

## Resumen

### *La recuperación mundial es incierta porque la inversión es insuficiente para sustentar un crecimiento constante...*

La sólida dinámica de la coyuntura, junto con la liberalización de las políticas macroeconómicas en los Estados Unidos y otros países, han puesto en marcha, en 2002, la etapa inicial de una recuperación de gran parte de la economía mundial. Las fuerzas que gestaron esa recuperación fueron intensas, pero efímeras, puesto que los ciclos de los inventarios y la alta tecnología son breves y, al parecer, ya han alcanzado su punto máximo. Si bien el gasto destinado al consumo se ha mantenido firme, este es precisamente el momento en que la demanda de inversiones debería aumentar y dar un fuerte impulso a la recuperación. Tal aumento no se ha observado hasta ahora. Los desequilibrios financieros, evidentes en diversas formas en toda la economía mundial, parecen obstaculizar el crecimiento. La incertidumbre generalizada imperante en los mercados financieros puede poner en peligro la imprescindible recuperación de la inversión en capital fijo y reducir las posibilidades de que la reactivación mundial se proyecte hacia el futuro. Ante el desplome y la inestabilidad de los mercados de valores, los escándalos relacionados con la gestión contable de algunas empresas, la acumulación de deudas (interna y externa, privada y pública) y las nuevas estimaciones de la rentabilidad a largo plazo, los inversionistas actúan con cautela, por no decir con nerviosismo, en todo el mundo. Por estos motivos, el crecimiento de prácticamente todas las regiones en desarrollo será, casi con certeza, menor en 2003 del que pronosticamos hace apenas seis meses.

El análisis de las tendencias a largo plazo indica que el ciclo de las inversiones como factor determinante del comportamiento general de la coyuntura tiene tanta importancia en los países de ingreso bajo y mediano como en los países de ingreso alto. No obstante, la inestabilidad de la inversión es mayor en los países en desarrollo que en los ricos. Los países donde las condiciones son apropiadas para la inversión experimentan mucha menos inestabilidad que aquellos con políticas e instituciones deficientes.

Los flujos de capital hacia los países en desarrollo han demostrado ser procíclicos, pero la dirección de causalidad entre inversión e ingreso de capitales al parecer difiere considerablemente entre los países ricos y los pobres. En los primeros, un auge de la inversión interna en capital fijo suele atraer capital extranjero, mientras que en países de ingreso mediano es la aceleración del ingreso de capitales lo que normalmente estimula la inversión interna. De la misma manera, en los países ricos una disminución de la inversión suele reducir la entrada neta de capitales, en tanto que en los países de ingreso mediano la reducción del ingreso neto de capitales (o un incremento de la salida de capitales) es el factor que impulsa la contracción de la inversión interna. Debido a esta dependencia de los flujos de capital, los países de ingreso mediano resultan especialmente vulnerables a las tensiones de los mercados financieros mundiales. En los países de ingreso bajo, que dependen en mayor medida de la ayuda oficial y tienen un acceso limitado a los mercados de capital privados, no se observa ninguna de esas situaciones.

### *... no obstante, las perspectivas a largo plazo siguen siendo prometedoras*

A largo plazo, las nuevas oportunidades de avance tecnológico (en muchos casos impulsadas por la globalización) junto con políticas macroeconómicas más estables y

mejores condiciones para los negocios, pueden acelerar el crecimiento y aumentar los coeficientes de inversión en los países en desarrollo que actualmente están retrasados. En cuanto a las perspectivas de reducir la pobreza mundial, si bien en general son positivas y del mismo orden de magnitud que en nuestro último informe, resultan más remotas ante la ausencia de una recuperación sólida en la actualidad.

Al mismo tiempo, es probable que algunos factores demográficos modifiquen las pautas de ahorro e inversión existentes y tiendan a aumentar la interdependencia de los países a través de los flujos de capital. Es probable que los cambios importantes en los saldos de la balanza en cuenta corriente motivados por tales factores —particularmente en el Japón, donde el superávit se está reduciendo, y en los países de ingreso mediano, donde está aumentando— aceleren la integración financiera. Detrás de las oscilaciones pronunciadas de las corrientes netas se encuentran movimientos aún más marcados de flujos brutos de capital, a medida que la inversión extranjera directa (IED) se dirige a mercados en expansión de países en desarrollo y los agentes financieros de estos países procuran diversificar sus carteras en países ricos. Sin embargo, como pueden sufrir fluctuaciones muy marcadas, en ocasiones los flujos financieros internacionales han resultado ser perjudiciales para el crecimiento y la reducción de la pobreza. La comunidad internacional y los países en desarrollo deben tratar de hallar mecanismos que proporcionen mayor estabilidad en un marco de integración. Los países en desarrollo pueden hacer mucho por sí solos. Si mejoran las condiciones nacionales para la inversión, especialmente mediante políticas macroeconómicas racionales y una buena gestión de gobierno, pueden reducir la inestabilidad de los flujos de capitales y atraer IED más estable.

### ***La competencia mundial está creando nuevas oportunidades para los países en desarrollo***

El comercio transfronterizo y la inversión directa se han ampliado rápidamente en los últimos tres decenios. Las exportaciones mundiales de bienes y servicios aumentaron del 14% de la producción a comienzos del decenio de 1970 al 23% para fines de los años noventa, mientras que los flujos de IED se duplicaron con creces en relación con el producto interno bruto (PIB). El repunte de los flujos de IED se aceleró en los últimos años del decenio de 1990, pues pasó de US\$331.000 millones en 1995 a US\$1,3 billones en 2000, antes de retroceder hasta alrededor de US\$725.000 millones en 2001. La mayor parte de dichos flujos se dirige a los países ricos.

La IED con destino a los países en desarrollo asciende a alrededor de US\$160.000 millones. Esta cantidad es relativamente pequeña en comparación con el total de inversión interna registrada en esos países, en la actualidad del orden de US\$1 billón. No obstante, prácticamente en todas las regiones, la IED actúa como motor de la globalización y se ha incrementado frente al gasto total de capital en los años noventa. Se ha duplicado en los países de ingreso mediano y se ha triplicado en los países de ingreso bajo. Sin embargo, últimamente los flujos de IED han disminuido. Alcanzaron un punto máximo de US\$184.000 millones en 1999 y están experimentando la reducción más sostenida desde la recesión mundial de 1981–83.

En el último decenio estas tendencias han fomentado la competencia en la mayoría de los mercados de todo el mundo. A pesar del abrupto aumento de las fusiones y adquisiciones, la proporción de la actividad económica mundial correspondiente a las compañías más grandes no parece haberse incrementado en los años noventa. Las utilidades de las 50 empresas más importantes representaban el 0,8% del PIB mundial en 2001.

Aunque su participación en el total de utilidades ascendía al 3,3% del ahorro mundial en 2000, frente al 1,8% en 1994, es probable que tal aumento obedezca al período de prosperidad que atravesaron los Estados Unidos y la sobrevaloración de las ganancias de algunas grandes empresas estadounidenses. Estos factores indican un patrón de estabilidad antes que una tendencia de aumentos. Al analizar las 500 compañías más grandes surgen patrones similares.

Hay cuatro cambios en la organización de la actividad económica que revisten particular importancia para los países en desarrollo. En primer lugar, el aumento de la inversión extranjera en los servicios está creando una nueva fuente de competencia —y potenciales aumentos de productividad— en los países en desarrollo, donde, en algunos casos, las antiguas empresas estatales monopolizaron la producción durante décadas. Los esfuerzos recientes por privatizar esas compañías y abrir las industrias a la competencia han permitido a algunos países en desarrollo aprovechar esa competencia para obtener beneficios. En muchos países en desarrollo, los servicios siguen experimentando fuertes restricciones, porque los procesos de privatización han sido lentos en algunos países y deficientes en otros, lo que ha creado monopolios privados que todavía se mantienen al margen de la competencia.

En segundo término, las redes de producción que surcan el planeta, antes un mero punto en el horizonte de la actividad económica internacional, han cobrado una importancia capital. Numerosas empresas grandes han optado por encargar a terceros la producción de repuestos y equipos o por instalar las fábricas en el exterior, lo que ofrece nuevas oportunidades a los países en desarrollo. Las empresas que deciden “desverticalizar” la producción mediante la tercerización crean nuevas oportunidades para los proveedores y sientan las bases de un aumento sostenido del comercio en los países en desarrollo que participan en el proceso. Sin embargo, existe un aspecto negativo: esta producción y las elevadas tasas de aumento de las exportaciones están muy concentradas geográficamente y por ello esta puerta a una mayor participación en la economía mundial sólo se ha abierto, hasta el momento, para un número relativamente reducido de países. Para aprovechar las redes de producción se requiere un marco normativo sólido que fomente la inversión privada y disponga la realización de inversiones públicas complementarias (véase más adelante).

En tercer lugar, cada vez más preocupados ante los riesgos, los inversionistas prestan atención creciente al ambiente para las inversiones en los países en desarrollo; en consecuencia, el dinero se dirige hacia los países con una economía grande, en rápida expansión y relativamente estable. En 2000, países como China, México y la República de Corea se beneficiaron de la entrada del mayor volumen de inversiones. Como proporción de la inversión interna, no obstante, los países con un mercado reducido están demostrando que pueden estar a la altura de los más grandes, siempre que protejan los derechos de propiedad, tengan un marco macroeconómico estable y cuenten con buenas instituciones. Los países pobres cuyas políticas e instituciones son deficientes acentúan las desventajas que ya experimentan al tener mercados pequeños. Por lo tanto, es probable que queden prácticamente al margen de las corrientes de inversión extranjera en todos los sectores, con excepción de los recursos naturales.

Por último, el financiamiento privado de inversiones a largo plazo en infraestructura ha retrocedido y es probable que se mantenga en los niveles actuales. Esta reducción tiene dos causas. Primero, el aumento de las primas de riesgo que tuvo lugar en el mundo después de 1997 ha disminuido el interés de los inversionistas en asumir riesgos y

embarcarse en proyectos de períodos de gestación prolongados. La aversión a tales proyectos queda en evidencia no sólo por los diferenciales sobre las tasas de interés del Tesoro de los Estados Unidos que, como promedio, los países en desarrollo deben pagar a los tenedores de sus bonos en el índice de bonos de mercados emergentes (aun excluyendo aquellos países que, por estar en crisis, deben pagar márgenes “atípicos”), sino también, en términos más generales, por los diferenciales de los bonos de las empresas de alto riesgo en los Estados Unidos. En ambos casos se duplicaron con creces, pues pasaron de menos de 500 centésimos de punto porcentual a más de 1.000. El reciente hundimiento del sector de las telecomunicaciones, así como las dificultades que experimentaron importantes compañías del sector de la energía eléctrica relacionadas con el escándalo de Enron, han reducido el número de participantes y el entusiasmo de los potenciales proveedores de fondos a largo plazo. Segundo, muchos proyectos han enfrentado problemas de pago debido a la imposibilidad de los contratos de sortear las fuertes reducciones de la demanda. Desde Argentina hasta Indonesia, la serie de incumplimientos vinculados a reestructuraciones y proyectos de infraestructura han derivado en una fuerte contracción. Por ello, los gobiernos de todo el mundo en desarrollo tendrán que esforzarse más para compensar ese riesgo, principalmente mejorando sus políticas y tal vez poniendo coto al abandono, por parte del Estado, de las actividades de financiamiento de infraestructura que se produjo al amparo de las privatizaciones.

***Para aprovechar los beneficios de la globalización es preciso reducir los obstáculos a la competencia...***

Para aumentar la productividad de la inversión, tanto extranjera como interna, los países en desarrollo deben aprovechar plenamente la fuerza de la competencia que la globalización lleva consigo. En la mayoría de los casos no lo han hecho. En muchos países, los obstáculos normativos a la competencia —sean impedimentos al comercio, restricciones al ingreso de inversión extranjera, barreras administrativas a la competencia o monopolios otorgados a empresas estatales— han encauzado la inversión interna y extranjera hacia actividades menos productivas que impiden aumentar la productividad y retrasan el crecimiento. La competencia de las importaciones, por ejemplo, puede limitar lo que de otro modo sería una determinación monopolística de precios entre unos pocos productores locales. En una amplia muestra de países en desarrollo, se observó que al reducirse las importaciones en industrias concentradas del 25% de las ventas en el mercado interno a cero, se produjeron aumentos del 8% en los márgenes de utilidad sobre las ventas de los oligopolios.

En las industrias privatizadas recientemente, las reglamentaciones que impiden la competencia han socavado los potenciales beneficios de la privatización y han mantenido a los nuevos propietarios —a menudo, compañías extranjeras— a salvo de la competencia, que podría haber traído aparejada una mayor eficiencia; como consecuencia, el crecimiento ha sido lento y se ha producido una asignación desacertada de los recursos. En África, por ejemplo, los servicios telefónicos en aquellos países donde existen monopolios privados han crecido sólo a un tercio de la rapidez con que se ampliaron en países donde hay competencia.

A la larga, por regla general, las empresas que actúan en países donde hay menos obstáculos al comercio y a la competencia de la inversión suelen beneficiarse de una productividad considerablemente mayor de la inversión, tanto extranjera como interna, y de un crecimiento más rápido. Ello no implica que pueda aplicarse la misma fórmula a todos

los países, independientemente de la etapa de desarrollo en que se encuentren. Como ha demostrado la experiencia de China, entre otros países, las reformas deben adecuarse a las circunstancias de cada país e integrarse en estrategias destinadas a asegurar un desarrollo sostenible. No obstante, del análisis se desprende que, sin lugar a dudas, los países que deseen aprovechar las oportunidades que ofrece la globalización deberían analizar primero los incentivos que otorgan a la inversión, prestando atención especial a los obstáculos que impiden la competencia.

***... y utilizar cuidadosamente las intervenciones dirigidas...***

Es posible que los gobiernos intenten compensar la ausencia de condiciones propicias para la inversión aplicando mecanismos de incentivos. Pero si bien hay ejemplos claros en los que las intervenciones dirigidas —como los incentivos fiscales, las zonas francas industriales o el apoyo a conglomerados económicos— pueden aumentar los niveles de inversión (así como el número de puestos de trabajo y los beneficios que de ellos se derivan), por desgracia hay pocas pruebas de que las iniciativas de esa índole logren sistemáticamente buenos resultados. Antes bien, suelen dar mejores resultados cuando se emplean para *respaldar* programas más amplios de reforma, ya sea para catalizar el apoyo a oportunidades incipientes (como los conglomerados) o para crear mecanismos de transición y recursos que favorezcan la reforma y puedan ampliarse progresivamente (como las zonas francas industriales). Sin embargo, en líneas más generales, los incentivos a la inversión no suelen compensar las deficiencias graves que pueda presentar el marco para la inversión, ni generar un crecimiento sostenido. A fin de alentar la inversión productiva y obtener beneficios de la globalización, los gobiernos deben abordar las difíciles tareas de promover la competencia y el espíritu empresarial y de realizar inversiones públicas productivas complementarias en esferas tales como la educación.

***... por ello es imprescindible que la inversión pública sea racional***

La inversión pública también es crucial para fomentar el crecimiento. Algunos países aciertan en los niveles y la composición de la inversión, y logran así elevadas tasas de crecimiento. Otros invierten demasiado a través del sector público y desplazan a la inversión privada. Como estos efectos también se vinculan con inversiones en empresas estatales que gozan de posiciones monopólicas y están protegidas de la competencia, los efectos de la composición de la inversión pública son negativos. Otros países invierten muy poco a través del sector público, problema que habitualmente se manifiesta en el carácter deficiente de la educación, la infraestructura y las instituciones públicas en general; todo ello reduce, tanto para las compañías nacionales como para las extranjeras, las oportunidades de realizar inversiones rentables. La inversión en instituciones públicas eficaces es especialmente redituable.

***Los acuerdos internacionales sobre políticas relativas a la inversión y la competencia pueden traer aparejados beneficios mediante la reciprocidad...***

La mayor parte del estímulo positivo que impulsa el crecimiento de los países proviene de reformas nacionales unilaterales adaptadas a la estrategia y las condiciones locales, y esas reformas no deberían estar supeditadas a la concertación de acuerdos internacionales. Sin embargo, los gobiernos que emprenden reformas pueden obtener diversos tipos de beneficios de los acuerdos internacionales. En cuanto a las políticas relacionadas con la inversión, la participación en acuerdos internacionales vinculados con un mayor acceso a

los mercados puede resultar en un aumento de la inversión, al indicar a los inversionistas que los cambios son permanentes. Asimismo, la participación en negociaciones internacionales puede fortalecer a quienes llevan adelante las reformas en el país, al ofrecer la posibilidad de acceder a los mercados extranjeros a cambio de nuevas políticas nacionales; simultáneamente, las negociaciones pueden fomentar, entre asociados, reformas recíprocas que de otra forma no se llevarían a cabo. En lo que respecta a las políticas relativas a la competencia, los acuerdos internacionales pueden tener como corolario la eliminación de restricciones que la limitan, lo que dará lugar a una mayor competencia basada en los precios, beneficiosa para todos los países.

***... sin embargo, lo más probable es que los acuerdos sobre políticas de inversión sólo tengan efectos importantes en términos de desarrollo si se refieren a los grandes problemas que enfrentan los países en desarrollo...***

La coordinación de las políticas de inversión tiene por objeto ampliar el flujo de inversiones en todo el mundo, minimizar las externalidades que surgen de las políticas y perjudican a los países vecinos, y ayudar a mejorar el desempeño económico. Los acuerdos pueden contribuir a alcanzar estos objetivos principalmente por tres vías: *la protección de los derechos de los inversionistas*, que aumenta los incentivos para la inversión; *la liberalización de los flujos de inversiones*, que permite ampliar la competencia y el acceso a los mercados, y *la limitación de las políticas que pueden distorsionar los flujos de inversiones* y el comercio a expensas de países vecinos.

Los acuerdos internacionales que se ocupan principalmente de la protección de los inversionistas no aumentarán demasiado el flujo de inversiones con destino a los nuevos países signatarios, porque muchas de las medidas de protección ya se encuentran incluidas en tratados bilaterales sobre inversión. Al parecer, ni siquiera las medidas de protección relativamente estrictas contempladas en estos tratados han incrementado las corrientes de inversiones hacia los países en desarrollo signatarios. Estos hechos indican que no deben abrigarse grandes esperanzas de que surjan nuevas inversiones de las protecciones derivadas de acuerdos multilaterales.

Los acuerdos internacionales que permiten a los países negociar la liberalización recíproca de los mercados y fomentar la no discriminación pueden fortalecer las políticas nacionales acertadas y contribuir a mejorar los resultados. Puesto que la mayor parte de las restricciones aún en vigor se vinculan a los servicios, los gobiernos de todo el mundo pueden ampliar su acceso a los mercados utilizando el marco multilateral existente en lugar de crear otro. El Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS) proporciona un mecanismo —todavía no aprovechado plenamente— para negociar el acceso recíproco a los mercados de servicios. Hasta la fecha, el alcance de los compromisos de un gran número de países es limitado. Alrededor de dos tercios de los miembros de la Organización Mundial del Comercio han consignado no más de 60 sectores en sus listas (de los 160, aproximadamente, especificados en la lista del AGCS). Asimismo, en muchos casos, los compromisos no reflejan el grado real de apertura. Por último, en algunos países los compromisos contraídos sólo sirven para proteger la posición de privilegio de algunos interesados, en lugar de mejorar el grado de libre competencia en los mercados. Para solucionar estos problemas, los gobiernos deben aprovechar mejor la oportunidad que ofrece el AGCS y dar credibilidad a los programas de reforma comprometiéndose a mantener los actuales niveles de apertura o a aumentarlos en el futuro. A fin de profundizar el proceso de reforma de los servicios más allá de los niveles a los que se llegó en forma

independiente y obtener resultados más equilibrados desde el punto de vista de los países en desarrollo, los países podrían aprovechar mejor el poder de la reciprocidad ideando fórmulas de negociación que amplíen las posibilidades de encontrar soluciones de compromiso para distintos sectores (tanto de bienes como de servicios) y modalidades de entrega y prestación, particularmente el desplazamiento temporal de trabajadores. Si bien esas gestiones son arduas, pueden resultar más sencillas que diseñar para las inversiones un mecanismo internacional completamente nuevo.

Del mismo modo, la reducción de las externalidades de las políticas de “egoísmo nacional” puede beneficiar a los países en desarrollo, en particular si éstos toman en cuenta dos cuestiones decisivas. La primera de ellas es la reducción de *los obstáculos al comercio que distorsionan la inversión*. Al impedir el acceso de los países en desarrollo a los mercados y desalentar sus exportaciones, muchas barreras comerciales también reducen el interés de los inversionistas, tanto extranjeros como nacionales, en invertir en las industrias exportadoras de los países en desarrollo. En Canadá, Estados Unidos, Japón y la Unión Europea, en promedio los equivalentes arancelarios *ad valorem* para las manufacturas aplicados a los países en desarrollo son aproximadamente el doble de los correspondientes a los miembros de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos. En aquellos países, los equivalentes arancelarios *ad valorem* sobre los productos agrícolas (por no mencionar las subvenciones) son tres veces más elevados que los aranceles impuestos a las manufacturas. Tan importante como la reducción de los obstáculos al comercio en los países ricos es la reducción de las barreras comerciales entre los propios países en desarrollo. Estos últimos importan entre sí a equivalentes arancelarios *ad valorem* medios comparables a las tasas que la Unión Europea aplica a las importaciones provenientes de países en desarrollo. Este nivel de protección desanima la inversión —tanto nacional como extranjera— en las industrias exportadoras afectadas, y la eliminación de esos obstáculos tendría importantes consecuencias para el desarrollo.

La segunda cuestión decisiva consiste en frenar la competencia incipiente entre los países por atraer inversión extranjera ofreciendo *incentivos para la inversión*. Lamentablemente, la información sobre el alcance de dichos incentivos es insuficiente para evaluar los efectos que producen; por ello es imperioso contar con la colaboración internacional para poder recopilar esa información en forma sistemática.

Por último, la participación en acuerdos internacionales sobre inversión también puede entrañar beneficios que superen las reformas unilaterales, si los acuerdos incluyen el acceso recíproco a los mercados en sectores de importancia para los países en desarrollo. Esos beneficios sólo pueden distinguirse claramente en el transcurso de las negociaciones.

***... y por ello los acuerdos relativos a la competencia deberían girar en torno a las restricciones de la competencia que perjudican a los países en desarrollo***

Una mayor competencia se vincula con un desarrollo más acelerado, y la reducción de los obstáculos al comercio y a la inversión extranjera impuestos por las políticas de los países en desarrollo, como se demuestra en el Capítulo 3, es un medio poderoso para fomentar la competencia. Además de las medidas unilaterales, los acuerdos internacionales sobre políticas en materia de competencia también pueden resultar beneficiosos, siempre que aborden las principales restricciones que perjudican a los países en desarrollo.

En el mercado mundial, las restricciones de la competencia que tienen efectos más nocivos para el desarrollo adoptan tres formas. La primera consiste en *las barreras normativas de los mercados extranjeros*, que limitan la competencia entre los países en

desarrollo en esos mercados. Como las comentadas más arriba, estas barreras desalientan la inversión y crean obstáculos que dificultan la competencia. Resultan especialmente nocivos los US\$311.000 millones en subvenciones para el sector agrícola y cupos para productos textiles, así como la elevada protección en frontera, las distorsiones arancelarias (es decir, las crestas y la progresividad arancelarias) y el uso proteccionista de las medidas *antidumping*. Estas prácticas son muy frecuentes en todos los países, ricos y pobres por igual. Todas estas restricciones al comercio limitan la capacidad de los exportadores de los países en desarrollo para competir en los mercados internacionales.

La segunda consiste en las *restricciones privadas de la competencia*, que pueden afectar negativamente los precios para los consumidores y productores de los países en desarrollo, al igual que para los de los países industriales. Por ejemplo, en los años noventa, los cárteles entre compañías de países de ingreso alto representaron para los consumidores de los países en desarrollo gravámenes por un monto de hasta US\$7.000 millones. Las medidas que faciliten el inicio de acciones judiciales contra los cárteles deberían tener un alto grado de prioridad. Tales medidas pueden ir desde la creación de mecanismos más sistemáticos para el intercambio de información entre organismos de supervisión de la competencia, hasta el otorgamiento a los países en desarrollo de la capacidad para entablar demandas en virtud de leyes extranjeras antimonopolio cuando su actividad comercial se vea perjudicada. A decir verdad, tanto los países en desarrollo como los industriales se beneficiarían si se desplegaran mayores esfuerzos por identificar y documentar las prácticas comerciales restrictivas que afectan negativamente los precios en sus actividades de intercambio.

En tercer lugar, muchos gobiernos de países de ingreso alto *aprueban oficialmente restricciones al comercio* al eximir a sus empresas, en la legislación nacional, del cumplimiento de leyes antimonopolio. Por ejemplo, muchos países permiten que sus compañías formen cárteles para limitar la competencia que enfrentan sus exportaciones. Escudados en el secreto de los registros oficiales, esos cárteles de exportación pueden aumentar los precios a los países en desarrollo. Deben tomarse medidas para que la información sobre los cárteles de exportación nacionales sea transparente. Todos se beneficiarían de la disminución de los cárteles que tienen efectos perjudiciales para los precios. Del mismo modo, las exenciones del cumplimiento de las leyes antimonopolio para el transporte marítimo han dado lugar a convenios de determinación de precios que sistemáticamente dañan a los consumidores de todo el mundo, incluso de los países en desarrollo. Se calcula que dichas restricciones cuestan a estos países más de US\$2.000 millones al año y entrañan costos similares para los consumidores de las economías industriales.

Por último, en muchos casos las políticas relativas a la competencia en los propios países en desarrollo se pueden mejorar aumentando la transparencia, la no discriminación y la equidad de los procedimientos. Sin embargo, la cooperación internacional en este complejo ámbito de la reglamentación debe reconocer que los países tienen capacidad y marcos institucionales diferentes, lo que requiere cautela para recomendar —y tanto más para exigir— políticas de carácter general. En esta esfera, los programas voluntarios que facilitan el aprendizaje y la adopción de prácticas óptimas en países en desarrollo pueden ser sumamente beneficiosos.

Para aprovechar las oportunidades que ofrece la globalización, los países en desarrollo deben comenzar por desplegar esfuerzos para mejorar las condiciones para la inversión. Bien aplicadas, las políticas destinadas a promover la inversión y la competencia

pueden acelerar el crecimiento económico y reducir la pobreza. En este informe se presentan un marco general y enseñanzas globales, pero cada país debe formular su propia estrategia de desarrollo. Sin embargo, la comunidad internacional, trabajando unida, puede prestar ayuda por medio de la asistencia para el desarrollo, la colaboración voluntaria y los acuerdos internacionales bien concebidos. Para que esos esfuerzos produzcan el máximo efecto posible, será necesario abordar los problemas más acuciantes en materia de inversión y competencia; ése es el desafío que tenemos por delante.