

Globalización e inversiones extranjeras directas en el mundo¹

Alfredo Sánchez Daza

Introducción

El presente trabajo constituye una primera investigación en torno a la expansión de las inversiones extranjeras directas (IED) en el mundo. Su interpretación tiene que ver directamente con los procesos económicos globales que están ocurriendo en la actualidad. Esta es la razón por la cual iniciamos nuestra exposición discutiendo algunas reflexiones acerca de la globalización, sólo para ubicar nuestro objeto central de estudio: las IED mundiales. Nuestra intención es la de adoptar una idea un tanto mesurada de la globalización, lo que es importante si se considera la amplia gama de posturas divulgadas hasta la actualidad en torno a ese fenómeno.

El problema que nos planteamos consiste en cómo interpretar, a la luz de la globalización de las economías, la distribución mundial de las oportunidades y beneficios potenciales derivados de las

IED, intentando evitar el caer en posturas extremas, de rechazo o de optimismo apoloético en torno a esa clase de inversiones foráneas, para de esta forma lograr analizar los rasgos más generales de la inserción internacional tanto de los países industrializados como de los países en desarrollo y más pobres a través de las corrientes mundiales de IED.

Para abordar esta cuestión primero discutimos una serie de reflexiones relacionadas al fenómeno de globalización; enseguida hacemos una revisión general de la evolución de las IED mundiales a través de la década reciente, distinguiendo la situación de los países desarrollados, los países en desarrollo y los menos adelantados; a continuación examinamos las principales manifestaciones territoriales y económicas de la concentración de las IED; después de esto analizamos los factores más relevantes de atracción de IED; finalmente proporcionamos una síntesis del trabajo y una serie de ideas relacionadas a los problemas y retos que enfrentan especialmente los países en desarrollo y los más pobres ante la desigual distribución mundial de las IED.

¹ Versión modificada de un trabajo originalmente presentado como ponencia en la IV Reunión de Economía Mundial, celebrada en la Universidad de A Coruña, Galicia, España, 25-26 de abril de 2002

I. Algunas reflexiones en torno a la globalización

Amartya Sen en un trabajo reciente [Sen, 2002] distingue y comenta dos posturas extremas acerca de la globalización, entendida ésta frecuentemente como una occidentalización global. Una primera es la sostenida por aquellos que tienen una visión optimista de la globalización y la consideran como una maravillosa contribución de la civilización occidental al mundo. Esta postura, echando mano de acontecimientos relevantes siglos atrás en Europa (como el Renacimiento, la Ilustración y la Revolución Industrial), argumenta que todas aquellas etapas trajeron como consecuencia más altos niveles de vida en Occidente y que ahora estos logros se extienden por todo el mundo. Desde este punto de vista, la globalización no sólo es buena, sino un regalo de Occidente al mundo. Los campeones de esta lectura de la historia, nos dice Sen, tienden a sentirse molestos, no sólo porque este gran beneficio está siendo visto como maldición, sino porque un mundo ingrato lo está subestimando y castigando.

La postura opuesta que distingue Sen, considera a la globalización como el “dominio de Occidente” —que a veces se describe como continuación del imperialismo occidental—, es decir, “el diablo de la ecuación”. Según esta visión, el capitalismo contemporáneo, conducido por las codiciosas y abusivas naciones occidentales en Europa y América del Norte, ha establecido reglas de comercio y relaciones empresariales que no sirven a los intereses de los pueblos más pobres del mundo.

Frente a estas posturas Sen se pregunta si realmente la globalización es una nueva maldición occidental. Su respuesta es que

no se trata de una maldición, pues reconoce que durante miles de años, la globalización ha contribuido al progreso del mundo a través de los viajes, el comercio, la migración, la expansión de influencias culturales y la diseminación del conocimiento y el entendimiento (incluyendo la ciencia y la tecnología). También responde que no se puede hablar de una occidentalización global, ya que los orígenes de la globalización en distintos momentos de la historia no siempre han procedido de occidente, sino que con el paso del tiempo las influencias son de distinta naturaleza y de múltiples orígenes, y que se han ido mezclando y entretrejiendo hasta dar por resultado a la cultura y la sociedad actual. Quiere decir esto que los agentes de la globalización no han sido exclusivamente europeos u occidentales, ni necesariamente han estado ligados a la dominación de Occidente. Nuestra civilización global, opina Sen, es una herencia mundial. En este sentido aventura la hipótesis de que Europa habría sido mucho más pobre, económica, cultural y científicamente, si se hubiese resistido en determinados momentos claves de la historia a la globalización, cuando el impulso de la misma tuvo otra procedencia.

En nuestra opinión, la médula de la idea de Amartya Sen se localiza en el momento cuando considera que el mismo principio se podría aplicar hoy, aunque en dirección contraria (de oeste a este). Por lo tanto, rechazar en la actualidad la globalización de la ciencia y la tecnología por representar la influencia de Occidente y el imperialismo no sólo equivaldría a ignorar las contribuciones globales, provenientes de distintas partes del mundo, que sirven de sólido fundamento a la ciencia y tecnología llamadas

occidentales, sino también sería una dudosa decisión práctica, nos dice, dada la magnitud en la que el mundo entero puede beneficiarse del proceso. En nuestra opinión, en el caso de las inversiones extranjeras directas (IED), no pueden ser rechazadas *ipso facto*, pues bajo ciertas circunstancias (como veremos más adelante), pueden proporcionar importantes beneficios a los países receptores.

Desde luego, Sen reconoce la existencia de temas referentes a la globalización que están relacionados con el imperialismo (la historia de las conquistas, del colonialismo y de los gobiernos externos que prevalecen de muchas formas hasta hoy), pero, nos advierte de que sería un grave error ver la globalización fundamentalmente, como característica del imperialismo, pues es mucho más grande e importante que éste.

Sen se refiere al problema de la falta de equidad, tanto nacional como internacional, es decir, a las perturbadoras desigualdades que comprenden disparidades en la riqueza y también grotescas asimetrías en las oportunidades y en el poder. Sen se refiere a una cuestión crucial, al viejo y complejo asunto de la distribución, es decir, la repartición de los beneficios potenciales de la globalización entre países ricos y pobres, y entre diferentes grupos de un mismo país, tal y como ha ocurrido con la distribución mundial de las IED y que en su momento lo demostraremos.

Pero el que haya pobres que estén participando en el comercio y el intercambio y se estén beneficiando de ello, no significa que la globalización no sea injusta para los pobres, tal y como argumentan los apologistas de la globalización. Sin embargo, en opinión de Sen aceptar discutir esto no

constituye el centro de un debate apropiado. Aunque para Sen es claro que la globalización de los mercados es, en sí misma, un acercamiento muy ineficaz hacia la prosperidad mundial. En el caso de las IED, nuestra opinión va en el mismo sentido: a pesar sus potenciales beneficios, no constituyen la clave para superar el subdesarrollo y la pobreza.

Existen otras opiniones coincidentes con la que hemos citado, expresadas por distintos autores en diferentes medios y foros. Nuestro espacio no nos permite extendernos sobre ellas. Sólo citaremos la expresada recientemente por Stiglitz [2002], que también es representativa de aquella preocupación por reflexionar la globalización más detenidamente. En su opinión, en muchos países la globalización ha acarreado enormes beneficios a unos cuantos y unos cuantos beneficios a casi todos. Es decir, en unas cuantas naciones, ha traído enormes beneficios a muchos. Se pregunta: ¿Por qué se ha dado tal diversidad de experiencias? Su respuesta es que la globalización tiene significados distintos en diferentes lugares.

Esa diferencia de significados en su opinión, y que compartimos, tiene que ver con el manejo de la globalización, o dicho de otra forma, con el grado de autonomía con respecto a las instituciones internacionales que han promovido la rápida liberalización de los mercados financieros y de capitales y cuyos resultados han sido generalmente desastrosos para el crecimiento y desarrollo para quienes han dependido de tales políticas.² En efecto, las naciones que han mane-

² Sobre este tópico el mismo autor se ha expresado amplia y reiteradamente, ver por ejemplo Stiglitz [1999].

jado por sí mismas con cierta flexibilidad la globalización, como las del este de Asia, se han asegurado en términos generales de obtener grandes beneficios; estuvieron en condiciones de controlar relativamente los términos en que se involucraron en la economía global, por lo menos hasta antes de la crisis en que cayeron. En contraste, las naciones que han dejado que la globalización les sea manejada por el Fondo Monetario Internacional (FMI) y otras instituciones económicas internacionales, no han obtenido tan buenos resultados. Por lo tanto, el problema no reside en la globalización en sí, sino en la forma de manejarla. Para el caso de las IED, nuestra opinión consiste precisamente en que sus beneficios potenciales sobre los países receptores dependen fundamentalmente de la administración y las políticas que éstos últimos pongan en práctica en relación con aquellas corrientes de inversiones foráneas.

Si intentáramos retomar las ideas básicas expresadas por los autores citados para interpretar un aspecto central de la globalización, como es el caso de las inversiones extranjeras directas (IED) en el mundo, lo primero que se nos ocurriría afirmar es que esta clase de inversiones no constituye una maldición occidental, aunque no está por demás apuntar que una afirmación de este tipo no es muy fácil de aceptar especialmente en aquellos países donde existen fuertes raíces nacionalistas y/o experiencias desafortunadas con el capital extranjero, particularmente en la forma de empresas transnacionales. Pero tampoco, reiteramos, son la llave mágica para resolver los problemas de crecimiento y desarrollo en los países pobres. En todo caso lo que habría que investigar, en nuestra opinión, es la

distribución de sus beneficios potenciales y, por lo tanto, las oportunidades que han tenido los países y regiones en el mundo en el acceso a esa clase de inversiones.

Sin la pretensión de ser exhaustivos, las preguntas fundamentales que en nuestra opinión proceden plantearse en esta primera investigación, y a las que trataríamos de dar respuesta o, en su caso, aportar algunas reflexiones en ese sentido, serían las siguientes:

¿Cuál es el panorama de la distribución de las IED en el plano mundial?

¿En qué medida los países en desarrollo y más pobres se han visto beneficiados de este segmento de la globalización?

¿Qué factores han permitido o limitado la distribución de la IED entre países y regiones?

¿Qué perspectivas supondría la distribución de las IED mundiales?

II. Panorama general de las IED mundiales

Las inversiones extranjeras directas en el mundo durante los últimos quince años crecieron significativamente, y lo hicieron a una tasa generalmente superior al crecimiento del producto, la formación de capital y el comercio mundiales. (ver Cuadro 1) Esta tendencia es más pronunciada especialmente en la segunda mitad de los noventa.

El motor de la expansión mundial de las corrientes de inversiones son las operaciones de las más de 60 mil empresas transnacionales (ETN), que cuentan con más de 800 mil filiales en el extranjero [UNCTAD, 2001a; 1]. Como es de esperarse, los países desarrollados han sido el principal punto de destino de las IED (ver Cuadro 2), y a ellos

van a parar más de las tres cuartas partes de las entradas mundiales de estas inversiones. Las fusiones y adquisiciones transfronterizas (FAS) constituyen el principal estímulo de las IED, definiendo prácticamente la tendencia de ésta última; las FAS siguen concentrándose en los países desarrollados. Las entradas de IED en los países en desarrollo también aumentaron sustancialmente durante la década de los noventa, aunque es importante destacar que la participación de estos países en las

CUADRO 1
INDICADORES DE LA IED Y LA PRODUCCIÓN INTERNACIONAL 1982-2000
(EN MILES DE MILLONES DE DÓLARES Y EN PORCENTAJES)

Concepto	Valor a precios corrientes (miles de millones de dólares)				Tasa de crecimiento anual (porcentajes)				
	1982	1990	2000	1986-90	1991-95	1996-99	1998	1999	2000
Entradas de IED	57	202	1271	23	20.8	40.8	44.9	55.2	18.2
Salidas de IED	37	23.5	1150	26.2	16.3	37	52.8	41.3	14.3
Monto acumulado de estradas de IED	719	1889	6314	16.2	9.3	16.9	19.8	22.3	21.5
Monto acumulado de salidas de IED	568	1717	5976	20.5	10.8	16.4	20.9	19.5	19.4
Fusiones y adquisiciones transfronterizas	...	151	1144	26.4	23.3	50	74.4	44.1	49.3
Ventas de las filiales en el extranjero	2465	5467	15680	15.6	10.5	10.4	18.2	17.2	18
Producto bruto de las filiales en el extranjero	565	1420	3167	16.4	7.2	11	3.2	27.2	16.5
Activos totales de las filiales en el extranjero	1888	5744	21102	18.2	13.9	15.9	23.4	14.8	19.8
Exportaciones de las filiales en el extranjero	637	1166	3572	13.2	14	11	11.8	16.1	17.9
Puestos de trabajo de las filiales en el extranjero (miles)	17454	23721	45587	5.7	5.3	7.8	16.8	5.3	12.7
PIB al costo de los factores	10612	21475	31895	11.7	6.3	0.7	-0.9	3.4	6.1
Formación bruta de capital fijo	2236	4501	6466	12.2	6.6	0.6	-0.6	4.3	...
Ingresos por concepto de regalías	9	27	66	22.1	14.1	4	6.1	1.1	...
Exportaciones de bienes y servicios no imputables a factores	2124	4381	7036	15.4	8.6	1.9	-1.5	3.9	...

Fuente: UNCTAD, [2001b: 10], cuadro I.1.

CUADRO 2
DISTRIBUCIÓN REGIONAL DE LAS ENTRADAS Y SALIDAS DE LA IEC 1989-2000
(EN MILES DE MILLONES DE DÓLARES)

Región y país	Entradas de IED				Salidas de IED									
	1989-94 1995 promedio	1996	1997	1998	1999	2000	1989-94 1995 promedio	1996	1997	1998	1999	2000		
Países desarrollados	137.1	203.5	219.7	271.4	483.2	829.8	1005.2	203.2	305.8	332.9	396.9	672.0	945.7	1046.3
Europa occidental	79.8	117.2	114.9	137.5	273.4	485.3	633.2	114.2	173.6	204.3	242.4	475.2	761.1	820.3
Unión Europea	76.6	113.5	109.6	127.6	261.1	467.2	617.3	105.2	159	183.2	220.4	454.3	720.1	772.9
Otros países de Europa	3.1	3.7	5.2	9.9	12.3	18.2	15.8	9	14.6	21.1	22	21	41.1	47.4
<i>Estados Unidos</i>	42.5	58.8	84.5	103.4	174.4	295	281.1	49	92.1	84.4	95.8	131	142.6	139.3
<i>Japón</i>	1	-	0.2	3.2	3.3	12.7	8.2	29.6	22.5	23.4	26.1	24.2	22.7	32.9
Países en desarrollo	59.6	113.3	152.5	187.4	188.4	222	240.2	24.9	49	57.6	65.7	37.7	58	99.5
<i>África</i>	4	4.7	5.6	7.2	7.7	9	8.2	0.9	0.5	0	1.7	0.5	0.6	0.7
América Latina y el Caribe	17.5	32.3	51.3	71.2	83.2	110.3	86.2	3.7	7.3	5.5	14.4	8	21.8	13.4
Asia y el Pacífico	37.9	75.9	94.5	107.3	95.9	100	143.8	20.3	41.1	51.9	49.4	28.7	35.5	85.3
Asia	37.7	75.3	94.4	107.2	95.6	99.7	143.5	20.3	41.1	51.9	49.4	28.6	35.4	85.2
<i>Asia occidental</i>	2.2	-	2.9	5.5	6.6	0.9	3.4	0.3	-1	2.3	-0.3	-1.7	0.7	1.3
<i>Asia central</i>	0.4	1.7	2.1	3.2	3	2.6	2.7	-	0.3	0	0.2	0.3	0.3	0.3
Asia Meridional, oriental y sudoriental	35.1	73.6	89.4	98.5	86	96.2	137.3	20	41.8	49.7	49.5	30	34.4	83.6
Asia meridional	0.8	2.9	3.7	4.9	3.5	3.1	3	-	0.1	0.3	0.1	0.1	0.1	0.3
Pacífico	0.2	0.6	0.2	0.1	0.3	0.3	0.3	-	-	-	-	-	0.1	0.1
Europa en desarrollo	0.2	0.5	1.1	1.7	1.6	2.7	2	-	-	0.1	0.2	0.1	0.1	0.1
Europa central y oriental	3.4	14.3	12.7	19.2	21	23.2	25.4	0.1	0.5	1	3.4	2.1	2.1	4
Todo el Mundo	200.1	331.1	384.9	477.9	692.5	1075	1270.8	228.3	355.3	391.6	466	711.9	1005.8	1149.9

Fuente: UNCTAD, [2001b: 291 y 296], cuadros B.1 y B.2 del anexo.

corrientes mundiales de IED tendió a decrecer significativamente en el trienio 1998-2000 hasta alcanzar una proporción cercana a la mitad de la máxima registrada en el bienio 1996-1997.³ No obstante, es tal la dimensión de las entradas netas de IED para el conjunto de estos países que durante la segunda mitad de la década se convirtió y en forma creciente en la principal fuente de financiamiento de su déficit en cuenta corriente [FMI, 2001].

En el mundo desarrollado, la Unión Europea, los Estados Unidos y Japón son quienes acaparan la mayoría de las entradas y salidas mundiales de IED (véase Cuadro 2). En el trienio 1998-2000 la Unión Europea ganó terreno como receptora y como fuente de IED. Las entradas récord en ese lapso se debieron al estímulo que supusieron los avances de la integración regional, mientras que los Estados Unidos y otros países de Europa occidental siguieron siendo sus principales socios fuera de la región. Gracias a la adquisición de Mannesmann por Vodafone AirTouch —la mayor operación de fusión transfronteriza hasta el momento— Alemania pasó a ser, por primera vez en el 2000, el mayor país receptor de IED en Europa. El Reino Unido volvió a ser por segundo año consecutivo la principal fuente de inversiones extranjeras directas de todo el mundo. Mientras tanto Estados Unidos se mantuvo como el mayor país receptor de IED en todo el planeta. Japón, pese a ser uno de los principales receptores mundiales de IED, registró corrientes de inversión muy inestables durante la década como consecuencia, en parte, de la prolon-

gada reducción del crecimiento económico del país. En cambio, las salidas de IED del Japón generalmente han sido importantes y su principal destino son los Estados Unidos.

El mapa de las *entradas* de IED constituye un indicador del proceso de integración de los países receptores en la economía internacional en vías de mundialización, e indirectamente de cómo se reparten los beneficios de las IED, o como nos dice Amartya Sen, de la distribución desigual de los beneficios potenciales de la globalización entre países ricos y pobres. El mapa de las *salidas* de IED muestra qué países controlan la distribución mundial de estas inversiones. Entender la estructura geográfica de las corrientes y los montos acumulados de IED y los factores que las motivan, desde un punto de vista oficial, es importante para la elaboración y aplicación de las estrategias y políticas económicas [UNCTAD, 2001a: 8]. En efecto, pero en el contexto de un manejo de la globalización relativamente independiente.

Por su parte, Asia y el Pacífico y América Latina y el Caribe constituyen las principales regiones de destino de las entradas de capital entre los países en desarrollo, con marcadas diferencias al interior de cada una de ellas; Europa en Desarrollo y África son los casos opuestos, mientras que Europa Central y Oriental muestra una creciente participación en esos recursos, especialmente durante la segunda mitad de los noventa.

Con el fin ilustrar las grandes diferencias en las tendencias de la IED entre los países en desarrollo revisamos a continuación brevemente la situación reciente. En contraste con lo ocurrido en la mayoría de las demás regiones del mundo, las entradas

³ Esta tendencia coincide con la señalada por Banco Mundial [2001].

de IED en África (incluida Sudáfrica) disminuyeron en el 2000 (por primera vez desde mediados de la década de 1990). Esto hizo que la participación porcentual de África en las corrientes totales de IED cayera por debajo del 1 por ciento. La disminución afectó sobre todo a dos países: Sudáfrica y Angola. En el primero de estos países el menor número de privatizaciones y fusiones fue la causa de la disminución, mientras que en el segundo se debió a la caída de las entradas de IED en el sector petrolero. La Comunidad de Desarrollo de África Meridional siguió siendo la subregión más importante de África, en lo que se refiere a las entradas de IED. Su participación porcentual en las entradas totales de IED en el continente africano se situó en el 44 por ciento, en comparación con el 21 por ciento en la primera mitad de la década de 1990. Esta tendencia se debe posiblemente a ciertos factores privativos de algunos de los países miembros de la Comunidad, pero también a la integración económica de la región.

De todo el mundo en desarrollo, es en América Latina donde más rápido crecieron las entradas de IED, éstas se triplicaron durante la segunda mitad de la década de los noventa, aunque en el 2000 disminuyeron. En opinión de la UNCTAD, esto fue sobre todo una caída momentánea con respecto a 1999 —año en que las entradas de IED en la región aumentaron enormemente debido a tres grandes adquisiciones transfronterizas de empresas latinoamericanas—, más que un cambio de la tendencia fundamental. Hubo menos privatizaciones en el 2000, pero siguen siendo un factor importante de atracción de las entradas de IED.⁴ Por sectores, las entradas de IED en América

del Sur se dirigieron principalmente al sector de los servicios y el de los recursos naturales, mientras que en México el sector manufacturero y la banca siguieron recibiendo la mayor parte de esas entradas [UNCTAD, 2001a; 6].

En la región de Asia en desarrollo, las entradas de IED alcanzaron una cifra récord de 143.000 millones de dólares en 2000. El aumento mayor se produjo en Asia oriental; Hong Kong (China), en particular, registró un auge sin precedentes de las entradas de IED, que sumaron 64 mil millones de dólares, con lo que Hong Kong pasó a ser el principal receptor de IED de Asia y también del conjunto de los países en desarrollo. Este repunte de las entradas de IED es resultado esencialmente de la recuperación de las turbulencias económicas del pasado reciente y de que las ETN que planeaban hacer inversiones en China continental estuvieron estacionando fondos en Hong Kong (China), en previsión de la esperada entrada de China en la OMC, asimismo, por una gran operación de fusión transfronteriza en el sector de las telecomunicaciones, que representó casi la tercera parte de las entradas totales de IED en el territorio; debe agregarse que hubo un ma-

⁴ Efectivamente, las privatizaciones siguen siendo un factor importante de atracción de IED en la región, pero debe destacarse que se trata de un proceso que tiende a agotarse, como parte de un amplio proceso de reformas estructurales, y que en otras regiones en desarrollo apenas inicia. Durante la década de los noventa América Latina registró más de la mitad del total de los ingresos por privatizaciones y de capital foráneo por ese concepto entre los países en desarrollo, pero en el bienio 1999-2000 la tendencia de esas percepciones es decreciente. Ver al respecto Banco Mundial [2001: apéndice 4, 183-191].

yor movimiento de ida y vuelta de capitales que entran y salen de Hong Kong (China). Las corrientes de IED hacia China se mantuvieron bastante estables. En el curso de las negociaciones para ingresar a la OMC China modificó varias de sus políticas sobre estas inversiones. Las ETN desempeñan un papel cada vez más importante en el país.⁵

Las entradas en el Asia sudoriental (ASEAN-10) se mantuvieron por debajo del nivel anterior a la crisis. La participación de la subregión en las corrientes totales de IED de Asia en desarrollo, siguió disminuyendo y en el 2000 se situó en el 10 por ciento, en comparación con más del 30 por ciento a mediados de la década de 1990. Esto se debió en gran parte al aumento de las entradas en otros países de la región y a las fuertes desinversiones en Indonesia desde el estallido de la crisis financiera de 1997-98. En la subregión de Asia meridional las entradas de IED disminuyeron un 1 por ciento con respecto al año anterior. La India es el mayor receptor del subcontinente y recibió 2 mil millones de dólares en el año 2000. A pesar de estas tendencias contrapuestas, las perspectivas a largo plazo en lo que se refiere a las entradas de inversiones en el Asia en desarrollo siguen siendo significativas. Además de la calidad de los factores que atraen las IED, la profundización de la integración económica probablemente impulsará las entradas de IED en la región.

Las salidas de IED de Asia en desarrollo

⁵ Como ejemplo valga el siguiente dato: los impuestos pagados por las filiales extranjeras representaron el 18 por ciento (27 mil millones de dólares) de la recaudación total del país por el impuesto de sociedades en el 2000.

se duplicaron en el 2000, con un monto total de 85 mil millones de dólares. Hong Kong (China) fue la fuente más importante (63 mil millones de dólares); más de la mitad de sus salidas de IED tuvieron por destino China. Las salidas de IED de China y la India también repuntaron.

Las entradas de IED en Europa central y oriental aumentaron de forma importante durante la segunda mitad de la década de los noventa. Considerando el breve lapso que tiene la apertura exterior de los países de la región, y a pesar del flujo creciente de IED y de la rápida creación de compañías multinacionales, las empresas están todavía en una etapa naciente de transnacionalización, por lo que aún les queda bastante espacio para una mayor expansión⁶ Las privatizaciones realizadas fueron uno de los factores que más impulsaron las entradas de IED en toda la región, con la excepción de Hungría, donde el proceso de privatizaciones prácticamente ha concluido, y de la Comunidad de Estados Independientes, zona en la cual todavía no han comenzado las privatizaciones en gran escala que atraerán a inversores extranjeros. Las salidas de IED de la región crecieron más de prisa que las entradas, a pesar de que los datos oficiales sobre las salidas de IED probablemente subestimen las cifras reales.⁷

⁶ Compartimos la opinión de que la naturaleza y composición de los flujos de capital en la región han sido influidas de forma importante por los procesos de transición. Ver al respecto Hristova [2000]; también Hunya [2000] y Reiljan [2000].

⁷ Algunas de las inversiones directas realizadas por empresas extranjeras en la Federación de Rusia no se contabilizan, o se contabilizan dentro de otras partidas de la balanza de pagos. UNCTAD [2001a: 8].

De acuerdo con lo anterior, es claro que la distribución mundial de las IED es bastante heterogénea. Se vislumbran ciertos signos positivos en las corrientes de IED entre algunos países y regiones en desarrollo, pero una de las cosas que nos parece importante destacar en este sentido son las privatizaciones que aparecen como una constante en la mayoría de ellos. Algunos lograron fuertes entradas por este concepto pero que tiende a agotarse como parte de un amplio proceso de reformas estructurales y que no terminan por dar los resultados esperados,⁸ otros están logrando su atracción por este medio, y otros más están iniciando un proceso similar con la expectativa de alcanzar entradas masivas de capital foráneo. Las presiones y las marchas forzadas bajo las cuales la mayor parte de países en desarrollo han privatizado (por la drástica desvalorización de sus activos físicos—atractivo generalizado para las inversiones extranjeras— y el aumento de su endeudamiento externo, todo ello a su vez consecuencia de las crisis que han padecido) condujeron a no pocos hacia una amplia transnacionalización de sus economías, alcanzando sectores completos de las mismas. Dado que estos procesos fueron llevados a cabo bajo la supervisión del FMI, el problema aquí es del tipo señalado por Stiglitz: el manejo de la globalización.

Por lo demás, es evidente que se mantiene la fuerte asimetría en la distribución de la

⁸ Peres y Stallings [2000], demuestran que en Latinoamérica las reformas tuvieron un efecto sorprendentemente pequeño en el crecimiento, el empleo y la equidad a nivel agregado; su investigación trasciende al examen del impacto de las reformas en los niveles sectoriales y microeconómico.

IED entre países desarrollados y los países en desarrollo, lo que supone indirectamente un reparto bastante desigual de los beneficios potenciales de este segmento de la globalización.

III. Los países menos adelantados

Al referirnos al grupo de países en desarrollo no distinguimos el caso de los países menos adelantados (PMA, grupo que en su mayoría es integrado por países africanos⁹), y si lo hicimos fue sólo implícitamente. En nuestra opinión tiene sentido destacarlo en virtud de su situación cada vez más patética, entre otras razones debido a su falta de atracción de IED (tan sólo en el 2000 fue de 0,3 por ciento de las entradas mundiales). La disminución de las corrientes de ayuda oficial a los países menos adelantados es motivo de especial preocupación debido a sus múltiples exigencias de inversión necesaria para el crecimiento económico y la reducción de la pobreza. Tienen una escasa capacidad para satisfacer esas necesidades mediante la movilización de recursos nacionales así como pocos elementos para atraer corrientes importantes de inversión

⁹ Agrupación que comprende a los siguientes países. *África*: Angola, Benin, Burkina Faso, Burundi, Cabo Verde, República Central Africana, Chad, Comoros, República Democrática del Congo, Djibouti, Guinea Ecuatorial, Eritrea, Etiopía, Gambia, Guinea, Guinea-Bissau, Lesotho, Liberia, Madagascar, Malawi, Mali, Mauritania, Mozambique, Níger, Ruanda, Sao Tome y Principe, Sierra Leona, Somalia, Sudan, Togo, República Unida de Tanzania, Uganda, Zambia. *Asia*: Afganistán, Bangladesh, Bhutan, Camboya, República Democrática Popular Lao, Maldivas, Myanmar, Nepal, Yemen. *El Caribe*: Haití. *Pacífico*: Kiribati, Samoa, Islas Solomon, Tuvalu, Vanuatu. [UNCTAD 1999].

extranjera directa y otros capitales privados. Las pequeñas señales positivas de aumento de las corrientes de capital privado encaminadas a los países menos adelantados se ven oscurecidas por las tendencias de conjunto derivadas de lo que ocurre en cuatro de ellos: Angola, Guinea Ecuatorial, Myanmar y el Yemen, donde están en auge el desarrollo del gas y el petróleo, para lo que se destinó el 80 por ciento de las corrientes de capital privado en el período de 1990 a 1994. No obstante, si se excluyen de la muestra a esos países, se logra apreciar un aumento de las corrientes de capital privado a largo plazo hacia los países menos desarrollados, que pasaron de 323,1 millones de dólares anuales en el período de 1990 a 1994 a 941,9 millones de dólares anuales en el período de 1995 a 1998. La media de las entradas en la última parte del decenio de los noventa fue más elevada que en la primera parte por lo que respecta a 29 países de los 45 sobre los que se tiene datos [UNCTAD, 2001b; 13-14].

A pesar de que estas tendencias sean positivas, los aumentos de importancia en las corrientes de capital privado a largo plazo a los PMA se concentran en sólo algunos países. De hecho, unas tres quintas partes del aumento registrado entre la primera parte y la segunda parte de la década de referencia se concentró en cuatro países, que son: Camboya, la República Democrática Popular Lao, la República Unida de Tanzania y Uganda. Uganda en particular registra una espiral ascendente de crecimiento de las corrientes de capital privado, mientras que Camboya y la República Democrática Popular Lao se beneficiaron hasta 1997 de la dinámica regional de crecimiento e industrialización del Asia oriental. En la

mayoría de los países menos adelantados el capital privado representa una proporción tan pequeña de toda la corriente de capitales que entra en ellos que, incluso cuando las corrientes privadas han ido en aumento no han llegado a compensar la disminución de la financiación oficial en la mayoría de esos países. De hecho en sólo tres de ellos fue suficiente el aumento de la corriente neta de capital privado para compensar la disminución de la financiación oficial. Lo peor del caso es que en conjunto los países menos adelantados no consiguen atraer alguna clase de capital privado.¹⁰ Por lo demás, la escasa IED en esos países sigue muy concentrada en la explotación de recursos naturales, que como veremos más adelante es uno de los principales factores tradicionales de atracción de IED, pero que en el contexto de la nueva dinámica de las IED tiende a perder significado.

Otro indicador que prueba la gravedad de la situación de la mayoría de los PMA consiste en que las corrientes de capital a largo plazo hacia el conjunto de todos ellos disminuyeron en alrededor del 25 por ciento en valor nominal desde 1990 (en valores constantes se redujeron al nivel de inicios de los ochenta; en términos per cápita el descenso fue del 39 por ciento desde 1990) [UNCTAD, 2000; 14].

En resumen, el desafío financiero que entraña el desarrollo en los PMA es bastante complejo. Poseen limitadas posibilidades de hacerle frente mediante la movilización

¹⁰ Desde que se contrajo el financiamiento bancario internacional a principios de los ochenta, estos países no han vuelto a recuperar esta clase de recursos. Tampoco han conseguido atraer las corrientes de capital de cartera y las emisiones de bonos.

de recursos internos, así como múltiples dificultades para acceder a los mercados de capitales internacionales, aunadas a su falta de atracción de IED. La acumulación central y los procesos presupuestarios de los PMA están dominados por los escasos recursos exteriores. Casi toda la financiación exterior de la mayoría de los PMA procede de fuentes oficiales. Así pues, las perspectivas del desarrollo de la mayoría de los PMA dependen de relaciones de ayuda y de la dinámica asociada a la deuda exterior [UNCTAD, 2001b; 7].

IV. Concentración de la IED

1. Por países

Durante los últimos tres lustros un número mayor de países registra salidas y entradas de IED y en esos flujos participa también un número mayor de países en desarrollo (Ver Cuadro 3). A pesar de esta mayor extensión, las IED están repartidas de forma muy desigual. La información que UNCTAD

proporciona al respecto es ilustrativa de esta concentración [UNCTAD, 2001a; 9-10].

- Los 30 principales países receptores del mundo suman el 95 por ciento de las entradas mundiales totales de IED y el 90 por ciento de sus montos acumulados. Los 30 principales países de origen suman alrededor del 99 por ciento de las salidas mundiales de IED y de sus montos acumulados, principalmente economías industrializadas.
- Según la ubicación de las ETN por país también se observa aquella tendencia a la concentración. En efecto, el 90 por ciento, aproximadamente, de las 100 mayores ETN no financieras del mundo por la cifra de sus activos en el extranjero, tienen su sede en Estados Unidos, Unión Europea y Japón. Más de la mitad de dichas empresas pertenecen a las industrias del material eléctrico y electrónico, el

CUADRO 3
MAPA MUNDIAL DE ENTRADAS Y SALIDAS DE IED, 2000 Y 1985

Concepto	2000		1985	
	Total países	De los cuales países en desarrollo:	Total países	De los cuales países en desarrollo:
Países con un monto acumulado mayor a 10 mil millones de dólares en:	Más de			
Entradas	50	24	17	7
Salidas	33	12	10	8
Países con un promedio anual de más de 1 mil millones de dólares en:				
Entradas	51	23	17	6
Salidas	33	11	13	1

Fuente: elaboración propia con base en UNCTAD [2001: 9].

automóvil y la exploración y distribución de petróleo. Estas ETN desempeñan un papel importante en la producción internacional: sumaban (en 1999) aproximadamente el 12, el 16 y el 15 por ciento de los activos en el extranjero, las ventas y el número de trabajadores, respectivamente, de las más de 60.000 ETN del mundo. En 1999 General Electric seguía siendo la mayor ETN del mundo.

La transnacionalización de las empresas es un fenómeno cada vez más patente no sólo en los países desarrollados sino también en los países en desarrollo, por supuesto que existiendo una enorme diferencia en dimensiones entre unas y otras. Valgan los siguientes datos para ilustrar esta idea:

- Tres empresas de países en desarrollo (Hutchison Whampoa, Petróleos de Venezuela y Cemex) figuran entre las 100 mayores ETN del mundo, siendo la primera vez que ocurre esto.
- Las primeras 50 ETN de los países en desarrollo —de las cuales las mayores son comparables por su tamaño a las más pequeñas de las 100 ETN más grandes del mundo— tienen su domicilio social en 13 nuevas economías industriales de Asia y América Latina, así como en Sudáfrica. Esas 50 ETN se dedican principalmente a la construcción, a la fabricación de alimentos y bebidas y a actividades diversificadas.
- Las mayores 25 ETN de la Europa central y oriental están repartidas de forma algo más igual entre nueve países de origen. Los transportes, la minería, el petróleo, el gas y los produc-

tos químicos y farmacéuticos son las ramas de actividad predominantes de estas empresas.

2. *Por sectores económicos*

La distribución geográfica de la producción internacional difiere según el país y el sector, y además cambia con el tiempo, en parte como consecuencia de las modificaciones que se producen en la composición por sectores de las IED. En los últimos diez años los servicios han adquirido más importancia en la producción internacional porque en tiempos relativamente recientes se liberalizó ese sector para favorecer las IED en él. En 1999 el sector de los servicios sumaba más de la mitad del monto acumulado total de las entradas de IED en los países desarrollados y alrededor de un tercio del monto acumulado de esas entradas en los países en desarrollo. En muchas ramas de los servicios, la IED tiende a estar relativamente muy repartida, lo que se explica por la importancia de la proximidad a los clientes. Lo mismo ocurre con algunas industrias manufactureras, en las cuales el acceso al mercado interior es la razón fundamental para invertir en el extranjero.

3. *Según el nivel tecnológico*

Cuanto más avanzado es el nivel tecnológico de un sector, mayor tiende a ser el grado de concentración. Por ejemplo, si se toman seis sectores que tienen niveles tecnológicos diferentes (semiconductores, biotecnología, automóvil, receptores de TV y radio, alimentos y bebidas, y textiles y prendas de vestir), el mapa de estos sectores muestra que las IED en biotecnología están muy concentradas geográficamente (principalmente en ciertos países de Europa) segui-

das de las inversiones directas en los sectores de los semiconductores y los receptores de televisión y radio. En cambio, las IED en el sector de los alimentos y las bebidas están repartidas de forma más igual entre los países receptores.

Las filiales extranjeras que operan en los sectores intensivos en tecnología tienden a concentrarse en ciertos lugares del mundo. Esto se debe a que existen diferencias en la distribución por ramas de la IED en el sector manufacturero entre los países desarrollados y los países en desarrollo. En los países desarrollados, la rama de los productos químicos es la mayor receptora de inversiones extranjeras directas, mientras que en los países en desarrollo estas inversiones se concentran en las ramas poco intensivas en tecnología.

En el plano funcional, la distribución geográfica de las IED se explica por la política de búsqueda de la eficiencia de las ETN ante la competencia cada vez mayor que afrontan en los mercados, así como por los adelantos tecnológicos que permiten establecer enlaces en tiempo real a largas distancias y por la liberalización de la política de comercio exterior y la política de inversiones extranjeras directas. Esto impulsa una mayor dispersión geográfica de todas las funciones empresariales. Incluso funciones tan esenciales como el diseño, la I+D y la gestión financiera están siendo objeto de una internacionalización cada vez mayor con el fin de optimizar los costos, la eficiencia y la flexibilidad. Por ejemplo, considérese la creación de sedes regionales como las de Singapur y Hong Kong (China) que han visto instalarse en su territorio una serie de inversiones con el fin de atender la región asiática; en el 2000 la primera ciudad

acogía ya unas 2000 sedes regionales y la segunda 855.

En algunos sectores, las ETN han establecido sistemas integrados de producción internacional basados en una división internacional intraempresarial del trabajo que abarca varias regiones (como en el sector del automóvil) o continentes (como en el de los semiconductores). En unos sistemas tan complejos las funciones trasladadas a diferentes establecimientos varían mucho. A las sucursales menos industrializadas se les asignan tareas más sencillas, como el montaje y el embalaje, mientras que las funciones más intensivas en conocimientos especializados y en tecnología se llevan a sitios industrialmente más avanzados.

V. Factores de atracción de IED¹¹

1. Los factores tradicionales

¹¹ UNCTAD tiene diseñado un Índice de *entradas* de IED en el mundo ($\bar{I}E_{IED}$) que compara la participación de los países (y regiones) en las corrientes de IED mundial (IED_i/IED_M) con su respectivo tamaño económico relativo. El índice consiste concretamente en el *promedio simple* de tres razones, e indica la parte porcentual de cada país en el monto mundial de las IED tomando como base su respectiva parte porcentual en el PIB (PIB_i/PIB_M), el empleo (E_i/E_M) y las exportaciones (EXP_i/EXP_M) mundiales. Formalmente el índice sería

$$\bar{I}E_{IED} = (IED_i/IED_M)/(PIB_i/PIB_M) + (IED_i/IED_M)/(E_i/E_M) + (IED_i/IED_M)/(EXP_i/EXP_M)$$

Se trata de una novedosa pero discutible iniciativa que abre distintos caminos de reflexión acerca de la capacidad de atracción de IED por cada país. En general vuelve a destacar la asimetría de la distribución de IED entre países desarrollados y en desarrollo. Los datos comparativos de dicho índice entre 1988-1990 y 1998-2000 se encuentran en UNCTAD [2001a: cuadro 6, 22]

Los factores tradicionales más importantes de atracción de IED han sido la dimensión de los mercados, la existencia de recursos naturales y el acceso a mano de obra barata sin calificar o semicalificada. Esos factores en la actualidad mantienen cierto peso, pero su importancia para el conjunto de la IED disminuye, sobre todo en lo que se refiere a las funciones y los sectores más dinámicos, lo que no es muy favorable para la situación presente de los países en desarrollo. La apertura económica en la última década fue un factor que aceleró los desplazamientos mundiales de IED y aumentó los vínculos regionales, lo que a su vez hizo decrecer la importancia de muchos mercados *nacionales*. Las industrias primarias representan una proporción cada vez menor de la actividad industrial, y los recursos naturales desempeñan un papel menor como fuerza de atracción de la IED en muchos países. Algo similar ocurre con la mano de obra barata, pues incluso las actividades intensivas en trabajo llegan a combinarse a menudo con el empleo de nuevas tecnologías y de conocimientos especializados avanzados. Esto significa que el contexto internacional está cambiando rápidamente y que, consecuentemente, los factores que impulsan las IED también están cambiando.

2. Nuevos factores

La localización de las actividades de las ETN parece obedecer cada vez más a cambios en las políticas internacionales (en especial la liberalización de las políticas económicas), el progreso técnico y la evolución constante de las estrategias empresariales. La liberalización del comercio y las inversiones ha permitido a las ETN especializarse más y buscar sitios que aumenten

su competitividad así como tener una mayor libertad para escoger dónde instalarse y decidir las funciones que transferirán a los nuevos establecimientos.¹² Las innovaciones rápidas crean ventajas que impulsan a las empresas hacia la producción internacional, consecuentemente las industrias intensivas en innovación tienden a transnacionalizarse cada vez más, y las ETN tienen que ser más innovadoras si quieren mantener su competitividad. La innovación también crea cambios en la estructura del comercio y la producción y hace que las actividades intensivas en I+D crezcan más de prisa que las actividades menos intensivas en tecnología. Con la fabricación de productos más intensivos en tecnología disminuye la importancia para la IED de las actividades primarias y sencillas poco intensivas en tecnología, mientras que aumenta la de las actividades intensivas en conocimientos especializados. Las nuevas tecnologías de la información y la comunicación intensifican la competencia y a la vez permiten a las empresas gestionar con más eficiencia operaciones internacionales que están muy dispersas. Una oportunidad en este sentido tendrían los países en desarrollo. En efecto, las actividades muy intensivas en tecnología que antes estaban fuera del alcance de estos países ahora tienen la posibilidad de instalarse en ellos debido a que los elementos intensivos en trabajo de

¹² Entre 1991 y 2000 se introdujeron en las legislaciones nacionales sobre la IED un total de 1185 cambios, de los cuales 1121 (95 por ciento) tenían por efecto crear un clima más favorable a la IED. Solamente en el año 2000, 69 países introdujeron 150 cambios en su legislación reguladora, de los cuales 147 (98%) eran más favorables a los inversores extranjeros. UNCTAD [2001a: 24].

estas actividades se pueden disociar económicamente y gestionarse a larga distancia.

Las ETN por regla general buscan la eficiencia en el uso de las nuevas tecnologías. Por esta razón sus decisiones de expansión geográfica se basan en la capacidad de los países receptores para proporcionar las cualificaciones, la infraestructura, los proveedores y las instituciones que a su criterio exige el uso de tales tecnologías. De esta forma es como el progreso técnico fuerza a las empresas que se han lanzado a la producción internacional a diferenciar cada vez más entre los países que poseen esos nuevos factores que complementan la IED y los que no los poseen en el momento de decidir dónde establecerse, lo que constituye un nuevo reto nada sencillo para los países en desarrollo si su aspiración es la de atraer IED. Y el problema es doble para estos países pues para atraer IED primero tienen que crear las condiciones que les permitan acreditarse como un receptor potencial de IED, lo que significa inversiones *previas* a la entrada de IED.

Los factores relacionados con la gestión y la organización refuerzan los nuevos elementos que determinan el lugar de destino de la IED. La mayor importancia dada a los conocimientos especializados básicos, con estructuras menos jerarquizadas y una mayor utilización de los medios electrónicos de interconexión, están canalizando las inversiones hacia aquellos sitios que cuentan con factores e instituciones avanzados y, en su caso, con aglomeraciones industriales. Los nuevos métodos de organización, con la ayuda de las nuevas tecnologías, buscan una gestión más eficiente de las operaciones a escala mundial, ello fomenta una mayor relocalización de las funciones empresaria-

les. La intensa competencia está obligando a las empresas a especializarse en su actividad de negocio básica, induciendo a las ETN a establecer vínculos externos en diversos puntos de la cadena de valor (desde el diseño y la innovación hasta la comercialización y el servicio posventa) y dando a otras empresas (incluidas las ETN) la posibilidad de emprender diferentes funciones.

Todo esto significa que los cambios que se producen en la distribución geográfica de la producción internacional son el resultado de la interacción dinámica de muchos factores económicos y organizacionales y elementos de política económica. La combinación de los factores tradicionales y los mencionados están produciendo fuerzas nuevas que influyen en las decisiones de localización de las inversiones de las ETN.

La IED tiende a estar bastante concentrada geográficamente *dentro* de un país, reaccionando con ello a las economías de aglomeración, las aglomeraciones industriales¹³ están desempeñando un papel cada vez mayor en las actividades económicas, sobre todo en las actividades intensivas en tecnología y también influyen en las empresas locales. Las ETN buscan nuevas ventajas que las hagan más competitivas, ello las ha llevado a tratar de hacerse por todo el mundo de «activos creados» tales como tecnología y mano de obra calificada. Las aglomeraciones de actividades innovadoras¹⁴ llevan una

¹³ Las aglomeraciones industriales son concentraciones de empresas de una industria o unas pocas industrias, que se benefician de las sinergias creadas por una densa red de competidores, compradores y proveedores especializados, así como de recursos humanos altamente especializados, servicios de crédito e instituciones de apoyo bien desarrolladas.

¹⁴ Por ejemplo, el Silicon Valley en California,

clara ventaja para atraer esa clase de IED.

Estos cambios en los factores determinantes de la localización plantean retos importantes a los países en desarrollo. Muchos países, en particular los más pobres y menos industrializados, corren el riesgo de quedarse aún más marginados de la dinámica de la producción internacional porque no pueden ofrecer las nuevas condiciones necesarias para atraer una IED de alta calidad. Hoy ya no basta simplemente con abrir una economía, sino que es necesario ofrecer todo un cuadro de infraestructura que contenga ventajas de localización como las mencionadas.

Las diferentes configuraciones de tales ventajas atraen funciones empresariales e industrias diversas. En algunas industrias de alta tecnología como la electrónica quizá sea posible atraer la fase final del montaje basándose en la existencia de mano de obra semicalificada y de bajo costo salarial, así como en las instalaciones apropiadas para la exportación. En otras actividades las instalaciones de producción pueden exigir cadenas locales de suministro bien desarrolladas, efectivos de mano de obra calificada, una estrecha interacción con otras empresas e instituciones de formación de personal especializado en las inmediaciones. Algunas actividades quizá exijan personal especializado (por ejemplo en contabilidad). Las funciones de alto valor como la I+D o las sedes regionales requieren especialmente personal muy calificado e instituciones avanzadas.

Las economías de aglomeración son evidentemente claves para la atracción de

el Silicon Fen en Cambridge (Reino Unido), el Wireless Valley en Estocolmo o Zhong Guancum, un suburbio de Beijing.

IED, sin embargo estimulan a que la IED tienda a estar bastante concentrada geográficamente *dentro* de un país y gracias a ello es muy posible que el resto del país quede marginado y cuente muy poco en las decisiones de localización de las empresas. Salvo algunas excepciones, en el caso de los países en desarrollo, cuyas limitaciones en crear ventajas de localización de alto nivel son bastante pronunciadas, su perspectiva más posible según las nuevas tendencias de las IED mundiales en nuestra opinión es la de seguir siendo primordialmente un activo receptor de IED en la modalidad de empresas maquiladoras especialmente de exportación (cuentan con el tradicional factor de atracción de IED - abundante mano de obra barata- y con amplias libertades para su funcionamiento), y en el sector de los servicios (banca y comercio, entre otros).

Síntesis y conclusiones

Las IED mundiales muestran durante la pasada década un importante crecimiento en cuanto a sus montos. Las fusiones y adquisiciones transfronterizas (FAS) constituyen el principal estímulo de las IED y se concentran principalmente en los países más industrializados. Estos, consecuentemente concentran la mayor parte de ingresos y salidas de IED, lo que supone una mayor y creciente integración del capital en esos países y el control de estos sobre la distribución mundial de esa clase de inversiones. Lo anterior, ya de entrada significaría una distribución desigual de sus beneficios potenciales entre países ricos y pobres, si tomamos como referencia el punto de vista de Amartya Sen en torno a las implicaciones de la globalización.

En general, los países en desarrollo durante el período de referencia en términos absolutos registran un mayor acceso a las IED mundiales; sin embargo en los años recientes, en términos relativos, tiende a ocurrir lo contrario, lo que puede deberse a varias razones, una de ellas es tal vez la tendencia al agotamiento en algunos países y regiones (determinados países en América Latina en particular) de uno de los principales factores de atracción en el lapso: los procesos de privatización.

Por regiones y países en el mundo en desarrollo la distribución de la IED es también bastante desigual. Los países menos adelantados no sólo carecen de acceso a las IED mundiales, sino también al mercado internacional de capitales, problema que los lleva a depender del financiamiento internacional oficial bajo la forma de ayuda (decreciente por cierto) y del endeudamiento externo. Todo esto, efectivamente, hace suponer una pronunciada distribución desigual de los beneficios potenciales de la globalización entre países ricos y pobres, así como también al interior de estos mismos. En el caso de los países en desarrollo que lograron atraer importantes sumas de IED, las condiciones y medios en que las alcanzaron, condujeron a no pocos hacia una amplia transnacionalización de sus economías, alcanzando sectores completos de las mismas.

Los criterios de rentabilidad, competitividad y de eficiencia guían la distribución mundial de las IED mundiales y definen su concentración por regiones, países, localidades al interior de los mismos, sectores económicos, ramas industriales y tipos de empresas. La combinación de factores tradicionales de atracción de IED y otros que

se han incorporado (políticas de liberalización económica, el progreso técnico y la evolución constante de las estrategias empresariales) están produciendo fuerzas nuevas que influyen en las decisiones de localización de las inversiones de las empresas transnacionales.

Determinados países industrializados tienen la capacidad de generar una amplia capacidad de atracción de IED en general y en las actividades de alta tecnología, en particular. Por el contrario, los países en desarrollo tienen múltiples limitaciones para crear ventajas de localización de alto nivel. Su perspectiva más probable, según las nuevas tendencias de las IED mundiales, en nuestra opinión, es la de seguir siendo primordialmente un activo receptor de IED en la modalidad de empresas maquiladoras y en el sector de los servicios.

En suma, la globalización está ofreciendo y tiende a ofrecer abundantes oportunidades pero bajo una evidente distribución desigual de sus beneficios potenciales entre países ricos y pobres, y entre diferentes grupos de una misma nación.

En particular, los países en desarrollo y más pobres suponen un doble reto importante para atraer IED, el primero consiste en generar las condiciones materiales que lo permitan, el segundo, si su intención es la de librarse del esquema maquilador, en generar una estrategia que les permita una relativa independencia en el manejo de su incorporación a los procesos económicos globales (en el sentido como lo plantea Stiglitz), pero adoptando como eje central la atención de sus problemas en materia de crecimiento, desarrollo y pobreza, así como la idea de que la IED no es la llave mágica

para la solución de los mismos, pero sí un reglón económico ineludible de afrontar para alcanzar una mejor inserción en la economía mundial.

BIBLIOGRAFÍA

- Banco Mundial (2001): *Global Development Finance*, Washington, D.C.
- FMI (2001): *World Economic Outlook*, diciembre, y Base de Datos, FMI, Washington, D.C.
- Peres, Wilson y Barbara Sallings (2000): *Crecimiento, empleo y equidad: El impacto de las reformas económicas en América Latina y el Caribe*, FCE-CEPAL.
- Sen Amartya (2002): "How to judge globalism", *The American Prospect*, Vol. 13, Issue 1, January 1-14.
- Stiglitz Joseph. E. (2002): "Globalism's discontents", *The American Prospect*, Vol. 13, Issue 1, January 1-14.
- Stiglitz, Joseph E. (1999): «Reforming the global economic architecture: lessons from recent crises», *The Journal of Finance*, Vol. LIV, No. 4, august, pp. 1508-1521.
- UNCTAD:
 — (2001a): *Informe sobre las inversiones en el mundo*, Naciones Unidas, Nueva York y Ginebra.
 — (2001b): *World Investment Report 2001: Promoting Linkages*, United Nations, New York and Geneva.
 — (2000): *Los países menos adelantados. Informe de 2000*. Panorama General por el Secretario general de la UNCTAD, Naciones Unidas, Nueva York y Ginebra.
 — (1999): *Statistical Synopsis of the Least Developed Countries*, United Nations, New York and Geneva.
- 6ª Conferencia de la European Association for Comparative Economic Studies (EACES): (2000) organizada por EACES y el Grupo de Análisis de la Transición Económica de la Universidad de Barcelona; Barcelona, 7-9 septiembre de 2000. Ponencias citadas:
 Hristova, Anna I., "Investments in Central and Eastern Europe and the Former Soviet Union."
 Hunya, Gábor, "Foreign penetration in CEEC manufacturing industries: recent trends."
 Reiljan, Ele, "Determinants of foreign direct investment in Transition Countries."