

# La inversión extranjera directa y los encadenamientos en los negocios globales

Los factores que muestran mayor incidencia sobre el comportamiento de los inversores respecto de las decisiones de efectuar alguna IED son: estabilidad política y seguridad, entorno legal y regulatorio, gran tamaño del mercado interno, estabilidad macroeconómica y tipo de cambio favorable, talento y habilidad laboral disponibles, y buena infraestructura física (en este orden).

11 de octubre de 2019



**Ricardo Pérez Luyo**

Director de la Carrera de Negocios Internacionales de la Universidad de Lima

A finales de 2018, el Banco Mundial publicó el primer reporte sobre la competitividad global para la atracción de inversión extranjera directa (IED) (Global Investment Competitiveness Report 2017/2018: Foreign Investor Perspectives and Policy Implications). El objetivo de este informe (al que denominaremos Informe GIC) consistió en tratar de capturar las percepciones de los inversionistas sobre la forma de cómo determinados factores afectaban sus decisiones de implementar inversiones en el exterior (IED), específicamente en países en desarrollo (incluyendo las denominadas “economías emergentes”, como el Perú). Estas percepciones básicamente son influenciadas por el perfil “riesgo-retorno”.

Para elaborar el Informe GIC se entrevistó a 754 ejecutivos líderes en el campo de los negocios globales, cuyas empresas multinacionales (EMN) gestionan operaciones en países en desarrollo. Cabe indicar que los ejecutivos encuestados provienen tanto de EMN de economías desarrolladas como en desarrollo, y representan una amplia gama de sectores.

Con base en la figura 1, se identificaron los diez factores siguientes:

- Estabilidad política y seguridad
- Financiamiento en el mercado interno (país receptor de IED)
- Acceso a terrenos o bienes inmuebles
- Bajo costo de mano de obra e insumos
- Tasas impositivas bajas (especialmente las correspondientes a utilidades y dividendos)
- Buena infraestructura física

- Talento y habilidad laboral disponibles
- Estabilidad macroeconómica y tipo de cambio favorable
- Gran tamaño del mercado interno
- Entorno legal y regulatorio

De acuerdo con las percepciones de los inversionistas entrevistados, podemos observar que, agregando las consideraciones tanto “críticamente importantes” como “importantes”, los factores que muestran mayor incidencia sobre el comportamiento de los inversores respecto de las decisiones de efectuar alguna IED son: estabilidad política y seguridad, entorno legal y regulatorio, gran tamaño del mercado interno, estabilidad macroeconómica y tipo de cambio favorable, talento y habilidad laboral disponibles, y buena infraestructura física (en este orden).

En este marco, resulta importante destacar que para las decisiones de inversión globales por las EMN (tanto a nivel estratégico corporativo como para la elaboración de un plan de negocios global) es determinante el denominado “análisis de factores externos”, y adquiere especial relevancia el análisis PESTLE (político, económico, social, tecnológico, legal y entorno ambiental), que bien se puede nutrir del Índice de competitividad global (Foro Económico Mundial) y del Reporte Doing Business (Grupo del Banco Mundial). Obsérvese que los factores llamados “institucionales” cobran primera relevancia en el campo de los negocios globales.

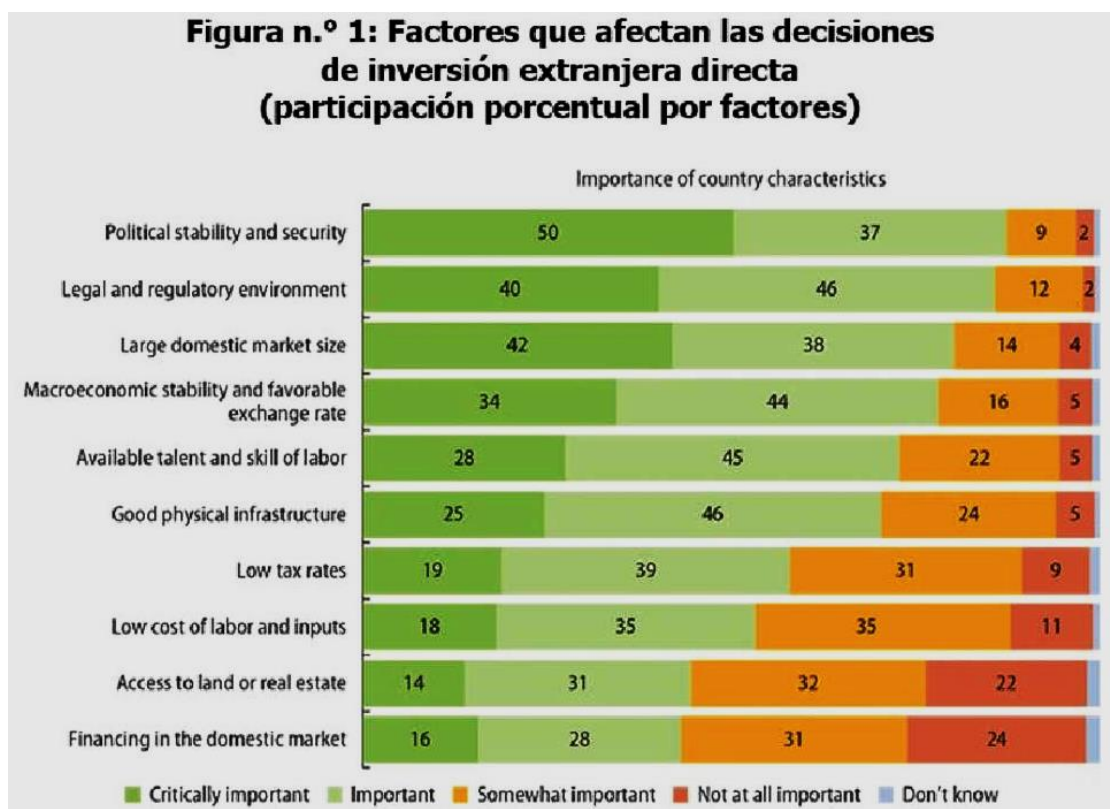


Figura n.º 1: Factores que afectan las decisiones de inversión extranjera directa (participación porcentual por factores) | Fuente: Global Investment Competitiveness Report 2017/2018.

Paralelamente, el Informe GIC adopta en su análisis las tipologías de inversión extranjera directa (IED) propuestas por John H. Dunning y Sarianna M. Lundan (Multinational Enterprises and the Global Economy, 2008), definidas de acuerdo al cuadro siguiente:

Tipologías de IED según Dunning y Lundan (2008)	
Tipología de IED	Definición
<i>Efficiency - seeking</i>	Los inversores (EMN) buscan incrementar la eficiencia en los costos de producción aprovechando, por ejemplo, la ubicación geográfica específica o los niveles salariales ajustados a la productividad laboral asociada. Estos inversores también son conocidos como "inversores competitivos en costos". Esta tipología está muy relacionada con la conformación de las denominadas "cadenas globales de valor" (CGV).
<i>Market - seeking</i>	El inversionista (EMN) busca acceder a mercados mediante el suministro de bienes y servicios en la economía receptora objetivo (estrategia de diversificación intensiva o extensiva).
<i>Natural resource seeking</i>	Los inversores (EMN) buscan acceder a los recursos naturales –tales como petróleo y gas, minería y minerales, agua o energía solar– en la economía receptora de IED.
<i>Strategic asset seeking</i>	Los inversores (EMN) buscan obtener un mayor control sobre determinados activos específicos (tanto tangibles como intangibles) en el país receptor de IED: la marca, la red de distribución o la cadena de suministro, entre otros.

Tipologías de IED según Dunning y Lundan (2008) | Fuente: Dunning y Lundan (2008).

Atendiendo a la figura 2, observamos que las dos motivaciones que explican con mayor frecuencia las decisiones de IED en países en desarrollo son las market- seeking y las efficiency-seeking (en ese orden).



Figura n.º 2: Motivaciones predominantes sobre IED (participación porcentual) | Fuente: Global Investment Competitiveness Report 2017/2018.

Con base en esta breve información, surge una pregunta interesante: ¿qué estamos haciendo los peruanos para captar mayor IED y lograr un mayor encadenamiento productivo y de servicios en el marco de los negocios globales? Este es un tema que será analizado en próximos artículos