

## **Inversión Extranjera Directa y Convergencia Regional**

Raquel Díaz Vázquez

Universidad de Vigo

E-mail: rdiaz@uvigo.es

### **1. INTRODUCCIÓN**

Sin duda, dos son los rasgos que definen el mapa actual económico y político. Por una parte, el denominado y tantas veces aludido proceso de **globalización** o **mundialización** que, en palabras de Benko (1996, página 41) se refleja en la “*aceleración planetaria de flujos de intercambios, tecnologías, culturas, informaciones y mensajes*”, de forma tal que las fronteras entre países tienden a “desaparecer”. De hecho, en los últimos años hemos sido, no sólo espectadores, sino también protagonistas de un gran número de acuerdos internacionales (en materia comercial fundamentalmente, aunque no exclusivamente) entre numerosos países en todo el mundo. Pensamos y actuamos, desde un punto de vista económico y político, como miembros de una entidad supranacional que es quien “marca” las directrices, a la vez que perdemos parte de la “autonomía nacional”.

Por otra parte, paralelo a estos hechos, está emergiendo, dentro de las propias fronteras de cada nación (cada vez más “debilitadas”), un acusado interés y preocupación por las identidades de las diferentes entidades sub-nacionales, ya sean locales o regionales, a la vez que un intento de reforzar el papel que estas regiones puedan tener en la toma de decisiones que a ellas mismas les puedan afectar. Así, en el plano académico, se desarrollan estudios sobre las causas que están detrás del crecimiento en las diferentes regiones, los motivos que generan que unas crezcan más que otras, las causas de las diferencias entre las regiones “ricas” y “pobres”, las posibilidades de eliminar dichas diferencias o el papel del estado, entre otros.

Y es en este “doble” contexto (globalización y regionalismo) en el que empieza a surgir un creciente interés por el estudio de las consecuencias que este proceso de globalización también podrían generar dentro de un ámbito estrictamente regional, es decir, como amplificador o reductor de las diferencias interregionales.

Sin embargo, cuando se analizan las posibles consecuencias de estos nuevos espacios económicos y políticos supranacionales, los estudios se suelen remitir al análisis de los efectos comerciales exclusivamente, o bien adoptan una óptica nacional<sup>1</sup>.

Pero esta liberalización que hemos constatado inicialmente en el comercio internacional, también estuvo acompañada por acuerdos bilaterales o multilaterales en materia de inversiones extranjeras. Es el caso del Free Trade Agreement of the Americas –que incorpora un nuevo marco para la inversión extranjera–, el ASEAN Investment Area, en Asia, o la Organization of African States. El resultado de estos y otros acuerdos similares fue un incremento en las entradas internacionales de Inversión Extranjera Directa (IED<sup>2</sup>) a tasas nunca vistas antes y considerablemente superiores a las del comercio internacional. En particular, desde mediados de los años 80, y con la excepción del período 1991-1992, las entradas mundiales de IED alcanzaban un récord histórico cada año. La tasas de crecimiento anual de IED eran considerablemente superiores a las registradas por otras variables macroeconómicas relevantes como el Producto Interior Bruto (PIB) o la Formación Bruta de Capital Fijo (FBCF). Y únicamente han podido ser frenadas ante la situación económica general vivida durante el año 2001.

Lógicamente, este intenso crecimiento en las entradas mundiales de IED está motivando que sus determinantes y efectos comiencen a ser objeto de análisis tanto por parte de la comunidad científica internacional como por parte de las autoridades de política económica. Aunque el debate sobre los costes y beneficios para los países receptores de IED aún no ha concluido, la idea de que la IED puede ser una “*engine of growth*” ha sido aceptada por todo el mundo económico y político. La IED no es vista tan sólo como un recurso externo para financiar el crecimiento de una economía cuando su capacidad de financiación interna es reducida. La IED no sólo contribuye a ampliar el tejido empresarial nacional, sino que también lo moderniza y lo internacionaliza. La IED no es sólo una transferencia de capital. Habitualmente la IED va acompañada de una serie de activos intangibles específicos a la empresa que se embarca en dicha inversión internacional. Los cambios en el sistema de producción, los nuevos métodos de dirección, las innovaciones tecnológicas, el *know how*, la mayor capacidad de innovación, son algunos aspectos

---

<sup>1</sup> Véase Cuadros y otros (2001) o Carnicero (2001).

<sup>2</sup> Se considera IED al movimiento de capital financiero realizado por no residentes y cuya finalidad consiste en el ejercicio de una influencia efectiva sobre la gestión de la empresa en la que se revierte dicho capital. Según la OCDE y el FMI, existe dicha influencia efectiva si la participación del inversor es igual o supera el 10% del capital social de la empresa, o si no alcanzando dicho porcentaje, el inversor forma parte, de modo directo o indirecto, de su órgano de administración.

cualitativos de la IED que van más allá de la propia empresa inversora y que generan efectos positivos sobre la localización receptora al incrementarse la capacidad de producción de las empresas ya instaladas en dicha localización a través de los spillovers que generan las empresas multinacionales recién llegadas. En definitiva, la IED es un factor más que ayuda al crecimiento de las localizaciones receptoras. Ello explica que tanto países desarrollados como países en vías de desarrollo se vean sometidos a un proceso de competencia por la captación de dichas inversiones. Un proceso en el que también participan las diferentes regiones dentro de una misma nación.

Sin embargo, en esta “lucha” constante por mostrarse “más atractivos” para los inversores extranjeros -y conseguir, así, la mayor cuota posible de estos flujos internacionales de capital con fines productivos-, los principales ganadores, tanto en el contexto internacional como en el regional, siguen siendo las economías más desarrolladas. A nivel internacional, los países más desarrollados han llegado a recibir más del 80% de las entradas mundiales de IED, un porcentaje superior al de su participación en el PIB mundial. Y lo mismo sucede cuando profundizamos a nivel regional. En España, tan sólo la Comunidad de Madrid, ha llegado a acaparar más del 70% de las entradas totales de IED en nuestra economía. Se deduce fácilmente de ello que, si los grandes beneficiados en la atracción de IED son las principales economías desarrolladas, los efectos positivos sobre el crecimiento se concentran fundamentalmente en estas economías desarrolladas. Teniendo en mente esta idea, es lógico suponer que la IED puede estar constituyendo un freno al “teórico” proceso de convergencia tanto entre países más y menos desarrollados, como, dentro de cada uno de ellos, entre regiones más desarrolladas y menos desarrolladas, en la medida en que las economías menos desarrolladas no reciben esta capacidad productiva y tecnológica adicional que sí reciben las más desarrolladas.

Este trabajo constituye un primer paso en el intento de esclarecer los vínculos y consecuencias entre entradas de IED, crecimiento económico y convergencia económica, dada la situación actual. Su objetivo es presentar los elementos (teóricos y reales) que nos mostrarán la situación actual y que nos invitarán a la reflexión, a la vez que proporcionar argumentos que sustenten la idea de que la IED puede estar constituyendo un freno real al proceso de convergencia regional. Para ello, se estructurará como sigue. Tras esta breve introducción se realizará un breve repaso a la literatura existente sobre las posibles relaciones entre IED y crecimiento económico, así como sus posibles implicaciones sobre la convergencia económica. Al mismo tiempo, se construye un modelo teórico que muestra

ese posible papel negativo de la IED sobre la convergencia regional. En la Sección 3 se expondrán los hechos económicos que nos permitirán argumentar el efecto negativo de las entradas internacionales de IED, dado el patrón actual, sobre la convergencia de las regiones españolas. La Sección 4 expone algunas de las posibles implicaciones en el terreno de la política económica. El trabajo finaliza con las principales conclusiones que se pueden extraer de este estudio.

## 2. LAS TEORÍAS

Desde que A. Smith publicó su *Riqueza de las Naciones*, pocos son los economistas interesados por el crecimiento y desarrollo económico que no defienden que aquellos países que adoptan estrategias de apertura internacional conseguirán mayores tasas de crecimiento económico que aquellos otros que se cierran al exterior. Y aunque dentro de estas estrategias aperturistas, inicialmente, únicamente se incluían los intercambios internacionales de bienes, ante la situación económica actual los movimientos internacionales de capitales se han sumado rápidamente a estas estrategias encaminadas a conseguir un mayor nivel de crecimiento y desarrollo económico. En un primer momento, el recurso al crédito externo para financiar las reformas estructurales nacionales, o los procesos de capitalización internos era la primera opción. Pero éste se sustituye de forma paulatina y progresiva por las entradas masivas de inversión extranjera en forma de IED al ser considerada ésta, además, como una fuente adicional de crecimiento.

Son numerosos los estudios que analizan las vías a través de las cuales es posible sostener esta afirmación<sup>3</sup> y, aunque en términos generales, se mantiene que es un fenómeno complejo, sí es posible establecer las siguientes conexiones:

- IED es, esencialmente, inversión. Si bien, aunque no toda la IED puede ser considerada como sinónimo de FBCF –dado que bajo IED también se incluyen las compras de empresas ya existentes y los préstamos a largo plazo–, una parte importante de la IED, la integrada por la creación de nuevas empresas, así como las ampliaciones de las existentes, sí es inversión nueva, es la denominada inversión tipo *greenfield*, inversión que amplía la capacidad productiva nacional y que actúa como sinónimo de la FBCF. En la medida en que supone un aumento en el stock de

---

<sup>3</sup> Véase, entre otros, Wei, 1995; Balasubramanyan *et al.*, 1996 o de Mello, 1997).

capital nacional, es fuente de crecimiento (Carrascosa Morales, 1990; Díaz Vázquez, 2002 y 2003a).

- Pero incluso en aquella parte en que la IED no sea inversión nueva, la IED podría ir acompañada de mejoras tecnológicas que afectarían a la producción total de la empresa extranjera gracias a sus activos específicos (Egger y Pfaffermayr, 2001).
- A partir de aquí, la IED también mejoraría la eficiencia de las empresas nacionales en las localizaciones receptoras, ya no sólo a través de los efectos *spillovers* que generaría la empresa inversora, sino también al generarse un marco de competencia más intenso entre las empresas nacionales ya instaladas y la recién llegada empresa extranjera (Coe y Helpman, 1995; Blomström y Kokko, 1998, o Buckley *et al.*, 2002, entre otros).
- Gracias a estos últimos efectos de tipo cualitativo, la IED podría convertirse en una importante fuente para conseguir nuevos avances tecnológicos o mejoras en el capital humano en las regiones menos desarrolladas y, así, promover su propio crecimiento y desarrollo. La IED generaría, con ello, no sólo crecimiento a corto plazo, sino también a largo plazo, tanto bajo el contexto neoclásico de crecimiento como en el marco de las nuevas teorías de crecimiento endógeno (Buckley *et al.*, 2002).
- Además, las empresas transnacionales tienen una gran capacidad exportadora, lo que incrementa el grado de aperturismo de la localización receptora y la inserción internacional de las economías regionales, aumentando con ello los beneficios del liberalismo comercial internacional (UNCTAD, 1992).

De hecho, ya en el año 1992, la propia UNCTAD elaboró un cuadro (cuadro 1) en el que se exponían las vías a través de las cuales las empresas transnacionales afectarían al proceso de crecimiento en las localizaciones receptoras de IED.

Sin embargo, pese a estas consideraciones generales que defienden que la IED es una fuente adicional de crecimiento y, por ello, sería altamente beneficiosa para las regiones menos desarrolladas, la literatura sobre IED y crecimiento, muestra que las cosas no son tan sencillas cuando se trata analizar el efecto real de esta IED en las economías menos avanzadas.

## Cuadro 1

### Empresas multinacionales y el proceso de crecimiento en las economías receptoras

Inversión	Formación de capital Mejoras de eficiencia Incrementos en la productividad
Tecnología	Nuevos equipos I+D
Comercio	Expansión de las exportaciones Importaciones a menores costes
Recursos humanos	Efecto aprendizaje Empleo Cualificación Formación
El entorno	Mejora medidas antipolución Acceso a tecnologías “limpias” Vínculos con empresas locales

Fuente: UNCTAD, *World Investment Report 1992: Transnational Corporations as Engines of Growth*.

Una de las razones es que la productividad de este capital foráneo y, por lo tanto, sus efectos sobre el crecimiento, depende de las propias condiciones iniciales –tanto económicas como tecnológicas- del país receptor (Buckley *et al.*, 2002). Así, de Mello (1997) defiende que sólo si existe un importante nivel de capital humano en la economía receptora, la IED generaría incrementos en la productividad. Y en los mismos términos, Borensztein *et al.* (1998) demuestran que sólo si existe un determinado stock de capital humano la IED sería más productiva que la inversión nacional.

A este problema, hay que añadirle el hecho de que, empíricamente, la relación de causalidad entre IED y crecimiento, no está clara. El crecimiento económico, no sólo es una consecuencia, sino que también es una de las principales causas que generan entradas de IED. Goldberg (1972) mantuvo que las inversiones estadounidenses en la CEE se explicaban por el crecimiento en el tamaño del mercado de esta zona y Root y Ahmed (1979) demostraron que la tasa del crecimiento del PIB era uno de los mejores atractivos para la inversión en los países en desarrollo. Culem (1988) también obtuvo que esta variable era un factor importante en la determinación de los flujos bilaterales de IED de

algunos países desarrollados y de la IED intraeuropea. Bajo-Rubio y Sosvilla-Rivero (1994) y Díaz Vázquez *et al.* (1996) demuestran que el tamaño del mercado es la variable con mayor efecto positivo para la atracción de IED en la economía española, y Díaz Vázquez (2003b) afirma que el tamaño del mercado junto con la Productividad Total de los Factores (PTF) son las dos variables principales que justifican la distribución regional de la IED en la economía española. De Mello (1996) también demuestra que la acumulación del capital y el crecimiento en la PTF determinan la atracción de IED en Brasil, aunque para la economía chilena obtiene que la IED es la que determina el crecimiento del output y de la PTF. Y Basu *et al.* (2003) demuestran, usando un panel de 23 países en vías de desarrollo que, para las economías abiertas, existe una relación bidireccional de causalidad entre IED y PIB, mientras que para las economías cerradas, fundamentalmente, es el crecimiento económico el que motiva las entradas de IED.

La situación se vuelve aún más compleja cuando lo que se quiere es analizar el posible efecto que estas entradas de IED puedan tener sobre la convergencia regional.

Hasta ahora hemos expuesto argumentos que relacionan las entradas de IED con el crecimiento económico en las localizaciones receptoras. Entonces ¿qué ocurre con el “famoso” proceso de convergencia al que “teóricamente” se encuentran sometidas las diferentes economías?.

Como sabemos, el modelo neoclásico tradicional de economía cerrada predice convergencia. El supuesto de rendimientos decrecientes implica, automáticamente, que todas las economías tenderían a converger en el sentido de que las economías menos desarrolladas crecerían más rápidamente que las más desarrolladas. La razón es la siguiente: dado que las economías menos desarrolladas tendrían un stock de capital menor que las economías más desarrolladas, por el supuesto de rendimientos marginales decrecientes en el capital, la tasa de crecimiento de las economías menos desarrolladas sería superior a la de las economías más desarrolladas, por lo que existiría convergencia. Esto se produciría independientemente de si las economías tienen o no similares tecnologías, tasas de ahorro o crecimiento de la población. Incluso en estos últimos casos, el modelo predice convergencia condicional<sup>4</sup>.

Sin embargo, esto no es lo que predicen los modelos de crecimiento endógeno unisectoriales, dado que no consideran el supuesto de rendimientos marginales decrecientes en factores productivos.

---

<sup>4</sup> Véase, entre otros, Barro y Sala-i Martín, 1991 y 1992; Mankiw, Romer y Weil, 1992).

La inclusión de movilidad internacional del capital en ambos enfoques no altera significativamente los resultados. Dentro del modelo neoclásico, seguiría existiendo convergencia dado que, por el supuesto de perfecta movilidad del capital entre países, se producirían desplazamientos instantáneos de capital desde las economías más desarrolladas a las menos desarrolladas. Sin embargo, la realidad nos muestra que esto no es exactamente así. En lo referente a las entradas internacionales de IED, en los últimos años, los principales países receptores son los propios países más desarrollados. Las entradas de capital se concentran en los países más desarrollados, por lo que son éstos los que constatan un aumento en el stock del capital (nacional y extranjero), generándose por ello una tasa de crecimiento mayor que en el supuesto de que no existiesen dichas entradas de IED. Las tasas de crecimiento de los países desarrollados receptores de IED se incrementarían, frenando con ello la tendencia hacia la convergencia. Si a este hecho se le suma el supuesto de que el efecto de la IED sobre el crecimiento está positivamente relacionado con las condiciones tecnológicas (en un sentido amplio) y económicas de partida, el freno a la convergencia entre las distintas economías sería aún mayor.

Y no existen grandes posibilidades de “eliminar” ese efecto “freno” al proceso de convergencia generado por una IED que se localiza en las economías desarrolladas. La difusión tecnológica, otro de los efectos positivos de la IED sobre el crecimiento también se puede convertir en un efecto negativo desde el momento en que la IED se concentra en los propios países generadores de nuevas tecnologías. La posibilidad de que los países menos desarrollados (seguidores) imitasen la tecnología de los países más desarrollados (líderes) podría permitir la convergencia teórica incluso dentro de los modelos de crecimiento endógeno (Barro y Sala-i-Martin, 1994). Sin embargo, este proceso de imitación también se ve limitado en el momento en que los intercambios tecnológicos vía IED también se concentra en los propios países desarrollados.

Todas estas hipótesis y sus implicaciones se pueden exponer claramente de forma analítica. Para ello planteamos un nuevo modelo. El objetivo es analizar cómo la velocidad de convergencia puede verse modificada por la existencia de entradas de IED. Por tanto, el punto de partida no podrá ser el tradicional modelo de Solow con movilidad del capital - dado que el capital no está fluyendo de los países más desarrollados a los menos desarrollados-, ni los modelos de crecimiento endógeno -dado que aunque existe difusión tecnológica a través de la IED, ésta tendría lugar básicamente entre los países más desarrollados-.

Consideraremos inicialmente una economía cerrada, sin movimientos internacionales de capital. En este contexto, podemos plantear una ecuación de convergencia absoluta del tipo:

$$d \frac{Y^-}{Y^+} = \alpha \left( \frac{Y^+}{Y^+} - \frac{Y^-}{Y^+} \right) = \alpha \left( 1 - \frac{Y^-}{Y^+} \right) \quad [1]$$

donde  $Y^+$  representaría la renta o el PIB de los países o regiones más desarrolladas, e  $Y^-$  lo mismo pero para las economías menos desarrolladas y el valor y signo de  $d \frac{Y^-}{Y^+}$  indicarían si las economías se están acercando o alejando. Un signo positivo implicaría convergencia, dado que vendría dado por el hecho de que las economías menos desarrolladas crecen más que las más desarrolladas. En los mismos términos, el signo negativo implicaría divergencia.

Como se puede comprobar además, el valor de la ratio  $d \frac{Y^-}{Y^+}$  dependería, por una parte, de lo lejos que las economías menos desarrolladas estuviesen de las más desarrolladas. Implícitamente, estamos asumiendo uno de los principales resultados del modelo de Solow. En una economía cerrada, si  $\left( \frac{Y^+}{Y^+} - \frac{Y^-}{Y^+} \right)$  es positivo, entonces  $d \frac{Y^-}{Y^+}$  tenderá a aumentar, lo que significa que las economías menos desarrolladas se aproximan a las más desarrolladas. Sin embargo, el valor y signo final de  $d \frac{Y^-}{Y^+}$  depende también de  $\alpha$ , siendo  $\alpha$  la velocidad de convergencia. Si  $\alpha$  es positivo, entonces, dado que por definición,  $1 - \frac{Y^-}{Y^+}$  es mayor que cero,  $d \frac{Y^-}{Y^+}$  también sería positivo, lo que significaría que el diferencial del PIB o la renta estaría disminuyendo, al aumentar la ratio  $\frac{Y^-}{Y^+}$ . Esto implica que  $d \frac{Y^-}{Y^+}$  no solo depende de la distancia que existe entre las economías más y menos desarrolladas, mayores (menores)  $\alpha$  suponen mayores (menores)  $d \frac{Y^-}{Y^+}$  para un mismo  $\left( \frac{Y^+}{Y^+} - \frac{Y^-}{Y^+} \right)$ . En equilibrio,  $\frac{Y^-}{Y^+} = 1$  y habría convergencia absoluta, por lo que  $d \frac{Y^-}{Y^+}$  sería

igual a cero dado que  $1 - \frac{Y^-}{Y^+} = 0$ . Por otra parte, si  $\alpha$  es negativo, habría divergencia, aún

cuando  $\left( \frac{Y^+}{Y^+} - \frac{Y^-}{Y^+} \right)$  fuese positivo.

Si consideramos la existencia de flujos internacionales de capital bajo la forma de IED, y asumimos la evidencia empírica sobre los efectos de esta IED sobre el crecimiento, es posible, a través de este modelo determinar sus efectos sobre la velocidad de convergencia. Supongamos por ello que el crecimiento de las rentas de las economías que reciben IED y sus efectos sobre la convergencia viene dada por la siguiente expresión:

$$d \frac{Y_{FDI}^-}{Y_{FDI}^+} = \alpha_{FDI} \left( \frac{Y_{FDI}^+}{Y_{FDI}^+} - \frac{Y_{FDI}^-}{Y_{FDI}^+} \right) = \alpha_{FDI} \left( 1 - \frac{Y_{FDI}^-}{Y_{FDI}^+} \right) \quad [2]$$

donde el subíndice *IED* hace referencia al hecho de que ahora se supone que las economías reciben entradas de IED que afectan a su propio crecimiento y que, por ello, alteran los valores de su nivel de renta o PIB ( $Y_{FDI}^+ > Y^+$ ,  $Y_{FDI}^- > Y^-$ ).

Si aceptamos que la IED genera crecimiento, y asumiendo que la IED se concentra en las economías más desarrolladas, las tasas de crecimiento de las economías más desarrolladas se verían afectadas en mayor medida que las de las economías menos desarrolladas por el efecto de las entradas desiguales de IED. Por ello, si bien es cierto que, tanto  $dY_{FDI}^- > dY^-$

como  $dY_{FDI}^+ > dY^+$ , también se verificaría que  $d \frac{Y_{FDI}^-}{Y_{FDI}^+} < d \frac{Y^-}{Y^+}$ , al aumentar la ratio  $\frac{Y_{FDI}^-}{Y_{FDI}^+}$  en

menor medida que la ratio  $\frac{Y^-}{Y^+}$ , y eso implicaría que  $\alpha_{FDI} < \alpha$  (ya que  $1 - \frac{Y_{FDI}^-}{Y_{FDI}^+}$  sería

mayor que  $1 - \frac{Y^-}{Y^+}$ , por lo que al ser  $d \frac{Y_{FDI}^-}{Y_{FDI}^+} < d \frac{Y^-}{Y^+}$ , obligadamente  $\alpha_{FDI} < \alpha$ ). Aun

asumiendo que, a priori, existiría convergencia absoluta ( $\alpha$  positivo), la existencia de entradas de IED de acuerdo con el patrón internacional observado en los últimos años reduciría esa velocidad de convergencia. En definitiva, si la IED es fuente de crecimiento y si se produce una concentración de dicha IED en las regiones más desarrolladas, la IED se convierte en un claro freno al proceso de convergencia entre regiones.

Del mismo modo, podemos constatar que si la IED se concentra en las regiones menos

desarrolladas la velocidad de convergencia se incrementa cuando  $\frac{Y_{FDI}^-}{Y_{FDI}^+}$  aumenta más que

la ratio  $\frac{Y^-}{Y^+}$ . Sin embargo, como apuntan Buckley *et al.* (2002), Borensztein *et al.* (1998) o de Mello (1997), este último supuesto no siempre se verifica, dado que el efecto de la IED en el crecimiento depende del nivel tecnológico de la economía receptora. Por ello, el efecto de las entradas de IED en la convergencia cuando estos flujos están concentrados en las economías menos desarrolladas dependería, por una parte, del efecto propio de la IED en el crecimiento, pero también del gap tecnológico entre las economías más y menos desarrolladas.

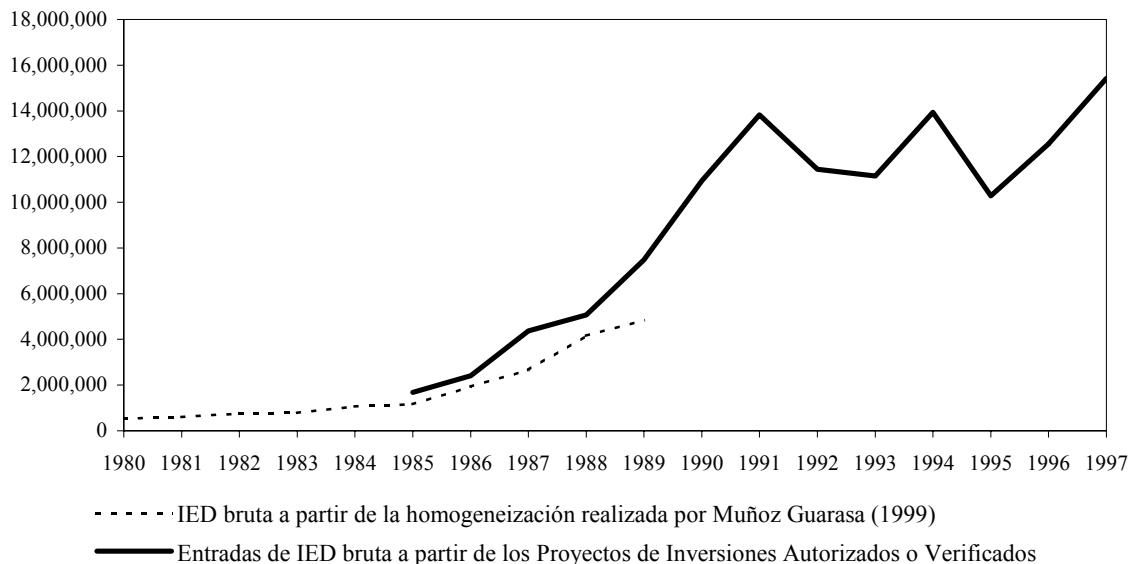
### **3. LOS HECHOS QUE INVITAN A LA REFLEXIÓN**

El principal argumento que hemos utilizado hasta el momento podría resumirse en la siguiente frase: la IED parece tener efectos positivos sobre el crecimiento, pero en términos de convergencia, el resultado depende de dónde se localice dicha inversión. Si la IED se localiza en las economías menos desarrolladas existiría convergencia, originada tanto por el aumento en el stock de capital como por los incrementos que se constatarían en la productividad de las empresas del país receptor gracias a los avances tecnológicos incorporados. Si la IED se localiza en las economías más desarrolladas, los efectos positivos sobre la convergencia ya son más dudosos, dado que el incremento en el stock de capital se genera en mayor medida en las economías más desarrolladas y la difusión tecnológica también se concentra en dichas economías.

El objetivo de este apartado consistirá en mostrar cómo, dado el patrón de localización real, la IED puede ser un importante freno al proceso de convergencia regional en el caso de la economía española.

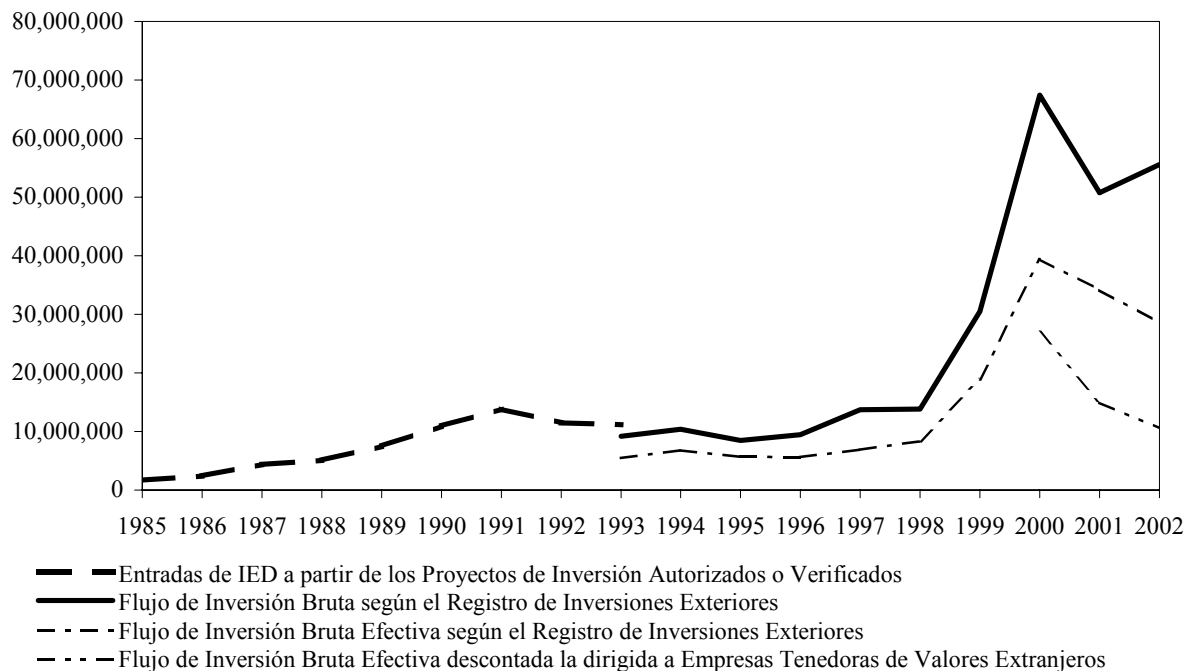
La economía española no ha permanecido ajena al proceso de globalización internacional y, tras la adhesión de España a la entonces “CEE”, la IED empieza a convertirse en un elemento clave en los procesos de capitalización, tanto nacional, como regionales. Las entradas de IED en nuestra economía mantienen unas tasas de crecimiento desde mediados de los años ochenta que superan ampliamente las detectadas en períodos anteriores o las que constataron otras variables económicas relevantes como el PIB o la FBCF, siendo espectacular el incremento detectado a finales de siglo.

**Gráfico 1**  
**Evolución de la IED en España (1980-1997)**  
 (Importes en miles de euros)



*Fuente:* Elaboración propia a partir de Muñoz Guarasa (1999, página 121) y la Dirección General de Comercio e Inversiones.

**Gráfico 2**  
**Evolución de la IED en España (1985-2002)**  
 (Importes en miles de euros)



*Fuente:* Elaboración propia a partir de los datos de la Dirección General de Comercio e Inversiones.

El conocido “efecto CEE” que se aprecia claramente en el gráfico 1 parece incluso inexistente cuando se introduce la evolución de las entradas de IED en nuestra economía en los años finales de la década de los noventa y principios del siglo XXI (gráfico 2). Una evolución que, sin embargo, debe ser matizada dados los cambios cualitativos y metodológicos que se producen en la forma de realización de la IED en nuestra economía y que, a partir de 1999 incluyen las inversiones directas en valores negociables. Destacar también el elevado peso de la IED realizada en Empresas Tenedoras de Valores Extranjeros (ETVE) a partir de esa fecha y que es quien, en gran parte, determina la evolución de las entradas de IED en nuestra economía en este período<sup>5</sup>.

**Tabla 1**  
**Evolución de la IED en términos de PIB y FBCF en España**

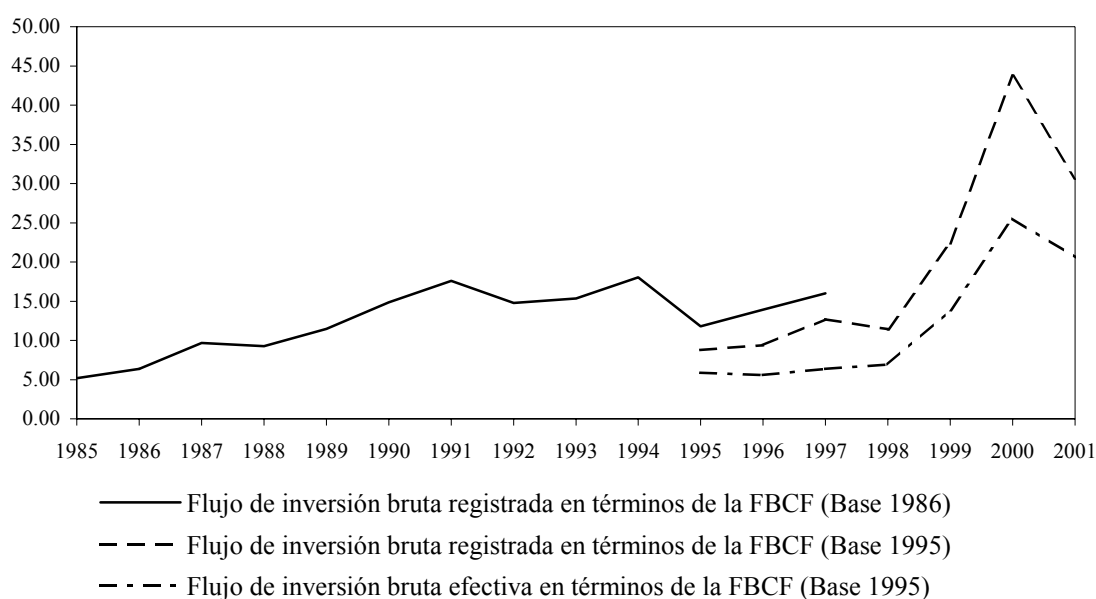
	Ratio IED bruta /PIB		Ratio IED bruta efectiva/PIB	Ratio IED bruta /FBCF		Ratio IED bruta efectiva/FBCF
<b>1985</b>	0.99			5.18		
<b>1986</b>	1.24			6.37		
<b>1987</b>	2.01			9.67		
<b>1988</b>	2.10			9.28		
<b>1989</b>	2.76			11.46		
<b>1990</b>	3.63			14.84		
<b>1991</b>	4.19			17.61		
<b>1992</b>	3.22			14.78		
<b>1993</b>	3.04			15.33		
<b>1994</b>	3.58			18.04		
<b>1995</b>	2.45	1.93	1.29	11.80	8.77	5.89
<b>1996</b>	2.83	2.03	1.21	13.94	9.39	5.60
<b>1997</b>	3.29	2.78	1.39	16.00	12.71	6.35
<b>1998</b>		2.62	1.59		11.44	6.93
<b>1999</b>		5.39	3.34		22.38	13.87
<b>2000</b>		11.07	6.47		43.70	25.54
<b>2001</b>		7.79	5.24		30.64	20.62

*Fuente:* Elaboración propia a partir de la Dirección General de Comercio e Inversiones (Proyectos de Inversiones exteriores hasta 1997 y Registro de Inversiones desde 1995) y la Contabilidad Nacional del INE (Bases 1986 hasta 1997 y Base 1995 desde 1995).

<sup>5</sup> Para un estudio detallado de los factores que determinaron la evolución de las entradas de IED en nuestra economía durante el período 1999-2001 véase Díaz Vázquez (2004).

Como consecuencia de este continuado incremento de IED en nuestra economía, ésta ha pasado de presentar un porcentaje de poco más de un 1% en términos de PIB en 1986 a casi un 8% en el año 2001 y alcanzando un máximo histórico en el año 2000 con más de un 11%. Con respecto a la FBCF, los datos son aún más espectaculares: en el mismo período pasa de algo más de un 5% a superar el 30%. El dato del año 2001 (más de un 43%) no pasa inadvertido. Además, se debe tener presente que la nueva metodología de la Contabilidad Nacional ha implicado un aumento en los valores registrados del PIB y la FBCF, lo que incluso sesga a la baja los datos obtenidos para estas ratios a partir de 1995 en comparación con los de los años anteriores.

**Gráfico 3**  
**Evolución de la IED en términos de la FBCF**



*Fuente:* Elaboración propia a partir de la Dirección General de Comercio e Inversiones (Proyectos de Inversiones Exteriores hasta 1997 y Registro de Inversiones desde 1995) y la Contabilidad Nacional del INE (Bases 1986 y 1995).

A pesar de todo, e incluso considerando solamente los datos de IED bruta efectiva, el valor de la ratio IED/FBCF supera el 20% en los años 2000 y 2001, lo que nos puede proporcionar una idea aproximada de la importancia que asume el capital extranjero en el proceso de capitalización de la economía española.

Para entender el por qué de estas cifras nos basta con ver las tasas de crecimiento interanuales de cada una de estas magnitudes. Exceptuando el período de recesión

económica nacional e internacional de primeros de los noventa, la IED siempre ha estado creciendo a tasas muy superiores a las de las otras dos magnitudes. Es de destacar lo ocurrido en los años 1999 y 2000. La tasa de crecimiento de la IED supera el 120%, cuando el PIB lo hace a un 7% y la de la FBCF ronda el 13%.

**Tabla 2**  
**Evolución de la IED, PIB y FBCF en España**

	Tasa de crecimiento interanual de la IED		Tasa de crecimiento interanual del PIB		Tasa de crecimiento interanual de la FBCF	
<b>1986</b>	43.13		14.62		16.42	
<b>1987</b>	81.41		11.82		19.40	
<b>1988</b>	15.95		11.11		20.82	
<b>1989</b>	47.64		12.17		19.65	
<b>1990</b>	46.17		11.32		12.83	
<b>1991</b>	26.44		9.54		6.57	
<b>1992</b>	-17.22		7.61		-1.36	
<b>1993</b>	-2.61		3.13		-6.12	
<b>1994</b>	25.03		6.33		6.28	
<b>1995</b>	-26.25		7.67		12.71	
<b>1996</b>	22.02	11.68	5.68	6.04	3.32	4.30
<b>1997</b>	22.90	45.64	5.63	6.44	7.03	7.66
<b>1998</b>		0.59		6.85		11.69
<b>1999</b>		120.54		7.05		12.76
<b>2000</b>		121.32		7.81		13.35
<b>2001</b>		-24.74		6.95		7.34

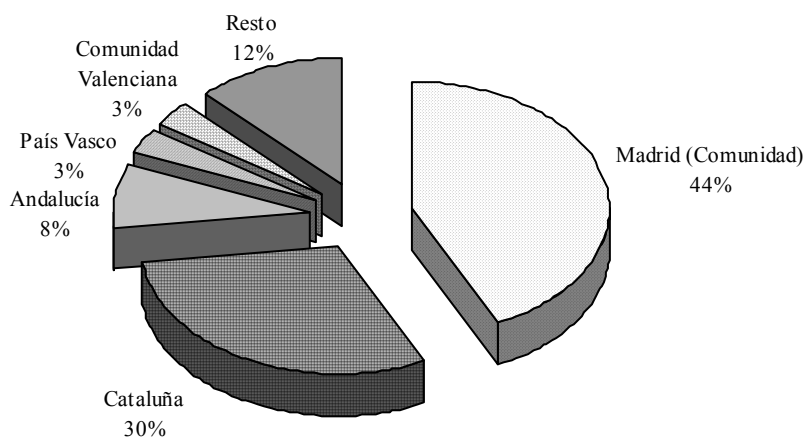
*Fuente:* Elaboración propia a partir de la Dirección General de Comercio e Inversiones (Proyectos de Inversiones exteriores hasta 1997 y Registro de Inversiones desde 1995) y la Contabilidad Nacional del INE (Bases 1986 hasta 1997 y Base 1995 desde 1995).

Sin embargo, si nos remitimos al estudio exclusivo de estas impresionantes cifras globales que indicarían la creciente importancia de la inversión extranjera en el proceso de capitalización nacional en su conjunto, nos estaríamos olvidando de un hecho de suma importancia que alteraría las conclusiones iniciales: la gran territorialidad de la IED de nuestra economía.

Al igual que lo que está ocurriendo a nivel internacional, la IED en España dista de ser un fenómeno homogéneo territorialmente hablando. La IED en España muestra las mismas características de concentración geográfica en las localizaciones más desarrolladas,

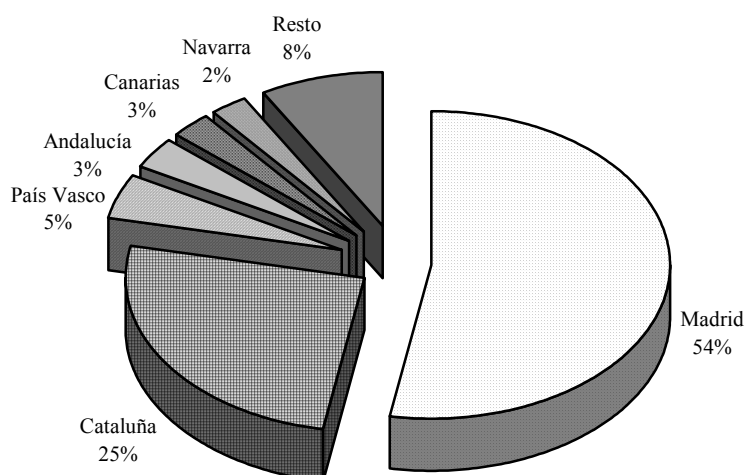
poniéndonos de nuevo en alerta sobre los posibles frenos que, sobre la convergencia regional en nuestra economía, podrían estar generando estas entradas continuadas y masivas de capital extranjero con fines productivos. Varios hechos nos lo demuestran.

**Gráfico 4**  
**Distribución regional de la IED en España**  
(Media del período 1985-1992)



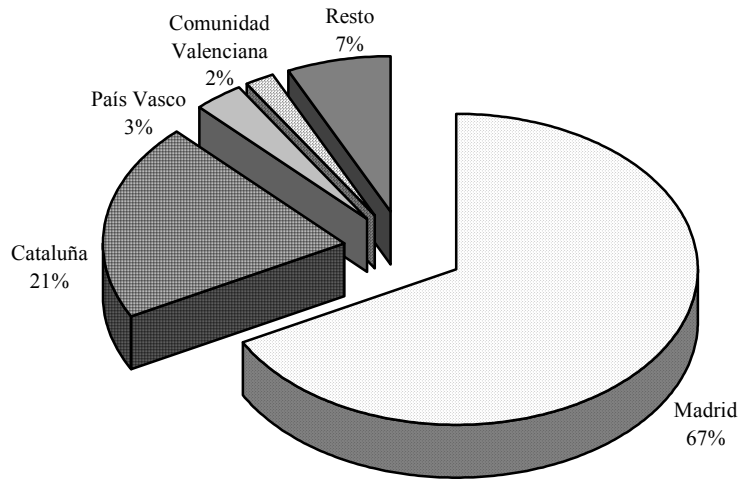
*Fuente:* Elaboración propia a partir de los Proyectos de Inversión Autorizados o Verificados suministrados por la DGCI.

**Gráfico 5**  
**Distribución regional de la IED en España**  
(Media del período 1993-1999)



*Fuente:* Elaboración propia a partir del Registro de Inversiones Exteriores.

**Gráfico 6**  
**Distribución regional de la IED en España**  
(Media del período 2000-2002)



*Fuente:* Elaboración propia a partir del Registro de Inversiones Exteriores.

Los gráficos 4 a 6 nos muestran claramente la distribución territorial de la IED en nuestra economía y su evolución temporal desde mediados de los años ochenta. El predominio, en términos cuantitativos, de la comunidad madrileña sobre el resto de autonomías es evidente. Incluso ha aumentado notoriamente su participación en los últimos años. Le resta participación a todas las comunidades restantes, incluida la catalana. Pese a ello, ambas comunidades siempre han absorbido más del 70% de las entradas totales de IED en nuestra economía, alcanzando casi el 90% como media entre los años 2000 y 2002. Ahora bien, si durante el período 1985-1992, once comunidades autónomas debían repartirse un 12% de las entradas totales, durante el período 2000-2002, son quince las que deben repartirse ese mismo porcentaje.

Los datos exactos que se esconden detrás de esos gráficos aparecen resumidos en la tabla 3. Las entradas de IED en la Comunidad de Madrid constatan un máximo histórico en el año 2000 que provoca una profunda intensificación en la concentración territorial de este capital extranjero. Si previo a esta fecha, las entradas de IED en esta comunidad ya representaban porcentajes próximos al 50%, en el año 2000, este porcentaje supera el 75% y, a partir de entonces, nunca ha sido inferior al 50%. Un estudio exhaustivo de los datos de la tabla 3 permite constatar además que, durante el período 2000-2002 hay 10 Comunidades Autónomas con participaciones en las entradas de IED inferiores al 1%,

cuando entre 1986-1990 solo eran 5 (lo que no dejaba de ser un hecho ya preocupante). El cálculo del índice de Herfindahl nos corrobora esa tendencia a la concentración de una IED ya fuertemente concentrada en las regiones más desarrolladas.

**Tabla 3**  
**Distribución regional de la IED<sup>(\*)</sup>**  
(en tantos por cien)

	<b>Media 1986-1990</b>	<b>Media 1991-1995</b>	<b>Media 1996-1999</b>	<b>Media 2000-2002</b>
C. Madrid	43.95	41.54	50.71	67.34
Cataluña	29.24	30.93	24.78	20.52
País Vasco	3.43	3.35	6.18	3.12
C. Valenciana	2.22	4.89	1.85	2.12
Canarias	1.89	0.86	4.27	1.61
Asturias	0.25	0.83	2.24	1.48
Andalucía	7.81	6.31	3.14	1.11
Murcia	0.33	0.81	0.42	0.70
Galicia	1.29	1.34	0.39	0.68
Baleares	1.91	1.43	0.99	0.38
Castilla y León	1.72	1.41	0.46	0.34
Aragón	1.98	1.51	1.58	0.22
C. Navarra	1.23	3.21	1.96	0.20
Castilla-La Mancha	1.08	0.69	0.24	0.09
Extremadura	0.46	0.24	0.12	0.04
La Rioja	0.77	0.25	0.21	0.04
Cantabria	0.43	0.40	0.46	0.01
<b>Índice Herfindahl<sup>6</sup></b>	<b>0.71</b>	<b>0.72</b>	<b>0.67</b>	<b>0.50</b>

<sup>(\*)</sup>Las cifras correspondientes al período 1986-1995 proceden de los Proyectos de Inversiones Autorizados y/o Verificados y las restantes del Registro de Inversiones, si bien las de 1996 y 1997 están elaboradas de acuerdo con el R.D. 671/1992 y las de 1998 a 2001 de acuerdo con el R.D. 664/1999. Asimismo, a partir de 1999 se incluyen los flujos de inversión en sociedades cotizadas en las que el inversor adquiere al menos un 10% del capital de la empresa española<sup>7</sup>.

*Fuente:* Elaboración propia a partir de los Proyectos de Inversión Autorizados o Verificados suministrados por la DGCI y del Registro de Inversiones Exteriores en España.

Estas cifras adquieren un significado aún más preocupante cuando se comparan con el tamaño regional de dichas comunidades receptoras de IED. Se suele argumentar que la

---

<sup>6</sup> El Índice Herfindahl ha sido calculado a partir de la expresión  $1 - \sum_{j=1}^k \left( \frac{IED_j}{IED} \right)^2$ , ( $k = 17$ ). Cuando este

valor se aproxima a cero, la IED tendería a estar más y más concentrada. En cambio, si se aproxima a 1, la IED se estaría dispersando.

<sup>7</sup> Véanse el *Informe sobre inversiones exteriores, año 1999*, (en el que se corrigen los datos de 1998), el *Informe sobre inversiones exteriores, año 2000*, (en el que se corrigen los datos de 1999) y siguientes, todos ellos publicados por la DGCI.

IED es atraída por el tamaño del mercado, y numerosos estudios así lo demuestran<sup>8</sup>. Sin embargo, resulta evidente que no existe una relación de proporcionalidad entre la distribución territorial de la IED en nuestra economía y el tamaño económico de las diferentes autonomías cuantificado en términos de PIB. Los valores de la ratio IED/PIB son claramente diferentes entre los distintos territorios. Para la Comunidad de Madrid, esta ratio llega incluso a alcanzar un valor próximo al 35%, cuando para 7 comunidades – Andalucía, Aragón, ambas Castillas, La Rioja, Extremadura y Cantabria- este porcentaje no alcanza el 1% (véase la tabla 4).

**Tabla 4**  
**Ratio regional IED/PIB en España**  
(expresada en tantos por cien)

	<b>Media 1986-1990</b>	<b>Media 1991-1995</b>	<b>Media 1996-1999</b>	<b>Media 2000-2002</b>
C. Madrid	6.18	8.46	9.95	34.93
Cataluña	3.35	5.34	3.93	9.50
Asturias	0.23	1.03	2.53	5.33
País Vasco	1.06	1.62	3.60	4.47
Canarias	1.06	0.74	4.28	3.47
Murcia	0.34	1.07	0.53	2.30
C. Valenciana	0.50	1.50	0.62	1.91
Baleares	1.69	1.76	1.25	1.32
Navarra C. Foral	1.79	6.37	3.26	1.08
Galicia	0.40	0.73	0.23	1.01
Andalucía	1.25	1.51	0.70	0.71
Aragón	1.20	1.25	1.36	0.65
Castilla y León	0.45	0.75	0.22	0.49
La Rioja	2.01	1.01	0.85	0.47
Castilla-La Mancha	0.43	0.58	0.23	0.22
Extremadura	0.30	0.47	0.20	0.18
Cantabria	0.63	0.86	1.01	0.06

*Fuente:* Elaboración propia a partir de los Proyectos de Inversión Autorizados o Verificados suministrados por la DGCI, Registro de Inversiones Exteriores en España y Contabilidad Regional del INE (Bases 1986 y 1995).

Como resultado, el *Índice de entradas de efectivas*<sup>9</sup> de IED nos vuelve a dibujar un panorama en el que las desigualdades en la distribución territorial de las entradas de IED,

<sup>8</sup> Véanse Goldberg (1972), Root y Ahmed (1988) Bajo-Rubio y Sosvilla-Rivero (1994), Díaz Vázquez *et al.* (1997) o Díaz Vázquez (2003b) entre otros.

<sup>9</sup> Este índice se calcula como la ratio entre la tasa de participación de una región en la distribución internacional de las entradas de IED y su tasa de participación en el PIB total. Con ello se está asumiendo implícitamente que la IED se tendría que distribuir automáticamente, siempre, de forma proporcional al

aún relativizadas al considerar el tamaño económico, nos ponen de manifiesto una vez más, el fuerte poder de atracción de IED que ejerce la Comunidad de Madrid, y la continua pérdida de peso relativo del resto de comunidades.

**Tabla 5**  
**Índice de entradas efectivas de IED**

	<b>Media 1986-1991</b>	<b>Media 1991-1995</b>	<b>Media 1996-1999</b>	<b>Media 2000-2002</b>
C. Madrid	2.83	2.61	2.94	3.90
Cataluña	1.56	1.61	1.29	1.11
Asturias	0.09	0.33	0.92	0.65
País Vasco	0.52	0.54	0.98	0.49
Canarias	0.53	0.24	1.12	0.40
C. Murcia	0.14	0.33	0.18	0.29
C. Valenciana	0.22	0.50	0.19	0.22
Baleares	0.81	0.58	0.43	0.15
Galicia	0.23	0.24	0.07	0.13
C. Navarra	0.73	1.96	1.11	0.12
Andalucía	0.58	0.47	0.24	0.08
Aragón	0.57	0.44	0.48	0.07
La Rioja	1.00	0.33	0.27	0.06
Castilla y León	0.28	0.24	0.08	0.06
Castilla-La Mancha	0.30	0.19	0.07	0.03
Extremadura	0.24	0.13	0.07	0.02
Cantabria	0.32	0.30	0.37	0.01

*Fuente:* Elaboración propia a partir de los Proyectos de Inversión Autorizados o Verificados suministrados por la DGCI, el Registro de Inversiones Extranjeras en España y Contabilidad Regional del INE (Bases 1986 y 1995).

Los datos de la tabla 5 nos muestran que las entradas reales de IED en la Comunidad de Madrid son en la actualidad tres veces superiores a las que teóricamente les debería corresponder si la IED se distribuyese de forma proporcional al tamaño del mercado. En cambio, otras 7 comunidades, sólo reciben una décima parte de lo que teóricamente debería haberles correspondido. De hecho, únicamente la comunidad catalana, junto con la madrileña han recibido a partir del año 2000 entradas de IED proporcionalmente superiores a su participación en el PIB nacional.

---

tamaño de las economías (medido por el PIB). En caso contrario, cuando esto no sucede, implicaría que existen otros factores que alteran (o bien de forma positiva o negativa) los planes iniciales de inversión extranjera como la inestabilidad política y macroeconómica, el acceso a recursos naturales, el capital humano o las infraestructuras, entre otros. Por ello, cuando una región muestra un valor de este índice superior a uno, implica que posee una serie de características que la convierten en más atractiva para la realización de IED que aquellas otras regiones que poseen un índice inferior a uno.

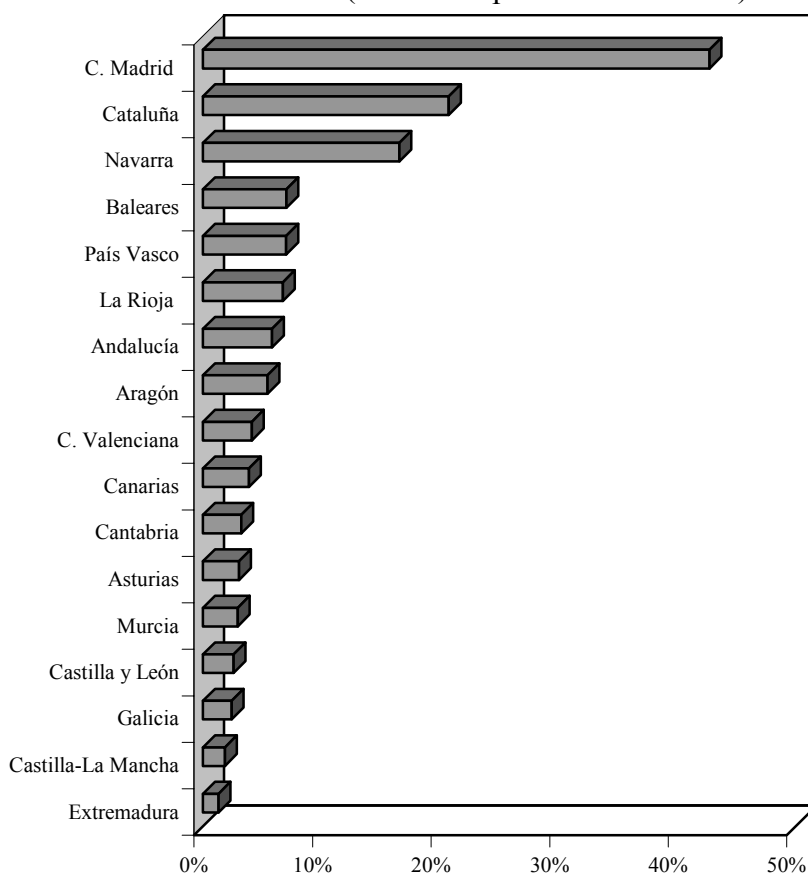
Todas estas cifras nos vienen a mostrar la importancia creciente de la IED en nuestra economía, así como su alto grado de concentración en las comunidades ya más desarrolladas, en claro paralelismo con lo que está sucediendo en el plano internacional.

**Gráfico 7**

**Porcentaje que representa la IED en la Inversión Bruta Total de cada COMUNIDAD**

$$\text{AUTÓNOMA} \left[ \left( \frac{IED_i}{I_i} \right) \times 100 \right]$$

(Media del periodo 1985-1995)



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de la DGCI y la Fundación BBV.

*IED<sub>i</sub>*: Inversión Extranjera Directa recibida por cada Comunidad Autónoma.

*I<sub>i</sub>*: Inversión Bruta Total efectuada por residentes y no residentes en cada Comunidad Autónoma.

Pero hay un dato más que pone aún más en evidencia la posible influencia que pueden estar ejerciendo estas entradas continuadas de capital extranjero en nuestra economía, en términos de crecimiento y de posible freno, por tanto, en el proceso de convergencia regional: la ratio IED/Inversión Bruta Total. Debe hacerse notar que los conceptos de "inversión" a los que hace referencia cada uno de los componentes de esta ratio son diferentes y, por ello, esta ratio, no muestra la parte del capital extranjero en el capital total

regional, aunque sí es capaz de establecer, en términos comparativos, en qué medida los procesos de capitalización de una comunidad son sustentados en mayor o menor medida por capital foráneo en relación con otra comunidad.

Los datos obtenidos para el período 1985-1995, previo a esa fase de auge del proceso inversor en nuestra economía, permiten comprobar cómo en la Comunidad de Madrid, este porcentaje es próximo al 50%, Cataluña y Navarra se sitúan en torno al 20% y, en el resto, ni siquiera alcanza un 10%. Éste es, quizás, el hecho más inquietante. La contribución del capital extranjero a los procesos de capitalización autonómicos dista mucho de ser homogénea. En la Comunidad de Madrid puede llegar a ser hasta 5 veces superior a la del resto del territorio. La teoría de que la IED puede estar actuando como un freno en la convergencia regional se sustenta en unos hechos notoriamente significativos.

#### **4. ALGUNAS IMPLICACIONES POLÍTICAS**

Ante la importancia creciente que han estado asumiendo los flujos internacionales de IED, sus efectos positivos sobre el crecimiento de las localizaciones receptoras, pero también sus posibles consecuencias negativas en términos de convergencia económica dado el patrón de distribución internacional y regional observado en los últimos años y que acabamos de exponer, surge la necesidad de plantearse nuevos enfoques políticos que supongan un cambio estructural tanto en la propia percepción del fenómeno de la IED, como en el diseño de estrategias encaminadas a la modificación de ese patrón de distribución internacional si lo que perseguimos es un desarrollo armónico y global de todas las economías en su conjunto.

Por una parte, debemos admitir que los flujos internacionales de IED están asumiendo un papel tan importante en el proceso de aperturismo y globalización de las diferentes economías como el desarrollado por el comercio internacional, por lo que los debates sobre temas como internacionalización, efectos de las economías exteriores o implicaciones internacionales, entre otros, no deben limitarse al análisis de los flujos internacionales de bienes y servicios, sino que se deben tratar ambos de forma conjunta. Ello implica una revisión multilateral de las diferentes políticas nacionales que afectan a la IED, en el mismo sentido que el GATT ha revisado las políticas dirigidas al comercio internacional. Sin embargo, ante la desigual distribución internacional y regional de la IED, son necesarias estrategias políticas consensuadas a nivel internacional y nacional en las que se

persiga que la IED tome como destino prioritario tanto los países menos desarrollados como las regiones menos favorecidas. Con ello se evitaría la actuación de forma aislada de los países y las regiones deseosas de participar en la recepción de estos flujos, limitando así la posibilidad de entrar en una “lucha” desigual entre países y comunidades por la captación de dichos flujos.

Dichas estrategias deberían contemplar aspectos no solo cuantitativos, sino también cualitativos, a la vez que determinar el tipo de inversión extranjera, crédito internacional o ayuda extranjera, entre otros. Se debe analizar con ello los posibles flujos de capital, bienes, servicios, tecnología o cambios organizativos.

Cualquier enfoque multilateral que se adopte debería, además, contemplar los aspectos regionales dentro de cada nación. La razón es que, al igual, que se produce una estrategia de concentración de la IED en los países más desarrollados, también existe un patrón de concentración de esta IED en las regiones más desarrollados. Las desigualdades distributivas de la IED no es solo un hecho internacional. También es un hecho regional. La IED pone así también en peligro la convergencia regional dentro de una misma economía.

En definitiva, la IED no debe ser vista como un mero instrumento compensador de los déficit comerciales en las Balanzas de Pagos. La IED, a diferencia de la inversión tipo portfolio, es parte de una estrategia de inversión a largo plazo, con objetivo de permanencia, y con el objeto último de afectar al nivel de producción. Esta es la idea que debe permanecer en la mente antes de diseñar cualquier tipo de política nacional o internacional de IED.

## **5. CONCLUSIONES**

Durante toda la década de los noventa, los flujos internacionales de IED han estado alcanzado cotas impensables una década atrás. La mayor liberalización, no solo de los propios mercados de capitales, sino también del comercio internacional, han sido las principales causas de esta masiva afluencia de capital foráneo a las diferentes economías. Sin embargo, la distribución internacional de estos flujos claramente favorece a las economías desarrolladas. Y no sólo existe una notable divergencia entre los países más y menos desarrollados, sino también, entre regiones dentro de los propios países desarrollados. La economía española es una clara muestra de ello. Incluso podemos

comprobar como, a lo largo del tiempo se ensanchan las diferencias. Todo ello, es una justificación más a la creciente brecha entre países *ricos* y *pobres* y el freno al acercamiento entre regiones más y menos desarrolladas.

Las empresas transnacionales, principal instrumento catalizador de la IED, proporcionan una serie de activos tangibles e intangibles que complementan la inversión doméstica y, por ello, generan efectos positivos en términos de crecimiento económico. Ahora bien, su concentración en las principales economías desarrolladas motiva que sean éstas las principales beneficiadas en términos económicos, lo que puede estar ampliando las diferencias entre las regiones más y menos desarrolladas y dificultando el acercamiento o convergencia económica entre unas y otras.

## **BIBLIOGRAFÍA**

- Bajo, O. y Sosvilla, S. (1994), "An econometric analysis of foreign direct investment in Spain, 1964-89", *Southern Economic Journal*, July, páginas 104-120.
- Bajo-Rubio, O. y López-Pueyo, C. (2002), "Foreign Direct Investment in a Process of Economic Integration: The Case of Spanish Manufacturing, 1986-1992", *Documentos de Economía y Finanzas Internacionales*, DEFI 02/02.
- Balasubramanyam, V.N., Salishu, M. y Sapsford, D. (1996), "Foreign Direct Investment and Growth: New Hypotheses and Evidence", Discussion Paper Ec7-96, Dept. of Economics, Lancaster University.
- Barrel, R. y Pain, N. (1999), "Trade Restraints and Japanese Direct investment flows", *European Economic Review*, January, páginas 29-45.
- Barro, R.J. y Sala-i-Martin, X. (1991), "Convergence Across States and Regions", *Brooking Papers on Economic Activity*.
- Barro, R.J. y Sala-i-Martin, X. (1992), "Convergence", *Journal of Political Economy*.
- Barro, R.J. y Sala-i-Martin, X. (1994), *Economic Growth*, Ed. McGraw Hill.
- Basu, P., Chakraborty, Ch. y Reagle, D. (2003), "Liberalization, FDI and Growth in Developing Countries: A Panel Cointegration Approach", *Economic Inquiry*, volumen 41, número 3, páginas 510-516.
- Benko, G. (1996), *Economía, espaço e globalização na aurora do século XXI*. Hucitec. São Paulo.
- Blomström, M (1991), "Host country benefits of foreign investment", *NBER Working Paper Series*, número 3615, Mass., US.
- Blomström, M. y Kokko, A. (1998), "Multinational corporations and spill-overs", *Journal of Economic Surveys*, volumen 3, número 12.
- Borensztein, E., de Gregorio, J. y Lee, J. (1998), "How does foreign direct investment affect growth", NBER Working Paper nº 5057, Cambridge.
- Buckley, P.J., Clegg, J., Wang, C. y Cross, A.R. (2002), "FDI, regional differences and economic growth: panel data evidence from China", *Transnational Corporations*, número 11, páginas 1-28.

- Carnicero, I.J. (2001), *Comercio y convergencia regional: un análisis sectorial del caso español*, Investigaciones Económicas, vol. XX% (3), 603-624.
- Carrascosa Morales, A. (1990), “Inversión extranjera e inversión productiva”, *Economía Industrial*, julio-agosto, páginas 173-179.
- Chow, Y. y Zeng, J. (2001), “Foreign capital in a neoclassical model of growth”, *Applied Economic Letters*, número 8, páginas 613-615.
- Coe, D. y Helpman, E. (1995), “International R&D spillovers”, *European Economic Review*, número 39, páginas 859-887.
- Cuadros, A., Orts, V. Y Alguacil, M. (2001), *Openness and Growth: Re-Examining Foreign Direct Investment, Trade and Output Linkages in Latin America*, Centre for Research in Economic Development and International Trade, Research Paper N° 01/04, University of Nottingham.
- Culem, C.G. (1988), “The locational determinants of direct investment among industrialized countries”, *European Economic Review*, número 32, páginas 885-904.
- Díaz Vázquez, R. (2001), *Inversión Extranjera Directa en España: Patrón de Localización Regional*, tesis doctoral, Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales. Universidad de Vigo.
- Díaz Vázquez, R. (2002), “Un estudio de la Inversión Extranjera Directa en España y su distribución territorial”, *Cuadernos de Economía*, volumen 25, número 70, septiembre-diciembre, páginas 277-301.
- Díaz Vázquez, R. (2003a), “Territorial inequalities in allocating Foreign Direct Investment in the 90’s: The Spanish case”, *International Business & Economics Research Journal*, volumen 2, número 2, páginas 17-30.
- Díaz Vázquez, R. (2003b), “A model for regional location of Foreign Direct Investment: An application to the Spanish economy”, *Review of Business Research*, volumen 1, número 1, páginas 107-125.
- Díaz Vázquez, R. (2004), “La Inversión Extranjera Directa en Madrid”, *Revista de Estudios Regionales*, en prensa.
- Díaz Vázquez, R., Novoa García, S. y Outes Ruso, X.L. (1997), “Foreign investment in Spain”, documento elaborado para el proyecto europeo “Structural competitiveness in four EC countries. Macroeconomic, sectorial and regional aspects”, código ERBCHRXCT 930223. Mimeo.
- Dirección General de Comercio e Inversiones, Base de datos sobre Inversiones Extranjeras en España.
- Egea Román, M.P. y López Pueyo, C. (1991), “Un estudio sobre la distribución geográfica de la inversión extranjera directa en España”, *Información Comercial Española*, número 696-697, agosto-septiembre, páginas 105-118.
- Egger, P. y Pfaffermayr, M. (2001), “A note on labour productivity and foreign inward direct investment”, *Applied Economics Letters*, número 8, páginas 229-232.
- Estadísticas de IED basadas en los Proyectos de Inversión Autorizados o Verificados ofrecidas por la DGCI, *Boletín de Información Comercial Española* (varios años).
- Fernández-Otheo, C.M. (2000), “Concentración y especialización regional de la Inversión Directa Extranjera en España”, *Economía Industrial*, número 335/336, páginas 67-82.
- Fundación BBVA, Base de datos SophineT.
- Gazioglou, S. y McCausland, W.D. (2002), “The cost of inward direct foreign investment to developing countries”, *Applied Economics Letters*, Preview article, Paper 100491.

- Goldberg, M.A. (1972), "The determinants of US direct investment in the EEC.: Comment", *American Economic Review*, número 62.
- Gordo, E. y Martín, C. (1996), "Spain in the EU: Adjustments in trade and direct investment and their implications for real convergence", *Documentos de trabajo de la Fundación FIES*, número 127/1996.
- INE, *Contabilidad Nacional (Base 1986)*, Base de Datos Tempus.
- INE, *Contabilidad Nacional (Base 1995)*, Base de Datos Tempus.
- INE, *Contabilidad Regional (Base 1986)*, Base de Datos Tempus.
- INE, *Contabilidad Regional (Base 1995)*, Base de Datos Tempus.
- López, A. y Mella, J. M. (1990), "Inversiones directas extranjeras y dinámica regional en España", *Boletín Económico de Información Comercial Española*, número 2230, páginas 1643-1656.
- Mankiw, N., Romer, D. y Weil, N. (1992), "A Contribution to the Empirics of Economic Growth", *Quarterly Journal of Economics*, número 107, páginas 407-437.
- de Mello, L.R. Jr. (1996), *Foreign Direct Investment, international knowledge transfers and endogenous growth: time series evidence* (Canterbury: Department of Economics, University of Kent), mimeo.
- de Mello, L.R. Jr. (1997), "Foreign Direct Investment in developing countries and growth: a selective survey", *The Journal of Development Studies*, número 34, páginas 1-34.
- Muñoz Guarasa, M. (2000), "Las nuevas fuentes estadísticas sobre inversión extranjera en España. Un análisis comparativo", *Boletín Económico del ICE*, número 2646, páginas 25-30.
- Pelegrín Solé, A. (2002), "Inversión Extranjera Directa. Factores determinantes de la localización regional", *Papeles de Economía Española*, nº93, páginas 122-133.
- Root, F.R. y Ahmed, A.A. (1979), "Empirical determinants of manufacturing direct foreign investment in developing countries", *Economic Development and Cultural Change*, número 27, páginas 751-767.
- UNCTAD (1992), *World Investment Report 1992: Transnational Corporations as Engines of Growth*, United Nations. Nueva York y Ginebra.
- UNCTAD (1999), *World Investment Report 1999: Foreign Direct Investment and the Challenge of the Development*, United Nations. Nueva York y Ginebra.
- UNCTAD (2000), *World Investment Report 2000: Cross-border Mergers and Acquisitions and Development. An Overview*, United Nations. Nueva York y Ginebra.
- UNCTAD (2001), *World Investment Report 2001: Promoting Linkages. An Overview*, United Nations. Nueva York y Ginebra.
- UNCTAD (2002), *World Investment Report 2002: Transnational Corporation and Export Competitiveness. An Overview*, United Nations. Nueva York y Ginebra.
- Valencia García, A. (1996), "Innovaciones metodológicas del Quinto Manual de Balanza de Pagos del FMI. Repercusiones en la Balanza de Pagos española", *Boletín Económico del ICE*, número 2486, páginas 19-24.
- Wei, S. (1995) "Foreign direct investment in China: sources and consequences", en Ito Terutomoto y Anne O. Krueger (eds), *Financial Deregulation and Integration in East Asia* (Chicago:University of Chicago Press) páginas 77-101.