

**Miguel Ángel Galindo Martín\***

# LA INVERSIÓN DIRECTA INTERNACIONAL COMO INSTRUMENTO DE POLÍTICA ECONÓMICA

*Tradicionalmente la literatura sobre el crecimiento, tanto teórica como empírica, ha prestado cierta atención al papel que juega la inversión directa extranjera sobre este objetivo de política económica. Las conclusiones en este ámbito no son unánimes, ya que si bien se considera que gracias a esta inversión se trasvasa tecnología y las economías se hacen más competitivas, existen otros factores que hay que considerar como la social capability y la posibilidad de que desaparezcan pequeñas y medianas empresas. Hay que tener en cuenta todas estas cuestiones a la hora de diseñar una política económica que favorezca este tipo de inversión. El objetivo del artículo es estudiar las medidas de política económica que pueden considerarse para incentivar la captación de inversión directa extranjera en un país.*

**Palabras clave:** inversión directa extranjera, crecimiento económico, política fiscal, política monetaria.  
**Clasificación JEL:** F21, O23.

## 1. Introducción

En las últimas décadas, la validez o no de una determinada política se ha venido midiendo en función de sus efectos sobre el crecimiento económico. Las medidas diseñadas por aquellos países que muestran un mayor crecimiento son consideradas como adecuadas y exitosas y deben ser objeto de imitación por los que no logran alcanzar dicho objetivo a un nivel deseable. Desde esta premisa, la atención por parte de los teóricos de

este ámbito se centra en buscar aquellos factores que facilitan la consecución de dicho fin.

Este proceso ha venido acompañado por un elevado grado de tecnificación en lo que se refiere al análisis de los instrumentos de política económica, y por la elaboración de diferentes modelos de crecimiento en los que se han ido introduciendo, paulatinamente, distintos factores explicativos del mismo. A su vez, junto a dicho desarrollo teórico, han surgido también con fuerza estudios de índole empírica, que se han visto favorecidos, en gran medida, por la mejor información estadística de la que se dispone. Gracias a ella se han considerado no sólo las variables cuantitativas tradicionales, sino también las cualitativas, en un intento de ofrecer

---

\* Universidad de Castilla-La Mancha.

una explicación más profunda del proceso de crecimiento de lo que se venía haciendo, sobre todo en los modelos que surgieron durante los años cincuenta y sesenta del pasado siglo.

Precisamente, dentro de este ámbito de estudios teóricos y empíricos, una de las variables a las que se ha prestado cierta atención por parte de la literatura especializada, ha sido la movilidad del factor capital. En términos generales, las aportaciones en este campo han venido señalando que dicha movilidad no tiene sólo efectos sobre el crecimiento, como acabamos de indicar, sino también sobre la convergencia real de las economías. A ello hay que añadir que el proceso de globalización que han experimentado los países en las últimas décadas ha supuesto un importante incentivo para elaborar modelos de economías abiertas en los que, obviamente, la movilidad de los factores, capital y trabajo jugaban un papel relevante. Y, en concreto, dentro de la movilidad de capitales, es precisamente la inversión directa la que se considera primordial, ya que es la que suele mantenerse más tiempo en el país receptor, si se compara con la que se dirige hacia los mercados de capitales.

A pesar de que existe una importante literatura en la que se afirma que la inversión directa internacional tiene efectos positivos sobre el crecimiento, en cambio se exponen también una serie de condiciones para que este resultado se cumpla, ya que no toda inversión va a generar efectos positivos en el país receptor de la misma, puesto que en ocasiones puede expulsar parte de la ya existente en el país, como suele suceder en el caso de las pequeñas y medianas empresas, que suelen ser las que crean un mayor número de puestos de trabajo. Es por ello que el diseño de la política económica en este ámbito debe considerar al menos dos cuestiones. En primer lugar, los incentivos a establecer para atraer dicha inversión. Y, en segundo lugar, la generación de los menores efectos negativos posibles sobre el crecimiento en sus momentos iniciales por parte de la inversión directa que se implante.

Este es precisamente el objetivo del artículo. Inicialmente, expondremos los efectos que tiene dicha inversión directa sobre los objetivos de política económica, para pasar posteriormente a exponer las medidas de política económica y los problemas que se derivan de ella. A continuación, nos centraremos en las medidas de política económica que cabría implantar para potenciar dicha inversión. Posteriormente, expondremos los datos más relevantes referentes a esta actividad, así como los factores que, a juicio de una muestra representativa de empresarios a nivel mundial, incitan a llevar cabo este tipo de inversión. Y finalizaremos con las conclusiones más relevantes.

## 2. Inversión directa y objetivos de política económica

Como hemos indicado en la introducción, uno de los objetivos a los que los agentes económicos prestan más atención en la actualidad es el crecimiento económico. Ello no es de extrañar, ya que se supone que a través de él se pueden conseguir otros fines que satisfacen las necesidades de los agentes económicos, tales como el empleo y un mayor bienestar.

En este sentido, desde un punto de vista moderno, se pueden considerar dos posturas o corrientes dentro de los modelos de crecimiento: la neoclásica de crecimiento exógeno y la de crecimiento endógeno, que se caracterizan, en el ámbito que aquí nos ocupa, por no presentar una conclusión única sobre los efectos de la inversión directa sobre el crecimiento.

Por lo que se refiere a la primera de ellas, como es sabido, se parte de los supuestos de la existencia de economías a escala constantes, productividad marginal decreciente, elasticidad de sustitución positiva y competencia perfecta. En este ámbito, se considera que dicha inversión no afecta al crecimiento a largo plazo. En todo caso, los incrementos exógenos de dicha inversión aumentan la cantidad de capital per cápita pero sólo de una forma transitoria, debido a sus rendimientos decrecientes. Desde este punto de vista, la única forma de influir

sobre la tasa de crecimiento a largo plazo es alterando los dos factores exógenos: la tecnología y el trabajo empleado. Así pues, en estos modelos, el margen de maniobra que tiene el decisor político es prácticamente nulo.

En cambio, desde la vertiente de los modelos de crecimiento endógeno, ese margen de maniobra es mayor, ya que existe un mayor número de factores que pueden afectar al crecimiento: la política fiscal, distribución de la renta... y, por lo que nos interesa aquí, la inversión directa. En este sentido, la incidencia de la inversión directa internacional sobre el crecimiento es fundamentalmente a través de los procesos de investigación y desarrollo y sobre el capital humano.

Un aspecto adicional a considerar es su efecto sobre la convergencia real de los países, considerada como la aproximación de sus rentas per cápita a lo largo del tiempo. La explicación de este proceso se basa en el hecho de que los capitales se dirigirán de aquellos países que presenten una menor tasa marginal de rendimiento, característica que presentan los más desarrollados, hacia aquellos otros cuya tasa es mayor, esto es, los menos desarrollados. Ello se producirá cuando exista un riesgo y liquidez similares, lo que supondrá que en las naciones menos desarrolladas se producirá un mayor ritmo de inversión originando un crecimiento más rápido que en las más desarrolladas<sup>1</sup>.

Ahora bien, con independencia de lo que defienden ambos tipos de modelos, y como hemos indicado anteriormente, no existe unanimidad respecto a los efectos de la inversión directa sobre el crecimiento. En efecto, De Mello (1999), Crankovic y Levine (2000) y Lipsey (2000) entre otros, no encuentran una correlación positiva y significativa entre la inversión directa internacional y el crecimiento económico. En cambio, también existen otros trabajos que sí defienden dicha relación positiva, pero dependiendo del comportamiento de otras variables: capital humano y capacidad de absorber capital por parte del país receptor, del capital humano y el de-

sarrollo de los mercados financieros (Hermes y Lensink, 2000) y del papel de los mercados financieros (Alfaro, Chanda, Kalemil-Ozcan y Sayek, 2001).

En definitiva, la incidencia de dicha inversión sobre el crecimiento depende del comportamiento de otras variables. Y, en este sentido, uno de los elementos a considerar en este ámbito, es el denominado proceso de *catch-up* tecnológico que favorece también el crecimiento económico (Abramovitz, 1986, 1989, Baumol 1986, Sarkar, 1998 y Galindo y Escot, 1998).

Como es sabido, en este proceso de difusión internacional de tecnología tenemos dos grupos de países: el país *líder*, que es el que crea la tecnología y el *seguidor*, que la capta e imita y la introduce en sus procesos productivos. Aceptando este tipo de comportamiento, los trabajos que se han venido desarrollando en este campo, afirman que la diferencia tecnológica existente entre ambos grupos de países se irá reduciendo. Por tanto, esta hipótesis de *catch-up* implica que cuanto mayor sea la diferencia tecnológica entre el líder y el seguidor, gracias a la difusión de la tecnología internacionalmente disponible, mayores serán las mejoras potenciales que se podrán introducir en los procesos productivos del país seguidor y, como consecuencia de ello, más elevado será también el crecimiento potencial de éste frente al del país líder<sup>2</sup>. Así pues, y desde el punto de vista de la política económica, sería conveniente facilitar el proceso de difusión tecnológica eliminando cualquier traba o freno al proceso de *catch-up* tecnológico efectivo entre líderes y seguidores, ya que, de lo contrario, se frenaría el progreso de los países más pobres y la convergencia entre las naciones<sup>3</sup>.

<sup>2</sup> Entre estos planteamientos caben destacar los de VEBLEN (1915), GERSCHENKRON (1962), NELSON y PHELPS (1966), GOMULKA (1971), ABRAMOVITZ (1986 y 1989), BAUMOL (1986), ABRAMOVITZ y DAVID (1996) y BARRO y SALA-I-MARTIN (1997).

<sup>3</sup> Respecto a las limitaciones sociales, institucionales, educativas, estructurales y de otros tipos que condicionan el proceso de *catch-up*, véanse los trabajos de NELSON y PHELPS (1966), HORVAT (1974), FINDLAY (1976), ABRAMOVITZ (1986), PÉREZ y SOETE (1988), DOSI y FABIANI (1994) y GALINDO y ESCOT (1998).

<sup>1</sup> Sobre este tema véase GALINDO y ESCOT (2004).

Uno de los primeros autores que llamó la atención sobre esta posibilidad fue Abramovitz (1986), centrándose en el período de posguerra para el caso de los países de la OCDE<sup>4</sup>. Según este autor, el proceso de transmisión tecnológica genera una serie de efectos positivos (Abramovitz, 1986, páginas 583-584). En primer lugar, la tecnología moderna favorece el crecimiento rápido del *stock* de capital por dos causas: por los propios rendimientos derivados de la modernización y por la reducción del precio de los bienes de capital en relación al precio del trabajo. En segundo lugar, la incorporación de mejoras tecnológicas conduce a un aumento de la productividad. Y, en tercer lugar, podemos señalar que aquellos países que tienen un nivel bajo de industrialización y con elevado nivel de desempleo en el sector primario, podrán generar puestos de trabajo, gracias a las nuevas industrias que se crearán con la introducción de la nueva tecnología. Así, la posibilidad de captar las mejoras tecnológicas procedentes del exterior posibilita un mayor crecimiento económico y una disminución del desempleo en los países más atrasados.

Ahora bien, para que dicho proceso se produzca, debe existir lo que Abramovitz (1986) denomina una *social capability*, esto es, un conjunto de factores socioeconómicos referentes al nivel educativo de la población, la organización empresarial, el comportamiento de las instituciones, el grado de apertura internacional, etcétera, que pueden condicionar el grado de incorporación de la nueva tecnología<sup>5</sup>. Así pues, las dificultades o problemas que surjan dentro de esa *social capability* van a perjudicar o a facilitar el proceso de transmisión tecnológica, ya que si la sociedad, sobre todo los trabajadores,

no están preparados para comprender y manejar dicha tecnología, su introducción en el proceso productivo será ineficiente. Por tanto, para que la posibilidad de *catch-up* tecnológico que se desprende de la difusión internacional de tecnología sea efectiva, debe existir la preparación adecuada en el país receptor para asimilar de forma eficiente esos nuevos avances. En este sentido, pudiera ocurrir, por ejemplo, que los trabajadores se rebelasen contra la introducción de una nueva maquinaria que no saben manejar ni tienen medios para aprender o bien que considerasen que van a perder sus puestos de trabajo ante la imposibilidad de reciclarse. Por tanto, es aquí donde existe un cierto grado de maniobra para el decisor político. A través de políticas educativas, de transferencias, etcétera, puede facilitar dicho proceso de difusión y *catch-up* tecnológico. A este tema volveremos a referirnos más adelante.

Junto a los aspectos referentes al *catch-up* tecnológico y a la *social capability* hay que tener también presente cuando nos referimos a sus efectos sobre el crecimiento, que uno de los medios más habituales de introducir esta inversión directa internacional es a través de las empresas multinacionales. Hay que considerar también que pueden generar efectos sobre el mercado interno, especialmente sobre las pequeñas y medianas industrias, que si bien, como acabamos de indicar, la aparición de estas empresas supone la transmisión de tecnología, que puede ser imitada por las empresas locales, e incluso puede darse el caso de que la superen, convirtiéndose en este caso en líderes, asimismo se produce el efecto de la desaparición de un cierto número de empresas pequeñas que no pueden competir, ni introducir esas nuevas tecnologías. Ello supone en los primeros momentos una reducción de puestos de trabajo y posiblemente tensiones sociales que afectarán negativamente al crecimiento económico, que probablemente serán superados a medida que la sociedad se vaya acostumbrando y haciendo frente a la nueva situación.

En este sentido, hay que destacar por último las características inherentes al factor trabajo y al grado cultu-

---

<sup>4</sup> Además del trabajo señalado, sobre este planteamiento son asimismo destacables las aportaciones de VEBLEN (1915), GERSCHENKRON (1962), NELSON y PHELPS (1966), GOMULKA (1971), ABRAMOVITZ (1989), BAUMOL (1986) y ABRAMOVITZ y DAVID (1996), entre otras.

<sup>5</sup> Respecto a las limitaciones que acabamos de señalar, véanse los trabajos de NELSON y PHELPS (1966), HORVAT (1974), FINDLAY (1976), ABRAMOVITZ (1986), PEREZ y SOETE (1988) y DOSI y FABIANI (1994).

ral y de desarrollo del país receptor, para que exista un cierto interés por parte de estas multinacionales a ubicarse en él. Los costes y la capacidad de los trabajadores juegan un papel relevante, pero también lo es que exista mercado para sus productos, por lo que algunas sociedades deben presentar la posibilidad de que su cultura acepte los nuevos productos, facilitando de esta manera su demanda. Ello es especialmente importante en el caso de algunos países en desarrollo. Junto a lo anterior hay que añadir también la necesidad de que exista un entorno económico propicio para dicha actividad. Y de ello se tiene que ocupar la política económica que se diseñe.

### 3. El diseño de la política económica

En función de lo que acabamos de exponer, a la hora de diseñar la política económica que incentive la inversión directa en un determinado país, hay que tener en cuenta diferentes frentes: el macroeconómico, el microeconómico y el social. Se podría aducir en este sentido, que a través del mercado se podría alcanzar este objetivo sin necesitar la intervención del sector público. Pero lo cierto es que resulta conveniente crear un cierto grado de estabilidad, que generalmente se consigue a través de una cierta reglamentación y líneas establecidas por el sector público en términos generales, sin que supongan una gran intervención por parte de dicho sector, lo que podría ser contraproducente, intentando tan sólo garantizar ciertos derechos y mantener lo que se ha venido denominando como el «imperio de la ley».

En términos generales y en función del grado de desarrollo económico que presente el país, las medidas de política económica deben ir destinadas, entre otras cuestiones, a reducir, en la medida de lo posible, el riesgo sobre la propiedad, a crear los incentivos necesarios para dicha inversión y a generar el clima socioeconómico adecuado para ello. Por ello las diferentes medidas se encuadrarían en los grupos que se enumeran a continuación.

#### Medidas macroeconómicas de carácter general

El objetivo fundamental que deben perseguir estas medidas es el de alcanzar la estabilidad política y económica. Hay que tener en cuenta que, junto a otros aspectos que mencionaremos más adelante, el inversor tiene en cuenta no sólo el entorno en el que se va a llevar a cabo su inversión, sino también las características de la economía real del país. Ello significa que se suelen considerar, entre otras posibilidades, indicadores tales como el crecimiento, desempleo, inflación, la competitividad del factor trabajo, el tamaño del mercado y el clima inversor.

Para poder alcanzar dicho objetivo, tendríamos que considerar fundamentalmente las siguientes actuaciones:

##### a) *Política fiscal*

En este sentido, como es lógico, son dos los ámbitos a considerar, el del gasto y el de los ingresos públicos. Por lo que se refiere al primero de ellos, se concentraría en crear las infraestructuras adecuadas que permitan conectar de una forma rápida y lo menos costosa posible, los distintos mercados y centros operativos del país. Por otro lado, en este ámbito habría que considerar los incentivos a la mejora del capital humano que, al facilitar la creación de una adecuada *social capability*, se convierte en un factor que se considera relevante para atraer estas inversiones. Posiblemente estas medidas sean más eficaces que las dedicadas a subvencionar determinadas actividades, que en muchos casos no son lo suficientemente eficientes como para poder recuperar los recursos que se han destinado a ellas.

Por otro lado, por lo que se refiere a las medidas impositivas, obviamente, el objetivo fundamental perseguido por este instrumento es el de reducir la carga fiscal que recae sobre el inversor. Ello supone, en definitiva, establecer reducciones en los impuestos que recaen sobre la actividad empresarial. Ahora bien, hay que tener en cuenta también los efectos negativos que se pueden derivar de esta clase de política, especialmente si existe

una cierta competitividad entre los países por captar este tipo de inversión. Ello supondría que existiese una cierta competición a la hora de reducir los impuestos, lo que podría poner en peligro la estabilidad presupuestaria, o bien que se viese obligado a reducir drásticamente su gasto público, lo que afecta a su política social, generando tensiones sociales indeseables que afectan negativamente al crecimiento económico, como ya hemos señalado anteriormente.

b) *Política monetaria*

En este caso la finalidad que se persigue es la de proporcionar la asistencia financiera directa. En este caso las dos variables que se consideran como indicadores de estabilidad son el tipo de interés y el tipo de cambio. El primero de ellos, supone un menor coste de las operaciones que tiene que financiar y, el segundo, implica una seguridad de que no va a incurrir en costes adicionales si va a repatriar sus beneficios, o que no se van a ver alterados significativamente los precios relativos de los recursos que tiene que comprar ni de los productos que elabora.

c) *Otros tipos de política*

En este ámbito habría que considerar aquéllas que van a tratar de combatir las alteraciones en los precios, a incrementar la rentabilidad de las inversiones y a mejorar el comportamiento de los mercados. Por ejemplo, una determinada política de consenso social que mantuviese el coste del factor trabajo dentro de unos niveles competitivos, así como las políticas estructurales que afectan a la estructura industrial, a su localización espacial y los incentivos a desarrollar proyectos de investigación y desarrollo, deberían ser consideradas en este grupo.

Asimismo, sería deseable el establecimiento de acuerdos multilaterales respecto a la entrada y las operaciones de las empresas multinacionales, la elaboración de una política de privatización, así como de liberalización del mercado de trabajo.

### **Medidas de índole microeconómica**

Con este tipo de medidas, lo que se busca es evitar los efectos negativos que pudiera tener la introducción de este tipo de empresas tanto sobre las pequeñas y medianas empresas, como en el mercado de trabajo. Como se ha expuesto anteriormente, la introducción de estas empresas en países con menor nivel de desarrollo puede suponer en un primer momento la desaparición de aquellos pequeños y medianos negocios que no pueden competir con ellas.

Por otro lado, también se ha expuesto que las empresas multinacionales introducen nueva tecnología que suele ser ahorradora de mano de obra, lo que supondría la desaparición paulatina de puestos de trabajo, con el descontento social que todo ello supone.

Si, por un lado, esta inversión directa extranjera ejerce efectos positivos y, por tanto, sería conveniente introducir todas aquellas reformas necesarias para aligerar, en tiempo y dinero, los procedimientos administrativos, y proporcionar los servicios adecuados requeridos por las empresas que se van a situar en el país, también resulta conveniente llevar a cabo una política destinada a concienciar a los agentes económicos de tratar de aprovechar las economías de escala derivadas de dicha inversión. Ello significa que el mercado interno debe ganar en dinamismo para que las pequeñas y medianas empresas, que no van a poder competir, reorienten su actividad hacia los nuevos nichos de mercado que surjan, y que los trabajadores reciban la suficiente formación para que puedan reciclarse con el menor coste posible y acceder a los nuevos puestos de trabajo que se generen.

Todo lo expuesto no es óbice para que exista asimismo una cierta regulación sobre la composición del capital de las empresas, para evitar comportamientos que atenten contra la libre competencia y que, al menos en los primeros momentos, las empresas que se vayan a asentar en el país se comprometan a mantener un cierto número de puestos de trabajo, para que el proceso de reciclaje sea lo menos costoso posible en términos sociales.

## Medidas de carácter social

Ya hemos indicado anteriormente que, junto a las medidas estrictamente económicas, como las que hemos recogido en los dos puntos anteriores, hay que considerar también otras de índole socioeconómica. En este ámbito, lo que se persigue es lograr el entorno o clima adecuado para que, por un lado, se acepte la introducción de esa nueva tecnología y, por otro, que los inversores que acuden al país encuentren un clima adecuado no sólo para llevar a cabo su producción sino, también, aunque en menor medida, para encontrar un mercado para su producto.

Cuando nos referíamos al proceso de *catch-up* tecnológico señalábamos que era necesario que existiese una cierta *social capability*, esto es, un conjunto de comportamientos sociales amplio, que van desde la educación de los trabajadores hasta el papel de las instituciones, ya que sin ella sería impensable que se produjese dicha transmisión. Ya hemos hecho referencia a la necesidad de implantar medidas que fomenten el capital humano, pero también resulta imprescindible crear un cierto entramado legal, que suponga el reconocimiento de los derechos de propiedad y los garantice. Si bien en los países más avanzados este tipo de legislación ya existe, en cambio en otros menos desarrollados resulta imprescindible avanzar en este terreno, así como asentar las bases democráticas para atraer este tipo de inversión.

Junto a estos aspectos hay que considerar el papel negativo que tiene la corrupción, así como la existencia de numerosos trámites administrativos, que como ya hemos indicado, suponen pérdida de tiempo y de dinero. Las reformas en este ámbito son también necesarias, tratando de reducir al máximo los costes burocráticos y de asentamiento de las nuevas empresas.

### 4. La inversión directa internacional: evidencia empírica

Para finalizar nuestro análisis de la inversión directa internacional, vamos a exponer los datos existentes so-



bre la misma, así como de los factores que pueden influir a la hora de llevarla a cabo.

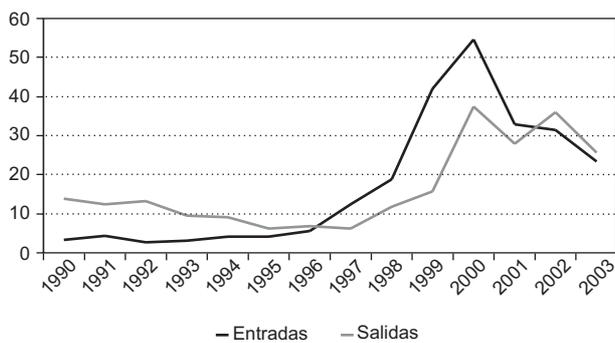
En cuanto a lo primero, los Gráficos 1 y 2 muestran la evolución de la inversión directa internacional, para el caso de la OCDE y de España. En los Gráficos 3 y 4 se muestra una comparativa para el caso de algunos países de la OCDE en lo que se refiere a las entradas y salidas. Finalmente, en los Gráficos 5, 6 y 7 se recogen las entradas de inversiones directas extranjeras en distintos sectores para el período 1990-2002 en porcentajes.

Por lo que se refiere a los factores que influyen sobre ella, estos vienen recogidos en el Gráfico 8. Su consideración nos permite hacernos una idea de los aspectos que influyen sobre los inversores, pudiendo de esta forma prever la evolución de la inversión directa extranjera en función de las alteraciones que se produzcan en dichos factores.

En concreto, dicha información ha sido elaborada por A. T. Kearney, en su *The Global Business Policy Council*, a través de encuestas enviadas a las 1.000 empresas de mayor tamaño a nivel mundial, que re-

GRÁFICO 2

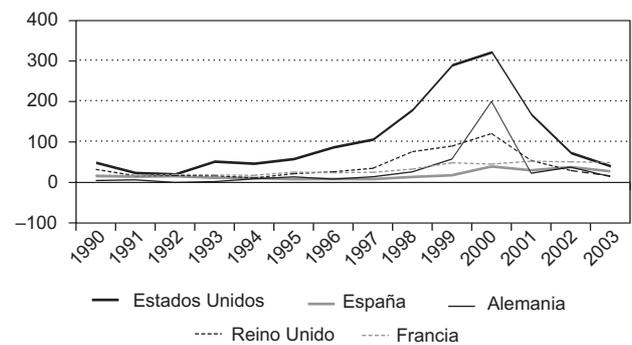
**EVOLUCIÓN DE LA INVERSIÓN DIRECTA EXTRANJERA EN ESPAÑA, 1990-2003**  
(En MM de dólares USA)



FUENTE: OCDE.

GRÁFICO 3

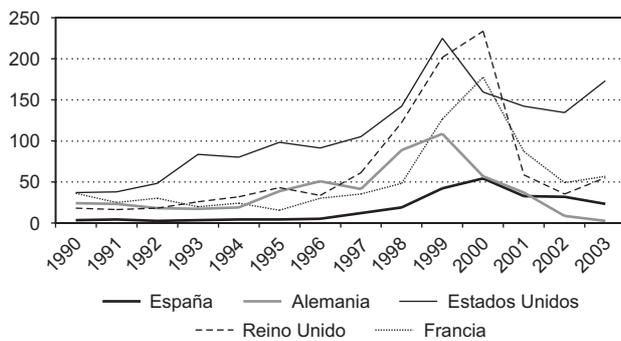
**ENTRADAS DE IDE EN PAÍSES SELECCIONADOS, 1990-2003**  
(En MM de dólares USA)



FUENTE: OCDE.

GRÁFICO 4

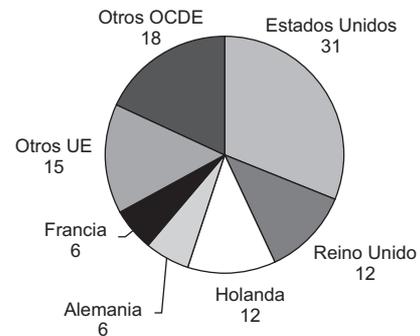
**SALIDAS DE IDE EN PAÍSES SELECCIONADOS, 1990-2003**  
(En MM de dólares USA)



FUENTE: OCDE.

GRÁFICO 5

**IDE EN INTERMEDIACIÓN FINANCIERA EN PAÍSES SELECCIONADOS, 1990-2002**  
(En %)



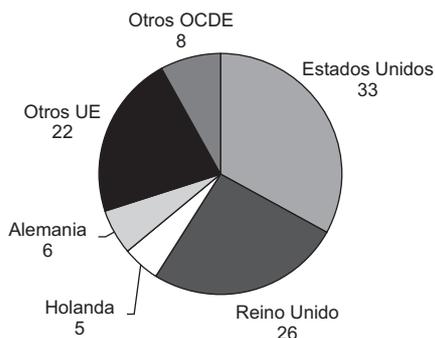
FUENTE: OCDE, International Direct Investment Database.

presentan a 38 países y a 23 industrias diferentes, lo que supone una representación de más del 90 por 100 de los flujos totales globales de inversión directa internacional.

Como se puede comprobar en el Gráfico 8, la recuperación de la economía norteamericana es el factor más importante que influye en esta decisión, de acuerdo con algo más del 60 por 100 de los inversores globales. A

GRÁFICO 6

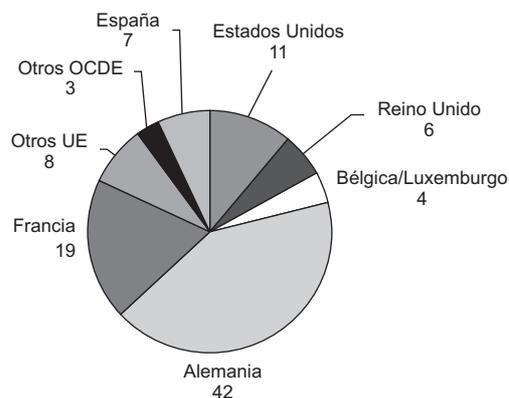
**IDE EN TRANSPORTES Y COMUNICACIONES EN PAÍSES SELECCIONADOS, 1990-2002 (En %)**



FUENTE: OCDE, International Direct Investment Database.

GRÁFICO 7

**IDE EN SERVICIOS EN PAÍSES SELECCIONADOS, 1990-2002 (En %)**



FUENTE: OCDE, International Direct Investment Database.

ello habría que añadir la preocupación existente sobre la volatilidad del dólar para el 41 por 100 de los encuestados. La otra nación que también influye en esta decisión es China, para un 37 por 100 de los encuestados.

Para algo más de un tercio de los encuestados, tres aspectos les resultan de interés. En primer lugar, la recuperación de la economía china, como acabamos de mencionar. En segundo lugar, los grandes acuerdos comerciales para un 36 por 100, ya que suponen una mayor apertura de mercados, lo que les permite llevar a estos nuevos emplazamientos sus inversiones. Y, en tercer lugar, para un 34 por 100, la regulación cada vez mayor por parte de los gobiernos. En cambio, los aspectos que menos preocupan son los referentes al *offshoring*, los sentimientos en contra de las empresas y los déficit norteamericanos.

## 5. Conclusiones

A lo largo de este artículo hemos expuesto la importancia que tiene la inversión directa extranjera sobre uno de los objetivos considerados en la actualidad

como fundamental por parte de los agentes económicos: el crecimiento económico.

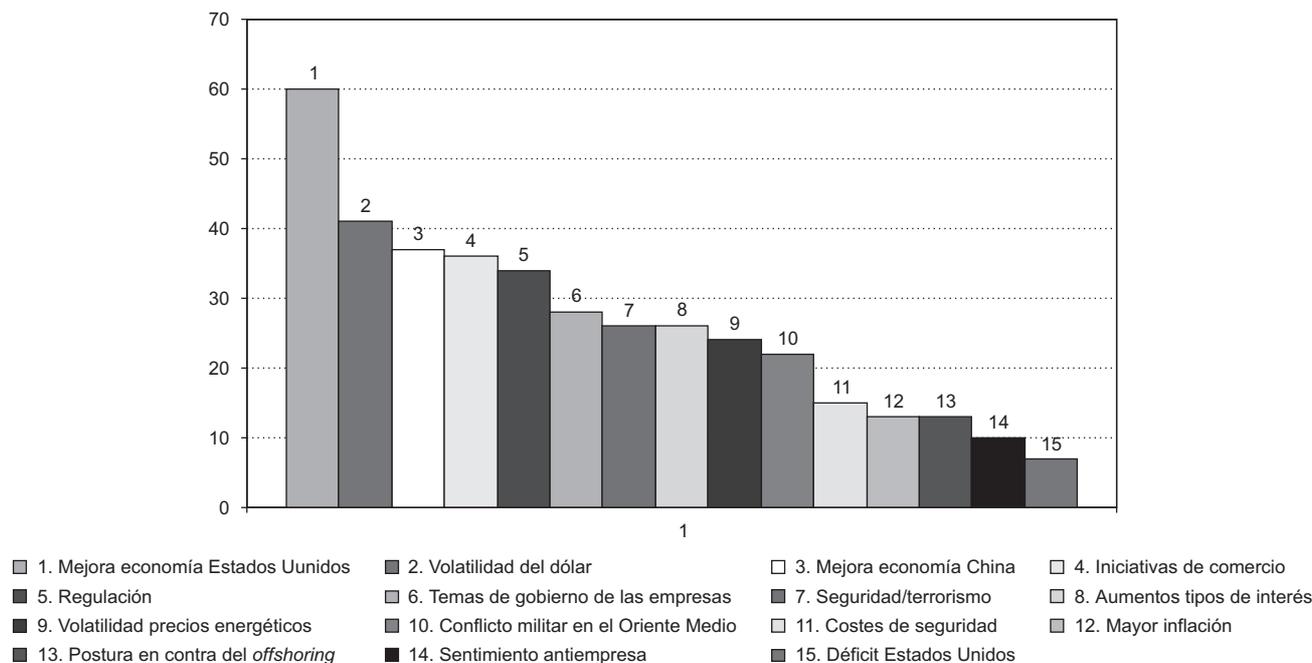
Sin embargo, hemos podido comprobar que tienen que darse una serie de condiciones para que dicho efecto sea netamente positivo y, en este sentido, el diseño de la política económica juega un papel relevante. A través de los diversos instrumentos con los que se cuenta, se debe crear el clima social y las estructuras adecuadas. El fomento de la *social capability*, así como la introducción de incentivos a la inversión, la garantía de los derechos de propiedad y un clima socioeconómico adecuado son los elementos fundamentales que propician la captación de esta inversión extranjera directa.

## Referencias bibliográficas

[1] ABRAMOVITZ, M. (1956): «Resource and Output Trends in the United States Since 1870», *American Economic Review, Papers and Proceedings*, volumen 46, mayo, páginas 5-23.

[2] ABRAMOVITZ, M. (1986): «Catching-up, Forging Ahead and Falling Behind», *Journal of Economic History*, volumen 46, número 2, junio, páginas 385-406.

GRÁFICO 8  
FACTORES QUE INFLUYEN EN LA IDE  
(En %)



FUENTE: A. T. KEARNEY, *The Global Business Policy Council*.

[3] ABRAMOVITZ, M. (1989): *Thinking about Growth and other Essays on Economic Growth and Welfare*, Cambridge University Press, Cambridge.

[4] ABRAMOVITZ, M. y DAVID, P. A. (1996): «Convergence and Deferre Catch-up: Productivity Leadership and the Waning of American Exceptionalism», en LANDAU, R.; TAYLOR, T. y WRIGHT, G. (1996): *The Mosaic of Economic Growth*, Stanford, CA, Stanford University Press, páginas 21-62.

[5] ALFARO, L.; CHANDA, A.; KALEMIL-OZCAN, S. y SAYEK, S. (2001): «FDI and Economic Growth: The Role of Local Financial Markets», Working Paper, University of Houston.

[6] BARRO, R. J. y SALA-I-MARTIN, X. (1997): «Technological Diffusion, Convergence and Growth», *Journal of Economic Growth*, volumen 2, número 1, páginas 1-26.

[7] BAUMOL, W. (1986): «Productivity Growth, Convergence and Welfare: Comment», *American Economic Review*, volumen 78, diciembre, páginas 1138-1154.

[8] CRANKOVIC, M. y LEVINE, R. (2001), «Does Foreign Direct Investment Accelerate Economic Growth?», *Working Paper*, University of Minnesota.

[9] DE MELLO, L. R. (1999): «Foreign Direct Investment-Led Growth: Evidence from Time series and Panel Data», *Oxford Economic Papers*, 51.

[10] DOSI, G. y FABIANI, S. (1994): «Convergence and Divergence in the Long-term Growth of Open Economies», en SILVERBERG, G. y SOETE, L. (1994): *The Economics of Growth and Technical Change. Technologies, Nations, Agents*, Edward Elgar, Aldershot, páginas 119-153.

[11] FINDLAY, R. (1976): «Relative Backwardness, Direct Foreign Investment, and the Transfer of Technology: A Simple Dynamic Model», *Quarterly Journal of Economics*, volumen 92, número 1, febrero, páginas 1-16.

[12] GALINDO, M. A. y ESCOT, L. (1998): «The Technological Catch-up Effects on the Convergence Hypothesis of the Growth Models», *Research Studies Series*, University of York, Research Study, número 116.

- [13] GALINDO, M. A. y ESCOT, L. (2004): «International Capital Flows, Convergence and Growth», *The Journal of Economic Asymmetries*, volumen 1, número 1, páginas 49-69.
- [14] GERSCHENKRON, A. (1962): *Economic Backwardness in Historical Perspective*, Cambridge, Mass., Harvard University Press.
- [15] GOMULKA, S. (1971): *Inventive Activity, Diffusion, and the Stages of Economic Growth*, Aarhus, Institute of Economics.
- [16] HERMES, N. y LENSINK, R. (2000): «Foreign Direct Investment, Financial Development and Economic Growth», *SOM Theme E Working Papers*, número 27.
- [17] HORVAT, B. (1974): «Welfare and the Common Man in Various Countries», *World Development*, volumen 2, número 7, páginas 29-39.
- [18] LIPSEY, R. E. (2000): «The Role of Foreign Direct Investment in International Capital Flows», *NBER Working Paper*, número 7094.
- [19] NELSON, R. P. y PHELPS, E. S. (1966): «Investment in Humans, Technological Diffusion, and Economic Growth», *American Economic Review*, volumen 56, número 2, mayo, páginas 69-75.
- [20] PÉREZ, C. y SOETE, L. (1988): «Catching up in Technology: Entry Barriers and Windows of Opportunity», en DOSI, G.; FREEMAN, C.; NELSON, R.; SILVERBERG, G. y SOETE, L. (eds.) (1988): *Technical Change and Economic Theory*, Londres, Pinter Publishers, páginas 458-479.
- [21] SARKAR, J. (1998): «Technological Diffusion: Alternative Theories and Historical Evidence», *Journal of Economic Surveys*, volumen 12, número 2, páginas 132-176.
- [22] VEBLEN, T. (1915): *Imperial Germany and the Industrial Revolution*, Macmillan, Londres.



## BASE DE DATOS ICE

**INFORMACION COMERCIAL ESPAÑOLA** ofrece un servicio de búsquedas bibliográficas sobre la información aparecida en sus publicaciones periódicas.

**PRODUCTOR:** Subdirección General de Estudios sobre el Sector Exterior y la Competitividad. Secretaría de Estado de Turismo y Comercio. Ministerio de Industria, Turismo y Comercio

**TIPO:** Referencial (Bibliográfica).

**TEMATICA:** Economía general, economía española, economía internacional, teoría económica.

**FUENTES:** Información Comercial Española. Revista de Economía.  
Boletín Económico de ICE.  
Países de ICE.  
Cuadernos Económicos de ICE.

**COBERTURA TEMPORAL:** Desde 1960 para *Información Comercial Española. Revista de Economía*. Desde 1978 para las otras publicaciones.

**ACTUALIZACION:** Semanal.

**VOLUMEN:** 16.500 referencias.

### MODELO DE REGISTRO

**AUTOR:** DE GRAUWE, PAUL.

**TITULO:** PERSPECTIVAS DE UNA UNION MONETARIA REDUCIDA EN 1999 (THE PROSPECTS OF A MINI CURRENCY UNION IN 1999).

**REVISTA:** INFORMACION COMERCIAL ESPAÑOLA. REVISTA DE ECONOMIA.

**NUMERO (MES)/PAGINAS:** 756 (AGOSTO-SEPTIEMBRE)/9-24, 30 ref.

**DESCRIPTORES:** INTEGRACION EUROPEA / INTEGRACION MONETARIA / UNION MONETARIA / CONVERGENCIA ECONOMICA.

**IDENTIFICADORES:** UEM / TRATADO DE LA UNION EUROPEA.

**RESUMEN:** En 1998 habrá que decidir qué países entrarán a formar parte de la Unión Monetaria y una de las hipótesis que se contempla es la de la creación de una Unión Monetaria reducida. En el presente artículo se analizan las ventajas o inconvenientes de una Unión de estas características partiendo de la teoría de las áreas monetarias óptimas. Seguidamente, se estudian diversas cuestiones de economía política del Tratado de Maastricht, finalizándose con el análisis de varios escenarios alternativos del tamaño de la futura Unión Monetaria.

**AÑO DE PUBLICACION:** 1996.

— Para solicitar información, dirijase a Base de Datos ICE. Biblioteca. Ministerio de Industria, Turismo y Comercio P.º de la Castellana, 162, planta 1. 28071 Madrid. Teléfonos: (91) 349 35 14. Fax: (91) 349 60 75, o entre en [www.revistasICE.com](http://www.revistasICE.com)

— Las publicaciones relativas a los documentos referenciados podrán adquirirse en el Punto de Venta de Publicaciones: P.º de la Castellana, 162, planta 0. 28071 Madrid. Teléf. (91) 349 36 47, o bien consultarse en Biblioteca, P.º de la Castellana, 162, 1.ª planta. Teléfono (91) 349 35 93.