

Universidad de Lima  
Facultad de Ciencias Empresariales y Económicas  
Carrera de Economía



**FACTORES DETERMINANTES DE LA  
ENTRADA DE IED EN 8 ECONOMÍAS  
LATINOAMERICANAS (2004-2018) –  
ENFOQUE EMPRESAS MULTINACIONALES**

Tesis para optar el Título Profesional de Economista

**Dinora Paloma Aponte Laos**

**Código 20132535**

**Alesandra Enobi Nakasone**

**Código 20140456**

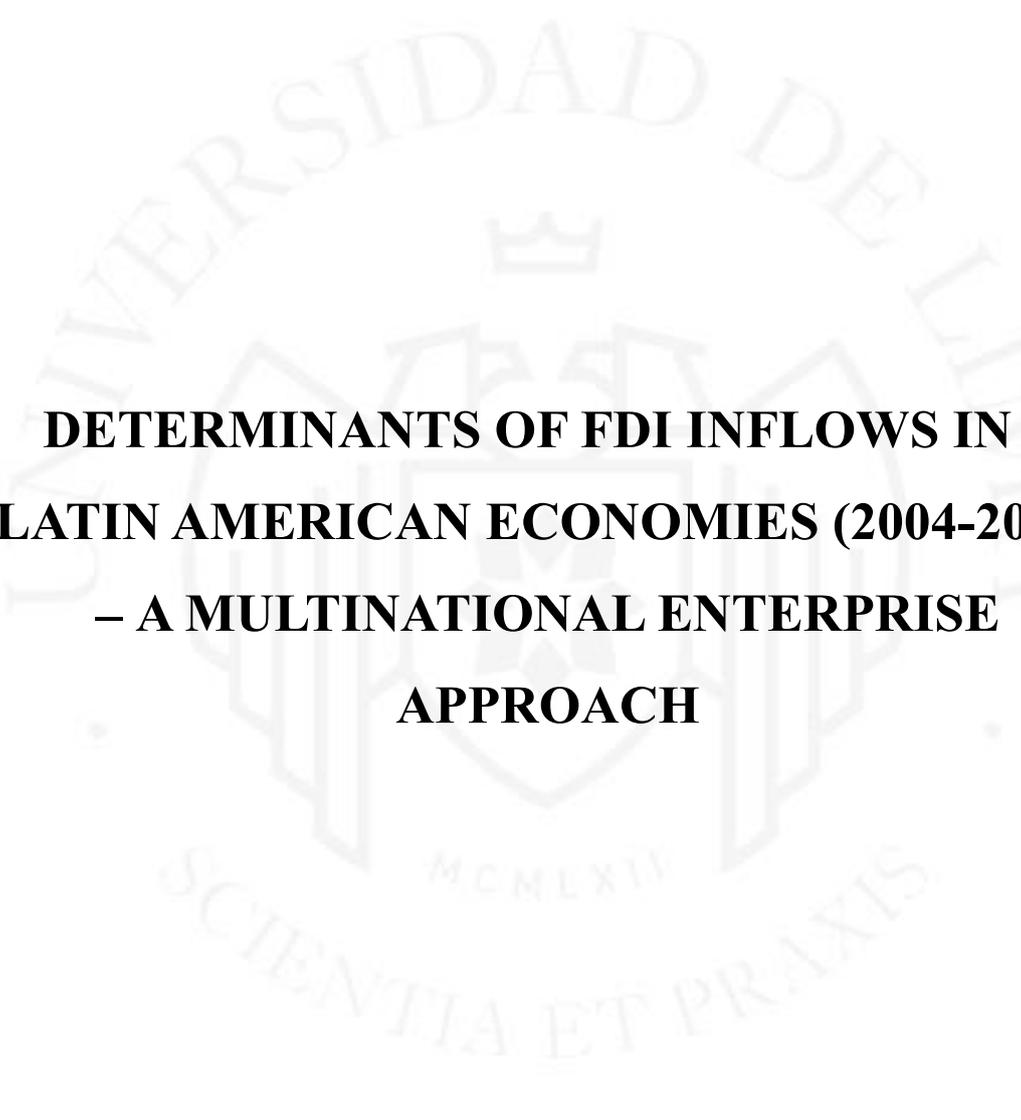
**Asesor**

**Yuri Jesús Landa Arroyo**

Lima – Perú

Febrero del 2021





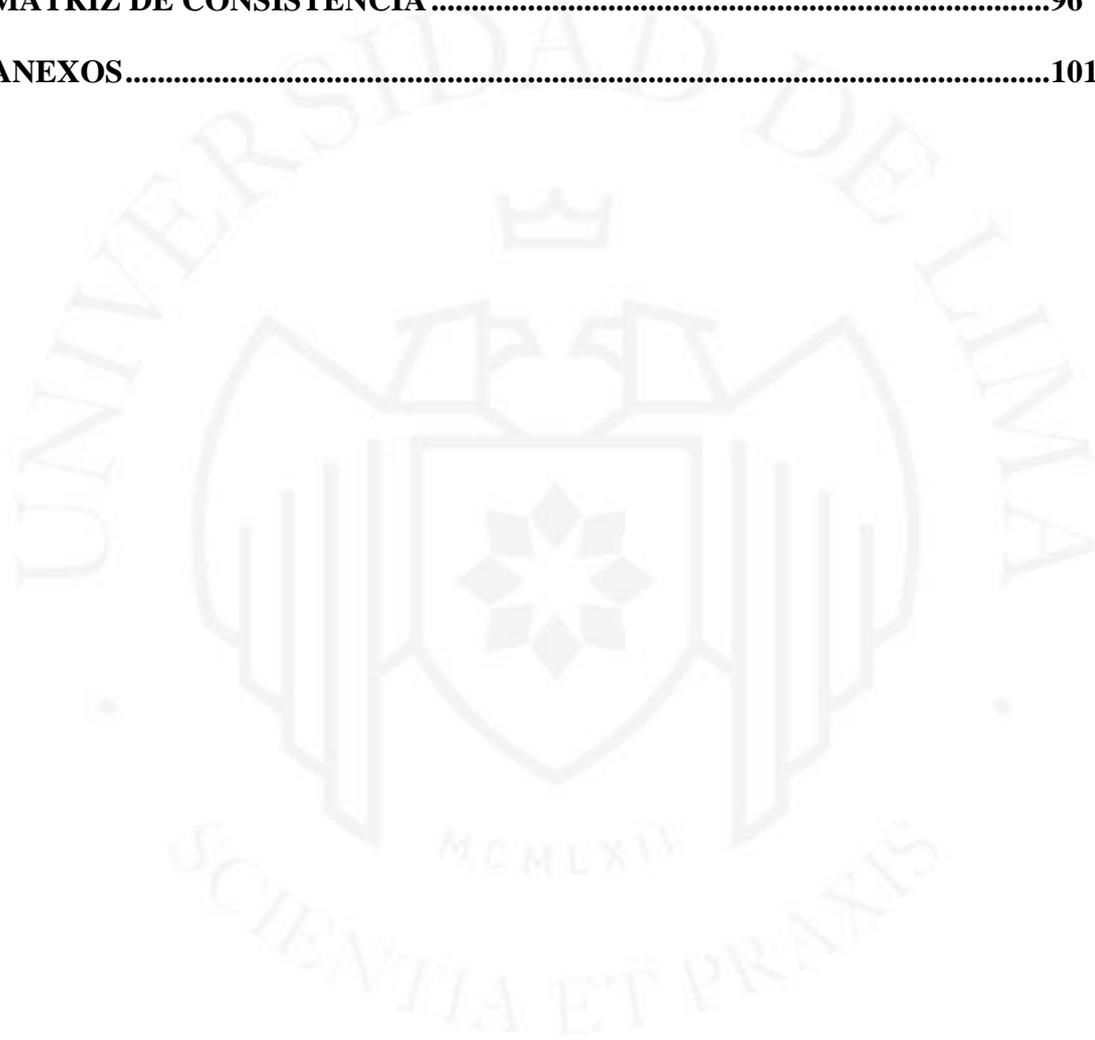
**DETERMINANTS OF FDI INFLOWS IN 8  
LATIN AMERICAN ECONOMIES (2004-2018)  
– A MULTINATIONAL ENTERPRISE  
APPROACH**

# TABLA DE CONTENIDO

<b>RESUMEN .....</b>	<b>XI</b>
<b>ABSTRACT.....</b>	<b>XII</b>
<b>INTRODUCCIÓN .....</b>	<b>1</b>
<b>CAPÍTULO I: MARCO TEÓRICO.....</b>	<b>8</b>
1.1 Teorías del Comercio Internacional.....	8
1.1.1 Teorías tradicionales del comercio internacional .....	8
1.1.2 La “nueva” teoría del comercio internacional .....	9
1.1.3 Teoría de las Cadenas Globales de Valor .....	11
1.2 Teoría de la “Nueva Geografía Económica” .....	13
1.3 Teorías de la Localización de la IED .....	15
1.4 Revisión de Literatura:.....	20
1.4.1 Inversión Extranjera Directa:.....	20
1.4.2 Cadenas Globales de Valor:.....	28
1.5 Enfoque a utilizar .....	29
<b>CAPÍTULO II: LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA Y LAS CADENAS GLOBALES DE VALOR EN LAS 8 ECONOMÍAS DE ESTUDIO .....</b>	<b>31</b>
<b>CAPÍTULO III: EVALUACIÓN EMPÍRICA.....</b>	<b>44</b>
3.1 Descripción y análisis de variables .....	44
3.1.1 Análisis de la evolución de la entrada de IED .....	45
3.1.2 Análisis de la evolución de las variables macroeconómicas .....	46
3.1.3 Análisis de la evolución de las variables institucionales .....	50

3.2	Tratamiento y pruebas econométricas de las variables.....	54
<b>CAPÍTULO IV: RESULTADOS EMPÍRICOS.....</b>		<b>59</b>
4.1	Presentación del modelo econométrico utilizado .....	59
4.2	Resultados econométricos.....	60
4.3	Análisis y discusión .....	61
<b>CAPÍTULO V: RECOMENDACIÓN DE POLÍTICAS.....</b>		<b>64</b>
5.1	Políticas Generales.....	65
5.1.1	Estabilidad Macroeconómica:.....	65
5.1.2	Institucionalidad:.....	65
5.1.3	Capital Humano: .....	66
5.1.4	Infraestructura: .....	66
5.1.5	Políticas Comerciales:.....	66
5.2	Políticas Específicas.....	67
5.2.1	Regulación de la IED (Promoción de Inversiones) .....	67
5.3	Contexto de Políticas: .....	68
5.3.1	Alianza del Pacífico: .....	68
5.3.2	Argentina:.....	71
5.3.3	Bolivia:.....	71
5.3.4	Brasil: .....	72
5.3.5	Ecuador: .....	72
5.4	Casos de Éxito:.....	72
5.4.1	Francia “The New France”: .....	72
5.4.2	Malasia:.....	74

5.4.3 República Checa: .....	75
5.5 Propuesta de políticas: .....	76
<b>CONCLUSIONES .....</b>	<b>80</b>
<b>REFERENCIAS.....</b>	<b>84</b>
<b>BIBLIOGRAFIA .....</b>	<b>94</b>
<b>MATRIZ DE CONSISTENCIA.....</b>	<b>96</b>
<b>ANEXOS.....</b>	<b>101</b>



## ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1.1 Resumen de los trabajos empíricos sobre la IED .....	24
Tabla 2.1 Evolución de las tasas de rendimiento de IED .....	36
Tabla 3.1 Estadísticas descriptivas de las variables usadas en el modelo .....	44
Tabla 3.2 Estadísticas descriptivas de la entrada de IED en las 8 economías (2004 – 2008) .....	45
Tabla 3.3 Estadística descriptiva del Tipo de cambio bilateral en las 8 economías (2004 – 2018) .....	48
Tabla 3.4 Estadística de Tiempo (en días) para obtener permiso de construcción en las 8 economías .....	52
Tabla 3.5 Estadística descriptiva de Tiempo (en días) de registro de propiedades en las 8 economías .....	52
Tabla 3.6 Estadística descriptiva del pago de impuesto (como % de la ganancia) en las 8 economías .....	54
Tabla 3.7 Resumen de las variables utilizadas en la investigación .....	55
Tabla 3.8: Matriz de Correlación .....	57
Tabla 4.1 Resultados de Estimación .....	60
Tabla 5.1 Principales Políticas para la atracción de IED .....	65

## ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1 Evolución de la entrada de IED en países de la Alianza del Pacífico 1990 - 2018 .....	1
Figura 2 Evolución de la entrada de IED en Argentina, Brasil, Bolivia y Ecuador 1990 – 2018. ....	2
Figura 3 Valor agregado de las exportaciones al 2015 .....	4
Figura 2.1 América Latina y el Caribe: comercio de minerales y metales, 1990 – 2017 .....	34
Figura 2.2 América Latina y el Caribe: entradas de inversión extranjera directa, por componentes, 2010 – 2016. ....	35
Figura 2.3 Exportaciones de Argentina por Sector Económico 2018.....	37
Figura 2.4 Exportaciones de Bolivia por Sector Económico 2018.....	38
Figura 2.5 Exportaciones de Brasil por Sector Económico 2018 .....	38
Figura 2.6 Exportaciones de Chile por Sector Económico 2018 .....	39
Figura 2.7 Exportaciones de Colombia por Sector Económico 2018.....	39
Figura 2.8 Exportaciones de Ecuador por Sector Económico 2018 .....	40
Figura 2.9 Exportaciones de México por Sector Económico 2018 .....	40
Figura 2.10 Exportaciones del Perú por sector económico 2018 .....	41
Figura 3.1 Evolución del PBI real en las 8 economías (2004 – 2018) .....	46
Figura 3.2 Evolución de la Apertura Comercial en las 8 economías (2004 – 2018).....	47
Figura 3.3 Evolución de las Reservas Internacionales Netas en las 8 economías (2004 – 2018).....	49
Figura 3.4 Evolución de la renta total de recursos naturales (como % del PBI) para las 8 economías (2004 – 2017).....	50

Figura 3.5 Evolución de la Puntuación de Apertura de un negocio en las 8 economías (2004 – 2018).....51

Figura 3.6 Evolución del índice de transparencia en las 8 economías .....53



## ÍNDICE DE ANEXOS

Anexos 1: Pruebas de Autocorrelación y Test Sargan.....	102
Anexos 2 Estimaciones anteriores .....	103
Anexos 3 Estimaciones anteriores (variables institucionales).....	105



## RESUMEN

El presente trabajo tiene el propósito de analizar el impacto de los factores más relevantes en la entrada de Inversión Extranjera Directa (IED) en las 8 economías latinoamericanas (Alianza del Pacífico, Argentina, Brasil, Bolivia y Ecuador) en el periodo de 2004 – 2018, tomando en cuenta a su vez la presencia de empresas multinacionales (EMN). De acuerdo con los resultados obtenidos, el pago de impuesto, muy distinto a lo que se esperaba, tiene un impacto positivo para la entrada de IED, lo que resulta ser además favorable para las EMN; a su vez se encontró que la variable “exportaciones” es un determinante positivo en la entrada de IED de estas economías y son atractivas para las EMN pues les permitiría obtener y transar recursos libre y eficientemente; las rentas totales de recursos naturales por su parte, obtuvo un efecto positivo sobre la entrada de IED, ello es de suma importancia ya que es una característica que comparten estas 8 economías y resulta ser un incentivador para la presencia de EMN en estas. Por otro lado, se hizo una evaluación de los distintos tipos de políticas utilizadas con el fin de atraer una mayor inversión extranjera, para ello se revisó no solo los casos de cada país estudiado en este trabajo, debilidades y fortalezas, sino también casos de éxito. Ello nos permite recomendar que estas economías deben tener estrategias de focalización, definir prioridades, evaluar factores internos y externos de país, establecer mayores oficinas en el exterior para que fomenten el atractivo del país. Asimismo, se concluyó que para el caso peruano es necesario analizar a fondo sus fortalezas y debilidades, también se sugiere el establecimiento de reuniones regulares con fin de discutir el contexto actual del comercio y competitividad, también debería incrementar el número de convenios de doble imposición.

Línea de investigación: 5300 - 3. D1

**Palabras clave:** IED, CGV, EMN, factores de inversión, desarrollo económico.

## ABSTRACT

This working paper's purpose is to analyze the impact of the most relevant factors for Foreign Direct Investment (FDI) inflows in the 8 Latin American economies (Pacific Alliance, Argentina, Brazil, Bolivia and Ecuador) in the period 2004 – 2018, considering the presence of multinational enterprises (MNE). According to the results, the tax payment, different to what was expected, had a positive impact on FDI inflows, which it's also convenient for MNEs; the variable "exports" as well, turned to be a positive determinant for FDI inflows in these economies, in addition, exports are attractive for MNEs since it would allow them to trade resources efficiently; moreover, the total income from natural resources had a positive effect on FDI inflows, this outcome is important due to it is a common characteristic shared by all these economies, which incentive MNEs presence in them. On the other hand, we evaluated several kinds of policies used in order to attract more foreign investment, in line with that, we reviewed not only the cases of each country studied in this working paper, but also successful cases of other countries. So, we could recommend that these economies should have localization strategies, define priorities, evaluate internal and external factors of the country and stablish offices so they can promote their country's attractiveness. Likewise, it was concluded that for Peruvian case, it is necessary to thoroughly analyze its strengths and weaknesses; the establishment of regular meetings is also suggested in order to discuss the current context of trade and competitiveness, and should also increase the number of double taxation agreements.

Line of research: 5300 - 3. D1

**Key words:** FDI, GVC, MNEs, investment factors, economic development.

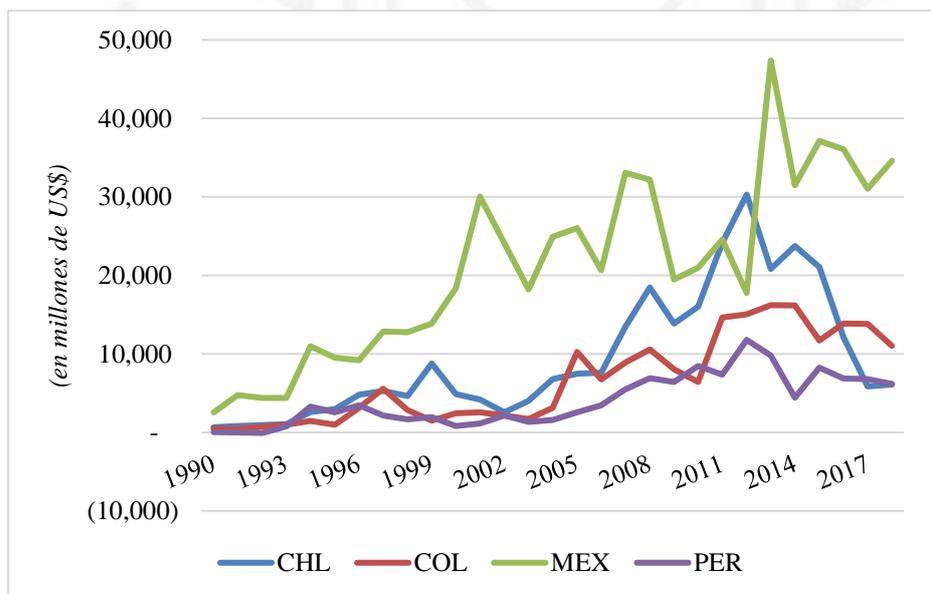
# INTRODUCCIÓN

Durante las últimas décadas, los países de Latinoamérica y el Caribe han sido vistos como centro de atracción para la inversión extranjera directa (IED). Aquello es alentador para los países receptores, y más si se encuentran en vías de desarrollo, pues una mayor captación de IED genera externalidades positivas para el crecimiento y desarrollo.

En el periodo 2011-2012, América latina presenció una gran cantidad de entradas de flujos de inversión en comparación a otros años, el cual fue motivado por la gran cantidad de privatizaciones, inversiones, fusiones y adquisiciones; y dándose principalmente en países como: Perú (49%), Chile (32%), Colombia (18%) y Argentina (27%) (Comisión Económica para América latina [CEPAL], 2012). Sin embargo, para los últimos años, los flujos de entrada han mostrado cambios en la tendencia. Para el 2017, los países de la región latinoamericana registraron una caída del 3.6% con respecto al año anterior, siendo México, Brasil, Chile y Ecuador los más afectados (CEPAL, 2018b).

**Figura 1**

*Evolución de la entrada de IED en países de la Alianza del Pacífico 1990 - 2018*

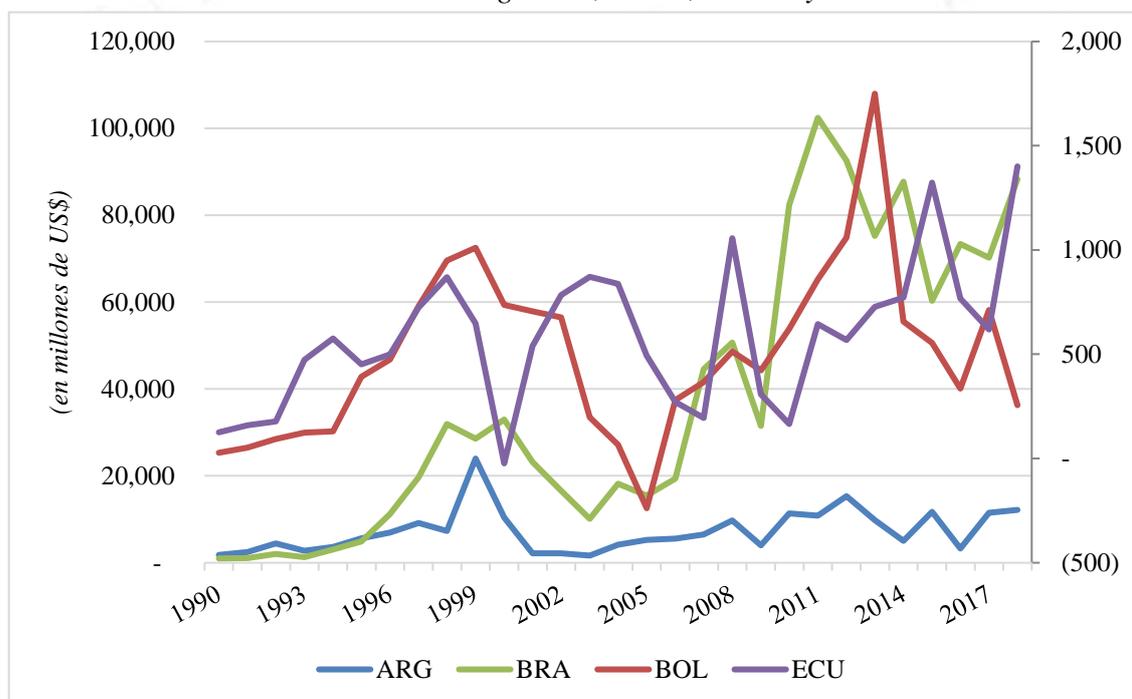


Fuente: Banco Mundial. (2019a). Elaboración Propia.

Actualmente, el comportamiento de la IED para algunos países de Latinoamérica tales como Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Ecuador, México y Perú, es variable. Como se muestra en la Figura 1 para los miembros de la Alianza del Pacífico, Chile no ha logrado recuperarse aún de los altos niveles que venía registrando hasta el 2012 (US\$ 30,292 millones), reportándose una variación del -80% al 2018. Por su parte, a pesar de que para Colombia la inversión aumentó en un 0.5% del 2016 al 2017, este nivel ha caído en 26.79% comparando el periodo 2018 con el 2012. México, quien logró su mayor nivel de entrada de IED en el 2013 (US\$ 47,373 millones), cuenta con US\$ 34,615 millones de entrada de IED al 2018. Perú presenta una caída respecto a los flujos de entrada de IED a comparación del año 2012, siendo este descenso de 47.62% al 2018.

**Figura 2**

*Evolución de la entrada de IED en Argentina, Brasil, Bolivia y Ecuador 1990 – 2018.*



*Nota.* Los datos para Argentina y Brasil se encuentran trazados en el eje principal. Los datos para Bolivia y Ecuador se encuentran trazados en el eje secundario.

Fuente: Banco Mundial. (2019a). Elaboración propia.

La situación para los países restantes se muestra en la Figura 2. En primer lugar, la participación de Argentina en cuanto a las entradas de IED empezó a caer en los años 2000. En segundo lugar, Bolivia fue receptora de 725 millones de dólares aproximadamente en el 2017 (más del 150% del monto recibido en el periodo anterior), sin embargo, estas cifras aún no superan a las alcanzadas en los años 2012 y 2013. Por

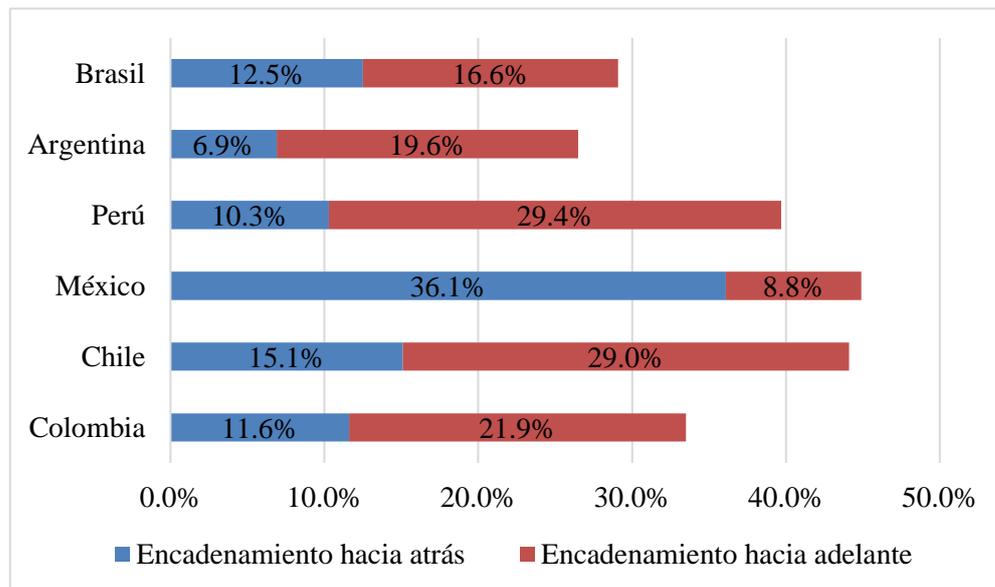
su parte, Brasil presentó una caída de flujos de IED del 2016 al 2017, siendo esta variación del -9.7%. Sin embargo, al 2018 se observa un repunte de aproximadamente US\$ 88,319. Por último, Ecuador retrocedió en 53.24% en el 2017 (US\$ 618 millones) con respecto al año 2015 en el cual alcanzó los US\$ 1,322 millones de recepción de inversión extranjera directa.

De forma general, a pesar de algunos resultados heterogéneos, la región latinoamericana ha retrocedido en cuanto a la captación de fondos de inversores extranjeros motivado a grandes rasgos por caída de los precios internacionales de los minerales, disminución de la reinversión de utilidades y la tendencia a la baja de las tasas de rendimiento de la IED en la región. Aquello conlleva a una menor actividad y desarrollo industrial en los sectores económicos, principalmente para los primarios, manufacturero y de servicios, en donde se destina la mayor parte de la inversión.

A través del tiempo, el comercio internacional ha tenido cambios relevantes que se ven reflejados en la disminución de las barreras arancelarias, incremento de la IED y una reducción de costos de transportes (Chala A., Pedraza I., 2016). Ello ha conducido a que las economías del mundo estén en una constante globalización y brinden a las Cadenas Globales de Valor (CGV) un rol importante en el ámbito de los negocios internacionales (Chala et al., 2016). A su vez, integrarse a esta deslocalización de producción resulta favorecedor para incrementar la IED ya que las EMN muchas veces ubican sus procesos productivos en países que ofrezcan mayores ventajas (Secretaría de Integración Económica Centroamericana [SIECA], 2016). Sin embargo, de acuerdo con el Banco Mundial citado por Chala y Pedraza (2016), las economías en vía de desarrollo tienen una baja inserción en las CGV, tal es el caso de Perú, Chile y Colombia.

**Figura 3**

*Valor agregado de las exportaciones al 2015*



Fuente: La Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico, OECD. (2019). Elaboración propia.

Así pues, se puede observar en la Figura 3 que Chile, Colombia y Perú han desarrollado en mayor medida el encadenamiento hacia adelante; es decir países extranjeros utilizan las exportaciones o insumos provenientes de Chile, Colombia y Perú para generar bienes procesados; con un valor agregado creado en los países mencionados de 29%, 21.9% y 29.4% al 2015 respectivamente. Por el contrario, las exportaciones de México presentan un mayor valor agregado extranjero (encadenamiento hacia atrás), el cual está representado por un 36.1%; en otras palabras, México hace un mayor uso de importaciones en la fabricación de los bienes que exporta. Con respecto a Brasil y Argentina (países no miembros de la Alianza del Pacífico), sus encadenamientos, tanto hacia atrás como hacia adelante, no presentan una diferencia abismal, como el caso de la Alianza del Pacífico. Como Brasil, el cual muestra un encadenamiento hacia atrás y delante de 12.5% y 19.6% (Figura 3), respectivamente; y en cuanto a Argentina, la diferencia es un poco mayor, pero no se compara con la de las economías del Pacífico, esta es de 6.9% (encadenamiento hacia atrás) y 16.6% (encadenamiento hacia adelante) al 2015. Hoy en día, a pesar de que los países de la Alianza del Pacífico tienen también una baja integración hacia estas Cadenas de Valor, Perú sigue siendo considerado el de más bajo nivel de participación en estas cadenas.

Asimismo, se conoce que diversos países tienen interés por insertarse a las CGV, ya que gran parte del comercio internacional se da en las redes de empresas multinacionales (EMN). Por ello, esta situación ha despertado mayores esfuerzos por atraer más IED (SIECA citando a Reza, 2016), debido a que el fortalecimiento de este flujo es fundamental para la inserción competitiva de los países en la CGV (SIECA citando a Stezano, 2016).

Por lo tanto, la caída en las inversiones extranjeras desde el año 2012 en Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Ecuador, México y Perú, ha afectado negativamente en su participación en las CGV. No obstante, existen otros factores que afectan su bajo nivel de participación. El primero, está relacionado con el perfil exportador (Schimanski S., 2017); es decir, que las exportaciones se basan principalmente en productos básicos. Un segundo componente es la estructura arancelaria (aranceles y tarifas altas a la importación). Este factor es importante ya que los bienes y servicios frecuentemente cruzan fronteras varias veces antes de llegar al destino final (Schimanski citando a The World Economic Forum [WEF], 2017). También se debe tener en cuenta, poseer un ambiente de negocios favorables ya que motiva a la inserción de empresas en las CGV (Schimanski citando a Zhang, 2017). Por último, la calidad de la infraestructura del Estado es un factor relevante. Es decir, el tener conexiones logísticas de alta calidad impulsa a las empresas a buscar un mercado externo (Schimanski, 2017). Desafortunadamente, tanto el Perú, como algunos de los países antes mencionados no poseen una infraestructura de este calibre por lo que puede explicar la baja participación en estas cadenas.

Entonces, pese a que en los últimos años los países latinoamericanos han sido vistos como lugares candidatos para ámbitos de negocios por las grandes empresas debido por su notable crecimiento económico, estabilidad en su mayoría y presencia de potenciales oportunidades de mercado, no se evidencia del todo que éstas características influyan positivamente en las decisiones de inversión y se internalicen las ventajas para lograr la diversificación de las exportaciones en sectores (Sociedad de Comercio Exterior del Perú, 2017).

Por tanto, el objetivo general consiste en determinar los factores que incentivan a una mayor atracción de IED desde una perspectiva de empresa multinacional, así como

también, analizar la integración en las Cadenas Globales de Valor (CGV) en Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Ecuador, México y Perú en el periodo de 2004 al 2018.

Además, el objetivo general se subdivide en tres objetivos específicos siendo los siguientes:

- Analizar el grado actual de la participación en la CGV y el impacto de las EMN en los países seleccionados.
- Estimar el impacto de las variables que tienen mayor efecto sobre la entrada de la IED en las economías de estudio en el periodo 2004 – 2018.
- Evaluar algunos casos de éxito para sugerir la implementación de políticas en las economías de estudio.

Para conseguir los objetivos de la presente investigación, resulta importante contrastar la veracidad de la siguiente hipótesis general: las variables que influyen en mayor medida al ingreso de la IED en los países de estudio son el pago de impuestos, la renta total obtenida de la explotación de los recursos naturales y el índice de apertura comercial.

De este modo, la hipótesis general ha sido descompuesta en tres hipótesis específicas que se muestran a continuación:

- El porcentaje de pago de impuestos sobre las ganancias, *ceteris paribus*, incidió negativamente en la mayor entrada de IED. El pagar elevadas tasas de impuesto al año hace que las ganancias netas del inversor sean menores, y por ende, prefiera colocar sus fondos en donde pueda obtener una tasa de retorno más elevada.
- La relación, *ceteris paribus*, entre la renta total obtenida de la explotación de los recursos naturales y el ingreso de la IED fue directa, pues, mientras un país es más rico en abundancia de materias primas como el petróleo, gas natural, minerales, entre otros; será más atractivo para las empresas multinacionales realizar inversiones en dicho país puesto que buscan “eficiencia” en su cadena productiva.
- El índice de apertura comercial impactó positivamente en la entrada de flujos de IED, *ceteris paribus*, puesto que un mayor dinamismo en el comercio es

atractivo para los inversionistas de empresas multinacionales al poder transar los productos con facilidad.

La validación de la hipótesis planteada, que busca medir y evaluar el resultado de las variables descritas líneas arriba sobre los flujos de entrada de la inversión extranjera directa, fue realizada con el método econométrico de datos de panel dinámico bajo la técnica de Arellano-Bond. El motivo de la selección de este método se debe a que las variables entre sí son interdependientes. Es decir, no existe una relación de causalidad unidireccional, puesto que, por ejemplo, la entrada de la IED dependerá de la estabilidad económica y la estabilidad económica también dependerá de la IED (fuga masiva de capitales puede causar pánico en el sistema financiero y afectar al sector real).

La base de datos necesaria para construir el modelo de datos de panel dinámico para las ocho economías latinoamericanas (Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Ecuador, México y Perú), se obtuvieron de dos fuentes principales y éstas fueron el Banco Mundial (BM) y el Reporte “Doing Business”. Se abarcan los años para el estudio desde el 2004 al 2018, con información de frecuencia anual.

En la siguiente sección (capítulo I) se sintetizan los aspectos más importantes de los principios teóricos y estudios empíricos sobre el comercio internacional, localización de la inversión extranjera directa y las cadenas globales de valor. Luego, en el capítulo II se brinda una descripción de la situación actual de la inversión extranjera directa (IED) y de las cadenas globales de valor (GVC) de los países de estudio. En el capítulo III, se estudia el comportamiento de las variables, se presenta el modelo econométrico a utilizar y en el capítulo IV, se muestran los resultados empíricos de la investigación. Finalmente, en el capítulo V se exponen los casos de éxito entre las economías de estudio y se brindarán recomendaciones de política para las economías de estudio, en forma general, y para el Perú. Es importante destacar que el presente trabajo aplica a la línea de investigación Comercio Internacional e Inversión Extranjera Directa, haciendo énfasis en los aspectos de atracción de inversión y localización de la actividad económica empresarial (Cadenas Globales de Valor).

# CAPÍTULO I: MARCO TEÓRICO

A continuación, se explicarán las principales teorías relacionadas con nuestro objeto de estudio. Estas han sido clasificadas de la siguiente manera, primero están las Teorías del comercio; compuestas por las teorías tradicionales, la nueva teoría del comercio y la teoría de las CGV (una forma de explicar el comercio internacional), la segunda clasificación es la teoría de la nueva geografía económica y por último, las teorías de localización de IED.

## **1.1 Teorías del Comercio Internacional**

### **1.1.1 Teorías tradicionales del comercio internacional**

La teoría clásica del comercio surge a partir de la investigación de Smith (1776); en el que señala que un país debe especializarse en aquello que posee una ventaja absoluta; es decir, su valor de la relación trabajo/producción es menor al del resto de países (Mayorga y Martínez, 2008). Esta teoría es mejorada por David Ricardo en el siglo XVII, con la introducción del concepto de ventajas comparativas (Mayorga y Martínez, 2008), el cual explica el comercio entre países respecto a sus diferencias en la producción (Altay, Erkeloglu y Kilavuz, 2013). Ello consiste en que un país tiene ventaja comparativa si el costo de oportunidad del bien producido es menor al de otros países (Mayorga y Martínez citando a Ricardo, 2008), asumiendo como único factor de producción al trabajo. Así pues, David Ricardo implanta las bases de la teoría del comercio internacional, el cual ha sido desarrollado por diversos autores, como Heckscher y Ohlin con su aporte de las dotaciones relativas de factores en su modelo H-O. Heckscher y Ohlin plantean que un país posee una abundancia relativa de factores, por lo que tendrá una ventaja comparativa y competitiva en los bienes que haya un uso intensivo de uno de los factores (Mayorga y Martínez, 2008). No obstante, en la segunda mitad del siglo XX “expertos en comercio internacional se percataron de que los intercambios entre naciones con economías desarrolladas no respondían a la pauta del modelo de Heckscher-Ohlin de complementariedad productiva entre naciones (comercio interindustrial), sino que era en gran medida intercambio intraindustrial” (Asturias Corporación Universitaria, s.f.)

Por lo tanto, tomando como base a David Ricardo, las teorías desarrolladas desde Heckscher y Ohlin hasta Samuelson, han dependido de tres supuestos, el primero que señala que el mercado es perfectamente competitivo, el segundo es que una industria consiste de productores homogéneos y, por último, que los países solo comercian productos o bienes finales (Inomata, 2017).

Sin embargo, economistas como Paul Krugman y Maurice Obstfeld criticaron la teoría tradicional debido a la carencia de realidad, pues el supuesto de especialización en un producto en el que se posee ventaja comparativa no es suficiente para la explicación del comercio, ya que en el mundo real los países producen una variedad de productos destinados a la exportación (Mayorga y Martínez citando a Krugman y Obstfeld, 2008). Por ello, Krugman desarrolla la “Nueva teoría del comercio Internacional”.

### **1.1.2 La “nueva” teoría del comercio internacional**

Como se mencionó anteriormente, los enfoques de ventajas comparativas y la dotación de factores presentados por las teorías tradicionales del comercio resultaron ser insuficientes para explicar el comercio internacional en el siglo XX.

De ahí es que emerge la Nueva Teoría del comercio, propuesto inicialmente por Krugman (1981) y generalizado por Helpman y Krugman (1985); cuya idea principal ha sido la consideración de la tecnología de producción con rendimientos crecientes a escala, bajo el supuesto de competencia imperfecta (Inomata, 2017). En otras palabras, el modelo explica el comercio entre países, el cual puede surgir mediante la presencia de ventajas comparativas o por la existencia de “Economías de escala” (Krugman, 1979); ese comercio además implica un cambio tecnológico, que es un factor clave para la especialización internacional (Jimenez y Lahura, 1998). Se entiende por “ventajas comparativas” a que los países que comercian son distintos entre sí; mientras que las “economías de escala” se refiere a la relación de la producción y el costo que esta implica; es decir, que el costo de producción será menor cuanto más produce un país o empresa. Asimismo, cabe señalar que “las economías de escala promueven la concentración productiva” (Arrazola, López, Rodil y Sánchez, 2016, p. 19); ello generará intercambios comerciales pretendiendo abastecer las demandas desde un mismo punto de producción, en el cual las empresas son capaces de diferenciar sus productos respecto a las empresas rivales con el fin de mantener un grado de monopolio en su variedad (Arrazola et al., 2016).

Aquello da pase a la clasificación del comercio internacional: inter-industrial e intra-industrial. Siendo el comercio inter-industrial, el comercio de bienes provenientes de sectores diferentes, este tipo de comercio se basa en las ventaja comparativa pues cada país se especializará en aquello en el cual se tenga una mayor ventaja; en consecuencia, exportarán bienes distintos (sectores diferentes), por otro lado, el comercio intra-industrial es el intercambio de productos pertenecientes a la misma industria, este “aparece como resultado de la existencia de rendimientos crecientes, empresas capaces de diferenciar productos sin incurrir en costos adicionales y de consumidores con gustos diversos” (Arrazola et al., 2016, p. 19). Por lo tanto, este tipo de comercio será favorable para generar economías de escala. Es importante mencionar que un requisito esencial para el surgimiento del comercio intra-industrial es la existencia de consumidores con preferencias diferenciadas frente a las variedades de productos de la oferta (Arrazola et al., 2016).

Por su parte, Helpman y Krugman (1985) destacan que el comercio se da en su mayoría entre países industriales con similares dotaciones de factor relativas, lo que puede ser explicado por el comportamiento de los mercados, diversidad de los productos y los costos del transporte (Mayorga y Martínez citando a Krugman, 2008). Así también, el comercio entre países semejantes presenta mayores incentivos debido a las industrias similares, lo que permite una mayor especialización y por ende una mayor variedad de bienes producidos (Jiménez y Lahura, 1998).

Entonces, el modelo de la Nueva Teoría del Comercio explica la prevalencia del comercio intra-industrial entre países con tecnología y recursos similares (Inomata, 2017), lo cual no puede ser explicado por teorías basadas únicamente en la ventaja comparativa. En resumen, gran parte del comercio que se da entre industrias es explicado por el comercio intra-industrial, el cual puede ser explicado por 3 condiciones que son más notorias en procesos de integración económica: la existencia de rendimientos creciente a escala, empresas capaces de diferenciar productos sin incurrir costos adicionales y por consumidores finales que tienen distintas preferencias (Arrazola et al., 2016).

Habiendo ya explicado la dinámica del comercio en la nueva teoría del comercio, es necesario señalar que, así como el comercio se dividen en dos tipos (inter e intra-industrial), el intercambio de productos relacionado a los rendimientos crecientes a escala

se puede dar de dos formas, verticalmente y horizontalmente. El primero se denomina comercio intra-industrial horizontal, el cual se explica por el comercio de bienes de la misma industria entre dos redes de producción independientes (Arrazola et al., 2016.). El segundo, es conocido como el comercio intra-industrial vertical, este se refiere a que “una misma cadena de producción se localiza en diferentes países, dando lugar a la reexportación de bienes” (Arrazola et al. Citando a Dussel y León, 2016). Cabe resaltar, que este último es aquel en el que se da principalmente las Cadenas Globales de Valor.

### **1.1.3 Teoría de las Cadenas Globales de Valor**

Como observamos, el comercio inter-industrial e intra-industrial han sido fundamentales para entender el comercio internacional, y además han sido profundizados gracias a la IED. Ya que una parte significativa del comercio se ve impulsado por inversiones grandes de empresas transnacionales, por ello la búsqueda de mercados extranjeros por parte de estas empresas mediante la IED genera comercio (Ferrando, 2013).

Por otro lado, se considera al comercio intra-industrial más relevante porque genera mayores ganancias comparado al comercio tradicional asociado solo a las ventajas comparativas. Asimismo, este comercio ligado a las economías de escala (comercio intra-industrial) genera mayor diversificación de productos; y por ende, un mayor encadenamiento hacia el resto de la economía. Como se mencionó anteriormente, este tipo de comercio se divide en dos tipos, siendo el comercio vertical aquel en el que se prefiere organizar el encadenamiento de la producción. Cabe resaltar que este tipo de integración significa la aparición de entidades comerciales conocidas como “Empresas Multinacionales” (Inomata, 2017), cuya IED es el principal impulsor de las redes mundiales de producción, lo cual influye a la distribución del valor agregado entre países (Inomata, 2017). Por lo tanto, se puede decir que el comercio internacional y la inversión están interrelacionados a través de redes de producción o cadenas de valor (intra o inter-industrial, regionales o globales) de industrias que invierten en todo el mundo, lo cual genera comercio (Ferrando, 2013).

Posterior a la “Nueva teoría del comercio” se realizaron distintos cambios a la teoría estándar como la consideración de empresas heterogéneas, costos hundidos, restricciones financieras, entre otros; llevados a cabo por múltiples investigadores. Los últimos aportes al estudio del comercio internacional están ligados principalmente a los fenómenos de globalización, fragmentación de las cadenas de producción, medición de

comercio y por último las formas de medir los beneficios de exportar cierto bien (Palmieri, 2019). De acuerdo con Palmieri (2019), hasta antes de la teoría de la fragmentación de la producción se asumían que los insumos utilizados en la producción de un bien se producían dentro de un mismo país. Sin embargo, han ocurrido cambios respecto a los flujos comerciales y la inversión en estos últimos años (Palmieri, 2019). Ello se ve reflejado en que “las empresas distribuyen su producción en todo el mundo, desde el diseño del bien hasta su ensamblado y distribución” (Palmieri, 2019); en otras palabras, tales bienes son “producidos en el mundo” y no solo por un país (Stephenson, 2014). Es por ello que hoy en día se considera a las Cadenas globales de Valor (CGV) como la “Nueva realidad del comercio internacional”.

El tema de las CGV ha sido abordado de distintas formas y en distintos tiempos por múltiples autores como, Hirschman, A. (1958), Porter (1991), Gereffi (2003), Kaplinsky (2004), entre otros; sin embargo, todas han sido útiles para el desarrollo del concepto de la cadena de valor.

Inicialmente, el tema de los eslabones fue planteado por Hirschman (1958), quien propone cuatro tipos de encadenamientos: el encadenamiento hacia atrás, encadenamiento hacia adelante, eslabón de consumo y el eslabón fiscal. Entre los más relevantes se encuentran, el encadenamiento hacia atrás, el cual es importante para la industrialización del país, además sostiene que es atractivo fabricar internamente un bien que había sido importado anteriormente (Romero citando a Hirschman, s.f.); por su parte, el encadenamiento hacia adelante, según Hirschman (1958), se refiere a que “la presencia de cierto insumo estimula el desarrollo de otra línea de producción que usa los mismos insumos” (Romero citando a Hirschman, s.f.).

Con respecto al encadenamiento fiscal, Hirschman (1958) señala que este ocurre cuando el estado grava (pone impuestos) a los nuevos ingresos acumulados con el propósito de financiar inversiones en otras partes de la economía. De igual forma, el encadenamiento del consumo fue definido como el proceso mediante el cual los ingresos de los productores primarios dirigen inicialmente a la importación de bienes de consumo, el cual, luego será remplazado por la producción local (Hirschman, 1958).

El término de “cadenas de valor” inicialmente fue utilizado en los años 60 y 70 en estudios que observaban la trayectoria de las exportaciones de minerales. No obstante, Porter fue quien en primer término insertó la discusión respecto al tema de agrupamiento

o aglomeraciones y cadenas. Posteriormente, Porter (1985) en su estudio sobre las ventajas competitivas empleará el término de “Cadenas de Valor” como un marco básico para desarrollar una estrategia corporativa para generar competitividad entre empresas (como se citó en Innomata, 2017). Para Porter (1990), las aglomeraciones o agrupamientos están presentes en la mayoría de las economías avanzadas, cuyas industrias poseen ventajas competitivas vinculadas verticalmente (entre empresa y consumidor) y horizontalmente (entre industrias). Asimismo, Porter (1990) define a la cadena de valor como un proceso mediante el cual una empresa genera valor en cada etapa de la producción. Por ello, divide la cadena en dos tipos de actividades: actividades primarias (logística en entrada, operaciones, logística de salida, marketing y ventas, etc.) y actividades de ayuda (infraestructura de empresa, gestión de recursos humanos, desarrollo de tecnologías y aprovisionamiento).

Por su parte, Gereffi (1991) se enfoca principalmente en la relación de las empresas con el mercado tanto local como extranjero; además, propone una alternativa al análisis de las CGV (Gereffi, 2003), el cual consiste en “Vínculos que representan actividades distintas, aunque interrelacionadas, que participan en la producción y la distribución de bienes y servicios” (Gereffi, 2003).

Para Kaplinsky (2004), las CGV son un rango de actividades necesarias para la producción de un bien o servicio, desde su concepción, mediante las etapas de intermediación para la producción, lo cual incluye una combinación de las transformaciones físicas con insumos, distribución al consumidor y posteriormente la eliminación luego de su uso (Kaplinsky, 2004).

En resumen, diversos autores han desarrollado el concepto de las CGV de distintas formas, pese a ello, han sido de ayuda para entender la interacción dinámica de los componentes de las cadenas de valor, así como también la teoría del comercio internacional actualmente. Cabe resaltar que un punto importante de la CGV es que son liderados por empresas multinacionales, cuya IED es de suma importancia, pues es principal motor de las redes mundiales de producción.

## **1.2 Teoría de la “Nueva Geografía Económica”**

Además de tener en cuenta las ventajas comparativas, ventajas competitivas y economías de escala para la explicación del comercio internacional, es esencial considerar otros

aspectos como los geográficos, ya que de alguna manera estos influyen en el comercio entre países. Tal es el caso de Krugman (1990), quien plantea la teoría de la “Nueva Geografía Económica”, en la cual no solo toma en cuenta la expansión de mercado, especialización de trabajo y el concepto de economías externas para fomentar el crecimiento, sino que también toma en cuenta aspectos geográficos como: distancia, costes de transporte, rendimientos crecientes, externalidades (generados por una actividad o una empresa), actividad económica, etc. Ello para explicar las riquezas en los lugares favorecidos por la localización e importancia de las empresas multinacionales.

Esta teoría parte del concepto centro-periferia, término usado anteriormente por Myrdal (1975) y Hirschman (1958) (Mayorga y Martínez, 2008), en el cual asume que existen dos sectores productivos: la agricultura y manufactura. Krugman (1990) señala que mientras la empresa del sector manufactura usa economías de escala y produce productos variados; el del sector agrícola, no usa economías de escala y produce bienes homogéneos (Mayorga y Martínez, 2008) Además, supone dos tipos de trabajadores (agricultores y trabajadores), por lo que asume que los trabajadores se pueden movilizar de un lugar a otro, dependiendo del bienestar que reciban (salario) (Mayorga y Martínez, 2008).

En cuanto a los costos de transportes, los productos agrícolas suponen costo cero, mientras que los manufacturados, implica un costo elevado. Entonces, Krugman (1990) denomina zona “centro” a aquel lugar donde se obtengan salarios altos, variedad de productos; y, por ende, mayor bienestar; por ello, las empresas decidirán ubicarse dependiendo de las economías de escala y el costo de transporte (Mayorga y Martínez, 2008). Esto a su vez produciría una causalidad “circular”, dadas tanto por conexiones o encadenamientos hacia adelante como conexiones o encadenamientos hacia atrás; es decir, en dicha región se producirá un incremento de la población y amplios mercados, lo que será de atracción para las empresas y en consecuencia una mayor urbanización y grandes ciudades; este efecto es denominado “fuerza centrípeta” (Mayorga y Martínez, C., 2008). Mientras que la fuerza centrífuga se refiere a aquellos factores que incentivan a la dispersión industrial.

Por lo tanto, ya que los costos de transportes y rendimientos crecientes son importantes, los encadenamientos hacia atrás y adelante, pueden generar una lógica circular de aglomeración (Fujita y Krugman, 1999). Así pues, Krugman (1991) citado

por Mendoza y Pérez (2007) afirma que la combinación de la formación de economías de escala con la apertura comercial representa una fuente de ganancias adicionales para diversas empresas o industrias, incentivando de tal manera, la formación de aglomeraciones industriales.

Es así que las CGV son importantes para el comercio pues implica una reducción de costos en la producción de un bien con valor agregado, además brindan a los países pobres la oportunidad para acceder a los mercados internacionales. Este comercio, como se mencionó anteriormente, en mayor parte son gestionadas por empresas multinacionales, cuya IED sirve como canal para impulsar la producción. Asimismo, las EMN son fundamentales, ya que los países con mayor presencia de IED respecto al tamaño de su economía suelen participar y tener un mayor grado de participación en las CGV (UNCTAD, 2013). Como se mencionó, en el comercio es esencial tener en cuenta las ventajas comparativas y competitivas, rendimientos crecientes, costo de transporte, distancia, externalidades, etc. Estos aspectos geográficos, a su vez influyen en la decisión de la localización de la IED por parte de las empresas. Por ello, diversos autores se han encargado de investigar los distintos aspectos que influyen en dicha localización, aquello se puede encontrar en la siguiente sección.

### **1.3 Teorías de la Localización de la IED**

Hasta ahora hemos observado como todas las teorías de alguna forma están interrelacionadas; así también, estas han servido de base para el estudio de la localización de la IED. Autores como, Porter (1991), Ozawa (1991), Dunning (1997), entre otros, han contribuido de diversas formas al estudio de la teoría de localización de la IED o también conocida como la teoría de internacionalización, la cual se basa en costos y ventajas económicas de la internacionalización (Cardozo, Chavarro y Ramírez, 2006). Estos modelos explican las razones por la que una empresa pueda tener expansión internacional y las condiciones que puedan determinar las decisiones de una óptima localización (Cardozo, Chavarro y Ramírez, 2006)

Una de estas teorías es la “Teoría de Ventaja Monopolística” propuesto por Kindleberger (1969) y Hymer (1976), quienes señalan que es necesario que las empresas tengan alguna ventaja competitiva exclusiva, ya sea de origen productivo, tecnológico, organizacional, etc. para así poder tener instalaciones productivas en el extranjero (Cardozo, Chavarro y Ramírez, 2006).

Por otro lado, Buckley y Casson (1976) plantean la “Teoría de la Internacionalización”, en el cual estudian sobre la transferencia de información, habilidades y conocimientos en las empresas, teniendo como objeto de estudio a las empresas multinacionales. De acuerdo con esta teoría, las empresas multinacionales son vías alternativas al mercado para gestionar actividades de valor mediante fronteras nacionales (Cardozo, Chavarro y Ramírez citando Buckley y Casson, 2006). Para que sean implicadas en inversiones, debe darse dos condiciones: tener ventajas para localizar las actividades fuera del país y estructurar dichas actividades dentro de la empresa de manera más eficiente en lugar de venderlas al exterior (Buckley y Casson, 1976). La primera condición se relaciona con los costos de producir, los cuales son influenciados por costos de transporte, aranceles, gobierno, economías de escala en ciertas actividades, el grado de integración de estas, entre otros (Cardozo et al. citando a Teece, Buckley y Casson, 2006). Mientras que la segunda condición se relaciona con costos de transacción (retrasos, conflictos, dificultad de poner precio, etc) (Cardozo et al., 2006).

Por su parte, Dunning (1997) presenta su Paradigma ecléctico, en el que explica la extensión, la forma y patrón de la producción internacional. La teoría del Enfoque Ecléctico, más conocido como “OLI”, desarrolla tres factores clave que condicionan la localización de las actividades de producción de las empresas multinacionales (Díaz citando a Dunning, 2002). *Ownership specific advantages*, representado por la sigla “O”, señala las ventajas exclusivas en propiedad de la empresa. Luego está la sigla “I”, *internalization advantages*, que hace referencia a la internalización del proceso productivo llevado a cabo por la empresa. Finalmente está el *location specific endowments*, sigla “L”, que describe la localización de los países destino de la inversión extranjera directa (IED).

Otras de las teorías de la localización es el modelo macroeconómico de Kojima (1973), basado en Vernon (1966), definido como “La inversión directa en el exterior (IDE)”. Este modelo plantea que “La IED debe originarse en el sector (o actividad) del país inversor con desventaja comparativa (o marginal), que sea potencialmente un sector en el que tiene ventaja comparativa el país receptor” (Cardozo et al. citando a Kojima, 2006). De acuerdo con Kojima (1973), existe evidencia de una mejora de productividad en los países receptores debido a la introducción de un conjunto de recursos. Además, señala la importancia de producir bienes en países extranjeros a un coste más bajo que el

país de origen (característica de las empresas japonesas) (Kojima, 1973), el cual se da a través de una combinación de transferencias de capital, tecnología y habilidades del país inversor y la dotación de factores en el país receptor (Cardozo et al. citando a Kojima, 2006).

La “Teoría de las ventajas competitivas de las naciones” también es considerada como una de las teorías de la localización. Anteriormente, se mencionó a Porter (1990), como aquel quien introdujo las discusiones acerca de las aglomeraciones en el comercio, dando una perspectiva empresarial a las cadenas de valor; por otra parte, él presenta los beneficios de estos agrupamientos en el “Diamante de Porter”. Inicialmente, hace diferencia entre las ventajas comparativas y las ventajas competitivas, siendo la primera la que se “hereda” y la segunda la que se “crea”. Sin embargo, las ventajas comparativas son insuficientes para explicar el comercio, en especial en industrias con tecnología sofisticada y empleados altamente cualificados. Por ello Porter (1990) se enfoca principalmente en las ventajas competitivas, presentando así 4 características que se deben tener en cuenta para el desarrollo de la competitividad (Porter, 1990), las cuales son denominadas “componentes del diamante”. Según Porter (1990), la capacidad de competir en los mercados internacionales no depende solo de los costes de factores productivos, sino también de la relación eficiencia coste (Cardozo et al. citando a Porter, 2006).

El primer componente es la dotación de factores, el cual explica porque algunos países tienen éxito en ciertos sectores en los que inicialmente no contaban con factores propicios. Por esta razón, Porter (1990) divide los factores productivos en básicos y avanzados, siendo esta última la única que contribuye a la creación de ventajas competitivas de un país debido a la dificultad de copiar e imitar (Cardozo et al. citando a Porter, 2006). Un ejemplo de este es la industria de flores de Holanda, cuyo país tiene un clima desfavorable, corta temporada de producción, no tiene tierra y cuenta con una mano de obra cara. Sin embargo, Holanda invierte en gran medida en la investigación respecto a las flores, participando de esta un gran número de instituciones tanto públicas como privadas, permitiendo así la introducción rápida de tecnologías; y por ende, una mejora en diversos aspectos de la producción de flores como son las técnicas de cultivo o la extensión de vida de flores cortadas, entre otros (Austrias Corporación Universitaria, s.f.).

El segundo componente son las especificaciones de la demanda; es decir, mientras más exigentes sean los clientes (consumidores) locales, mayor incentivo tendrán las empresas para esforzarse y así satisfacer las necesidades de estos. El tercer factor son las industrias relacionadas y estrategia; en otras palabras, la presencia de EMN incentiva competitividad internacional al país.

Por último, se tiene a la estructura y competencia de las empresas, lo que significa que la rivalidad de un mismo sector impulsará la innovación. Porter (1990) añade a estos componentes dos elementos más: Innovación y el gobierno, los cuales son relevantes para determinar la ventaja competitiva debido a que los gobiernos seleccionan las empresas y sectores que deciden apoyar (Cardozo et al., 2006). Como se ha podido observar, el “Diamante de Porter” presenta variables que en teorías anteriores no habían sido consideradas, además explica cómo las empresas pueden desarrollar dichas ventajas competitivas (Cardozo et al., 2006).

Ozawa (1992) por otra parte, en su paradigma dinámico analiza el impacto de las actividades de IED en los procesos de desarrollo económico, incluyendo a esto los factores que determinan la localización de IED (Díaz, 2002). Profundiza principalmente sobre los determinantes de la IED, cuya inversión inicialmente “sería atraída por características de oferta-específicas menos desarrolladas” (Díaz citando a Ozawa, 2002), por lo que la entrada de la IED en una localización produciría cambios estructurales y posteriormente habría un tipo de IED denominado “*market-seeking*”, con el fin de evitar costes de transporte y barreras comerciales (Díaz citando a Ozawa, 2002). Por tal motivo, Ozawa (1992) identifica 5 características estructurales de la economía global.

En primer y segundo lugar están las divergencias económicas en condiciones de oferta y demanda, y las empresas como creadoras y comercializadoras de activos intangibles, este último se refiere a que las empresas sirven como canal mediante el cual generan y difunden tecnología, conocimiento y habilidades. La Tercera característica es la jerarquía de las economías, esto es que a nivel mundial existen diversas economías entre las cuales se pueden clasificar a unas como “líderes” y otras como “seguidoras”; dicho en otras palabras, “las economías del mundo están en diversas etapas de modernización industrial e ingreso per cápita” (Ozawa, 1992). Una cuarta característica es la secuencia natural de mejora y desarrollo estructural, la cual alude a que las empresas han pasado por diversas fases de mejoramiento industrial, pasando así de una etapa inicial

(alta mano de obra y baja producción cualificada) hacia una etapa más avanzada (crecimiento intensivo de capital humano) según Ozawa (1992). Entonces cuando esto es capaz de desarrollarse, la estructura industrial del país mejora consecutivamente en un orden correspondiente. La última característica identificada se basa principalmente en que existen dos tipos de régimen: orientado hacia el exterior o a la exportación (OL-EO) y orientado hacia el interior o importación (IL-IS); de acuerdo con Ozawa (1992), estos dos regímenes se combinan, pero la más eficaz es la orientada a la exportación pues logra un rápido crecimiento y mejora estructural. Entonces, las características presentadas "constituyen un nuevo entorno global muy propicio para la expansión del comercio, IED, transferencia de conocimiento y crecimiento económico, un clima favorable para las empresas transnacionales de manera significativa" (Ozawa, 1992). Por otra parte, Ozawa (1992) al igual que Porter (1990) sostiene que el gobierno puede cumplir un rol importante al servir de apoyo al mercado competitivo y así ayudar al desarrollo de las industrias de exportación.

En conclusión, hemos observado que distintos estudios han tratado de explicar el comercio internacional, el cual se puede dar de dos formas, inter-industrial e intra-industrial; esta última puede ocurrir tanto verticalmente como horizontalmente. Siendo el comercio intra-industrial vertical, aquel en el que se prefiere organizar la producción internacional, a su vez es este en el que se da mayormente las CGV, cuyo concepto ha sido desarrollado por diversos aportes de distintos autores, teniendo a Hirschman, A. (1958), Porter (1991), Gereffi (2003) y Kaplinsky (2004) como investigadores fundamentales para comprender esta teoría denominada como "la nueva realidad del comercio internacional". Asimismo, se mencionó que no solo era importante considerar los rendimientos crecientes a escala, ventajas comparativas y competitivas en la explicación del comercio, sino también, aspectos geográficos como los presentados por Krugman (1990). Cabe resaltar que un factor importante en este nuevo modelo del comercio internacional, vinculado principalmente a las cadenas globales de valor, son las EMN, pues gran parte del comercio son gestionadas principalmente por ellas. A su vez, la IED de las empresas multinacionales son esenciales, ya que esta inversión es aquella que impulsa la producción internacional, esto debido a que las EMN invierten en bienes de producción en todo el mundo, por lo que "manejan las entradas y salidas comerciales en cadenas de valor transfronterizas" (UNCTAD, 2017) que usualmente son complejas.

Cabe mencionar, que para que estas empresas puedan localizar su IED en distintos lugares, va a depender de diversos factores como la dinámica y estrategia de empresas, tamaño de mercado, condiciones que pueda presentar tales economías, entre otros. Por tal razón, múltiples autores han llevado a cabo investigaciones enfocados en la localización de la IED, como Kindleberger (1969), Hymer (1976), Buckley y Casson (1976), Dunning (1997), Kojima (1973), Porter (1990) y Ozawa (1992).

#### **1.4 Revisión de Literatura:**

##### **1.4.1 Inversión Extranjera Directa:**

Este tema ha sido de interés de estudio de distintos investigadores, quienes han partido de estas teorías y puesto en práctica en distintos casos tanto para economías desarrolladas como en vías de desarrollo con el objetivo de determinar qué factores o qué condicionantes son de suma importancia, con el fin de atraer una mayor cantidad de IED al país receptor, para así beneficiarse en diversos aspectos.

Bajo la metodología de mínimos cuadrados ordinarios, Elizabeth Asiedu (2002) exploró los factores que podrían afectar a la IED en países desarrollados y en países del continente africano para el periodo de 1980 - 1996. Obtuvo los siguientes resultados: mientras que una mayor tasa de retorno a la inversión y una mejor calidad en infraestructura tiene un impacto positivo en la IED para países desarrollados, para los países africanos no tiene significancia. Además, la apertura comercial promueve a la IED tanto para países en desarrollo como los africanos.

Gutiérrez-Portilla, Maza, Villaverde y Hierro (2016), utilizaron el método de mínimos cuadrados generalizados y método de momentos generalizado para determinar los factores que influyen en la IED en las regiones y sectores económicos de España desde 1997 al 2013. Con las variables PBI real, salario real, índice de educación, calidad de infraestructura y una dummy que indica si la región es la ciudad de Madrid; concluyeron que el mayor volumen de entrada de la IED está determinado por el tamaño de mercado, niveles salariales y las características propias de la ciudad de Madrid.

Los autores Bengoa y Sanchez-Robles (2003) exploraron la interrelación entre la libertad económica (democracia), IED y el crecimiento económico usando la metodología de datos de panel con efectos fijos para una muestra de 18 países de Latinoamérica desde 1970 - 1999. Concluyeron que la libertad económica en el país receptor es un

determinante positivo de la entrada de la IED y que la IED está correlacionada positivamente con el crecimiento económico. Adicional a ello, recomendaron que para que el país receptor pueda beneficiarse en el largo plazo de la entrada de estos capitales, se requiere de adecuado capital humano, estabilidad económica y liberalización en los mercados.

Haciendo uso de los efectos aleatorios para datos de panel, 69 países en vías de desarrollo fueron objeto de estudio durante 1981 - 2005 por los autores Ali, Fiess y MacDonald (2010). Su propósito fue investigar el rol de las instituciones en cuanto a la determinación de la IED a través del uso de las variables “índice de grado de institución” (medida como la protección a los derechos de propiedad cuyo valor va de 0 a 12, siendo entendido el valor más alto como presencia de mejores instituciones y mayores protecciones hacia los derechos de propiedad), PBI per cápita, apertura comercial, calidad de la infraestructura física en el país receptor, tasa de impuestos a las ventas, tasa de inflación y tasa de impuesto a la renta corporativa. Determinaron que, entre los aspectos institucionales tales como la democracia, corrupción, inestabilidad política y conflictos sociales; el más significativo es el referido a la protección de derechos de propiedad.

Siguiendo en línea con esta metodología, Agrawal y Ranjan (2011) exploraron los determinantes de la entrada de la IED en los países “BRIC” (Brasil, Rusia, India y China), en un horizonte de 35 años del 1975 al 2009. Para ello, utilizaron como variable dependiente la entrada (neta) de IED, y como variables independientes el PBI, inflación, costo laboral, apertura comercial, índice de infraestructura, fuerza laboral y formación bruta de capital. Los resultados empíricos mostraron que el tamaño del mercado, la apertura comercial, el costo laboral, la calidad en infraestructura y la estabilidad macroeconómica, pero con impacto mínimo; son potenciales determinantes en los flujos de entrada.

Más adelante, Gil, López y Espinosa (2013) buscaron determinar las variables que atrajeron o alejaron los flujos de inversión extranjera directa (IED) en los países de América del Sur en el periodo 1992 – 2011, haciendo uso de las variables IED, rezago de 1 periodo de la IED, tasa de crecimiento del PBI, tasa de inflación, tasa de desempleo, ingreso nacional bruto per cápita y variables dummy indicativas sobre la vigencia en el periodo “t” del Trata de Libre Comercio (TLC) entre el país “i” y Estados Unidos, China y Unión Europea.

Mediante el uso del modelo econométrico de panel data con la técnica de Arellano y Bond, concluyen que las variables macroeconómicas, tasa de crecimiento del PBI y el primer rezago de la IED, tienen efectos positivos y significativos; mientras que las variables tasa de desempleo y tasa de inflación, inciden de forma negativa en el factor de estudio.

Otros estudios han planteado la utilización del método vectores autoregresivos (VAR). Tal es el caso de los autores Fang y Lui (2007) al estudiar China por un periodo de 22 años (1983-2004) usando 1 rezago. Ellos utilizaron las variables de entrada de IED por empresas privadas y el PBI real. Su resultado fue una relación positiva entre las variables en estudio, demostrando que las actividades de una empresa multinacional pueden tener una relación pro-cíclica con el desarrollo de ciclos económicos en el largo plazo.

Wijeweera y Mounter (2008) analizaron Sri Lanka para el periodo 1950 al 2004. Su investigación se basó en un modelo VAR con seis variables: flujos de entrada de IED, PBI real, apertura comercial, salario, tasa de cambio y tasa de interés. Encontraron que la variable salario es el determinante más importante para la entrada de IED, tiendo un tipo de relación inversa. En contraste, el nivel de PBI real y los flujos anteriores de IED inciden positivamente en el largo plazo.

Con datos del 1997 al 2011 sobre el PBI real, exportaciones e importaciones fueron utilizadas por Geamanu y Marinela (2014) para su análisis en Rumania. Sus resultados obtenidos con la estimación de un VAR de orden 1, revelaron que las tres variables no tienen un impacto inmediato y significativo sobre la IED. No obstante, una variación en la IED puede tener impacto inmediato y fuerte sobre las variables mencionadas debido a la característica de la economía: pequeña y en desarrollo, muy propensa a choques económicos.

El PBI real, la tasa de inflación, tasa de cambio, oferta monetaria, tasa de desempleo, nivel de apertura comercial y tasa de interés fueron consideradas en la investigación para Noruega de 1986 al 2009 por los autores Boateng, Hua, Nisar y Wu (2015). Los resultados principales mostraron que el PBI real, la tasa de cambio y la apertura comercial tienen incidencia positiva sobre la entrada de la IED y son las tres variables que más explican su entrada según la descomposición de varianza. En cuanto a

la oferta monetaria, tasa de interés y tasa de desempleo, a pesar de que no tienen una alta significancia, guardan una relación inversa con la variable dependiente.

Por último, Bruhn, Calegario, Campos y Safadi (2016) realizaron un modelo VAR de orden 3 para Brasil por el periodo enero 1995 a octubre 2014. Las variables utilizadas fueron flujos de entrada de IED, flujos de inversión de los brasileños en el extranjero, dummy de shock/crisis económica y política y el PBI real. Encontraron que la variable “dummy” es la que ha afectado en mayor medida la volatilidad de la IED (relación negativa).



**Tabla 1.1***Resumen de los trabajos empíricos sobre la IED*

Método Econométrico	Autores	Año	País/es	Periodo	Variables Independientes	Conclusiones
MCO	Asiedu	2002	África (países en desarrollo y desarrollados)	1980 - 1996	Tasa retorno inversión	Impacto positivo y significativo en la IED con mayor tasa de retorno y mejor calidad en infraestructura sólo para países desarrollados. Y la apertura comercial promueve la IED en ambos tipos de países.
					Calidad infraestructura	
					Apertura comercial	
GLS y GMM	Gutiérrez-Portilla, Maza, Villaverde y Hierro	2015	España (por regiones)	1997 - 2013	PBI real	Volumen de IED está determinado por el tamaño de mercado, niveles salariales y características propias de la ciudad de Madrid.
					Salario real	
					Infraestructura	
					Dummy Madrid	
Panel Data	Bengoa y Sanchez-Robles	2003	18 países Latinoamérica	1970 - 1999	Libertad económica (democracia)	La libertad económica en el país receptor es un determinante positivo de la entrada de IED, y la IED está correlacionada positivamente con el crecimiento económico
					Crecimiento económico	
Panel Data	Ali, Fiess y MacDonald	2010	69 países desarrollados	1981 - 2005	Índice de grado de Institución	Entre los aspectos institucionales, el más significativo para la entrada de IED es la protección de derechos de propiedad.
					PBI per cápita	
					Apertura Comercial	
					Calidad infraestructura	
					Tasa de impuestos	
					Tasa de inflación	
					Tasa de impuesto a la renta	

(continúa)

(continuación)

Método Econométrico	Autores	Año	País/es	Periodo	Variables Independientes	Conclusiones
Panel Data	Agrawal y Ranjan	2011	BRIC (Brasil, Rusia, India y China)	1975 - 2009	PBI (en dólares actuales)	El tamaño de mercado (medido con el PBI), la apertura comercial, el costo laboral, las facilidades en infraestructura (medido con el índice de infraestructura) y la estabilidad macroeconómica, pero en menor impacto (medida con la tasa de inflación); son los potenciales determinantes de la entrada (neta) de la IED en los países BRIC.
					Tasa de inflación	
					Costo laboral	
					Apertura comercial	
					Índice de infraestructura	
					Fuerza laboral	
					Formación bruta de capital	
Panel Data	Gil, López y Espinosa	2013	América del Sur	1992 - 2011	PBI real	Tasa de crecimiento del PBI y primer rezago de la IED tienen efectos positivos, mientras que la tasa de desempleo y la tasa de inflación inciden negativamente sobre la IED.
					IED (t-1)	
					Apertura Comercial	
					Tasa de Cambio	
					Tasa de inflación	
					Tasa de desempleo	
					Dummy TLC con EEUU	
Dummy con TLC con China						
VAR	Fang y Lui	2007	China	1983 - 2004	PBI real	Relación positiva entre la entrada de IED y PBI real.

(continúa)

(continuación)

Método Econométrico	Autores	Año	País/es	Periodo	Variables Independientes	Conclusiones
VAR	Wijeweera y Mounter	2008	Sri Lanka	1950 - 2004	Salario	El salario es el determinante más importante para la entrada de IED con una relación inversa.
					PBI real	
					IED (t-1)	
					Tasa de Cambio	
					Apertura Comercial	
					Tasa interés	
VAR	Geamanu y Marinela	2014	Rumania	1997 - 2011	PBI real	Las 3 variables no tienen un impacto inmediato y significativo sobre la IED. Sin embargo, una variación en la IED puede tener impactos inmediatos y fuertes sobre el PBI, X e I. Esto se podría explicar por las características propias de Rumania: país pequeño y en desarrollo, muy propenso a shocks económicos.
					Exportaciones	
					Importaciones	
VAR	Boateng, Hua, Nisar y Wu	2015	Noruega	1986 - 2009	PBI real	Los resultados muestran que el PBI real, la tasa de cambio y la apertura comercial tienen un efecto positivo y significativo sobre la entrada de IED.
					Tasa inflación	
					Tasa de cambio	
					Oferta monetaria	
					Tasa desempleo	
					Tasa de interés	
					Apertura comercial	

(continúa)

(continuación)

<b>Método Econométrico</b>	<b>Autores</b>	<b>Año</b>	<b>País/es</b>	<b>Periodo</b>	<b>Variables Independientes</b>	<b>Conclusiones</b>
VAR	Bruhn, Calegario, Campos y Safadi	2016	Brasil	Ene 1995 - Oct 2014	Inversión Brasil al exterior	La variable de shocks económicos es la que ha afectado en mayor medida a la entrada de IED.
					Dummy shocks económicos	
					Dummy crisis política	
					PBI real	

Fuente: Elaboración propia

### **1.4.2 Cadenas Globales de Valor:**

Por otro lado, el tema de relacionar las CGV con la IED es de interés para diversos investigadores, quienes buscan encontrar determinar cómo atraer una mayor cantidad de IED y como este influye en la participación de estas cadenas. Además, del impacto que tiene en las economías.

Por el lado cualitativo, los autores Ahmeed y Kumar identifican 17 factores que influyen en la participación de países en vía de desarrollo en la Cadena Global de Valor (CGV). Estos Factores son divididos en 4 grupos: condiciones macroeconómicas, geoeconómicas, estratégicas y geopolíticas. En cuanto a la primera condición, Ahmed y Kumar (2017) sostienen que la combinación de las políticas comerciales y la Inversión extranjera directa (IED) permiten la participación en la CGV. Asimismo, afirman que la IED es de ayuda para el desarrollo de las capacidades locales y redes de producción en los países receptores, lo que crea vías para la producción industrial y por ende guía al comercio. Además, la IED ayuda a incrementar las exportaciones, lo que es de suma relevancia para aquellos países que desean mejorar su participación en la CGV (Ahmed et al., 2017). Por otro lado, mencionan que la IED ayuda a generar mayor empleo lo que ayuda en la participación de la CGV. Otros factores relevantes que influyen en la participación son: el desarrollo de infraestructura y liberalización. Con respecto a la condición geopolítica; Ahmed y Kumar (2017), opinan que la presencia de las empresas transnacionales ayuda a aumentar la participación de las empresas locales en la CGV debido a que estas empresas transfieren conocimiento y habilidades a las firmas locales.

Del Prete, Giovanetti y Marvasi (2017) analizan la participación y posición de los países ubicados en el norte de África en la CGV en un periodo de 1995 - 2013. Para la medición de la participación en la CGV, en otras palabras, para medir el valor agregado comercializado, usa las tablas MRIO, además de usar el enfoque de Koopman para calcular la posición que tienen a lo largo de esta cadena. Del Prete et al. (2017) usan un modelo MCO, del cual obtienen que existe una correlación positiva con respecto a la participación, hacen referencia a que la presencia de EMN y a las bajas barreras de entrada están asociadas al incremento de la participación en la CGV de estos países del Norte de África. Del Prete et al. (2017) afirman que una mejora en la participación de estos países en la CGV, trae beneficios sustanciales para las industrias locales, para todo el país y toda el área.

Al igual que Del Prete et al. (2017), Hiroyuki y Ni (2015) analizan la correlación que existe entre la IED y la CGV; sin embargo, ellos utilizan el método panel data de vectores autorregresivos (VAR) para las economías ASEAN. Con ello, encuentran una causalidad significativa entre la IED y las exportaciones, lo que significa que las entradas de IED han facilitado la participación en la CGV de las economías asiáticas. Igualmente, señalan que la participación de estas cadenas en el sector manufacturero ha permitido darles mayor valor agregado a los productos nacionales (exportaciones) y que estos contribuyan al PBI de esas economías (Hiroyuki y Ni, 2015).

Otros autores como Amendolaigne, Presbitero, Rbellotti, Sanfilippo y Seric (2017), estudian como la participación y posición en la CGV de los países receptores están asociados al abastecimiento local de inversores extranjeros. Amendolaigne et al. (2017) señala que diversos autores investigan acerca de los diversos canales que existen; a través de los cuales, las empresas locales pueden beneficiarse de las externalidades de la IED. Asimismo, ellos afirman que el “local sourcing” o conocido en español como “abastecimiento local” es una de esas vías. Usan como variables dependientes la participación en la CGV y la posición en la CGV e independiente utilizan a la producción. En sus resultados se encuentra que existe una relación positiva entre la participación y/o posición en la cadena de valor con el alcance de ser abastecidos localmente por los inversores extranjeros. Además, señalan que, a una mayor especialización en cuanto al encadenamiento hacia adelante, provocará una mayor producción de bienes intermedios; lo cual son de interés para los inversores extranjeros. También, Amendolaigne et al. (2017) afirman que, a mayor participación en la CGV, mayor nivel de “local sourcing”.

Autores como Javorcik (2004) investigan también sobre las externalidades de la IED por la presencia de las EMN. Para ello, utilizan un panel data a nivel de empresas para Lituania, en un periodo de 1996 – 2000. Según Javorcik (2004) estas externalidades se pueden dar de distintas formas, una de ellas es cuando las empresas locales mejoran su eficiencia mediante la copia de tecnología de las EMN; otra forma es cuando estas empresas multinacionales traen mayor competencia, incentivando así a las empresas nacionales a usar sus recursos de manera eficiente (Javorcik, 2004).

## **1.5 Enfoque a utilizar**

Para la presente investigación, tomaremos como punto de partida la Teoría de la internacionalización ya que se engloban en ella variables macroeconómicas y

microeconómicas, ambas tomadas en consideración por las empresas multinacionales. Nuestro aporte será utilizar el método de panel data dinámico para países pertenecientes a la Alianza Pacífico y los demás (Argentina, Bolivia, Brasil y Ecuador), evaluando así el impacto que tienen estos dos tipos de variables en la atracción de flujos de entrada de IED.

La teoría no propone como tal un modelo económico genérico. No obstante, y basándonos en las evidencias empíricas realizadas por otros autores, el modelo que se suele someter a evaluación es el siguiente:

$$IED = \beta_0 + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \beta_3 X_3 + \dots + \beta_n X_n$$

En donde la variable dependiente es la entrada de IED, y las variables X representan a las variables macroeconómicas e institucionales escogidas para el análisis. En este trabajo, se harán uso de las siguientes variables: tipo de cambio bilateral, grado de apertura comercial, PBI real, Reservas Internacionales, Rentas totales de los recursos naturales, Puntuación de Apertura de un Negocio, Tiempo en días para registro de propiedades, Tiempo en días para obtener permiso de construcción, Índice de grado de transparencia, Pago de impuestos y una dummy que indica la presencia de una crisis internacional en un determinado año.

## **CAPÍTULO II: LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA Y LAS CADENAS GLOBALES DE VALOR EN LAS 8 ECONOMÍAS DE ESTUDIO**

Actualmente, la inversión extranjera en América Latina y el Caribe ha tenido un crecimiento de 8% hasta el 2018, el cual ha sido impulsado por la recuperación económica en la región (CEPAL, 2018a). Si bien es cierto que los países de esta región han sido vistos como centro de atracción para la inversión extranjera directa (IED) durante las últimas décadas, la entrada de IED que han registrado en estos últimos años se ha situado muy por debajo del pico establecido durante los años 2011-2012 (CEPAL 2018). El hecho de que América Latina y el Caribe sea atractivo para los inversionistas es beneficioso para los países receptores; sobre todo si se trata de aquellos que están en vía de desarrollo (Loungani y Razin, 2001), ya que una mayor captación de IED generaría externalidades positivas para el crecimiento y desarrollo.

Como se mencionó anteriormente, durante el periodo 2011-2012, América Latina presenció una gran cantidad de entradas de flujos de inversión en comparación a otros años, el cual fue motivado por la gran cantidad de privatizaciones, inversiones, fusiones y adquisiciones (Comisión Económica para América Latina [CEPAL], 2012). Este incremento se concentró mayormente en países como: Perú (49%), Chile (32%), Colombia (18%) y Argentina (27%) (CEPAL, 2012). Sin embargo, para los últimos años, los flujos de entrada han mostrado cambios en la tendencia. Para el 2017, los países de la región latinoamericana registraron una caída del 3.6% con respecto al año anterior, siendo México, Brasil, Chile y Ecuador los más afectados (CEPAL, 2018b). No obstante, los efectos han sido heterogéneos dentro de la región. Este es el caso de Argentina, Bolivia y Colombia que mostraron un aumento de la IED y el caso de Perú, el nivel de estos flujos se mantuvo en similar nivel alcanzado en el 2016 (CEPAL, 2018b).

Actualmente, el comportamiento de la IED para los países de Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Ecuador, México y Perú es variables. Como se muestra en la **¡Error! No se encuentra el origen de la referencia.** para los miembros de la Alianza del Pacífico, Chile no ha logrado recuperarse aún de los altos niveles que venía registrando hasta el 2012 (US\$ 30,292 millones), reportándose una variación del -80% al 2018 (US\$ 6,082 millones). Por su parte, a pesar de que para Colombia la entrada aumentó en un 0.5% del 2016 al 2017, el nivel de entrada ha caído en 26.79% comparando el periodo 2018 con el 2012. México, quien logró su mayor nivel de entrada en el 2013 (US\$ 47,373 millones), cuenta con US\$ 34,615 millones de entrada neta de IED al 2018 (variación de -26.93%). Perú presenta una caída respecto a los flujos de entrada de IED a comparación del año 2012. Al 2018, el valor de los flujos de entrada de IED es de US\$ 6,175 millones mientras que en el año 2012 se registró un valor récord de US\$ 11,788 millones, teniendo así un descenso de 47.62%.

La situación de los otros países restantes se observa en la Figura 2. En primer lugar, la participación de Argentina en cuanto a las entradas de IED empezó a caer en los años 2000, llegó a representar a la fecha alrededor del 2% del PBI (Haring, Iparraguirre y Sorensen, 2018). En segundo lugar, Bolivia “recibió 725 millones de dólares de IED en el 2017, monto equivalente a más del doble del registrado en el año anterior, pero todavía inferior a las cantidades recibidas en 2012 y 2013, cuando se superaron los 1,000 millones de dólares” (CEPAL, 2018b, p. 52). Brasil, por su parte, presentó una caída de flujos de IED de 9.7% del 2016 al 2017 (CEPAL, 2018b). Sin embargo, al 2018 se observa un repunte de aproximadamente US\$ 88,319 millones, valor más alto desde el último obtenido en el 2012. Por último, Ecuador retrocedió en 53.24% en el 2017 (US\$ 618 millones) con respecto al año 2015 en el cual alcanzó los US\$ 1,322 millones de recepción de inversión extranjera directa. No obstante, muestra un incremento del 5.94% al cierre del año 2018, logrando captar US\$ 1,401 millones.

El comercio internacional por su parte, ha atravesado diversos cambios, los cuales se ven reflejados en la disminución de las barreras arancelarias, incremento de la IED y una reducción de costos de transportes (Chala A., Pedraza I., 2016). Aquello ha permitido una constante globalización por parte de las economías del mundo, dando a su vez un rol importante a las Cadenas Globales de Valor (CGV) en el ámbito de los negocios internacionales (Chala et al., 2016). No obstante, el nivel de inserción en las CGV de los

países en desarrollo como Chile, Colombia y Perú se sitúan muy en un nivel bajo (Chala y Predraza citando a Banco Mundial, 2016).

El nivel de participación de las 8 economías de estudio se puede determinar mediante los dos tipos de encadenamiento, hacia atrás y hacia adelante, el cual se muestra en la Figura 3. Aquello refleja que el valor agregado extranjero de las exportaciones brutas (encadenamiento hacia atrás) de Perú, Chile y Colombia son de 10.3%, 15.1% y 11.6% (Figura 3) al 2015 respectivamente; lo cual es bajo en comparación con el valor agregado doméstico de las exportaciones extranjeras (encadenamiento hacia adelante), que es de 29.4%, 29% y 21.9% (Figura 3) al 2015 respectivamente. Por el contrario, las exportaciones de México presentan un mayor valor agregado extranjero de 36.1% al 2015; cuyo porcentaje está muy por encima del valor doméstico agregado a las exportaciones extranjeras, que es de 8.8%. Por su parte, el nivel de encadenamiento de Brasil y Argentina, tanto hacia atrás (12.5%, 6.9%) como hacia adelante (19.6%, 16.6%), no presentan una diferencia abismal, como el caso de la Alianza del Pacífico. Perú; sin embargo, sigue siendo considerado con una baja integración en las Cadenas de Valor en el grupo de países de la Alianza del Pacífico.

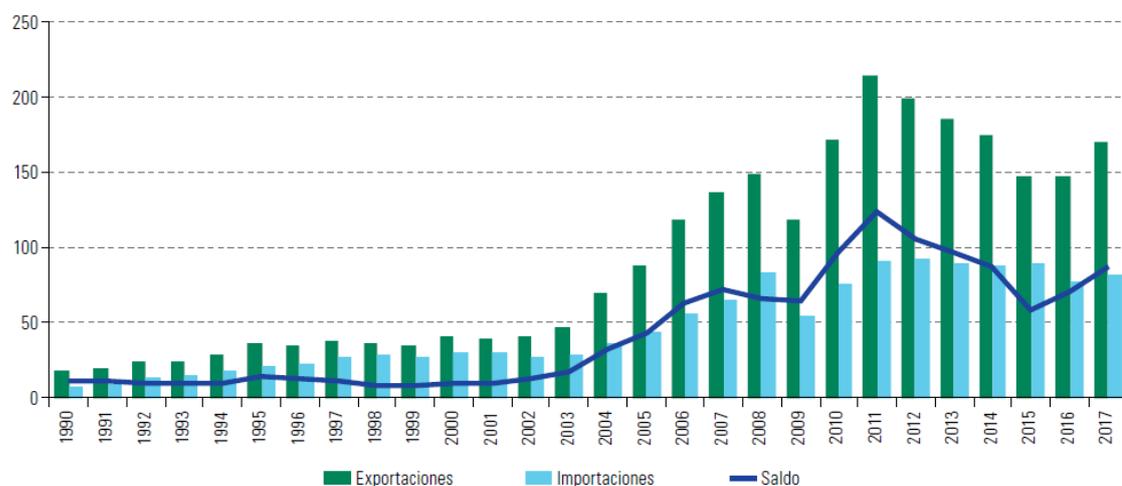
Pese a que en los últimos años los países latinoamericanos han sido vistos como lugares candidatos para ámbitos de negocios por las grandes empresas debido por su notable crecimiento económico, estabilidad en su mayoría y presencia de potenciales oportunidades de mercado, no se evidencia del todo que éstas características influyan positivamente en las decisiones de inversión y se internalicen las ventajas para lograr la diversificación de las exportaciones en sectores (Sociedad de Comercio Exterior del Perú, 2017). Entonces, ¿por qué es bajo el nivel de IED y no se evidencia una mayor participación en la CGV?

La región latinoamericana (y el Caribe) se caracteriza por tener su canasta de exportación netamente compuesta por minerales y metales. Como se muestra en la Figura 2.1, para el 2017 las exportaciones de estos commodities alcanzaron los US\$ 170,000 millones, equivalentes al 17% del valor de sus envíos totales de bienes (CEPAL, 2018a, p.91).

**Figura 2.1**

*América Latina y el Caribe: comercio de minerales y metales, 1990 – 2017*

*(En miles de millones de dólares)*



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe, CEPAL. (2018a).

Por tanto, una caída a nivel mundial de los precios internacionales de los minerales afecta los márgenes de las empresas en los países con abundancia en recursos mineros (CEPAL, 2016). En consecuencia, las inversiones en industrias extractivas se reducen, como lo es en el caso de las economías chilena, colombiana y peruana (CEPAL, 2018a). El sector petrolero no fue ajeno a esta situación y generó las mismas consecuencias principalmente a Brasil y Perú. El caso de Ecuador fue muy particular, pues hasta el 2017 se mostraron impactos negativos y para el siguiente año esta tendencia se empezó a revertir debido a que el Gobierno lanzó una subasta de derechos de explotación que atrajo mayores flujos de inversiones (CEPAL, 2018a).

Otros factores que han influido en la baja entrada en Latinoamérica son, en primer lugar, los bajos registros de fusiones y adquisiciones debido a lo siguiente:

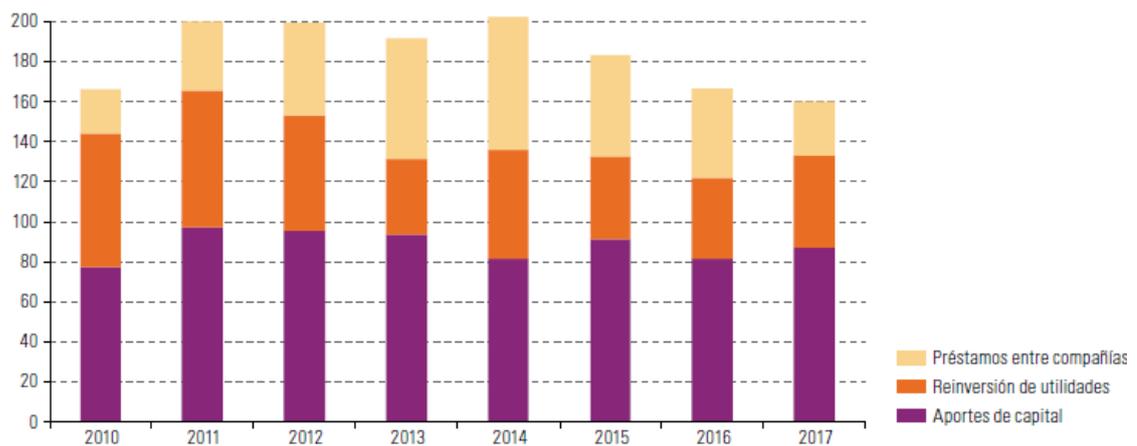
La necesidad de adquirir capacidades tecnológicas está impulsando las fusiones y adquisiciones intersectoriales, principalmente aquellas en que firmas de sectores tradicionales buscan activos especializados. Los sectores más interesados en adquirir firmas tecnológicas han sido los servicios financieros, consumo, energía y cuidado de salud. Dado que la mayoría de las grandes empresas de la economía digital se concentran en los Estados Unidos (y, en menor medida, en China), la mayor parte de las fusiones y adquisiciones en este sector emergente no son transfronterizas, lo que también reduce los flujos globales de IED (CEPAL, 2018b, pp. 22).

Luego, tal y como se observa en la Figura 2.2, está la disminución de la reinversión de utilidades por parte de las empresas transnacionales y la desaceleración económica del 2015 y 2016 (CEPAL, 2018a). También hubo una caída de los préstamos entre las filiales y la casa matriz de una misma empresa, que estuvo marcado principalmente por “la devolución de los préstamos que las empresas brasileñas habían recibido de sus propias filiales en el exterior” (CEPAL, 2018b, p.31). Cabe mencionar que la devolución fue realizada mayormente en el 2017 por aumentos en la tasa de interés en Estados Unidos y una disminución de las mismas en Brasil. Cabe resaltar que los casos excepcionales en este punto fueron Bolivia y Colombia, que recibieron mayor cantidad de IED a comparación del año anterior por mayor reinversión de utilidades.

**Figura 2.2**

*América Latina y el Caribe: entradas de inversión extranjera directa, por componentes,*

*(En miles de millones de dólares)*



2010 – 2016.

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe. (2018b).

Asimismo, la tasa de rendimiento de la IED para América Latina se ha mostrado con tendencia a la baja, como se muestra en la Tabla 2.1, pasando de ser 7.9% en el 2012 a 5.6% en el 2017. Aquello es motivado principalmente por la caída de los precios de productos básicos, reducción de oportunidades de arbitraje fiscal y de costos de la mano de obra en operaciones internacionales (CEPAL, 2018a). Evolución de las tasas de rendimiento de IED

**Tabla 2.1***Evolución de las tasas de rendimiento de IED*

Región	2012	2013	2014	2015	2016	2017
<b>Total mundial</b>	<b>8,1</b>	<b>7,8</b>	<b>7,9</b>	<b>6,8</b>	<b>7,0</b>	<b>6,7</b>
<b>Economías desarrolladas</b>	<b>6,7</b>	<b>6,3</b>	<b>6,6</b>	<b>5,7</b>	<b>6,2</b>	<b>5,7</b>
<b>Economías en desarrollo</b>	<b>10,0</b>	<b>9,8</b>	<b>9,5</b>	<b>8,5</b>	<b>8,1</b>	<b>8,0</b>
África	12,3	12,4	10,6	7,1	5,4	6,3
Asia	10,5	10,8	10,6	9,9	9,5	9,1
Asia Oriental y Sudoriental	11,5	11,8	11,7	11,0	10,3	10,1
Asia Meridional	7,2	6,7	6,1	5,5	6,4	5,7
Asia Occidental	5,5	5,4	4,9	4,6	4,6	3,4
América Latina y el Caribe	7,9	6,7	6,6	5,2	5,3	5,6
<b>Economías en transición</b>	<b>14,4</b>	<b>13,9</b>	<b>14,6</b>	<b>10,2</b>	<b>11,1</b>	<b>11,8</b>

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe, CEPAL. (2018a).

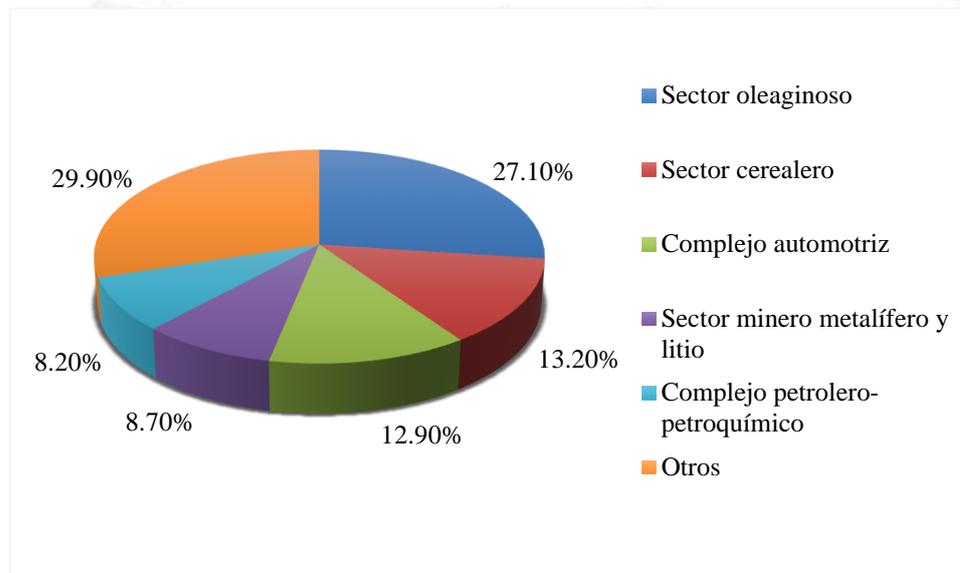
En otro enfoque, el nuevo modelo del comercio que implica la Cadena Global de Valor ha despertado mayores esfuerzos por atraer más IED (Secretaría de Integración Económica Centroamericana [SIECA] citando a Reza, 2016). La inserción competitiva de los países en la CGV depende en gran parte del fortalecimiento de este flujo, concebido como fundamental en la construcción de éstas (SIECA citando a Stezano, 2016), puesto que gran parte del comercio internacional se da en las redes de empresas multinacionales (EMN). En suma, insertarse a esta deslocalización de producción, implicaría un incremento de la IED debido a que las EMN se ven obligadas a ubicar parte de sus procesos productivos en aquellos países donde se ofrezcan más oportunidades ventajosas (SIECA, 2016).

No obstante, como se mencionó anteriormente, Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Ecuador, México y Perú presentaron una caída en las inversiones extranjeras desde el año 2012 y por ello, su participación en la CGV se ve afectada negativamente. Este bajo nivel de inserción también es causado por otros factores. El primero, está relacionado con el perfil exportador (Schimanski S., 2017) debido a que las exportaciones de la mayoría de estos países no están diversificadas. Esto se evidencia en la canasta de exportaciones que se encuentra concentrada en productos con poco valor agregado. En el caso de Colombia, Chile y Perú, se observa que sus exportaciones se concentran principalmente en el sector extractivo, con un porcentaje de 57.8% (Figura 2.7), 55.2% (Figura 2.6) y 58% (Figura 2.10), mientras que las exportaciones de México proviene en gran parte del sector Manufactura (88%) (Figura 2.9); de igual forma las exportaciones de Bolivia mayormente provienen del sector manufacturero (34.6%) (Figura 2.4). Otros

países cuyas exportaciones en gran parte provienen del sector extractivo son Bolivia, Brasil y Ecuador, representando el sector minero el 34.6% (Figura 2.4) y 25% (Figura 2.5) para los dos primeros países y el sector petrolero (petróleo crudo y derivados) el 47.75% (Figura 2.8) para el último país. Argentina por su parte, el 29.9% (Figura 2.3) de sus exportaciones se centran en el sector oleaginoso; cuyo sector abarca la producción de granos hasta su producción obteniendo así aceites crudos, refinados, residuos de la industria y biodiesel, y el 27.19% (Figura 2.3) está originado en el sector cerealero. La composición de las exportaciones de Argentina, Bolivia, Colombia, Chile, Ecuador y Perú proviene de sectores con poco valor agregado a diferencia de México, lo que explicaría en su parte la poca participación que presentan en las CGV.

**Figura 2.3**

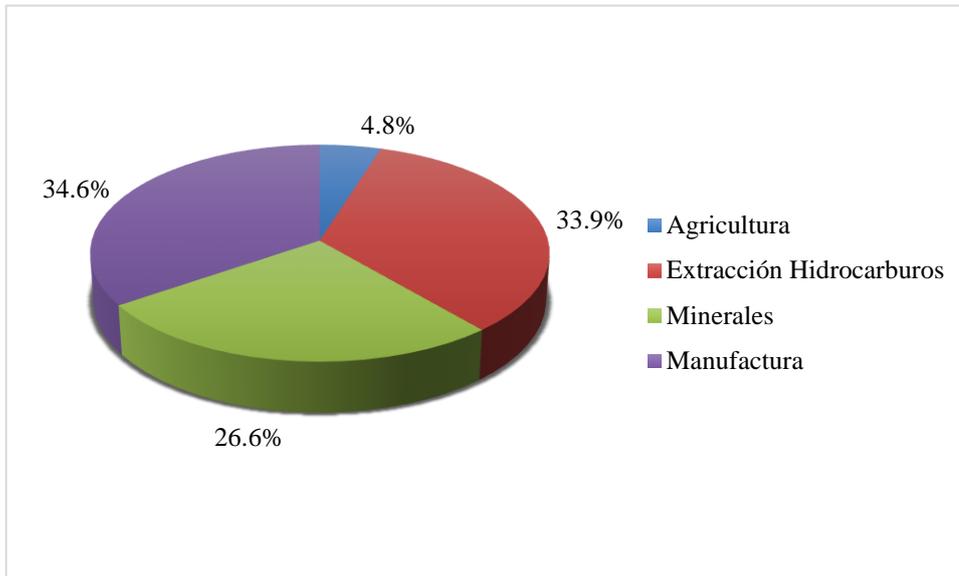
*Exportaciones de Argentina por Sector Económico 2018*



Fuente: Instituto Nacional de Estadística y Censos, INDEC. Elaboración propia,

**Figura 2.4**

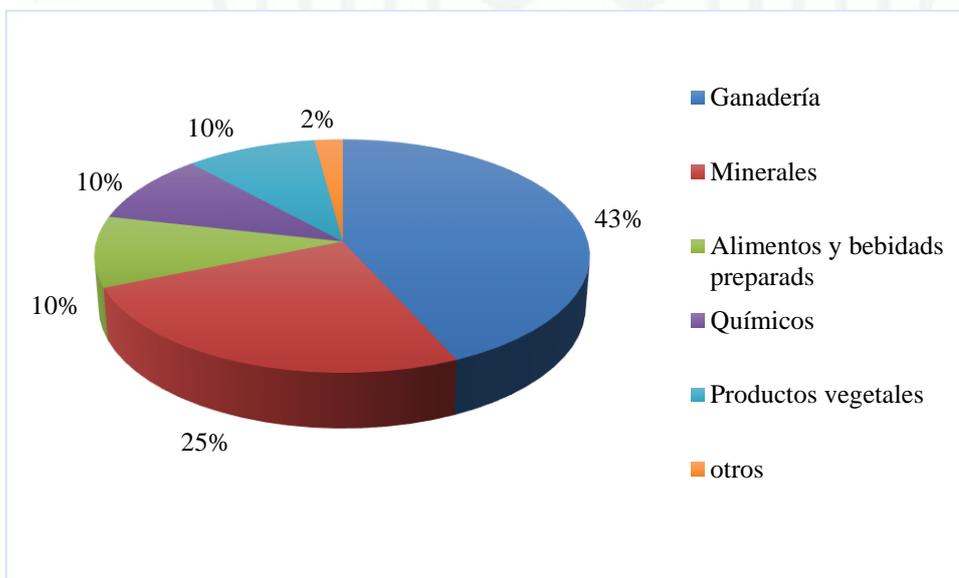
*Exportaciones de Bolivia por Sector Económico 2018*



Fuente: Instituto Nacional de Estadística, INEC. Elaboración propia

**Figura 2.5**

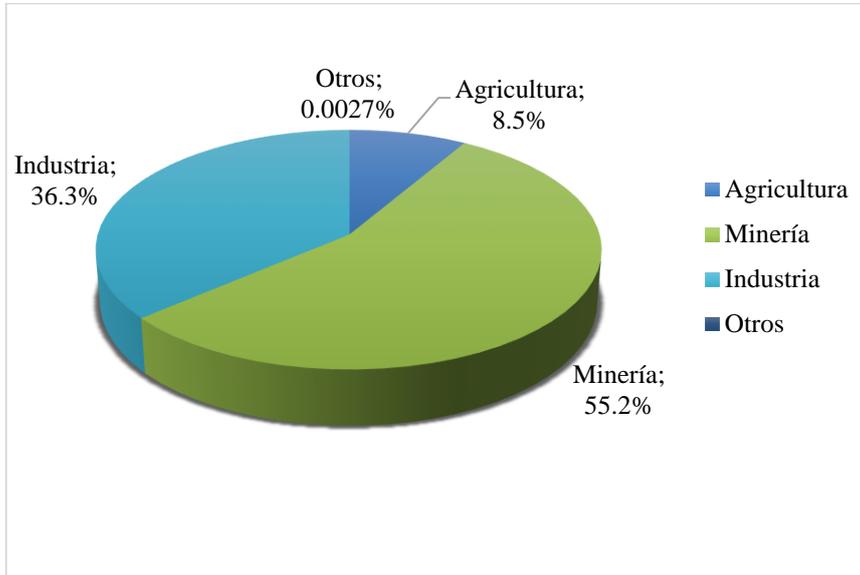
*Exportaciones de Brasil por Sector Económico 2018*



Fuente: Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria, SUNAT (2019).  
Elaboración propia

**Figura 2.6**

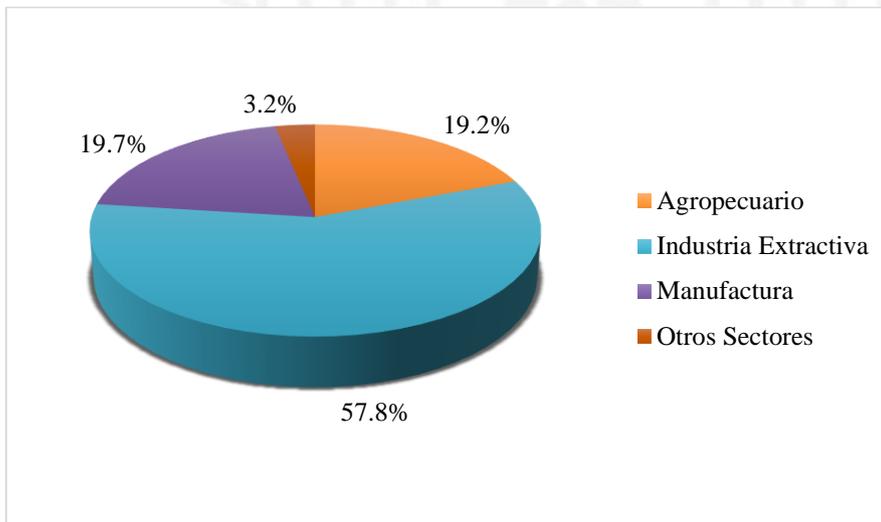
*Exportaciones de Chile por Sector Económico 2018*



Fuente: Banco Central de Chile, BCC. Elaboración propia

**Figura 2.7**

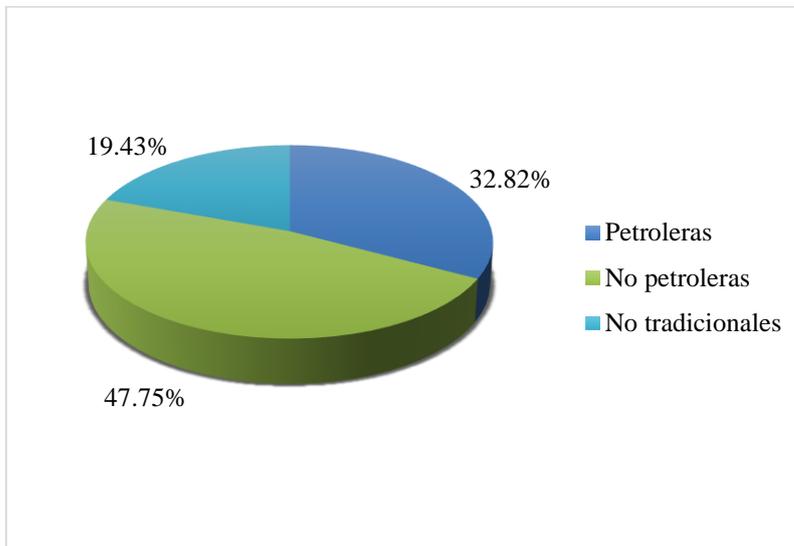
*Exportaciones de Colombia por Sector Económico 2018*



Fuente: Departamento Administrativo Nacional de Estadística, DANE. Elaboración propia

**Figura 2.8**

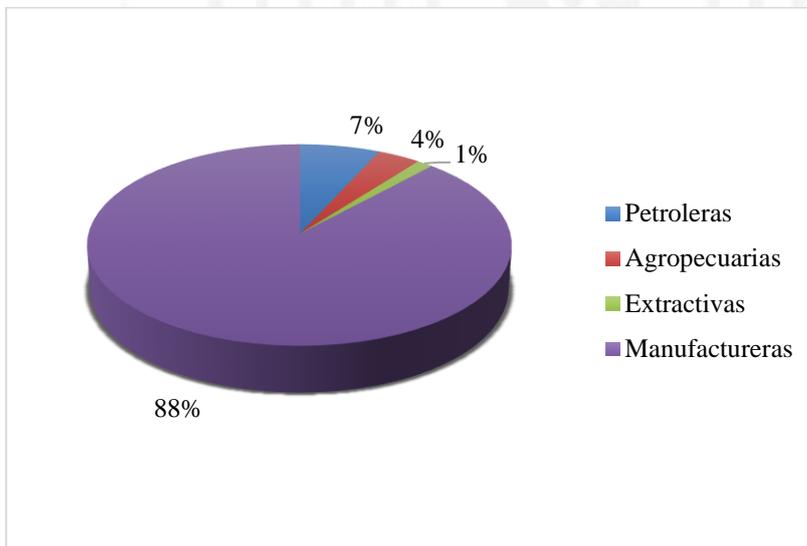
*Exportaciones de Ecuador por Sector Económico 2018*



Fuente: Banco Central del Ecuador, BCE. Elaboración propia

**Figura 2.9**

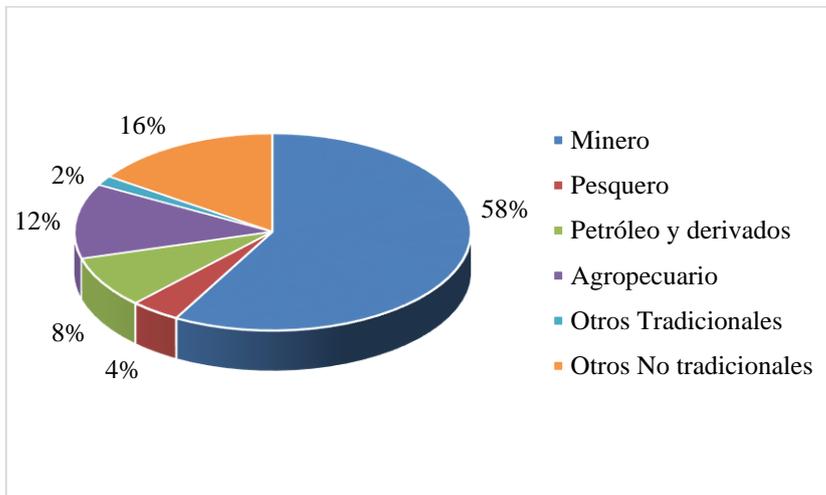
*Exportaciones de México por Sector Económico 2018*



Fuente: Instituto Nacional de Estadística y geografía, INEGI. Elaboración propia

**Figura 2.10**

*Exportaciones del Perú por sector económico 2018*



Fuente: Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria, SUNAT (2019).  
Elaboración propia.

Un segundo componente es la estructura arancelaria (aranceles y tarifas altas a la importación). Este factor es importante ya que los bienes y servicios frecuentemente cruzan fronteras varias veces antes de llegar al destino final (Schimanski citando a The World Economic Forum [WEF], 2017). También, poseer un ambiente de negocios favorables es un aspecto que impacta a la participación en estas cadenas de valor. Esto puede observarse en un ranking que señala la facilidad que tienen estos países en operaciones de comercio exterior; este no es un factor determinante, pero contribuye a la motivación de la inserción de las empresas en las CGV (Schimanski citando a Zhang, 2017).

Por último, la calidad de la infraestructura del Estado es un factor relevante. Es decir, el tener conexiones logísticas de alta calidad impulsa a las empresas a buscar un mercado externo (Schimanski, 2017). Desafortunadamente, tanto el Perú, como algunos de los países antes mencionados no poseen una infraestructura de este calibre por lo que puede explicar la baja participación en estas cadenas.

En caso de que estas situaciones no sean resueltas en la agenda de los próximos gobiernos, se podría generar un gran estancamiento económico en un futuro cercano. Por un lado, una salida continua de flujos de IED conllevaría a una menor actividad en sectores económicos, principalmente para los primarios, manufacturero y de servicios, en donde se destina la mayor parte de la inversión extranjera. Si la inversión en nuevas

instalaciones cae, escasearán nuevos proyectos y los sectores se desacelerarán (CEPAL, 2018a) debido a que gran parte del desarrollo industrial de los mencionados sectores se encuentra financiado por estos flujos. Otro efecto en la economía receptora constaría en una destrucción de puestos de trabajo y producción ante la retirada de inversión y posible cierre de subsidiarias, por ejemplo, lo cual impactará negativamente al Producto Bruto Interno (PBI) (Jiménez y Rendón, 2012). A su vez, se perdería el efecto de las externalidades positivas de la IED, como la transferencia del “knowhow” (conocimiento) y productividad, en las compañías locales (Jiménez y Rendón, 2012).

Por otro lado, la constante salida de flujos de inversión tiene un efecto negativo con respecto a la inserción en las “redes globales de producción”, o ya antes mencionadas “Cadenas Globales de Valor” (Gereffi et al., 2001). Esto significa que una menor entrada de IED se traduciría en un estancamiento en un mismo eslabón de la CGV y, en consecuencia, habría menos oportunidades para la diversificación de la canasta de exportación. A su vez, la baja participación en la CGV es perjudicial para el crecimiento de los países en vía de desarrollo, como es el caso peruano, puesto que las redes globales de producción es un canal relevante para que estos países ganen participación en los mercados internacionales de manera fácil (Kosacoff y López, 2009), pues resulta más complicado competir en el exterior por sí mismo. Además, si no se soluciona esta situación, la competitividad se vería afectada desfavorablemente, pues al no fomentar la participación de las empresas locales en la CGV, la competitividad no se vería fortalecida ni habría una demanda internacional exigente (Kosacoff y López, 2009). Tampoco se estimularía el desarrollo de procesos de aprendizajes tecnológicos y cognitivos provenientes de las relaciones con países partícipes en la cadena (Kosacoff y López, 2009).

Según Chala et al. (2016), países que tienen como ventaja una abundancia de recursos naturales, llegan a ser más competitivos. Si bien estos países aún presentan retos para lograr una mayor atracción de la IED e inserción en la CGV, es posible que se inserten a estas cadenas ya que poseen una dotación favorable de recursos naturales. Entonces, se deben corregir diversos aspectos para facilitar la atracción de la IED y posicionarse en un eslabón más alto en la CGV.

Ante todo, el Perú debería aprovechar las ventajas competitivas en los sectores claves como minería, hidrocarburos y telecomunicaciones, lo cual es un aspecto

fundamental (SIECA, 2016). La ejecutiva del Banco Mundial brinda una idea para obtener más ventajas en la IX edición del Foro Industrial 2016: “agregar los servicios a recursos naturales para poder exportarlos con un valor agregado más alto” (Gestión, 2016). En adición, se propone el desarrollo del proceso de encadenamiento hacia atrás; es decir, darle mayor valor agregado extranjero a las exportaciones. Para ello, según la ejecutiva del Banco Mundial señala que se deben fortalecer áreas como la apertura comercial, barreras de competencia y flexibilidad en el mercado laboral para que las personas puedan moverse tanto de empresa a empresa como de industria a industria, lo que permitirá atraer habilidades, talento, conocimiento, entre otros, a diversos sectores o áreas a enfocarse (Gestión, 2016). En pocas palabras, de acuerdo a la ejecutiva del Banco mundial en la IX edición del Foro Industrial 2016, las empresas deberían evaluar qué actividades son convenientes llevar a cabo en el Perú y cuáles en otros países, para así aprovechar los costos más bajos, tecnología avanzada y/o capacidades laborales que el Perú no tiene. Entonces, desarrollar ambos encadenamientos permitirá al Perú diversificar las exportaciones y con ello impulsar el crecimiento de la economía peruana.

Esto debe ir acompañado de una mejora institucional como la simplificación aduanera, competencia en el sector de transportes y la incorporación de nuevas tecnologías, de acuerdo SIECA (2016) citando a Gurría (2013).

Por otra parte, otra área a mejorar y desarrollar son los sistemas de educación y salud para que el capital humano sea más eficiente y preparado para internalizar al máximo los conocimientos que traen las empresas multinacionales a través del canal de la IED. Aquí son importantes las políticas orientadas a la educación y capacitación pues ayuda a crear ventajas comparativas con base doméstica (Stephenson, 2015).

Finalmente, para estimular la inversión en un horizonte de mediano y largo plazo, se debe crear un clima de inversión favorable para los inversionistas en los principales sectores económicos. Entre las tareas a desarrollar son un mercado de capitales sólido, seguridad jurídica, eficiencia en infraestructura, estimular políticas fiscales y financieras para lograr cambios estructurales, y arreglos institucionales sólidos para la resolución de conflictos y establecimiento de reglas para disminuir el riesgo de inversión (CEPAL, 2013).

## CAPÍTULO III: EVALUACIÓN EMPÍRICA

En esta sección, se exponen las descripciones, análisis y tratamientos otorgados a las variables que forman parte del modelo económico presentado en la sección anterior.

Los datos fueron tomados de las siguientes fuentes: Banco Mundial (BM), UNCTAD y el Reporte “Doing Business”.

### 3.1 Descripción y análisis de variables

La **¡Error! No se encuentra el origen de la referencia.** contiene estadística descriptiva de las variables consideradas para el estudio: entrada de la IED, tipo de cambio bilateral, grado de apertura comercial, PBI real, Reservas Internacionales, Rentas totales de los recursos naturales, Puntuación de Apertura de un Negocio, Tiempo en días para registro de propiedades, Tiempo en días para obtener permiso de construcción, Índice de grado de transparencia, Pago de impuestos y Dummy de crisis económica.

**Tabla 3.1**

*Estadísticas descriptivas de las variables usadas en el modelo*

Variable	n	Media	Desviación estándar	Valor mínimo	Valor máximo
Entrada de IED	120	16,582	21,820	-239	102,000
Tipo de cambio	120	364	776	1.00	3,054
Apertura comercial	120	43.27%	16.04%	17.20%	75.80%
PBI real	120	559,253	692,733	15,032	2,423,270
Reservas internacionales	120	70,377	95,951	1,271	375,000
Rentas totales de los recursos naturales (% del PBI)	112	8.49%	4.94%	1.13%	21.39%
Puntuación apertura negocio	120	70.02	11.80	44.50	87.21
Tiempo (días) para registro propiedades	112	41.36	26.24	7.50	91.00
Tiempo (días) para permiso de construcción	104	230.35	101.26	76.00	436.00
Índice de grado de transparencia	104	5.89	2.99	1.00	9.00

(continúa)

(continuación)

Variable	n	Media	Desviación estándar	Valor mínimo	Valor máximo
Pago de impuestos (% de ganancia)	104	61.34%	27.84%	24.50%	137.60%
Dummy de crisis económica	120	0.275	0.4483865	0	1

*Nota.* Para efectos de una mejor visualización de datos, la información estadística de las variables Entrada de IED, PBI real y Reservas internaciones, están expresadas en millones.

Fuente: Elaboración propia.

Tal y como se describe en la Tabla 3.1, podemos notar que en la variable de “entrada de IED” hay un valor mínimo negativo. Este valor corresponde a la entrada “negativa” para el país Bolivia por el año 2005. Según las descripciones de los componentes de las entradas y salidas de la IED de la OECD (2011), dentro de la IED que ingresa en la economía receptora (variable “entrada de IED”), algunos montos son registrados con signo negativo por la posición que pueda adoptar el flujo bajo el principio de activo o pasivo.

### 3.1.1 Análisis de la evolución de la entrada de IED

La evolución fue previamente mostrada en la Figura 1 y en la Figura 2, en donde se observó, de forma general, que los flujos de entrada han sido cada vez menores. La Tabla 3.2 muestra el resumen estadístico de esta variable desde el 2004 al 2018.

**Tabla 3.2**

*Estadísticas descriptivas de la entrada de IED en las 8 economías (2004 – 2008)*

País	n	Media	Valor mínimo	Valor máximo	Desviación estándar	Coefficiente de variación
Argentina	15	8,396	3,260	15,324	3,743	0.45
Bolivia	15	548	-239	1,750	459	0.84
Brasil	15	60,798	15,450	102,000	29,182	0.48
Chile	15	15,186	5,852	30,293	7,705	0.51
Colombia	15	11,122	3,116	16,209	3,920	0.35
Ecuador	15	677	166	1,408	377	0.56
México	15	29,364	17,749	47,269	8,222	0.28
Perú	15	6,560	1,599	13,622	3,001	0.46

*Nota.* Los datos se encuentran expresados en millones de dólares americanos.  
Fuente: Banco Mundial. (2019). Elaboración propia.

Como se comentó anteriormente, la entrada de IED tuvo un punto de inflexión después del año 2012, en donde se evidenciaron tendencias a la baja. Según el coeficiente de variación, para la mayoría de los países, el grado de desviación de un dato con respecto a su media es muy elevado y esto evidenciaría que la variable es sensible ante otras variables y la coyuntura económica mundial.

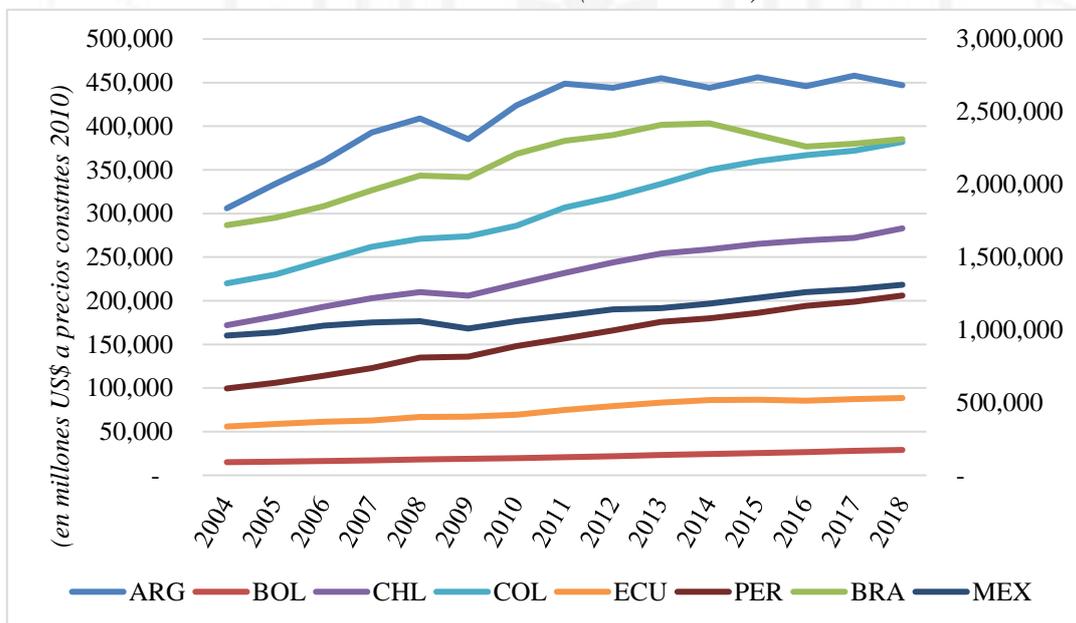
### 3.1.2 Análisis de la evolución de las variables macroeconómicas

Dado que la presente investigación pretende hallar las variables que influyen en una mayor entrada de la IED en las economías de estudio, resulta útil analizar las variables macroeconómicas que pueden afectar el comportamiento de la entrada de IED.

El PBI es utilizado como un indicador de crecimiento de la economía, mientras más alto sea su valor, significa que el país está produciendo cada vez más y podría aumentar su competitividad. La Figura 3.1 muestra la evolución de esta variable.

**Figura 3.1**

*Evolución del PBI real en las 8 economías (2004 – 2018)*



*Nota.* Los datos de Brasil y México se encuentran trazados en el eje secundario.

Fuente: Banco Mundial. (2019a). Elaboración propia.

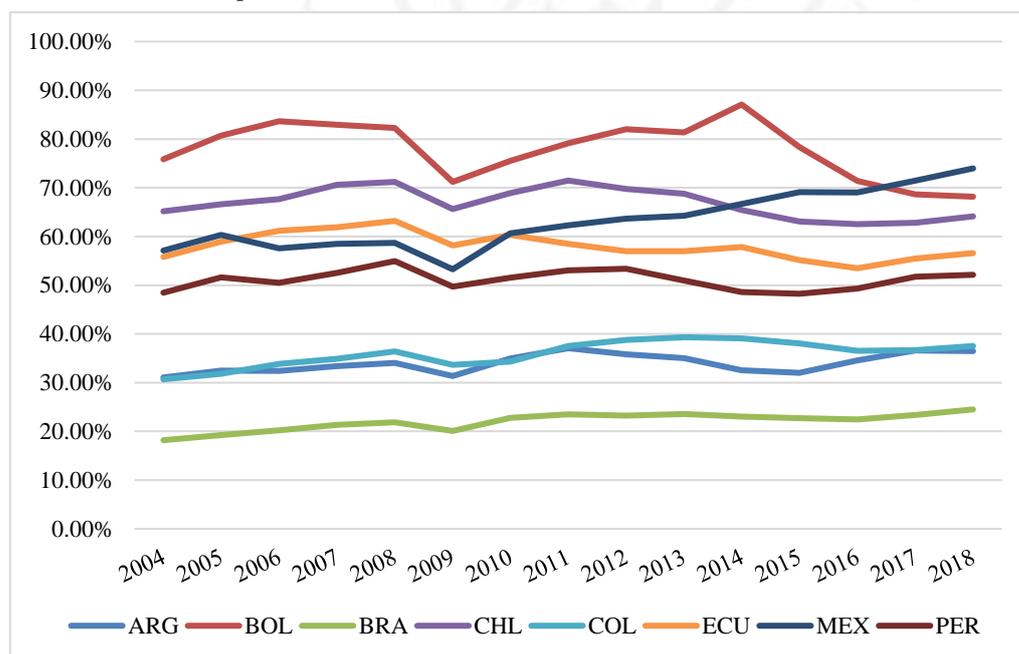
Se observa que el PBI real ha sido incremental a lo largo de los años, sin embargo, el ritmo de crecimiento ha sido más lento para los últimos periodos. Con lo que respecta a su relación con la entrada de IED, es de esperarse que sea positiva, ya que, ante la

presencia de un mayor crecimiento económico, hay mayores oportunidades de inversión en sectores como construcción y desarrollo industrial.

Por otro lado, para analizar el grado de participación de un país en el comercio internacional, se utilizó y construyó el grado de apertura comercial que muestra el porcentaje que representan las exportaciones e importaciones respecto al nivel de PBI. Aquello se muestra en la Tabla 3.2.

### Figura 3.2

*Evolución de la Apertura Comercial en las 8 economías (2004 – 2018)*



Fuente: Banco Mundial. (2019a). Elaboración propia.

Los países latinoamericanos están involucrados en el mercado internacional. Por el lado de las exportaciones, su canasta de exportación netamente compuesta por minerales y metales (CEPAL, 2018a, p.91). Y por el lado de las importaciones, se traen bienes sofisticados como automóviles y maquinarias. Si un país presenta buenas condiciones y libre movilidad del comercio, se hace más atractivo para las empresas multinacionales que buscan fragmentar sus cadenas de producción.

El tipo de cambio bilateral respecto al dólar estadounidense tiene influencia positiva o negativa sobre la entrada de IED según la literatura y las evidencias empíricas. Si el signo es positivo, tiene sentido con el hecho de que ante una depreciación de la moneda local, el flujo de IED aumente ya que el inversor obtendría más unidades monetarias y así poder realizar con éxito sus proyectos. Por el contrario, si el signo es

negativo, el análisis se enfoca más al momento del retorno de la inversión en términos de moneda extranjera, ya que el agente estaría perdiendo parte de su ganancia por efecto cambiario. En la Tabla 3.3, se muestra un resumen estadístico de las observaciones de dicha variable para los países de estudio. Para todos los casos, salvo Ecuador que tiene como moneda local el dólar estadounidense, se evidencia una leve dispersión entre el promedio y un dato (con excepción de Argentina), y ello puede significar aumento o disminución de la IED. Además, es importante tener en cuenta la estabilidad del tipo de cambio, ya que si es muy volátil puede terminar perjudicando a la IED.

**Tabla 3.3**

*Estadística descriptiva del Tipo de cambio bilateral en las 8 economías (2004 – 2018)*

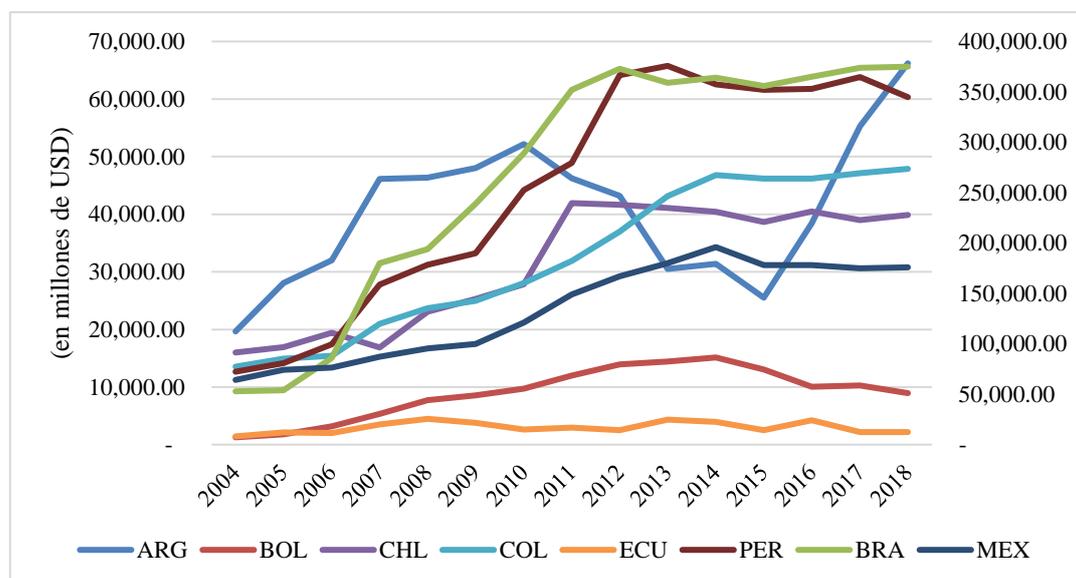
País	n	Media	Valor mínimo	Valor máximo	Desviación estándar	Coefficiente variación
Argentina	15	7.57	2.90	28.09	7.14	0.94
Bolivia	15	7.23	6.91	8.07	0.47	0.06
Brasil	15	2.46	1.67	3.65	0.68	0.28
Chile	15	564.84	483.67	676.96	65.92	0.12
Colombia	15	2,308.80	1,796.90	3,054.12	447.38	0.19
Ecuador	15	1.00	1.00	1.00	-	-
México	15	13.71	10.90	19.24	3.01	0.22
Perú	15	3.06	2.64	3.41	0.26	0.09

Fuente: Banco Mundial. (2019a). Elaboración propia.

En cuanto a las reservas internacionales netas, la racionalidad detrás de su acumulación es principalmente por tomar precaución y evitar desviaciones grandes en las tasas de cambio entre monedas (Aizenman y Lee, 2007). Con una constante acumulación, se pretende minimizar los riesgos de una crisis de balanza de pagos, así como reducir la prima de riesgo país (por tener este “colchón de seguridad” en momentos de crisis económica) y mantener estable el tipo de cambio bilateral (De Gregorio, 2011). Para los países de estudio, como se muestra en la **Figura 3III.3**, a pesar de que las reservas internacionales han mostrado fluctuaciones en algunos periodos, la acumulación ha sido incremental. Aquel comportamiento es coherente dado que las economías se encuentran en vías de desarrollo, son muy sensibles ante los movimientos del mercado y, por tanto, se ven en la responsabilidad de usar las reservas para evitar grandes fluctuaciones.

**Figura 3III.3**

*Evolución de las Reservas Internacionales Netas en las 8 economías (2004 – 2018)*



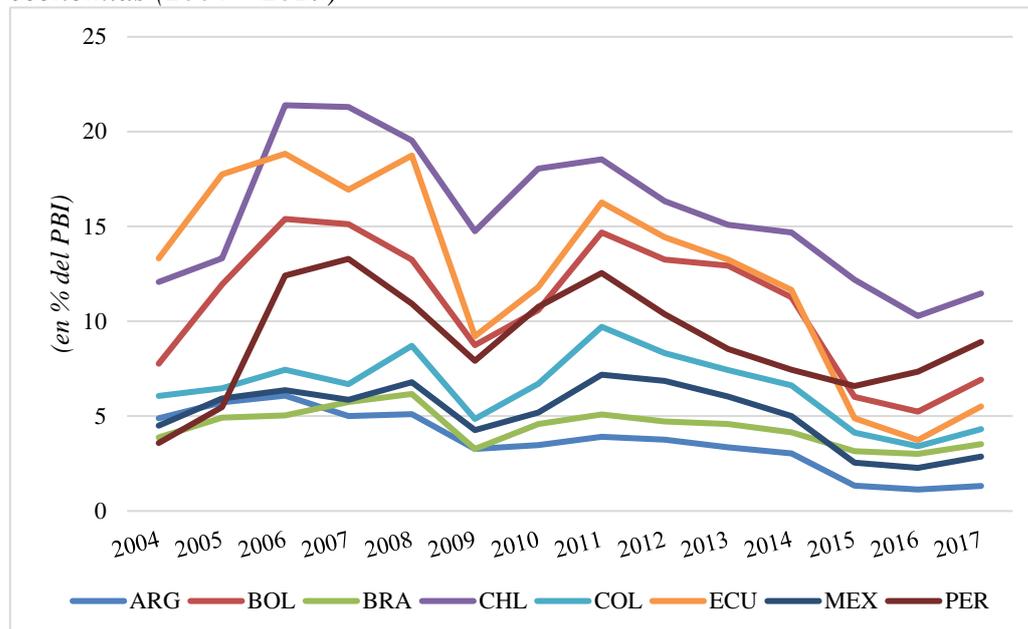
*Nota.* Los datos para Brasil y México se encuentran trazados en el eje secundario.

Fuente: Banco Mundial. (2019a). Elaboración propia

Las rentas totales provenientes de los recursos naturales resultan un buen indicador de abundancia de éstos en los países de estudio. La Figura 3.4 muestra la evolución de esta variable para las economías de interés, donde resaltan Chile, Ecuador, Bolivia y Perú como los mayores porcentajes. Por tanto, las empresas multinacionales se ven atraída en cuanto a invertir en este tipo de lugares, pues obtendrían las materias de forma más cercana y eficiente. Es de esperarse que cuanto mayor cantidad tenga un país en recursos naturales, atraería mayores cantidades de inversión extranjera.

**Figura 3.4**

*Evolución de la renta total de recursos naturales (como % del PBI) para las 8 economías (2004 – 2017)*



Fuente: Banco Mundial. (2019a). Elaboración propia

### 3.1.3 Análisis de la evolución de las variables institucionales

Es indispensable tener en consideración las variables macroeconómicas al momento de tomar decisiones de inversión, pues, tener garantizado un entorno económico estable y que tenga los suficientes recursos y políticas para hacer frente a shocks económicos, brinda seguridad a los agentes.

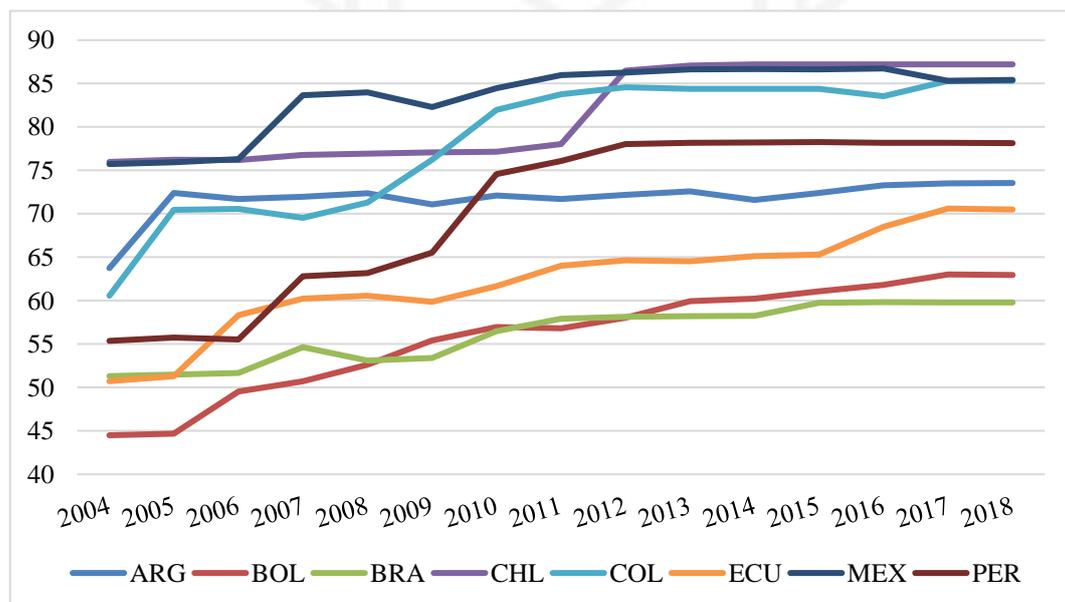
Asimismo, es importante conocer la institucionalidad del país en el que se pretende invertir, esto es, conocer los procesos administrativos y tributarios, la facilidad con la que se coloca un nuevo negocio, grado de protección al inversionista, entre otros. Con la finalidad de medir la institucionalidad, se hace uso de los datos del reporte “Doing Business” el cual analiza las regulaciones que están a lo largo de las fases del ciclo de vida una empresa y “proporciona una medición cuantitativa de las regulaciones” (Banco Mundial, 2009, p.V). Las variables que se construyen en el reporte, se componen de dos tipos de datos: uno proveniente de la revisión de regulaciones y leyes de cada país; y el segundo, de “indicadores de tiempo y movimiento que miden la eficiencia en alcanzar un objetivo legislativo” (Banco Mundial, 2009, p.V).

A pesar de que estos datos cuantitativos sobre el aspecto institucionalidad sean de gran utilidad, hay ciertas limitaciones que se deben tener en cuenta al momento de interpretar la información y los resultados debido a que los “indicadores están contruidos sobre la base de casos estandarizados con presunciones específicas” (Banco Mundial, 2009, p.VI), y de cuestionarios y opinión de un conjunto de expertos y empresarios. Por ejemplo, para el reporte “Doing Business 2019” (Banco Mundial, 2019b), se recibieron datos y respuestas de 1,754 encuestados para la construcción de la variable “pago de impuestos”, de las cuales 9 países brindaron entre 1 a 2 respuestas; 23 países brindaron entre 3 a 5 respuestas; y 68 países brindaron más de 5 respuestas. Entonces, se trata de variables creadas en donde la subjetividad está presente, el cual podría ser favorable (o tal vez no) para la investigación.

La variable puntuación de apertura de un negocio, refleja el desempeño de regulación en un país y mientras más alto sean los valores, es de esperar que el proceso para abrir un nuevo negocio sea el menos engorroso posible. Según se muestra en la Figura 3.5; **Error! No se encuentra el origen de la referencia.**, la calificación en los ocho países ha sido favorable para los últimos periodos y se entiende que ello favorece al establecimiento de subsidiarias de las empresas multinacionales.

**Figura 3.5**

*Evolución de la Puntuación de Apertura de un negocio en las 8 economías (2004 – 2018)*



Fuente: Doing Business. (2019). Elaboración propia

Son importantes los días en que puede demorar el obtener un permiso de construcción y para registrar una propiedad. La Tabla 3.4y Tabla 3.5 muestran la descripción de estas variables. Los países Argentina y Brasil son los que tienen la mayor cantidad de días para obtener un permiso de construcción en promedio. Por otro lado, Bolivia y México son los lugares en donde más tarda registrar una propiedad, en promedio. Para ambos casos, mientras más tiempo tome en realizar trámites administrativos, se desalentaría la promoción de la inversión por parte de empresas extranjeras en el país local.

**Tabla 3.4**

*Estadística de Tiempo (en días) para obtener permiso de construcción en las 8 economías*

País	n	Media	Valor mínimo	Valor máximo	Desviación estándar
Argentina	13	345.35	341.00	347.00	2.61
Bolivia	13	269.38	211.00	322.00	32.17
Brasil	13	408.92	342.00	436.00	33.25
Chile	13	221.31	195.00	252.00	29.58
Colombia	13	138.62	114.00	167.00	16.13
Ecuador	13	132.00	132.00	132.00	-
México	13	125.08	76.00	163.00	37.52
Perú	13	202.15	187.00	223.00	15.45

*Nota.* Los datos para esta variable están disponibles a partir del año 2006, para todos los países.

Fuente: Doing Business. (2019). Elaboración propia.

**Tabla 3.5**

*Estadística descriptiva de Tiempo (en días) de registro de propiedades en las 8 economías*

País	n	Media	Valor mínimo	Valor máximo	Desviación estándar
Argentina	14	51.25	51.00	51.50	0.26
Bolivia	14	90.71	90.00	91.00	0.47
Brasil	14	26.43	25.00	29.00	1.70
Chile	14	30.11	28.50	31.00	1.24
Colombia	14	18.86	15.00	23.00	3.78
Ecuador	14	25.64	15.00	38.00	11.20
México	14	70.43	42.00	75.00	11.23
Perú	14	17.46	7.50	34.00	12.86

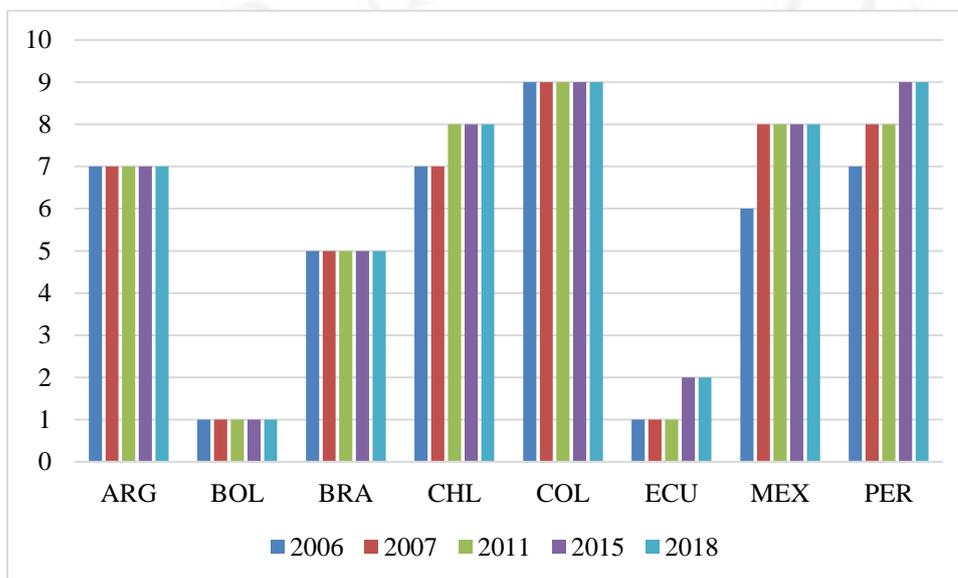
*Nota.* Los datos para esta variable están disponibles a partir del año 2005, para todos los países.

Fuente: Doing Business. (2019). Elaboración propia.

El comportamiento del índice de transparencia se expresa en la Figura 3.6. Chile, México y Perú han tenido mejoras en cuanto a este indicador, respaldando así una mayor protección de derechos para los inversionistas. Por otro lado, Bolivia y Ecuador son los países que aún no muestran políticas suficientes para salvaguardar los financiamientos externos.

### Figura 3.6

*Evolución del índice de transparencia en las 8 economías*



*Nota.* La figura contiene alguno de los años de estudio, para todos los países. Los datos para esta variable están disponibles a partir del año 2006.

Fuente: Doing Business. (2019). Elaboración propia

**El pago de impuestos es otra variable importante que evalúan constantemente los agentes, pues, es de su interés que la tasa de impuestos sea la más baja posible para obtener utilidades netas más elevadas. La**

Tabla 3.6 muestra esta variable expresada como porcentaje sobre la ganancia total al final de cada año. Mientras que Chile demuestra ser la economía con menos cargos tributarios hacia los empresarios, el pago de impuestos que se realiza en Argentina supera el 100%, lo cual desalienta la entrada de inversiones.



**Tabla 3.6**

*Estadística descriptiva del pago de impuesto (como % de la ganancia) en las 8 economías*

País	n	Media	Valor mínimo	Valor máximo	Desviación estándar
Argentina	13	112.71	106.00	137.60	11.52
Bolivia	13	81.68	80.00	83.70	1.90
Brasil	13	64.92	61.80	66.20	1.44
Chile	13	27.15	24.50	33.00	2.87
Colombia	13	80.22	72.20	87.20	5.42
Ecuador	13	34.10	32.50	35.20	1.11
México	13	52.21	50.50	55.70	1.25
Perú	13	37.71	35.60	39.10	1.14

*Nota.* Los datos para esta variable están disponibles a partir del año 2006, para todos los países.

Fuente: Doing Business. (2019). Elaboración propia.

### 3.2 Tratamiento y pruebas econométricas de las variables

Para probar el modelo económico en el programa estadístico, fue necesario hacerles tratamiento a las variables para obtener un mejor análisis, interpretación y resultados robustos.

Las variables: entrada (bruta) de IED, tipo de cambio, exportaciones, importaciones, PBI real y reservas internacionales netas; tuvieron que ser aplicadas suavizadas con el uso de logaritmos.

Las variables pertenecientes al reporte “Doing Business”, con excepción de la variable pago de impuestos, tuvieron que ser estandarizadas mediante la siguiente fórmula para obtener datos que se encuentren entre los valores 0 y 1, ya que cada una estaba medida con distintos rangos de puntuación.

$$X_{i,t} = \left| \frac{X_{i,t} - \bar{X}_i}{X_{máx_i} - X_{mín_i}} \right|$$

donde:

- $X_{i,t}$ : variable del reporte “Doing Business”, para el país “i” y por el año “t”.
- $\bar{X}_i$ : promedio de la variable del reporte “Doing Business”, para el país “i”.

- $Xmáx_i$ : valor máximo de la variable del reporte “Doing Business” del país “i”.
- $Xmín_i$ : valor mínimo de la variable del reporte “Doing Business” del país “i”.

Respecto a las pruebas econométricas sobre estacionariedad y multicolinealidad, éstas no son necesarias debido a que el método econométrico a usado es un Panel Data Dinámico bajo la técnica de Arellano-Bond, en donde permite correlación entre las observaciones pasadas con las presentes y trata a todas las variables como endógenas. La estrategia desarrollada por Arellano-Bond a través del estimador GMM consiste en probar la existencia de autocorrelación de residuos de primer orden (para este trabajo) y el test de Sargan-Hansen para la evaluación global del modelo (Martínez, 2012). Adicional a ello, si el coeficiente del rezago de la variable dependiente es menor a 1 en valor absoluto, se asume el supuesto de estacionariedad (Pignataro, 2018).

A modo de recuento, las variables utilizadas en la investigación se resumen en la Tabla 3.7. De igual forma, presentamos la matriz de correlación en la Tabla 3III.8 para evaluar los posibles signos entre las variables inicialmente.

**Tabla 3.7**

*Resumen de las variables utilizadas en la investigación*

Variable	Descripción	Frecuencia	Signo esperado	Fuente
Entrada IED	IED entrante del extranjero a la economía receptora, compuesta por la sumatoria del capital accionario, reinversión de ganancias y otras formas de capital a corto y largo plazo. (Datos en US\$ a precios actuales).	Anual	Positivo	Banco Mundial.
Tipo de cambio	Tipo de cambio promedio del periodo (Moneda nacional por US\$).	Anual	Positivo o Negativo	Banco Mundial.
Apertura comercial	Porcentaje de la suma de las exportaciones e importaciones, sobre el PBI.	Anual	Positivo	Banco Mundial y UNCTAD. Elaboración propia.
PBI real	PIB (US\$ a precios constantes de 2010).	Anual	Positivo	Banco Mundial.

(continúa)

(continuación)

<b>Variable</b>	<b>Descripción</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Signo esperado</b>	<b>Fuente</b>
Reservas Internacionales	Total de reservas (incluye oro, US\$ a precios actuales)	Anual	Positivo	Banco Mundial.
Rentas totales de los recursos naturales (% del PBI)	La renta total de los recursos naturales (suma de la renta del petróleo, gas natural, carbón (duro y blando), mineral y forestal), expresada como porcentaje del PBI.	Anual	Positivo	Banco Mundial
Puntuación Apertura Negocio	Puntuación de Apertura de Negocio según el reporte Doing Business. Valores de 0 a 100, siendo 0 como el peor desempeño de regulación y 100 como el mejor desempeño de regulación.	Anual	Positivo	Reporte "Doing Business".
Tiempo (días) para permiso de construcción	Tiempo (días) para permiso de construcción, según reporte Doing Business. Captura la duración promedio de días en que son necesarios para completar un proceso.	Anual	Negativo	Reporte "Doing Business".
Tiempo (días) para registro propiedades	Tiempo (días) para registro propiedades, según reporte Doing Business. Representa los días promedio que son necesarios para completar un proceso (leyes, notarías u otros).	Anual	Negativo	Reporte "Doing Business".
Índice de grado de transparencia	Protección de los inversionistas minoritarios - Índice de grado de transparencia (0-10), según reporte Doing Business	Anual	Positivo	Reporte "Doing Business".
Pago de Impuestos (% de ganancia)	Pago de impuestos - Tasa de impuestos y contribuciones total (% de ganancia), según reporte Doing Business. Mide el total de los impuestos y contribuciones como porcentaje de la ganancia total de una empresa en su segundo año de operación.	Anual	Negativo	Reporte "Doing Business".
Dummy de crisis económica	Variable que indica la presencia de alguna crisis económica mundial en un determinado año. Valores de 1 y 0, siendo 1 entendido como presencia de una crisis en el año, y 0 como no presencia de una crisis en el año.	Anual	Negativo	Elaboración propia.

Fuente: Elaboración propia.

**Tabla 3III.8:***Matriz de Correlación*

	Entrada de IED	Tipo de cambio	Apertura comercial	PBI real	Reservas Internacionales	Renta total de los recursos naturales	Puntuación Apertura Negocio	Tiempo (días) para permiso de construcción	Tiempo (días) para registro de propiedades	Índice de grado de transparencia	Pago de Impuestos (% de ganancia)	Dummy de crisis económica
Entrada de IED	1.000											
Tipo de cambio	-0.1024	1.000										
Apertura comercial	-0.3388	-0.2381	1.000									
PBI real	0.8981	-0.1772	-0.4209	1.000								
Reservas Internacionales	0.9464	-0.181	-0.3474	0.9213	1.000							
Renta total de los recursos naturales	-0.3296	-0.0452	0.6464	-0.4921	-0.4242	1.000						
Puntuación Apertura Negocio	-0.0105	0.3618	0.1913	-0.1155	-0.0487	-0.0811	1.000					
Tiempo (días) para permiso de construcción	0.4706	-0.3502	-0.5352	0.4929	0.4743	-0.2657	-0.5416	1.000				

(continúa)

(continuación)

	Entrada de IED	Tipo de cambio	Apertura comercial	PBI real	Reservas Internacionales	Renta total de los recursos naturales	Puntuación Apertura Negocio	Tiempo (días) para permiso de construcción	Tiempo (días) para registro de propiedades	Índice de grado de transparencia	Pago de Impuestos (% de ganancia)	Dummy de crisis económica
Tiempo (días) para permiso de construcción	0.4706	-0.3502	-0.5352	0.4929	0.4743	-0.2657	-0.5416	1.000				
Tiempo (días) para registro de propiedades	-0.144	-0.3614	0.4295	-0.0728	-0.1057	-0.1006	-0.1712	0.102	1.000			
Índice de grado de transparencia	0.161	0.4426	-0.2396	0.126	0.13	-0.2721	0.7499	-0.1558	-0.3952	1.000		
Pago de Impuestos (% de ganancia)	-0.0269	0.1343	-0.4697	0.0748	0.0125	-0.5661	-0.1878	0.4582	0.3746	0.0021	1.000	
Dummy de crisis económica	-0.0578	-0.0175	0.0429	-0.0203	-0.0558	0.0506	-0.0946	0.0691	0.0315	-0.0207	-0.004	1.000

Fuente: Elaboración propia.

## CAPÍTULO IV: RESULTADOS EMPÍRICOS

### 4.1 Presentación del modelo econométrico utilizado

Para contrastar las hipótesis planteadas en esta investigación, se realizó una estimación econométrica de datos de panel dinámico siguiendo la técnica de Arellano-Bond. La muestra fue conformada por 8 países latinoamericanos (Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Ecuador, México y Perú), y comprende el periodo desde el año 2004 al 2018.

Se utilizó la prueba de autocorrelación, una de las requeridas en esta técnica (Martínez, 2012), con la finalidad de probar la presencia de autocorrelación sólo de orden 1. Los resultados mostraron la existencia de ésta, lo cual va acorde a la técnica, debido a que el pasado más próximo de la variable dependiente tiene una fuerte incidencia de explicación en ella (ver Anexos 1). Además, se comprobó que los instrumentos utilizados en la regresión tuvieron suficiente poder de explicación mediante el test de Sargan de sobre-especificación de variables instrumentales (ver Anexos 1).

Acerca de la especificación del modelo, se pasó un proceso de prueba y error para las variables explicativas y las variables instrumentales. Inicialmente, las variables apertura comercial y puntuación de apertura de un negocio fueron incluidas en la regresión. Luego, la apertura comercial fue reemplazada por la variable exportaciones, y la variable puntuación de apertura de un negocio fue retirada del modelo debido a que reducía la significancia estadística de algunas variables y generaba cambios en los signos de los coeficientes (ver Anexos 2). Las variables institucionales (a excepción del pago de impuestos como porcentaje de las utilidades), tuvieron que ser retiradas del modelo debido a que no contribuían a explicar la variable de estudio y los resultados que se obtuvieron de éstas no tenían significancia económica y estadística (ver Anexos 3).

El modelo final estimado para determinar los factores que influyen en una mayor atracción de la IED es el siguiente:

$$\ln(IED_t) = \beta_0 + \beta_1 \ln(IED_{t-1}) + \beta_2 \ln(TC) + \beta_3 \text{dummy}_{crisis} + \beta_4 \text{Impuestos} \\ + \beta_5 \ln(X) + \beta_6 \text{renta\_rrnn}$$

donde el sufijo “ln” después de cada nombre de la variable indica que la serie ha sido suavizada con logaritmo natural.

## 4.2 Resultados econométricos

La **¡Error! No se encuentra el origen de la referencia.¡Error! No se encuentra el origen de la referencia.** muestra los resultados obtenidos de la estimación del modelo final, expresado en la sección anterior.

**Tabla 4.1**

*Resultados de Estimación*

Dynamic panel-data estimation, one-step system GMM						
Group variable: <b>country</b>		Number of obs =		88		
Time variable : <b>year</b>		Number of groups =		8		
Number of instruments = 90		Obs per group: min =		11		
Wald chi2(5) = 1437.95		avg =		11.00		
Prob > chi2 = 0.000		max =		11		
log_ied	Coef.	Robust Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]	
log_ied L1.	.7255144	.0949371	7.64	0.000	.5394412	.9115876
log_tc	.0185836	.0331546	0.56	0.575	-.0463983	.0835655
dummy_crisis2007	-.0926983	.0671488	-1.38	0.167	-.2243075	.0389108
pago_impto	.0046825	.0029308	1.60	0.110	-.0010617	.0104268
log_x	.4123207	.126332	3.26	0.001	.1647144	.6599269
renta_rrnn	.0360693	.0128251	2.81	0.005	.0109325	.0612061
_cons	-4.532906	1.864142	-2.43	0.015	-8.186558	-.8792536

Fuente: Elaboración propia

En primer lugar, y como es de esperarse dada la revisión de literatura, el primer rezago de la entrada de IED tiene incidencia positiva y fuertemente significativa sobre la entrada de IED (del periodo “t”). El coeficiente estimado indica que cuando el monto de la entrada de IED del periodo anterior se incrementa en 1%, el monto de la entrada del periodo actual se incrementa en 0.7255% dólares.

Luego, cuando el tipo de cambio bilateral se incrementa en 1%, el monto de entrada de IED se incrementa en 0.0186% dólares. Es decir, se muestra una relación positiva entre ambas variables; sin embargo, el coeficiente obtenido mostró no ser estadísticamente significativo en el modelo.

Respecto a la variable dummy “crisis”, ésta tiene incidencia no significativa pero negativa sobre la variable endógena. El coeficiente obtenido se interpreta de la siguiente

manera: cuando a variable dummy es igual a 1 (es decir, que hay presencia de alguna crisis internacional), el monto de entrada de IED disminuye en 0.0927% dólares.

El pago de impuestos muestra una relación positiva pero no significativa. El coeficiente calculado precisa que, si el total de pago de impuestos se incrementa en 1%, el monto de entrada de IED se incrementaría en 0.00468%.

Como se expresó líneas arriba, la variable “exportaciones” fue utilizada en lugar de la variable “apertura comercial”. El coeficiente es estadísticamente significativo y tiene una relación positiva con la variable de estudio: cuando el monto total en dólares de las exportaciones se incrementa en 1%, el monto de entrada de inversión extranjera directa se incrementa en 0.4123% dólares.

Por último, las rentas totales de recursos naturales evidencian una relación positiva y estadísticamente significativa. Cuando las rentas totales (como porcentaje del PBI) se incrementan en 1%, el monto de entrada de inversión se incrementa en 0.036% dólares.

#### **4.3 Análisis y discusión**

En general, la mayoría las variables utilizadas en el modelo muestran coeficientes que van acorde a la evidencia empírica realizada por otros autores y para otros países de estudios.

El rezago de la IED impacta de forma positiva a la entrada de inversión del periodo actual, debido a que la mayoría de los agentes basan su decisión de inversión en información histórica y rendimientos anteriores. Este resultado obtenido es compartido de igual forma con los autores Gil, López y Espinosa (2013).

Respecto al tipo de cambio, el coeficiente estimado puede tener signo positivo o negativo según lo revisado en las evidencias empíricas. En el presente trabajo, se obtuvo un signo positivo, así como los autores Boateng, Hua, Nisar y Wu (2015). El inversionista para poder invertir en un país debe cambiar divisas para poder operar y realizar pagos en la moneda local; por tanto, una tasa de cambio bilateral más elevada (depreciación del tipo de cambio) haría que su poder adquisitivo en moneda local sea mayor. No obstante, esta variable no es significativa en el modelo planteado.

La variable dummy “crisis” impacta negativamente a la entrada de la IED, mismo resultado que los autores Bruhn, Calegario, Campos y Safadi (2016) para el caso de Brasil. Aquello se puede explicar en que las economías en vías de desarrollo son sensibles ante crisis económicas internacionales y que, por tanto, causa incertidumbre y temor en los inversionistas generando que cambien sus decisiones. Sin embargo, el coeficiente no es estadísticamente significativo en el modelo. Una explicación atribuible a esta causa es que, muchas empresas extranjeras invierten su capital con un horizonte de mediano a largo plazo, y más si se tratan con proyectos relacionados a la explotación de recursos naturales. Entonces, ante una situación de crisis, les es difícil o inclusive “costoso” retirar la inversión.

La variable porcentaje de pago de impuesto sobre las ganancias mostró tener relación positiva pero no significativa, signo y relevancia contrario a lo planteado en la primera hipótesis. Aquel resultado podría deberse a la característica de la muestra, puesto a que los países (en desarrollo) que la conforman suelen tener bajas tasas de impuestos a comparación de países desarrollados. Por otro lado, debido a que la renta obtenida por la explotación de los recursos naturales (minería, petróleo, entre otros) se encuentra gravada con impuestos especiales que luego son destinados a los gobiernos locales y regionales, como es el caso del canon en el Perú, este tipo de ingreso tiene como finalidad ser destinado a una mayor inversión pública y así mejorar el desarrollo económico de la localidad. Esto podría ser favorable para las empresas multinacionales, ya que, pueden obtener beneficios de estos pagos a mediano y largo plazo al obtener mejoras en las carreteras y puertos, mayor desarrollo urbano, mejores accesos a luz y agua, entre otros.

Como comentario, si se observa el intervalo de confianza, indica que el coeficiente puede ser tanto negativo como positivo, siendo su efecto sobre la mayor atracción de inversión extranjera directa casi neutro. El motivo de ello podría deberse a que para la IED que recibe el conjunto de países que estamos analizando, es de mayor importancia el tener acceso directo al recurso natural, sin importar en gran medida la tasa impositiva. En adición a lo descrito, a partir del 2003 y hasta el 2011 aproximadamente, las economías ricas en recursos naturales se vieron favorecidas en cuanto a mayor entrada de inversión motivada por el boom del precio de las materias primas, y paralelo a ello, hubo un aumento de la recaudación de impuestos en mayor aporte por las empresas extractivas.

Las rentas totales de recursos naturales expresadas como porcentaje del PBI, arrojó un coeficiente significativo y con signo positivo, resultados que van en línea con nuestra segunda hipótesis. Esta variable es de importancia en los países que conforman la muestra, pues, se caracterizan por ser abundantes en materias primas y, por ende, mientras más explotación y comercialización de éstos exista, será altamente atractivo para empresas que buscan dividir sus cadenas productivas en lugares estratégicos.

Por último, en cuanto a la variable índice de apertura comercial, el resultado del coeficiente fue con signo contrario (negativo) a lo planteado y sin significancia estadística. Este resultado podría deberse a que el total de exportaciones e importaciones (como porcentaje del PBI) no es tan elevado en todos los países de la muestra y que hay otros componentes como el gasto público o el consumo que tienen mayor relevancia en el PBI. Se procedió entonces a reemplazar esta variable por el total de exportaciones, y el resultado obtenido mostró tener un coeficiente positivo y significativo. Aquello tiene sentido, pues mayores exportaciones en países abundantes de materias primas son atractivas para las empresas multinacionales con el objetivo de fragmentar sus cadenas de producción y obtener recursos de forma más eficiente posible.

## **CAPÍTULO V: RECOMENDACIÓN DE POLÍTICAS**

Como se ha mencionado anteriormente, la IED cumple un rol importante en el proceso de internacionalización, a su vez, ello trae consigo ventajas potenciales para el país receptor, sobre todo si se trata de países en vías de desarrollo (Gligo, 2007). En este sentido, la IED a su vez servirá como medio para alcanzar un desarrollo sustentable; sin embargo, la sola atracción de IED no garantiza que se genere un crecimiento económico (Mamani citando a Gallagher y López, 2013). De hecho, una de las razones por la que se invierte en atraer IED es debido a la capacidad de transferencia tecnológica y eslabonamientos productivos (CEPAL, 2010), lo que se traducirá en crecimiento. No obstante, tal transferencia tecnológica y encadenamientos productivos, e incluso las externalidades positivas que conlleva la IED, no se dan de manera automática (Mamani, 2013). Por lo tanto, la contribución de la IED al desarrollo va a depender de las condiciones y políticas determinadas (Mamani, 2013). Asimismo, como tales encadenamientos ocurren por las transacciones de mercado, las mejoras en la generación de valor dependerán tanto de la eficiencia interna de una empresa como de la eficiencia que ofrece el sistema económico (Landa citando a Gereffi y Sturgeon, 2020). Ello se ve reflejado en la experiencia Latinoamericana, cuyos beneficios en relación a la transferencia de tecnología, conocimientos y habilidades han sido limitados pese a los grandes ingresos a la región (CEPAL, 2010). Sin embargo, si los objetivos, tanto del país receptor como de las empresas inversionistas, están coordinadas e integradas, la IED resulta esencial; además de la obtención de mayores beneficios para ambas partes (Giglo, 2007).

Así pues, Görg y Greenaway (2003) explican que la importancia de las políticas puede influenciar el nivel y composición de la IED. Cabe mencionar que este tipo de políticas pueden ser de índole horizontal o vertical (Gereffi y Sturgeon, 2013), siendo la primera, aquella en la que no hay discriminación sectorial (Landa, 2020) y tiene como objetivo corregir las fallas de estado, como mejora de gobernanza pública, nivel de infraestructura y acumulación de conocimiento (Lederman y Maloney, 2007). El segundo tipo de política, orientadas a las CGV, tiene como finalidad integrarse a un eslabón de una CGV (Landa, 2020), “ofreciendo un commodity o bienes industriales, nacionales o importados, los que transforman añadiéndole más valor convirtiéndolo en un bien

especializado” (Landa, 2020; p. 6); además están relacionadas principalmente a la promoción de inversión extranjera (Landa, 2020). En este sentido, se pretende explicar algunas políticas principales para la atracción de IED previo a la propuesta y recomendaciones de políticas. Según Mamani (2013), estas políticas pueden clasificarse en dos grupos: generales y específicos. Los primeros hacen referencia a la institucionalidad, estabilidad macro, políticas comerciales y capital humano; este tipo de política guarda mayor relación con las políticas horizontales. Mientras que el segundo se encuentran la regulación normativa de IED, incentivos financieros y fiscales, y por último las agencias encargadas de la promoción de inversiones, estas mayormente relacionadas a las políticas verticales. A continuación, se aprecia un breve resumen de las principales políticas de atracción de IED (Tabla 5.1).

**Tabla 5.1**

*Principales Políticas para la atracción de IED*

<b>POLÍTICAS GENERALES</b>	<b>POLÍTICAS ESPECÍFICAS</b>
Estabilidad Macroeconómica	Incentivos Financieros
Institucionalidad	Incentivos Fiscales
Infraestructura	Regulación de IED
Políticas Comerciales	Agencias de Promoción de Inversiones
Capital Humano	

Fuente: Elaboración propia

## **5.1 Políticas Generales**

### **5.1.1 Estabilidad Macroeconómica:**

Este tipo de políticas se refiere en establecer un ambiente macroeconómico estable; es decir que, “un entorno estable, con finanzas públicas sanas y con un régimen cambiario transparente pueden ser fundamentales para la atracción de ciertos flujos de IED” (Esquivel y Larraín, 2001, p.22). Esto es primordial pues brinda un clima de negocios favorable (Stiglitz, 2003), lo que es atractivo para los inversionistas extranjeros, en especial las EMN.

### **5.1.2 Institucionalidad:**

La calidad de las instituciones abarca principalmente, la transparencia política y rendición de cuentas, inestabilidad política y violencia, efectividad de gobierno, marco regulatorio,

imperio de la ley y corrupción (Kaufmann, Kraay y Lobatón, 1999). Ello será de suma importancia pues contribuirá en la reducción de costes de operaciones y además de que, al tener una institución de calidad, haría mucho más predecible las reglas de juego de los negocios (Banco Interamericano de Desarrollo [BID], 2001).

### **5.1.3 Capital Humano:**

Este factor es de suma relevancia para la producción, además de ser fundamental en la toma de decisión de localización de IED por parte de las EMN (BID, 2001). Diversos autores como Bin (2000) han encontrado un efecto positivo de la IED en la productividad y crecimiento, sobre todo en países con alto capital humano. Este es esencial ya que mediante este; dependiendo del nivel de calidad, se puede llevar a cabo la absorción de tecnología (Mamani, 2013). Cabe resaltar que este aspecto influye en el tipo de inversión que recibe un país; por ejemplo, un país con mano de obra poco calificada tienden a atraer inversionistas en busca de eficiencia o mano de obra barata, de igual manera ocurre con las empresas cuyo objetivo es incrementar sus capacidades competitivas, ellas buscarán países con capacidad de tecnología avanzada (Mamani, 2013), según Blomström y Kokko (2002) este tipo de IED genera externalidades sobre la industria local, economía política, capital humano, entre otros.

### **5.1.4 Infraestructura:**

Este es un factor estructural mediante el cual incentiva mayores flujos de IED, puesto que una mayor calidad de servicios de infraestructura implica mayor productividad y costes de producción más bajos (Patricio, 2010); en consecuencia, generará una mayor rentabilidad para los inversionistas, por lo que desde el punto de vista de las EMN hace atractivo al país receptor. Algunos sectores importantes para los inversionistas son el sector transporte, comunicaciones y energía (UNCTAD, 2003). Entonces, se puede decir que la infraestructura es de interés para los inversionistas extranjeros, por lo que, si un país tiene problemas en este aspecto, disminuirá su atractivo para las EMN e incluso afectaría a la competitividad entre las empresas (CEPAL, 2007).

### **5.1.5 Políticas Comerciales:**

De acuerdo con la UNCTAD (2003), los acuerdos de inversión y comercio tienden a incrementar los flujos de entrada de IED; sin embargo, se debe tener cuidado al momento de establecer políticas comerciales pues puede que el resultado no sea lo esperado

(Mamani, 2013), en otras palabras, se refiere a que no se dé un desarrollo y crecimiento económico. Tal es el caso de México con el TLCAN o NAFTA, el cual, pese al incremento de las exportaciones y flujo de IED, su crecimiento económico se vio afectado por una disminución respecto al año anterior (Gallagher, Wise y Zepeda, 2009).

## **5.2 Políticas Específicas**

### **5.2.1 Regulación de la IED (Promoción de Inversiones)**

Este tipo de políticas pueden contribuir al desarrollo económico con el fin de canalizar los flujos de IED en áreas donde hay mayores posibilidades de generar mayores externalidades (Mamani, 2013)

- **Incentivos Financieros y Fiscales:** Las políticas de tipo fiscal consisten en rebajas o eliminación de impuestos, los cuales se pueden dar de forma temporal o permanente, mientras que las políticas de carácter financiero radican en el otorgamiento de subsidios en la producción de las EMN (Esquivel y Larraín, 2001), ello con el objetivo de atraer inversionistas extranjeros. Por su parte Gligo (2007) señala que los incentivos “se justifican y tienen su razón de ser en la posibilidad de corregir “fallas de mercado” y en la existencia de “externalidades positivas” que benefician al país” (Gligo, 2007, p.31). Si bien es cierto, los incentivos fiscales y financieros son eficaces instrumentos para atraer IED, se debe tener precaución respecto a esto ya que según Gligo (2007) si no hay restricciones se podría provocar lo llamado guerra de incentivos. Entonces con el fin de que no ocurra este fenómeno, se debería establecer un techo, el cual es cuando los incentivos igualan a los beneficios que se obtiene de la inversión por parte de las EMN (Gligo, 2007).
- **Agencias de promoción de inversiones:** El establecimiento de una agencia o institución se especializa exclusivamente en la promoción de inversiones; sin embargo, hay casos en los que su función también es promocionar exportaciones. Estas agencias se ven como forma de resolver las asimetrías de información y el alto costo de aprendizaje de las economías receptoras respecto a las ventajas que trae consigo las mayores entradas de flujos de la IED (CEPAL, 2007). Asimismo, algunos mecanismos usados por las API son la creación de una imagen del país favorable, actividades de focalización, servicios al inversionistas, seguimiento y atención post-inversión,

administración de incentivos, mejora de competitividad de empresas locales, entre otros (Gligo, 2007)

### **5.3 Contexto de Políticas:**

Teniendo entonces una noción de las políticas principales empleadas para atraer una mayor IED, se analizará las políticas que han optado las ocho economías de estudio.

#### **5.3.1 Alianza del Pacífico:**

- **Chile:** Actualmente Chile cuenta con la Ley 20.848 el cual derogó su antiguo Decreto de Ley N°600, que era el estatuto de la Inversión Extranjera. la promulgación de la Ley 20.848 en el 2015 estableció el marco legal de la IED, cuyos principios que rigen se basan en la libertad económica, no discriminación entre inversionistas extranjeros y nacionales, y la no discrecionalidad de los procedimientos. Según el artículo “Nuevo marco para la inversión extranjera en Chile” del estudio jurídico Vergara, Fernández, Costa & Claro (2015), algunos motivos por la que se cambió el DL N°600 según es porque ya no estaba siendo usado por los inversionistas extranjeros, además de que la situación de Chile en los 70s era distinta a la actualidad, pues en ese tiempo el objetivo era brindar a los inversionistas la seguridad de que invirtieran en el país, y por último, por los múltiples tratados bilaterales y multilaterales que Chile cuenta con distintas naciones para favorecer las relaciones económicas. Cabe resaltar que uno de los objetivos de la Ley 20.848 es la promoción de IED en áreas específicas que contribuyan al crecimiento y transformación del país. Cabe resaltar que Chile se caracteriza por tener una solidez de instituciones y cifras macroeconómicas, siendo este el país con mayor libertad para hacer inversiones (Ernst & Young, 2018). Por su parte, Chile ha tomado acciones para poder atraer una mayor IED, entre las políticas de promoción, Chile cuenta con una agencia denominada InvestChile, la cual se encarga de elaborar la oferta del país y plasmar la información en distintos medios como folletos, documentos, páginas web, etc. A su vez, cuenta con oficinas en el exterior establecidas en España, Suecia y Estados Unidos. En cuanto a su política de incentivos, no tiene un mecanismo generalizado, pero ha establecido incentivos financieros a nuevas inversiones con el fin de promover el desarrollo de zonas geográficas aisladas

(Gligo, 2007). Con respecto a su estrategia de focalización se centra en implantar clusters a nivel regional para diversificar su base productiva nacional (Gligo, 2007).

- **Colombia:** Durante la década de los 80s, Colombia pasó por una desregulación de sectores económicos y eliminación de doble tributación y disminución de impuestos (Guerrero, López y Morales, 2009), ya en 1991 se da la completa liberalización del régimen de inversión extranjera (Ley 9 de 1991, artículo 15). Posteriormente, se establece la ley de estabilidad tributaria (1995) y la ley de estabilidad jurídica (2005) (Guerrero, López y Morales, 2009); en este sentido se observa que Colombia ha pasado por diversas reformas estructurales con el fin de atraer una mayor cantidad de flujos de inversión. Actualmente el marco legal que rige la inversión extranjera se basa en el trato igualitario, acceso a diversos sectores de la economía, libre competencia, entre otros (Ernst &Young, 2018). Uno de los resultados de sus diversas reformas se observa en que Colombia es uno de los más atractivos en la Alianza del Pacífico debido a su estabilidad institucional, estrategia de innovación y marco legal, además de su interconexión con el mundo, compromiso con el desarrollo económico, ubicación estratégica, etc (Ernst &Young, 2018). Asimismo, según Ernst &Young (2018), Colombia es uno de los países considerado como el más amigable para hacer negocios. Al igual que Chile, Colombia cuenta una agencia que se encarga no solo de la promoción de inversiones, sino también de promover las exportaciones (Gligo, 2007), esta se denomina PROEXPORT. También tiene un régimen de zonas francas (libre acceso de bienes sin impuestos) como política de incentivos y como estrategia de focalización se encontraba trabajando con consultores internacionales con el fin de identificar empresas objetivo por industria y país (Gligo, 2007).
- **México:** El marco legal que dirige la inversión extranjera de México se centra en dar acceso a la actividad comercial, en el trato no discriminatorio, en el acceso a una amplia red de tratados de comercio internacional, entre otros (Ernst &Young, 2018). Además, tiene como política de promoción la regulación de la IED y una agencia especializada exclusivamente en promover la inversión (BANCOMEX), un hecho resaltante de México es que

cuenta con 31 oficinas en el exterior (Gligo, 2007). Como política de incentivos no tiene exenciones ni rebajas tributarias; sin embargo, cuenta con una ley nacional para el fomento y operación de la industria maquiladora; es decir, permite que se importe bienes necesarios en la fabricación o proceso de mercancías destinadas a exportar (Gligo, 2007). Asimismo, se centra en diversificar sus sectores objetivos, y completar y fortalecer la industria nacional y mercado interno (Gligo, 2007).

- **Perú:** Durante la década de los 90s en el Perú reconoce que se debe tener como objetivo la eliminación de obstáculos y restricciones a la IED, al igual que se reconoce todas las modalidades de inversión para promover la igualdad de derechos y obligaciones para inversionistas extranjeros y nacionales, esto se implanta en el Decreto Legislativo (DL) N°662 (1991). Este decreto se complementa con el DL N° 757 y el DS N°162-92-EF de 1997, los cuales garantizan la estabilidad jurídica y tributaria del crecimiento económico mediante acuerdos comerciales entre el gobierno e inversionistas (UNCTAD, 2006). Ya con la constitución de 1993 se puede observar el rol subsidiario que toma el estado, el trato no discriminatorio entre inversionistas, libre iniciativa privada, etc. (UNCTAD, 2006). Perú a su vez contó con una Ley de Bases de la Descentralización, la cual da pautas para el desarrollo del proceso; y con una Ley Orgánica de los Gobiernos, cuya ley precisa la organización de todos los niveles de gobierno, además establece responsabilidades respecto a la promoción de inversiones (UNCTAD, 2006). Ello se fortalece con la Ley de Promoción de Inversión Descentralizada, en la que se establece de manera más concisa las responsabilidades de los tres niveles de gobierno como la promoción eficiente y descentralizada para promover un desarrollo integral armónico y sostenible en las regiones (UNCTAD, 2006). Asimismo, otra Ley relacionada a la inversión es la Ley 28.059 que define criterios para la determinación de proyectos de inversión y los organismos promotores de inversión privada (Pro inversión y el Consejo Nacional de Descentralización - CND). En el 2002 mediante la fusión de tres instituciones, nace la Agencia de Promoción de la Inversión conocida como PROINVERSIÓN (Gligo, 2007) que focaliza la promoción de privatización de activos que anteriormente estaban en poder del estado; Actualmente esta

agencia se especializa únicamente en la promoción de inversión extranjera, teniendo así dos oficinas en el extranjero (Gligo, 2007). Actualmente las normas que rigen la inversión se basan en el trato no discriminatorio, libre transferencia de capitales, libre competencia, acceso sin restricción a la mayor parte de sectores económicos, entre otros (Ernst &Young, 2018). Como política de incentivos, Perú cuenta con los de carácter fiscal en dos sectores: agroindustria y acuicultura, además de tener un régimen de zonas francas; sin embargo, de acuerdo con Gligo (2007) este no es relevante para la atracción de IED en este país. Con respecto a su estrategia de focalización, Perú se centra en atraer inversión sobre todo al sector de recursos naturales (Gligo, 2007).

### **5.3.2 Argentina:**

Desde 1989, se comienza a “eliminar el requisito de aprobación previa en sectores que hasta el momento estaban bajo el control estatal” (Guerrero, López y Morales, 2009, p151). Asimismo, al igual que los países de la Alianza del Pacífico, Argentina tiene una ley que rige la IED que es la Ley 21.382 de 1993, en la que recalca la igualdad de derechos y obligaciones para los inversionistas locales y extranjeros. Cabe resaltar que las entradas de IED han cumplido un rol importante sobre todo en la infraestructura de transportes y servicios (Amiel, Bezchinsky, Caino, Dinenzon, Giussani y López, 2007). Debido a una serie de políticas con el objetivo de privatizar empresas estatales, liberalización de capitales extranjeros, entre otros; para poder atraer mayores flujos de IED, es así como Argentina se logra posicionar como la quinta mayor receptora de inversión extranjera en Latinoamérica y el Caribe según CEPAL. Además, cuenta con una agencia de promoción de inversiones denominada InvestíBa.

### **5.3.3 Bolivia:**

Por su parte, Bolivia desde 1985 adopta el modelo de Nueva Política Económica con el fin facilitar y fomentar las exportaciones y así aperturar la economía (Guerrero, López y Morales, 2009). A su vez, se abandona el proteccionismo del sector manufactura (Guerrero, López y Morales, 2009). Ya en 1992, se expide la Ley de Inversiones, el cual eliminaría las trabas a la entrada y salida de capitales extranjeros (Guerrero, López y Morales, 2009).

#### **5.3.4 Brasil:**

Durante los 90s, en Brasil se pretende liberalizar el comercio por lo que se toman medidas para abrir la economía, a su vez se buscaba el abandono del papel de productor y ente regulador del estado; en consecuencia, se establecen reformas constitucionales con la creación de distintas leyes como: la Ley de Concesiones, Ley de Inversión y además se crea el Programa Nacional de Desestatización (Guerrero, López y Morales, 2009). Cabe recalcar que Brasil también cuenta con su agencia que promociona inversiones, esta es conocida como APEX.

#### **5.3.5 Ecuador:**

Durante 1997 y 1998 se expide la Ley de promoción y Garantía con el fin de promover tanto inversión nacional como extranjera, además se eliminan las restricciones en la remisión de utilidades y se facilitan los procedimientos de registro de inversión (Guerrero, López y Morales, 2009). Asimismo, la agencia encargada de promover la IED en Ecuador es conocida como CORPEI; sin embargo, esta también cumple con la función de incentivar las exportaciones, además cuenta con solo tres oficinas en el exterior (Gligo, 2007). Al igual que la mayoría de los países, Ecuador consta con un régimen de zonas francas como política de incentivos y como estrategia de focalización además de concentrarse en atraer inversión al sector de recursos naturales, según Gligo (2007), Ecuador ha estado en el proceso de identificación de sectores prioritarios con el asesoramiento de la UNCTAD en el 2000.

### **5.4 Casos de Éxito:**

Así como se ha analizado las diversas políticas que se han implementado en el tiempo por las 8 economías estudiadas, es pertinente tomar en cuenta algunos casos de éxito de una mayor atracción de IED, para ello se han tomado tres países: Francia, Malasia y República Checa, basándonos en la el capítulo de experiencia internacional de Gligo (2007).

#### **5.4.1 Francia “The New France”:**

Durante el año 2000, Francia toma conciencia del contexto actual internacional y que conforme pasa el tiempo se vuelve cada vez más competitivo (Gligo, 2007). Es así como Francia comienza a tomar una actitud más activa en atraer mayores inversiones. Para ello, se enfoca en hacer más atractivo el país y hacerlo saber en el exterior, para ello crea su

Agencia Nacional de atracción de Inversiones (IFA), el cual cuenta con 22 oficinas en el exterior (Gligo, 2007). Asimismo, se focalizan en tener planes tanto de corto como a mediano plazo (10 y 20 años) y se propone tener reuniones regulares de ministros en las que se discutirá el contexto actual y se agendarán acciones para mejorar el atractivo del país (Gligo, 2007). A su vez se establece un consejo estratégico para el atractivo de Francia y se toman en cuenta las observaciones de las empresas (Gligo, 2007).

Otro punto a resaltar de Francia es la creación de Indicadores para evaluar su atractivo, el cual permitirá no solo evaluar las fortalezas y debilidades del país, sino también que permitirá el seguimiento a los resultados de las medidas o políticas tomadas por el gobierno francés (Gligo, 2007). Este país cuenta con 30 indicadores, 10 de los cuales evalúan el resultado o impacto de los objetivos estratégicos y los otros 20 miden la fortalezas y debilidades, cabe resaltar que también se comparan con otros 9 países (Gligo, 2007).

Como política de promoción, este país se propuso a tener una campaña imagen país, cuyo objetivo es focalizarse en las fortalezas económicas del país y plasmarlo en medios masivos para llegar a la comunidad de negocios (Gligo, 2007). Un ejemplo de estos medios son: The Wall Street Journal, The Economist, Nikkei Business, The Times, Financial Times Deutschland, entre otros. Cabe resaltar que Francia tenía claros sus prioridades y objetivos, entre los cuales se encuentra la atracción de competencias y habilidades del extranjero, atracción de inversiones internacionales e iniciativas en sectores claves; es decir atraer casas matrices y centros de investigación y desarrollo de empresas (Gligo, 2007).

En modo resumen, se puede destacar de Francia su conciencia de la alta competitividad que hay en el mercado, su claridad de visión estratégica, además de los mecanismos en cuanto a la cuantificación para medir y hacer seguimiento a sus fortalezas y debilidades. Así también como su establecimiento de agenda a corto y mediano plazo, tomando acciones específicas, el cual tenía apoyo y compromiso institucional.

Estas políticas actualmente han tenido buenos resultados, pues en el 2017 Francia contó con una de las más altas entrada de capital extranjero en los últimos 10 años (Business France, 2018). Asimismo, ha cumplido con su objetivo de atraer expertos al país, ya que según Business France (2018) solo en el 2016 se registraron 240,000 estudiantes internacionales, el cual se debe a su excelente reputación y nivel alto de

sistema educativo (políticas dirigidas a la educación). La IED de este país ha tomado a su vez un rol importante en el sector laboral, pues la entrada de flujos de capital extranjero ha permitido la creación de 30,000 empleos en promedio, convirtiéndose así en uno de los países más atractivos para llevar a cabo proyectos de inversión extranjera en Europa junto con Alemania y Reino Unido (Business France, 2018). Cabe resaltar que Francia actualmente se considera atractivo debido a su mercado interno, calidad de infraestructura, habilidades y capacitación de fuerza laboral, etc (Business France, 2018). Un hecho importante que resalta Business France (2018), es que la calidad de infraestructura de un país puede ser un factor clave para el establecimiento y desarrollo de actividades comerciales.

#### **5.4.2 Malasia:**

A comparación de Francia, Malasia decidió optar por políticas de incentivos y restricciones, aspectos que en sí se contradicen; sin embargo, han tenido éxito en su caso. Es así como durante los 70s, deciden establecer la política de Pioneer Ordinance, la cual consiste en una exención tributaria para inversiones consideradas como pioneras (Gligo, 2007); otra de sus políticas fue el Industrial Coordination Act (ICA), la cual se trataba de entregar licencias a empresas con cierto tamaño, este en parte no tuvo éxito sino más bien provocó que se disminuyera la participación extranjera (Gligo, 2007).

Posteriormente, se implantan objetivos más claros como asegurar el desarrollo y crecimiento del sector manufacturero. Es por ello que en 1986 se decide ejecutar una política industrial denominada como Industrial Master Plan (IMP), la cual reduce las restricciones para la entrega de licencias y hay mayores incentivos a la inversión (política de promoción) (Gligo, 2007). Más adelante, Malasia empieza a presentar algunos retos respecto a su IED, por lo que se implementa una segunda IMP, el cual busca profundizar el sector manufacturero e incrementar actividades con mayor valor agregado en la cadena de producción, es por ello que también se flexibiliza los requisitos de contratación de personal extranjero (Gligo, 2007). En un contexto de alta competitividad, en el 2006 se establece al tercera IMP con nuevos objetivos y líneas estratégicas para el desarrollo del país con el fin de alcanzar el status de nación desarrollada (Gligo, 2007). Este plan de desarrollo consta de metas a largo plazo, los cuales están fragmentados a su vez en planes estratégicos quinquenales, compuesto por una lista de proyectos con presupuesto y entidad responsable asignados, y luego anuales (Landa, 2020). Es importante resaltar que

los planes implementados por este país, combinan tanto políticas horizontales como verticales (Wan & Tung, 2006).

Cabe señalar también, que Malasia cuenta con un consejo de inversión “The Malaysian Investment Development Authority” (MIDA, 2020), el cual tiene como “función principal la promoción de la diversificación y desarrollo industrial hacia sectores específicos e incorpora agencias para la atracción de la IED” (Landa, 2020).

Entonces, algunos aspectos que destaca a Malasia es su claridad de objetivos específicos, además de que su proceso de planificación industrial contaba con planes de desarrollo de 10 y 20 años (Gligo, 2007). Asimismo, se puede apreciar la coexistencia de dos aspectos que se contradicen como son las políticas de incentivo y las del tipo restrictivo.

Estas políticas actualmente han dado resultado puesto que las entradas de flujo de IED han tenido una tendencia creciente, además, el continuo incentivo de profundizar la industria manufacturera ha logrado que este sector se desarrolle y se posicione como el segundo sector con mayor participación de la IED de Malasia (47.4% en el 2018) (Malasian Investment Development Authority [MIDA], 2018).

#### **5.4.3 República Checa:**

Una de las políticas de promoción de IED de este país es contar con una agencia conocida como CzechInvest. Algunos programas de éxito que se han implementado es el sistema de incentivos de 1998, el desarrollo de instalaciones industriales y el programa para mejorar las capacidades del personal local y desarrollar las relaciones internacionales (Gligo, 2007). Esta agencia cuenta con 5 departamentos y 7 divisiones operativas. Entre los departamentos se tiene a la División de Marketing, Apoyo a la Inversión, Desarrollo Empresarial, Departamento de Pequeñas y medianas empresas, Departamento de Propiedades industriales y Regiones, y Departamento de Coordinación de Programas de Desarrollo (Gligo, 2007).

La primera se encarga de contactar a los inversionistas mediante seminarios, ferias, contactos directos, etc. También se especializa en investigar, analizar y preparar información de apoyo para las actividades de la agencia, procesa información requerida, promueve programas de apoyo empresarial, entre otros (Gligo, 2007). En cuanto al segundo departamento, es importante resaltar que este departamento ayuda al

inversionista a localizar su inversión en áreas geográficas dentro del país, dando mayor importancia a lugares con alto desempleo (Gligo, 2007). Además, tiene la función de administrar subsidios a la inversión, facilitar contacto entre clientes, promover expansión de empresas inversoras que ya han operado en el país y que estas establezcan centros de desarrollo, ayuda con problemas aduaneros o impuestos, entre otros (Gligo, 2007). El tercer departamento ejecuta programas de subsidio y financiamiento, programas de apoyo financiero y consultoría a las MYPE, etc. El cuarto departamento apoya el desarrollo de zonas industriales y el quinto departamento genera coordinaciones, apoyo y procedimientos para la implementación de los distintos programas de desarrollo industrial (Gligo, 2007).

Algunos elementos que se puede observar del caso de República Checa es que contar con instituciones bien dotadas es esencial (Gligo, 2007), además de las múltiples funciones que puede contar una agencia especializada exclusivamente en la promoción de inversión extranjera. De acuerdo con Gligo (2007) basado en la experiencia de República Checa, las funciones que posea una agencia de promoción de inversión dependerán del tipo de proyectos, características del país y objetivos que esta tenga.

Hoy en día, República checa es atractivo a los inversionistas por las siguientes razones: por un ambiente de inversión seguro, por una fuerza laboral bien educada y cualificada, por la estabilidad de precios y costos laborales favorables, por un sistema de incentivos a la inversión transparente, por un sistema político y social estable, entre otros (Investment and Business Development Agency [CZECHINVEST], 2018). El caso de República Checa ayuda a reafirmar que una mejora de infraestructura es condicionante para atraer inversionistas de mayor calidad (Gligo, 2007); es esencial recalcar que uno de los atractivos de este país es su alta calidad de infraestructura (CZHECINVEST, 2018).

### **5.5 Propuesta de políticas:**

Antes de presentar algunas recomendaciones de políticas es importante tomar en cuenta que para hay una gran diferencia entre países desarrollados y en vía de desarrollo, por lo que aplicar algunas políticas de inversión de esos países no den los mismos resultados que los segundos; por ello, las economías en vía de desarrollo deben apostar por inversiones extranjeras que ayuden a cerrar brechas productivas y sociales en la región (CEPAL, 2017). Asimismo, es sustancial resaltar que la IED es un factor clave para la transferencia de tecnología e incorporación de sistemas de gestión y nuevos mecanismos

de negocios (CEPAL, 2017). Además, como se ha visto en los casos anteriores, el desarrollo de la infraestructura cumple un papel importante no solo en la atracción de inversores extranjeros, sino también en el desarrollo y crecimiento económico de un país.

Así como se han analizado diversos casos de experiencia antes de recomendar políticas, también es esencial observar que factores son los que potencian el atractivo de un país como destino de IED. Estos son los siguientes de acuerdo con BBVA Research (2018): el tamaño y dinámica del mercado interno, con ello se refiere a que un país con alto PIB asegura al inversionista alcanzar economías de escala; la apertura de mercado, es decir, que países con mayor apertura comercial o mayor mercado de exportaciones será de atracción para las EMN; el tipo de cambio, los inversionistas extranjeros preferirán uno poco volátil, como se observó en nuestros resultados, este factor no es tan significativo en la atracción de IED debido a las políticas que restringen el tipo de cambio de los países estudiados; desarrollo humano, se prefiere un país con una mejor dotación de este aspecto, es por ello que muchos países invierten en este factor; dotación de recursos naturales, este factor dependerá de los objetivos que tenga las firmas extranjeras, como se observó en la sección de principales políticas de atracción de IED; el riesgo soberano, es decir, si se tiene una prima de riesgo alta, afectará negativamente a la IED; la productividad, el cual está relacionado con bajos costos laborales; y por último, la calidad institucional, los inversionistas extranjeros estarían más interesados en el país si les garantizan seguridad jurídica y un buen ambiente de negocios, ya que tendrían la certeza de que su inversión está protegida. Esta seguridad es garantizada por el Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones (CIADI), creada por el Banco Mundial en 1966, pues está dedicada al arreglo de diferencias o controversias que puedan existir entre inversor-estado, brindando mecanismos de conciliación para resolverlas (Vega, 2016). Actualmente, esta institución se ha convertido en uno de los instrumentos más solicitados para la solución de problemas entre inversionistas y estado receptor (Pérez, 2015), dado que el CIADI ofrece un balance entre las reglas establecidas y beneficios del soporte institucional, flexibilidad y autonomía (Vega, 2016). No obstante, para algunos países como Bolivia, Ecuador y Venezuela, esta organización cuenta con desventajas en el aspecto jurídico y financiero, siendo este último principalmente a las sumas cuantiosas de los montos que involucra cada demanda ante el CIADI (Vega, 2016). Por tales motivos, estos países han decidido desligarse y demandar

a tal convenio (Perez, 2015). Lo mencionado también podría resultar desfavorable para los países estudiados, pues entre ellos, Argentina y Perú, son los que más demandas presentan ante el CIADI (Vega, 2016). A pesar de ello, ninguno de los países estudiados se ha desligado del CIADI principalmente porque algunas críticas hacia esa organización no tienen sustento jurídico (Prutsky, 2013); además, de que en conjunto su sistema es “beneficioso para países importadores de inversión, como el Perú, así como para los propios inversionistas” (Prutsky, 2013, p.85). Otra razón es que ayuda al desarrollo de los estados puesto que el incremento de IED mejoraría la economía, el comercio, bienestar, entre otros; mientras otorga la seguridad jurídica que los inversionistas necesitan (Prutsky, 2013). Si bien es cierto, existe una propuesta de que se cree un nuevo foro en Unión de las Naciones Suramericanas (UNASUR) o uno alternativo que cumpla con las funciones que el CIADI lleva a cabo, pero que conozca mejor las controversias entre estados y empresas extranjeras que operen los territorios de los países receptores (Perez, 2015); aun es necesario una mayor investigación.

Entonces, como se ha visto los casos de las ocho economías estudiadas, se observa que hay una falta de focalización y claridad de objetivos, por lo que se recomienda una focalización de estas mediante la evaluación de objetivos de políticas, análisis sectoriales e internacionales para evaluar los factores internos y externos del país, asimismo, se deben definir prioridades y crear capacidades. Otro punto esencial es el establecimiento de mayores oficinas en el exterior para promocionar el atractivo del país. Del caso de Francia se puede tomar la formación de un consejo para incrementar el atractivo, el diálogo de empresas extranjeras y la construcción de indicadores. Este último con el objetivo de analizar las fortalezas y debilidades del país; por ende, tomar acciones específicas para mejorar. Para aquellos países que opten por políticas de incentivos como Malasia, se debe tener en claro que estos deben estar focalizados y que no deben ser mayores a los beneficios que acarrear. En general, este conjunto de países, deberían explorar modelos de cooperación (trabajar juntos) para promover una mayor atracción de inversión extranjera a la región, y así que todos obtengan beneficios de ello. Una última recomendación para cada país es que deben evaluar y elegir el modelo en el que más se adapten, esto dependiendo de sus objetivos y características que posean.

Específicamente en el caso peruano, debido a sus bajas estrategias de focalización, debería incrementar este tipo de planes, mediante análisis de sectores objetivos, al igual

que el tipo de inversión que desean atraer, se recomienda evaluar sobre las preferencias o factores de atracción de tales empresas. Asimismo, como se recomendó de forma general, se debería estimular la creación de indicadores para examinar cuáles son las fortalezas y debilidades del país y así también compararse con otras economías. Como forma de complemento a ello, se recomienda llevar a cabo reuniones regulares con el fin de discutir el contexto actual comercial y además evaluar las fortalezas y debilidades del Perú; y, en consecuencia, tomar acciones específicas para incrementar el atractivo del Perú para las EMN. Cabe resaltar que una de las debilidades del país es su baja calidad de infraestructura, y de acuerdo a los casos observados, entre otros estudios, la infraestructura se está convirtiendo en un factor clave para una mayor atracción de IED. Por ello el Perú debería implementar mayores proyectos destinados a una mejora de infraestructura, ya sea de transporte, de comunicaciones u otros.

Otro factor que impacta negativamente a una mayor atracción de IED en el Perú es la falta de convenios para evitar la doble imposición tributaria. De hecho, según Cámara de Comercio Lima (CCL) (2018), cuando los inversionistas hacen uso de su dinero para invertir en un país determinado y así obtener ganancias de ello, son gravados con el Impuesto a la Renta u otro tipo de impuesto a las ganancias, posteriormente, cuando repatrian sus utilidades, también son gravados en su país de origen; esto hace que los inversionistas se sientan poco atraídos a invertir fuera de sus fronteras. Con el fin de evitar este tipo de problemas, existen los convenios de doble imposición (CDI), los cuales tienen la función de evitar o prevenir la doble imposición, intercambio de información entre países mediante cláusulas para facilitar el trámite y para prevenir la evasión fiscal (CCL, 2018). Como se mencionó, la doble tributación es un factor negativo para incentivar la inversión y contar con pocos convenios destinados a resolver ese tipo de problemas también lo es, este es el caso del Perú, quien cuenta con poca cantidad de convenios (8 CDI – Chile, Canadá, Brasil, México, Confederación Suiza, Portugal, Corea del Sur y la CAN) según CCL (2018). Un ejemplo a seguir en este aspecto es Chile, pues cuenta con 26 acuerdos comerciales, 32 de doble imposición y 2 CDI (en negociación). Por ello, es recomendable que el Perú concrete en mayor medida los CDI, ya que significaría una mayor rentabilidad a los exportadores, lo que estimularía que sus operaciones crezcan y por ende generen mayores puestos de trabajo y recaudación fiscal (CCL, 2018).

## CONCLUSIONES

- La atracción de la IED en países en vías de desarrollo resulta muy benéfica en el mediano y largo plazo, pues ayudan a que se realicen mega proyectos para el desarrollo industrial y urbano. Además, que tiene un efecto de externalidad positiva al traer conocimiento externo y “desparramarlo” en la economía receptora. No obstante, se observó que los flujos de entrada han ido disminuyendo, afectando negativamente a la participación de las ocho economías en las CGV. Con excepción de México, el perfil exportador de estas economías estudiadas se centra principalmente en sectores con bajo valor agregado como es el sector extractivo. Otros factores son la estructura arancelaria, el cual es esencial pues los bienes y servicios cruzan fronteras antes de llegar a su destino final, y una baja calidad de infraestructura que es un factor negativo en el atractivo de un país para las EMN, que afecta a la IED y por ende impactaría de forma no favorable a la participación de estas economías en las CGV.
- En conclusión, si esos aspectos no son resueltos y si hay una continua salida de IED, se puede generar un estancamiento económico, una menor actividad en los sectores económicos, disminución de puestos de trabajos y producción, eliminación del efecto de externalidades positivas de IED, además se produciría una disminución de la participación en las CGV; en consecuencia, provocaría menos oportunidades para la diversificación de la canasta de exportación, y afectaría la competitividad al no fomentar la participación de las empresas locales en la CGV.
- Por ello, se recomienda aprovechar las ventajas competitivas en los sectores claves como la minería, hidrocarburos y telecomunicaciones (en el caso peruano). También se propuso el desarrollo del encadenamiento hacia atrás y así darles mayor valor agregado extranjero a las exportaciones. Por tal motivo, es recomendable fortalecer áreas como la apertura comercial o fomentar las exportaciones, barreras de competencia, flexibilidad en el

mercado laboral, entre otros; de esta manera, también se podrá impulsar el crecimiento de la economía de los países estudiados.

- El pago de impuestos, expresado como porcentaje de las utilidades, no ha tenido un impacto negativo sobre la entrada de la IED para los países de estudio en el periodo 2004 al 2018. Aquello es un aporte importante de la presente investigación de haber obtenido un signo de impacto positivo para esta variable. La explicación que se le atribuye a ello es debido a que estos impuestos podrían ser favorables para las empresas multinacionales puesto que se destinarían a obras de beneficio futuro como mejoras en infraestructura y carreteras, así como mejor desarrollo urbano. No obstante, bajo un nivel de confianza del 95% y evaluando el intervalo de confianza, el impacto del impuesto sobre la IED es casi neutro y no significativo. Se debe tener en cuenta que hubo un aumento del pago de impuestos al mismo tiempo que el gran periodo de “superprecios” de los minerales y metales, lo que generó una mayor entrada de IED en las economías receptoras estudiadas. Es decir, para los inversionistas es de mayor peso el hecho de abundancia de materias primas que la misma carga tributaria.
- La variable “exportaciones”, que en principio reemplazaron a la variable “apertura comercial”, mostró un coeficiente positivo y significativo. Aquel resultado respalda la segunda hipótesis planteada y adquiere fuerte significado económico en el sentido en que mayores exportaciones en países abundantes en materias primas, son atractivas para EMN al poder obtener y transar los recursos de forma más eficiente y libre.
- Por otro lado, las variables institucionales, a excepción de la relacionada con la del pago de impuestos, causaron problemas en la significancia estadística en el modelo con cambios en los signos y significancias en las demás variables. Una explicación detrás de ello podría deberse a que, en ocasiones, no cuenta con suficiente poder explicativo dado que este tipo de variables son construidas en base a muestreos, lo cual existe la probabilidad de incurrir en sesgos.
- Por último, la variable rentas totales de recursos naturales (expresadas como porcentaje del PBI), tiene un efecto positivo y significativo sobre la entrada de inversión extranjera directa, el cual resulta en otro aporte importante de

esta investigación. Esta variable, que es característica común entre los países que conforman la muestra, es de suma importancia para las empresas multinacionales puesto que se verán atraídas en cuanto a la existencia de mayor explotación y comercialización de los recursos; aquello acorde al objetivo de fragmentar sus cadenas de producción en lugares estratégicos.

- Se recomendó de forma general que las 8 economías, en especial Perú, que tengan estrategias de focalización, en otras palabras, focalizar o aclarar sus objetivos mediante evaluaciones de sectores y empresas objetivos; es decir, dependiendo del tipo de inversión que desean atraer, deben enfocarse en qué aspectos resulta atractivo para aquellas empresas que cuyos objetivos estén en relación con estas economías y así tomar medidas de acción en base a ello. También es recomendable que se definan prioridades, además de evaluar tanto factores internos como externos del país. En algunos casos, se recomienda el establecimiento de mayores oficinas en el exterior para fomentar el atractivo del país mediante campañas de imagen país, o medios masivos.
- De igual forma que se recomendó para Perú, también se recomienda para las otras economías la creación de indicadores para analizar las fortalezas y debilidades del país; asimismo, como complemento se sugiere reuniones regulares con el fin de discutir el contexto actual del comercio y competitividad, además de los aspectos positivos y negativos del país, ello con el objetivo de tomar acciones para incrementar el atractivo del país para las EMN.
- Por otro lado, se mencionó que una de las debilidades de algunos países, en especial Perú, es la baja calidad de infraestructura que poseen. Por ello se recomienda tomar acciones (proyectos) para una mejora de infraestructura (transporte, comunicaciones, etc.).
- A su vez, para el Perú se sugiere incrementar el número de convenios de doble imposición (CDI), ya que la doble tributación conlleva a que los inversionistas sean menos atraídos a invertir fuera de su país de origen y por ende, la IED del Perú se vería afectada.

- Por último, estas 8 economías deberían implementar métodos cooperativos para atraer mayor IED a la región y así cada país sea beneficiado de alguna forma.



## REFERENCIAS

- Agrawal, G. y Ranjan, V. (2011). FDI Inflow Determinants in BRIC countries: A Panel Data Analysis. DOI: 10.5539/ibr.v4n4p255
- Aizenman, J. y Lee, J. (2007). International Reserves: Precautionary Versus Mercantilist Views, Theory and Evidence. *Open Economies Review*, 18, 191-214. <https://doi.org/10.1007/s11079-007-9030-z>
- Ali, F., Fiess, N. y Macdonald R. (2010). Do Institutions matter for Foreign Direct Investment?. *Open Economies Review*, 21, 201-219. <https://doi.org/10.1007/s11079-010-9170-4>
- Altay, B.; Erkekoglu, H. y Kilavuz, E. (2013). Globalization Production Structure and Intra-Industry Trade: The Case of Turkey. *International Journal of Economics and Financial Issues*, 3(4), 799-812.
- Amendolaigne V., Presbitero A., Rabelotti R., Sanfilippo M., Seric A. (2017). FDI, Global Value Chains, and Local Sourcing in Developing Countries. IMF Working paper.
- Amiel, S., Bezchinsky, G., Caino, O., Dinenzon, M., Giussani, L. y López, B. (2007). Inversión extranjera directa en la Argentina-Crisis, reestructuración y nuevas tendencias después de la convertibilidad. CEPAL, Documento de Proyecto. Recuperado de [https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/3580/1/S2007087\\_es.pdf](https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/3580/1/S2007087_es.pdf)
- Arranzola, E.; Lopez, J.; Rodil, Ó. y Sánchez, M. (2016). Avances en el Patrón de Comercio Intra-industrial entre la Unión Europea y América Latina: Los Casos de Brasil y México. DOI: 10.12858/0216ES1
- Asturias Corporación Universitaria (Sin Fecha). La Nueva Teoría del Comercio: Comercio Inter e Intraindustrial. Ventaja Competitiva. Recuperado de: [https://www.centro-virtual.com/recursos/biblioteca/pdf/comercio\\_internacional/unidad1\\_pdf4.pdf](https://www.centro-virtual.com/recursos/biblioteca/pdf/comercio_internacional/unidad1_pdf4.pdf)
- Asiedu, E. (2002). On the determinants of Foreign Direct Investment to Developing Countries: Is Africa Different?. *World Development*, 30(1), 107-119. [https://doi.org/10.1016/S0305-750X\(01\)00100-0](https://doi.org/10.1016/S0305-750X(01)00100-0)
- Banco Central de Chile. (2019). Exportaciones. Recuperado de <https://www.bcentral.cl/>
- Banco Central de Ecuador. (2019). Estadísticas. Recuperado de: <https://www.bce.fin.ec/>
- Banco Central de Reserva del Perú. (2019). Estadísticas. Recuperado de <http://www.bcrp.gob.pe/estadisticas.html>

- Banco Mundial. (2009). Doing Business 2009. Recuperado de <https://espanol.doingbusiness.org/content/dam/doingBusiness/media/Annual-Reports/Foreign/DB09-FullReport-Spanish.pdf>
- Banco Mundial. (2019a). Datos. Recuperado de <https://datos.bancomundial.org/>
- Banco Mundial. (2019b). Doing Business 2019. Recuperado de [https://www.worldbank.org/content/dam/doingBusiness/media/Annual-Reports/English/DB2019-report\\_web-version.pdf](https://www.worldbank.org/content/dam/doingBusiness/media/Annual-Reports/English/DB2019-report_web-version.pdf)
- Banco Interamericano de Desarrollo. (2001). Competitividad motor del crecimiento. Progreso Económico Social en América Latina, Washington, D.C.
- BBVA Research. (Junio 2018). *Inversión Extranjera Directa en Argentina* [Diapositivas]. Recuperado de <https://www.bbva.com/publicaciones/inversion-extranjera-directa-en-argentina/>
- Bengoa M. y Sanchez-Robles B. (2003). Foreign direct investment, economic freedom and growth: new evidence from Latin America. *European Journal of Political Economy*. 19, 529-545. [https://doi.org/10.1016/S0176-2680\(03\)00011-9](https://doi.org/10.1016/S0176-2680(03)00011-9)
- Blomström, M y Kokko, A. (2003). The Economics of Foreign Direct Investment Incentives. *National Bureau of Economic Research Working paper*, 168. Recuperado de <https://www.nber.org/papers/w9489>
- Bin, X. (2000). Multinational enterprises, technology diffusion, and host country productivity growth. *Journal of Development Economics*, 62(2), 477-493. Recuperado de <https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S0304387800000936>
- Boateng, A., Hua, X., Nisar, S. y Wu, J. (2015). Examining the determinants of inward FDI: Evidence from Norway. *Economic Modelling*, 47, 118-127. <https://doi.org/10.1016/j.econmod.2015.02.018>
- Bruhn, N., Calegario, C., Campos, R. y Sáfadi, T. (2016). Foreign direct investment and spillover effects in Brazil: An Application of the Heterocedastic Autoregressive (ARCH) and Vectorial Auto-Regressive (VAR) models. *Espacios*, 37(10), 13. Recuperado de <http://www.revistaespacios.com/a16v37n10/16371013.html>
- Buckley, P. y Casson, M. (1976). A Theory of International Operations. En: *The Internationalization of the Firm*, Buckley, P. y Ghauri, P. (Eds.). Recuperado de: [https://books.google.com.pe/books?id=mc3uxTUVd44C&dq=Buckley+y+casson+1976+%E2%80%9CA+theory+of+international+operations%E2%80%9D.&lr=&hl=es&source=gs\\_navlinks\\_s](https://books.google.com.pe/books?id=mc3uxTUVd44C&dq=Buckley+y+casson+1976+%E2%80%9CA+theory+of+international+operations%E2%80%9D.&lr=&hl=es&source=gs_navlinks_s)
- Business France. (2018). France Attractiveness Scoreboard 2018. Recuperado de [https://www.businessfrance.fr/Media/Production/PROCOM/M%C3%A9diath%C3%A8que/Business\\_France\\_Attractiveness\\_Scoreboard\\_2018-1.pdf](https://www.businessfrance.fr/Media/Production/PROCOM/M%C3%A9diath%C3%A8que/Business_France_Attractiveness_Scoreboard_2018-1.pdf)

- Cardozo, P.; Chavarro, A. y Ramírez, C. (2006). Teorías de Internacionalización. Panorama, 1 (3), 4-23. Recuperado de:  
<https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=4780130>
- Cámara de Comercio de Lima (CCL). (2018). Marco Regulatorio es clave para atraer inversión y reactivar la economía. Comercio Exterior. Recuperado de  
[https://www.camaralima.org.pe/repositorioaps/0/0/par/r829\\_3/comercio%20exterior.pdf](https://www.camaralima.org.pe/repositorioaps/0/0/par/r829_3/comercio%20exterior.pdf)
- Chala, A. y Pedraza, I. (2016). Oportunidades de Colombia y Perú a través de las Cadenas Globales de Valor. Fundación Universitaria de la Cámara de Comercio de Bogotá UNIEMPRESARIAL, Bogotá D.C, Colombia. Recuperado de  
<https://bibliotecadigital.ccb.org.co/bitstream/handle/11520/20211/TAMD%20C436o.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe. (2007). La Inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe 2007. Recuperado del sitio de Internet de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe:  
<https://www.cepal.org/es/publicaciones/1135-la-inversion-extranjera-america-latina-caribe-2007>
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe. (2012). Estudio Económico de América Latina y el Caribe 2013. Recuperado del sitio de Internet de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe:  
<https://www.cepal.org/es/publicaciones/1085-estudio-economico-america-latina-caribe-2013-tres-decadas-crecimiento-economico>
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe. (2013). Estudio Económico de América Latina y el Caribe 2013. Recuperado del sitio de Internet de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe:  
<https://www.cepal.org/es/publicaciones/1085-estudio-economico-america-latina-caribe-2013-tres-decadas-crecimiento-economico>
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe. (2016). La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe 2016. Recuperado del sitio de Internet de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe:  
<https://www.cepal.org/es/publicaciones/40213-la-inversion-extranjera-directa-america-latina-caribe-2016>
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe. (2017). Claves de la CEPAL para el desarrollo. Recuperado de  
<https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/42293/1/ClavesCEPALpara desarrolloN1.pdf>
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe. (2018a). Perspectivas del comercio internacional de América Latina y el Caribe. Recuperado de sitio de Internet de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe: [https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/44196/5/S1801070\\_es.pdf](https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/44196/5/S1801070_es.pdf)

- Comisión Económica para América Latina y el Caribe. (2018b). Informe sobre las inversiones en el mundo 2018. Recuperado del sitio de Internet de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe:  
<https://www.cepal.org/es/publicaciones/43689-la-inversion-extranjera-directa-america-latina-caribe-2018>
- Decreto Legislativo N° 662. Ley de Promoción de las Inversiones, Lima, Perú, 1991.  
Recuperado de <http://www.sice.oas.org/investment/NatLeg/Per/dl662.pdf>
- Departamento Administrativo Nacional de Estadística. (2019). Investigaciones.  
Recuperado de  
[https://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/exportaciones/bol\\_exp\\_may19.pdf](https://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/exportaciones/bol_exp_may19.pdf)
- De Gregorio, J. (2011). Acumulación de Reservas Internacionales en Economías Emergentes.
- Del Prete, D., Giovanetti, G., Marvasi, E. (2017). Global Value Chains: New Evidence for North African. *Cuadernos de Economía*, 30(55), 77-89. Recuperado de  
<http://www.scielo.org.co/pdf/ceco/v30n55/v30n55a04.pdf>
- Díaz, R. (2002). Las Teorías de la Localización de la Inversión Extranjera Directa: Una Aproximación. Recuperado de:  
[http://www.usc.es/econo/RGE/Vol%2012\\_1/Castelan/notab3c.pdf](http://www.usc.es/econo/RGE/Vol%2012_1/Castelan/notab3c.pdf)
- Doing Business. (2019). Datos. Recuperado de <https://espanol.doingbusiness.org/>
- Ernst & Young (EY). (2018). Guía de Negocios e Inversión de la Alianza del Pacífico 2018/2019. Recuperado de <https://www.gob.pe/institucion/rree/informes-publicaciones/201143-guia-de-negocios-e-inversion-de-la-alianza-del-pacifico-2018-2019>
- Fang Q. y Liu, Y. (2007). Empirical Analysis: Business cycles and Inward FDI in China. *American Journal of Applied Sciences*, 4(10), 802-806. Recuperado de  
<http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.929.8701&rep=rep1&type=pdf>
- Ferrando, A. (2013). Las Cadenas Globales de Valor y la medición del comercio internacional en valor agregado. Instituto de Estrategia Internacional.  
Recuperado de: [https://www.cera.org.ar/new-site/descargarArchivo.php?idioma\\_code=es&contenido\\_id=2921](https://www.cera.org.ar/new-site/descargarArchivo.php?idioma_code=es&contenido_id=2921)
- Fujita M., Krugman P. (2004). La Nueva Geografía Económica, pasado, presente y future. *Investigaciones Regionales*, 4, 177-206. Recuperado de:  
<https://www.redalyc.org/pdf/289/28900409.pdf>
- Fujita, M.; Krugman, P. y Venables, A. (1999). The Spatial Economy: Cities, Regions, and International Trade. *Southern Economic Journal*, 67 (2), 941-493. DOI: 10.2307/1061487

- Gallagher, K.; Wise, T. y Zepeda, E. (2009). Rethinking Trade Policy for Development: Lessons from Mexico under NAFTA. *Carnegie Endowment for International Peace, Policy Outlook*. Recuperado de [https://carnegieendowment.org/files/nafta\\_trade\\_development.pdf](https://carnegieendowment.org/files/nafta_trade_development.pdf)
- Geamanu, M. (2014). VAR analysis on Foreign Direct Investment in Romania. *Theoretical and Applied Economics*, 4, 39-52. Recuperado de [https://www.researchgate.net/publication/292995159\\_VAR\\_analysis\\_on\\_Foreign\\_Direct\\_Investment\\_in\\_Romania](https://www.researchgate.net/publication/292995159_VAR_analysis_on_Foreign_Direct_Investment_in_Romania)
- Gereffi, G. (2001). Las Cadenas Productivas como Marco analítico para la Globalización. *Problemas del Desarrollo. Revista Latinoamericana de Economía*, 32 (125), 9-37. Recuperado de: <https://doi.org/10.22201/iiec.20078951e.2001.125.7389>
- Gereffi, G. Humphrey, J. Kaplinsky, R. y Sturgeon, J. (2001). Introduction: Globalization, Value Chains and Development. *IDS Bulletin*, 32 (3), 1-8. Doi: 10.1111/j.17595436.2001.mp32003001.x
- Gereffi, G. y Medovic, O. (2003). The Global Apparel Value Chain: What Prospects for Upgrading by Developing Countries?. *United Nations industrial Development*. Recuperado de: [https://www.unido.org/sites/default/files/2009-12/Global\\_apparel\\_value\\_chain\\_0.pdf](https://www.unido.org/sites/default/files/2009-12/Global_apparel_value_chain_0.pdf)
- Gereffi, G., & Sturgeon, T. (2013). Global Value Chain-Oriented Industrial Policy: The Role of Emerging Economies. En: D. Elms & P. Low. (Eds), *Global Value Chains in a Changing World*. WTO Secretariat, Geneva, pp. 329-360. Recuperado del sitio de internet Duke university libraries: <https://dukespace.lib.duke.edu/dspace/handle/10161/11423>
- Gestión. (2016). Cadenas de Valor: ¿Cómo va la integración de las empresas peruanas al mercado global? [Noticia de Diario]. Recuperado de <https://gestion.pe/economia/cadenas-integracion-empresas-peruanas-mercado-global-118013-noticia/>
- Gil, E., López, S. y Espinosa, D. (2013). Factores determinantes de la Inversión Extranjera Directa en América del Sur. *Perfil de Coyuntura Económica*, 22. 55-85. Recuperado de [http://tesis.udea.edu.co/bitstream/10495/6426/1/GilEdgar\\_2013\\_FactoresDeterminantesInversion.pdf](http://tesis.udea.edu.co/bitstream/10495/6426/1/GilEdgar_2013_FactoresDeterminantesInversion.pdf)
- Gligo, N. (2007). Políticas activas para atraer Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe. CEPAL, 175. Recuperado de <https://repositorio.cepal.org/handle/11362/4572>
- Guerrero, O., López, M. y Morales, L. (2009). Una Evaluación de las políticas promocionales de inversión extranjera directa en América Latina. *Lecturas de Economía*, 71. Recuperado de <https://ideas.repec.org/a/col/000174/006731.html>

- Gutiérrez-Portilla, P., Hierro, M., Maza, A. y Villaverde, J. (2016). Foreign direct investment in the Spanish regions: What are the influencing factors? *Investigaciones Regionales – Journal of Regional Research*, 35, 67-82. Recuperado de [https://www.researchgate.net/publication/310615828\\_Foreign\\_direct\\_investment\\_in\\_the\\_spanish\\_regions\\_What\\_are\\_the\\_influencing\\_factors](https://www.researchgate.net/publication/310615828_Foreign_direct_investment_in_the_spanish_regions_What_are_the_influencing_factors)
- Haring A., Iparraguirre, M. y Sorensen, G. (2018). Inversión Extranjera Directa en Argentina. Recuperado del sitio de Internet de BBVA Research: <https://www.bbva.com/publicaciones/inversion-extranjera-directa-en-argentina/>
- Helpman E. y Krugman, P. (1985). *Market Structure and Foreign Trade: Increasing Returns, Imperfect Competition, and the International Economy*. MIT Press, 1. Recuperado de: <https://econpapers.repec.org/bookchap/mtptitles/026258087x.htm>
- Hiroiyuki, T., Ni, L. (2015). Global Value Chains participation and industrial upgrading in Asian developing economies.
- Hirschman, A. (1958). *The strategy of economic development*. New Heaven: Yale University Press.
- Hymer, S. H. (1976). *The International Operations of National Firms: A study of Direct Foreign Investment*. MIT Press. Recuperado de: <https://dspace.mit.edu/handle/1721.1/27375>
- Inomata, S. (2017). Analytical Frameworks for Global Value Chains: An Overview. *Global Value Chain Development Report 2017*. Recuperado de: [https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=3074988](https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=3074988)
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía. (2019). Recuperado de: <https://www.inegi.org.mx/>
- Instituto Nacional de Estadística y Censos (INDEC). (2019). Recuperado de <https://www.indec.gob.ar/>
- Instituto Nacional de Estadística. (2018). Recuperado de <https://www.ine.gob.bo/>
- INEI. (2019). Base de Datos. Recuperado de <https://www.inei.gob.pe/bases-de-datos/>
- Investment and Business Development Agency. (2018). *Investment Climate in the Czech Republic*. Recuperado de <https://www.czechinvest.org/getattachment/0cdb4f76-7726-47a0-b5dd-70f79b3b86ee/Investment-Climate-in-the-Czech-Republic>
- Jiménez, D. y Rendón, H. (2012). Determinantes y efectos de la Inversión Extranjera Directa: revisión de literatura. *Ensayos de Economía*, 22, 109-128. Recuperado de <https://revistas.unal.edu.co/index.php/ede/article/view/35873/43643>

- Jimenez, F. y Lahura, E. (1998). La Nueva Teoría del Comercio Internacional. Lima: Universidad Católica del Perú. Recuperado de:  
<http://departamento.pucp.edu.pe/economia/documento/la-nueva-teoria-del-comercio-internacional/>
- Kaplinsky, R. (2004). Spreading the Gains of Globalization. *Problems of Economic Transition*, 7 (2), 74-115. 110. Recuperado de:  
<http://dx.doi.org/10.1080/10611991.2004.11049908>
- Kindleberger, C. (1969). The Theory of Direct Investment. En: Kingleberger, C. (Ed.), *American Business Abroad*. New Haven: Yale University.
- Kojima, K. (1973). A Macroeconomic Approach to Foreign Direct investment. *Hitotsubashi Journal of Economics*, 14 (1), 1-21. Recuperado de:  
[https://www.jstor.org/stable/43295560?seq=1#page\\_scan\\_tab\\_contents](https://www.jstor.org/stable/43295560?seq=1#page_scan_tab_contents)
- Kosacoff, B. y López, A. (2009). América Latina y las Cadenas Globales de Valor: debilidades y potenciales. *Journal Globalization*, 2, 19-32.  
 Doi:10.3232/GCG.2008.V2.N1.01
- Krugman P. (1979). Increasing Returns, Monopolistic Copetition, and International Trade. *Journal of Internaional Economics*, 9, 469-479. Recuperado de:  
<http://econ.sciences-po.fr/sites/default/files/file/krugman-79.pdf>
- Krugman P. (1990). Increasing Returns and Economic Geography. *National Bureau of Economic Research*, 3275. Recuperado de:  
<https://www.nber.org/papers/w3275.pdf>
- Krugman P. (1991). Target Zones and Exchange Rate Dynamics. *The Quaterly journal of Economics*, 106(3), 669-682. DOI: 10.2307/2937922
- Krugman, P. y Obstfel M. (2001). *Economía Internacional Teoría y Política*. Quinta edición, Editorial Pearson
- Kumar, P., Ahmed, F. (2017). Toward a National participation index for developing countries in the Global Value Chains.
- Landa-Arroyo, Y. (2020). Industrial policies of countries with abundant natural resources in the Association of Southeast Asian Nations and Pacific Alliance. *The Extractive Industries and Society*, 7.  
<https://doi.org/10.1016/j.exis.2020.07.004>.
- Lederman, D, & Maloney, W. (2007). Neither curse nor Destiny: introduction to natural resources and development. En D. Lederman & W. Maloney. (Eds.), *Natural Resources, Neither Curse nor Destiny*. The international Bank for Reconstruction and Development, Washington, DC. Obtenido de  
[https://books.google.com.pe/books?hl=es&lr=&id=izfIXniUJ7IC&oi=fnd&pg=PA1&ots=Jua2H9zbcI&sig=XX7gI8hp6M-HZrSDV5NYffJbyQQ&redir\\_esc=y#v=onepage&q&f=false](https://books.google.com.pe/books?hl=es&lr=&id=izfIXniUJ7IC&oi=fnd&pg=PA1&ots=Jua2H9zbcI&sig=XX7gI8hp6M-HZrSDV5NYffJbyQQ&redir_esc=y#v=onepage&q&f=false)

- Ley N° 20.848. Diario Oficial de la República de Chile, Santiago, Chile, 25 de Junio de 2015.
- Ley N° 21.382. Sistema de Información sobre Comercio Exterior (SICE), Buenos Aires, Argentina, 08 de Setiembre de 1993.
- Ley N° 28.059. Diario El Peruano, Lima, Perú, 13 de Agosto de 2003.
- Loungani, P y Razin, A. (2001). Qué beneficios aporta la Inversión Extranjera Directa. Finanzas y Desarrollo. Recuperado de:  
<https://www.imf.org/external/pubs/ft/fandd/spa/2001/06/pdf/loungani.pdf>
- Malasian Investment Development Authority (MYDA). (2018). Inspiring Technological Transformation. Malaysia Investment Performance Report 2018. Recuperado de  
[https://www.mida.gov.my/home/administrator/system\\_files/modules/photo/uploads/20190315105335\\_MIDA%20IPR%202018.pdf](https://www.mida.gov.my/home/administrator/system_files/modules/photo/uploads/20190315105335_MIDA%20IPR%202018.pdf)
- Martínez, C. (2012). Un análisis del aporte de estimadores GMM en sistemas y diferencias a la estimación de ecuaciones dinámicas en economía. *Cuadernos del CIMBAGE*, 15, 19-31. Recuperado de  
<http://ojs.econ.uba.ar/index.php/CIMBAGE/article/view/501/927>
- Mayorga J. y Martínez, C. (2008). Paul Krugman y el Nuevo Comercio Internacional. *Criterio Libre*, (8), 73-86. Recuperado de:  
<https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/4547087.pdf>
- Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD). (2003). Estrategia andina de Promoción de Inversiones. *Secretaria General de la Comunidad Andina*, Documentos de Trabajo. Recuperado de  
[http://www.comunidadandina.org/StaticFiles/2012321182336inversiones\\_2003.pdf](http://www.comunidadandina.org/StaticFiles/2012321182336inversiones_2003.pdf)
- Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD). (2006). La Promoción de Inversión Extranjera en las Regiones del Perú. Recuperado de  
[https://unctad.org/es/Docs/iteipc20063\\_sp.pdf](https://unctad.org/es/Docs/iteipc20063_sp.pdf)
- Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD). (2013). Comunicado de Prensa. En:  
<https://unctad.org/es/paginas/PressRelease.aspx?OriginalVersionID=113>
- Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD). (2020). Estadísticas. Recuperado de: <https://unctad.org/statistics>
- OECD (2011). OECD Definición Marco de Inversión Extranjera Directa: cuarta edición. DOI: <https://doi.org/10.1787/9789264094475-es>
- OECD (2020). Estadísticas. Recuperado de <https://stats.oecd.org/>
- Ozawa, T. (1992). Foreign direct investment and economic development. *Transnational Corporations*, 1 (1), 27-54. Recuperado de

[https://www.researchgate.net/publication/267223820\\_Foreign\\_Direct\\_Investment\\_and\\_Economic\\_Development](https://www.researchgate.net/publication/267223820_Foreign_Direct_Investment_and_Economic_Development)

- Palmieri, F. (2019). Repensando las teorías del comercio internacional. Instituto de Estrategia Internacional. Recuperado de [https://www.cera.org.ar/new-site/descargarArchivo.php?idioma\\_code=es&contenido\\_id=4794](https://www.cera.org.ar/new-site/descargarArchivo.php?idioma_code=es&contenido_id=4794)
- Pérez, Y. (2015). Arbitraje inversor-Estado desde la perspectiva latinoamericana. Recuperado del sitio de Internet de la Corte Interamericana de Derechos Humanos: <https://biblioteca.corteidh.or.cr/documento/72372>
- Prutsky, D. (2013). La Viabilidad del Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones para el Perú: Posibilidades a pesar de las Críticas de Argentina, Ecuador, Bolivia y Venezuela. Repositorio institucional de la Pontificia Universidad Católica del Perú. <http://tesis.pucp.edu.pe/repositorio/handle/20.500.12404/5246>
- Rozas, P. (2010). América Latina: problemas y desafíos del financiamiento de la infraestructura. *Revista CEPAL*. Recuperado de [https://www.cepal.org/sites/default/files/gi/files/hoja\\_rozas\\_final.pdf](https://www.cepal.org/sites/default/files/gi/files/hoja_rozas_final.pdf)
- Pignataro, A. (2018). Análisis de datos de panel en ciencia política: ventajas y aplicaciones en estudios electorales. *Revista Española de Ciencia Política*, 46, 259-283. DOI: <https://doi.org/10.21308/recp.46.11>
- Porter, M. (1990). The Competitive Advantage of Nations. *Harvard Business Review*. Recuperado de: [http://www.economie.ens.fr/IMG/pdf/porter\\_1990\\_-\\_the\\_competitive\\_advantage\\_of\\_nations.pdf](http://www.economie.ens.fr/IMG/pdf/porter_1990_-_the_competitive_advantage_of_nations.pdf)
- Schimanski, S. (2017). Cadenas Globales de Valor: Retos para la inserción de los países del MERCOSUR. Recuperado de <http://www.congresoalacip2017.org/archivo/downloadpublic2?q=YToyOntzOjY6InBhcmFtcyI7czoZNToiYT0xOntzOjEwOiJJRF9BUiFVSZPIjtzOjQ6IjE5NDMiO30iO3M6MToiaCI7czoZMjoiYzZzMjhhODdhODczMjE3N2IwM2M1YjViNzY2YTZiZGQiO30%3D>
- Schimanski, S. (2017). Cadenas Globales de Valor: Retos para la inserción de los países del MERCOSUR. Recuperado de <http://www.congresoalacip2017.org/archivo/downloadpublic2?q=YToyOntzOjY6InBhcmFtcyI7czoZNToiYT0xOntzOjEwOiJJRF9BUiFVSZPIjtzOjQ6IjE5NDMiO30iO3M6MToiaCI7czoZMjoiYzZzMjhhODdhODczMjE3N2IwM2M1YjViNzY2YTZiZGQiO30%3D>
- Secretaría de Integración Económica Centroamérica. (2016). Oportunidades de inserción en Cadenas Globales de Valor para Centroamérica (Policy Brief N° 15). Recuperado del sitio de internet de la Secretaría de Integración Económica Centroamericana [http://www.oie.sieca.int/documentos/BajarDocumento?archivo=Policy%2015\\_Oportunidades%20de%20Inserci%C3%B3n%20en%20CRV%20para%20CA.pdf](http://www.oie.sieca.int/documentos/BajarDocumento?archivo=Policy%2015_Oportunidades%20de%20Inserci%C3%B3n%20en%20CRV%20para%20CA.pdf)

- Smith, A. (1776) An inquire into the Nature and Causes of the Wealth of Nations. Soares, S.M. (Ed.). (2007). Lausanne: MetaLibri Digital.
- Sociedad de Comercio Exterior del Perú. (2017). Memoria Anual 2017. Recuperado de [https://www.comexperu.org.pe/upload/articles/memoria/Memoria\\_COMEXPER\\_U\\_2017.pdf](https://www.comexperu.org.pe/upload/articles/memoria/Memoria_COMEXPER_U_2017.pdf)
- Stephenson, S. (2014). Global Value Chains: The New Reality of International Trade. International Centre for Trade and Sustainable Development. Recuperado de: [www.e15initiative.org/Stephenson](http://www.e15initiative.org/Stephenson), S. (2015). Cadenas Globales de Valor: La nueva realidad del Comercio. Puentes, 16(1), 13-18. Recuperado de <https://www.ictsd.org/bridges-news/puentes/issue-archive/con-la-mirada-puesta-en-los-actuales-desaf%C3%ADos>
- SUNAT. (2019). Estadísticas y Estudios. Recuperado de <http://www.sunat.gob.pe/estadisticasestudios/index.html>
- The Eclectic (OLI) Paradigm of International production: Past, Present and Future (2001). Int. J. of the Economics of Business, 8(2), 173-190. <https://pdfs.semanticscholar.org/a542/4849458f4b741ee62ab4f19c683fcfc8f6d8.pdf>
- Vega, J. (2016). La Solución de Diferencias Relativas a Inversiones entre un Inversor Extranjero y un Estado, Análisis Crítico de la Situación Actual en Sudamérica. Pontificia Universidad Católica de Valparaíso. [http://opac.pucv.cl/pucv\\_txt/txt-4500/UCC4810\\_01.pdf](http://opac.pucv.cl/pucv_txt/txt-4500/UCC4810_01.pdf)
- Vernon, R. (1966). International investment and International Trade in the Product Cycle. The Quarterly Journal of Economics, 80 (2), 190-207. DOI: [10.2307/1880689](https://doi.org/10.2307/1880689)
- Vergara, Fernandez, Costa & Claro Abogados. (2015). Nuevo marco para la Inversión Extranjera Directa en Chile. Obtenido de <https://www.vfcabogados.cl/nuevo-marco-para-la-inversion-extranjera-directa-en-chile/>
- Wan, H., & Tung, A. (2006). Industrial policy in a Globalize age – Lessons from East Asian Experience. The Singapore Economic Review, 51(03), 267–281. doi:10.1142/s0217590806002421
- Wijeweera, A. y Mounter, S. (2008). A VAR Analysis on the determinants of FDI Inflows: The Case of Sri Lanka. Applied Econometrics and International Development, 8(1), 189-198. Recuperado de [https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=1308282](https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1308282)

## BIBLIOGRAFIA

- Albuquerque, R., Loayza, N. y Servén, L. (2005) World market integration through the lens of foreign direct investors. *Journal of International Economics*.
- Busse, M., Hefeker, C. (2005). Political risk, institutions and foreign direct investment. World Bank Development Economics Research Group Trade.
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe. (2018b). Perspectivas del comercio internacional de América Latina y el Caribe. Recuperado de sitio de Internet de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe: <https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/44196/5/S1801070es.pdf>
- García, A. (2010). Inversión Extranjera Directa: Análisis Comparativo de los determinantes en América Latina y el Sudeste Asiático. *Revista de Economía Mundial*, 4, p. 145-174.
- Ocampo, J. (2008). Hirschman, la industrialización y la teoría del desarrollo. *Desarrollo y Sociedad*, 62, 41-65. Colombia: Universidad de los Andes.
- Moyano, M. y Gil, J. (2015). Efectos de la inversión extranjera directa sobre el crecimiento económico en Colombia: evidencia empírica 2000-2010. *Apuntes del CENES*, 34(59), 63-92.
- Ramírez, M. (2010). Economic and Institutional Determinants of FDI Flows to Latin America: A Panel Study. Working papers, 1003, Trinity College, Department of Economics.
- Rendón, H., y Ramírez, L. (2017). Impacto de la inversión extranjera directa y del grado de apertura de la economía sobre el crecimiento económico para América Latina 1980-2010. *Estudios de Economía Aplicada*, 35(1), 217-244.
- Schettino, M. Economía Internacional. México: Grupo Editorial Iberoamérica. Agosto 1995. p. 222.
- Toledo, W. (2016). Los determinantes de las exportaciones, la inversión extranjera directa y las remesas en ocho economías Latinoamericanas. *Atlantic Review of Economics*, 1.

## MATRIZ DE CONSISTENCIA

Objetivo General	Objetivos Específicos	Hipótesis General	Hipótesis específicas	Capítulos	Conclusiones
<p>Determinar los factores que incentivan a una mayor atracción de IED desde una perspectiva de empresa multinacional (EMN)</p>	<p>1) Analizar el grado actual de la participación en la CGV y el impacto de las EMN en los países seleccionados.</p>			<p>II) La Inversión Extranjera Directa y las Cadenas Globales de Valor en las 8 economías de estudio</p>	<p>La atracción de la IED en países en vías de desarrollo resulta muy benéfica en el mediano y largo plazo, pues ayudan a que se realicen mega proyectos para el desarrollo industrial y urbano. Se observó que los flujos de IED han ido disminuyendo, afectando negativamente a la participación de las ocho economías en las CGV. Otros factores que impactan negativamente su participación es su perfil exportador; es decir, se concentran en sectores con bajo valor agregado (con Excepción de México); la estructura arancelaria (esencial porque los bienes cruzan fronteras antes de llegar a su destino); Y una baja calidad de infraestructura (disminuye atractivo a las EMN). No tomar acciones ante la caída de IED, puede causar estancamiento económico, menor actividad en los sectores económicos, disminución de puestos de trabajo, entre otros. Además, ocasionaría una menor participación en las CGV, por lo que las oportunidades de diversificación serían menores y a su vez afectaría a la competitividad al no fomentar la participación de las empresas locales en estas cadenas.</p>

					<p>Por ello se recomienda aprovechar las ventajas en los sectores competitivos (minería, hidrocarburos y telecomunicaciones – caso peruano), desarrollar el encadenamiento hacia atrás mediante el fortalecimiento de las áreas como apertura comercial, barreras de competencia, flexibilidad en el mercado laboral, etc. Ello contribuirá en el crecimiento económico del país.</p>
	<p>2) Estimar el impacto de las variables que tienen mayor efecto sobre la entrada de la IED en las economías de estudio en el periodo 2004 - 2018.</p>	<p>Las variables que influyen en mayor medida al ingreso de la IED en los países de estudio son el pago de impuestos, la renta total de recursos naturales y el índice de apertura comercial.</p>	<p>El porcentaje de pago de impuestos sobre las ganancias, ceteris paribus, incidió negativamente en la mayor entrada de IED. El pagar elevadas tasas de impuesto al año hace que las ganancias netas del inversor sean menores, y por ende, prefiera colocar sus fondos en donde pueda obtener una tasa de retorno más elevada.</p>	<p>III) Evaluación Empírica y IV) Resultados Empíricos</p>	<p>El pago de impuestos, expresado como porcentaje de las utilidades, no ha tenido un impacto negativo sobre la entrada de la IED para los países de estudio en el periodo 2004 al 2018. Aquello es un aporte importante de la presente investigación de haber obtenido un signo de impacto positivo para esta variable. La explicación que se le atribuye a ello es debido a que estos impuestos podrían ser favorables para las empresas multinacionales puesto que se destinarían a obras de beneficio futuro como mejoras en infraestructura y carreteras, así como mejor desarrollo urbano. No obstante, bajo un nivel de confianza del 95% y evaluando el intervalo de confianza, el impacto del impuesto sobre la IED es casi neutro y no significativo. Se debe tener en cuenta que hubo un aumento del pago de impuestos al mismo tiempo que el gran periodo de “superprecios” de los minerales y metales, lo que generó una</p>

				<p>mayor entrada de IED en las economías receptoras estudiadas. Es decir, para los inversionistas es de mayor peso el hecho de abundancia de materias primas que la misma carga tributaria.</p>
			<p>La relación, ceteris paribus, entre la renta total de recursos naturales y el ingreso de la IED es directa, pues, mientras un país es más rico en abundancia de materias primas como el petróleo, gas natural, minerales, entre otros; será más atractivo para las empresas multinacionales realizar inversiones en dicho país puesto que buscan “eficiencia” en su cadena productiva.</p>	<p>Por otro lado, la variable rentas totales de recursos naturales (expresadas como porcentaje del PBI), tiene un efecto positivo y significativo sobre la entrada de inversión extranjera directa, el cual resulta en otro aporte importante de esta investigación. Esta variable, que es característica común entre los países que conforman la muestra, es de suma importancia para las empresas multinacionales puesto que se verán atraídas en cuanto a la existencia de mayor explotación y comercialización de los recursos; aquello acorde al objetivo de fragmentar sus cadenas de producción en lugares estratégicos.</p>
			<p>El índice de apertura comercial impactó positivamente en la entrada de flujos de IED, ceteris paribus, puesto que un mayor dinamismo en el comercio es atractivo para los inversionistas de empresas multinacionales al poder transar los productos con facilidad.</p>	<p>La variable “exportaciones”, que en principio reemplazaron a la variable “apertura comercial”, mostró un coeficiente positivo y significativo. Aquel resultado respalda la segunda hipótesis planteada y adquiere fuerte significado económico en el sentido en que mayores exportaciones en países abundantes en materias primas, son atractivas para EMN al poder obtener y transar los recursos de forma más eficiente y libre.</p>

	<p>3) Evaluar algunos casos de éxito para sugerir la implementación de políticas en los países de estudio.</p>			<p>V) Recomendaciones de Políticas</p> <p>Se recomienda tanto para Perú como a las otras 7 economías, establecer estrategias de focalización como la evaluación de sectores y empresas objetivos; es decir, dependiendo del tipo de inversión que desean atraer, deben buscar que aspectos son de atracción para las empresas y así tomar medidas para mejorar tales aspectos. También se recomienda definir prioridades con planes de corto y largo plazo. En algunos casos se sugiere el aumento de oficinas en el exterior para fomentar el atractivo del país y atraer mayor IED (imagen país).</p> <p>Además, se recomienda en general, la construcción de indicadores para evaluar las fortalezas y debilidades del país, ello permitirá también hacer un seguimiento de las medidas que se tome para incrementar el atractivo. Cabe resaltar que sería favorable establecer reuniones regulares con el fin de discutir el contexto actual y analizar los factores positivos y negativos del país, para así tomar acciones específicas para mejorar la imagen del país frente a los inversionistas.</p> <p>El siguiente punto es sobre la infraestructura, pues se conoce que algunos de las economías estudiadas, en especial Perú, cuentan con una de baja calidad, lo cual los hace menos atractivos ante los ojos de los inversionistas; y por ende, las entradas</p>
--	--	--	--	---

				<p>de IED son menores. Entonces, se recomienda que se establezcan planes o proyectos con el objetivo de mejorar este factor (transporte, telecomunicaciones, etc.)</p> <p>Asimismo, si estas economías utilizan métodos cooperativos para atraer mayor IED a la región, de alguna forma todas se beneficiarían</p>
				<p>Además de las recomendaciones dadas en la sección posterior, para el Perú, se sugiere incrementar el número de convenios de doble imposición (CDI), ya que la doble tributación conlleva a que los inversionistas sean menos atraídos a invertir fuera de su país de origen y por ende, la IED del Perú se vería afectada.</p>



**ANEXOS**

## Anexos 1: Pruebas de Autocorrelación y Test Sargan

```
Instruments for first differences equation
Standard
  D.(log_rin log_tc dummy_crisis2007 pago_impto log_x renta_rrnn
  indice_transparencia L.log_rin L.log_tc L.pago_impto L.log_x L.renta_rrnn)
GMM-type (missing=0, separate instruments for each period unless collapsed)
L(1/.)L.log_ied
Instruments for levels equation
Standard
  _cons
  log_rin log_tc dummy_crisis2007 pago_impto log_x renta_rrnn
  indice_transparencia L.log_rin L.log_tc L.pago_impto L.log_x L.renta_rrnn
GMM-type (missing=0, separate instruments for each period unless collapsed)
D.L.log_ied

Arellano-Bond test for AR(1) in first differences: z = -2.12 Pr > z = 0.034
Arellano-Bond test for AR(2) in first differences: z = 0.96 Pr > z = 0.337

Sargan test of overid. restrictions: chi2(83) = 76.66 Prob > chi2 = 0.675
(Not robust, but not weakened by many instruments.)
Hansen test of overid. restrictions: chi2(83) = 2.44 Prob > chi2 = 1.000
(Robust, but weakened by many instruments.)
```

## Anexos 2 Estimaciones anteriores

Dynamic panel-data estimation, one-step system GMM						
Group variable: country			Number of obs	=	88	
Time variable : year			Number of groups	=	8	
Number of instruments = 92			Obs per group: min	=	11	
Wald chi2(6) = 4035.17			avg	=	11.00	
Prob > chi2 = 0.000			max	=	11	
logied_bm	Coef.	Robust Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]	
logied_bm L1.	.9350735	.0468743	19.95	0.000	.8432016	1.026945
logtc	-.0236578	.0264403	-0.89	0.371	-.0754797	.0281642
dummy_crisis	-.1548428	.1079681	-1.43	0.152	-.3664564	.0567708
pago_impto	.0024642	.0038369	0.64	0.521	-.0050559	.0099843
aper_com	-.8903088	.4097951	-2.17	0.030	-1.693492	-.0871253
renta_rrnn	.041681	.0246326	1.69	0.091	-.0065981	.08996
ap_neg	.0061069	.006375	0.96	0.338	-.0063879	.0186018
_cons	1.176452	1.732017	0.68	0.497	-2.218239	4.571142

Dynamic panel-data estimation, one-step system GMM						
Group variable: country			Number of obs	=	88	
Time variable : year			Number of groups	=	8	
Number of instruments = 90			Obs per group: min	=	11	
Wald chi2(5) = 39530.23			avg	=	11.00	
Prob > chi2 = 0.000			max	=	11	
logied_bm	Coef.	Robust Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]	
logied_bm L1.	.9436612	.0528244	17.86	0.000	.8401273	1.047195
logtc	-.0074061	.0161999	-0.46	0.648	-.0391574	.0243452
dummy_crisis	-.1708779	.0995785	-1.72	0.086	-.3660482	.0242924
pago_impto	.0016098	.0030444	0.53	0.597	-.0043571	.0075767
aper_com	-.7582113	.5157227	-1.47	0.142	-1.769009	.2525866
renta_rrnn	.0346456	.022988	1.51	0.132	-.0104101	.0797013
_cons	1.423604	1.537635	0.93	0.355	-1.590105	4.437314

Dynamic panel-data estimation, one-step system GMM

Group variable: country	Number of obs	=	88
Time variable : year	Number of groups	=	8
Number of instruments = 92	Obs per group: min	=	11
Wald chi2(6) = 3519.59	avg	=	11.00
Prob > chi2 = 0.000	max	=	11

logied_bm	Robust		z	P> z	[95% Conf. Interval]	
	Coef.	Std. Err.				
logied_bm						
L1.	.6761688	.1087357	6.22	0.000	.4630508	.8892868
logtc	.0461415	.0442675	1.04	0.297	-.0406212	.1329043
dummy_crisis	-.1406415	.0965685	-1.46	0.145	-.3299123	.0486293
pago_imppto	.0038957	.0029914	1.30	0.193	-.0019674	.0097588
logx	.5199984	.1668229	3.12	0.002	.1930315	.8469653
renta_rrnn	.0339901	.0132219	2.57	0.010	.0080756	.0599045
ap_neg	-.010499	.0079789	-1.32	0.188	-.0261373	.0051393
_cons	-5.384336	2.022343	-2.66	0.008	-9.348055	-1.420616



## Anexos 3 Estimaciones anteriores (variables institucionales)

Dynamic panel-data estimation, one-step system GMM						
Group variable: country			Number of obs	=	88	
Time variable : year			Number of groups	=	8	
Number of instruments = 34			Obs per group: min	=	11	
Wald chi2(10) = 4175.44			avg	=	11.00	
Prob > chi2 = 0.000			max	=	11	
logied_bm	Coef.	Robust Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]	
logied_bm						
L1.	.292131	.1687566	1.73	0.083	-.0386258	.6228878
logtc	.0877653	.0542914	1.62	0.106	-.0186438	.1941745
dummy_crisis	-.1006408	.1131504	-0.89	0.374	-.3224115	.1211298
pago_impto	-.0030882	.0057539	-0.54	0.591	-.0143656	.0081891
logx	.6876874	.1332088	5.16	0.000	.426603	.9487718
renta_rrnn	.0163871	.0261151	0.63	0.530	-.0347974	.0675717
aper_com	-.2896727	.3438164	-0.84	0.399	-.9635404	.384195
ap_neg	-.0174474	.0103452	-1.69	0.092	-.0377235	.0028288
n_dias_perm_construc	.0028051	.0012442	2.25	0.024	.0003665	.0052436
n_dias_regis_propzz	-.5435991	.3080053	-1.76	0.078	-1.147278	.0600802
indice_transparencia	.1394049	.0384087	3.63	0.000	.0641252	.2146846
_cons	-1.021699	1.89204	-0.54	0.589	-4.73003	2.686632