



**Conferencia de las
Naciones Unidas sobre
Comercio y Desarrollo**

Distr.
GENERAL

TD/B/COM.2/EM.14/2
12 de septiembre de 2003

ESPAÑOL
Original: INGLÉS

JUNTA DE COMERCIO Y DESARROLLO
Comisión de la Inversión, la Tecnología y
las Cuestiones Financieras Conexas
Reunión de Expertos sobre la inversión
extranjera directa y el desarrollo
Ginebra, 29 a 31 de octubre de 2003
Tema 3 del programa provisional

**LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA Y EL DESARROLLO:
EL CASO DE LA IED RELACIONADA CON LA PRIVATIZACIÓN
DE SERVICIOS: TENDENCIAS, IMPACTO Y CUESTIONES
RELACIONADAS CON LAS POLÍTICAS**

Nota de la secretaría de la UNCTAD

Resumen

En la presente nota se examina en primer lugar la importancia que tiene para el desarrollo la competitividad del sector de servicios. En las economías en transición y en desarrollo los servicios constituyen el mayor sector del PIB y su competitividad influye en la totalidad de la economía. La IED en el sector de servicios ha aumentado rápidamente y ahora los servicios constituyen también el sector más importante de la IED que entra en esas economías. Por consiguiente, la IED afecta cada vez más la competitividad de sus sectores de servicios. Gran parte de la IED en sectores tales como las telecomunicaciones, la generación y distribución de electricidad y agua, el transporte y la banca, que afectan la competitividad general, se realizó mediante la privatización de las empresas estatales. En la nota se documentan las tendencias de la IED relacionada con la privatización de servicios y se analiza su impacto económico. Por último, se examina la influencia de las distintas políticas en ese impacto.

ÍNDICE

	<i>Párrafos</i>	<i>Página</i>
INTRODUCCIÓN: SERVICIOS Y COMPETITIVIDAD	1 - 7	3
I. LA IED RELACIONADA CON LA PRIVATIZACIÓN: TENDENCIAS, IMPACTO Y CUESTIONES RELACIONADAS CON LAS POLÍTICAS.....	8 - 35	5
A. Tendencias	8 - 13	5
B. Impacto	14 - 22	10
C. Implicaciones en la esfera de las políticas	23 - 35	15
BIBLIOGRAFÍA		19

INTRODUCCIÓN: SERVICIOS Y COMPETITIVIDAD

1. En su séptimo período de sesiones (20 a 24 de enero de 2003), la Comisión de la Inversión, la Tecnología y las Cuestiones Financieras Conexas decidió celebrar una reunión de expertos sobre la IED y el desarrollo. Específicamente la Comisión indicó que "los países receptores procuran atraer inversiones extranjeras directas por muchas razones a fin de promover su desarrollo a largo plazo. Sus esfuerzos están impulsados por el deseo de aumentar su competitividad. En ese contexto, se debe prestar atención a diversas cuestiones, en particular, al tipo de IED que pueden atraer los países receptores (más de la mitad corresponde al sector de los servicios) así como a las diversas normas y reglamentos que afectan a la competitividad, teniendo presente la necesidad de aumentar la dimensión de desarrollo de la IED" (UNCTAD, 2003a, anexo II, pág. 30).
2. En la Reunión de Expertos y la presente nota se considerará pues el caso de la IED en el sector de servicios, que en la mayoría de los países es el más importante, no sólo en cuanto al monto acumulado de IED, sino también a la producción. Además, al entrar en la cadena de valor de bienes y otros servicios desde el comienzo hasta el final y al exportarse cada vez más, los servicios afectan directa o indirectamente y de manera importante la competitividad de los países. Buena parte de la IED en el sector de servicios que cuenta para la competitividad se ha realizado mediante la participación de inversores extranjeros en los programas de privatización, especialmente en las infraestructuras. Los beneficios para el desarrollo han dependido en gran medida de los reglamentos y normas y, de hecho, de las políticas, que los países receptores adoptaron al atraer inversiones extranjeras directas para esos programas. Por lo tanto, después de considerar las cuestiones generales relacionadas con la competitividad de los servicios y de examinar las tendencias de la IED en el sector de servicios, en esta nota se analizará el impacto de la IED relacionada con la privatización en los países receptores y, en particular, en su competitividad y sus políticas.
3. La posibilidad de obtener servicios eficientes y de calidad constituye la base de la productividad y competitividad de las empresas y los sectores empresariales, así como del nivel de vida de la población de una economía dada. El desarrollo y la competitividad de los distintos sectores de servicios son pues cada vez más importantes para todos los países. En el caso de los países desarrollados constituyen un importante factor que permite aumentar los ingresos y garantizar un elevado nivel de empleo de sus factores de producción, con carácter sostenible, en un entorno de competitividad internacional. En el caso de los países en desarrollo, la constitución de sectores de servicios competitivos es fundamental para iniciar y acelerar el proceso de desarrollo aumentando la productividad y el nivel de vida, incrementando las exportaciones, realizando economías de escala y de alcance, y elevando las competencias y la escala tecnológica (UNCTAD, 2002a, págs. 117 y 118).
4. La competitividad de los servicios tiene varios aspectos. En primer lugar, en sentido estricto puede definirse como la competitividad de las exportaciones y medirse por las partes de servicios de las exportaciones de los países en las exportaciones mundiales. Sin embargo, el interés de los países en desarrollo y en transición por el mejoramiento de la competitividad de las exportaciones, incluido el papel de las ETN en ella, se ha centrado principalmente en los bienes, y especialmente en los productos manufacturados. Esto se debe en parte a que la incidencia directa de los servicios en la competitividad de las exportaciones, preocupación fundamental de muchos países en desarrollo, se ha considerado limitada, ya que muchos servicios no son

comercializables, por lo que sólo una pequeña parte de la producción de servicios (menos del 10% en 2001)¹ se incorpora al comercio internacional, frente a más de la mitad de la producción de bienes. Pero esta situación está cambiando rápidamente porque el carácter comercial de los servicios relacionados con la información, que abarcan todas las actividades, está aumentando a raíz de los adelantos que se han hecho en las tecnologías de la información y las comunicaciones (Sauvant, 1990). Esto permite también que la IED desempeñe un papel más importante en las exportaciones de servicios desde los países receptores. Ahora tanto las ETN que producen servicios como las que producen bienes pueden aplicar estrategias internacionales integradas en la producción de servicios dividiendo el proceso de producción de servicios o sus componentes y relocizándolos en los países en que pueden producirse a menor costo. Asimismo, el papel de la IED en los servicios tradicionales (ligados al lugar o no transportables) como el turismo, que pueden ser una importante fuente de ingresos procedentes de las ventas internacionales, ha cobrado más importancia².

5. En segundo lugar, y esto es más importante, la capacidad de suministro de servicios influye indirectamente en la competitividad y el crecimiento en general, ya que los servicios son insumos en la producción de bienes y otros servicios suministrados a los mercados nacional e internacional. Además, muchos servicios son bienes de consumo finales, por lo que es igualmente importante prestar atención a esos servicios con miras al aumento de las tasas de crecimiento y del nivel de vida de la población en general. En consecuencia, la posibilidad de obtener servicios eficientes y de calidad incide en la productividad y competitividad de la totalidad de la economía. La medición de este aspecto de la competitividad incluye los precios de los servicios, su calidad y disponibilidad, y, lo que es más importante, el aumento sostenido de la productividad.

6. Entre los servicios fundamentales que afectan la competitividad están los servicios infraestructurales, así como los financieros y los comerciales. Si son competitivos, pueden constituir un importante factor de atracción de IED adicional, incluida la IED orientada a las exportaciones. Pero la IED también puede contribuir a aumentar la competitividad de esos servicios aportando capital y tecnología, mejorando las competencias y reestructurando las empresas ineficientes, entre otras cosas, así como abaratando y mejorando los servicios. La IED también puede introducir servicios que no suministran las empresas nacionales, pero que necesitan los exportadores y los inversores extranjeros, así como las empresas nacionales. De hecho, en muchos países y sectores industriales se ha inyectado mucha IED en esos servicios mediante la participación de inversores extranjeros en los programas de privatización ejecutados en América Latina y el Caribe y en Europa central y oriental. En varios países esos programas se siguen ejecutando y algunos países están empezando a aplicar nuevas iniciativas en materia de privatización.

¹ Calculada como relación proporcional entre las exportaciones de servicios y la producción de servicios según el Banco Mundial (2003a).

² Como técnicamente estos servicios no pueden comercializarse a través de las fronteras en la forma en que lo son los servicios relacionados con la información, ese comercio se realiza mediante el establecimiento de los productores en los países receptores y el movimiento de los consumidores.

7. Teniendo en cuenta la importancia de la competitividad de los servicios, los expertos tal vez deseen considerar las siguientes preguntas:

- ¿Por qué y cómo pueden contribuir las ETN a la competitividad de los servicios de los países receptores, directa o indirectamente?
- ¿Cuáles son los principales canales y esferas de impacto? ¿En qué difieren de los que hay en el caso de los bienes? ¿Cuál es el papel de las formas en las que no hay ningún tipo de participación accionarial, como las concesiones, los contratos de gestión y los acuerdos de asociación? ¿Cómo está cambiando el impacto a raíz de los adelantos realizados en materia de tecnologías de la información y de las telecomunicaciones?
- ¿Cuál es el papel de las redes internacionales de producción en los servicios?
- Hay muchos indicios de que las empresas que operan en los países receptores están relocalizando o externalizando cada vez más las funciones de servicios en lugares de bajo costo. ¿Qué servicios se ven afectados? ¿Cobrará impulso ese proceso? ¿Representa oportunidades similares para los países en desarrollo, como ocurrió con la fabricación a bajo costo hace varias décadas? ¿Se realiza la relocalización mediante transacciones en condiciones de plena competencia, formas en las que no hay ningún tipo de participación accionarial o IED?
- ¿Cómo contribuye la IED relacionada con la privatización a aumentar indirectamente la competitividad de los países receptores? ¿Sigue siendo el aspecto más importante del impacto de la IED en la competitividad? ¿Se verá superado por el impacto directo en las exportaciones de servicios?

I. LA IED RELACIONADA CON LA PRIVATIZACIÓN: TENDENCIAS, IMPACTO Y CUESTIONES RELACIONADAS CON LAS POLÍTICAS

A. Tendencias

8. Los servicios son el mayor sector de la economía mundial. Los países desarrollados se convirtieron en economías de servicios hace mucho tiempo³, mientras que en las economías en desarrollo y en transición los servicios superaron el 50% del PIB en el decenio de 1990, y en 2000 representaron el 52 y el 58% de su producción, respectivamente (UNCTAD, 2002b). En la década de 1990 se convirtieron también en el mayor sector de la IED en todo el mundo (en 2001 representaron el 56% del monto acumulado entrante; véase el cuadro 1) y en todos los grupos de países. El aumento de la parte de IED destinada a los servicios en los países receptores se produjo inicialmente en los países desarrollados receptores, que siempre han sido también los países de origen predominantes en la IED destinada a los servicios, y los países en desarrollo receptores se sumaron al proceso en la segunda mitad del decenio de 1980 (cuando

³ Ya en 1965 los servicios representaban el 57% del PIB de los países desarrollados y en 2000 habían aumentado casi al 70% (UNCTAD, 2002b, pág. 330).

empezaron a abrir los sectores de servicios a la IED, especialmente mediante la privatización)⁴ y las economías en transición lo hicieron a partir de comienzos de la década de 1990.

Cuadro 1

Monto acumulado proveniente del extranjero de la IED realizada en el sector de servicios, 1990 y 2001

(En millones de dólares)

Sector/industria	1990 ^a			2001 ^a				Índice de aumento 2001/90	
	Países desarrollados ^b	Economías en desarrollo ^c	Mundo ^d	Países desarrollados ^b	Economías en desarrollo ^c	Europa central y oriental ^e	Mundo ^d	Economías en desarrollo ^c	Mundo ^d
Servicios	597.695	61.456	659.151	2.071.473	375.346	40.889	2.487.708	611	377
Electricidad, gas y agua	5.347	2.324	7.671	54.943	38.133	2.789	95.865	1.641	1.250
Construcción	13.292	2.929	16.221	22.212	11.931	927	35.070	407	216
Comercio exterior	159.309	9.124	168.433	426.134	58.215	9.830	494.179	638	293
Hoteles y restaurantes	16.899	2.905	19.804	33.557	7.428	601	41.586	256	210
Transporte, almacenamiento y comunicaciones	12.702	5.512	18.214	228.483	47.644	11.642	287.768	864	1.580
Finanzas	220.498	23.199	243.697	656.736	116.703	9460	782.899	503	321
Actividades empresariales	89.460	4.253	93.713	451.856	53.027	4.927	509.810	1.247	544
Educación	75	..	75	323	1	12	337	-	448
Servicios de salud y servicios sociales	795	-	795	6.210	537	18	6.765	-	851
Servicios comunitarios, sociales y personales	10.683	5	10.688	20.934	2.475	190	23.599	47.214	221
Otros servicios	57.641	10.403	68.044	37.435	25.632	492	63.559	246	93
Sector terciario no especificado	10.994	□803	11.797	132.651	13.619	-	146.270	1.697	1.240
<i>Partida de memorando</i>									
IED en todos los sectores	1.221.921	201.670	1.423.591	3.441.843	938.205	71.953	4.452.001	465	313

Fuente: UNCTAD, base de datos de la IED.

^a O último año disponible.

^b Los datos corresponden a 16 países que representaban el 87 y el 86% del monto acumulado de los países desarrollados en 1990 y 2001, respectivamente.

^c En 1990 los datos corresponden a 32 países que representaban el 38% del monto acumulado de los países en desarrollo. En 2001 los datos corresponden a 31 países que representaban el 40% del monto acumulado de los países en desarrollo. A falta de datos reales, en el caso de algunos países se utilizaron los datos aprobados.

^d Los datos corresponden a 48 países en 1990 y a 57 países en 2001. Esos países representan el 73 y el 70% del monto acumulado mundial en 1990 y 2001 respectivamente. A falta de datos reales, en el caso de algunos países se utilizaron los datos aprobados. En 1990 están excluidos de los totales los países de Europa central y oriental para los que no se dispone de datos.

^e Los datos corresponden a diez países, que representan el 62% del monto acumulado de los países de Europa central y oriental.

⁴ De 1970 a 1985 la parte de los servicios en el total del monto acumulado de la IED realizada en los países en desarrollo se mantuvo en un 20% (Mallampally y Zimny, 2000, pág. 26).

9. Dentro del sector de los servicios, las actividades relacionadas con las finanzas y el comercio predominaron durante muchos años en el monto acumulado de IED de la mayoría de los países de origen y países receptores. Esto se debió en parte a la rápida expansión internacional de los bancos y sociedades de comercio exterior (por ejemplo, las *sogo shosha* japonesas), pero, lo que es más importante, a la gran cantidad de IED realizada en las filiales mayoristas y de comercialización por las ETN petroleras y manufactureras y en las filiales extranjeras relacionadas con las finanzas (que suelen adoptar la forma de holdings) por las ETN de todos los sectores (Mallampally y Zimny, 2000).

10. Con la liberalización de la IED en los servicios empezó a surgir en el decenio de 1990 un nuevo modelo sectorial de IED destinada a los servicios⁵. Si bien los servicios comerciales y financieros siguen constituyendo amplios sectores de la IED realizada en los servicios (siguen representando la mitad del monto acumulado), no son los más dinámicos (cuadro 1). La apertura de los servicios públicos a la IED mediante programas de privatización provocó aumentos sin precedentes de la IED en las telecomunicaciones y en la generación y distribución de electricidad: de 1990 a 2001 el monto acumulado de IED en esos sectores aumentó en todo el mundo, respectivamente, 16 veces (9 veces en los países en desarrollo) y 13 veces (16 veces en los países en desarrollo). Otra categoría amplia y dinámica fue la de los servicios prestados a las empresas (aumento de más de 5 veces en el mundo y de 12 veces en los países en desarrollo). Los servicios de salud también se han convertido en un sector dinámico de la IED (aumento de 9 veces), pero el monto acumulado de IED en este sector sigue siendo relativamente pequeño. Entre 1990 y 2001 la parte combinada de los servicios dinámicos en el monto acumulado mundial proveniente del extranjero se duplicó, del 18 al 36%. En la otra punta del espectro se sitúan la industria de la construcción y los hoteles y restaurantes, en que el monto acumulado de IED se duplicó con creces en el mismo período. En los servicios de intercambio comercial y los servicios financieros la IED aumentó unas tres veces.

11. La privatización ha sido un medio importante de atraer IED al sector de servicios en los países en transición de Europa central y oriental y las economías en desarrollo, particularmente en América Latina. A juzgar por los datos sobre las fusiones y adquisiciones transfronterizas, en esas economías la IED relacionada con la privatización se realizó predominantemente en el sector de servicios (gráfico 1). El número de adquisiciones de empresas estatales de servicios aumentó ininterrumpidamente desde finales del decenio de 1980, alcanzó un punto máximo alrededor de 1997-1998 y luego disminuyó. La fase descendente continuó durante la desaceleración económica de comienzos del decenio de 2000.

12. En el sector de servicios las adquisiciones extranjeras de empresas estatales no tuvieron la misma importancia en todos los grupos de países. Estuvieron concentradas en Europa central y oriental, donde la privatización mediante IED ha sido parte integrante de la transición a una economía de mercado, y en América Latina, donde los grandes países, a saber, el Brasil, México y la Argentina, privatizaron las empresas públicas en los sectores de las telecomunicaciones y la

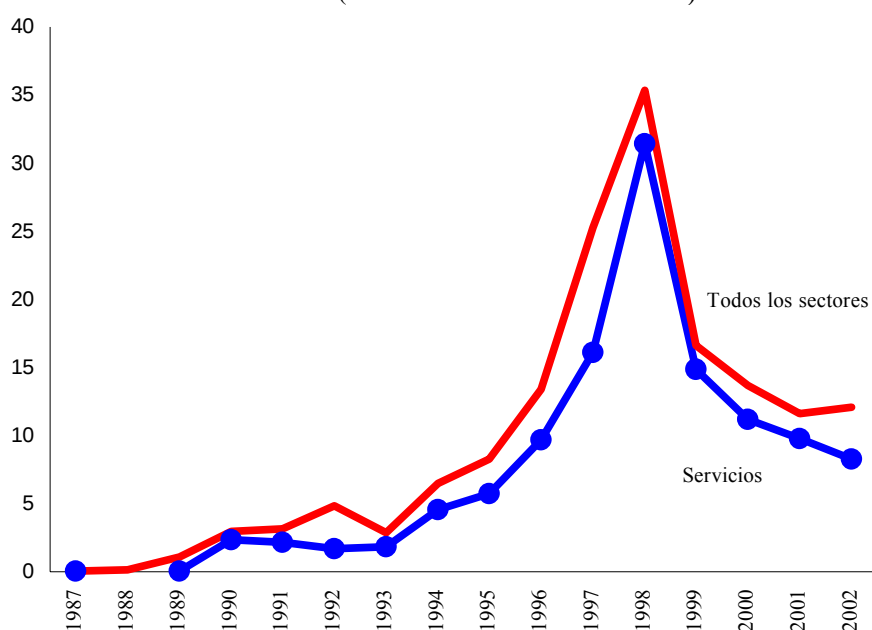
⁵ Obsérvese que la expansión internacional de las empresas de restauración rápida, alquiler de coches, comercio minorista, industria hotelera y servicios comerciales se produce mediante acuerdos en los que no hay ningún tipo de participación accionarial, como las concesiones, los contratos de gestión o los acuerdos de asociación. Los datos de la IED no incluyen pues esa expansión en los países receptores.

electricidad en favor de inversores extranjeros. En las economías en desarrollo de Asia predominaron las adquisiciones de empresas nacionales de servicios (por ejemplo, servicios financieros) por vías distintas a la privatización, especialmente después de la crisis financiera de la segunda mitad del decenio de 1990. A raíz de ello, al nivel global de Europa central y oriental y las economías en desarrollo, desde 1997 la privatización representó una parte declinante del total de fusiones y adquisiciones transfronterizas realizadas en el sector de servicios (gráfico 2).

Gráfico 1

**Adquisición extranjera de empresas nacionales mediante privatización^a,
total y en el sector de servicios, en los países en desarrollo
y Europa central y oriental, 1987-2002**

(En miles de millones de dólares)



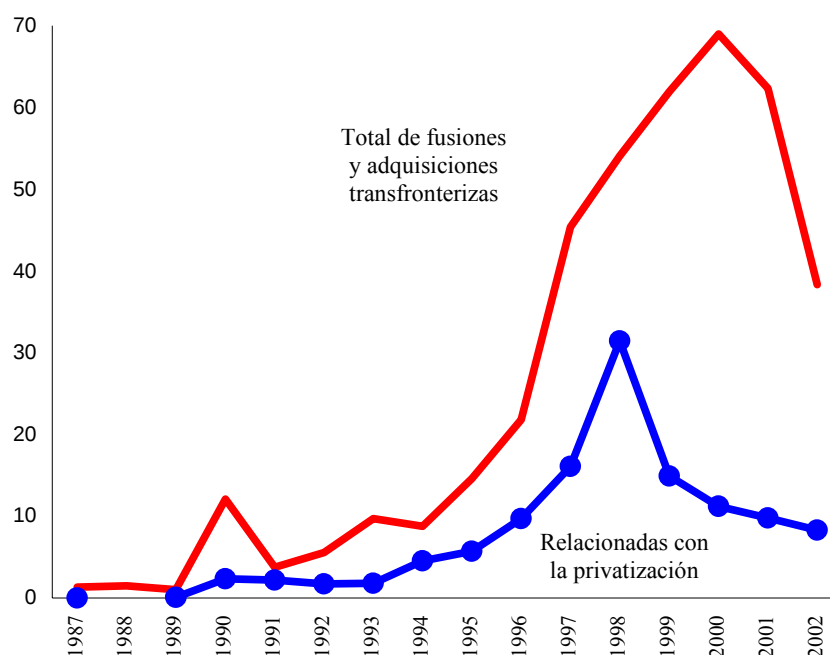
Fuente: UNCTAD, base de datos de fusiones y adquisiciones transfronterizas.

^a Fusiones y adquisiciones transfronterizas registradas como operaciones de privatización en la base de datos de la UNCTAD relativa a las fusiones y adquisiciones transfronterizas.

Gráfico 2

Fusiones y adquisiciones transfronterizas en el sector de los servicios de los países en desarrollo y Europa central y oriental, total y relacionadas con la privatización^a, 1987-2002

(En miles de millones de dólares)



Fuente: UNCTAD, base de datos de fusiones y adquisiciones transfronterizas.

^a Fusiones y adquisiciones transfronterizas registradas como operaciones de privatización en la base de datos de la UNCTAD relativa a las fusiones y adquisiciones transfronterizas.

13. Asia, y especialmente Asia oriental y el Pacífico, han adoptado desde el comienzo un modelo general de privatización de las infraestructuras diferente del aplicado en América Latina y el Caribe y Europa central y oriental. Mientras que en estas últimas regiones predominaron las liquidaciones (y concesiones) de los activos existentes (lo que originó IED relacionada con la privatización), la primera región se centró en la creación de nuevos activos mediante proyectos de tipo totalmente nuevo que complementaron las inversiones hechas por los proveedores del sector público. África septentrional aplicó un método similar al de Asia oriental⁶. Estos dos

⁶ Véase Banco Mundial (2003b).

métodos explican las diferencias interregionales en la importancia de la IED relacionada con la privatización⁷.

B. Impacto

14. En teoría, el fundamento económico de la privatización es que puede aumentar la eficiencia en la asignación de recursos (mediante el aumento o el mejoramiento de la producción y/o precios inferiores), así como la productividad (mediante un aprovechamiento más eficiente de los recursos dentro de la empresa), incrementando así la competitividad de las empresas y contribuyendo al desarrollo y el bienestar. Pero en la práctica, a pesar de que esos suelen ser objetivos declarados, no siempre se los persigue con determinación. Además, los países suelen tener otros objetivos en materia de privatizaciones (generación de recursos presupuestarios o divisas, preservación del empleo, suministro de servicios a los sectores pobres de la población o protección de los intereses nacionales), que pueden ser contrarios a los objetivos de competitividad y eficiencia (Stiglitz, 1998). Si se persiguen objetivos contrarios, se origina tensión y el resultado suele ser unas políticas incoherentes. A la vez, se plantean problemas relacionados con la privatización de servicios, por ejemplo con el riesgo de abuso de la situación de monopolio y la consiguiente distribución de beneficios o las consecuencias para el empleo. Los gobiernos deben establecer los límites de lo que ha de privatizarse y lo que ha de mantenerse en el dominio público, como la mejor manera de perseguir objetivos de sociedad más amplios, y luego decidir si van a hacer participar a los inversores extranjeros en los sectores privatizados.

15. Hay diversas razones para invitar a las empresas extranjeras a participar en la privatización de servicios. En muchos países en desarrollo y economías en transición que han iniciado amplios programas de privatización, con frecuencia se ha recurrido a la IED a causa de la falta de capital, tecnología y capacidad de gestión para reestructurar empresas con dificultades y revitalizar sectores fundamentales de su economía. Ahora bien, dado el poder y la superioridad que tienen muchas ETN respecto a las empresas nacionales de esos países, también se ha temido que los inversores extranjeros desplazarán a los protagonistas y los intereses nacionales, abusarán de la situación de monopolio afectando negativamente a la competencia y la protección del consumidor y defendieran sus propios intereses no teniendo suficientemente en cuenta los de las economías receptoras.

16. En la mayoría de las evaluaciones empíricas de los efectos de la privatización se analiza la cuestión de la propiedad privada por oposición a la pública sin distinguir entre propiedad extranjera y nacional. Sin embargo, como en más de las dos terceras partes de todas las operaciones de privatización realizadas en los países en desarrollo participaron inversores extranjeros (Nellis, 2000), dichas operaciones siguen proporcionando ejemplos de los pro y los contra de la participación de inversores extranjeros en el proceso de privatización llevado a cabo en esos países. La situación es un tanto diferente en lo que respecta a Europa central y oriental, en relación con la cual se ha destacado el aspecto de la propiedad extranjera en una serie de

⁷ El África subsahariana, donde la privatización se centró en el sector de las telecomunicaciones, adoptó un término medio entre ambos métodos desprendiéndose de las empresas estatales correspondientes y extendiendo licencias móviles de tipo totalmente nuevo (ibíd., pág. 3). No se sabe en qué medida los proyectos privados de tipo totalmente nuevo ejecutados en los países asiáticos generaron nueva IED.

estudios. Además, como el grueso de las adquisiciones transfronterizas de empresas de propiedad del Estado realizadas en esos dos grupos de países se llevaron a cabo en el sector de servicios (gráfico 1), los estudios, sin hacer necesariamente una distinción entre los diferentes sectores, también reflejan perfectamente los efectos de la IED en los sectores de servicios de los países receptores. A continuación se ofrece un breve resumen de las principales conclusiones empíricas⁸.

17. En cuanto al desempeño de las entidades privatizadas, sin hacer una distinción basada en su propiedad, la literatura sugiere que las empresas privatizadas parecen hacerse más eficientes y más rentables, aumentar su gasto de inversión de capital y volverse financieramente más sanas (Megginson y Netter, 2001). Obviamente, el aumento de la rentabilidad de las empresas no es sinónimo de aumento de la eficiencia de la economía en su conjunto, especialmente si las empresas operan en un entorno que no es competitivo. Tampoco significa que se hayan alcanzado todos los objetivos de sociedad. Por ejemplo, con respecto a los efectos sobre el empleo, en la mayoría de los estudios se concluye que en las empresas privatizadas el empleo suele disminuir⁹. Pero la reducción de una mano de obra usualmente inflada suele ser una condición esencial para el mejoramiento del comportamiento de las empresas. La pregunta fundamental es si la producción y las ventas de las empresas privatizadas aumentará lo suficiente tras la privatización para compensar el incremento de la productividad de los trabajadores. Los estudios muestran que el efecto sobre el empleo suele ser negativo a corto plazo, pero tiende a ser positivo a mediano y largo plazo (Sheshinski y López Calva, 2003).

18. En los datos correspondientes a las economías en transición se distingue entre privatizaciones relacionadas con la propiedad extranjera y nacional. Por regla general se indica que la propiedad extranjera, en los casos en que está autorizada, va asociada a una mejora posterior a la privatización mayor que la propiedad puramente nacional¹⁰. Además, la propiedad mayoritaria por inversores extranjeros va asociada a mejoras del comportamiento posterior a la privatización más pronunciadas que cualquier otra forma de control nacional (Megginson y Netter, 2001).

19. Además, en muchos estudios se concluye que la privatización suele tener un efecto positivo en el desarrollo del sector financiero y el sistema de gestión empresarial. En la mayoría

⁸ El resumen se basa principalmente en Sheshinski y López Calva (2003) y en Megginson y Netter (2001).

⁹ Por ejemplo, en Europa central y oriental, donde las empresas estatales representaban como mínimo la mitad del empleo total antes del comienzo de la transición, la privatización en favor de inversores extranjeros (y también nacionales) y la reestructuración que siguió originaron importantes reducciones de personal en las empresas adquiridas. En un estudio realizado en 1999 por la UNCTAD sobre el desempeño anterior y posterior a la privatización de 23 importantes empresas adquiridas por inversores extranjeros en 7 países de Europa central y oriental se concluyó que el empleo se había reducido en esas empresas tanto antes como después de la privatización (Kalotay y Hunya, 2000).

¹⁰ Según Mihályi (2001), en el caso de Hungría la privatización simplemente no produce los resultados esperados sin la participación de las ETN.

de los países que no son los Estados Unidos las empresas privatizadas suelen figurar entre las dos o tres empresas más valiosas, y las diez mayores operaciones accionariales de la historia financiera fueron privatizaciones. Los países que inician programas de privatización en gran escala también suelen tener un fuerte incentivo para modernizar sus sistemas de gestión empresarial, incluso en lo que se refiere a la regulación del mercado de valores, las normas de divulgación de información y otros componentes de los sistemas financieros (Megginson y Netter, 2001).

20. En varios casos se ha considerado que las privatizaciones menoscaban el bienestar. Algunos sectores, como el de la distribución de electricidad y agua, son particularmente vulnerables. Como el acceso al agua se considera un derecho humano fundamental¹¹, las consecuencias sociales de la privatización son particularmente importantes, por lo que se suele aducir que esos servicios deben permanecer en el dominio público. La privatización del agua en los países en desarrollo de Asia, África y América Latina se ha criticado por las deficiencias en el suministro de agua de calidad aceptable a los pobres y por el gran aumento de los precios (recuadro 1). Las consecuencias no deseadas pueden tener diversas razones. Una es que no se presta suficiente atención a velar por que exista un marco reglamentario adecuado para garantizar que la privatización tenga efectos positivos. Las deficiencias de los organismos reguladores pueden permitir que los inversores extranjeros obtengan más privilegios de los gobiernos mediante un comportamiento estratégico después de la privatización. Los gobiernos pueden encontrarse también en una posición negociadora difícil, ya que los países que tratan de obtener inversiones extranjeras en el sector del agua no suelen tener muchos candidatos para hacer una selección. El sector mundial del agua está dominado por tres grandes grupos empresariales que figuran entre las 25 mayores ETN del mundo (UNCTAD 2003b, pág. 187): Vivendi Water y Suez, ambos de Francia, y Thames Water (de propiedad del conglomerado alemán RWE). En el contexto de un país en desarrollo, esos grandes protagonistas pueden, con más facilidad que en otras partes, crear o consolidar una posición dominante. Otra razón puede ser que las privatizaciones en el sector del agua suelen realizarse ofreciendo concesiones, lo que puede proporcionar al proveedor privado de servicios un incentivo para subinvertir o poco incentivo para realizar una inversión adecuada. Además, en algunos países, como el Ecuador o Chile, algunas concesiones en el sector del agua se han otorgado por períodos de 70 años o incluso indefinidamente.

21. La escasez de estudios exige que se investigue más el papel de la privatización con la participación de IED en la esfera de los servicios en la asistencia que se presta a los países en desarrollo para que puedan mejorar su competitividad y hacer frente en mejores condiciones a los retos de la mundialización.

¹¹ El 27 de noviembre de 2002 el Comité de Derechos Económicos, Sociales y Culturales, de las Naciones Unidas, aprobó una "observación general" sobre el agua como derecho humano. Una "observación general" es una interpretación de las disposiciones del Pacto Internacional de Derechos Económicos, Sociales y Culturales. Implica que los 145 países que han ratificado el Pacto tendrán que velar por que la población entera tenga progresivamente acceso al agua potable y a instalaciones de saneamiento, de manera equitativa y sin discriminación (véase www.who.int/mediacentre/releases/pr91/en).

22. En estas condiciones, los expertos pueden considerar las siguientes preguntas:

- ¿Cuáles son las principales ventajas y desventajas de hacer intervenir la IED en la privatización de servicios?
- ¿Cómo ha influido la IED en el comportamiento de las empresas privatizadas en distintos países?
- ¿Cómo ha afectado la IED realizada en la privatización de servicios la calidad, el precio y la variedad de los servicios ofrecidos al consumidor y a otras empresas?
- ¿Cómo ha afectado la privatización de servicios con intervención de la IED el suministro de servicios a los pobres y a los hogares de las zonas escasamente pobladas?
- ¿Cómo se ha visto afectado el nivel de empleo de las empresas privatizadas después que éstas fueron adquiridas por inversores extranjeros?
- ¿En qué medida difieren los efectos entre los distintos sectores, como los de servicios financieros, telecomunicaciones, generación y distribución de electricidad, y distribución y transporte de agua?
- ¿Qué privatizaciones pueden considerarse logradas y no logradas en su país?

Recuadro 1

Privatización del sector del agua en la Argentina

En 1991 el Gobierno de la Argentina inició la privatización del sector del agua, que estaba en manos del Estado. Entre 1991 y 1999 se privatizó un 30% de las empresas de aguas que abastecían a un 60% de la población del país. La operación más importante implicó la transferencia de Obras Sanitarias de la Nación (OSN), empresa de aguas de propiedad del Estado federal con sede en Buenos Aires, a Aguas Argentinas, consorcio dirigido por la Lyonnaise des Eaux (parte de la ETN francesa Suez). El objetivo era mejorar la productividad y el suministro de servicios a un costo inferior y con mejor calidad.

Unos diez años después las opiniones sobre las ventajas de esta privatización siguen siendo divergentes y muchos observadores son críticos. Señalan que muchas zonas del Gran Buenos Aires aún no han sido conectadas a las redes de agua y alcantarillado, los servicios no han mejorado, las tarifas se han duplicado y el tratamiento de las aguas residuales es inadecuado.

Antes de la privatización OSN no podía hacer frente a la demanda. Sufría de subinversión y sólo la mitad de los residentes de los partidos de la periferia tenían agua corriente y las dos terceras partes no estaban conectados al sistema de alcantarillado de la

ciudad. En 1993 Aguas Argentinas aceptó invertir 4.000 millones de pesos argentinos para mejorar las infraestructuras y extender los sistemas de agua corriente y alcantarillado a otros 4,2 millones y 4,8 millones de personas, respectivamente. Por su parte, el Gobierno aceptó que el personal de la empresa fuese reducido de 7.600 a 4.000 empleados. Se creó un órgano de regulación para seguir de cerca el comportamiento de la empresa después de la privatización.

Inicialmente Aguas Argentinas redujo las tarifas en un 26,9%. Las inversiones de la empresa aumentaron de los 25 millones de pesos anuales que OSN había invertido en el decenio anterior a la privatización a 200 millones de pesos anuales en el período 1993-2000. Aumentó el número de conexiones a las redes de agua y alcantarillado y el de clientes que pagaban las facturas se incrementó hasta llegar al 90%.

En 2001 las tarifas habían aumentado en más del 100%. Además, mientras la empresa alega haber invertido 1.700 millones de pesos y haber conectado a casi 2 millones de personas al sistema de agua y a 1.150.000 personas a la red de alcantarillado entre 1993 y 2001, el gobierno provincial sostiene que 3,5 millones de personas, que se encuentran entre los posibles clientes de Aguas Argentinas, siguen careciendo de los servicios de agua y alcantarillado. Mientras tanto, se ha sugerido que Aguas Argentinas obtuvo un beneficio medio del 23% durante el decenio de 1990, frente al 7-8% que obtuvo el sector del agua en los Estados Unidos y el Reino Unido. También se han presentado quejas alegando que la empresa no ha abordado adecuadamente la cuestión del tratamiento de las aguas residuales.

A la luz de la crisis financiera que se produjo en la Argentina, en 2002 el Gobierno eliminó el sistema de "convertibilidad" que vinculaba el peso al dólar, lo que llevó a Aguas Argentinas a presentar una reclamación ante el Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones (CIADI). En 2002 Suez tuvo que pasar a pérdidas 500 millones de pesos a causa de la concesión de Buenos Aires.

Otros observadores son menos críticos respecto al programa de privatizaciones de la Argentina y alegan que, de hecho, la privatización del sector del agua resultó positiva para los pobres. En un estudio se concluye que los sistemas estatales de agua de la Argentina se habían deteriorado tanto que la privatización no sólo generó beneficios para el sector privado y atrajo inversiones, sino que también extendió el servicio y redujo la mortalidad infantil. Los autores sostienen que, aunque el sector privado suministre servicios que no llegan a ser óptimos en algunos sentidos, se comporta mucho mejor que el sector público o el sector cooperativo sin fines de lucro (Galiani y otros, 2002).

Fuentes: "Water and sewage privatisation gone sour", *Inter Press Service News Agency*, 15 de agosto de 2003; "Raise a glass: How to improve child health", *The Economist*, 22 de marzo de 2003, pág. 70; Galiani y otros, 2002; Grusky, 2003.

C. Implicaciones en la esfera de las políticas

23. La literatura muestra que en general la privatización ha tendido a producir ventajas en materia de eficiencia para las economías participantes, pero también es evidente que los resultados últimos se han visto muy afectados por la forma en que se realizaron las privatizaciones, la naturaleza de la competencia en los sectores privatizados y el marco reglamentario nacional y las instituciones que rigen las actividades de las empresas privatizadas. Por consiguiente, es importante examinar qué enseñanzas pueden extraerse en este contexto en la esfera de las políticas, y cabe preguntarse qué se puede hacer para maximizar los beneficios de la IED en este contexto.

24. En la medida en que los gobiernos decidan privatizar servicios en favor de inversores extranjeros, deben tenerse en cuenta una serie de factores al formular y aplicar las políticas correspondientes. En primer lugar, los gobiernos deben fijar objetivos para hacer intervenir la IED en la privatización y preguntar si los mismos objetivos pueden ser alcanzados por los inversores nacionales; dar prioridad a esos y otros objetivos que no pueden alcanzarse debidamente con la IED; y armonizarlos con los métodos de privatización. Si bien ciertos objetivos pueden alcanzarse perfectamente mediante una venta a un comprador extranjero concreto, "estratégico", otros pueden alcanzarse mejor mediante una venta mediante ofertas públicas iniciales en los mercados de valores nacionales y extranjeros, una venta a los empleados de la empresa que se privatizará o una liquidación y subsiguiente venta de activos. Por ejemplo, además de los objetivos de privatización con IED específicos de la empresa, como lograr la competitividad de la empresa, los gobiernos podrían tratar de alcanzar objetivos económicos generales, como la estabilización macroeconómica (y centrarse en el aspecto de los ingresos) o el desarrollo del mercado de capitales, que tal vez no se alcancen tan fácilmente mediante la privatización relacionada con la IED.

25. La condición del Estado como vendedor de activos confiere una responsabilidad especial a las autoridades en la negociación de cada operación de privatización. Es particularmente importante para alcanzar un equilibrio entre las consideraciones presupuestarias y de otra índole. Las autoridades suelen verse confrontadas a la cuestión del equilibrio entre la necesidad de un suministro de servicios eficiente y competitivo y la de suministrar esos servicios a precios asequibles para los pobres o en zonas escasamente pobladas. Las consideraciones presupuestarias pueden inducir a los gobiernos a negociar el precio más alto posible y utilizar los ingresos con fines sociales, desatendiendo el aspecto de la competitividad. Otras consideraciones, como la preservación del empleo o las preocupaciones de política regional, pueden requerir la negociación de determinados compromisos por los inversores. De modo similar, si los gobiernos se centran demasiado en el precio de venta de una empresa estatal para maximizar los ingresos, desatendiendo el marco reglamentario y las instituciones necesarias para mantener o mejorar la eficiencia de los sectores de tipo monopolio natural, los beneficios para la sociedad tal vez no puedan maximizarse. Un ejemplo de ello son las controversias que rodean a la privatización de los servicios de suministro de electricidad y agua.

26. Dado el carácter sumamente político y delicado de las grandes privatizaciones en que interviene la IED, también es importante crear un entorno institucional apropiado que garantice la compatibilidad, coherencia y eficiencia de las políticas. Un programa de privatización orientado a las ventas con IED plantea problemas concretos. Los interlocutores son instituciones privadas poderosas con amplio poder jurídico y financiero. Las transacciones suelen ser

sumamente específicas y podrían entrañar la imposición y vigilancia de numerosas obligaciones después de la privatización. Entretanto, los países en desarrollo y las economías en transición suelen sufrir la debilidad estructural de sus instituciones. La mayoría de los países que se han centrado en las ventas con IED han optado por organismos de privatización especializados, lo que puede contribuir a proporcionar una función de ventanilla única a los inversores, facilitar la contratación de expertos con las competencias adecuadas, limitar la posibilidad de que los vendedores y reguladores "capturen" a los compradores y mantener la independencia respecto de los gobiernos y los intereses creados en las empresas estatales. A la vez, el organismo debe ser responsable ante el Parlamento y ser objeto de las debidas auditorías.

27. Desde el punto de vista de la fijación del precio de los activos, un riesgo importante para el país receptor es que, si una empresa se vende a un precio inferior a su precio (social) "correcto", se produce una pérdida en el presupuesto y la economía. Además, bajo ciertas condiciones, por ejemplo cuando los mercados de valores no están suficientemente desarrollados o los sistemas económicos están en transición, puede resultar difícil fijar correctamente el precio de los activos. La posibilidad de subvaloración aumenta si la posición negociadora del país receptor frente a los inversores extranjeros es débil o si ese país no hace competir a los posibles inversores mediante la licitación. El marco económico y político también puede influir en la fijación del precio. En términos generales, una clara determinación política de aplicar reglas de juego consistentes puede dar lugar a precios más elevados.

28. El propio proceso de privatización también afecta el precio de las ventas. Uno de los métodos consiste en lograr un gran número de licitaciones de diversas empresas nacionales y extranjeras y, si las empresas extranjeras son las únicas que compiten, de las ETN reconocidas que tienen buena reputación. Cuando el objetivo es conseguir un asociado estratégico con determinadas ventajas tecnológicas o de otra índole, tal vez sea necesario un equilibrio entre el precio inicial y las demás condiciones¹². En este contexto un requisito institucional importante es el establecimiento de un proceso de selección competitiva. Sólo garantizando la participación del mayor número posible de inversores extranjeros en la licitación, el Gobierno obtendrá un precio competitivo para sus activos y garantizará el nivel más elevado posible de compromiso del adquirente después de la privatización. También es importante dar a conocer claramente por adelantado las normas y los criterios de selección a los posibles licitantes.

29. Hay una cuestión difícil que guarda relación con la medida en que los países deben exigir determinados compromisos a los inversores al privatizar los servicios. Como una de las consideraciones más importantes en una privatización con IED es el compromiso continuo de los inversores en un país, haciendo más inversiones, proporcionando empleo y contribuyendo a su crecimiento a largo plazo, algunos gobiernos consideran que deben especificar los futuros niveles de inversión e incluso imponer la obligación contractual de realizar ciertas inversiones en determinados momentos. Estas obligaciones se han generalizado, aunque en muchos lugares, como la ex Alemania oriental, Hungría y Polonia, el cumplimiento de las obligaciones contractuales y las penas demostró ser ineficaz en muchos casos. En general hay un equilibrio

¹² Por ejemplo, en general la privatización de las empresas de telecomunicaciones en favor de inversores estratégicos extranjeros se ha realizado mediante "subastas controladas" destinadas a alcanzar el precio más elevado posible para las acciones vendidas, entre un número limitado de candidatos preseleccionados que reúnen los criterios establecidos.

entre el monto de los compromisos y el precio de venta de la empresa que se va a privatizar. Desde el punto de vista del Estado, también resulta gravoso ocuparse de obligaciones de hacer en el período posterior a la privatización, ya que tiene que seguir de cerca un gran número de contratos y litigios con los inversores.

30. La regulación de los monopolios es otra tarea ardua, especialmente en el ámbito de los servicios. Los inversores extranjeros suelen sentirse atraídos por los activos privatizados de empresas que disfrutaban de rentas monopólicas u oligopólicas, pero el interés de las sociedades receptoras y de los gobiernos de sus países está en minimizar esas rentas, por ejemplo regulando los sectores pertinentes. De hecho, hay un reto fundamental que consiste en garantizar que un monopolio público no se convierta simplemente en otro privado. En este contexto se plantean preguntas difíciles que guardan relación con la medida en que puede tolerarse un monopolio temporario a cambio de la modernización de la tecnología y el equipo; qué técnicas deben utilizarse para circunscribir los monopolios; cómo determinar un plazo adecuado; y las etapas de la regulación y la privatización.

31. Para que un organismo regulador sea poderoso debe estar dotado de instrumentos adecuados para proteger al consumidor. Un régimen regulatorio bien concebido, destinado a garantizar la calidad, el alcance y la disponibilidad del servicio, contribuye a las mejoras que se esperan de la IED, así como a las que pueden aportar los propietarios nacionales, públicos o privados. La independencia del organismo regulador es importante para minimizar el riesgo regulatorio logrando que el organismo sea más previsible y para permitir atraer a profesionales muy calificados ofreciendo mejores salarios y condiciones de empleo más flexibles que las que pueden ser aceptables en otras dependencias de la administración pública. Algunos países en desarrollo, como Bolivia y el Perú, han establecido organismos reguladores que se ocupan de muchos servicios públicos a la vez para hacer frente a la escasez de personal calificado y poder impedir que las empresas reguladas "capturen" a los reguladores.

32. En el caso de los sectores de redes e infraestructuras, los compromisos en materia de calidad y fiabilidad de los servicios y los incentivos para futuras inversiones incorporados en un marco regulatorio pueden ser preferibles a la negociación de determinados requisitos de comportamiento y su inclusión en los acuerdos de privatización. Por ejemplo, Chile y el Perú incorporaron requisitos detallados en su marco de regulación del sector eléctrico. Por otra parte, Hungría vendió sus empresas de electricidad preocupándose poco por la prestación del servicio después de la privatización. Esto provocó importantes problemas con los inversores y los consumidores después de la privatización (Nestor y Mahboobi, 2000).

33. La existencia de un marco regulatorio adecuado también debe complementarse con una política adecuada de fomento de la competencia. La única amenaza creíble de posible competencia para los titulares de las grandes ETN provendrá de otra ETN. En el contexto de un país en desarrollo los inversores extranjeros suelen crear o consolidar una posición dominante más rápidamente y más agresivamente que en los países desarrollados. En algunos casos, como el del sector del agua, hay muy pocas ETN con capacidad para competir en el ámbito mundial. En otros casos, como el del mercado de las telecomunicaciones de América Latina, el desarrollo de la hegemonía regional en algunos mercados puede reducir aún más la competitividad de los mercados nacionales.

34. Una manera de fomentar la protección del consumidor y el interés público en este contexto es proceder a una reestructuración competitiva del sector pertinente antes de la privatización. El propósito de ese tipo de reestructuración es introducir la competencia en las fases iniciales y finales de la cadena desmembrando las empresas integradas verticalmente. Por ejemplo, en el sector eléctrico chileno las dos principales empresas, Endesa y Chiletra, fueron desmembradas en siete empresas de generación y ocho de distribución de electricidad, que se privatizaron por separado. También se vendió como empresa separada la red de transporte de electricidad (Nestor y Mahboobi, 2000). En Bolivia el Gobierno desmembró su principal empresa de generación de electricidad en cuatro partes y las vendió a distintos inversores extranjeros; también transfirió la red de transporte a una de las empresas de distribución existentes (Nestor y Mahboobi, 2000). Otra alternativa es iniciar la reestructuración competitiva mediante un desmembramiento horizontal según criterios geográficos y funcionales. Esto se hizo en el caso Telebras en Brasil, en el que el Gobierno dividió el holding correspondiente en tres mercados geográficos/empresas, un operador de larga distancia y ocho operadores celulares (Nestor y Mahboobi, 2000).

35. Teniendo en cuenta lo que precede, los expertos pueden considerar las siguientes preguntas:

- ¿En qué circunstancias es aconsejable implicar a inversores extranjeros en la privatización de servicios?
- ¿Cuál ha sido la experiencia con la utilización de compromisos concretos en las negociaciones con inversores extranjeros en este contexto? ¿Cómo se ha visto afectado el precio de la empresa privatizada? ¿Cómo se ha verificado el cumplimiento de los compromisos? ¿En qué medida las empresas privatizadas cumplen los compromisos?
- ¿Debe tener lugar la regulación antes o después de la privatización?
- ¿En qué medida deben utilizarse las acciones doradas para mantener el control?
- ¿Cómo se puede fomentar mejor la competencia en los sectores que anteriormente eran monopólicos?
- ¿Qué papel puede desempeñar la asistencia técnica en la esfera de la privatización de servicios en que intervengan ETN?
- ¿Cuáles son los principales factores positivos y negativos que los gobiernos deben tener presentes al hacer intervenir la IED en los programas de privatización?

BIBLIOGRAFÍA

- Galiani Sebastian, Paul Gertler y Ernesto Scharrotsky (2002), "Water for life: the impact of the privatization of water services on child mortality", Working Paper N° 154, mimeografía, Universidad de Stanford, Stanford.
- Grusky Sara (2003), "Water privatization fiascos: Broken promises and social turmoil", informe del Public Citizen's Critical Mass Energy and Environment Program, www.citizen.org/cmep.
- Kalotay Kálmán y Gábor Hunya (2000), "Privatization and FDI in Central and Eastern Europe", *Transnational Corporations*, 9, 1, págs. 39 a 66.
- Mallampally Padma y Zbigniew Zimny (2000), "Foreign direct investment in services: Trends and patterns", en Y. Aharoni y L. Nachum (eds.), *Globalization of Services: Some Implications for Theory and Practice*, Routledge, Londres y Nueva York.
- Meggison William L. y Jeffery M. Netter (2001), "From state to market: A survey of empirical studies on privatization", *Journal of Economic Literature*, 39, 2, págs. 321 a 389.
- Mihályi Peter (2001), "Foreign direct investment in Hungary: The post-communist privatisation story re-considered", *Acta Oeconomica*, 51, 1, págs. 107 a 130.
- Nellis John (2000), "Privatization in transition economies: What next?", mimeografía, Banco Mundial, Washington D. C.
- Nestor Stilpon y Ladan Mahboobi (2000), "Privatisation of public utilities: The OECD experience", en *Privatisation Competition and Regulation*, OCDE, París.
- Sauvant Karl P. (1990), "The tradability of services", en P. A. Messerlin y K. P. Sauvant (eds.), *The Uruguay Round: Services in the World Economy*, Banco Mundial y Centro de las Naciones Unidas sobre las Empresas Transnacionales, Washington D.C. y Nueva York.
- Sheshinski Eytan y Luiz F. López Calva (2003), "Privatization and its benefits: Theory, evidence and challenges", en Kaushik, Basu, Ranjan Ray y Pulin Nayak (eds.), *Markets and Governments*, Oxford University Press, Nueva Delhi.
- Stiglitz Joseph (1998), "The private uses of public interests: Incentives and institutions", *Journal of Economic Perspectives*, 12, págs. 3 a 22.
- UNCTAD (2002a), *World Investment Report 2002. Transnational Corporations and Export Competitiveness*, publicación de las Naciones Unidas, N° de venta E.02.II.D.4, Naciones Unidas, Nueva York y Ginebra.
- UNCTAD (2002b), *UNCTAD Handbook of Statistics*, publicación de las Naciones Unidas, N° de venta E/F.03.II.D.2, Naciones Unidas, Nueva York y Ginebra.

UNCTAD (2003a), "Informe de la Comisión de la Inversión, la Tecnología y las Cuestiones Financieras Conexas sobre su séptimo período de sesiones", celebrado en el Palacio de las Naciones, Ginebra, del 20 al 24 de enero de 2003, documento TD/B/EX(31)/3 - TD/B/COM.2/50, Naciones Unidas, Ginebra.

UNCTAD (2003b), "*World Investment Report 2003: FDI Policies for Development: National and International Perspectives*", Naciones Unidas, Nueva York y Ginebra.

Banco Mundial (2003a), 2003. *Indicadores del desarrollo mundial*, Banco Mundial, Washington D.C.

Banco Mundial (2003b), *Private Participation in Infrastructure: Trends in Developing Countries in 1990-2001*, Banco Mundial, Washington D.C.
