS DE LAS POLÍTICAS DE INVERSIÓN 20

MARCO DE POLÍTICAS DE INVERSIÓN DE LA UNCTAD PARA EL DESARROLLO SOSTENIBLE 27

PRINCIPALES MENSAJES

Tendencias y perspectivas de la inversión extranjera directa

A pesar de las turbulencias de la economía mundial, *en 2011 los flujos mundiales de inversión extranjera directa (IED) superaron el promedio anterior a la crisis y ascendieron a 1,5 billones de dólares*. Aún así fueron inferiores en un 23% al máximo alcanzado en 2007.

La UNCTAD prevé un crecimiento más lento de la IED en 2012, con una estabilización de los flujos en torno a los 1,6 billones de dólares. Los principales indicadores —como el valor de las fusiones y adquisiciones transfronterizas y las inversiones en nuevas instalaciones— han retrocedido durante los cinco primeros meses de 2012, pero las variables fundamentales, las elevadas ganancias y la liquidez disponible confirman un crecimiento moderado. Las proyecciones a más largo plazo indican un incremento moderado pero constante, gracias al cual la IED mundial alcanzaría los 1,8 billones de dólares en 2013 y los 1,9 billones de dólares en 2014, siempre que no se produzca ninguna conmoción macroeconómica.

En 2011 los flujos de IED aumentaron en todas las grandes agrupaciones económicas. Los flujos de entrada en los países desarrollados han aumentado un 21%, a 748.000 millones de dólares. En los países en desarrollo, la IED ha crecido un 11%, alcanzando el nivel récord de 684.000 millones de dólares. En las economías en transición, la IED se ha incrementado un 25%, llegando a 92.000 millones de dólares. Las economías en desarrollo y en transición han representado un 45% y un 6% de la IED mundial respectivamente. Las proyecciones de la UNCTAD indican que esos países mantendrán sus elevados niveles de inversión durante los tres próximos años.

En África y los países menos adelantados (PMA), los flujos de entrada de IED disminuyeron por tercer año consecutivo. Pero las perspectivas de África están mejorando. El declive de flujos de entrada en el continente observado en 2011 se debió en buena medida a las desinversiones del África Septentrional. En cambio, los flujos de entrada en el África Subsahariana se recuperaron hasta los 37.000 millones de dólares, cerca de su máximo histórico.

Los fondos soberanos presentan un potencial significativo para la inversión en el desarrollo. La IED a través de esos fondos es aún relativamente reducida. Su IED acumulada alcanzó un valor estimado en 125.000 millones de dólares en 2011, y una cuarta parte aproximadamente se destinó a países en desarrollo. Los fondos soberanos pueden trabajar en asociación con los gobiernos de los países receptores, con instituciones financieras para el desarrollo, o con otros inversores del sector privado para invertir en las infraestructuras, la agricultura y el desarrollo industrial, incluida la expansión de los sectores de crecimiento verde.

La producción internacional de las empresas transnacionales (ETN) aumentó, pero estas siguen sin invertir la liquidez disponible, que se sitúa a niveles récord. En 2011, las filiales extranjeras de las ETN tenían en plantilla unos 69 millones de trabajadores, que generaron 28 billones de dólares de ventas y 7 billones de dólares de valor añadido, es decir alrededor de un 9% más que en 2010. Las ETN tienen niveles récord de efectivo, que de momento no se han traducido en un crecimiento sostenido de la inversión. El excedente actual de liquidez podría alimentar una futura expansión de la IED.

El nuevo índice de contribución de la IED elaborado por la UNCTAD muestra unas contribuciones relativamente más altas de las filiales extranjeras a las economías receptoras en los países en desarrollo, sobre todo en África, en lo que respecta al valor añadido, la generación de empleo y salarios, los ingresos fiscales, la generación de exportaciones y la formación de capital. Las clasificaciones también indican que hay países donde las contribuciones de la IED son inferiores a lo previsto, lo cual confirma que la política influye en la maximización de los efectos positivos y la minimización de los efectos negativos de la IED.

Tendencias de las políticas de inversión

En 2011, muchos países siguieron liberalizando y fomentando la inversión extranjera en diversos sectores para estimular el crecimiento. Al mismo tiempo, se siguieron introduciendo nuevas medidas de regulación y restricción, a veces por motivos de política industrial. Estas se pusieron de manifiesto sobre todo en el ajuste de las políticas de entrada aplicadas a los inversores extranjeros (por ejemplo, en la agricultura y el sector farmacéutico);

en las actividades extractivas, incluso mediante nacionalización y exigencias de desinversión; y en un examen más crítico de las salidas de IED.

Las políticas internacionales de inversión están en continuo cambio. Sigue disminuyendo el número anual de nuevos tratados bilaterales de inversión (TBI), mientras que el diseño de políticas regionales de inversión, por el contrario, se intensifica. El desarrollo sostenible está cobrando una importancia creciente en el diseño de las políticas internacionales de inversión. Han surgido numerosas ideas de reforma del sistema de solución de controversias entre los inversores y el Estado, pero son pocas las que se han puesto en práctica.

Los proveedores necesitan ayuda para cumplir los códigos de responsabilidad social de las empresas. Los códigos de responsabilidad social de las ETN a menudo plantean problemas a los proveedores de países en desarrollo (en especial a las PYMES), que tienen que cumplir normas múltiples y fragmentadas y presentar la información correspondiente. Los diseñadores de las políticas pueden paliar esas dificultades y crear nuevas oportunidades para los proveedores incorporando la cuestión de la responsabilidad social en los programas de desarrollo y fomento de la capacidad empresarial. Las ETN también pueden armonizar sus normas y requisitos de información a escala sectorial.

Marco de políticas de inversión de la UNCTAD para el desarrollo sostenible

Movilizar la inversión y garantizar que contribuya al desarrollo sostenible es una prioridad común a todos los países. Está surgiendo una nueva generación de políticas de inversión a medida que los gobiernos persiguen una agenda de políticas de desarrollo más amplia e intrincada, a la vez que crean o mantienen un clima generalmente favorable a la inversión.

Las políticas de inversión "de nueva generación" centran los esfuerzos por atraer y aprovechar las inversiones en el crecimiento incluyente y el desarrollo sostenible. Esto plantea retos específicos para las políticas de inversión a nivel nacional e internacional. A nivel nacional, hay que integrar la política de inversión en la estrategia de desarrollo, incorporar objetivos de desarrollo sostenible en la política de inversión y garantizar la idoneidad y efectividad

de esta. A nivel internacional, es preciso reforzar la dimensión desarrollista de los acuerdos internacionales de inversión (AII), lograr un equilibrio entre los derechos y las obligaciones de los Estados y los inversores, y saber gestionar la complejidad sistémica del régimen de los AII.

Para responder a estos desafíos, la UNCTAD ha elaborado un Marco de políticas de inversión para el desarrollo sostenible muy completo, que consta de: i) principios básicos para la formulación de políticas de inversión, ii) directrices para las políticas nacionales de inversión, y iii) opciones para el diseño y la utilización de los AII.

El Marco de políticas de inversión de la UNCTAD puede ser una referencia para quienes formulan las políticas nacionales de inversión, y para negociar o revisar los AII. Brinda un lenguaje común para el debate y la cooperación en materia de políticas de inversión nacionales e internacionales. Está concebido como un "documento vivo", e incluye una versión en línea que pretende crear una plataforma interactiva de código abierto, que invite a los inversores a intercambiar opiniones, sugerencias y experiencias pertinentes para el desarrollo incluyente y participativo de las futuras políticas de inversión.

PANORAMA GENERAL

TENDENCIAS Y PERSPECTIVAS DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA

La IED mundial pierde impulso en 2012

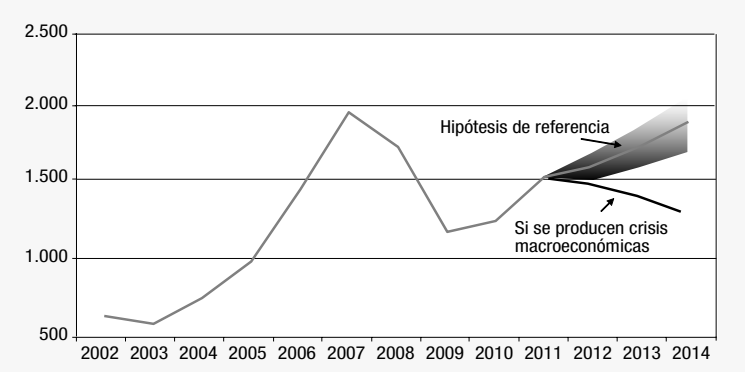
Los flujos mundiales de entrada de inversión extranjera directa (IED) aumentaron un 16% en 2011, superando por primera vez el nivel de 2005-2007, es decir de antes de la crisis, a pesar de la persistencia de los efectos de la crisis financiera y económica mundial de 2008-2009 y de las continuas crisis de la deuda soberana. Este aumento se produjo sobre un telón de fondo de mayores beneficios de las empresas transnacionales (ETN) y de un crecimiento económico relativamente alto en los países en desarrollo durante el año.

Pero un repunte de la incertidumbre económica y la posibilidad de que los grandes mercados emergentes crezcan a menor ritmo podrían frenar esta tendencia favorable en 2012. La UNCTAD prevé una desaceleración del crecimiento de la IED en 2012, con una estabilización de los flujos en torno a los 1,6 billones de dólares, el punto medio de la gama de posibilidades (gráfico 1). Los indicadores principales coinciden en señalar esta tendencia, pues el valor tanto de las fusiones y adquisiciones transfronterizas como el de las inversiones en nuevas instalaciones se han contraído durante los cinco primeros meses de 2012. Los bajos niveles de anuncios de fusiones y adquisiciones también hacen pensar que los flujos de IED serán más lentos durante la segunda parte del año.

Las perspectivas a medio plazo son prudentemente optimistas

Las proyecciones a medio plazo de la UNCTAD basadas en las variables macroeconómicas fundamentales siguen mostrando un aumento de los flujos de IED a un ritmo moderado pero constante, hasta alcanzar los 1,8 billones de dólares en 2013 y los 1,9 billones en 2014, siempre que no se produzca

Gráfico 1. Flujos mundiales de IED, 2002-2011, y proyección para 2012-2014
(En miles de millones de dólares)



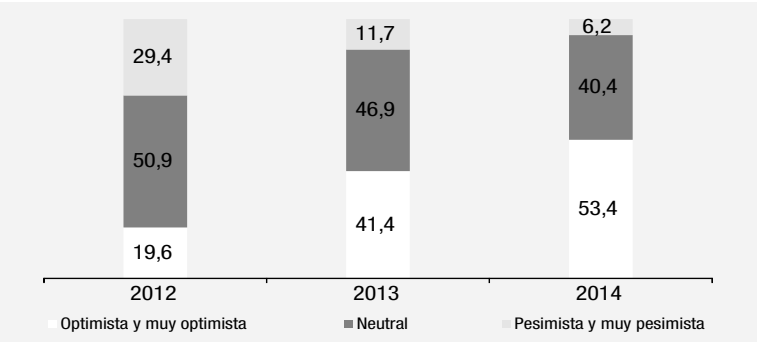
Fuente: UNCTAD, *World Investment Report 2012*.

ninguna crisis macroeconómica. Los inversores siguen teniendo un alto nivel de incertidumbre respecto al curso de los acontecimientos económicos durante este período. Los resultados de la *World Investment Prospects Survey (WIPS)* (Encuesta sobre las perspectivas de la inversión en el mundo) de la UNCTAD, que sondea a los directivos de las ETN sobre sus planes de inversión, revelan que el número de entrevistados pesimistas respecto al clima de inversión mundial para 2012 supera en 10 puntos porcentuales al de los optimistas, mientras que el grupo de entrevistados más nutrido —aproximadamente la mitad de la muestra— es neutral o indeciso (gráfico 2). Las respuestas a medio plazo, es decir para después de 2012, describen un panorama gradualmente más optimista. A la pregunta sobre el gasto futuro previsto en IED, más de la mitad de los entrevistados responde que espera un incremento entre 2012 y 2014 con respecto a los niveles de 2011.

Las entradas de IED han aumentado en todas las grandes agrupaciones económicas

Las entradas de IED en los países desarrollados han crecido con fuerza en 2011, alcanzando los 748.000 millones de dólares, un 21% más que en 2010. Sin embargo, el nivel de entradas seguía siendo una cuarta parte

Gráfico 2. Percepción del clima de inversión mundial por las ETN, 2012-2014
(Porcentaje de respuestas)



Fuente: UNCTAD, *World Investment Report 2012.*

inferior al promedio trienal de antes de la crisis. A pesar de este incremento, las economías en desarrollo y en transición seguían representando juntas más de la mitad de la IED mundial (el 45% y el 6%, respectivamente) en el año, pues, con una subida del 12%, sus entradas han registrado un nuevo récord histórico, de 777.000 millones de dólares en total (cuadro 1). A pesar de la recuperación las economías desarrolladas en 2011, este grupo de economías ha mantenido el alto nivel de flujos de IED registrado durante la crisis económica y financiera. Esta resistencia dice mucho del dinamismo y del importante papel de esos países en las corrientes futuras de IED.

El incremento de los flujos de llegada de IED a los países en desarrollo obedece a un aumento del 10% en Asia y a un incremento del 16% en América Latina y el Caribe. En las economías en transición, la IED recibida ha crecido un 25%, a 92.000 millones de dólares. En cambio, los flujos de entrada en África mantuvieron su tendencia descendente por tercer año consecutivo, aunque el retroceso haya sido insignificante. La IED siguió en recesión en los países más pobres, con una disminución del 11% de los flujos de entrada en los países menos adelantados (PMA), que bajaron a 15.000 millones de dólares.

Los indicadores apuntan a que a medio plazo las economías en desarrollo y en transición seguirán manteniendo el ritmo de crecimiento de la IED

Cuadro 1. Flujos de IED por región, 2009-2011
(Miles de millones de dólares y porcentaje)

Región	Entradas de IED			Salidas de IED		
	2009	2010	2011	2009	2010	2011
Mundo	**1 197,8**	**1 309,0**	**1 524,4**	**1 175,1**	**1 451,4**	**1 694,4**
Economías desarrolladas	606,2	618,6	747,9	857,8	989,6	1 237,5
Economías en desarrollo	519,2	616,7	684,4	268,5	400,1	383,8
África	52,6	43,1	42,7	3,2	7,0	3,5
Asia Oriental y Sudoriental	206,6	294,1	335,5	176,6	243,0	239,9
Asia Meridional	42,4	31,7	38,9	16,4	13,6	15,2
Asia Oriental	66,3	58,2	48,7	17,9	16,4	25,4
América Latina y el Caribe	149,4	187,4	217,0	54,3	119,9	99,7
Economías en transición	72,4	73,8	92,2	48,8	61,6	73,1
Economías estructuralmente débiles, vulnerables y pequeñas[a]	**45,2**	**42,2**	**46,7**	**5,0**	**11,5**	**9,2**
PMA	18,3	16,9	15,0	1,1	3,1	3,3
Países en desarrollo sin litoral	28,0	28,2	34,8	4,0	9,3	6,5
Pequeños Estados insulares en desarrollo	4,4	4,2	4,1	0,3	0,3	0,6
Cuota porcentual de los flujos mundiales de IED						
Economías desarrolladas	50,6	47,3	49,1	73,0	68,2	73,0
Economías en desarrollo	43,3	47,1	44,9	22,8	27,6	22,6
África	4,4	3,3	2,8	0,3	0,5	0,2
Asia Oriental y Sudoriental	17,2	22,5	22,0	15,0	16,7	14,2
Asia Meridional	3,5	2,4	2,6	1,4	0,9	0,9
Asia Occidental	5,5	4,4	3,2	1,5	1,1	1,5
América Latina y el Caribe	12,5	14,3	14,2	4,6	8,3	5,9
Economías en transición	6,0	5,6	6,0	4,2	4,2	4,3
Economías estructuralmente débiles, vulnerables y pequeñas[a]	**3,8**	**3,2**	**3,1**	**0,4**	**0,8**	**0,5**
PMA	1,5	1,3	1,0	0,1	0,2	0,2
Países en desarrollo sin litoral	2,3	2,2	2,3	0,3	0,6	0,4
Pequeños Estados insulares en desarrollo	0,4	0,3	0,3	0,0	0,0	0,0

Fuente: UNCTAD, *World Investment Report 2012*.

[a] Sin doble recuento.

mundial. Los directivos de ETN que han respondido a la encuesta de este año sobre las perspectivas de la inversión en el mundo (WIPS) han clasificado seis economías en desarrollo y en transición entre los diez primeros destinos

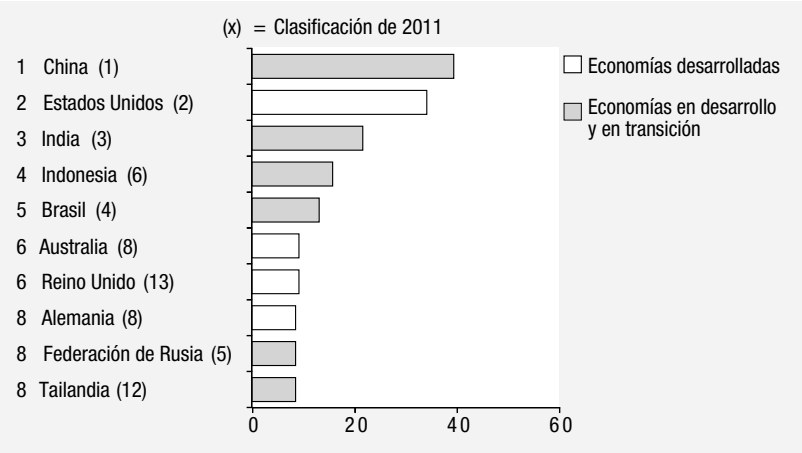
previstos en el período que va hasta 2014. Indonesia sube dos puestos, situándose por primera vez entre los cinco primeros clasificados (gráfico 3).

En 2012 las entradas de IED experimentarán un crecimiento moderado en los tres grupos de economías —desarrolladas, en desarrollo y en transición (cuadro 2). En las regiones en desarrollo, hay que señalar las perspectivas de recuperación de las entradas de IED en África. Por el contrario, se espera un crecimiento moderado de la IED en Asia (tanto en Asia Oriental y Sudoriental como en Asia Meridional y Asia Occidental) y en América Latina. En cuanto a los flujos de IED hacia las economías en transición, se prevé que sigan creciendo en 2012 y que en 2014 superen el nivel máximo de 2007.

Aumento global de las salidas de IED, impulsado por las economías desarrolladas

La IED procedente de los países desarrollados aumentó fuertemente en 2011 —un 25%— hasta alcanzar los 1,24 billones de dólares. Los tres grandes

Gráfico 3. Las diez primeras economías receptoras según las previsiones de las ETN para 2012-2014
(Porcentaje de entrevistados que han seleccionado la economía como primer destino)



Fuente: UNCTAD, *World Investment Report 2012.*

Cuadro 2. Resumen de los resultados econométricos de las hipótesis de referencia a medio plazo de los flujos de IED por regiones
(Miles de millones de dólares)

	Promedios					Proyecciones		
Región receptora	**2005-2007**	**2009-2011**	**2009**	**2010**	**2011**	**2012**	**2013**	**2014**
Flujos mundiales de IED	**1 473**	**1 344**	**1 198**	**1 309**	**1 524**	**1 495-1695**	**1 630-1 925**	**1 700-2 110**
Países desarrollados	**972**	**658**	**606**	**619**	**748**	**735-825**	**810-940**	**840-1 020**
Unión Europea	646	365	357	318	421	410-450	430-510	440-550
América del Norte	253	218	165	221	268	255-285	280-310	290-340
Países en desarrollo	**443**	**607**	**519**	**617**	**684**	**670-760**	**720-855**	**755-930**
África	40	46	53	43	43	55-65	70-85	75-100
América Latina y el Caribe	116	185	149	187	217	195-225	215-265	200-250
Asia	286	374	315	384	423	420-470	440-520	460-570
Economías en transición	**59**	**79**	**72**	**74**	**92**	**90-110**	**100-130**	**110-150**

Fuente: UNCTAD, *World Investment Report 2012.*

bloques inversores de las economías desarrolladas —la Unión Europea (UE), América del Norte y el Japón— contribuyeron a este incremento, pero los factores determinantes de dicha contribución difieren en cada caso. En los Estados Unidos, el nivel récord de reinversión de beneficios (el 82% de las salidas totales de IED) imprimió un fuerte impulso a la IED, pues las ETN utilizaron la liquidez que poseen en el extranjero. El aumento de las salidas de IED de la UE, por su parte, fue fruto de las fusiones y adquisiciones transfronterizas. En el Japón, la revalorización del yen mejoró el poder adquisitivo de las ETN niponas, de resultas de lo cual se duplicaron las salidas de IED, con un incremento del 132% de sus compras netas mediante fusiones y adquisiciones en América del Norte y Europa.

La IED procedente de las economías en desarrollo disminuyó un 4%, a 384.000 millones de dólares en 2011, aunque siguen representando una cuota elevada (23%) de los flujos de salida de IED mundiales. Los flujos procedentes de América Latina y el Caribe cayeron un 17%, debido en buena medida a la repatriación de capitales a la región (contabilizada como salidas negativas) motivada en parte por consideraciones financieras (tipos de cambio, diferenciales de tipos de interés). Los flujos procedentes del Asia Oriental y Sudoriental permanecieron más bien estancados (los procedentes

del Asia Oriental se contrajeron un 9%), en tanto que la IED procedente del Asia Occidental aumentó de manera significativa a 25.000 millones de dólares.

Se reactivan las fusiones y adquisiciones, pero domina la inversión en nuevas instalaciones

Las fusiones y adquisiciones transfronterizas se han disparado un 53% en 2011, hasta los 526.000 millones de dólares, espoleadas por el aumento del número de las grandes operaciones (de más de 3.000 millones de dólares), cuya cifra ha ascendido a 62 en 2011, en comparación con las 44 registradas en 2010. Esta fuerte subida refleja tanto el valor creciente de los activos en las bolsas de valores, como la mayor capacidad financiera de los compradores para llevar a cabo dichas operaciones. Los proyectos de inversión en nuevas instalaciones, cuyo valor venía disminuyendo desde hacía dos años, se mantuvieron firmes en 2011, en 904.000 millones de dólares. En 2011 las economías en desarrollo y en transición siguieron recibiendo más de dos tercios del valor total de las inversiones en nuevas instalaciones.

Aunque el aumento de los flujos mundiales de IED en 2011 fue debido en buena parte a las fusiones y adquisiciones transfronterizas, el valor total de las inversiones en nuevas instalaciones sigue siendo significativamente superior al de dichas fusiones y adquisiciones, como viene ocurriendo desde la crisis financiera.

Cambio de signo de la IED en los sectores primario y de servicio

La IED aumentó en los tres sectores productivos (primario, manufacturero y de servicios), según los datos relativos a los proyectos de IED (incluidas tanto las fusiones y adquisiciones transfronterizas como las inversiones en nuevas instalaciones) (cuadro 3). La IED en el sector de los servicios repuntó en 2011 tras su fuerte caída de 2009 y 2010, y alcanzó unos 570.000 millones de dólares. La inversión en el sector primario también dio un vuelco a la tendencia negativa de los dos años anteriores, y ascendió a 200.000 millones de dólares. La cuota de estos dos sectores aumentó ligeramente, a expensas de las manufacturas. En conjunto, los cinco grandes sectores que contribuyeron al aumento de los proyectos de IED fueron las industrias

Cuadro 3. Distribución sectorial de los proyectos de IED
(En miles de millones de dólares y porcentaje)

Año	Valor			Cuota		
	Primario	Manufacturas	Servicios	Primario	Manufacturas	Servicios
Promedio 2005-2007	130	670	820	8	41	50
2008	230	980	1 130	10	42	48
2009	170	510	630	13	39	49
2010	140	620	490	11	50	39
2011	200	660	570	14	46	40

Fuente: UNCTAD, *World Investment Report 2012.*

extractivas (minas, canteras y petróleo), la industria química, los servicios públicos (electricidad, gas y agua), el transporte y las comunicaciones, y otros servicios diversos (impulsados principalmente por los servicios para la explotación de yacimientos de petróleo y gas).

Los fondos soberanos ofrecen potencial de inversión para el desarrollo

En comparación con los activos gestionados, que alcanzan casi los 5 billones de dólares, la IED de los fondos soberanos es relativamente reducida. En 2011, su IED acumulada se estimó en unos 125.000 millones de dólares, más de la cuarta parte de ellos en países en desarrollo. Sin embargo, con su horizonte de inversión a largo plazo y orientado estratégicamente, los fondos soberanos parecen bien posicionados para invertir en sectores productivos de los países en desarrollo, y en especial en los países menos adelantados (PMA). Su gran escala les permite invertir en el desarrollo de infraestructuras y la mejora de la productividad agrícola —crucial para el desarrollo económico de muchos PMA— así como en el desarrollo industrial, incluida la creación de nuevas instalaciones. Para incrementar su inversión en esos sectores, los fondos soberanos pueden trabajar en asociación con los gobiernos de los países receptores, las instituciones financieras para el desarrollo, u otros inversores del sector privado que puedan aportar a los proyectos sus capacidades técnicas y de gestión.

Las ETN siguen sin invertir sus reservas récord de liquidez

Todos los grandes indicadores de la producción internacional señalan que la actividad económica de las filiales extranjeras aumentó en 2011 (cuadro 4). Se estima que durante el año las filiales extranjeras tuvieron empleados a unos 69 millones de trabajadores en todo el mundo, que generaron 28 billones de dólares en ventas y un valor añadido de 7 billones de dólares. Los datos resultantes de la encuesta anual de la UNCTAD entre las 100 mayores ETN reflejan una tendencia global alcista de la producción internacional, con un crecimiento de las ventas y el empleo de estas empresas en el extranjero significativamente más rápido que el de la economía de la casa matriz.

A pesar del avance gradual de la producción internacional generada por las ETN, de momento sus niveles récord de liquidez no se han traducido en un

Cuadro 4. Indicadores selectos de la IED y la producción internacional, 1990-2011
(Valor a precios corrientes, miles de millones de dólares)

Concepto	1990	2005-2007 promedio de antes de la crisis	2009	2010	2011
Entradas de IED	207	1 473	1 198	1 309	1 524
Salidas de IED	241	1 501	1 175	1 451	1 694
Acervo de entradas de IED	2 081	14 588	18 041	19 907	20 438
Acervo de salidas de IED	2 093	15 812	19 326	20 865	21 168
Ingresos generados por las entradas de IED	75	1 020	960	1 178	1 359
Tasa de rentabilidad de las entradas de IED	*4,2*	*7,3*	*5,6*	*6,3*	*7,1*
Ingresos generados por las salidas de IED	122	1 100	1 049	1 278	1 470
Tasa de rentabilidad de las salidas de IED	*6,1*	*7,2*	*5,6*	*6,4*	*7,3*
Fusiones y adquisiciones transfronterizas	99	703	250	344	526
Ventas de las filiales extranjeras	5 102	20 656	23 866	25 622	27 877
Valor añadido (producto) de las filiales extranjeras	1 018	4 949	6 392	6 560	7 183
Activos totales de las filiales extranjeras	4 599	43 623	74 910	75 609	82 131
Exportaciones de las filiales extranjeras	1 498	5 003	5 060	6 267	7 358
Plantilla de las filiales extranjeras (miles)	21 458	51 593	59 877	63 903	69 065
Memorando:					
PIB	22 206	50 411	57 920	63 075	69 660
Formación bruta de capital fijo	5 109	11 208	12 735	13 940	15 770
Regalías e ingresos por derechos de licencias	29	156	200	218	242
Exportaciones de bienes y servicios	4 382	15 008	15 196	18 821	22 095

Fuente: UNCTAD.

crecimiento sostenible de los niveles de inversión. La UNCTAD estima que esos niveles de liquidez han rebasado los 5 billones de dólares, incluidas las ganancias retenidas en el extranjero. Los datos sobre las 100 mayores ETN indican que durante la crisis financiera mundial, estas han reducido los gastos de capital en activos productivos y adquisiciones (en especial adquisiciones en el extranjero) para aumentar las reservas de efectivo. Los niveles de liquidez de estas 100 empresas alcanzaron su nivel máximo de 1,03 billones de dólares en 2010, cifra que suponía unos 166.000 millones de dólares más —es decir por encima del nivel indicado por los promedios de liquidez mantenidos antes de la crisis. Aunque las cifras recientes indican que sus gastos de capital en activos productivos y adquisiciones evolucionan al alza, con una subida del 12% en 2011, todavía no están utilizando plenamente la liquidez adicional que tienen en caja —que se estimaba en 105.000 millones de dólares en 2011. La renovada inestabilidad de los mercados financieros internacionales seguirá favoreciendo las posiciones de liquidez y otros usos del efectivo, como la distribución de dividendos o la reducción del endeudamiento. No obstante, cuando mejoren las condiciones, el actual excedente de liquidez podría alimentar un futuro aumento de la IED. La proyección de los datos de las 100 primeras ETN sobre el trasfondo de los 5 billones de dólares en que se estima la liquidez total en manos de las ETN da como resultado más de 500.000 millones de dólares en fondos disponibles para la inversión, o lo que es lo mismo, en torno a un tercio de los flujos mundiales de IED.

Los índices de atracción y de contribución de la IED elaborados por la UNCTAD muestran que los países en desarrollo están remontando posiciones

El índice de atracción de IED de la UNCTAD, que mide el grado de atracción de IED en las diversas economías (mediante una combinación de las entradas totales de IED y de las entradas en relación con el PIB) clasifica entre las 10 primeras a 8 economías en desarrollo y en transición, cuando hace una década solo figuraban 4 en este tramo. Mongolia pasó a formar parte del grupo de cabeza en 2011. Detrás de los 10 primeros, varios países han subido sensiblemente en la clasificación, como Ghana (16), Mozambique (21) y Nigeria (23). Si se compara el índice de atracción de IED con otro

índice de la UNCTAD, el índice de potencial de atracción de IED, se observa que numerosas economías en desarrollo y en transición han conseguido atraer más IED de la esperada, entre ellas Albania, Camboya, Madagascar y Mongolia. Otras han recibido menos IED de la que cabía prever a la luz de sus determinantes económicos, como la Argentina, Eslovenia, Filipinas y Sudáfrica.

El índice de contribución de la IED de la UNCTAD —introducido por vez primera en el *Informe sobre las inversiones en el mundo 2012*— clasifica las economías en función de la importancia de la IED y de las filiales extranjeras para dichas economías en términos de valor añadido, empleo, salarios, ingresos fiscales, exportaciones, inversión en investigación y desarrollo (I+D) y formación de capital (es decir, la cuota del empleo de las filiales extranjeras dentro del empleo formal total de cada país, y así sucesivamente). Estas variables figuran entre los indicadores más importantes del impacto económico de la IED. Según el índice, la economía receptora que mayor contribución de la IED recibió en 2011 fue Hungría, seguida de Bélgica y de la República Checa. El índice de contribución de la IED revela unas contribuciones relativamente más altas de las filiales extranjeras a las economías receptoras en los países en desarrollo, sobre todo en África, en términos de valor añadido, empleo, generación de exportaciones y gasto en I+D.

Si se compara el índice de contribución de la IED con el peso del acervo de IED en el PIB de un país (gráfico 4), se observa que ciertas economías en desarrollo y en transición han registrado mayores impactos en el desarrollo económico “por unidad de IED” que otras, como es el caso de la Argentina, Colombia y el Estado Plurinacional de Bolivia y, en menor medida, del Brasil, China y Rumania. En otros casos, la IED parece contribuir menos de lo que cabría esperar en vista del acervo de IED presente en el país, como ocurre en Bulgaria, Chile y Jamaica. Este último grupo también incluye varias economías que atraen inversiones importantes gracias a su régimen fiscal, pero sin que tengan un impacto equivalente en la economía nacional.

Gráfico 4. Indice de contribución de la IED comparada con la presencia de IED, 2011
(Clasificaciones por cuartiles)

Superior a las expectativas | Acorde con las expectativas | Inferior a las expectativas

Índice de contribución de la IED	Cuarto cuartil (Baja)	Tercer cuartil	Segundo cuartil	Primer cuartil (Alta)
Primer cuartil (Alta)		Bolivia (Estado Plurinacional de), Colombia, Finlandia, Sudáfrica	Camboya, Malasia, Polonia, Reino Unido, Rumania, Sudáfrica, Tailandia	Bélgica, Estonia, Hong Kong (China), Hungría, Irlanda, Panamá, República Checa, Singapur, Suecia, Suiza
Segundo cuartil	Alemania, Argentina, Italia	Brasil, Eslovenia, Francia, República Dominicana	Bosnia y Herzegovina, Costa Rica, Croacia, Dinamarca, Honduras, Kazajstán, Marruecos, Noruega, Portugal	Chipre, Países Bajos, Trinidad y Tabago
Tercer cuartil	China, Ecuador, Guatemala, Indonesia, Sri Lanka	Australia, Austria, Canadá, Egipto, Emiratos Árabes Unidos, Lituania, Perú, Uruguay	España, Letonia, Nueva Zelandia, Ucrania	Bulgaria, Chile, Jamaica
Cuarto cuartil (Baja)	Argelia, Estados Unidos, Filipinas, Grecia, India, Japón, Kenya, Paraguay, República de Corea, Taiwán (Provincia de China), Turquía, Venezuela (República Bolivariana de)	Arabia Saudita, Federación de Rusia, Israel, México		Bahamas, Barbados, Bermudas, Luxemburgo

Acervo de entradas de IED/PIB (Baja – Alta)

Fuente: UNCTAD, *World Investment Report 2012.*

El índice de contribución de la IED es la primera tentativa de análisis comparativo sistemático de la contribución de la IED al desarrollo económico, un campo en el que los datos son sumamente escasos. La UNCTAD seguirá investigando el impacto de la inversión e intentará mejorar los datos y la metodología utilizados para la elaboración del índice. La UNCTAD está dispuesta a abordar junto con los responsables de políticas la interpretación de los resultados, y a ayudar a los países a mejorar la recopilación de datos nacionales.

ÚLTIMAS TENDENCIAS POR REGIÓN

La IED sigue disminuyendo en África, pero las perspectivas están mejorando

Las entradas de IED en África se contrajeron globalmente por tercer año consecutivo, y se sitúan en 42.700 millones de dólares. El declive de las entradas de IED en el continente en 2011 se debió en gran medida a la caída de los flujos hacia el África Septentrional; concretamente, las entradas en Egipto y Libia, que solían ser grandes receptores de IED, se interrumpieron durante sus prolongadas crisis políticas. En cambio, las entradas en el África Subsahariana se recuperaron, pasando de 29.000 millones de dólares en 2010 a 37.000 millones en 2011, un nivel comparable al máximo de 2008. El repunte de los flujos de entrada de IED en Sudáfrica acentuó esta recuperación. La continua subida de los precios de las materias primas y unas perspectivas económicas relativamente positivas para el África Subsahariana son algunos de los factores que han contribuido a este cambio de tendencia. Además de los patrones tradicionales de afluencia de IED a las industrias extractivas, la aparición de una clase media está impulsando el crecimiento de la IED en servicios como la banca, la venta al por menor y las telecomunicaciones, como evidencia el incremento de la cuota de IED destinada a servicios en 2011.

La caída global de la IED en África fue debida principalmente a una reducción de los flujos procedentes de los países desarrollados, por lo cual aumentó la cuota correspondiente a los países en desarrollo de las entradas de IED en el continente (del 45% en 2010 al 53% en 2011 en proyectos de inversión en nuevas instalaciones).

El Asia Sudoriental gana terreno con respecto al Asia Oriental

En las regiones en desarrollo del Asia Oriental y Sudoriental, las entradas de IED batieron nuevos récords, con unos flujos totales de 336.000 millones de dólares, que representan el 22% de los flujos de entrada mundiales. En

el Asia Sudoriental, cuyas entradas suben un 26% y ascienden a 117.000 millones de dólares, la entrada de IED siguió creciendo más deprisa que en el Asia Oriental, aunque esta última región seguía ocupando una posición dominante, con 219.000 millones de dólares, que representaban un aumento del 9%. Cuatro economías de la Asociación de Naciones de Asia Sudoriental (ASEAN) —a saber, Brunei Darussalam, Indonesia, Malasia y Singapur— registraron un alza considerable.

Las entradas de IED en China también alcanzaron un récord de 124.000 millones de dólares, y las entradas en el sector de los servicios superaron por primera vez las destinadas al sector manufacturero. Según el *Informe sobre las inversiones en el mundo* de la UNCTAD, China seguía estando en el candelero como destino predilecto de la IED entre los inversores, pero algunas economías del Asia Sudoriental, como Indonesia y Tailandia, subieron con fuerza en la clasificación. En general, con el alza continua de los salarios y los costos de producción en China, se está incrementando la competitividad relativa de los países de la ASEAN en el terreno industrial.

Los flujos de salida de IED del Asia Oriental cayeron un 9% a 180.000 millones de dólares, mientras que los del Asia Sudoriental aumentaron un 36% a 60.000 millones de dólares. Los flujos procedentes de China disminuyeron un 5%, y los de Hong Kong (China), un 15%. En cambio, los flujos con origen en Singapur crecieron un 19% y los procedentes de Indonesia y Tailandia aumentaron enormemente.

Las fusiones y adquisiciones crecientes en la industria extractiva impulsan las entradas de IED en el Asia Sudoriental

En el Asia Meridional, las entradas de IED han cambiado de tendencia después de perder terreno en 2009-2010, y han ascendido a 39.000 millones de dólares, gracias principalmente al incremento de los flujos de entrada en la India, que representaron más de las cuatro quintas partes de la IED de la región. Las ventas por fusiones y adquisiciones transfronterizas en actividades extractivas se dispararon a 9.000 millones de dólares, mientras que las ventas por fusiones y adquisiciones en el sector manufacturero, por el contrario, disminuyeron unos dos tercios, y las realizadas en el sector de

los servicios estuvieron muy por debajo de los niveles anuales registrados durante el período 2006-2009.

Los países de la región afrontan diversos desafíos, como los riesgos políticos y obstáculos a la IED, que hay que afrontar para crear un clima de inversión atractivo. En cambio, otros acontecimientos recientes, como la mejora de las relaciones entre la India y el Pakistán, han creado nuevas oportunidades.

Los flujos de salida de la India aumentaron un 12% a 15.000 millones de dólares. La caída de las fusiones y adquisiciones transfronterizas en los tres sectores económicos quedó sobradamente compensada por el incremento de los proyectos de nuevas instalaciones en el extranjero, en especial en actividades extractivas, metales y productos metálicos, y servicios a las empresas.

Las crisis regionales y globales siguen lastrando la IED en el Asia Occidental

Las entradas de IED en el Asia Occidental disminuyeron en 2011 por tercer año consecutivo, siendo de 49.000 millones de dólares. Los flujos de entrada en los países del Consejo de Cooperación de los Estados Árabes del Golfo (CCG) siguieron acusando los efectos de la anulación de grandes proyectos de inversión, en especial en la construcción, desde que la financiación de los proyectos se secó a raíz de la crisis financiera mundial, y también les afectaron negativamente los disturbios sufridos por la región durante 2011. Entre los países no miembros del CCG, el crecimiento de los flujos de IED fue desigual. En Turquía, se dispararon porque las ventas por fusiones y adquisiciones transfronterizas se triplicaron con creces. La propagación del malestar político y social ha afectado directa e indirectamente a las entradas de IED en los demás países de la región.

Los flujos de salida de IED se recuperaron en 2011, después de marcar el nivel mínimo de los cinco últimos años en 2010, debido a la reanudación de las adquisiciones en el extranjero por inversores radicados en la región (tras un período de desinversiones). Ello se debió en gran parte a un aumento de nuevas instalaciones en el extranjero en el sector manufacturero.

América Latina y el Caribe: reorientación hacia una política industrial

Las entradas de IED en América Latina y el Caribe aumentaron un 16% a 217.000 millones de dólares, impulsadas principalmente por la mayor afluencia a América del Sur (donde se disparó un 34%). Las entradas de IED en América Central y el Caribe, con excepción de los centros financieros transnacionales, aumentaron un 4%, en tanto que los flujos con destino a dichos centros financieros transnacionales disminuyeron un 4%. El fuerte crecimiento de la IED en América del Sur se debió sobre todo a la expansión de los mercados de consumo, a las altas tasas de crecimiento y a la abundancia de recursos naturales.

Los flujos de salida de la región se han vuelto volátiles desde el comienzo de la crisis financiera mundial. En 2011 cayeron un 17%, después de haber subido un 121% en 2010, lo que a su vez ocurrió tras el desplome del 44% registrado en 2009. Esta volatilidad se debe a la importancia creciente de flujos que no siempre están relacionados con la inversión en actividades productivas en el extranjero, como refleja la elevada participación de los centros financieros transnacionales en la IED total procedente de la región, y la repatriación creciente de préstamos entre filiales de una misma empresa realizada por inversores brasileños en el extranjero (21.000 millones de dólares en 2011).

Algunos países de la región están optando por una mayor utilización de la política industrial, con una serie de medidas destinadas a desarrollar las capacidades productivas y estimular el sector manufacturero. Estas medidas incluyen aranceles más altos, criterios más rigurosos para la obtención de licencias, y una mayor preferencia para la producción local en las compras públicas. Estas políticas pueden inducir la entrada de IED en la región para saltarse las barreras arancelarias y parecen haber tenido efecto en los planes de inversión de las empresas. Empresas transnacionales de los sectores del automóvil, la informática y la maquinaria industrial han anunciado planes de inversión en la región. Estas inversiones proceden de inversores europeos y norteamericanos tradicionales en la región, así como de ETN con sede en países en desarrollo y en el Japón.

Las perspectivas de IED en las economías en transición se han visto favorecidas por el acceso de la Federación de Rusia a la OMC

En las economías en transición de Europa Sudoriental, la Comunidad de Estados Independientes (CEI) y Georgia, la IED recuperó parte del terreno perdido tras dos años de estancamiento de los flujos, alcanzando los 92.000 millones de dólares, gracias en buena medida a las fusiones y adquisiciones transfronterizas. En Europa Sudoriental aumentaron los flujos de IED dirigidos a la industria, activados por unos costos de producción competitivos y por el libre acceso a los mercados de la UE. En la CEI, las economías basadas en los recursos naturales se han beneficiado de una IED siempre en busca de recursos naturales. La Federación de Rusia siguió absorbiendo la parte del león de las entradas de IED en la región, registrando su tercer nivel más alto de la historia. Los países desarrollados, sobre todo los países miembros de la UE, siguieron siendo la fuente más importante de IED, y promueven la mayor parte de proyectos (tanto de fusiones y adquisiciones transfronterizas como de inversiones en nuevas instalaciones), aunque los proyectos de los inversores de las economías en desarrollo y en transición también cobraron mayor importancia.

El sector de los servicios sigue teniendo un peso reducido en los flujos de entrada de IED en la región, pero su importancia puede aumentar con el ingreso de la Federación de Rusia en la Organización Mundial del Comercio (OMC). Con su ingreso en la OMC, el país se ha comprometido a reducir las restricciones a la inversión extranjera en diversos servicios (como la banca, los seguros, los servicios a empresas, las telecomunicaciones y la distribución). Este ingreso también puede reforzar la confianza de los inversores extranjeros y mejorar el clima global de inversión.

La UNCTAD prevé un crecimiento continuo de los flujos de IED a las economías en transición gracias a unas condiciones más favorables a la inversión, al ingreso de la Federación de Rusia en la OMC y a los nuevos programas de privatización en las industrias extractivas, los servicios públicos, la banca y las telecomunicaciones.

Países desarrollados: signos de desaceleración en 2012

Las entradas de IED en los países desarrollados, que habían tocado fondo en 2009, aceleraron su recuperación en 2011 para llegar a los 748.000

millones de dólares, un 21% más que el año anterior. Ahora bien, el terreno recuperado desde 2010 solo representa una quinta parte del que se perdió durante la crisis financiera de 2008-2009. Las entradas solo alcanzaron un 77% del promedio de los tres años anteriores a la crisis (2005-2007). Las entradas en Europa, que habían declinado hasta 2010, dieron un brusco giro, y los flujos a los Estados Unidos mantuvieron una sólida recuperación. Australia y Nueva Zelandia atrajeron volúmenes considerables. El Japón registró una desinversión neta por segundo año consecutivo.

Los países desarrollados ricos en recursos naturales, sobre todo Australia, el Canadá y los Estados Unidos, atrajeron IED en los sectores del petróleo y el gas, en especial para los combustibles fósiles no convencionales, y en minerales como el carbón, el cobre y el mineral de hierro. Las entidades financieras siguieron descargándose de activos en el extranjero para reembolsar la ayuda del Estado recibida durante la crisis financiera, y también para reforzar sus fondos propios y poder cumplir las normas de Basilea III.

La recuperación de la IED en las regiones desarrolladas se verá sometida a dura prueba en 2012, debido a la crisis de la eurozona y a la manifiesta fragilidad de la recuperación en la mayor parte de las grandes economías. Los datos sobre fusiones y adquisiciones indican que las adquisiciones transfronterizas de empresas en los países desarrollados han disminuido un 45% durante los tres primeros meses de 2012, en comparación con el mismo período de 2011. Los datos sobre nuevas instalaciones, basados en los anuncios de las empresas, muestran la misma tendencia (una caída del 24%). Aunque las proyecciones de la UNCTAD para 2012 apuntan que las entradas de IED podrían mantenerse constantes en América del Norte y lograr un modesto aumento en Europa, existen riesgos significativos de que no se alcancen estas previsiones.

La IED retrocede en los PMA por tercer año consecutivo

En los PMA, las grandes desinversiones y el reembolso de préstamos dentro de las mismas empresas por inversores en un único país, Angola, redujeron los flujos totales de entrada en ese grupo de países a 15.000 millones de dólares, el nivel más bajo de los cinco últimos años. Resulta especialmente significativo que disminuyeran las inversiones en nuevas instalaciones en el

conjunto de este grupo de países, y que los grandes proyectos de IED sigan concentrados en unos cuantos PMA ricos en recursos naturales.

Las inversiones en minas, canteras y petróleo siguieron siendo la forma dominante de IED en los PMA, aunque también están aumentando las inversiones en el sector de los servicios, en especial en los servicios públicos, el transporte y el almacenamiento, y las telecomunicaciones. Aproximadamente la mitad de las inversiones en nuevas instalaciones procede de otras economías en desarrollo, aunque ni la cuota ni el valor de las inversiones procedentes de esas economías y de las economías en transición volvieron a alcanzar los niveles de 2008-2009. Dentro del grupo de economías en desarrollo y en transición, la India se mantuvo como el mayor inversor en los PMA, seguida de China y de Sudáfrica.

En los países en desarrollo sin litoral, la IED aumentó a un nivel récord de 34.800 millones de dólares. Kazajstán seguía siendo la fuerza impulsora de las entradas de IED. En Mongolia, las entradas de IED se duplicaron con creces, debido a grandes proyectos en las industrias extractivas. La gran mayoría de las inversiones siguieron destinándose a nuevas instalaciones en la minería, las canteras y el petróleo. La proporción de inversiones procedentes de las economías en transición aumentó espectacularmente, debido a una única inversión en gran escala de la Federación de Rusia en Uzbekistán. Junto con las economías en desarrollo, su cuota de proyectos de nuevas instalaciones alcanzó el 60% en 2011.

En los pequeños Estados insulares en desarrollo, las entradas de IED retrocedieron por tercer año consecutivo, y cayeron a su nivel más bajo en seis años, de 4.100 millones de dólares. La distribución de los flujos a este grupo siguió orientándose sobre todo en favor de las jurisdicciones con una fiscalidad favorable, y se concentró en tres economías de este tipo (Bahamas, Trinidad y Tabago, y Barbados). En ausencia de grandes operaciones en los sectores de la minería, las canteras y el petróleo, el valor total de las ventas por fusiones y adquisiciones en los pequeños Estados insulares en desarrollo sufrió un desplome significativo en 2011. En cambio, las inversiones totales en nuevas instalaciones batieron un nuevo récord, siendo Sudáfrica la fuente principal. Tres cuartas partes de los proyectos de nuevas instalaciones tenían su origen en economías en desarrollo y en transición.

TENDENCIAS DE LAS POLÍTICAS DE INVERSIÓN

Políticas nacionales: la promoción de inversiones se intensifica en tiempos de crisis

Sobre un telón de fondo de continua incertidumbre económica, turbulencias en los mercados financieros y crecimiento lento, los países de todo el mundo siguieron liberalizando y fomentando la inversión extranjera como manera de apoyar el desarrollo y el crecimiento económico. Entretanto, prosiguieron las actividades de regulación de la IED.

Por lo general, las medidas relativas a políticas de inversión adoptadas en 2011 fueron favorables a los inversores extranjeros. En comparación con 2010, el porcentaje de medidas políticas más restrictivas disminuyó significativamente, de aproximadamente un 32% en 2010 al 22% en 2011 (cuadro 5). Sin embargo, sería prematuro interpretar que esta disminución indica un cambio de la tendencia hacia un contexto político más restrictivo para la inversión que se venía observando en años anteriores —entre otras cosas porque las medidas restrictivas de 2011 se suman a las acumuladas a lo largo de los años anteriores. La proporción de medidas que introducían nuevas restricciones o regulaciones fue más o menos la misma en las economías en desarrollo y en transición que en los países desarrollados.

La tendencia política general a la liberalización y el fomento de la inversión parece cada vez más orientada hacia sectores específicos, concretamente hacia ciertos servicios (distribución de electricidad, gas y agua; transporte y comunicaciones). Varios países siguieron aplicando políticas de privatización. Otras medidas importantes perseguían la simplificación de los trámites de admisión de la inversión extranjera.

Como en años anteriores, las industrias extractivas resultaron la excepción principal, pues la mayoría de las medidas políticas relacionadas con este sector fueron menos favorables. La industria agroalimentaria y los servicios financieros también presentan una proporción relativamente alta de medidas menos favorables.

Cuadro 5. Cambios en la regulación nacional, 2000-2011
(Número de medidas)

Concepto	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Número de países que introdujeron cambios	45	51	43	59	80	77	74	49	41	45	57	44
Número de cambios en la regulación	**81**	**97**	**94**	**126**	**166**	**145**	**132**	**80**	**69**	**89**	**112**	**67**
Más favorables a la inversión	75	85	79	114	144	119	107	59	51	61	75	52
Menos favorables a la inversión	5	2	12	12	20	25	25	19	16	24	36	15
Indiferentes/indeterminados	1	10	3	0	2	1	0	2	2	4	1	0

Fuente: UNCTAD, *World Investment Report 2012.*

Se puso de manifiesto una mayor regulación estatal en dos cuestiones: i) un ajuste de las políticas de admisión de flujos de IED, mediante la creación de nuevas barreras de entrada o el refuerzo de los procedimientos de selección (por ejemplo en el sector agrícola y el farmacéutico); y ii) más políticas de regulación de las industrias extractivas, como la nacionalización, expropiación o exigencias de desinversión, así como la subida de las tasas del impuesto sobre las sociedades y la renegociación de contratos. Ambos tipos de medidas obedecían en parte a consideraciones de política industrial.

En 2011-2012, varios países adoptaron un enfoque más crítico de los flujos de salida de IED. A la luz del elevado desempleo interno, aumentan los temores de que las salidas de IED puedan contribuir a exportar empleo y debilitar la base industrial nacional. Otros objetivos políticos son la estabilidad de los tipos de cambio y la mejora de la balanza de pagos. Entre las medidas tomadas figuran restricciones a la salida de IED e incentivos para repatriar la inversión extranjera.

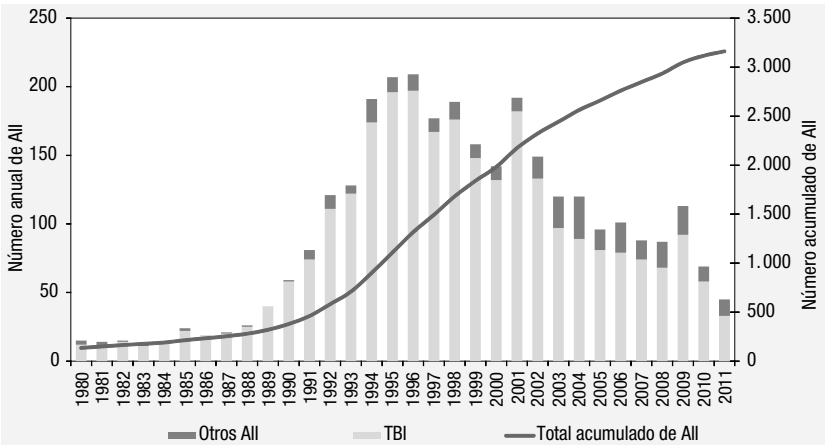
AII: aumenta el regionalismo

Al final de 2011, el universo global de los AII constaba de 3.164 acuerdos: 2.833 tratados bilaterales de inversión (TBI) y 331 “otros AII”, consistentes principalmente en acuerdos de libre comercio (ALC) con disposiciones en materia de inversión, acuerdos de asociación económica y acuerdos

regionales) (el *Informe sobre las inversiones en el mundo 2012* ya no incluye los tratados sobre doble tributación entre los AII). Con un total de 47 AII suscritos en 2011 (33 TBI y 14 otros AII), en comparación con los 69 de 2010, la celebración de acuerdos de inversión tradicionales siguió perdiendo impulso (gráfico 5). Esto puede obedecer a diversas causas, entre ellas: i) un cambio de tendencia gradual hacia la celebración de más tratados regionales, y ii) el hecho de que los AII son cada vez más polémicos y políticamente delicados.

Desde el punto de vista cuantitativo siguen predominando los acuerdos bilaterales; ahora bien, en cuanto a importancia económica, el regionalismo es cada vez más importante. El peso económico y el impacto crecientes de los tratados regionales se aprecian en las actuales negociaciones sobre inversión para el Acuerdo Estratégico Trans-Pacífico de Asociación Económica; en la celebración en 2012 del acuerdo de inversión trilateral entre China, el Japón y la República de Corea; en el Tratado de Libre Comercio entre México y Centroamérica, que incluye un capítulo sobre inversión; y en el hecho de que ahora la Comisión Europea negocia acuerdos de inversión a nivel de la Unión

Gráfico 5. Tendencia de los tratados bilaterales de inversión y otros AII, 1980-2011
(Número)



Fuente: UNCTAD, *World Investment Report 2012.*

Europea, es decir en nombre de todos los Estados miembros de la UE; así como en la evolución de la ASEAN.

En la mayoría de los casos, los tratados regionales son ALC. Al ocuparse de manera exhaustiva de los aspectos de las actividades económicas internacionales relativos al comercio y la inversión, estos acuerdos más amplios a menudo responden mejor a las realidades económicas actuales, en las que el comercio y la inversión internacional están cada vez más interconectados (véase el *Informe sobre las inversiones en el mundo 2012*). Aunque este cambio puede traer consigo la consolidación y armonización de las reglas de inversión y dar un paso hacia el multilateralismo, si los nuevos tratados no conllevan la extinción de los antiguos, el resultado puede ser todo lo contrario: en lugar de desembocar en una simplificación y una mayor coherencia, la regionalización puede crear múltiples niveles de acuerdos, incrementando aún más la complejidad de la red de AII y haciéndola más propensa a los solapamientos e incoherencias.

Desarrollo sostenible: cada vez más reconocido

Aunque algunos AII celebrados en 2011 se ciñen al modelo de tratado tradicional, cuyo único objetivo es la protección de la inversión, otros contienen innovaciones. Algunos de los nuevos AII incluyen diversos dispositivos para garantizar que el acuerdo no obstaculice, sino por el contrario contribuya a las estrategias de desarrollo sostenible de los países centradas en el impacto ambiental y social de la inversión.

Otras novedades recientes ponen asimismo de manifiesto una mayor atención a las consideraciones del desarrollo sostenible. Es el caso de la revisión de 2012 del modelo de tratado bilateral de inversión de los Estados Unidos; la Declaración Conjunta de los Estados Unidos y la Unión Europea de 2012, emitida bajo los auspicios del Consejo Económico Transatlántico; el trabajo de la Comunidad del África Meridional para el Desarrollo sobre su modelo de tratado bilateral de inversión.

Por último, también se ha prestado una mayor atención al desarrollo sostenible en otras actividades de formulación de políticas internacionales de inversión, como son el trabajo de aprobación y seguimiento de los Principios Rectores de las Naciones Unidas sobre las empresas y los derechos humanos de

2011; la puesta en práctica de los Principios para una inversión agrícola responsable, de la UNCTAD/FAO/Banco Mundial/FIDA; la Revisión de 2011 de las Directrices de la OCDE para las empresas multinacionales (1976); la Revisión de 2012 de las Directrices para la inversión internacional de la cámara de Comercio Internacional (1972); el Mandato de Doha aprobado en la XIII Conferencia Ministerial de la UNCTAD en 2012; y la Conferencia de Río+20 de 2012.

La reforma del sistema de solución de controversias entre inversores y Estados: una agenda sin cerrar

En 2011, el número de casos de solución de controversias entre inversores y Estados en el marco de los AII aumentó en al menos 46 litigios. Se trata de la cifra más alta de conflictos derivados de esos tratados jamás registrada en un año. En algunos casos recientes, los inversores impugnaron políticas públicas fundamentales que habían afectado negativamente a sus perspectivas de negocio.

Algunos Estados han manifestado su preocupación por el sistema actual de solución de estas controversias (son ejemplo de ello la declaración de política comercial de Australia en que anunciaba que dejaría de incluir cláusulas de solución de controversias con los inversores en los futuros AII; la reciente notificación por la República Bolivariana de Venezuela de su retirada del Convenio sobre arreglo de diferencias relativas a inversiones entre Estados y nacionales de otros Estados). Estos casos reflejan, entre otros, las deficiencias del sistema (por ejemplo, las interpretaciones amplias o contradictorias de ciertas disposiciones clave de los AII por los tribunales arbitrales, la aplicación insuficiente y los procedimientos de anulación inadecuados, las dudas sobre la cualificación de los árbitros, la falta de transparencia y las costas excesivas, o la relación entre los procedimientos de solución de controversias entre inversores y Estados y entre Estados) y un discurso público más amplio sobre la utilidad y legitimidad del mecanismo de solución de las controversias mencionadas.

En vista de las deficiencias percibidas en el sistema de solución de controversias entre inversores y Estados, se están proponiendo numerosas reformas. Se pretenden frenar el número creciente de esos casos de solución de controversias, fomentar la legitimidad y aumentar la transparencia de

los procedimientos correspondientes, atajar las lecturas incoherentes de disposiciones clave de los AII y la mala interpretación de los tratados, aumentar la imparcialidad y la calidad de los árbitros, reducir la duración y los costos de los procedimientos, ayudar a los países en desarrollo a afrontar las controversias entre inversores y Estados, y atender las preocupaciones generales por el funcionamiento del sistema.

Aunque algunos países ya han introducido cambios a sus AII, otros muchos siguen funcionando como siempre. Aún se está por hacer una evaluación sistemática de las opciones individuales de reforma, su viabilidad, su posible eficacia y sus métodos de implantación (por ejemplo, a nivel de los AII, de las reglas o de las instituciones de arbitraje). Un diálogo político multilateral sobre la solución de controversias entre inversores y Estados podría ayudar a alcanzar un consenso sobre el tipo de reforma preferible y sobre las formas de llevarla a la práctica.

Los proveedores necesitan apoyo para cumplir con la responsabilidad social de las empresas

Desde los primeros años del siglo XXI, hemos asistido a una proliferación significativa de los códigos de responsabilidad social de la empresa en las cadenas de suministro mundiales, tanto en forma de códigos individuales de las ETN como de códigos sectoriales. En la actualidad, en un amplio abanico de sectores de actividad es corriente que las ETN impongan a sus proveedores códigos que detallan las normas de conducta social y medioambiental exigidas a sus cadenas de suministro mundiales. Además, los propios códigos y normas de responsabilidad social de la empresa y su puesta en práctica son cada vez más complejos.

Los códigos de responsabilidad social de las empresas en las cadenas de suministro mundiales contienen la promesa de fomentar el desarrollo sostenible e incluyente en los países receptores transfiriendo conocimientos para atender problemas sociales y medioambientales críticos, y abriendo nuevas oportunidades de negocio a los proveedores nacionales que cumplan dichas normas. Sin embargo, cumplir esos códigos presenta retos considerables para muchos proveedores, en especial las pequeñas y medianas empresas (PYMES) de los países en desarrollo. Entre dichos retos

destacan la aplicación de normas internacionales que van más allá de las regulaciones y las prácticas de mercado corrientes de los países receptores, la existencia de requisitos divergentes y a veces contradictorios entre distintas ETN; la capacidad reducida de los proveedores de cumplir las normas internacionales en sus operaciones diarias y de satisfacer las complejas exigencias de información y las múltiples inspecciones sobre el terreno; las preocupaciones de los consumidores y de la sociedad civil, y los problemas de competitividad para las PYMES que sufragan los costos necesarios para alcanzar la plena conformidad con las normas de responsabilidad social en comparación con otras PYMES que no intentan cumplirlas íntegramente.

Para superar esos desafíos resulta necesario mejorar las técnicas empresariales y de gestión. Los gobiernos y las ETN pueden ayudar a los proveedores nacionales, y en especial a las PYMES, mediante programas de fomento de las empresas y sus capacidades, y reforzando las instituciones nacionales existentes que fomentan la aplicación del derecho laboral y medioambiental. Los responsables políticos también pueden apoyar a los proveedores nacionales trabajando con las ETN para armonizar las normas y simplificar los procedimientos de aplicación.

MARCO DE POLÍTICAS DE INVERSIÓN DE LA UNCTAD PARA EL DESARROLLO SOSTENIBLE

Está surgiendo una nueva generación de políticas de inversión

Desde hace unos años, la política de inversión transnacional se elabora en un contexto político y económico sacudido por una serie de crisis financieras, de seguridad alimentaria, y medioambientales, a escala mundial y regional, con desequilibrios mundiales y problemas sociales persistentes, en especial en lo que respecta a la reducción de la pobreza. Estas crisis y desafíos están teniendo profundos efectos en la forma en que se formula la política a escala mundial. En primer lugar, las crisis actuales han acentuado una tendencia a más largo plazo por lo que el peso económico se desplaza de los países en desarrollo hacia los mercados emergentes. En segundo lugar, la crisis financiera en concreto ha impulsado el papel de los gobiernos en la economía, tanto en el mundo desarrollado como en los países en desarrollo. En tercer lugar, estos retos, que por su propia índole no pueden ser afrontados en solitario por ningún país, exigen imperativamente una mayor coordinación internacional. Y en cuarto lugar, el contexto político y económico mundial y los retos que hay que afrontar —con los problemas sociales y medioambientales en primer plano— están llevando a las autoridades políticas a reflexionar sobre un nuevo paradigma de desarrollo que equipare en importancia los objetivos del desarrollo sostenible e incluyente con el crecimiento económico. En un momento de crisis persistentes y de retos sociales y medioambientales apremiantes, movilizar la inversión y lograr que contribuya a los objetivos del desarrollo sostenible es una prioridad para todos los países.

Sobre este telón de fondo está surgiendo una nueva generación de políticas de inversión extranjera, y los gobiernos intentan aplicar una agenda de políticas de desarrollo más amplia e intrincada, a la vez que crean o mantienen un clima general favorable a la inversión. Esta nueva generación de políticas de inversión se viene preparando desde hace algún tiempo, y se refleja en la dicotomía de tendencias políticas observada estos últimos años

—con movimientos simultáneos de mayor liberalización de los regímenes de inversión y de fomento de la inversión extranjera, por un lado, y de regulación de la inversión para perseguir objetivos de las políticas públicas, por otro. Refleja el reconocimiento de que, para que genere resultados de desarrollo sostenible, la liberalización debe ir acompañada —o incluso precedida— de la instauración de marcos reguladores e institucionales adecuados.

Las políticas de inversión "de nueva generación" sitúan el crecimiento incluyente y el desarrollo sostenible en el centro de las iniciativas para atraer y aprovechar las inversiones. Aunque estos conceptos no son nuevos en sí, hasta la fecha no se han integrado sistemáticamente en las políticas de inversión predominantes. Las políticas de inversión de "nueva generación" pretenden hacer operativo el concepto de desarrollo sostenible, a través de mecanismos y medidas concretas a nivel nacional e internacional, así como de la formulación y aplicación de políticas.

En general, las políticas de inversión de "nueva generación" pretenden:

- Crear sinergias con objetivos de desarrollo económico o políticas industriales más amplios, y lograr una perfecta *integración en las estrategias de desarrollo*;
- Fomentar un *comportamiento inversor responsable* e incorporar los principios de la responsabilidad social de la empresa;
- Garantizar la *eficacia de las políticas* en su diseño y su aplicación, así como en el entorno institucional en que operan.

Políticas de inversión de nueva generación: nuevos desafíos

Estos tres grandes aspectos de las políticas de inversión extranjera "de nueva generación" se traducen en desafíos específicos para las políticas de inversión a nivel nacional e internacional (cuadros 6 y 7).

Afrontar los desafíos: el Marco de políticas de inversión de la UNCTAD para el desarrollo sostenible

Para hacer frente a estos desafíos, la UNCTAD ha preparado un Marco de políticas de inversión para el desarrollo sostenible muy completo, que

Cuadro 6. Desafíos para las políticas nacionales de inversión

Integrar la política de inversión en la estrategia de desarrollo	• Canalizar la inversión hacia las áreas esenciales para el desarrollo de la capacidad productiva y la competitividad internacional • Garantizar la coherencia con las múltiples políticas encaminadas hacia objetivos de desarrollo globales
Incorporar los objetivos del desarrollo sostenible en la política de inversión	• Maximizar los impactos positivos y minimizar los impactos negativos de la inversión • Fomentar un comportamiento inversor responsable
Garantizar la pertinencia y efectividad de las políticas de inversión	• Crear instituciones más fuertes para aplicar la política de inversión • Medir el impacto de la inversión sobre el desarrollo sostenible

Fuente: UNCTAD, *World Investment Report 2012.*

Cuadro 7. Desafíos para las políticas internacionales de inversión

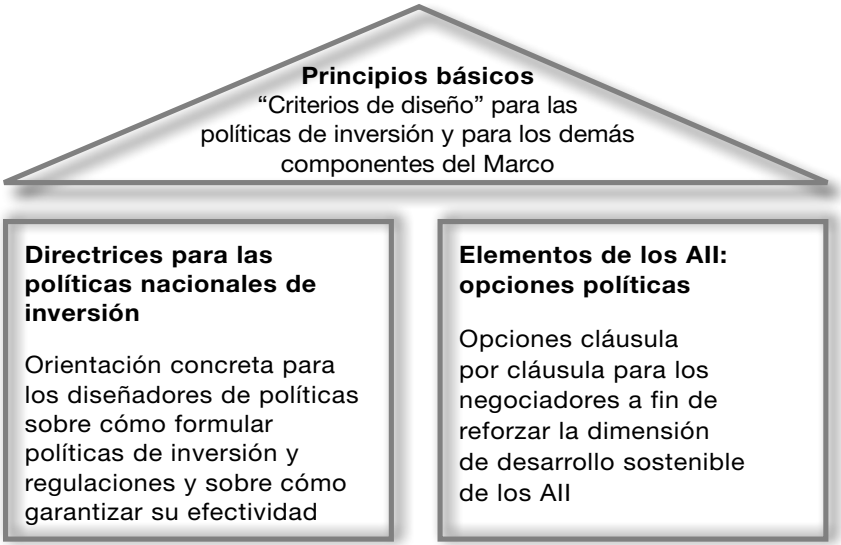
Reforzar la dimensión de desarrollo de los AII	• Reservar espacio de políticas para atender las necesidades del desarrollo sostenible • Aplicar disposiciones de promoción de la inversión más concretas y más compatibles con los objetivos del desarrollo sostenible
Equilibrar los derechos y obligaciones de los Estados e inversores	• Reflejar las responsabilidades de los inversores en los AII • Aprender de los principios de la responsabilidad social de la empresa y desarrollarlos
Gestionar la complejidad sistémica del régimen de AII	• Abordar las lagunas, redundancias e incoherencias de la cobertura y el contenido de los AII, y resolver los problemas institucionales y de solución de controversias • Garantizar la coherencia y la interacción eficaz con otras políticas públicas (por ejemplo en materia laboral o de cambio climático) y otros sistemas (por ejemplo, comercio, finanzas)

Fuente: UNCTAD, *World Investment Report 2012.*

comprende: i) una serie de principios básicos para el diseño de políticas de inversión extranjera, ii) directrices para las políticas nacionales de inversión, y iii) opciones para el diseño y la utilización de los AII (gráfico 6).

El Marco de políticas de inversión de la UNCTAD para el desarrollo sostenible pretende dar orientación sobre las políticas de inversión transnacional, prestando especial atención a la IED, aunque muchas de las directrices de la sección sobre las políticas nacionales de inversión también podrían ser válidas para la inversión interna. Quedan abarcadas las políticas relativas al establecimiento, tratamiento y promoción de la inversión; además, un marco completo tiene que ir más allá de las políticas de inversión en sí e incluir otros aspectos relacionados con la inversión. Las políticas de inversión abarcadas son tanto nacionales como internacionales, pues la coherencia entre ambas es fundamental. El Marco se centra en la inversión directa en activos productivos; solo se consideran las inversiones de cartera cuando se mencionan explícitamente en el contexto de los AII.

Gráfico 6. Estructura y componentes del Marco de políticas de inversión para el desarrollo sostenible



Fuente: UNCTAD, *World Investment Report 2012.*

Aunque hay diversos instrumentos internacionales que dan orientación a los diseñadores de las políticas de inversión, el Marco de la UNCTAD se diferencia de ellos en varios aspectos. En primer lugar, pretende ser un instrumento completo para abordar todos los aspectos de la formulación de políticas nacionales e internacionales. En segundo lugar, hace especial hincapié en la relación entre la inversión extranjera y el desarrollo sostenible, preconizando un enfoque equilibrado entre la persecución de objetivos de crecimiento puramente económico a través de la liberalización y el fomento de la inversión, por una parte, y la necesidad de proteger a las personas y el medio ambiente, por otra. En tercer lugar, recalca los intereses de los países en desarrollo en la elaboración de políticas de inversión. En cuarto lugar, no es un texto jurídicamente vinculante ni un compromiso voluntario entre Estados, sino un consejo ofrecido por expertos de una organización internacional, que deja a los responsables políticos la libertad de "adaptar y adoptar" lo que convenga, teniendo presente que un único marco político no puede responder a todos los desafíos específicos de las políticas de inversión de cada país.

Principios básicos del Marco de políticas de inversión para el desarrollo sostenible: "criterios de diseño"

Los principios básicos para las políticas de inversión pretenden orientar el desarrollo de las políticas de inversión nacionales e internacionales. A tal efecto, convierten los desafíos políticos en una serie de "criterios de diseño" de las políticas de inversión (cuadro 8). En general, su objetivo es integrar el desarrollo sostenible en la elaboración de políticas de inversión, y al mismo tiempo confirmar los principios básicos de las buenas políticas de inversión orientadas al desarrollo, con un enfoque equilibrado.

Los principios básicos no constituyen una serie de reglas independientes. Son parte integrante del Marco de políticas de inversión de la UNCTAD, que pretende convertirlos, individual y colectivamente, en una orientación concreta para los diseñadores de políticas nacionales de inversión y en posibles opciones para los negociadores de AII. Por ello no siempre se ciñen a los aspectos tradicionales de un marco de políticas de inversión, ni tampoco a los artículos habituales de los AII. El concepto fundamental subyacente a esos principios es el desarrollo sostenible; los principios se deben entender

Cuadro 8. Principios básicos de la preparación de políticas de inversión para el desarrollo sostenible

Área	Principios básicos
1 **Inversión para el desarrollo sostenible**	• El objetivo general de las políticas de inversión es el fomento de la inversión para lograr un crecimiento incluyente y el desarrollo sostenible.
2 **Coherencia de las políticas**	• Las políticas de inversión se deben basar en la estrategia de desarrollo general de cada país. Todas las políticas que inciden en la inversión deben ser coherentes y sinérgicas a nivel nacional e internacional.
3 **Gobernanza pública e instituciones**	• Las políticas de inversión deben prepararse con la participación de todas las partes interesadas e integrarse en un marco institucional basado en el estado de derecho que cumpla normas estrictas de gobernanza pública y garantice la instauración de procedimientos predecibles, eficientes y transparentes para los inversores.
4 **Elaboración dinámica de las políticas**	• Las políticas de inversión se deben revisar periódicamente para garantizar su eficacia y pertinencia, y para adaptarlas a la dinámica cambiante del desarrollo.
5 **Equilibrio entre derechos y obligaciones**	• Las políticas de inversión deben equilibrar los derechos y obligaciones de los Estados e inversores en aras del desarrollo para todos.
6 **Derecho a regular**	• Cada país tiene el derecho soberano a fijar condiciones de entrada y funcionamiento para la inversión extranjera, compatibles con sus compromisos internacionales, en aras del bien público y para minimizar posibles efectos negativos.
7 **Apertura a la inversión**	• La política de inversión debe fijar condiciones de entrada de la inversión abiertas, estables y predecibles, de acuerdo con la estrategia de desarrollo del país.
8 **Protección y tratamiento de la inversión**	• Las políticas de inversión deben brindar una protección adecuada a los inversores establecidos. El trato a los inversores establecidos no debe ser discriminatorio.
9 **Fomento y facilitación de la inversión**	• Las políticas de promoción y facilitación de la inversión deben estar en consonancia con los objetivos del desarrollo sostenible, y concebidas de manera que minimicen el riesgo de competencia nociva para atraer inversiones.
10 **Gobernanza y responsabilidad empresarial**	• Las políticas de inversión deben fomentar y facilitar la adopción y el cumplimiento de las mejores prácticas internacionales de responsabilidad social de la empresa y buena gobernanza empresarial.
11 **Cooperación internacional**	• La comunidad internacional debe cooperar para afrontar los retos comunes de las políticas de inversión para el desarrollo, en especial en los países menos adelantados. También son necesarios esfuerzos colectivos por evitar el proteccionismo en materia de inversiones.

Fuente: UNCTAD, *World Investment Report 2012.*

como un todo, porque la interacción entre ellos es fundamental para un enfoque equilibrado.

El diseño de los principios básicos se ha inspirado en diversas fuentes del derecho y la política internacionales. Derivan de un cuerpo de normas de derecho internacional, convenios y declaraciones existentes, como son la Carta de las Naciones Unidas, los Objetivos de Desarrollo del Milenio de las Naciones Unidas, el Consenso de Monterrey; el Plan de Aplicación de las Decisiones de Johannesburgo de las Naciones Unidas, y el Programa de Acción de Estambul en favor de los PMA. Es importante que la XIII Conferencia de la UNCTAD celebrada en 2012 haya reconocido el papel de la IED en el proceso de desarrollo y hecho un llamamiento a los países para que diseñen políticas destinadas a potenciar el impacto de la inversión extranjera en el desarrollo sostenible y el crecimiento incluyente, subrayando al mismo tiempo la importancia de crear climas de inversión estables, predecibles y propicios.

De los principios básicos a las directrices para las políticas nacionales

Las directrices del mencionado Marco relativas a las políticas nacionales de inversión convierten los principios básicos en numerosas indicaciones detalladas y concretas que pretenden ayudar a los diseñadores de políticas a afrontar los desafíos de “nueva generación” a nivel nacional (véanse dichos desafíos en el cuadro 6). El cuadro 9 presenta un resumen de algunas características diferenciadoras de las directrices del Marco relativas a las políticas nacionales de inversión, con especial atención a la dimensión del desarrollo sostenible.

Las cuestiones de desarrollo sostenible en las directrices para políticas nacionales presuponen que los gobiernos tienen suficiente espacio de políticas para estudiar y adoptar medidas oportunas. Dicho espacio de políticas puede estar restringido por sus compromisos internacionales. Por consiguiente, es fundamental considerar las directrices del Marco relativas a las políticas nacionales de inversión y la orientación que ofrece para el diseño de AII como un conjunto integrado. La coherencia entre las políticas de inversión nacionales e internacionales es crucial para, entre otras cosas,

Cuadro 9. Aspectos de las directrices para las políticas nacionales de inversión relacionados con el desarrollo sostenible

Desafíos	Directrices para las políticas nacionales de inversión del Marco de la UNCTAD – *aspectos seleccionados*
Integrar la política de inversión en la estrategia de desarrollo	• Sección específica (sección 1) sobre las *prioridades estratégicas de inversión y la coherencia de la política de inversión para el desarrollo de la capacidad de producción*, que incluye subsecciones sobre la inversión y: - El desarrollo de los recursos humanos - Las infraestructuras (incluida una sección sobre los convenios de colaboración entre el sector público y el sector privado) - La difusión de tecnología - El desarrollo empresarial (incluido el fomento de vínculos) • Atención a las opciones de la política de inversión para la *protección de las industrias sensibles* (subsección 2.1) • Secciones sobre otras políticas orientadas hacia los objetivos generales del desarrollo sostenible para garantizar *la coherencia* con la política de inversión (sección 3)
Incorporar los objetivos del desarrollo sostenible en la política de inversión	• Directrices concretas para el diseño de políticas y normativas específicas sobre la inversión (sección 2), que abarquen no solo el establecimiento y las operaciones, el tratamiento y la protección de las inversiones, y la promoción y facilitación de la inversión, sino también las *responsabilidades del inversor* (así como una subsección específica sobre la responsabilidad de la empresa, subsección 3.7) • Orientación sobre cómo fomentar *la inversión responsable* y garantizar la conformidad con las *normas internacionales fundamentales* (subsección 2.3) • Orientación sobre la promoción de la inversión y la utilización de incentivos en *aras del desarrollo incluyente y sostenible* (subsección 2.4) • Directrices concretas destinadas a *minimizar los efectos negativos potenciales de la inversión*, como por ejemplo: - Afrontar la evasión fiscal (subsección 3.2) - Impedir los comportamientos contrarios a la competencia (subsecciones 3.4 y 3.9) - Garantizar el cumplimiento de las normas laborales fundamentales (subsección 3.5) - Evaluar y mejorar el impacto medioambiental (subsección 3.8) • Una subsección sobre el acceso a la tierra, que recoge los *Principios para una Inversión Agrícola Responsable* (PIAR) (subsección 3.6)
Garantizar la pertinencia y la efectividad de las políticas de inversión	• Sección específica sobre la *efectividad de las políticas de inversión* (sección 4), que incluye orientación sobre la gobernanza pública y el desarrollo institucional • Orientación sobre la evaluación de la *efectividad* de la política (subsección 4.3) y la efectividad de medidas específicas (por ejemplo, incentivos) con referencia a: - Los indicadores cuantitativos específicos del impacto de la inversión - Los instrumentos específicos de la UNCTAD (índices de atracción y de contribución de la IED)

Fuente: UNCTAD, *World Investment Report 2012*. Las directrices detalladas también están disponibles en la versión inglesa en línea del Marco de políticas de inversión de la UNCTAD para el desarrollo sostenible: www.unctad.org/DIAE/IPFSD.

evitar las discrepancias entre las distintas políticas, así como las controversias entre inversores y Estados.

Las directrices para las políticas nacionales de inversión preconizan una acción política a los niveles *estratégico, normativo* y *administrativo*.

A nivel *estratégico*, las directrices para las políticas nacionales de inversión invitan a los responsables de su formulación a basar dichas políticas en una amplia hoja de ruta para el crecimiento económico y el desarrollo sostenible —del tipo de las que se especifican en las estrategias oficiales de desarrollo económico o industrial de numerosos países. Dichas estrategias varían necesariamente de un país a otro, en función de su fase de desarrollo, sus recursos internos y sus preferencias individuales.

Es importante definir el papel desempeñado por la inversión directa pública, privada, nacional y en especial la extranjera en la estrategia de desarrollo. La movilización de inversiones para el desarrollo sostenible sigue representando un gran reto para los países en desarrollo, y en especial para los PMA. Ante las carencias a veces enormes de financiación para el desarrollo que sufren estos países, la inversión extranjera puede aportar un complemento necesario a la inversión nacional, y puede resultar especialmente beneficiosa si interactúa de manera sinérgica con la inversión pública y privada nacional.

A este nivel también es importante concebir políticas destinadas a aprovechar la inversión para desarrollar la capacidad de producción y mejorar la competitividad internacional, sobre todo cuando se pretende que la inversión desempeñe un papel central en la mejora industrial y la transformación estructural de las economías en desarrollo. Los elementos cruciales de la expansión de la capacidad de producción son el desarrollo de los recursos humanos y su nivel de competencia, la tecnología y los conocimientos prácticos, la creación de infraestructuras y el desarrollo empresarial. Es de vital importancia garantizar la coherencia entre las políticas de inversión y otras iniciativas encaminadas a alcanzar objetivos generales de desarrollo.

A nivel *normativo*, las directrices para las políticas nacionales de inversión proponen que los responsables de estas políticas fomenten y regulen una inversión orientada al logro de los objetivos del desarrollo sostenible mediante

el establecimiento de reglas y normativas sobre inversión, y también sobre otras políticas diversas.

Los impactos positivos de la IED sobre el desarrollo no siempre se materializan automáticamente. Y la IED también puede tener un efecto negativo. Para cosechar los beneficios de la inversión para el desarrollo hay que disponer de un marco normativo favorable que establezca reglas claras, inequívocas y transparentes para la entrada y las operaciones de los inversores extranjeros, y hay que contar asimismo con una regulación adecuada para minimizar todos los riesgos asociados a la inversión. Dicha regulación debe abarcar cuestiones que vayan más allá de las políticas de inversión en sí, como el comercio, la fiscalidad, la propiedad intelectual, la competencia, la regulación del mercado laboral, las políticas medioambientales y el acceso a la tierra.

Aunque son las leyes y normas las que determinan la responsabilidad del inversor, durante los últimos años han proliferado las iniciativas y pautas voluntarias de responsabilidad social, que cada vez influyen más en las prácticas, comportamientos y decisiones de inversión de las empresas. Los gobiernos pueden basarse en ellas para complementar el marco regulador y maximizar los beneficios de la inversión para el desarrollo.

A nivel *administrativo*, las directrices destacan que los diseñadores de políticas de inversión deben garantizar la continuidad de su pertinencia y efectividad mediante mecanismos institucionales y de aplicación adecuados. La estrategia de inversión debe incluir políticas que aborden los problemas de ejecución y garanticen la integridad de todas las instituciones de regulación y de gobierno, así como una orientación de servicio cuando proceda.

La evaluación de la efectividad de las políticas de inversión es un aspecto crítico de su preparación. Las políticas de inversión se deben basar en una serie de objetivos formulados explícitamente, con prioridades claras y un calendario para alcanzarlos. Esos objetivos deben ser el patrón de referencia principal para medir la efectividad. Evaluar la marcha de la ejecución de la política y verificar la aplicación de las normas y regulaciones a todos los niveles administrativos es tan importante o más que evaluar la efectividad.

Lo ideal sería que entre los objetivos de la política de inversión hubiera algunos cuantificables relativos a la *atracción* de inversiones y su *contribución*

al desarrollo. La UNCTAD ha elaborado —y comprobado sobre el terreno— varios indicadores disponibles a tal efecto para los diseñadores de políticas (cuadro 10). Además, el índice de contribución de la inversión preparado por la UNCTAD puede también servir de punto de partida (véase el gráfico 4 más arriba). La matriz del potencial y atracción de inversión de la UNCTAD puede ser un instrumento útil para evaluar la efectividad de la política en lo referente a la *atracción* de inversiones.

La orientación sobre los AII contenida en el Marco de políticas de inversión de la UNCTAD para el desarrollo sostenible: opciones de diseño

La orientación sobre las políticas internacionales de inversión contenida en el Marco de la UNCTAD traduce los principios básicos en opciones para los responsables de esas políticas, con un análisis de las implicaciones para el desarrollo sostenible. Quienes deciden las políticas nacionales de inversión afrontan estos retos a través de normas, regulaciones, instituciones e iniciativas, en tanto que, a nivel internacional, intentan superarse mediante una compleja red de AII (formada principalmente por TBI, ALC con disposiciones en materia de inversión, acuerdos de asociación económica y acuerdos de integración regional). La complejidad misma de dicha red, que da lugar a lagunas, redundancias e incoherencias en el sistema de AII, constituye uno de los desafíos que hay que afrontar. Otros retos son la necesidad de reforzar la dimensión desarrollista de los AII, equilibrar los derechos y obligaciones de los Estados e inversores, garantizar un espacio de políticas suficiente para las políticas de desarrollo sostenible y estipular disposiciones de fomento de la inversión más concretas y acordes con los objetivos del desarrollo sostenible.

Los retos de la política de inversión internacional se deben afrontar a tres niveles:

- Al formular su *enfoque estratégico* de los AII, los responsables de las políticas tienen que incorporar el diseño de las políticas internacionales de inversión en las estrategias de desarrollo de sus respectivos países. Esto requiere gestionar la interacción entre los AII y las políticas nacionales (por ejemplo asegurándose de que los AII apoyen

Cuadro 10. Posibles indicadores para la definición de los objetivos de impacto de la inversión y la evaluación de la efectividad de las políticas

Área	Indicadores	Detalles y ejemplos
Valor económico añadido	1. Valor añadido total	• Resultado bruto (contribución al PIB) de la actividad económica nueva/adicional resultante de la inversión (directa e indirecta)
	2. Valor de la formación de capital	• Contribución a la formación bruta de capital fijo
	3. Generación total neta de exportaciones	• Generación total de exportaciones; en cierta medida, el indicador de valor añadido (local) también refleja la generación neta de exportaciones (neta de importaciones)
	4. Número de entidades mercantiles formales	• Número de empresas de la cadena de valor apoyadas por la inversión, indicativo del desarrollo empresarial y de la expansión de la economía formal (que paga impuestos)
	5. Ingresos fiscales totales	• Recaudación fiscal total por la actividad económica resultante de la inversión, a través de todas las formas de tributación
Creación de empleo	6. Empleos (número)	• Número total de empleos, tanto directos como indirectos (conjunto de la cadena de valor), por cuenta ajena y por cuenta propia, generados por la inversión
	7. Salarios	• Total de ingresos directos e indirectos generados para los hogares
	8. Categorías de niveles de competencia de los trabajadores	• Número de empleos generados, por tipo de empleo de la Organización Internacional del Trabajo, como indicación de la calidad del empleo y de los niveles tecnológicos (incluida la difusión de tecnología)
Desarrollo sostenible	9. Indicadores del impacto laboral	• Empleo femenino (y salario comparable) y de los grupos desfavorecidos • Mejora de la capacitación, formación proporcionada • Efectos sobre la salud y la seguridad, accidentes y enfermedades laborales
	10. Indicadores del impacto social	• Número de familias rescatadas de la pobreza, salarios superiores al nivel de subsistencia • Expansión de la oferta de bienes y servicios, disponibilidad y asequibilidad de bienes y servicios básicos
	11. Indicadores del impacto ambiental	• Emisiones de gases de efecto invernadero, créditos de compensación/emisión de carbono, ingresos por créditos de emisión de carbono • Consumo/eficiencia de energía y agua y sustancias peligrosas • Desarrollo de empresas en sectores ecológicos
	12. Indicadores del impacto en el desarrollo	• Desarrollo de recursos locales • Difusión de tecnología

Fuente: UNCTAD, *World Investment Report 2012.*

las políticas industriales) y entre los AII y otras políticas o acuerdos internacionales (es decir, cerciorándose de que los AII no contradigan los acuerdos medioambientales internacionales o las obligaciones en materia de derechos humanos). El objetivo general consiste en garantizar la coherencia entre los AII y las necesidades del desarrollo sostenible.

- Los responsables de las políticas deben incorporar consideraciones sobre el desarrollo sostenible en el *diseño detallado de las disposiciones de los acuerdos de inversión* entre países, atendiendo las cuestiones relativas al espacio de políticas (mediante reservas y excepciones, por ejemplo), el equilibrio entre los derechos y obligaciones de los Estados e inversores (por ejemplo, fomentando la conformidad con las normas sobre la responsabilidad social de las empresas) y la promoción eficaz de la inversión (por ejemplo a través de medidas en los países de origen).
- El *diálogo internacional sobre cuestiones fundamentales y emergentes de las políticas de inversión* puede ayudar, a su vez, a hacer frente a algunos de los problemas sistémicos derivados de los diversos niveles y facetas de los AII, como las lagunas, redundancias e incoherencias entre dichos acuerdos, sus múltiples mecanismos de solución de controversias, y su expansión fragmentada y errática.

Para abordar los retos del desarrollo sostenible mediante el diseño detallado de las disposiciones de los acuerdos de inversión se requiere una evolución de los procedimientos para la celebración de tratados en cuatro áreas principales:

- *Incluir compromisos concretos para fomentar y facilitar la inversión para el desarrollo sostenible*. Las opciones para mejorar el aspecto de los tratados relativo a la promoción de la inversión incluyen mecanismos concretos de facilitación (intercambio de información, foros de promoción de la inversión), planes de promoción de la inversión en el extranjero (seguro y garantías) y asistencia técnica e iniciativas de desarrollo de las capacidades orientadas al desarrollo sostenible, apoyadas por acuerdos institucionales adecuados para la cooperación a largo plazo.

- *Equilibrar los compromisos de los Estados con las obligaciones de los inversores y fomentar la inversión responsable*. Por ejemplo, los AII podrían prever el requisito de que los inversores cumplan las leyes nacionales en materia de inversión del Estado receptor al realizar una inversión, durante las operaciones subsiguientes, e incluso en la etapa ulterior, a condición de que dichas leyes sean acordes con las obligaciones internacionales del país receptor. Esta obligación de los inversores podría servir de base para estipular además en el AII las consecuencias que tendría el incumplimiento de las leyes nacionales por parte de un inversor, como el derecho de los Estados receptores a presentar una reconvención en los procedimientos de solución de controversias. Además, los AII podrían remitirse a normas internacionales generalmente aceptadas (por ejemplo, la Directrices de las Naciones Unidas sobre las empresas y los derechos humanos) y apoyar la difusión de las normas sobre la responsabilidad social de las empresas, que se están convirtiendo en un elemento cada vez más importante del panorama de las políticas de inversión.
- *Garantizar un equilibrio adecuado entre los compromisos de protección y el espacio regulador para el desarrollo*. Los países se pueden reservar espacio de políticas elaborando cuidadosamente la estructura de los AII y aclarando el alcance y el significado de las disposiciones de los tratados especialmente vagas, como es la norma del trato justo y equitativo y la expropiación, y también utilizando mecanismos de flexibilidad específicos, como las excepciones y reservas generales o por motivos de seguridad nacional. El equilibrio adecuado entre la protección de la inversión extranjera y el mantenimiento del espacio de políticas para la regulación nacional debería ser el resultado de la estrategia de desarrollo de cada país.
- *Proteger a los países receptores de obligaciones injustificadas y costas excesivas*. La fuerza de los AII para dar protección a los inversores extranjeros se ha evidenciado cada vez más en el número de controversias entre inversores y Estados planteadas durante la última década, en la mayor parte de los casos contra países en desarrollo. Para proteger a los países receptores de obligaciones injustificadas y costas procesales excesivas mediante el diseño de los tratados es

preciso examinar las opciones disponibles en lo que respecta tanto a las disposiciones sobre la solución de controversias entre inversores y Estados como al alcance y la aplicación de las cláusulas sustantivas.

Estas áreas de evolución también son pertinentes para los AII "previos al establecimiento", es decir para los acuerdos que, además de proteger a los inversores establecidos, contienen reglas vinculantes relativas al establecimiento de nuevas inversiones. Como un número creciente de países está optando por este enfoque de estipular condiciones previas al establecimiento, es crucial garantizar que cualquier apertura de mercados por medio de los AII esté en consonancia con las estrategias de desarrollo de los países receptores. Entre las disposiciones pertinentes figuran la liberalización selectiva, las excepciones y reservas concebidas para evitar que un país asuma compromisos excesivos, y el mantenimiento de la flexibilidad en las obligaciones contractuales pertinentes.

Para dar a los objetivos del desarrollo sostenible un carácter operativo en los AII se utilizan principalmente tres mecanismos (cuadro 11):

- Ajustar las disposiciones existentes para que sean más favorables al desarrollo sostenible, mediante cláusulas que preserven el espacio de políticas y limiten la responsabilidad del Estado;
- Añadir nuevas disposiciones o nuevas frases más contundentes en las disposiciones orientadas al desarrollo sostenible para equilibrar los derechos y obligaciones de los inversores, fomentar la inversión responsable y reforzar el apoyo del país de origen;
- Introducir un trato especial y diferenciado para la parte menos desarrollada —con efecto tanto sobre las disposiciones existentes como sobre las nuevas— para calibrar el nivel de obligaciones en función del nivel de desarrollo del país.

Cuadro 11. Opciones para dar a los objetivos de desarrollo sostenible carácter operativo en los AII

	Mecanismos	Ejemplos
Ajustar las disposiciones existentes/ comunes para que sean más favorables al desarrollo sostenible mediante cláusulas que: • Preserven el espacio de políticas • Limiten la responsabilidad del Estado	Lenguaje exhortatorio	- *Preámbulo:* declarar que uno de los objetivos fundamentales del tratado es atraer inversión extranjera responsable que impulse el desarrollo sostenible.
	Aclaraciones:	- *Expropiación:* especificar que las regulaciones no discriminatorias aplicadas de buena fe para perseguir objetivos de política pública no constituyen una expropiación indirecta. - *Trato justo y equitativo:* incluir una lista exhaustiva de las obligaciones del Estado.
	Salvedades/ limitaciones	- *Alcance y definición:* exigir que las inversiones previstas reúnan características específicas, por ejemplo, un impacto positivo en el desarrollo del país receptor.
	Reservas/ exenciones	- *Reservas específicas del país* al trato nacional, la nación más favorecida (NMF), u obligaciones previas al establecimiento; exención de medidas políticas (por ejemplo, subsidios), áreas políticas (por ejemplo, políticas sobre minorías, comunidades indígenas) o sectores (por ejemplo, servicios sociales).
	Exclusiones de cobertura/ excepciones	- *Alcance y definición:* excluir de la cobertura del tratado las inversiones de cartera, a corto plazo o especulativas. - *Excepción general* para las medidas reguladoras nacionales que persiguen objetivos legítimos de política pública.
	Omisiones	- Omitir el trato justo y equitativo, la cláusula de alcance general *(umbrella clause)*.

/...

Cuadro 11 (conclusión)

	Mecanismos	Ejemplos
Añadir nuevas disposiciones o nuevas frases, más contundentes, que contengan disposiciones a favor del desarrollo sostenible con objeto de: • Equilibrar los derechos y obligaciones del inversor • Fomentar la inversión responsable • Reforzar el apoyo del país de origen	Obligaciones y responsabilidades de los inversores	- Exigir a los inversores que cumplan las leyes del Estado receptor tanto en la fase de entrada como en la fase operativa de una inversión. - Alentar a los inversores a que cumplan los principios universales u observen las normas aplicables sobre la responsabilidad social de las empresas.
	Sistema institucional para impulsar el desarrollo sostenible	- Crear un sistema institucional que prevea la cooperación entre los Estados contratantes, por ejemplo para revisar el funcionamiento de los AII o dar interpretaciones de las cláusulas de los AII. - Hacer llamamientos a la cooperación entre las partes para promover la conformidad con las normas aplicables sobre la responsabilidad social de las empresas.
	Medidas del país de origen para fomentar la inversión responsable	- Impulsar la oferta de incentivos para la inversión en el extranjero favorable al desarrollo sostenible; la conformidad del inversor con las normas aplicables sobre la responsabilidad social de las empresas puede ser una condición adicional. - Incluir disposiciones de asistencia técnica para facilitar la aplicación de los AII y maximizar su impacto en el desarrollo sostenible, incluso mediante el desarrollo de la capacidad de promoción y facilitación de la inversión.
Introducción de un trato especial y diferenciado para la parte menos desarrollada –con efecto sobre las disposiciones tanto actuales como nuevas– para: • Calibrar el nivel de las obligaciones en función del nivel de desarrollo del país	Reducir el nivel de las obligaciones	- Compromisos previos al establecimiento que abarquen menos actividades económicas.
	Excepciones de las obligaciones/ compromisos orientados al desarrollo	- Reservas, exención de áreas, cuestiones o medidas delicadas relacionadas con el desarrollo
	Cláusulas de máximo empeño	- Los compromisos de trato justo y equitativo y de trato nacional que no son jurídicamente vinculantes.
	Calendarios de aplicación asimétricos	- Introducción gradual de las obligaciones, incluidas las anteriores al establecimiento, el trato nacional, la NMF, prescripciones en materia de resultados, transferencia de fondos y transparencia.

Fuente: UNCTAD, *World Investment Report 2012*. Las opciones detalladas también están disponibles en la versión inglesa en línea del Marco de políticas de inversión de la UNCTAD para el desarrollo sostenible: www.unctad.org/DIAE/IPFSD.

El marco de políticas de inversión de la UNCTAD para el desarrollo sostenible y el camino a seguir

Este Marco de la UNCTAD llega en un momento en que todos los que trabajan en pro del desarrollo están en busca de un nuevo paradigma de desarrollo, del que la inversión internacional es parte fundamental; en que la mayoría de los países están revisando y ajustando sus marcos de regulación de dicha inversión; en que las agrupaciones regionales intensifican su cooperación en materia de inversión, y en que las autoridades políticas y los expertos buscan vías y medios de incluir el desarrollo sostenible y el crecimiento incluyente en las regulaciones nacionales de la inversión y en las negociaciones internacionales.

El Marco de la UNCTAD puede servir de punto de referencia fundamental para formular políticas nacionales de inversión, y para negociar o revisar los AII. También puede ser una referencia para los responsables de políticas en ámbitos tan diversos como el comercio, la competencia, la política industrial, la política medioambiental o cualquier otro campo en el que la inversión desempeñe un papel importante. Asimismo, el Marco puede ser una base para el desarrollo de la capacidad de preparar políticas de inversión. Y puede servir de punto de convergencia para la cooperación internacional en cuestiones de inversión.

Para impulsar esa cooperación, la UNCTAD seguirá brindando una plataforma de consulta y debate a todas las partes interesadas en la inversión y a la comunidad internacional que trabaja en pro del desarrollo, entre otros, a los diseñadores de políticas, los inversores, las asociaciones empresariales, los sindicatos y las organizaciones no gubernamentales y los grupos de intereses pertinentes.

Con ese fin, se ha creado una nueva plataforma interactiva de código abierto, que invita a la comunidad de la inversión y el desarrollo a intercambiar opiniones, sugerencias y experiencias con respecto al Marco de la UNCTAD para el desarrollo incluyente y participativo de futuras políticas de inversión.

Ginebra, junio de 2012

Supachai Panitchpakdi
Secretario General de la UNCTAD

Lista de informes anteriores sobre las inversiones en el mundo

World Investment Report 2011: Non-Equity Modes of International Production and Development.

World Investment Report 2010: Investing in a Low-carbon Economy

World Investment Report 2009: Transnational Corporations, Agricultural Production and Development

World Investment Report 2008: Transnational Corporations and the Infrastructure Challenge

World Investment Report 2007: Transnational Corporations, Extractive Industries and Development

World Investment Report 2006: FDI from Developing and Transition Economies: Implications for Development

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

World Investment Report 2004: The Shift Towards Service

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

World Investment Report 2002: Transnational Corporations and Export Competitiveness

World Investment Report 2001: Promoting Linkages

World Investment Report 2000: Cross-border Mergers and Acquisitions and Development

World Investment Report 1999: Foreign Direct Investment and the Challenge of Development

World Investment Report 1998: Trends and Determinants

World Investment Report 1997: Transnational Corporations, Market Structure and Competition Policy

World Investment Report 1996: Investment, Trade and International Policy Arrangements

World Investment Report 1995: Transnational Corporations and Competitiveness

World Investment Report 1994: Transnational Corporations, Employment and the Workplace

World Investment Report 1993: Transnational Corporations and Integrated International Production

World Investment Report 1992: Transnational Corporations as Engines of Growth

World Investment Report 1991: The Triad in Foreign Direct Investment

Todos están disponibles en www.unctad.org/wir

SERIES DE PUBLICACIONES SELECTAS DE LA UNCTAD SOBRE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES Y LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA

World Investment Report
www.unctad.org/wir

World Investment Prospects Survey
www.unctad.org/diae

Global Investment Trends Monitor
www.unctad.org/iia

Investment Policy Monitor
www.unctad.org/iia

Issues in International Investment Agreements
www.unctad.org/iia

International Investment Policies for Development
www.unctad.org/iia

Investment Advisory Series A and B
www.unctad.org/diae

Investment Policy Reviews
www.unctad.org/ipr

Current Series on FDI and Development
www.unctad.org/diae

Transnational Corporations Journal
www.unctad.org/tnc

CÓMO ADQUIRIR LAS PUBLICACIONES

Las publicaciones pueden adquirirse en los distribuidores de las publicaciones de la Naciones Unidas de todo el mundo o encargase a la dirección siguiente:

United Nations Publications Customer Service
c/o National Book Network
15200 NBN Way
PO Box 190
Blue Ridge Summit, PA 17214
correo electrónico: unpublications@nbnbooks.com

https://unp.un.org/

Para más información sobre la labor relacionada con la inversión extranjera directa y las empresas transnacionales sírvanse dirigirse a:

División de la Inversión y la Empresa
Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo
Palacio de las Naciones, oficina E-10052
CH-1211 Ginebra 10, Suiza

Teléfono: +41 22 917 4533
Fax: +41 22 917 0498
web: www.unctad.org/diae

Printed at United Nations, Geneva–GE.12-51255–August 2012–1,010–**UNCTAD/WIR/2012(Overview)**