



INFORME SOBRE LAS INVERSIONES EN EL MUNDO **2017**

LA INVERSIÓN Y LA ECONOMÍA DIGITAL

**MENSAJES CLAVE Y
PANORAMA GENERAL**





INFORME SOBRE LAS INVERSIONES EN EL MUNDO 2017

LA INVERSIÓN Y LA ECONOMÍA DIGITAL

**MENSAJES CLAVE Y
PANORAMA GENERAL**



NOTA

La División de la Inversión y la Empresa de la UNCTAD es el punto focal del sistema de las Naciones Unidas para todos los asuntos relacionados con la inversión extranjera directa y las empresas multinacionales. Con sus más de cuatro décadas de experiencia y pericia internacional en materia de investigación y análisis de políticas para el fomento de la inversión y de la empresa, promueve la creación de consensos intergubernamentales y proporciona asistencia técnica a más de 150 países.

Los derechos de autor del material contenido en esta publicación corresponden a la UNCTAD. Podrá citarse o reproducirse sin restricciones, siempre que se mencione su procedencia, junto con una referencia a la UNCTAD y al presente Informe. Además, deberá enviarse a la secretaria de la UNCTAD (diaeinfo@unctad.org) un ejemplar de la publicación en que aparezca el material citado o reproducido.

El Panorama general se ha preparado sobre la base del análisis minucioso que figura en el informe completo, *World Investment Report 2017. Investment and the Digital Economy* (publicación de las Naciones Unidas, número de venta S.17.II.D.3).

UNCTAD/WIR/2017 (Overview)

Copyright © Naciones Unidas, 2017
Derechos reservados
Impreso en las Naciones Unidas, Ginebra

PREFACIO

En 2016, los flujos mundiales de inversión extranjera directa cayeron alrededor del 2%, situándose en 1,75 billones de dólares de los Estados Unidos. La inversión en los países en desarrollo disminuyó aún más, en un 14%, y los flujos hacia los PMA y las economías estructuralmente débiles siguen siendo volátiles y escasas. Aunque la UNCTAD prevé una ligera recuperación de los flujos de IED en el bienio 2017-2018, se espera que se mantengan muy por debajo de su máximo de 2007.

Esta evolución es problemática, especialmente si se tienen en cuenta las enormes necesidades de inversión asociadas a los Objetivos de Desarrollo Sostenible, detalladas en el Plan de Acción de la UNCTAD para la Inversión en los ODS. Para lograr avances en materia de desarrollo sostenible —y una paz duradera— se requiere más inversión en infraestructuras básicas, energía, agua y saneamiento, mitigación del cambio climático, salud y educación, así como en capacidad productiva para generar empleo y un crecimiento de los ingresos.

Ahora más que nunca, es importante asegurar que el entorno normativo a nivel mundial siga siendo propicio a la inversión en el desarrollo sostenible. La UNCTAD desempeña un papel importante en ese sentido, al proporcionar orientación sobre los regímenes nacionales e internacionales de políticas de inversión. Su Marco de Políticas de Inversión y su Hoja de Ruta para la Reforma de los Acuerdos Internacionales de Inversión han sido utilizados por más de 130 países para formular una nueva generación de políticas de inversión. El *Informe sobre las Inversiones en el Mundo* de este año se basa en esos logros y presenta consejos sobre cómo tratar los cerca de 3.000 tratados de inversión de la vieja generación.

El desarrollo digital es uno de los principales desafíos para los gobernantes de nuestra economía global. El capítulo temático del *Informe* de este año muestra que la economía digital está teniendo una gran repercusión en los patrones de inversión a nivel mundial. Proporciona información importante sobre las implicaciones de la economía digital para las políticas de inversión diseñadas para la era analógica, y orientación sobre la manera en que las políticas de inversión pueden fomentar el desarrollo digital.

Recomiendo la lectura de este *Informe* como herramienta importante para la comunidad internacional de la inversión y el desarrollo.



António Guterres
Secretario General de las Naciones Unidas

PRÓLOGO

La economía digital se está convirtiendo en una parte cada vez más importante de la economía mundial. Aunque brinda muchas nuevas oportunidades para un desarrollo inclusivo y sostenible, también presenta importantes desafíos, empezando por la necesidad de cerrar la brecha digital. Tanto las oportunidades como los desafíos son las principales prioridades de los países en desarrollo.

La economía digital está cambiando radicalmente la forma en que las empresas producen y comercializan sus bienes y servicios a través de las fronteras. Las empresas multinacionales digitales pueden comunicarse con sus clientes en el extranjero y venderles sus productos y servicios sin necesidad de realizar muchas inversiones físicas en los mercados extranjeros. Por lo tanto, su impacto económico en los países receptores es más etéreo y menos visible directamente en la generación de capacidad productiva y la creación de empleo. Hoy en día, la economía digital ya no se limita al sector de la tecnología y las empresas digitales, sino que las cadenas de suministro están cada vez más digitalizadas en todos los sectores de la economía mundial.

La transformación digital de la producción internacional tiene implicaciones importantes para la promoción y facilitación de la inversión y para la regulación del comportamiento de los inversores. Puede que las reglas diseñadas para la economía física tengan que ser revisadas a la luz de los nuevos modelos de negocio digitales. Algunos países ya han adoptado medidas para modernizar las políticas; otros se enfrentan al riesgo de que sus reglas se vuelvan obsoletas o ralenticen involuntariamente el desarrollo digital.

Porque la cuestión no se limita a las multinacionales digitales. También se deben desarrollar las capacidades digitales nacionales. Muchos países de todo el mundo tienen estrategias de desarrollo para la economía digital. Sin embargo, la mayoría de esas estrategias no tratan adecuadamente las cuestiones relativas a la inversión. Y las que lo hacen, tienden a centrarse exclusivamente en la inversión en la infraestructura de las telecomunicaciones. La dimensión de inversión de las estrategias de desarrollo digital debe ampliarse para permitir a las empresas nacionales aprovechar los beneficios de la digitalización y facilitar su acceso a los mercados mundiales.

El *Informe sobre las Inversiones en el Mundo 2017* expone de manera convincente las razones para adoptar un marco integral de políticas de inversión para la economía digital. Demuestra que la alineación de las políticas de inversión con las estrategias de desarrollo digital será fundamental para integrar de manera positiva a los países en desarrollo en la economía mundial y para lograr una globalización más inclusiva y

sostenible en los próximos años. El *Informe* es una contribución indeleble a los debates sobre la manera de reducir la brecha digital y hacer frente a los enormes desafíos de inversión de la Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible. Recomiendo la lectura de este *Informe* a la comunidad de los ODS.



Mukhisa Kituyi
Secretario General de la UNCTAD

AGRADECIMIENTOS

El *Informe sobre las Inversiones en el Mundo 2017 (WIR17)* fue preparado por un equipo liderado por James X. Zhan. Entre los miembros del equipo se encuentran Richard Bolwijn, Bruno Casella, Hamed El-Kady, Kumi Endo, Thomas van Giffen, Michael Hanni, Kálmán Kalotay, Joachim Karl, Hee Jae Kim, Ventzislav Kotetzov, Isya Kresnadi, Guoyong Liang, Hafiz Mirza, Shin Ohinata, Diana Rosert, Astrit Sulstarova, Claudia Trentini, Elisabeth Tuerk, Joerg Weber y Kee Hwee Wee.

Jorun Baumgartner, Lorenzo Formenti, Mark Huber, Malvika Monga y Linli Yu contribuyeron a la investigación y realizaron aportes. También contribuyeron Dafina Atanasova, Charalampos Giannakopoulos, Natalia Guerra, Mathabo Le Roux, Anthony Miller, Abraham Negash, Moritz Obst, Sergey Ripinsky, Jacqueline Salguero Huaman y Ilan Strauss, así como los pasantes Anastasia Bessonova, Mohamed Mrad Namji y Armando Pascale.

Bradley Boicourt, Mohamed Chiraz Baly y Lizanne Martinez proporcionaron asistencia estadística.

El manuscrito fue revisado con la ayuda de Caroline Lambert y editado por Lise Lingo. Pablo Cortizo se encargó del diseño de los gráficos, mapas e infografías; él y Laurence Duchemin realizaron la composición tipográfica. La producción del *WIR17* recibió el apoyo de Elisabeth Anodeau-Mareschal, Anne Bouchet, Nathalie Eulaerts, Rosalina Goyena, Peter Navarrette, Sivanla Sikounnavong y Katia Vieu.

Michael Kende prestó asesoramiento. En diversas etapas de la preparación, en particular durante las reuniones de expertos organizadas para analizar los borradores, el equipo recibió comentarios y aportes de los siguientes expertos: Azar Aliyev, Robert Atkinson, Nathalie Bernasconi, Philippa Biggs, Lisa Borgatti, Jansen Calamita, Patrice Chazerand, Silvia Constain, Christopher Foster, Torbjörn Fredriksson, Xiaolan Fu, Ambika Khurana, Markus Krajewski, Simon Lacey, James Lockett, Fernando Loureiro, Erik van der Marel, Makane Moise Mbengue, Teresa Moreira, Jan Mischke, Ghislain Nkeramugaba, Davide Rigo, Cristián Rodríguez Chiffelle, Stephan Schill, Jagjit Singh Srai, Leonard Stiegeler, Alykhan Vira y Eric White.

Se agradecen también los comentarios recibidos de otras divisiones de la UNCTAD en el marco del proceso interno de examen entre homólogos, así como los comentarios de la Oficina del Secretario General. La Sección de Cartografía de las Naciones Unidas proporcionó asesoramiento para los mapas regionales.

Numerosos funcionarios y funcionarias de bancos centrales, organismos gubernamentales, organizaciones internacionales y organizaciones no gubernamentales contribuyeron también al *WIR17*. Además, la UNCTAD agradece el apoyo de todos los representantes de empresas multinacionales y organismos de promoción de las inversiones que respondieron a sus encuestas de 2017 sobre la perspectiva de las inversiones en el mundo y los organismos de promoción de las inversiones. Se agradece sumamente el apoyo financiero del Gobierno de Suecia.

ÍNDICE

| | |
|---|-----|
| PREFACIO | iii |
| PRÓLOGO | iv |
| AGRADECIMIENTOS | vi |
| MENSAJES CLAVE | ix |
| PANORAMA GENERAL | 1 |
| PERSPECTIVAS DE INVERSIÓN | 1 |
| TENDENCIAS DE LA INVERSIÓN A NIVEL MUNDIAL | 6 |
| TENDENCIAS DE LA INVERSIÓN A NIVEL REGIONAL | 16 |
| TENDENCIAS DE LAS POLÍTICAS DE INVERSIÓN | 22 |
| LA INVERSIÓN Y LA ECONOMÍA DIGITAL | 33 |

MENSAJES CLAVE

PERSPECTIVAS DE LA INVERSIÓN

La inversión a nivel mundial está experimentando una ligera recuperación, y las proyecciones para 2017 son prudentemente optimistas. Las expectativas de un mayor crecimiento económico en las principales regiones, la reanudación del crecimiento del comercio y un repunte de los beneficios empresariales podrían propiciar un pequeño aumento de la inversión extranjera directa (IED). Se prevé que los flujos a nivel mundial aumenten hasta alcanzar casi 1,8 billones de dólares de los Estados Unidos en 2017 y 1,85 billones en 2018, todavía por debajo del nivel máximo de 2007. La incertidumbre sobre las políticas y los riesgos geopolíticos podrían obstaculizar la recuperación, y los cambios en las políticas fiscales podrían afectar significativamente a las inversiones transfronterizas.

Las perspectivas de la IED son moderadamente positivas en la mayoría de las regiones, con la excepción de América Latina y el Caribe. Se espera que las economías en desarrollo como grupo experimenten un aumento de alrededor del 10%. Esa previsión incluye un incremento considerable en los países asiáticos en desarrollo, cuyas principales economías presentan mejores perspectivas que podrían impulsar la confianza de los inversores. También se espera que aumente la IED en África, gracias a un ligero incremento de los precios del petróleo y a avances en la integración regional. Por el contrario, las perspectivas de la IED en América Latina y el Caribe son moderadas, debido a la incertidumbre sobre el contexto macroeconómico y político. Es probable que los flujos hacia las economías en transición se recuperen aún más después de que sus economías alcanzaran su nivel más bajo en 2016. Se espera que los flujos hacia las economías desarrolladas se mantengan estables en 2017.

+5%
Optimismo
prudente
para 2017

TENDENCIAS DE LA INVERSIÓN

Después de un fuerte crecimiento en 2015, los flujos mundiales de IED perdieron impulso en 2016, lo cual demuestra que el camino hacia la recuperación no está exento de obstáculos. Las entradas de IED disminuyeron en un 2%, situándose en 1,75 billones de dólares, en un contexto de débil crecimiento económico y de importantes riesgos políticos, según la percepción de las empresas multinacionales.



Los flujos hacia las economías en desarrollo resultaron especialmente afectados, con un descenso del 14% para situarse en 646.000 millones de dólares. La IED sigue siendo la fuente de financiación externa más importante y constante para las economías en desarrollo, por delante de las inversiones de cartera, las remesas y la asistencia oficial para el desarrollo. Sin embargo, las entradas se redujeron en todas las regiones en desarrollo:

- Los flujos de IED hacia los países asiáticos en desarrollo se contrajeron en un 15% en 2016, situándose en 443.000 millones de dólares. Esta primera disminución en cinco años fue relativamente generalizada, con descensos de dos cifras en la mayoría de las subregiones, excepto Asia Meridional.
- Los flujos de IED hacia África continuaron cayendo hasta situarse en 59.000 millones de dólares, un 3% menos que en 2015, debido principalmente a los bajos precios de los productos básicos.
- La tendencia a la baja de los flujos de IED hacia América Latina y el Caribe se aceleró, con un descenso del 14% hasta situarse en 142.000 millones de dólares, debido a la continuación de la recesión económica, la debilidad de los precios de los productos básicos y las presiones sobre las exportaciones.
- La IED en las economías estructuralmente débiles y vulnerables siguió siendo frágil. Los flujos hacia los países menos adelantados disminuyeron en un 13%, situándose en 38.000 millones de dólares. Asimismo, las entradas de IED a los pequeños Estados insulares en desarrollo se redujeron en un 6% para situarse en 3.500 millones de dólares. Los flujos de IED hacia los

Los flujos mundiales de IED crecen menos



países en desarrollo sin litoral se mantuvieron estables, en 24.000 millones de dólares.

Los flujos hacia las economías desarrolladas aumentaron aún más, después de un crecimiento significativo en el año anterior. Las entradas aumentaron en un 5%, elevándose a 1 billón de dólares. La caída de la IED en Europa fue compensada con creces por un modesto crecimiento en América del Norte y un considerable aumento en otras economías desarrolladas. El porcentaje correspondiente a las economías desarrolladas en las entradas de IED a nivel mundial creció hasta el 59%.

Los flujos de IED hacia las economías en transición casi se duplicaron, elevándose a 68.000 millones de dólares, después de dos años de pronunciada caída, como reflejo de la firma de importantes acuerdos de privatización y del aumento de la inversión en las actividades de exploración minera.

Los principales grupos económicos, como el G20 y el APEC, tuvieron una gran influencia en las tendencias de la IED a nivel mundial. Las entradas del G20 alcanzaron más de 1 billón de dólares por primera vez. La IED intragrupo es una característica cada vez más frecuente en algunos grupos.

Las salidas de IED de los países desarrollados siguieron en un nivel bajo. Se redujeron en un 11%, situándose en 1 billón de dólares, principalmente debido a una caída en las inversiones de las empresas multinacionales europeas. Las salidas de IED de América del Norte se mantuvieron estables, pero las de los países desarrollados de Asia y el Pacífico alcanzaron su nivel más alto desde 2008. Los flujos de inversión procedentes de las economías en desarrollo registraron un descenso del 1% para situarse en 383.000 millones de dólares, a pesar de un gran incremento de las inversiones procedentes de China, que ahora es el segundo país inversionista más importante del mundo.

El menor crecimiento de la producción internacional contribuyó a la escasa expansión del comercio mundial. La producción internacional de filiales extranjeras de empresas multinacionales sigue en expansión, pero se ha ralentizado en los últimos años. Las tasas promedio de crecimiento anual en los cinco últimos años de las ventas (7,3%), el valor añadido (4,9%) y el empleo (4,9%) de las filiales extranjeras fueron inferiores a las del período equivalente antes de 2010 (9,7%, 10,7% y 7,6%, respectivamente).

La nueva base de datos de la UNCTAD sobre las empresas multinacionales de propiedad estatal muestra su creciente importancia en la economía

mundial. Aproximadamente 1.500 empresas multinacionales de propiedad estatal (el 1,5% de todas las multinacionales) poseen más de 86.000 filiales extranjeras, o cerca del 10% de todas las filiales extranjeras. Las inversiones en nuevas instalaciones anunciadas por esas filiales representaron el 11% del total mundial en 2016, frente al 8% en 2010. Sus empresas matrices están muy dispersas; más de la mitad se encuentran en economías en desarrollo, y casi un tercio de ellas, en la Unión Europea. China es la economía de procedencia más grande.

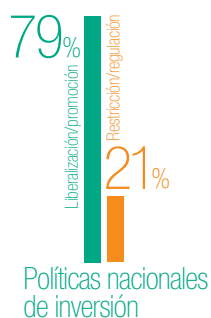
Crece el papel de las multinacionales de propiedad estatal en la economía mundial



TENDENCIAS DE LAS POLÍTICAS DE INVERSIÓN

La formulación de políticas de inversión se está volviendo más compleja, divergente e incierta. Las consideraciones de desarrollo sostenible hacen que las políticas de inversión sean más complicadas y multifacéticas. La formulación de políticas también se está volviendo más divergente, lo que refleja la variedad de enfoques con los que las sociedades y los gobiernos responden a los efectos de la globalización. Esto, junto con un aumento de las intervenciones gubernamentales, también ha reducido la previsibilidad de las políticas de inversión. Un régimen de inversión basado en reglas que sea creíble, goce de un amplio apoyo internacional y tenga como objetivo la sostenibilidad y la inclusividad puede reducir la incertidumbre y mejorar la estabilidad de las relaciones de inversión.

La mayoría de las políticas de inversión introducidas en 2016 tuvieron como objeto la promoción, la facilitación y la liberalización de las inversiones. Alrededor de 58 países y economías adoptaron al menos 124 políticas de inversión, la cifra más alta desde 2006. Las condiciones de entrada para las inversiones extranjeras se liberalizaron en diversas industrias, y numerosos países simplificaron los procedimientos de registro, proporcionaron nuevos incentivos a la inversión o continuaron con sus procesos de privatización. Aproximadamente una quinta parte de



las políticas introdujeron nuevas restricciones o regulaciones en materia de inversión, considerablemente más que cuando la UNCTAD comenzó a publicar sus informes anuales en la década de 1990. Se manifestaron no solo en nuevas leyes, sino también en decisiones administrativas, especialmente en el contexto del control de las fusiones que suponían absorciones desde el extranjero.

Muchos países regulan las inversiones transfronterizas mediante leyes específicas que abordan las mismas cuestiones que los acuerdos internacionales de inversión (All). Al menos 108 países tienen leyes de esas características. Estas y los All comparten elementos comunes en sus preámbulos y definiciones, así como en materia de entrada y trato de las inversiones, promoción de las inversiones y solución de controversias. La reforma de los All y la modernización de las cláusulas correspondientes de las leyes en materia de inversión deberían ir de la mano.

El universo de los All sigue creciendo en medio de una mayor complejidad. En 2016 se concertaron 37 nuevos All, con lo que el número total de tratados ascendía a 3.324 al final del año (ya se han concertado otros 4 en 2017). En el mismo período se hizo efectiva la rescisión de al menos 19 All, tendencia que proseguiré. Todo esto refleja las maniobras más generales de los gobiernos para modificar sus políticas de inversión internacional.



El número de nuevos casos de solución de controversias entre inversionistas y Estados (SCIE) basados en tratados continúa sin disminuir. En 2016 se iniciaron 62 nuevos casos, lo que elevó el número total de casos conocidos a 767. A finales de 2016, las empresas demandantes habían ganado el 60% de todos los casos decididos en base a los méritos.

Los países del G20 adoptaron los Principios Rectores para la Formulación de Políticas de Inversión a nivel Mundial. Estos Principios no vinculantes del G20, que se basan en el Marco de Políticas de Inversión para el Desarrollo Sostenible de la UNCTAD, representan la primera vez que se alcanza un consenso multilateral sobre cuestiones de inversión entre un grupo variado de economías desarrolladas, en desarrollo y en transición, que representan más de dos tercios de las salidas de IED a nivel mundial.

La reforma de los All ha avanzado significativamente. Consolidando la fase 1 de la reforma de los All, la mayoría de los nuevos tratados siguen la Hoja de Ruta

de la UNCTAD (*WIR16*), que establece cinco áreas de acción: salvaguardar el derecho a regular, a la vez que se proporciona protección; reformar la solución de controversias en materia de inversiones; promover y facilitar la inversión; asegurar una inversión responsable; y mejorar la consistencia sistémica. La reforma de la solución de controversias ocupa un lugar destacado de las prioridades, y se han adoptado medidas concretas (por ejemplo, la inclusión de cláusulas orientadas a la reforma en los nuevos tratados y los trabajos sobre la creación de un tribunal internacional de las inversiones) a varios niveles, incluido el multilateral. La facilitación de las inversiones ha suscitado un mayor interés, y el Menú de Acción Global de la UNCTAD para la Facilitación de las Inversiones ha obtenido un fuerte apoyo de todas las partes interesadas en la inversión y el desarrollo. Además, los tratados recientes incluyen nuevas cláusulas que preservan el derecho de los Estados receptores a regular o fomentan la inversión responsable.

Es hora de pasar a la fase 2 de la reforma de los All: modernizar el acervo de tratados de la vieja generación. Los viejos tratados abundan: más de 2.500 All vigentes en la actualidad (el 95% de todos los tratados vigentes) se concertaron antes de 2010. Los viejos tratados “muerden”: a finales de 2016, prácticamente todos los casos conocidos de SCIE se basaban en esos tratados. Y los viejos tratados perpetúan las inconsistencias: el hecho de que sigan vigentes crea superposiciones y fragmentación en las relaciones entre los tratados y plantea desafíos de interacción.

La UNCTAD presenta y analiza las ventajas e inconvenientes de diez opciones para la fase 2 de la reforma de los All: 1) interpretar conjuntamente las disposiciones de los tratados; 2) modificar las disposiciones de los tratados; 3) reemplazar los tratados “anticuados”; 4) consolidar la red de All; 5) gestionar las relaciones entre los tratados coexistentes; 6) hacer referencia a las normas mundiales; 7) actuar multilateralmente; 8) abandonar los viejos tratados no ratificados; 9) rescindir los viejos tratados existentes; y 10) retirarse de los tratados multilaterales. Los países pueden adaptar y adoptar estas opciones para llevar a cabo las reformas establecidas en la Hoja de Ruta en consonancia con sus prioridades.

Determinar cuál de estas diez opciones es adecuada para un país en una situación concreta requiere un análisis cuidadoso y empírico de la relación costo-beneficio, además de estudiar varios desafíos más generales. Entre los desafíos estratégicos cabe citar el de evitar una reforma “excesiva” que prive al régimen de All de su propósito de proteger y promover la inversión. Los desafíos sistémicos surgen de las lagunas, superposiciones

y fragmentaciones que crean problemas de coherencia y consistencia. Los desafíos de coordinación requieren priorizar las acciones de reforma, encontrar los mejores asociados en los tratados para ponerlas en práctica y asegurar la coherencia entre las actividades de reforma en los diferentes niveles de las políticas. Los desafíos de capacidad dificultan que los países más pequeños, en particular los países menos adelantados, aborden las deficiencias de los AII de la vieja generación.

La intensificación del apoyo multilateral sería positiva para lograr una reforma integral del régimen. La UNCTAD, a través de los tres pilares de su labor — la investigación y el análisis de políticas, la asistencia técnica y la creación de consenso intergubernamental— puede desempeñar un papel clave en su calidad de punto focal de las Naciones Unidas para la inversión internacional y de foro internacional para el debate inclusivo de alto nivel sobre el actual régimen de AII, que presenta múltiples capas y facetas.

El mundo es testigo de un rápido crecimiento de las políticas e instrumentos relacionados con los mercados de capitales que están diseñados para promover la inversión en los negocios sostenibles y apoyar el logro de los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS). Esas políticas e instrumentos emanan

principalmente de las bolsas de valores y de sus reguladores, pero también se observa una gran participación de otros actores de los mercados de capitales, como los inversores institucionales. Las bolsas de valores pueden influir en los inversores y las empresas de una manera prácticamente única en el mercado: mediante nuevos productos y servicios, así como apoyando a los reguladores para promover la adopción de normas de mercado.



LA INVERSIÓN Y LA ECONOMÍA DIGITAL

La economía digital es un motor clave del crecimiento y el desarrollo. Puede impulsar la competitividad en todos los sectores, crear nuevas oportunidades para las empresas y la actividad empresarial, y abrir nuevas vías para acceder a los mercados extranjeros y participar en las cadenas de valor electrónico mundiales. Además, proporciona nuevas herramientas para solucionar los problemas persistentes de desarrollo. Sin embargo, la economía digital también presenta una serie de desafíos, como la necesidad de cerrar la brecha digital, minimizar los potenciales impactos sociales y de desarrollo negativos, y hacer frente a complejas cuestiones de regulación específicas de Internet. Las oportunidades y los desafíos asociados con la economía digital son particularmente importantes para los países en desarrollo.



NUEVA lista de la
UNCTAD
con las 100 principales
multinacionales digitales

La economía digital tiene importantes implicaciones para la inversión, y la inversión es crucial para el desarrollo digital. La adopción de las tecnologías digitales puede transformar las operaciones internacionales de las empresas multinacionales y el impacto de las filiales extranjeras en los países receptores. Y el desarrollo digital en todos los países, y en particular la participación de los países en desarrollo en la economía digital mundial, exige políticas de inversión específicas.

El peso de las empresas multinacionales de tecnología de la información y las comunicaciones (TIC) en la producción internacional ha aumentado de manera espectacular en los cinco últimos años. Entre 2010 y 2015, el número de empresas tecnológicas presentes en la lista de la UNCTAD de las 100 multinacionales más importantes se duplicó con creces. Los activos de esas empresas multinacionales aumentaron en un 65%, y sus ingresos de explotación y su número de empleados, en un 30%, frente a las tendencias estables de las demás empresas multinacionales de la lista. La importancia de las empresas multinacionales digitales, incluidas las plataformas de Internet y las sociedades de comercio electrónico y de contenidos digitales, también está creciendo rápidamente. El WIR17 presenta una nueva lista que clasifica a las 100 principales empresas multinacionales digitales por su huella de producción internacional.

Las empresas multinacionales digitales realizan alrededor del 70% de sus ventas en el extranjero, pero solo el 40% de sus activos se encuentran fuera de su país de origen. El impacto de las empresas multinacionales digitales en los países receptores es menos visible directamente en términos de inversión física y creación de empleo, pero sus inversiones pueden tener importantes efectos indirectos y en la productividad, y contribuir al desarrollo digital.

La adopción de las tecnologías digitales en las cadenas de suministro mundiales de todas las industrias tendrá profundos efectos en la producción internacional. Dependiendo de las preferencias específicas de cada industria y empresa multinacional, puede conducir a una reducción de las grandes inversiones en la producción centralizada “basada en macrodatos”, pero también a una producción más ágil y distribuida basada en la impresión tridimensional. Puede propiciar el regreso de industrias deslocalizadas, pero también una mayor subcontratación externa de servicios. Y puede conducir a la reconfiguración de las relaciones con los proveedores en los países receptores, así como permitir nuevas alianzas.

Las reglas y regulaciones de inversión, y las políticas e instituciones de promoción y facilitación de las inversiones, deberían tener en cuenta la evolución de los modelos operacionales transfronterizos de las empresas multinacionales. De las diez industrias tradicionales más afectadas por la digitalización, cinco figuran también entre las diez principales industrias en las que los países mantienen restricciones a la inversión (reflejadas en las reservas a los AII), y las empresas multinacionales digitales se están expandiendo hacia otros sectores regulados. Puede que sea necesario revisar algunas regulaciones de la era analógica para evitar que se queden obsoletas o representen un obstáculo imprevisto a la adopción digital.

La mayoría de los países están tratando de aprovechar activamente la oportunidad digital debido a sus beneficios potenciales para el desarrollo. En el WIR17 se incluyen las conclusiones de un estudio sobre la dimensión de inversión de más de 100 estrategias nacionales y regionales de desarrollo digital.

Muchas estrategias de desarrollo digital no se ocupan de la inversión o solo tratan las necesidades de inversión de manera muy general. Menos del 25%



de ellas contienen datos sobre las necesidades de inversión en infraestructura, y menos del 5%, sobre las necesidades de inversión más allá de la infraestructura, por ejemplo, para el desarrollo de las industrias digitales. Los organismos de promoción de las inversiones rara vez participan en la formulación de las estrategias de desarrollo digital.

Estimaciones
de los costos de inversión:
Menos del
25% de las
Estrategias
de desarrollo
Digital

Toda estrategia integral de desarrollo digital debería tratar la inversión en la infraestructura digital, en las empresas digitales y en la adopción digital por las empresas de todas las industrias. Las necesidades de inversión en infraestructura para lograr una conectividad adecuada en la mayoría de los países en desarrollo podrían ser menos ingentes de lo que se suele suponer; la UNCTAD estima que los costos de inversión necesarios para lograr una cobertura básica casi universal de 3G en esos países (requisito previo para la meta de acceso universal de los ODS) no llegan a 100.000 millones de dólares. La cooperación regional para la inversión en infraestructura de Internet puede aumentar el interés de los inversores internacionales en los proyectos de infraestructura.

Promover la inversión en contenidos y servicios digitales locales es crucial para acelerar el desarrollo digital. Esto entraña crear y mantener un marco regulador propicio para las empresas digitales, así como adoptar medidas de apoyo activo, que pueden incluir centros tecnológicos o de innovación e incubadoras; crear servicios de administración pública electrónica o mejorar los existentes; y apoyar la financiación con capital riesgo y otros enfoques de financiación innovadores. La creación de vínculos con empresas globales puede ayudar, pero el desarrollo del sector digital entraña principalmente apoyar el desarrollo de las empresas locales, y no promover la inversión de empresas multinacionales digitales.

La promoción de la inversión en las TIC en todas las empresas, así como de los vínculos empresariales y la participación en las cadenas de valor mundiales, debería ser una parte importante de las políticas de desarrollo digital. Los aranceles y los impuestos sobre los dispositivos, y los impuestos sobre el uso de Internet, también influyen en los costos efectivos de la adopción de las TIC para las empresas. Facilitar el acceso a los servicios en nube puede reducir dichos costos. Desarrollar destrezas [en TIC] potencialmente en asociación con las empresas multinacionales digitales a nivel mundial, también es importante para permitir a las empresas locales interactuar digitalmente con las empresas multinacionales y acceder a las cadenas de valor electrónico.

Al tiempo que promueven la inversión en el desarrollo digital, los gobiernos deben tomar en consideración los intereses públicos. Para ello deben aprobar regulaciones que estén al día en áreas como la seguridad de los datos, la privacidad, la protección de la propiedad intelectual, la protección del consumidor y la salvaguardia de los valores culturales. Si la transformación digital provoca trastornos en otros sectores o genera impactos sociales o económicos negativos, tienen que establecer políticas para mitigar estos efectos. Los gobiernos deben encontrar un equilibrio para tener en cuenta tanto los intereses públicos como los de las inversiones privadas.

Las políticas de inversión deberían diseñarse con un enfoque más proactivo al formular estrategias de desarrollo digital. No solo deberían prepararse para realizar cambios críticos en las políticas de su competencia, sino que también pueden hacer una importante contribución al diseño e implementación de políticas industriales digitales. El desarrollo digital debería integrarse en las políticas de inversión, y las políticas de inversión deberían integrarse en las estrategias de desarrollo digital.

PANORAMA GENERAL

PERSPECTIVAS DE INVERSIÓN

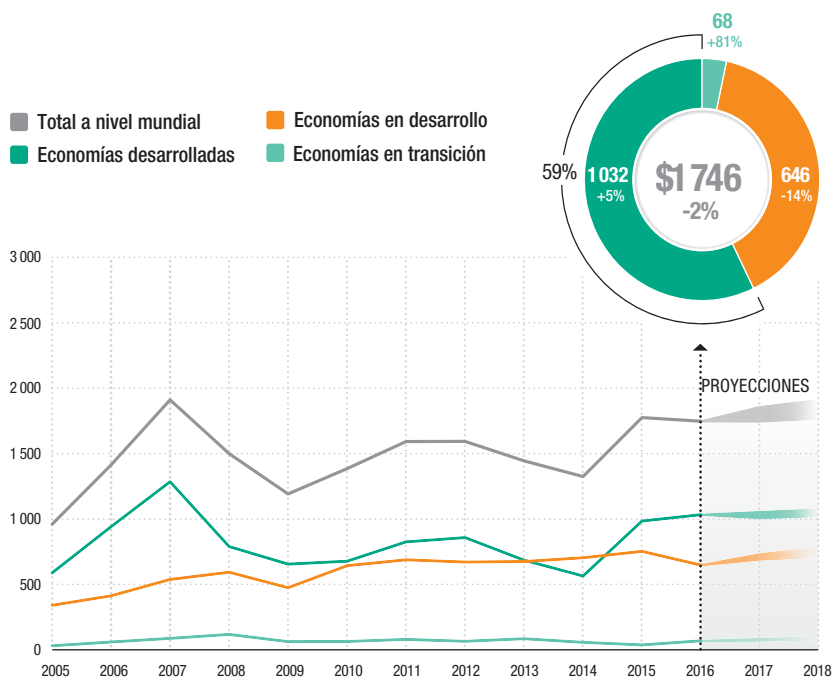
Optimismo prudente

Se prevé una ligera recuperación de los flujos de IED a nivel mundial para 2017, aunque se espera que se mantengan muy por debajo de su máximo de 2007. Un repunte sincronizado del crecimiento económico en las regiones de más peso y un repunte de los beneficios empresariales aumentarán la confianza de las empresas y el apetito de las multinacionales por invertir. Se espera que una recuperación cíclica en el sector manufacturero y en el comercio internacional dé lugar a un crecimiento más rápido en los países desarrollados, mientras que el probable fortalecimiento de los precios de los productos básicos sostendrá posiblemente una recuperación de las economías en desarrollo en 2017. Como resultado de ello, se espera que los flujos de IED se incrementen en alrededor del 5% en 2017, situándose en 1,8 billones de dólares (gráfico 1). Se espera que el ligero ascenso de esos flujos continúe en 2018, hasta llegar a 1,85 billones de dólares.

El incremento de los riesgos geopolíticos y la incertidumbre política para las inversiones podría tener un impacto en la magnitud y los contornos de la recuperación de la IED en 2017. Distintos acontecimientos políticos —como la salida del Reino Unido de la Unión Europea, los pasos dados por el Gobierno de los Estados Unidos para abandonar el Acuerdo de Asociación Transpacífico y renegociar acuerdos comerciales clave como el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), y las elecciones en Europa— han aumentado la incertidumbre. La posible reforma tributaria en los Estados Unidos también podría afectar significativamente los flujos de IED si las empresas multinacionales de ese país reducen los beneficios no distribuidos de sus filiales en el extranjero.

Los resultados de la encuesta de la UNCTAD en 2017 a empresas multinacionales, indican un renovado optimismo sobre las perspectivas de la IED. A diferencia de 2016, la mayoría confía, sobre todo en las economías desarrolladas, en que la recuperación económica se fortalecerá, lo que impulsará una mayor inversión en los próximos años (gráfico 2). Entre las empresas activas en el sector primario se

Gráfico 1. Entradas de IED, a nivel mundial y por grupos de economías, 2005–2016, y proyecciones, 2017–2018
(En miles de millones de dólares y en porcentaje)

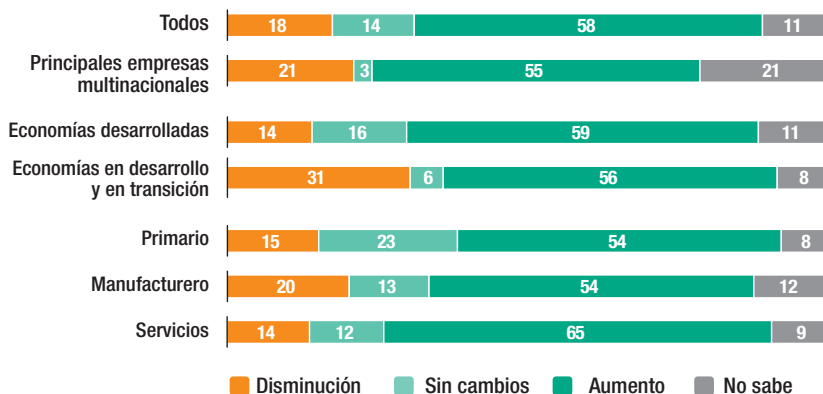


Fuente: ©UNCTAD, base de datos sobre la IED y las empresas multinacionales (www.unctad.org/fdistatistics).

palpa un significativo cambio de ánimo. Después de haber sufrido una dura caída en los dos últimos años, las empresas multinacionales basadas en recursos naturales, especialmente en la industria petrolera, parecen haber retomado la senda del crecimiento, y la mayoría espera un aumento de las inversiones en los dos próximos años.

Los Estados Unidos, China y la India siguen siendo los principales destinos potenciales de la IED (gráfico 3). Se mantiene la confianza en el desempeño económico de los países asiáticos en desarrollo y prevén un aumento de las inversiones en Asia Sudoriental; Indonesia, Tailandia, Filipinas, Viet Nam y Singapur, en ese orden, mejoran su clasificación entre los países receptores más prometedores.

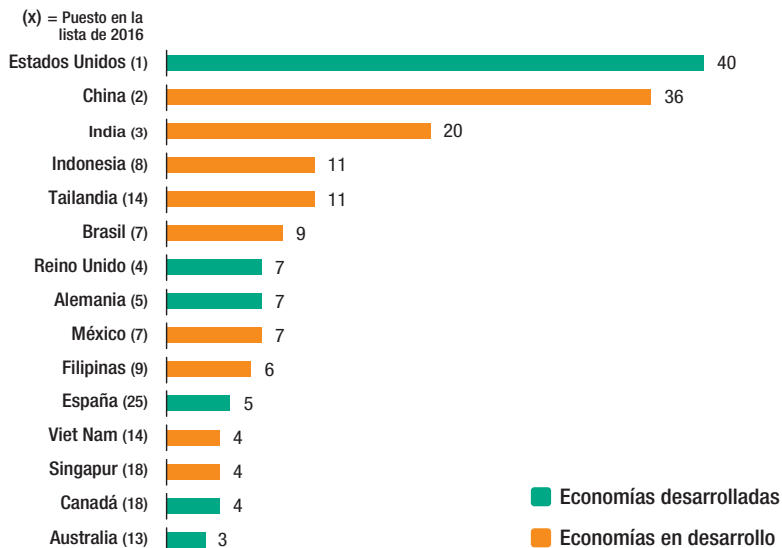
Gráfico 2. Expectativas para la actividad de IED a nivel mundial, 2017-2019
(Porcentaje de respuestas por tipo de economía y sector)



Fuente: ©UNCTAD, encuesta a las empresas.

Nota: Es posible que los datos no sumen 100 debido al redondeo.

Gráfico 3. Principales economías receptoras de empresas multinacionales, perspectiva 2017-2019
(Porcentaje de respuestas)



Fuente: ©UNCTAD, encuesta a las empresas.

Las respuestas a la encuesta de la UNCTAD de 2017 a los organismos de promoción de las inversiones muestran las industrias más prometedoras hacia las que esperan atraer IED. Los organismos de las economías desarrolladas destacaron la TIC y los servicios profesionales, mientras que sus contrapartes de los países en desarrollo eligieron a la agroindustria como una de las industrias más prometedoras. Las TIC, que incluyen las telecomunicaciones, el procesamiento de datos y la programación de *software*, también están surgiendo como una industria destinataria en determinados países en desarrollo. La lista de 2017 de potenciales países origen de inversiones (IED), según los organismos de promoción de las inversiones, sigue la tendencia de los últimos años: China sigue siendo la fuente más prometedora de IED, seguida de cerca por los Estados Unidos, Alemania y el Reino Unido.

Aumento de la IED prevista en la mayoría de las regiones

Es probable que los flujos de entrada de IED hacia las economías en desarrollo aumenten en un 10% en 2017, sin recuperar aún completamente el nivel de 2015, mientras que se espera que los flujos hacia las economías desarrolladas se mantengan estables. Habrá una variación significativa entre las regiones (cuadro 1).

Se prevé que las entradas de IED en *África* aumenten ligeramente en 2017, hasta alrededor de 65.000 millones de dólares, gracias a la moderada subida de los precios del petróleo y al posible aumento de la IED en sectores distintos del petróleo. El sector con un mayor número de proyectos de IED en nuevas instalaciones anunciados en 2016 fue el de los bienes raíces, seguido del gas natural, la infraestructura, la energía renovable, los productos químicos y la industria automotriz. Los avances en la cooperación regional e interregional, mediante la firma de acuerdos de asociación económica con la Unión Europea (UE) por parte de las comunidades económicas regionales y las negociaciones del Acuerdo Tripartito de Libre Comercio, fomentarán seguramente la IED. Sin embargo, una caída en el crecimiento económico podría perjudicar las perspectivas de inversión en 2017.

Se prevé que las entradas de IED en los *países asiáticos en desarrollo* aumenten en un 15% en 2017, hasta alcanzar 515.000 millones de dólares, ya que las mejores perspectivas económicas de las principales economías asiáticas aumentarán probablemente la confianza de los y las inversionistas. En los principales países receptores, como China, la India e Indonesia, los renovados esfuerzos políticos por atraer IED podrían contribuir a un aumento de los flujos

Cuadro 1.

Entradas de IED por grupos de economías y regiones, 2014-2016, y proyecciones, 2017 (En miles de millones de dólares y en porcentaje)

| Grupo de economías/región | 2014 | 2015 | 2016 | Proyecciones |
|--|--------------|--------------|--------------|----------------------|
| | | | | 2017 |
| Total mundial | 1 324 | 1 774 | 1 746 | 1 670 a 1 870 |
| Economías desarrolladas | 563 | 984 | 1 032 | 970 a 1 080 |
| Europa | 272 | 566 | 533 | 560 |
| América del Norte | 231 | 390 | 425 | 360 |
| Economías en desarrollo | 704 | 752 | 646 | 660 a 740 |
| África | 71 | 61 | 59 | 65 |
| Asia | 460 | 524 | 443 | 515 |
| América Latina y el Caribe | 170 | 165 | 142 | 130 |
| Economías en transición | 57 | 38 | 68 | 75 a 85 |
| Memorando: tasa de crecimiento anual (en porcentaje) | | | | |
| Total mundial | -8 | 34 | -2 | (-4 a 7) |
| Economías desarrolladas | -18 | 75 | 5 | (-9 a 2) |
| Europa | -20 | 108 | -6 | ~5 |
| América del Norte | -15 | 69 | 9 | ~-15 |
| Economías en desarrollo | 4 | 7 | -14 | (2 a 15) |
| África | -4 | -14 | -3 | ~-10 |
| Asia | 9 | 14 | -15 | ~-15 |
| América Latina y el Caribe | -3 | -3 | -14 | ~-10 |
| Economías en transición | -33 | -34 | 81 | (10 a 25) |

Fuente: ©UNCTAD, base de datos sobre la IED y las empresas multinacionales (www.unctad.org/fdistatistics).

de entrada en 2017. En Asia Meridional y Asia Sudoriental se espera que varios países refuercen su posición en las redes regionales de producción. En Asia Occidental, la IED se mantendrá seguramente estable, puesto que el efecto positivo de la recuperación gradual de los precios del petróleo se verá contrarrestado por la incertidumbre política y geopolítica.

Las perspectivas de IED en *América Latina y el Caribe* para 2017 siguen siendo limitadas, ya que persisten las incertidumbres macroeconómicas y políticas. Se espera que los flujos caigan alrededor de un 10%, reduciéndose a unos 130.000 millones de dólares. La inversión en las industrias extractivas de la región probablemente será limitada, ya que los operadores siguen sin decidirse a realizar inversiones de capital. Probablemente, la inversión en la región, especialmente en Centroamérica, también se vea afectada por las incertidumbres sobre las políticas económicas del Gobierno de los Estados Unidos.

Los flujos de IED hacia las *economías en transición* podrían aumentar moderadamente en 2017, alcanzando unos 80.000 millones de dólares, apoyadas por el hecho de que la crisis económica toca fondo y por la subida de los precios del petróleo y los planes de privatización. Sin embargo, podrían verse afectadas por una serie de problemas geopolíticos.

Se espera que los flujos de IED hacia los *países desarrollados* se mantengan estables, alrededor de 1 billón de dólares. Se prevé que los flujos hacia Europa se recuperen, ya que es improbable que se mantenga el gran volumen de préstamos negativos entre empresas afiliadas de 2016. Sin embargo, una vez más, los acontecimientos políticos podrían descarrilar la recuperación de la IED. Por el contrario, los flujos de IED hacia América del Norte, que alcanzaron un máximo histórico en 2016, parecen estar perdiendo fuerza, y es probable que los ejecutivos de las empresas multinacionales aguarden debido a la incertidumbre política.

TENDENCIAS DE LA INVERSIÓN A NIVEL MUNDIAL

El crecimiento de los flujos de IED a nivel mundial perdió impulso en 2016

En 2016, los flujos de IED a nivel mundial disminuyeron en un 2%, situándose en 1,75 billones de dólares, lo cual demuestra que el camino hacia la recuperación no está exento de obstáculos. Los préstamos entre empresas afiliadas registraron una caída considerable; las inversiones accionariales se vieron impulsadas por un aumento del 18% en el valor de las fusiones y adquisiciones transfronterizas. La caída de los flujos hacia las economías en desarrollo fue contrarrestada parcialmente por un ligero crecimiento en los países desarrollados y un aumento significativo en las economías en transición. Como consecuencia de ello, la parte de las entradas de IED a nivel mundial correspondiente a las economías desarrolladas aumentó hasta el 59%.

Los flujos hacia las *economías desarrolladas* aumentaron en un 5%, hasta alcanzar 1.032 millones de dólares. La disminución de los flujos de IED hacia Europa fue contrarrestada con creces por el ligero crecimiento de los flujos hacia América del Norte y el aumento significativo de la inversión en otras economías

desarrolladas. Las *economías en desarrollo*, como grupo, perdieron terreno en 2016. La debilidad de los precios de los productos básicos y la desaceleración del crecimiento económico afectaron a las entradas de inversión extranjera, que cayeron en un 14%, situándose en 646.000 millones de dólares. En cambio, la IED hacia las *economías en transición* creció considerablemente hasta alcanzar 68.000 millones de dólares, invirtiendo así el descenso de los dos últimos años.

Las economías en desarrollo siguieron representando la mitad de las diez principales economías receptoras (gráfico 4). Los Estados Unidos siguieron siendo el mayor receptor de IED, con 391.000 millones de dólares de entradas, seguidos del Reino Unido con 254.000 millones de dólares, en lo que representa un gran salto desde su 14ª posición de 2015 debido a grandes operaciones de fusión y adquisición transfronterizas. China ocupó la tercera posición con entradas de 134.000 millones de dólares, lo cual representa una disminución del 1% respecto del año anterior.

La IED sigue siendo una fuente de financiación clave para las economías en desarrollo

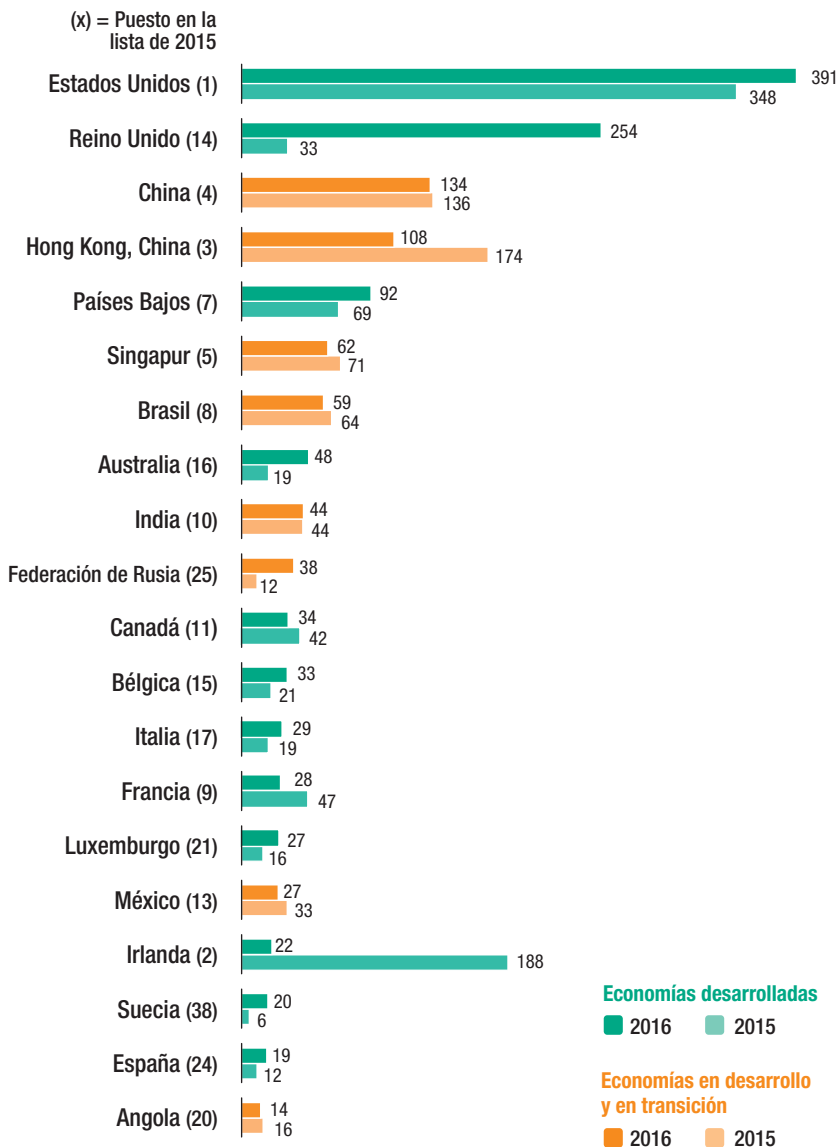
Los flujos financieros externos hacia las economías en desarrollo se estimaron en 1,4 billones de dólares en 2016, frente a los más de 2 billones de dólares registrados en 2010. La IED sigue siendo la corriente financiera externa más importante, y una de las menos volátiles, hacia los países en desarrollo (gráfico 5). En general, esos flujos se sitúan muy por debajo del nivel de inversión anual necesario para alcanzar los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) de aquí a 2030 (*WIR14*).

Las salidas de IED disminuyeron en todas las regiones principales

La inversión externa de las economías desarrolladas se redujo en un 11% en 2016, hasta 1 billón de dólares. La parte que representan en las salidas de IED a nivel mundial se mantuvo estable —en poco más del 70%—, ya que las salidas de las economías en desarrollo se mantuvieron estables, en 383.000 millones de dólares, y las de las economías en transición se contrajeron en un 22%, hasta 25.000 millones de dólares. La inversión de las multinacionales europeas, que había aumentado en gran medida en 2015, retrocedió considerablemente en 2016, disminuyendo en un 23% hasta 515.000 millones de dólares. Esto se debió a las fuertes reducciones de las salidas de IED de Irlanda, Suiza y

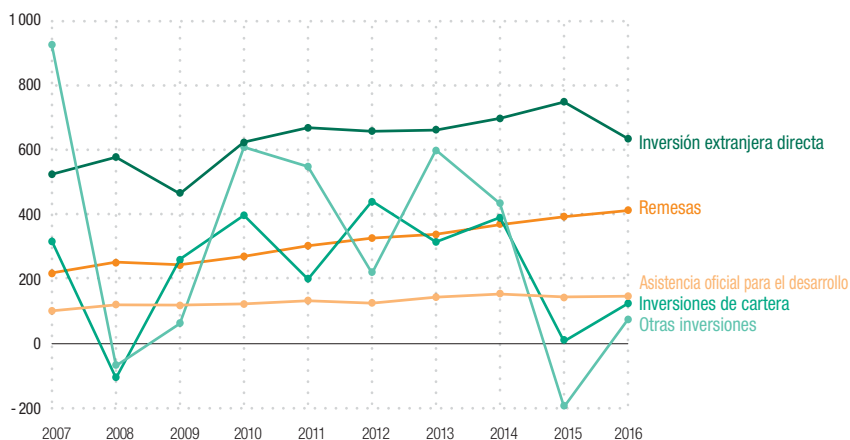
Gráfico 4. Entradas de IED de las 20 principales economías receptoras, 2015 y 2016

(En miles de millones de dólares)



Fuente: ©UNCTAD, base de datos sobre la IED y las empresas multinacionales (www.unctad.org/fdistatistics).

Gráfico 5. | Financiación externa para el desarrollo de las economías en desarrollo, 2007-2015 (En miles de millones de dólares)



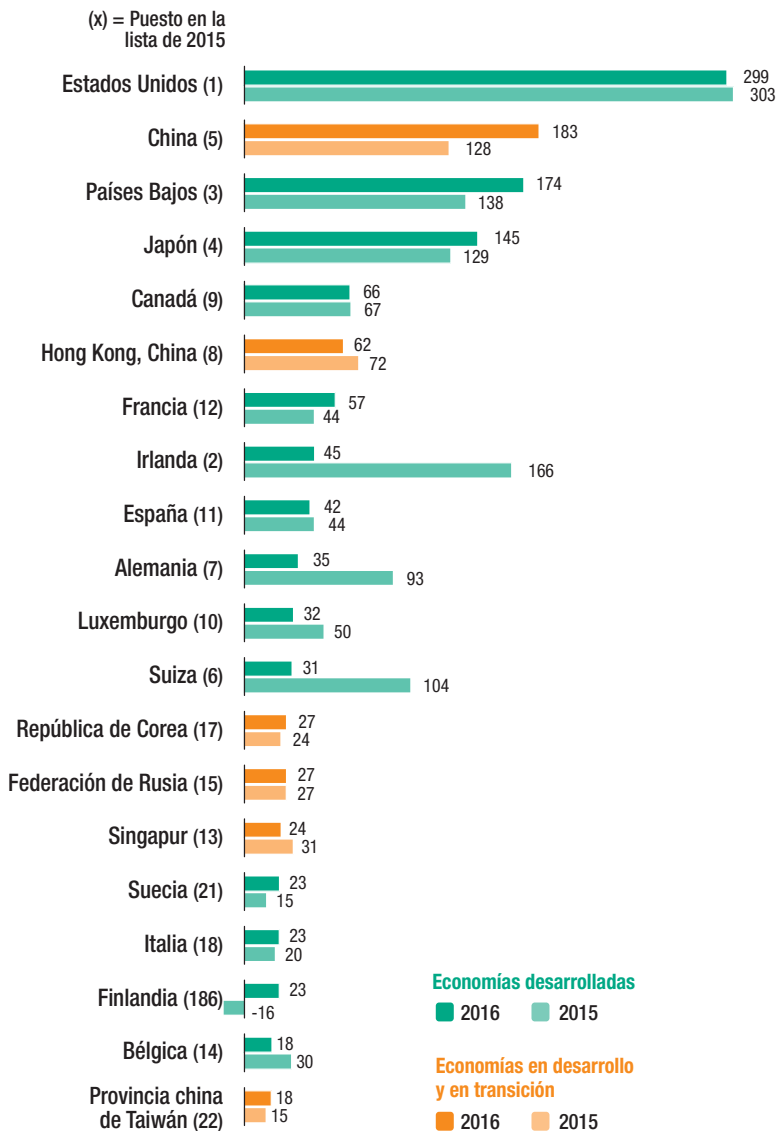
Fuente: ©UNCTAD, a partir de datos del FMI (para las inversiones en cartera y otras inversiones), de la base de datos de la UNCTAD sobre la IED y las empresas multinacionales (para las entradas de IED), de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (para la asistencia oficial para el desarrollo) y del Banco Mundial (para las remesas).

Nota: Otras inversiones incluyen los préstamos entre empresas no afiliadas.

Alemania. La inversión de las multinacionales de América del Norte se mantuvo aproximadamente estable en 2016, a pesar de una reducción significativa del valor de sus operaciones transfronterizas de fusión y adquisición. Los Estados Unidos siguieron siendo el mayor país inversor del mundo en 2016, aunque los flujos disminuyeron marginalmente (-1%), situándose en 299.000 millones de dólares (gráfico 6).

Las salidas de IED procedentes de los países asiáticos en desarrollo aumentaron en un 7% hasta alcanzar 363.000 millones de dólares. Las salidas de IED de China aumentaron en un 44%, alcanzando 183.000 millones de dólares, impulsadas por una oleada de fusiones y adquisiciones transfronterizas por parte de empresas chinas, lo que colocó al país por primera vez como segundo país inversor del mundo. Por el contrario, las salidas de IED de los miembros de la Asociación de Naciones de Asia Sudoriental disminuyeron. Las salidas de América Latina y el Caribe también se redujeron. Entre las 20 principales economías inversoras figuran 6 economías en desarrollo y en transición.

Gráfico 6. Salidas de IED de las 20 principales economías inversoras, 2015 y 2016 (En miles de millones de dólares)



Fuente: ©UNCTAD, base de datos sobre la IED y las empresas multinacionales (www.unctad.org/fdistatistics).

Los grandes grupos económicos estimulan las tendencias de la IED a nivel mundial

Las salidas y entradas de IED de grandes grupos económicos como el G20 y el Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC) siguieron configurando el panorama mundial de la IED en 2016 (gráfico 7). Las entradas del G20 alcanzaron un nivel récord de más de 1 billón de dólares por primera vez.

Algunos grupos —el Commonwealth; el grupo BRICS (Brasil, Federación de Rusia, India, China y Sudáfrica), el Grupo de Estados de África, el Caribe y el Pacífico (ACP)— son, en promedio, receptores netos de IED, mientras que otros (G20, APEC, TLCAN) son exportadores netos de IED. A excepción del TLCAN, las salidas de IED de la mayoría de los grandes grupos aumentaron en 2016. La conectividad intragrupo a través de la IED es alta en el G20 y el APEC, y está creciendo en el grupo BRICS y el ACP. Además de estos megagrupos, programas interregionales como la iniciativa “Un Cinturón, Una Ruta” estimularán la IED en una gama más amplia de países.

Un examen más detenido del alto porcentaje de la IED destinado a los servicios

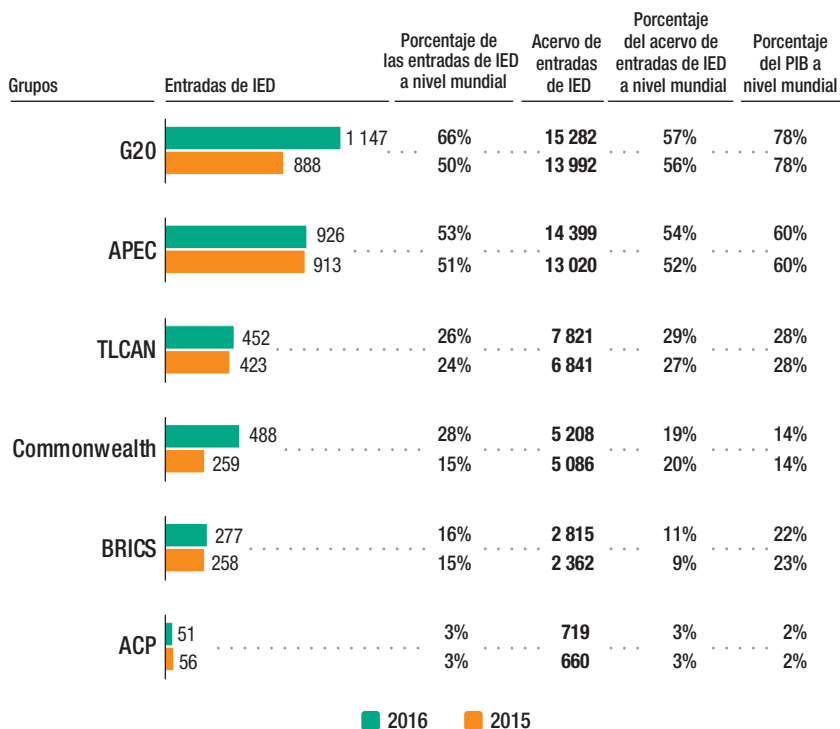
En 2015, los sectores manufacturero y primario recibieron el 26% y el 6% de los flujos de IED a nivel mundial, respectivamente. El sector de los servicios recibió el 65%. Un examen más detenido de lo que se considera servicios en la IED muestra que su cuota de dos tercios sobreestima la importancia del sector terciario en la inversión transfronteriza. Una gran parte de la IED en los servicios se refiere a filiales de empresas multinacionales del sector primario y de la industria manufacturera que realizan actividades de tipo servicios, como funciones de oficinas centrales o de apoyo, *holdings* financieros, centros de adquisición o logística, servicios de distribución, e investigación y desarrollo. En los datos sectoriales de la IED, esas actividades se asignan a los servicios como categoría predeterminada. Por lo tanto, la IED en los servicios podría exagerarse en más de un tercio.

El menor crecimiento de la producción internacional afecta al comercio mundial

La producción internacional realizada por filiales extranjeras de empresas multinacionales sigue en expansión, pero se ha ralentizado en los últimos años.

Gráfico 7. IED en una selección de grupos, 2015 y 2016

(En miles de millones de dólares y en porcentaje)



Fuente: ©UNCTAD, base de datos sobre la IED y las empresas multinacionales (www.unctad.org/fdistatistics).

Nota: G20 = solo incluye a los 19 países miembros (no incluye a la Unión Europea); APEC = Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico; TLCAN = Tratado de Libre Comercio de América del Norte; BRICS = Brasil, Federación de Rusia, India, China y Sudáfrica; y ACP = Grupo de Estados de África, el Caribe y el Pacífico. Clasificados en orden descendente de entradas de IED en 2016.

Las tasas de crecimiento anual medio en los cinco últimos años de las ventas (7,3%), el valor añadido (4,9%) y el empleo (4,9%) de las filiales extranjeras fueron inferiores a las del período equivalente antes de 2010 (9,7%, 10,7% y 7,6%, respectivamente). La desaceleración de la producción internacional contribuye a la ralentización de la expansión del comercio. Las ventas y el valor añadido de las filiales extranjeras de empresas multinacionales aumentaron en 2016 en un 4,2% y un 3,6%, respectivamente. El número de empleos de las filiales extranjeras alcanzó 82 millones (cuadro 2). La tasa de rentabilidad de las entradas de IED de las filiales extranjeras en las economías receptoras siguió disminuyendo, pasando del 6,2% en 2015 al 6% en 2016.

Cuadro 2.

Selección de indicadores de IED y producción internacional, 2016 y otros años

| Indicador | Valor a precios corrientes (en miles de millones de dólares) | | | | |
|--|--|---|---------|---------|---------|
| | 1990 | 2005-2007 (promedio antes de la crisis) | 2014 | 2015 | 2016 |
| Entradas de IED | 205 | 1 426 | 1 324 | 1 774 | 1 746 |
| Salidas de IED | 244 | 1 459 | 1 253 | 1 594 | 1 452 |
| Acervo de entradas de IED | 2 197 | 14 496 | 25 108 | 25 191 | 26 728 |
| Acervo de salidas de IED | 2 254 | 15 184 | 24 686 | 24 925 | 26 160 |
| Ingresos por concepto de entradas de IED | 82 | 1 025 | 1 632 | 1 480 | 1 511 |
| <i>Rentabilidad de las entradas de IED</i> | 4,4 | 7,3 | 6,9 | 6,2 | 6,0 |
| Ingresos por concepto de salidas de IED | 128 | 1 101 | 1 533 | 1 382 | 1 376 |
| <i>Rentabilidad de las salidas de IED</i> | 5,9 | 7,5 | 6,4 | 5,7 | 5,5 |
| Fusiones y adquisiciones transfronterizas | 98 | 729 | 428 | 735 | 869 |
| Ventas de las filiales extranjeras | 5 097 | 19 973 | 33 476 | 36 069 | 37 570 |
| Valor añadido (producto) de las filiales extranjeras | 1 073 | 4 636 | 7 355 | 8 068 | 8 355 |
| Activos totales de las filiales extranjeras | 4 595 | 41 140 | 104 931 | 108 621 | 112 833 |
| Exportaciones de las filiales extranjeras | 1 444 | 4 976 | 7 854 | 6 974 | 6 812 |
| Puestos de trabajo en las filiales extranjeras (miles) | 21 438 | 49 478 | 75 565 | 79 817 | 82 140 |
| <i>Memorando</i> | | | | | |
| PIB | 23 464 | 52 331 | 78 501 | 74 178 | 75 259 |
| Formación bruta de capital fijo | 5 797 | 12 431 | 19 410 | 18 533 | 18 451 |
| Ingresos por regalías y licencias | 29 | 172 | 330 | 326 | 328 |
| Exportaciones de bienes y servicios | 4 424 | 14 952 | 23 563 | 20 921 | 20 437 |

Fuente: ©UNCTAD.

Las empresas multinacionales de propiedad estatal son importantes actores en materia de IED

La nueva base de datos de la UNCTAD sobre las empresas multinacionales de propiedad estatal incluye a unas 1.500 empresas matrices con más de 86.000 filiales extranjeras que operan en todo el mundo. Esas empresas solo representan el 1,5% de todas las multinacionales, pero cerca del 10% de todas las filiales extranjeras. Aunque el número de empresas multinacionales de propiedad estatal es reducido, 15 de las 100 principales multinacionales no financieras a nivel mundial y 41 de las 100 principales multinacionales de las economías en desarrollo y en transición son de propiedad estatal.

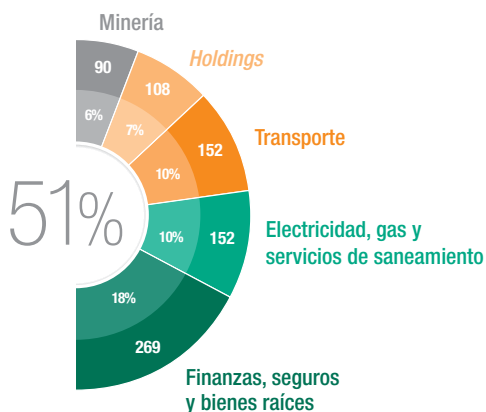
Las oficinas centrales de estas multinacionales de propiedad estatal están muy dispersas geográficamente: más de la mitad tienen su sede en economías en desarrollo, y alrededor de un tercio, en la UE. El país con un mayor porcentaje

de todas las empresas multinacionales de propiedad estatal del mundo es China (18%), seguida de Malasia (5%) y la India (4%) (gráfico 8).

En 2016, las inversiones en nuevas instalaciones anunciadas por las empresas multinacionales de propiedad estatal representaron el 11% del total mundial, un aumento del 8% respecto del año 2010.

La distribución sectorial de las empresas multinacionales de propiedad estatal está más orientada hacia los servicios financieros y los recursos naturales que la de otras multinacionales. Midiéndolas por la principal actividad económica de su matriz, más de la mitad de las empresas multinacionales de propiedad estatal se concentran en cinco industrias: finanzas, seguros y bienes raíces; electricidad, gas y servicios de saneamiento; transporte; *holdings* diversificados; y minería (gráfico 9). La mayor parte de las empresas multinacionales de propiedad estatal (más de 1.000 empresas, o cerca del 70% del total) operan en el sector de los servicios (aunque la inclusión de los *holdings* puede dar lugar a su sobreestimación). Unas 330 (23%) operan en la industria manufacturera, y 110 (8%), en el sector primario.

Gráfico 9. Empresas multinacionales de propiedad estatal: distribución por sector o industria principal, 2017
(Número de países y porcentaje)



Fuente: ©UNCTAD, base de datos sobre las empresas multinacionales de propiedad estatal (www.unctad.org/fdistatistics).

TENDENCIAS DE LA INVERSIÓN A NIVEL REGIONAL

Los bajos precios de los productos básicos deprimen la IED en África

Los flujos de IED hacia África continuaron cayendo en 2016, hasta 59.000 millones de dólares, lo que representa una disminución del 3% (cuadro 3). El resurgimiento de la IED en Egipto —el mayor receptor de IED regional— dio un impulso a las entradas de África Septentrional. En cambio, los bajos precios de los productos básicos perjudicaron las perspectivas económicas en África Subsahariana y moderaron el interés de empresas inversoras. Los flujos cayeron otra vez en Angola, y se mantuvieron en niveles relativamente bajos en Nigeria y Sudáfrica. África Oriental registró entradas de IED relativamente considerables en 2016; dentro de esta región, Etiopía atrajo más IED que nunca. Las empresas multinacionales de las economías en desarrollo son cada vez más activas en el continente, pero las de los países desarrollados siguen siendo las más importantes.

La inversión exterior de las empresas multinacionales africanas aumentó ligeramente (1%, hasta 18.000 millones de dólares), reflejando en gran medida un aumento de las salidas de Angola (35%, hasta 11.000 millones de dólares) que compensó una fuerte reducción de los flujos procedentes de Sudáfrica (-41%, hasta 3.000 millones de dólares).

Los flujos de IED hacia los países asiáticos en desarrollo se reducen en casi todas las subregiones

Los flujos combinados de IED hacia los *países asiáticos en desarrollo* disminuyeron en 2016 en un 15%, hasta 443.000 millones de dólares. Esa disminución —la primera desde 2012— fue relativamente generalizada, pues todas las subregiones principales, excepto Asia Meridional, registraron caídas. La mayor parte de la disminución general se debió a un retorno a los niveles anteriores de los flujos hacia Hong Kong (China) después del repunte de 2015. Los valores deprimidos de las fusiones y adquisiciones transfronterizas, que pasaron de 50.000 millones de dólares en 2015 a 42.000 millones en 2016, también contribuyeron. En Asia Oriental, las entradas relativamente estables de China limitaron la caída general en la subregión. En Asia Sudoriental, las

Cuadro 3.

Entradas de IED, por regiones, 2014-2016

(En miles de millones de dólares y en porcentaje)

| Grupo de economías/región | Entradas de IED | | | Salidas de IED | | |
|---|-----------------|--------------|--------------|----------------|--------------|--------------|
| | 2014 | 2015 | 2016 | 2014 | 2015 | 2016 |
| Total mundial | 1 324 | 1 774 | 1 746 | 1 253 | 1 594 | 1 452 |
| Economías desarrolladas | 563 | 984 | 1 032 | 708 | 1 173 | 1 044 |
| Europa | 272 | 566 | 533 | 221 | 666 | 515 |
| América del Norte | 231 | 390 | 425 | 353 | 370 | 365 |
| Economías en desarrollo | 704 | 752 | 646 | 473 | 389 | 383 |
| África | 71 | 61 | 59 | 28 | 18 | 18 |
| Asia | 460 | 524 | 443 | 412 | 339 | 363 |
| América Latina y el Caribe | 170 | 165 | 142 | 31 | 31 | 1 |
| Oceanía | 2 | 2 | 2 | 1 | 1 | 1 |
| Economías en transición | 57 | 38 | 68 | 73 | 32 | 25 |
| Economías estructuralmente débiles, vulnerables y pequeñas^a | 68 | 64 | 58 | 26 | 14 | 10 |
| PMA | 41 | 44 | 38 | 18 | 9 | 12 |
| Países en desarrollo sin litoral | 28 | 25 | 24 | 6 | 5 | -2 |
| PEID | 6 | 4 | 4 | 0,3 | 0,7 | 0,2 |
| Memorando: porcentajes en los flujos mundiales de IED | | | | | | |
| Economías desarrolladas | 42,6 | 55,5 | 59,1 | 56,5 | 73,6 | 71,9 |
| Europa | 20,6 | 31,9 | 30,5 | 17,7 | 41,8 | 35,4 |
| América del Norte | 17,4 | 22,0 | 24,3 | 28,1 | 23,2 | 25,2 |
| Economías en desarrollo | 53,2 | 42,4 | 37,0 | 37,7 | 24,4 | 26,4 |
| África | 5,4 | 3,5 | 3,4 | 2,3 | 1,1 | 1,3 |
| Asia | 34,8 | 29,5 | 25,3 | 32,9 | 21,2 | 25,0 |
| América Latina y el Caribe | 12,8 | 9,3 | 8,1 | 2,5 | 2,0 | 0,1 |
| Oceanía | 0,2 | 0,1 | 0,1 | 0,1 | 0,1 | 0,1 |
| Economías en transición | 4,3 | 2,1 | 3,9 | 5,8 | 2,0 | 1,7 |
| Economías estructuralmente débiles, vulnerables y pequeñas^a | 5,1 | 3,6 | 3,3 | 2,1 | 0,9 | 0,7 |
| PMA | 3,1 | 2,5 | 2,2 | 1,5 | 0,6 | 0,8 |
| Países en desarrollo sin litoral | 2,1 | 1,4 | 1,4 | 0,5 | 0,3 | -0,1 |
| PEID | 0,4 | 0,2 | 0,2 | 0,03 | 0,04 | 0,01 |

Fuente: ©UNCTAD, base de datos sobre la IED y las empresas multinacionales (www.unctad.org/fdistatistics).

Nota: PMA = países menos adelantados, PEID = pequeños Estados insulares en desarrollo.

^a Solo se contabiliza una vez los países que forman parte de varios grupos.

entradas disminuyeron, debido principalmente a las reducciones en Indonesia, Singapur y Tailandia. En Asia Meridional, las entradas de IED permanecieron estables, con un aumento en la India de tan solo un 1%. En Asia Occidental, la continuación de la caída de la IED reflejó el conflicto regional y el prolongado impacto negativo de los bajos precios de los productos básicos.

Las salidas de IED procedentes de los países asiáticos en desarrollo aumentaron en un 7%, hasta alcanzar 363.000 millones de dólares. La continuación del alza de China impulsó las salidas de Asia Oriental, mientras que la tendencia a la baja de las salidas de IED de Indonesia y Singapur arrastró con ella las salidas de Asia Sudoriental. Las salidas siguieron cayendo en Asia Meridional, pero tocaron fondo en Asia Occidental.

Los flujos de IED hacia América Latina y el Caribe siguen disminuyendo

La tendencia a la baja de los flujos de IED hacia *América Latina y el Caribe* se aceleró en 2016 con una caída del 14%, para situarse en 142.000 millones de dólares, ya que la inversión se desaceleró en toda la región. La recesión económica, unida a la debilidad de los precios de los productos básicos y la mayor volatilidad de las monedas, afectó negativamente a los flujos hacia América del Sur, que cayeron en un 14%, hasta 101.000 millones de dólares. En Centroamérica, las entradas también disminuyeron, en un 14% hasta 38.000 millones de dólares, lo que se sumó a la desaceleración de la formación bruta de capital fijo y de los volúmenes de exportación. Las entradas de IED en el Caribe, excluidos los centros financieros, disminuyeron (-9%, hasta 3.000 millones de dólares), pero con variaciones significativas entre los países.

Las salidas de las empresas multinacionales latinoamericanas se desplomaron en 2016, ya que sus filiales extranjeras canalizaron volúmenes significativos de financiamiento a sus empresas matrices. Cayeron en un 98% hasta 1.000 millones de dólares, alcanzando su nivel más bajo desde 2001.

Los flujos de IED hacia las economías en transición se recuperan

En 2016, los flujos de IED hacia las economías en transición se elevaron hasta alcanzar 68.000 millones de dólares, tras una fuerte caída en los dos años anteriores. Las dos subregiones principales experimentaron tendencias

divergentes. En la Comunidad de Estados Independientes y Georgia, las entradas de IED casi se duplicaron, debido a un aumento excepcional de los flujos hacia Kazajstán, así como a un fuerte aumento de los flujos hacia la Federación de Rusia. En Europa Sudoriental, los flujos de entrada disminuyeron en un 5%, debido al descenso de las inversiones en el sector manufacturero. La lista de las principales economías de origen de los inversores muestra un cambio gradual hacia nuevos países, especialmente China.

Las salidas de IED procedentes de las economías en transición cayeron aún más en 2016, en un 22% hasta 25.000 millones de dólares, debido principalmente a las salidas negativas de Kazajstán (-5.000 millones de dólares). Los flujos procedentes de la Federación de Rusia, que representan la mayor parte del total de la región, aumentaron marginalmente hasta 27.000 millones de dólares, a pesar de la reducción del acceso a los mercados de capitales internacionales.

Las megaoperaciones de fusión y adquisición contribuyen a mantener los flujos de IED hacia los países desarrollados

Con un valor de 1 billón de dólares, los flujos de IED hacia las economías desarrolladas aumentaron en un 5%. En Europa, las operaciones récord de fusión y adquisición transfronterizas se vieron contrarrestadas por una caída de los préstamos entre empresas afiliadas, lo que se tradujo en una contracción del 6% de las entradas. A pesar del referéndum a favor del *brexit*, las entradas del Reino Unido alcanzaron un nivel récord gracias a la realización de varias megaoperaciones de fusión y adquisición. En cambio, los flujos de entrada de los países desarrollados de América del Norte y Asia y el Pacífico se expandieron, excepto en el Canadá. Las entradas de los Estados Unidos se situaron en un máximo histórico, impulsadas por varias fusiones y adquisiciones, especialmente en la industria farmacéutica. Australia revirtió el descenso observado durante el período comprendido entre 2013 y 2015, mientras que los flujos hacia el Japón mostraron indicios de un renacimiento sostenido.

Las salidas de IED procedentes de los países desarrollados disminuyeron en un 11%, situándose en 1 billón de dólares. Las salidas de los países europeos cayeron en un 23% en general, debido principalmente a las drásticas reducciones de las salidas de Irlanda (73%, hasta 45.000 millones de dólares), Suiza (71%, hasta 31.000 millones de dólares) y Alemania (63%, hasta 35.000 millones de dólares). Las salidas de América del Norte se mantuvieron estables, pero, al igual que en años anteriores, una gran parte de esos flujos se debieron

a los beneficios obtenidos en el extranjero no distribuidos. Las empresas multinacionales japonesas ampliaron su IED con fusiones y adquisiciones transfronterizas, en particular en Europa.

La IED en las economías estructuralmente débiles y vulnerables sigue siendo frágil

Después de alcanzar un máximo de 44.000 millones de dólares en 2015, las entradas de IED de los *países menos adelantados* (PMA) se redujeron en más de un 13%, hasta 38.000 millones de dólares, cifra que representa el 2% de los flujos de IED a nivel mundial y el 6% de los flujos hacia todas las economías en desarrollo. Sin embargo, más de 20 PMA atrajeron más IED que el año anterior, liderados por grandes economías receptoras de IED relativamente diversificadas como Camboya y Etiopía. China siguió siendo la principal economía inversora en los PMA, muy por delante de Francia y los Estados Unidos. Aunque la distribución sectorial de los proyectos de IED en nuevas instalaciones anunciados en los PMA pone de manifiesto que el sector manufacturero y el sector de los servicios tienen un gran potencial para atraer más IED, las inversiones en petróleo y gas seguirán impulsando en general los flujos de IED hacia los PMA en el futuro previsible.

Tras una considerable disminución en 2015, los flujos de IED hacia los 32 *países en desarrollo sin litoral* se estabilizaron en 2016 en 24.000 millones de dólares. Los países en desarrollo sin litoral siguen desempeñando un papel marginal en la escena mundial de la IED, con menos del 2% de las entradas a nivel mundial. La dinámica de las entradas de IED varió de una región a otra, así como entre las economías receptoras. La IED aumentó en las economías en transición, especialmente en Kazajstán, y las entradas se incrementaron por cuarto año consecutivo en Etiopía, mientras que los flujos hacia Mongolia se volvieron negativos. Aunque la IED hacia los países en desarrollo sin litoral sigue centrándose en los recursos naturales, la inversión se está desplazando hacia otras actividades económicas, como la infraestructura y la manufactura, contribuyendo a mitigar la desventaja geográfica de esos países. Los inversionistas de los países en desarrollo, en particular China, representan una proporción cada vez mayor de la IED en los países en desarrollo sin litoral. Las perspectivas de IED merecen un optimismo prudente. La continuación de la recuperación sigue dependiendo de la evolución de los precios de los productos básicos y de las cuestiones políticas que podrían influir en la futura IED.

Los frágiles flujos de IED hacia los *pequeños Estados insulares en desarrollo* (PEID) disminuyó en un 6%, situándose en 3.500 millones de dólares. La parte de los flujos de IED a nivel mundial correspondiente a los PEID se ha estancado en menos del 0,5% en la mayoría de los años desde 2009. Las recuperaciones de Maldivas y Mauricio se vieron contrarrestadas por la reducción de los flujos hacia otras 12 economías. Jamaica lidera el grupo de los PEID en cuanto a diversificación de la IED. Entre las fuentes externas de financiación, la volatilidad de los flujos de IED hacia los PEID se ha acentuado desde 2008, mientras que las remesas y la asistencia oficial para el desarrollo se mantienen estables. De los diez principales inversores en los PEID, siete son economías en desarrollo, aunque las economías desarrolladas del Canadá y los Estados Unidos lideran en cuanto a volumen por un amplio margen.

TENDENCIAS DE LAS POLÍTICAS DE INVERSIÓN

Las políticas de inversión se vuelven más complejas, divergentes e inciertas

Las consideraciones de desarrollo sostenible hacen que las políticas de inversión sean más complicadas y multifacéticas. La formulación de políticas se está volviendo más divergente, lo que refleja la variedad de enfoques con los que las sociedades y los gobiernos responden a los efectos de la globalización. Esto, junto con un aumento de las intervenciones gubernamentales, también ha reducido la previsibilidad de las políticas de inversión para los inversores.

Mientras que muchos países siguen promoviendo la inversión extranjera, algunos también están tomando una postura más crítica hacia las absorciones desde el extranjero y algunas decisiones de inversión de las empresas. A nivel internacional, la reforma de los AII marcha viento en popa, lo que se traduce en la modernización de los tratados, pero también en la retirada del régimen por parte de algunos países. Los acuerdos megaregionales son cada vez más difíciles de negociar e implementar.

Esta evolución puede dar lugar a turbulencias temporales en un mundo en constante cambio en el que algunos gobiernos se reposicionan o anuncian cambios de política de carácter más duradero. Un régimen creíble de inversión basado en reglas que, goce de un amplio apoyo internacional y que tenga como objetivo la sostenibilidad y la inclusividad puede reducir la incertidumbre y mejorar la estabilidad de las relaciones de inversión.

Los países siguen interesados en atraer inversiones, pero la proporción de medidas regulatorias y restrictivas ha aumentado

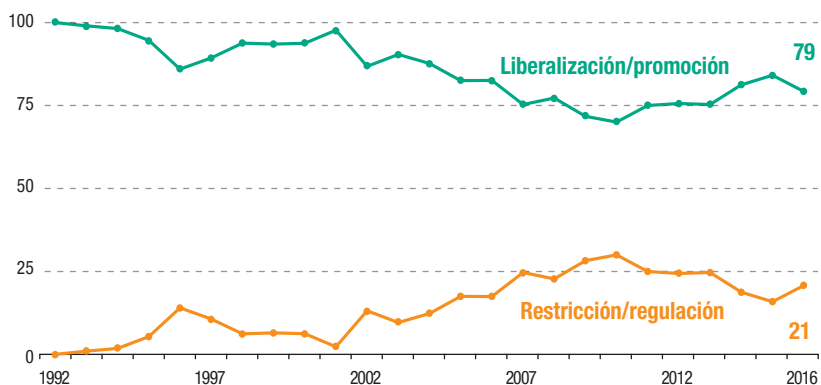
Los datos de la UNCTAD muestran que, en 2016, unos 58 países y economías aprobaron al menos 124 políticas que afectan a la inversión extranjera, el número más alto desde 2006. De dichas políticas, 84 son de liberalización y promoción de la inversión, mientras que 22 introdujeron nuevas restricciones o regulaciones (las otras 18 políticas son neutras). El porcentaje de las políticas de liberalización y promoción de las inversiones se situó en el 79%, un nivel considerablemente

más bajo que cuando la UNCTAD comenzó a publicar sus informes anuales en la década de 1990 (94%) (gráfico 10).

Las condiciones de entrada para las inversiones extranjeras se liberalizaron en diversas industrias, especialmente en los servicios financieros, las industrias extractivas y los bienes raíces. Numerosos países simplificaron los procedimientos de registro, proporcionaron nuevos incentivos a la inversión o reformaron su sistema nacional de solución de controversias en materia de inversiones. Otros aspectos destacables fueron las privatizaciones en curso y la adopción de nuevos regímenes de asociación público-privada en algunos países.

Las nuevas restricciones o regulaciones de la inversión reflejan en gran medida preocupaciones sobre la propiedad extranjera de industrias estratégicas, la seguridad nacional y la competitividad de los productores locales. Se manifiestan no solo en nuevas leyes, sino también en decisiones administrativas de los países receptores, en particular en el contexto del control de las fusiones que implican una absorción desde el extranjero. Las empresas también están expuestas a presiones políticas que influyen en sus decisiones de inversión y a medidas de retención que las disuaden de invertir en el extranjero. Además, un número cada vez mayor de restricciones comerciales, según informa la Organización Mundial

Gráfico 10. Cambios en las políticas nacionales de inversión, 1992-2016
(En porcentaje)



Fuente: ©UNCTAD, Investment Policy Monitor Database.

del Comercio, podría afectar negativamente a los inversores extranjeros, en particular a los que operan en las cadenas de valor mundiales. Todo esto mitiga en cierto modo la imagen descrita anteriormente de un entorno político global favorable a la inversión extranjera.

Muchos países tienen leyes de inversión que se superponen con los AI

Un estudio reciente de la UNCTAD muestra que más de 100 países, en particular países en desarrollo, controlan la inversión transfronteriza mediante leyes nacionales relativas a la inversión que tratan de cuestiones similares a aquellas en los acuerdos internacionales de inversión (AI). Después de un preámbulo o un artículo sobre los objetivos y el ámbito de aplicación, tanto las leyes de inversión como los AI contienen disposiciones sobre las definiciones, la entrada y el establecimiento de las inversiones, el trato y la explotación, la promoción de las inversiones y la solución de controversias. Hasta la fecha, ni las cuestiones de desarrollo sostenible ni la facilitación de las inversiones son características destacadas de las leyes de inversión ni de los AI.

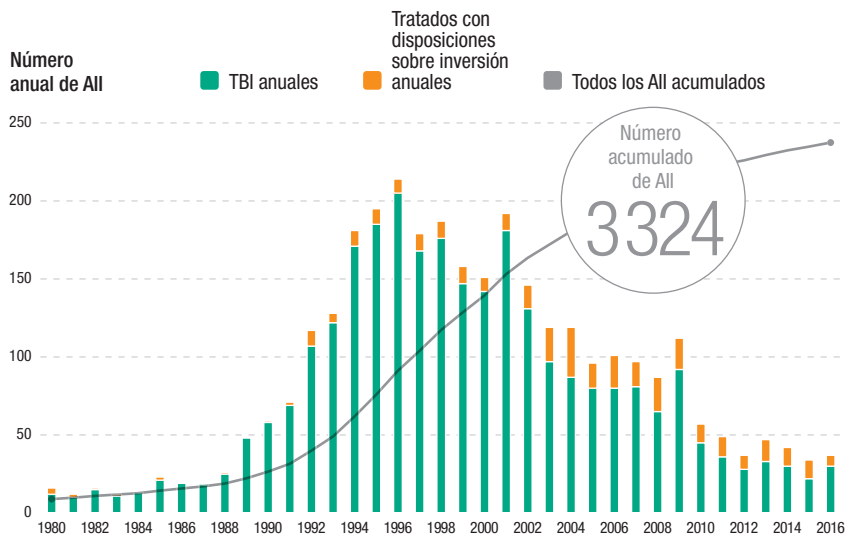
Aunque las leyes de inversión y los AI tienen muchas similitudes, muestran una considerable diversidad con respecto a sus disposiciones específicas y su redacción. La reforma de los AI y la modernización de las cláusulas correspondientes de las leyes de inversión deberían ir de la mano.

El universo de los AI sigue creciendo, al tiempo que aumenta su complejidad

En 2016, los países concertaron 37 nuevos AI, de los que 30 fueron tratados bilaterales de inversión (TBI) y 7, tratados con disposiciones sobre inversión. Con esos nuevos AI se elevó la cifra total a 3.324 (2.957 TBI y 367 tratados con disposiciones sobre inversión) (gráfico 11). El país más activo fue Turquía, que concertó 7 tratados, seguido del Canadá, Marruecos y los Emiratos Árabes Unidos, con 4 tratados cada uno, y la República Islámica del Irán y Nigeria, con 3. Entre enero y marzo de 2017 se firmaron otros 4 AI.

Los gobiernos también reajustaron su participación en las políticas internacionales de inversión. Se hizo efectiva la rescisión de al menos 19 AI, tendencia que proseguirá. Los países particularmente activos en la rescisión de tratados fueron Indonesia (con 11) y la India (7). En cuanto a los tratados

Gráfico 11. | Número de AI firmados, 1980-2016



Fuente: ©UNCTAD, IIA Navigator.

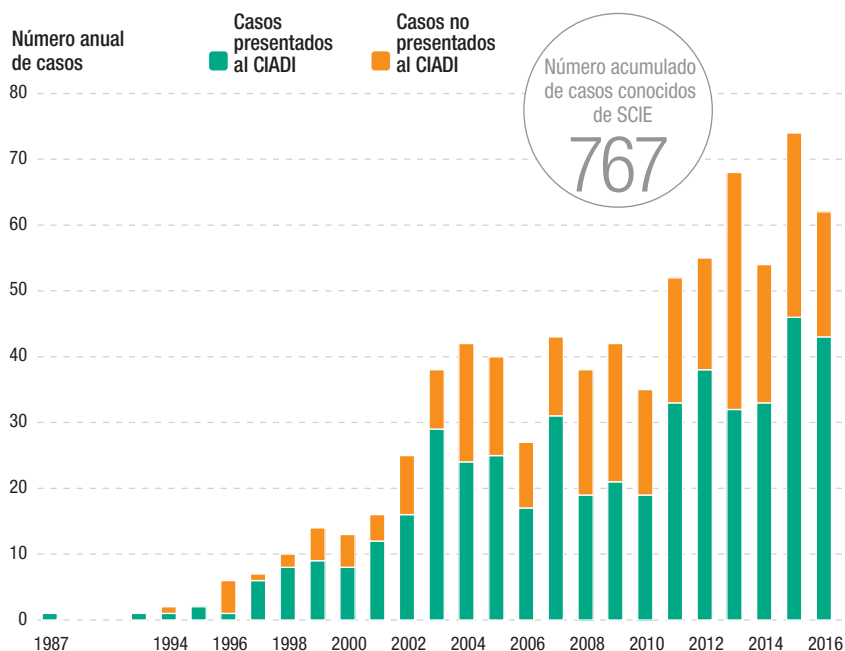
megarregionales con disposiciones sustantivas relativas a la inversión, como el Acuerdo de Asociación Transpacífico (TPP) o la Asociación Transatlántica de Comercio e Inversión (ATCI), las perspectivas son inciertas.

El número de nuevos casos de SCIE basados en tratados continuó sin disminuir, por encima del promedio decenal

En 2016 se iniciaron 62 casos conocidos de solución de controversias entre inversores y Estados (SCIE) (gráfico 12). Esta cifra es inferior a la del año anterior, pero superior al promedio decenal de 49 casos por año (2006-2015). Al 1 de enero de 2017, el número total de casos conocidos había llegado a 767. Hasta la fecha, 109 países han sido demandados en uno o más casos conocidos de SCIE. Dado que los arbitrajes pueden mantenerse confidenciales en determinadas circunstancias, es probable que el número real de controversias presentadas en este año y en los anteriores sea mayor.

En 2016 se hicieron públicos 41 laudos arbitrales. De ellos, los Estados se impusieron en la etapa jurisdiccional en aproximadamente la mitad, mientras

Gráfico 12. | Número de casos conocidos de SCIE basados en tratados, 1987-2016



Fuente: ©UNCTAD, ISDS Navigator.

Nota: La información se ha obtenido de fuentes públicas, incluidos los servicios especializados de presentación de informes. Las estadísticas de la UNCTAD no incluyen los casos de SCIE que se basan exclusivamente en contratos de inversión (contratos estatales) o en leyes nacionales de inversión, ni los casos en que una parte ha manifestado su intención de presentar una SCIE pero no ha iniciado el arbitraje. Las cifras de casos anuales y acumulados se ajustan continuamente a resultados de la labor de verificación y pueden no coincidir exactamente con los casos señalados en años anteriores.

que las empresas ganaron la mayoría de los casos que llegaron al examen basado en méritos. Del total de casos conocidos decididos en base a méritos, los inversores ganaron el 60%.

Los países del G20 adoptaron los Principios Rectores para la Formulación de Políticas de Inversión a nivel Mundial

Los Principios Rectores para la Formulación de Políticas de Inversión a nivel Mundial, de carácter no vinculante, fueron respaldados por los líderes del G20.

Es la primera vez que se llega a un consenso multilateral sobre cuestiones de inversión entre un grupo tan variado de economías desarrolladas, en desarrollo y en transición, que representan más de dos tercios de las salidas de IED a nivel mundial (incluida la UE). Basándose en el Marco de Políticas de Inversión para el Desarrollo Sostenible de la UNCTAD, los Principios del G20 tienen las siguientes características principales:

- *Nueva generación*: los Principios Rectores contienen una nueva generación de elementos clave de las políticas de inversión, como el desarrollo sostenible y el crecimiento inclusivo, el derecho a regular en el interés público y las prácticas empresariales responsables.
- *Declaración mundial*: los Principios Rectores son una declaración de la posición colectiva del G20 sobre los cuatro bloques fundamentales de las políticas de inversión y la tramitación de tratados: establecimiento, protección y trato, promoción y facilitación, y solución de controversias.
- *Mayor coherencia*: un elemento clave de los Principios Rectores fue el deseo de fortalecer la coherencia entre las políticas nacionales e internacionales y aumentar la consistencia entre las políticas de inversión y otras políticas públicas, así como los objetivos de desarrollo sostenible.
- *Delicado equilibrio*: los Principios Rectores tratan de lograr un delicado equilibrio entre los derechos y las obligaciones de las empresas y los Estados, entre la liberalización y la regulación, y entre los intereses estratégicos de los países receptores y de origen.
- *Instrumento no vinculante*: los Principios Rectores no son vinculantes. Su finalidad es servir de instrumento rector para la revisión y formulación de políticas y estrategias nacionales de inversión. También pretenden servir de referencia importante para la redacción y negociación de los tratados internacionales de inversión.

La reforma de los AIJ ha avanzado significativamente

La reforma de los AIJ orientada al desarrollo sostenible se ha incorporado a las políticas internacionales de inversión generales. Consolidando la fase 1 de la reforma de los AIJ, la mayoría de los nuevos tratados siguen la Hoja de Ruta de la UNCTAD (*WIR16*), que establece cinco áreas de acción: salvaguardar el derecho a regular, a la vez que se proporciona protección; reformar la solución de controversias en materia de inversiones; promover y facilitar la inversión; asegurar una inversión responsable; y mejorar la consistencia sistémica.

Algunas disposiciones que se consideraron innovadoras en los AII concertados hasta 2010 figuran ahora casi con regularidad en los AII. Casi todos los AII recientemente concertados contienen al menos una o dos características de la reforma, especialmente nuevas disposiciones que preservan el derecho de los Estados receptores a regular, mejoran la solución de controversias o fomentan la inversión responsable. Además, unos cuantos AII recientes tratan de ajustarse a las cinco áreas de acción de formas novedosas que no se han utilizado en anteriores AII. Sin embargo, algunos países son reacios a adoptar las prácticas modernas de redacción de tratados. Además, las diferencias sustanciales en los AII concertados por un país determinado casi al mismo tiempo hacen temer por un aumento de las incoherencias y la fragmentación del régimen de los AII, en lugar de una disminución.

La reforma de la solución de controversias ocupa un lugar destacado de las prioridades, y se han adoptado medidas concretas (por ejemplo, la inclusión de cláusulas orientadas a la reforma en los nuevos tratados y los trabajos sobre la creación de un tribunal internacional de las inversiones) a varios niveles, incluido el multilateral. La facilitación de la inversión también se ha convertido en un área de mayor interés en la elaboración de tratados de inversión. El Menú de Acción Global para la Facilitación de las Inversiones, presentado por la UNCTAD en el *WIR16* para subsanar una carencia sistémica en las políticas de inversión nacionales e internacionales y así movilizar inversiones para el desarrollo sostenible, ha obtenido un fuerte apoyo de todos los actores de la inversión y el desarrollo.

¿Es hora de pasar a la fase 2 de la reforma de los AII: modernizar el acervo de tratados de la vieja generación?

Varios factores justifican sin lugar a dudas la reforma de la red de tratados existente. Los viejos tratados abundan: más de 2.500 AII vigentes en la actualidad (el 95% de todos los vigentes) se concertaron antes de 2010. Los viejos tratados “muerden”: a finales de 2016, prácticamente todos los casos conocidos de SCIE se basaban en esos tratados. Y los viejos tratados perpetúan las inconsistencias: el hecho de que sigan vigentes crea superposiciones y fragmentación en las relaciones entre los tratados y plantea desafíos de interacción.

Para la fase 2 de la reforma de los AII, la modernización de los tratados de la vieja generación, la UNCTAD presenta y analiza las ventajas y los inconvenientes de diez opciones (gráfico 13):

Gráfico 13. | Opciones para la fase 2 de la reforma de los AI



Fuente: ©UNCTAD.

1. *Interpretar conjuntamente las disposiciones de los tratados*: los AI con disposiciones redactadas de manera general pueden dar lugar a interpretaciones no intencionadas y contradictorias en los casos de SCIE. Las interpretaciones conjuntas, que permiten aclarar el significado de las obligaciones derivadas del tratado, pueden reducir la incertidumbre y aumentar la previsibilidad para los inversores, las partes contratantes y los tribunales.
2. *Modificar las disposiciones de los tratados*: las obligaciones formuladas de manera expansiva que suelen figurar en los viejos AI pueden ser difíciles de "corregir" mediante una interpretación conjunta. Modificando las disposiciones de los tratados, las partes pueden lograr un mayor cambio y, por lo tanto, conseguir que el tratado enmendado refleje sus nuevas preferencias.
3. *Reemplazar los tratados "anticuados"*: el reemplazo de tratados brinda la oportunidad de realizar una revisión integral del tratado en lugar de modificar selectivamente determinadas cláusulas.

4. *Consolidar la red de All*: rescindir varios TBI “viejos” y sustituirlos por un nuevo All plurilateral puede modernizar el contenido de los tratados y reducir al mismo tiempo la fragmentación de la red de All.
5. *Gestionar las relaciones entre los tratados coexistentes*: si los países optan por mantener paralelamente tratados “viejos” y “nuevos”, los objetivos de la reforma de los All solo se alcanzarán si, en caso de conflicto o incoherencia, prevalece el All más moderno.
6. *Hacer referencia a las normas mundiales*: en sus iniciativas de reforma de los All, los países pueden referirse a las normas e instrumentos reconocidos multilateralmente, que reflejan un amplio consenso sobre las cuestiones pertinentes. Hacer referencia a dichas normas puede aclarar el objeto y el fin de un tratado, además de contribuir a superar la fragmentación entre los All y otras leyes y políticas internacionales.
7. *Actuar multilateralmente*: un enfoque conjunto de la reforma de los All por parte de la comunidad internacional puede tener el mayor impacto posible, pero también será el camino más difícil para llevar a cabo dicha reforma.
8. *Abandonar los viejos tratados no ratificados*: muchos viejos TBI aún no han entrado en vigor. Un país puede señalar formalmente su decisión de no estar obligado por ellos para simplificar su red de All y promover la negociación de nuevos tratados más modernos.
9. *Rescindir los viejos tratados existentes*: la rescisión de los All “anticuados”, ya sea unilateral o conjuntamente, es una manera directa (aunque no siempre instantánea) de liberar a las partes de sus obligaciones, pero también puede afectar su atractivo como lugar de inversión y reducir la protección de sus nacionales al invertir en el extranjero.
10. *Retirarse de los tratados multilaterales*: la retirada unilateral de un tratado multilateral relacionado con la inversión puede reducir la exposición de un país a las demandas de los inversionistas, pero también puede afectar su atractivo como lugar de inversión y reducir la protección de sus nacionales al invertir en el extranjero. También puede plantear desafíos para la futura cooperación multilateral en materia de inversión.

Estas diez opciones pueden ayudar a abordar las cinco áreas clave establecidas en la Hoja de Ruta de la UNCTAD para la Reforma de los All. Varían en cuanto a su naturaleza y sus resultados, y van de las opciones más técnicas a las más políticas, de un enfoque centrado en el procedimiento a uno que también se ocupa del fondo, y de la continuación en el régimen de los All a la salida de dicho

régimen. Los países pueden adaptar estas opciones y adoptarlas para alcanzar sus objetivos de reforma deseados.

Determinar cuál de estas diez opciones es adecuada para un país en una situación concreta requiere un análisis cuidadoso y empírico de la relación costo-beneficio, así como estudiar varios desafíos más generales. Entre los desafíos estratégicos cabe citar el de evitar una reforma “excesiva” que prive al régimen de All de su propósito de proteger y promover la inversión. Las iniciativas de reforma, en particular las integrales, deberían aprovechar los beneficios que pueden obtenerse del estado de derecho y responder a las expectativas de los inversores en cuanto a previsibilidad, estabilidad y transparencia de las políticas.

Las lagunas, superposiciones, inconsistencias y fragmentaciones de un régimen que consiste en miles de acuerdos diferentes en contenido y tipo plantean desafíos sistémicos. La reforma debería aumentar la coherencia del régimen de All, consolidar y racionalizar la red de All y gestionar la interacción entre los All y otros instrumentos de derecho internacional.

Los desafíos de coordinación requieren priorizar las acciones de reforma y secuenciar adecuadamente su puesta en práctica con las demás partes del tratado, así como alinear las iniciativas de reforma en los diferentes niveles de la formulación de políticas. Los desafíos de capacidad dificultan que los países más pequeños, en particular los PMA y los países en desarrollo más pequeños, aborden las deficiencias de los All de la vieja generación.

La intensificación del apoyo multilateral sería positiva para lograr una reforma integral del régimen. La UNCTAD, a través de los tres pilares de su labor —la investigación y el análisis de políticas, la asistencia técnica y la creación de consenso intergubernamental—, puede desempeñar un papel clave en su calidad de punto focal de las Naciones Unidas para la inversión internacional y de foro internacional para el debate inclusivo de alto nivel sobre el actual régimen de All, que presenta múltiples capas y facetas.

Están aumentando las políticas relativas a los mercados de capitales para promover la inversión en el desarrollo sostenible

El mundo es testigo de un rápido crecimiento de las políticas e instrumentos relacionados con los mercados de capitales que están diseñados para

promover la inversión en los negocios sostenibles y apoyar el logro de los ODS. Esas políticas e instrumentos emanan principalmente de las bolsas de valores y de sus reguladores, pero también se observa una gran participación de otros actores de los mercados de capitales, como los inversores institucionales.

En los dos últimos años, el número de miembros de la iniciativa Bolsas de Valores Sostenibles de las Naciones Unidas se ha triplicado con creces. Ahora incluye a 63 bolsas de cinco continentes, en las que cotizan más de 30.000 sociedades con una capitalización de mercado de más de 55 billones de dólares. Este rápido crecimiento puede interpretarse como un indicio del creciente interés de las bolsas por la sostenibilidad de sus mercados.

Las bolsas de valores promueven la inversión en el desarrollo sostenible mediante una serie de instrumentos, entre los que se cuentan los índices sobre las cuestiones ambientales, sociales y de gobernanza, los documentos de orientación para reportar en materia de sostenibilidad y diversos vehículos de inversión específicos, como los bonos verdes. Sin embargo, los índices sobre las cuestiones ambientales, sociales y de gobernanza son el instrumento de sostenibilidad más popular en las bolsas; hay más de un centenar de ellos en todo el mundo, y los proporcionan 38 de 82 bolsas. Unas 32 bolsas de valores proporcionan orientaciones formales a los organismos sobre la presentación de información relativa a las cuestiones ambientales, sociales y de gobernanza; de ellas, 17 introdujeron esas orientaciones por primera vez en 2016 o a principios de 2017. Un paso más allá de las orientaciones voluntarias, la presentación de información relativa a las cuestiones ambientales, sociales y de gobernanza está incluida en las reglas de admisión a cotización de 12 bolsas. Las reglas de divulgación obligatoria de información sobre las cuestiones ambientales, sociales y de gobernanza están emanando tanto de las propias bolsas de valores como de los reguladores de los mercados.

LA INVERSIÓN Y LA ECONOMÍA DIGITAL

La economía digital —la aplicación de tecnologías digitales basadas en Internet a la producción y el comercio de bienes y servicios— se está convirtiendo en una parte cada vez más importante de la economía mundial. La transición a una economía digital puede impulsar la competitividad en todos los sectores, crear nuevas oportunidades para las empresas y la actividad empresarial, y abrir nuevas vías para acceder a los mercados extranjeros y participar en las cadenas de valor electrónico mundiales. También proporciona nuevas herramientas para solucionar los problemas sociales y de desarrollo persistentes. Sin embargo, la economía digital plantea también una serie de desafíos —desde la brecha digital global hasta los posibles impactos sociales y de desarrollo negativos y las complejas cuestiones relativas a la regulación de Internet— que los responsables políticos deben abordar. Las oportunidades y los desafíos asociados con la economía digital son particularmente importantes para los países en desarrollo.

La economía digital tiene importantes implicaciones para la inversión, y la inversión es crucial para el desarrollo digital. En primer lugar, la economía digital puede transformar las operaciones internacionales de las empresas multinacionales y el impacto de las filiales extranjeras en los países receptores, por lo que afecta a las políticas de inversión. En segundo lugar, el desarrollo digital en todos los países, y en particular la participación de los países en desarrollo en la economía digital mundial, exige políticas de inversión específicas para construir infraestructura de conectividad, promover la creación de empresas digitales y apoyar la digitalización de la economía en general. En el *WIR17* se examinan ambas perspectivas.

La digitalización transforma la producción internacional y las empresas multinacionales

La tecnología de la información y las comunicaciones (TIC) ha fomentado de manera fundamental el crecimiento de la producción internacional. El auge de la economía digital representa al mismo tiempo una intensificación y una perturbación de la relación simbiótica entre las TIC y la producción internacional. Una intensificación, en la medida en que proporciona a las empresas multinacionales más oportunidades de gran alcance para rediseñar los procesos y las rutas de mercado, y para redefinir las modalidades de gobernanza en las redes mundiales de producción. Una perturbación, en el sentido de que

da lugar a modelos de empresas multinacionales completamente nuevas, desde las “nacidas globales” hasta las multinacionales virtuales, con huellas internacionales totalmente diferentes.

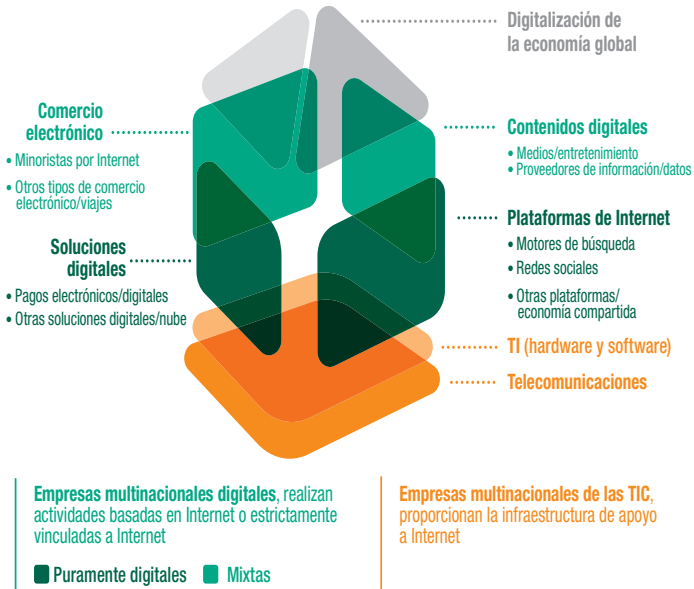
Las empresas multinacionales especializadas en las TIC (es decir, las multinacionales de las telecomunicaciones y la tecnología) son las facilitadoras de la economía digital mundial: proporcionan la infraestructura y las herramientas necesarias para la adopción digital. Con el rápido crecimiento de la economía digital, la importancia de esas empresas para la producción internacional, especialmente la de las multinacionales tecnológicas, ha aumentado espectacularmente en las últimas décadas, y ha experimentado una nueva aceleración en los cinco últimos años. Entre 2010 y 2015, el número de empresas tecnológicas incluidas en la lista de la UNCTAD de las 100 principales empresas multinacionales aumentó de 4 a 10 (el número total de empresas de las TIC pasó a 19). Esas multinacionales están creciendo más que las de todas las demás industrias: sus activos aumentaron en un 65%, y sus ingresos operativos y su número de empleados, en un 30%, frente a las tendencias básicamente estables de las demás empresas multinacionales de la lista.

Empresas multinacionales digitales: pequeña configuración internacional, gran impacto

Las empresas multinacionales digitales (nueva categoría) se basan en la infraestructura y las herramientas proporcionadas por las multinacionales de las TIC. Incluyen diversos modelos de negocios, como las plataformas de Internet y las empresas de comercio electrónico y de contenidos digitales (gráfico 14). La importancia de las empresas digitales en el universo de las multinacionales también está creciendo rápidamente. El *WIR17* presenta una nueva lista que clasifica a las 100 principales empresas multinacionales *digitales* por su configuración de producción internacional.

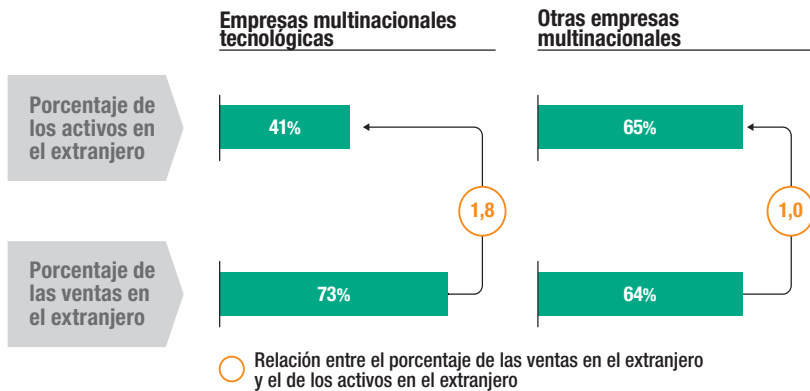
Las multinacionales digitales y las multinacionales tecnológicas tienen una configuración de producción internacional relativamente ligera. Pueden llegar a los mercados extranjeros con pocos activos y empleados fuera de su país de origen. Mientras que otras multinacionales muestran, en promedio, una proporción equilibrada de activos y ventas en el extranjero, las empresas multinacionales tecnológicas realizan el 73% de sus ventas en el extranjero, pero solo el 41% de sus activos se encuentran fuera de su país de origen (gráfico 15). Cuanto más dependen de Internet los modelos de operación de las multinacionales, mayor es la desconexión entre sus ingresos y sus activos

Gráfico 14. | La estructura de la economía digital



Fuente: ©UNCTAD.

Gráfico 15. | Proporción media de los activos y las ventas en el extranjero de las empresas multinacionales incluidas en la lista de las 100 principales multinacionales de la UNCTAD, 2015



Fuente: ©UNCTAD.

físicos en el extranjero. Las ventas en el extranjero de las mayores plataformas de Internet multiplican por unas 2,5 veces sus activos en el extranjero. Por lo tanto, el impacto económico de las empresas multinacionales digitales en los países receptores es menos visible directamente en cuanto a inversión física y creación de empleo, aunque sus inversiones pueden tener importantes efectos indirectos y en la productividad, y contribuir al desarrollo digital.

Las sedes de las empresas multinacionales digitales se concentran en unos pocos países desarrollados y mercados emergentes. Su capacidad para operar a nivel mundial con una inversión limitada en el extranjero podría invertir la tendencia dominante de la IED en el último decenio hacia la “democratización” de las salidas de IED, y hacer que se vuelva a la concentración en unos pocos países de origen de gran tamaño, en particular los Estados Unidos. Alrededor de dos tercios de las empresas matrices de las multinacionales digitales y casi el 40% de sus filiales están en los Estados Unidos, en comparación con el 20% de las matrices y filiales de otras grandes empresas multinacionales.

Las empresas multinacionales tecnológicas y digitales están teniendo importantes efectos en el valor de los activos intangibles y líquidos de la producción internacional. En 2015, el valor de los intangibles de las empresas multinacionales tecnológicas (en relación con el valor contable de los activos) duplicó el de otras megaempresas. Sus valiosos intangibles y sus considerables márgenes operativos están impulsando una gran acumulación de reservas líquidas. Con casi el 30% de los activos totales, las empresas multinacionales tecnológicas tienen más del doble de las tenencias de efectivo de otras grandes empresas multinacionales. Una gran parte de esas tenencias de efectivo son beneficios obtenidos en el extranjero no distribuidos. La proporción de los beneficios obtenidos en el extranjero no reintegrados de las empresas multinacionales digitales de los Estados Unidos —el 62% de los beneficios obtenidos en el extranjero en 2015— triplica prácticamente la de otras multinacionales de ese país. El alto valor de los beneficios obtenidos en el extranjero no reintegrados y el bajo valor de los activos fijos tangibles en el extranjero (seis veces menor) parecen indicar que esos recursos están contribuyendo relativamente poco a la inversión en la capacidad productiva de los otros países.

La adopción digital acabará afectando a todas las empresas multinacionales

La economía digital no se limita al sector de las TIC y a las empresas digitales. Sin duda, el mayor impacto económico proviene de la digitalización de los

procesos y las cadenas de suministro en todos los sectores de la economía global. La digitalización puede afectar cualquier proceso de la cadena de suministro, como las adquisiciones, la producción, la coordinación de las redes de unidades operativas, la logística de salida y las relaciones con los clientes. Los perfiles de producción internacional observados en las firmas digitales podrían ser un precursor del futuro para muchas industrias. Podrían representar el extremo de un proceso de transformación que podría afectar a todas las empresas multinacionales, en diferentes grados. Hasta la fecha, el impacto de la digitalización en la configuración internacional (activos, ventas y empleados en el extranjero) de las empresas multinacionales no digitales es limitado, pero comienza a observarse una tendencia a adoptar formas de producción internacional menos intensivas en activos y modos distintos de gobernanza.

La adopción digital en las empresas multinacionales fuera del sector digital puede cambiar la producción internacional de varias maneras. Se presentan diferentes posibilidades, que afectarían la dirección (hacia una producción más centralizada o más distribuida), la naturaleza (los tipos de actividades) y el impacto de la producción internacional. Por ejemplo, los gemelos digitales de las plantas de producción y la impresión tridimensional podrían reducir las inversiones en más países. Inversamente, los macrodatos y las tecnologías de personalización en masa podrían dar lugar a un número menor de centros de producción, pero de mayor tamaño. Las tecnologías digitales están acelerando la “terciarización”, aumentando potencialmente la actividad de las filiales extranjeras en los servicios, así como en las actividades de contratación y las relaciones no accionariales. Al mismo tiempo, la mayor importancia de la tecnología y la propiedad intelectual en la creación de valor puede conducir a la recuperación de algunas actividades de contratación deslocalizadas. Por último, las tendencias de desintermediación derivadas de la digitalización pueden llevar a que algunos sectores de los países receptores —por ejemplo, los minoristas y los distribuidores— salgan perdiendo. Al mismo tiempo, se están creando nuevas asociaciones de distribución que podrían ofrecer nuevos servicios de valor añadido.

Repercusiones estratégicas para los responsables de las políticas de inversión

La aparición de nuevos actores en la escena de la producción internacional y la naturaleza evolutiva de las operaciones internacionales de las empresas multinacionales tienen repercusiones estratégicas para los responsables de

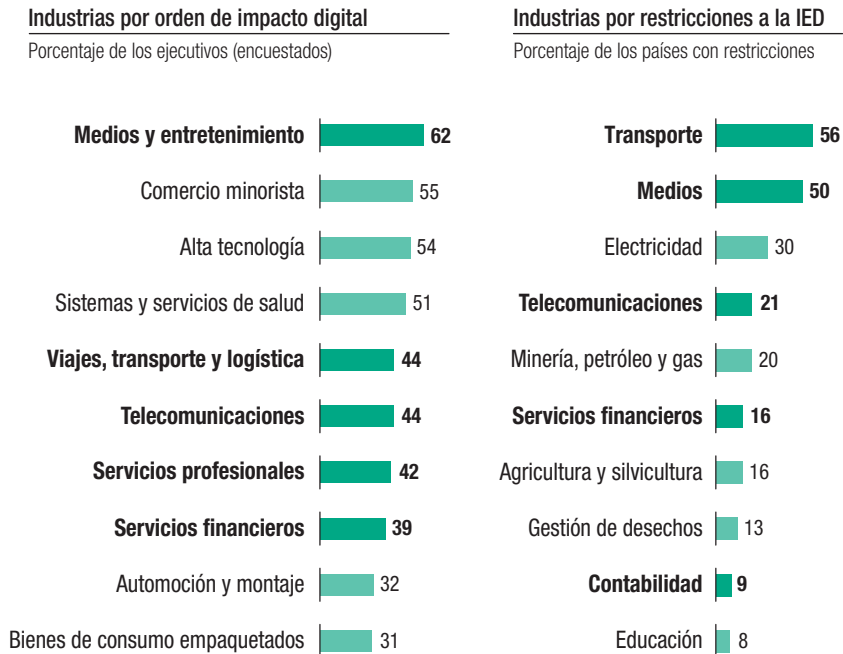
formular las políticas de inversión. Las ventajas competitivas de su economía para atraer la inversión internacional pueden ser diferentes en una economía digital que dependa menos de algunos factores, como la mano de obra barata, y más de otros, como las destrezas y la energía de bajo costo. Esto plantea desafíos particulares a los países en desarrollo.

Las inversiones en el sector digital también tienen repercusiones para las políticas e instituciones de promoción y facilitación de la inversión. Por ejemplo, los organismos de promoción de las inversiones suelen ser evaluados por su impacto directo en la inversión física: los activos productivos creados y los empleos generados, lo cual resulta menos evidente en el caso de la inversión en el sector digital. Además, la digitalización tiene implicaciones para las regulaciones que rigen el comportamiento de los inversores. Puede que las normas de inversión diseñadas para la economía física tengan que ser revisadas a la luz de los nuevos modelos de negocio digitales. Lo mismo se aplica a las regulaciones sectoriales. Muchas de las industrias tradicionales más afectadas por la digitalización —como el comercio minorista, los medios de comunicación y la financiación (al consumo)— son también aquellas en las que numerosos países mantienen restricciones a la inversión (gráfico 16). (Como consecuencia de ello, también podría haber implicaciones para los AI, porque las mismas industrias suelen figurar en las reservas a los AI). Además, las empresas multinacionales digitales están cruzando los límites entre las industrias y perturbando otras industrias muy reguladas (por ejemplo, el transporte). Puede que algunas regulaciones de la era analógica se queden obsoletas (como las restricciones al comercio minorista que corren peligro de ser evitadas por el comercio electrónico) o ralenticen inadvertidamente la adopción digital (como las regulaciones sectoriales que en la práctica bloquean a los nuevos operadores digitales); puede que otras deban adaptarse a la era digital para lograr sus objetivos públicos. Por último, también a nivel internacional, para diseñar políticas debe evaluarse la manera en que la evolución de las normas del comercio electrónico y el comercio de servicios afectan la tramitación de los tratados de inversión.

Las políticas de inversión son fundamentales para el desarrollo digital

Muchos países han publicado, o están preparando, estrategias de desarrollo para la economía digital. En el *WIR17* se incluyen las conclusiones de un estudio detallado sobre la dimensión de inversión de más de 100 estrategias nacionales y regionales de desarrollo digital. Aunque el desarrollo de la infraestructura digital

Gráfico 16. Diez principales industrias afectadas por la digitalización y por las restricciones a la IED (En porcentaje)



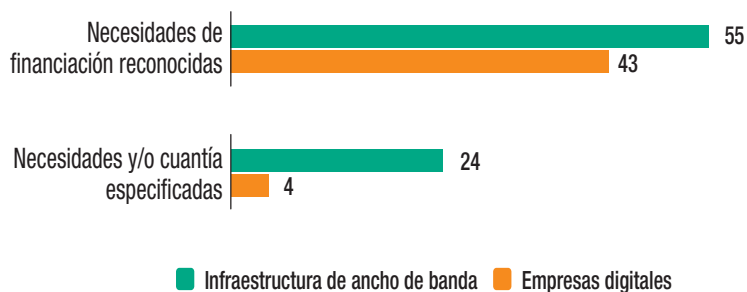
Fuente: ©UNCTAD, basado en McKinsey & Company (2017) y en la base de datos Investing Across Borders del Banco Mundial (<http://iab.worldbank.org>).

y de una industria digital implicará necesariamente una cantidad significativa de inversión en la mayoría de los países —hecho reconocido en la mayoría de las estrategias de desarrollo digital—, muchas estrategias no abordan la dimensión de inversión o solo tratan las necesidades de inversión de manera muy general. Menos del 25% de ellas contienen datos pertinentes sobre las necesidades de inversión en infraestructura, y menos del 5%, sobre las necesidades de inversión más allá de la infraestructura, por ejemplo, para el desarrollo de las industrias digitales (gráfico 17).

A pesar de la escasa información sobre las necesidades de inversión, la mayoría de las estrategias se ocupan de las fuentes potenciales de financiamiento, y

Gráfico 17. La dimensión de inversión en las estrategias de desarrollo digital, por objetivos

Resultados del estudio sobre 102 estrategias (en porcentaje)



Fuente: ©UNCTAD, estudio sobre estrategias digitales.

Nota: Incluye todas las estrategias que contienen una sección o un párrafo que trata del financiamiento.

la mayoría abordan extensamente las opciones de financiamiento público. Aproximadamente las tres cuartas partes de las estrategias de desarrollo digital proponen también medidas para estimular la inversión privada o el desarrollo empresarial; entre las más comunes cabe mencionar la creación de un marco regulador propicio, los incentivos fiscales generales y la facilitación de la inversión. Aproximadamente un tercio de las estrategias reconocen la contribución potencial de la inversión extranjera al desarrollo digital, y una pequeña minoría del 3%, la de los organismos de promoción de las inversiones.

Los resultados de otra encuesta enviada a más de 90 organismos de promoción de las inversiones indican la conveniencia de una mejor coordinación entre las autoridades de inversión, por un lado, y las instituciones públicas y los ministerios encargados del desarrollo digital, por el otro. Los organismos de promoción de las inversiones rara vez participan en la formulación de las estrategias digitales. Sin embargo, para la mayoría de ellos, la promoción de las inversiones en la infraestructura y las empresas digitales es un objetivo prioritario. No obstante, solo una minoría de ellos confirma disponer de instrumentos de promoción o facilitación para el sector digital.

Las estrategias de desarrollo digital que se ocupan de las necesidades de inversión suelen centrarse exclusivamente en la infraestructura (por ejemplo, la cobertura de banda ancha). Toda estrategia integral de desarrollo digital debería

tratar la inversión en la infraestructura digital, en las empresas digitales y en la adopción digital por las empresas de todas las industrias.

Construir infraestructura digital

Las necesidades de inversión para lograr una conectividad adecuada en la mayoría de los países en desarrollo podrían ser menos ingentes de lo que se suele suponer; las inversiones en infraestructura necesarias para lograr una cobertura universal de banda ancha (requisito previo para la meta de acceso universal de los ODS) son factibles con un marco propicio a la inversión privada y políticas adecuadas para generar una demanda suficiente. A fin de que los responsables políticos puedan colmar una laguna en las estrategias de desarrollo digital, el *WIR17* presenta una herramienta sencilla que puede ayudar a producir una estimación de las necesidades de inversión en infraestructura. Sobre la base de esta herramienta (que solo tiene en cuenta la cobertura básica de 3G para todos), la UNCTAD estima que los costos de inversión totales asociados con la cobertura universal en los países en desarrollo son inferiores a 100.000 millones de dólares.

Se necesitará apoyo gubernamental y la creación de asociaciones público-privadas para lograr la conectividad universal, que debe incluir a las zonas poco pobladas y de bajos ingresos. Aunque las empresas de telecomunicaciones construyen la mayor parte de las redes y los puntos de intercambio de Internet, atraer a las empresas multinacionales digitales puede ayudar a completar la infraestructura de Internet (por ejemplo, con redes de distribución de contenidos y centros de datos). La cooperación regional para la inversión en infraestructura de Internet puede aumentar el atractivo de los proyectos de infraestructura para los inversores internacionales.

Construir un sector digital

Puesto que la conectividad en muchos países en desarrollo va muy por delante del uso, para acelerar el desarrollo digital es necesario que la inversión se centre en los contenidos y servicios digitales locales para aumentar la demanda. Para ello se debe estimular la inversión en el desarrollo empresarial creando y manteniendo un marco regulador propicio para las empresas digitales y adoptando medidas de apoyo activas, que pueden incluir el establecimiento de centros tecnológicos o de innovación e incubadoras; la creación de servicios de administración pública electrónica o la mejora de los existentes para mostrar

el camino, crear demanda para los desarrolladores locales y reducir los costos de las empresas; el apoyo a la financiación con capital riesgo y otros enfoques de financiación innovadores, como la financiación colectiva; y la creación de programas de desarrollo de aptitudes. La creación de vínculos con empresas globales puede ayudar, y la participación de inversores extranjeros en las empresas digitales locales puede acelerar el crecimiento de estas, pero el desarrollo del sector digital entraña principalmente apoyar el desarrollo de las empresas nacionales, y no promover la inversión de empresas multinacionales digitales.

Acelerar la adopción digital en la economía en general

Es muy posible que el principal potencial de desarrollo radique en la digitalización de las empresas en los sectores no digitales. El uso de Internet por parte de las empresas de los países en desarrollo es muy inferior al de las de los países desarrollados. La promoción de la inversión en las TIC en todas las empresas, así como de los vínculos empresariales y la participación en las cadenas de valor mundiales, debería ser una parte importante de las políticas de desarrollo digital.

La adopción digital por parte de las empresas requiere inversiones en el acceso a Internet, en dispositivos y en computadoras, así como en la capacitación necesaria. Una serie de factores afectarán a las decisiones de inversión en esta esfera. En primer lugar, el entorno normativo de los servicios digitales es pertinente para las empresas de todos los sectores, ya que todas ellas se ven afectadas por las regulaciones sobre, por ejemplo, la protección de datos y la privacidad. En segundo lugar, los aranceles y los impuestos sobre los dispositivos, y los impuestos sobre el uso de Internet, influyen en los costos efectivos de la adopción de las TIC. Facilitar el acceso a los servicios en la nube puede reducir dichos costos. También es importante el desarrollo de destrezas, potencialmente en alianza con las empresas multinacionales digitales globales y sus programas existentes con este fin, a fin de proporcionar a las empresas la capacidad de adoptar y utilizar de manera eficiente la tecnología y los servicios de Internet, y de permitir a las empresas locales interactuar digitalmente con las empresas multinacionales y acceder a las cadenas de valor electrónico.

Mantener un equilibrio entre los intereses públicos y los de los inversionistas

Al tiempo que promueven la inversión en el desarrollo digital, los gobernantes deben tomar en consideración los intereses públicos. Para ello deben aprobar regulaciones que estén al día en cuestiones como la seguridad de los datos, la privacidad, la protección de la propiedad intelectual, la protección del consumidor y la salvaguardia de los valores culturales. Si la transformación digital provoca trastornos en otros sectores o genera impactos sociales o económicos negativos, los órganos decisorios tienen que establecer políticas para mitigar estos efectos. En general, los gobiernos deben encontrar un equilibrio para tener en cuenta tanto los intereses públicos como los de las inversiones privadas.

Gráfico 18. | Marco de políticas para la inversión en la economía digital



Fuente: ©UNCTAD.

Hacia un marco de políticas de inversión para la economía digital

Dado el importante papel de la inversión, incluida la inversión internacional, en el desarrollo de la economía digital y el impacto transformador que la economía digital global tendrá en la producción internacional, es importante que los gobiernos adopten un enfoque estructurado y más proactivo de las cuestiones de inversión en las estrategias de desarrollo digital. Todo marco integral de políticas de inversión para la economía digital debería asegurar que el desarrollo digital se integre en las políticas de inversión, y que las políticas de inversión se integren a su vez en las estrategias de desarrollo digital (gráfico 18).

EDICIONES ANTERIORES DEL INFORME SOBRE LAS INVERSIONES EN EL MUNDO

- WIR 2016: Investor Nationality: Policy Challenges
- WIR 2015: Reforming International Investment Governance
- WIR 2014: Investing in the SDGs: An Action Plan
- WIR 2013: Global Value Chains: Investment and Trade for Development
- WIR 2012: Towards a New Generation of Investment Policies
- WIR 2011: Non-Equity Modes of International Production and Development
- WIR 2010: Investing in a Low-carbon Economy
- WIR 2009: Transnational Corporations, Agricultural Production and Development
- WIR 2008: Transnational Corporations and the Infrastructure Challenge
- WIR 2007: Transnational Corporations, Extractive Industries and Development
- WIR 2006: FDI from Developing and Transition Economies: Implications for Development
- WIR 2005: Transnational Corporations and the Internationalization of R&D
- WIR 2004: The Shift Towards Services
- WIR 2003: FDI Policies for Development: National and International Perspectives
- WIR 2002: Transnational Corporations and Export Competitiveness
- WIR 2001: Promoting Linkages
- WIR 2000: Cross-border Mergers and Acquisitions and Development
- WIR 1999: Foreign Direct Investment and the Challenge of Development
- WIR 1998: Trends and Determinants
- WIR 1997: Transnational Corporations, Market Structure and Competition Policy
- WIR 1996: Investment, Trade and International Policy Arrangements
- WIR 1995: Transnational Corporations and Competitiveness
- WIR 1994: Transnational Corporations, Employment and the Workplace
- WIR 1993: Transnational Corporations and Integrated International Production
- WIR 1992: Transnational Corporations as Engines of Growth
- WIR 1991: The Triad in Foreign Direct Investment

SELECCIÓN DE PROGRAMAS DE LA UNCTAD SOBRE LA INVERSIÓN Y LA EMPRESA

World Investment Report

worldinvestmentreport.org

World Investment Forum

unctad-worldinvestmentforum.org

UNCTAD Investment Policy Framework for Sustainable Development

investmentpolicyhub.unctad.org/ipfsd

UNCTAD Entrepreneurship Policy Framework

[unctad.org/en/PublicationsLibrary/](http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/diaeed2012d1_en.pdf)

diaeed2012d1_en.pdf

Sustainable Stock Exchanges Initiative

sseinitiative.org

Business Schools for Impact

business-schools-for-impact.org

Investment Policy Hub

investmentpolicyhub.unctad.org

FDI Statistics

unctad.org/fdistatistics

Investment Trends and Policies Monitors

unctad.org/diae

International Investment Agreements

unctad.org/iaa

Investment Policy Reviews

unctad.org/ipr

ISAR Corporate Transparency Accounting

unctad.org/isar

Transnational Corporations Journal

unctad.org/tnc



worldinvestmentreport.org

CÓMO OBTENER LAS PUBLICACIONES

Las publicaciones pueden adquirirse en los distribuidores de las publicaciones de las Naciones Unidas de todo el mundo o encargarse 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
email: unpublications@nbnbooks.com

unp.un.org

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

Division on Investment and Enterprise
United Nations Conference on Trade and Development
Palais des Nations, Room E-10052
CH-1211 Geneva 10 Suiza

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



worldinvestmentreport.org