

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

Enviado por sanerag en Mié, 04/27/2016 - 18:26

Cita:

Conferencia de las Naciones Unidas sobre comercio y desarrollo [2008], *Informe sobre las inversiones en el mundo 2008. Las empresas transnacionales y el desafío de las infraestructuras* Naciones Unidas, New York y Genève, 292 pp.

Fuente:

Libro electrónico

Fecha de publicación:

2008

Revista descriptores:

Empresas transnacionales y gobernanza mundial [1]

Estudios de caso: actividades - empresas [2]

Fronteras del capital [3]

Relaciones entre empresas estados y sociedad [4]

Tema:

Reporte anual sobre el comportamiento de las empresas transnacionales. Las ETN y los proyectos de infraestructura (electricidad, telecomunicaciones, transportes, agua)

Idea principal:

Prefacio

“Los flujos de IED (Inversión Extranjera Directa) alcanzaron un nivel record en 2007. Mientras se espera que los flujos globales de IED disminuyan en 2008 debido a la crisis financiera y crediticia, es probable que las economías en desarrollo y en transición sufran menos”.

“Uno de los mayores desafíos para la comunidad internacional es movilizar mayores flujos financieros a inversiones que apoyen la reducción de la pobreza y permitan alcanzar los objetivos de desarrollo del milenio. En particular, para fortalecer las industrias del sector de la infraestructura en los países en desarrollo”.

“El informe previene contra expectativas irreales en cuanto a la contribución de las ETN. Las empresas sólo invierten en proyectos de infraestructura que garanticen utilidades suficientes para contrarrestar riesgos. Se ha probado que los países con economías pequeñas y sistemas débiles de gobernanza tienen dificultades para traer a ETN a proyectos de infraestructura. El desafío es crear condiciones apropiadas para facilitar este tipo de inversiones” (p. iii).

ocasión por Anne Miroux, quien desde 1980 labora en United Nations Centre on Transnational Corporations y participa en las negociaciones sobre el Código de Conducta de las Naciones Unidas sobre las Empresas Transnacionales. El asesor económico superior fue John H. Dunning.

Esta ficha está hecha a partir del resumen ejecutivo presentado por la CNUCD

http://unctad.org/es/Docs/wir2008overview_sp.pdf [5]

El informe completo se puede descargar en

http://unctad.org/en/Docs/wir2008_en.pdf [6]

Cuenta con las secciones:

Parte I

Capítulo I. Tendencias globales

A. IED y producción internacional

B. Desenvolvimientos financieros y monetarios actuales e IED

C. IED de los Fondos soberanos

D. Las mayores ETN

E. Perspectivas

Capítulo II. Tendencias regionales

A. Países en desarrollo

B. Sureste europeo y naciones del Commonwealth

C. Países desarrollados

Estos capítulos aparecen en cada informe. A continuación presentamos la síntesis del tema anual: el reto de la infraestructura.

Capítulo III. ETN e industrias de infraestructura

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

“Después de la segunda guerra mundial y hasta los años ochenta, las infraestructuras eran en general de incumbencia del Estado; posteriormente se fue liberalizando el sector. En consecuencia, la relación entre el Estado y el sector privado ha cambiado, y el primero asume cada vez más las funciones de regulador de las actividades de las empresas privadas, a menudo extranjeras” (p. 18).

“El IIM 2008 se centra en las infraestructuras económicas, es decir, la electricidad, las telecomunicaciones, el abastecimiento y saneamiento de agua y el transporte (aeropuertos, carreteras, ferrocarriles y los puertos) y tiene en cuenta las principales características de esos sectores:

1. Las inversiones en infraestructuras suelen caracterizarse por ser muy intensivas en capital y por su complejidad.
2. Los servicios de infraestructura a menudo requieren la existencia de redes (físicas) y suelen tener el carácter de oligopolios o monopolios.
3. En muchas sociedades el acceso a los servicios de infraestructura es una cuestión política y social. A menudo se considera que son servicios públicos, en el sentido que deberían ser accesibles a todos los usuarios, e incluso que algunos de ellos, como el abastecimiento de agua, constituyen un derecho humano.
4. El sector de las infraestructuras es un factor determinante de la competitividad del conjunto de la economía y la calidad de las infraestructuras es un factor determinante de la IED.
5. Las infraestructuras son un factor clave del desarrollo económico y la integración en la economía mundial”.

“Entre 1990 y 2006, el valor de la IED en infraestructuras en todo el mundo se multiplicó por 31, y en los países en desarrollo se multiplicó por 29, llegando a 199,000 millones de dólares. Los mayores incrementos se registraron en los sectores de la electricidad y las telecomunicaciones y fueron menores en los transportes y el agua. En total, el porcentaje del acervo mundial de IED destinado a las infraestructuras se sitúa alrededor del 10%, mientras que en 1990 no superaba el 2%” (p. 19).

“En el período 1996-2006 los proyectos de infraestructura abiertos a la participación privada (participación que incluye la IED pero también otras inversiones realizadas en el marco de concesiones) se cifraban en alrededor de 246,000 millones de dólares, inversiones que entre 1996 y 2000 se concentraron principalmente en América Latina y el Caribe (67%) pero que a partir del cambio de siglo se reorientaron hacia África y Asia, donde la participación de las ETN en proyectos de infraestructura ha crecido a un ritmo relativamente más intenso”.

“La forma de participación de las ETN varía considerablemente según la industria que se considere. El sector de las telecomunicaciones es el único en el que la IED es la forma dominante de entrada de las ETN en los países en desarrollo y las economías en transición (67%). En el sector de la electricidad, las concesiones son la principal modalidad de participación (un 62% de los casos), seguidas por las privatizaciones (26%) y los proyectos de inversiones nuevas (un 10% de los casos). También predominan las concesiones en el sector de los transportes (en más del 80% de los casos) y en el abastecimiento de agua (un 70% de los proyectos), en el que también son relativamente frecuentes los contratos de gestión y arrendamiento (25%)”.

“En el plano internacional, las ETN de países desarrollados todavía dominan el sector de las infraestructuras, pero ha habido un marcado aumento de la participación de las ETN de países en desarrollo. En algunos ramos, como las telecomunicaciones, éstas ocupan ahora un lugar destacado (como SingTel, América Móvil y Mobile Telecommunications Co.) y en otros, como el de los transportes, se han convertido incluso en líderes mundiales (DP World, China Ocean Shipping, PSA International, Orient Overseas International y China Communications Construction Co.). En 2006, de las 100 principales ETN del sector de las infraestructuras, 14 eran de los Estados Unidos, 10 de España, 8 de Francia y 8 del Reino Unido, pero 22 tenían su sede en una economía en transición. La mayoría de estas últimas eran de Hong Kong (China), sede de 5 empresas, y Malasia y Singapur, cada una con 3 empresas” (p. 20).

“En Asia y Oceanía es particularmente notable la participación de las ETN de otras economías en desarrollo: entre 1996 y 2006 casi la mitad de los compromisos de inversión extranjera en la infraestructura procedieron de países en desarrollo, principalmente en los sectores de telecomunicaciones y transportes. En África, los inversionistas de países en desarrollo dominan el sector de las telecomunicaciones, pero su presencia es menos visible en otras partes de la infraestructura. En promedio, el 40% de los compromisos de inversión en África se originan en empresas de países en desarrollo. Por último, en América Latina y el Caribe los inversionistas de países en desarrollo son menos activos (representan el 16% del total de los compromisos de inversión)” (p. 23).

“Las ventajas competitivas o las ventajas de propiedad de que gozan las ETN que trabajan en la infraestructura estriban principalmente en capacidades y conocimientos especializados, como por ejemplo el diseño y manejo de redes, conocimientos de ingeniería, conocimientos prácticos sobre el medio ambiente, la capacidad de gestionar proyectos y aptitudes personales adquiridas a través de la experiencia práctica. La mayor parte de las ETN del sector de la infraestructura invierten en el extranjero para acceder a los mercados de las economías receptoras. Al ser el acceso a los mercados el principal objetivo de las ETN que invierten en las economías en desarrollo, los países menos adelantados (PMA) quedan en desventaja y atraen menos inversiones” (p. 24).

Capítulo IV. Impacto de la participación de las ETN en los países desarrollados receptores de IED

“Los compromisos de inversión extranjera en la infraestructura de países en desarrollo por valor de 246,000 millones de dólares durante el período 1996-2006 representaban por término medio el 29% del total de los compromisos de inversión en proyectos de infraestructura con participación privada. Sin embargo, esa contribución de las ETN, aunque considerable, no es suficiente para subsanar el gran déficit de financiación existente: se necesitan nuevas inversiones sustanciales, sea cual sea la fuente” (p. 24).

“De igual manera, en gran parte de América Latina, las inversiones de empresas extranjeras en infraestructura realizadas en los años noventa estuvieron relacionadas con una disminución de las inversiones públicas en el sector. Una enseñanza importante de esta experiencia es que no se debe esperar que la participación de las ETN satisfaga la totalidad de las necesidades de inversión en infraestructuras de un país; antes bien, la contribución de las ETN debe considerarse

un importante suplemento y complemento de las inversiones internas” (p. 25).

“Las actividades de las ETN en la infraestructura en los países receptores entrañan la introducción de tecnologías materiales (por ejemplo, maquinaria especializada para la depuración del agua) e inmateriales (por ejemplo, métodos de organización y gestión). Sin embargo, la mejora de los resultados como consecuencia de la participación de las ETN (y más en general de las empresas privadas) depende en gran medida de que haya un marco normativo bien definido” (p. 26).

“En muchos países, se ha establecido una estructura de mercado competitiva en el sector de las telecomunicaciones en respuesta a los cambios tecnológicos y a reformas de la industria. En Uganda, por ejemplo, por efecto de la competencia entre el proveedor nacional y diferentes ETN, bajaron los precios y se aceleró la penetración de la telefonía móvil en el país”.

“En cambio, en el sector del abastecimiento de agua, que en lo esencial sigue siendo un monopolio natural, puede ocurrir que con la implantación de las ETN el monopolio de Estado se convierta en un monopolio de propiedad extranjera. En los sectores de la electricidad y las telecomunicaciones -ambos relativamente expuestos a la libre competencia- la experiencia de varios países en desarrollo muestra que en algunos casos las ETN pueden estar implicadas en prácticas anticompetitivas” (p. 27).

“En general la implantación de las ETN se traduce por un incremento de la oferta y una mejora de la calidad de los servicios de las infraestructuras en los países receptores, pero sus efectos en las tarifas varían. La *asequibilidad* de los precios viene determinada a la vez por las tarifas de los servicios y los ingresos de los consumidores de una determinada economía. Por lo tanto, las consecuencias de la presencia de las ETN para el acceso a los servicios pueden variar de un grupo a otro de la sociedad”.

“Las mejoras en la prestación, la cobertura, las tarifas y la accesibilidad de los servicios básicos de resultas de la participación de las ETN en los países en desarrollo son más acusadas en el sector de las telecomunicaciones, más concretamente la telefonía móvil, que en cualquier otra infraestructura”.

“Dado que las tarifas eléctricas dependen de muchos factores, en algunos casos han bajado tras la entrada de las ETN en el mercado, pero en general no han seguido tendencias definidas, ni a la baja ni al alza. En lo que se refiere al acceso de los usuarios al agua, muchas veces la implantación de las ETN no ha tenido los efectos esperados. El que no se hayan cumplido las expectativas de que la entrada de las ETN en el sector del abastecimiento de agua hiciera posible un mayor acceso a ese servicio es uno de los motivos de la anulación de concesiones en países como la Argentina, Bolivia y Filipinas”.

Capítulo V. Retos de política

“Los organismos públicos deben tener la capacidad institucional y la competencia necesarias para guiar, negociar, reglamentar y supervisar los proyectos. Esto vale no sólo a nivel central, sino también a nivel provincial y municipal”.

“Por efecto del aumento de la demanda en el mundo en desarrollo y en las grandes economías

emergentes, los posibles inversionistas esperan ahora realizar mayores ganancias por el mismo riesgo. Esto resulta particularmente problemático cuando se necesitan grandes inversiones iniciales de capital, cuando resulta difícil recuperar los costos y cuando se presentan problemas sociales considerables. Además, el fracaso de varios proyectos **HABRÁN EJEMPLOS?** y los múltiples litigios relacionados con inversiones han contribuido a que los inversionistas extranjeros se muestren más prudentes con respecto a los proyectos de infraestructura”.

“Se observan variaciones significativas en el grado de liberalización según los sectores. El más abierto es el de las telecomunicaciones móviles y el más cerrado es el del abastecimiento de agua.

Además, la apertura parece ser mayor en los países con capacidades institucionales y normativas más desarrolladas. Al mismo tiempo, algunos gobiernos se están mostrando más renuentes a permitir que empresas extranjeras asuman el control de determinadas infraestructuras. Se han propuesto nuevas restricciones en aras de la seguridad nacional o el interés público” (p. 30).

“De conformidad con las pautas generales de apertura a las inversiones de las ETN, los sectores de las infraestructuras que más interesaban a los organismos promotores de las inversiones (OPI) eran el de la producción de electricidad, los servicios de Internet y los aeropuertos. En cambio, los sectores que menos les interesaban eran los de la distribución y la transmisión de electricidad” (p. 31).

“Sin un marco institucional y normativo adecuado, aumentan los riesgos de que un país se vea perjudicado al abrirse a la participación de las ETN. Mientras no se establezcan organismos reguladores creíbles, quizás lo que más convenga a los países en desarrollo sea mantener sus empresas de servicios en el sector público.”

“Si países de experiencia limitada deciden hacer participar a ETN en proyectos de infraestructura, sería aconsejable que empezaran en pequeña escala, en vez de adoptar un ambicioso programa multisectorial. También puede serles útil, en un primer momento, concentrarse en los segmentos menos conflictivos de un sector” (p. 32).

“En los últimos años, ha llamado cada vez más la atención el aumento de las controversias relativas a inversiones en infraestructura. Al final de 2007, había unas 95 diferencias (la tercera parte de las controversias entre inversionistas y Estados) relacionadas con la electricidad, el transporte, las telecomunicaciones y el abastecimiento de agua y el saneamiento. Las controversias han provocado un debate sobre las consecuencias de los acuerdos internacionales de inversión y, en especial de los tratados bilaterales. Preocupa a algunos observadores que la mayor protección y seguridad para los inversionistas extranjeros se han logrado a costa de una excesiva reducción de la flexibilidad reguladora de los gobiernos” (p. 33).

“Sin alguna forma de subsidios, es difícil atraer inversiones de ETN en las economías, comunidades y sectores de actividad que se caracterizan por un escaso poder adquisitivo y dudosa solvencia. En esos casos, las instituciones de financiación del desarrollo pueden tener un efecto catalítico en la financiación. Sobre todo en sectores como la electricidad, el abastecimiento de agua y el transporte, hay un gran potencial para establecer sinergias entre la inversión extranjera y la asistencia oficial para el desarrollo. Los asociados para el desarrollo deberían prestar suficiente atención a la financiación de proyectos de infraestructura para los que quizás no

sea posible lograr la participación del sector privado (p. 34-35).”

“El desarrollo de la infraestructura física sigue siendo uno de los campos que requiere con mayor urgencia la atención de las autoridades competentes. Las necesidades son enormes, y satisfacerlas exigirá una mayor intervención del sector privado, incluidas las ETN. Sea cual sea la combinación de los sectores público y privado por la que se opte, la presencia de instituciones y mecanismos de aplicación de normas adecuados es esencial para garantizar una prestación eficaz y equitativa de servicios de las infraestructuras” (p. 37).

Datos cruciales:

Gráfico 3. Forma jurídica de la participación de inversionistas extranjeros (IED en nuevos proyectos; IED en privatización; Gestión y arrendamiento; Concesiones) en industrias del sector de la infraestructura de los países en desarrollo y las economías en transición, por industria, 1996-2006. Porcentaje del número total de proyectos (p. 21).

Cuadro 6. Principales ETN en las diferentes industrias del sector de las infraestructuras (Electricidad, Telecomunicaciones, Transportes, Abastecimiento de agua y saneamiento, Gas natural), clasificadas según sus activos en el extranjero, 2006 (p. 22).

Gráfico 5. Número de diferencias conocidas relativas a inversiones en infraestructura, 1996-2007 (p. 33).

Nexo con el tema que estudiamos:

El informe de 2008 se centra en la construcción de infraestructura como espacio de valorización del capital transnacional. Es relevante porque muestra:

1. La tendencia del capital transnacional a participar en un sector que estaba dominado por la acción estatal, ya sea mediante la privatización de los sectores de infraestructura o por medio de concesiones.
2. La creciente importancia de empresas de países en desarrollo, con China a la cabeza, a ofrecer proyectos de infraestructura en otros países periféricos.
3. Que los beneficios de la participación de las empresas transnacionales en sectores estratégicos de infraestructura son dudosos. No obstante, no se cuestiona su pertinencia, sino que se recomienda una negociación inteligente y la vigilancia de instituciones transparentes.

Source URL (modified on 29 Abril 2016 - 10:45am): <http://let.iiec.unam.mx/node/833>

Links

- [1] <http://let.iiec.unam.mx/taxonomy/term/14>
- [2] <http://let.iiec.unam.mx/taxonomy/term/16>
- [3] <http://let.iiec.unam.mx/taxonomy/term/18>
- [4] <http://let.iiec.unam.mx/taxonomy/term/20>
- [5] http://unctad.org/es/Docs/wir2008overview_sp.pdf
- [6] http://unctad.org/en/Docs/wir2008_en.pdf