

COLECCIÓN

ius

PÚBLICO



UNIVERSIDAD CATÓLICA
de Colombia
Vigilada Mineducación

La Inversión Extranjera Directa: estudio de casos y lecciones aprendidas para su aplicación en Colombia

Germán Vallejo Almeida

PÚBLICO 21

IUS-Público es la colección que presenta los resultados de investigación, reflexión y análisis sobre las problemáticas del Derecho Público actual; propicia y abre espacios para la consulta, la discusión y la divulgación de los aspectos que afectan a nuestra sociedad en lo pertinente al Derecho TIC, el Derecho Internacional, el Derecho Constitucional o el Derecho Administrativo.

De esta manera, y en reconocimiento de la importancia de las transformaciones en el Derecho Público, la Universidad Católica de Colombia pone a disposición de la comunidad educativa y de la sociedad en general esta colección, con la convicción de contribuir al debate y la mejora del sector público a escala nacional e internacional.

OTROS TÍTULOS DE LA COLECCIÓN

- Política exterior y diplomacia cultural. Hacia Colombia en posconflicto
- Perspectivas del constitucionalismo
- Pensar el derecho como derecho virtual
- La transparencia y el buen gobierno: una perspectiva desde los derechos humanos y las obligaciones de los gobiernos locales
- Fundamentación y aplicabilidad de la justicia transicional en Colombia
- Derechos humanos, paz y posconflicto en Colombia
- El derecho a la buena administración electrónica

Germán Vallejo Almeida

Abogado de la Universidad Externado de Colombia, magíster en Estudios Internacionales y Cooperación Internacional de la Universidad de Barcelona y doctor (PhD) en Derecho, con tesis de grado dirigida por el excanciller Augusto Ramírez Ocampo. Profesor e investigador de varias universidades, exdecano de la Facultad de Derecho de la Universidad Antonio Nariño; actualmente combina su trabajo académico-investigativo con su participación en el proyecto de Justicia de USAID “Justicia para una paz sostenible”. Profesor investigador de la Universidad Católica de Colombia.

Germán Vallejo Almeida

La Inversión Extranjera Directa: estudio de casos y lecciones aprendidas para su aplicación en Colombia

RS
PÚBLICO 21



UNIVERSIDAD CATÓLICA
de Colombia
Vigilada Mineducación

Vallejo Almeida, Germán

La Inversión Extranjera Directa: estudio de casos y lecciones aprendidas para su aplicación en Colombia / Germán Vallejo Almeida. -- Bogotá : Universidad Católica de Colombia, 2017

152 p. ; 17x24 cm.—(Colección JUS público; no.21)

ISBN: 978-958-8934-78-5 (impreso)

ISBN: 978-958-8934-79-2 (digital)

I. Título II. Serie.

1. Economía Internacional 2. Inversión extranjera

Dewey 341.752 ed. 21

Proceso de arbitraje

1er concepto

Evaluación: 13 de marzo de 2017

2do concepto

Evaluación: 27 de marzo de 2017

© Universidad Católica de Colombia

© Germán Vallejo Almeida

Primera edición, Bogotá, D. C.

Marzo de 2017

Dirección Editorial

Stella Valbuena García

Coordinación Editorial

María Paula Godoy Casasbuenas

Corrección de estilo

Gustavo Fariás Ortiz

Diseño de colección

Juanita Isaza

Diagramación

Mauricio Salamanca

Publicación digital

Hipertexto Ltda.

www.hipertexto.com.co

Bogotá, D. C., Colombia

Impresión

Xpress Estudio Gráfico y Digital S. A.

Bogotá, D. C., Colombia

Facultad de Derecho

Carrera 13 N°. 47-49

Bogotá, D. C.

derecho@ucatolica.edu.co

Editorial

Universidad Católica de Colombia

Av. Caracas 46-72, piso 5

Bogotá, D. C.

editorial@ucatolica.edu.co

www.ucatolica.edu.co

Todos los derechos reservados. Esta publicación no puede ser reproducida ni total ni parcialmente o transmitida por un sistema de recuperación de información, en ninguna forma ni por ningún medio, sin el permiso previo del editor.

Hecho el depósito legal

© Derechos reservados

CONTENIDO

| | |
|---|----|
| Introducción | 7 |
| Capítulo 1. La Inversión Extranjera Directa en el marco de la economía global | 11 |
| Razones para la internacionalización de la economía..... | 12 |
| Razones para invertir en el exterior..... | 12 |
| Ventaja de ubicación..... | 13 |
| Acceso a mercados internacionales..... | 13 |
| División internacional del trabajo..... | 14 |
| Razones de costos..... | 14 |
| Distancia y transporte..... | 14 |
| Personas..... | 15 |
| Impuestos y aranceles..... | 15 |
| Razones de mercado..... | 15 |
| Flexibilización..... | 16 |
| Competencia..... | 16 |
| Análisis de la política de comercio exterior y la estrategia de internacionalización de la economía..... | 16 |
| Alcances de la estrategia de internacionalización..... | 17 |
| Limitaciones de la estrategia de internacionalización..... | 18 |
| Marco teórico y conceptual de la Inversión Extranjera Directa..... | 21 |
| ¿Qué es la Inversión Extranjera Directa?..... | 22 |
| Conceptos asociados a la IED..... | 24 |
| Unidades institucionales..... | 25 |
| Territorio económico..... | 25 |

| | |
|--|----|
| Residencia..... | 25 |
| Inversor extranjero directo..... | 26 |
| Empresa de inversión extranjera directa..... | 26 |
| Antecedentes, marco normativo, características sectoriales y tendencias | 27 |
| Antecedentes de las IED..... | 27 |
| Marco normativo | 30 |
| Características sectoriales..... | 33 |
| Perspectiva por sectores..... | 34 |
| Tendencias | 35 |
| Análisis de ventajas y desventajas de las IED en el país de origen | 37 |
| y en la economía destino..... | 37 |
| Ventajas del país de origen | 37 |
| Desventajas del país de origen..... | 38 |
| Ventajas del país receptor | 38 |
| Desventajas del país receptor | 39 |
| Clasificación la de inversión extranjera directa | 40 |
| Clasificación según la instancia o momento de realización | 40 |
| Corporaciones de inicio (<i>greenfield</i>) | 41 |
| Corporaciones de fusión, adquisición y propiedad total..... | 41 |
| Clasificación según la dirección de recursos | 41 |
| IED horizontal | 41 |
| IED vertical..... | 42 |
| Clasificación por tipo de IED | 42 |
| Alianza de riesgo compartido (Joint Venture – empresa con participación) | 43 |
| Compra de empresas existentes..... | 43 |
| Montaje de empresas | 44 |
| Franquicia | 44 |

| | |
|--|-----------|
| Capítulo 2. La Inversión Extranjera Directa, análisis del caso colombiano bajo una comparativa con Singapur..... | 47 |
| Impacto de la IED: <i>spillovers</i> sobre la generación de empleo, crecimiento del PIB, productividad, balanza comercial y balanza de pagos | 49 |
| Crecimiento del PIB | 50 |
| Generación de empleo | 54 |
| Relación entre el empleo y la IED en Singapur..... | 58 |
| Relación entre la productividad y el IED | 61 |
| Relación entre la balanza de pagos y el IED | 63 |
| Recomendaciones estratégicas..... | 66 |
| Tecnificación de la mano de obra nacional e inversión en infraestructura | 66 |

| | |
|--|------------|
| Profundización y eliminación de restricciones de entrada al sistema financiero | 68 |
| Cambios normativos que simplifiquen las cargas tributarias y burocráticas..... | 74 |
| Capítulo 3. Inversión Extranjera Directa: Enseñanzas de países desarrollados para Colombia | 77 |
| Tendencias del ingreso de flujos de IED en el mundo | 81 |
| Distribución sectorial de la IED | 82 |
| Perspectivas de la IED en el futuro | 83 |
| Análisis de la IED sobre el crecimiento económico, generación de empleo y productividad en países desarrollados | 84 |
| Análisis de la IED en Estados Unidos | 88 |
| Composición actual de la IED en Estados Unidos | 90 |
| Análisis de la IED en Canadá..... | 95 |
| Análisis de la IED en Reino Unido | 99 |
| Aprendizajes y desafíos para la economía colombiana | 102 |
| Capítulo 4. Inversión Extranjera Directa, ¿herramienta efectiva para la superación del subdesarrollo? | 105 |
| Tendencias de la inversión extranjera directa en países emergentes | 109 |
| Comportamiento reciente de la IED en China..... | 111 |
| Comportamiento reciente de la IED en Chile..... | 112 |
| Comportamiento reciente de la IED en Brasil..... | 113 |
| Análisis de los determinantes sistemáticos de atracción y aprovechamiento de IED en China, Chile y Brasil | 114 |
| China y Hong Kong..... | 115 |
| Sistema educativo, tecnificación laboral e innovación en China..... | 118 |
| Infraestructura y sistema de transporte en China..... | 119 |
| Chile..... | 121 |
| Fortaleza institucional y percepción de la corrupción | 122 |
| Sistema educativo e innovación en Chile | 123 |
| Infraestructura y sistema de transporte en Chile | 126 |
| Brasil..... | 127 |
| Transparencia y eficiencia institucional..... | 128 |
| Sistema educativo e innovación en Brasil | 129 |
| Sistema de transporte e infraestructura en Brasil | 130 |
| Conclusiones | 133 |
| Bibliografía | 139 |

INTRODUCCIÓN

En un mundo globalizado e integrado, que se supone es uno solo, las brechas de desarrollo entre países motivan al estudio de las causas de las diferencias que aparecen en los mimos y que son, por momentos, vergonzosas para la especie humana en su conjunto.

Una de esas causas puede surgir de las distintas aplicaciones de políticas públicas en materia de Inversión Extranjera Directa (IED), dado que estas influyen significativamente en la producción de bienes y servicios y en la apropiación de la ciencia y la tecnología de los países; además de que tienen un impacto en la acumulación de capital y, por ende, inciden en los niveles de crecimiento y de desarrollo de los mismos.

Partiendo de la premisa de que solo a partir del crecimiento económico puede generarse desarrollo económico, los gobiernos han trabajado cada año para desarrollar políticas públicas en materia de IED como herramientas de crecimiento que les permitan a sus respectivas sociedades desarrollarse de manera equitativa y en aras de reducir los índices de pobreza y desigualdad.

Con el presente documento, fruto del proyecto de investigación *Las transformaciones del Derecho Público en la actualidad* del grupo Derecho público y TICs en la línea Derecho público de la Universidad Católica de Colombia, se procura descubrir las buenas prácticas y extraer las lecciones aprendidas por parte de algunos países que le han apostado a la IED como puente para su crecimiento y desarrollo económico.

El propósito de este libro encierra una paradoja, pues no es un libro sobre la IED en Colombia, pero a través del análisis de casos de siete países busca iluminar a la comunidad académica y a los tomadores de decisiones macroeconómicas y normativas a la hora de diseñar políticas públicas relacionadas con la IED en Colombia.

Para lograr este cometido, se han combinado varias metodologías: el primer capítulo, de carácter propedéutico, se basa en una ardua sistematización conceptual y teórica que introduce al lector y le da las bases teóricas para la comprensión de la IED; y en el resto del texto —capítulos 2, 3, y 4— se responde al método de “estudio de casos” reales para analizar, en concreto, la situación de la IED en Singapur, Estados Unidos, Canadá, Reino Unido, China, Chile y Brasil.

La intención de esta aproximación es que la suma de metodologías y contenidos en los cuatro capítulos confluyan en la extracción de buenas prácticas a partir de las lecciones aprendidas por dichos países, para así iluminar la formulación de políticas públicas para Colombia en materia de IED.

Así las cosas, los capítulos a los que se enfrentará el lector están estructurados de la siguiente manera:

En el primer capítulo, que es de carácter teórico, se esboza la conveniencia de realizar IED como herramienta de crecimiento económico desde el punto de vista conceptual; se exponen conceptos teóricos básicos relacionados con la IED, estadísticas nacionales e internacionales, y análisis comparativos de políticas públicas entre naciones y en Colombia; y se explican las razones por las que se internacionaliza la economía. Adicionalmente, se vislumbra el tema de la inversión desde sus antecedentes, regulación, características sectoriales y tendencias; del mismo modo, se destacan las ventajas y desventajas de los actores participantes; y, finalmente, se exponen los medios por los cuales dicha inversión se materializa.

Posteriormente, en el segundo capítulo se encuentra el primer caso de estudio: Singapur. En este se hace un análisis comparativo con el propósito de obtener las lecciones con las cuales se puedan desarrollar estrategias que permitan incrementar y optimizar el uso y los beneficios de los flujos de la IED en Colombia; y para tal fin, se estudia el modelo económico de Singapur desde un punto de vista histórico, normativo y económico. La razón para tomar a este país asiático como punto de referencia se fundamenta en el éxito económico y social que dicha economía asiática ha logrado, sobre todo al basarse en incentivar la llegada de la inversión extranjera y en su integración con el comercio mundial.

A continuación, en el tercer capítulo se emprende el estudio de los casos de la IED en Estados Unidos, Canadá y Reino Unido con el fin de determinar cómo es que los flujos de capital internacional recibidos han ayudado a estos países para llegar a sus niveles de desarrollo actuales, y, de esta manera, identificar potenciales enseñanzas para Colombia en su camino hacia la superación del subdesarrollo por medio del dinamismo de la IED.

Finalmente, en el Capítulo 4 se analiza la incidencia de la IED bajo el enfoque de estudio de casos en el camino recorrido por países emergentes para superar su condición de subdesarrollo. Para tal fin, se hace un análisis desde un punto de vista económico e institucional sobre el comportamiento de la IED en China, Brasil y Chile, y se estudia la forma en la cual dichos países se han apoyado en los flujos de capital extranjero para consolidar sus políticas y estrategias socioeconómicas en aras de mejorar la calidad de vida de sus habitantes.

La escogencia de los países objeto de análisis no fue casual. Para Colombia, siendo un país en vía de desarrollo, resulta útil la pregunta sobre qué está ocurriendo y qué ha ocurrido en los países desarrollados con relación a la IED, pero, sobre todo, cómo los están obteniendo, qué están haciendo para ser más amigables a la llegada de capital extranjero, qué nivel de receptividad tienen con la llegada de empresas internacionales en sectores claves de sus economías, cómo están explotando los beneficios de la IED, qué tipo de instituciones han creado para ofrecer seguridad jurídica a los inversores, y qué políticas de tecnificación y educación han desarrollado para abastecer los puestos de trabajo que las nuevas empresas demandan.

Las mismas preguntas aplican —quizá con mayor nitidez— para países emergentes y, por tanto, más comparables con Colombia; de ahí la escogencia de Chile y Brasil. Pero el caso de Singapur obedece a su “milagro económico”, esta experiencia exitosa es un referente mundial que resulta imperativo estudiar, y de la cual, sin duda, Colombia puede sacar varias lecciones.

Por encima de todo, debe destacarse que la presente investigación estuvo orientada con el propósito de que esta misma trascienda la mera descripción y que lleve a dilucidar cursos de acción que, con base en las experiencias exitosas de otros países, indique los caminos por los cuales Colombia podría obtener un mayor beneficio de la IED en términos sociales y económicos. He aquí, en el presente documento, este modesto y bienintencionado aporte.

LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN EL MARCO DE LA ECONOMÍA GLOBAL

Los procesos actuales de transformación productiva han estado dirigidos hacia la consolidación de los sectores de clase mundial. Para ello, los países dedican acciones de fomento al emprendimiento interno, la diversificación del mercado, y el aumento del potencial de ventas, como con exportaciones y grandes inversiones de capitales. Sin embargo, en la práctica hay limitaciones de contexto y desarrollo que impiden implementar en buen grado estas políticas de modernización económica; y es aquí donde se presentan oportunidades dirigidas a la consolidación de relaciones de largo plazo que permiten la adquisición de activos en otras economías y el establecimiento de redes de mercado mundiales.

La Inversión Extranjera Directa (IED) es el medio por el cual los agentes económicos pueden llegar a introducirse en las lógicas del comercio internacional actual, principalmente porque traspasan fronteras, son un medio de integración global y reactivan la participación de inversores y países con posibilidad de desarrollo; desarrollo entendido como “un proceso de cambio de un sistema económico —específicamente el capitalista— que no necesariamente conduce a una mayor equidad o bienestar social, y como un objetivo social y político que debe cumplir ciertas normas” (Zermeño, 2004, p.29).¹

.....
¹ Esta definición se asocia a las premisas que da el Programa para el Desarrollo de Naciones Unidas (PNUD) sobre el desarrollo dirigido a las personas en ámbitos como la posibilidad de escoger entre una amalgama de oportunidades para ser en la vida mediante capacidades esenciales. Y que va más allá de la visión inicial de desarrollo

De este modo, la introducción de la IED puede ser una fórmula de modernización e internacionalización de la economía adecuada a la hora de dar resultados favorables y con impactos dirigidos a objetivos estabilizadores y a cambios permanentes para los países que la llevan a cabo efectivamente.

Razones para la internacionalización de la economía

Los medios de subsistencia, su distribución y su consumo son por principio una parte de la existencia del hombre. Satisfacer las necesidades lleva a la búsqueda de alternativas como el intercambio de materias primas, el desarrollo del comercio, la creación de medios de compensación, la especialización en el trabajo y la productividad, etc., pero cuando dentro de un territorio, por sus condiciones de localización, recursos, desarrollo, personal y otros componentes no hay manera de cumplir con dicha satisfacción de necesidades, se recurre a un otro que tenga los medios para hacerlo (Ballesteros, 1998).

Adicionalmente, la actividad económica internacional es impulsada por la regulación del orden económico, la asistencia entre naciones, las mejoras en los sistemas de transporte y telecomunicaciones, el desarrollo en la tecnología de las compañías, la integración en un bloque económico, y por el consumo uniforme de productos y servicios. Razones por las que las empresas dirigen sus esfuerzos a la creación de estrategias a una escala global, sobre todo con el propósito de dinamizar el comercio y ser un participante activo de las lógicas del mercado mundial (Ballesteros, 1998).

La búsqueda para subsanar las necesidades traspasa fronteras y crea otras conforme el hombre avanza en cada una de sus dimensiones; y, bajo esta lógica, siempre hay quienes se encarguen de brindar el modo de cumplir con cada una de las carencias por la vía de los bienes y los servicios.

Razones para invertir en el exterior

Cuando en un mercado local una empresa determinada ha alcanzado un punto de equilibrio en el sector en el que se desarrolla y no tiene forma de hacer crecer su alcance, se ve obligada a explorar otro modo de expandirse y abrirse al mundo.

La idea de una posibilidad para llegar a otros lleva a la empresa a explorar opciones por las cuales debería desarrollarse. Algunos de estos motivos de expansión se presentan a continuación.

Ventaja de ubicación

Esta idea fue desarrollada por Dunning a través del Paradigma Ecléctico, también conocido como *Modelo de la Producción Internacional (Ownership Location Internalisation, OLI)*, una herramienta que permite detectar los determinantes de la IED y los factores que la impulsan, como los títulos de bienes y propiedad, la localización y la internalización (Padilla & Gomes, 2015), con el objetivo de identificar “las ventajas de aprovechar los recursos o activos propios de determinado lugar en el extranjero y que a una empresa le resultan valiosos para combinar con sus propias ventajas exclusivas (como conocimientos tecnológicos, de marketing o administrativos)” (Hill, 2011, p.238). Con esto se posibilita que una compañía se asocie y genere conocimientos y externalidades positivas asociadas a una ventaja competitiva frente al mundo y frente a sus competidores más fuertes.

Acceso a mercados internacionales

Con el propósito de expandir la comercialización de los bienes o servicios que produce una empresa, es importante ingresar a otras plataformas de comercio en aras de ganar y crecer dentro del sector en que se desarrolla. Es así como, de acuerdo con la actividad que realicen, se motiva a que las empresas implementen centros de distribución o plantas de producción en otras plazas, adapten los productos para satisfacer los intereses de la economía receptora, establezcan relaciones estratégicas con las más destacadas compañías de provisión como posibles clientes, y garanticen un tratamiento preferencial con el país de destino (Padilla & Gomes, 2015).

Igualmente, la intención de ingresar a un nuevo mercado puede estar sometida a acuerdos comerciales suscritos por el país de destino que consecuentemente dificultan la decisión de las empresas inversoras. Por tal motivo, se suscriben acuerdos de integración económica que regulan la entrada y salida de inversión entre los interesados (Rozas & Lombana, 2013).

División internacional del trabajo

Los beneficios resultantes de esta razón son los que aluden a la ventaja comparativa, la cual determina que “si en diferentes etapas de producción usan factores de producción con diferente intensidad, el uso eficiente de los recursos aconseja localizar cada etapa donde sea más abundante el factor utilizado intensivamente” (Martínez, 1996, pp.42-43).

Así pues, las transnacionales, mediante IED, separan las diferentes etapas de la producción y las localizan en los países de destino. Esto funciona en las industrias que puedan descentralizar sus actividades y en donde los costos no sean mayores a los futuros beneficios. Bajo esa lógica, varias economías industrializadas trabajan y crean estructuras tributarias favorables (como el impuesto sobre el valor agregado afuera), lo que reorienta la especialización de las compañías pertenecientes a los países en desarrollo.

Razones de costos

Producir, distribuir o comercializar un bien o un servicio trae consigo la compra de ciertos medios que en muchos casos resultan ser bastante costosos y escasos, por lo que en ocasiones dicha compra dificulta el proceso de ofrecer los productos al consumidor y encarece su producción (Rueda, 2008). Estos medios pueden ser:

Distancia y transporte

Teniendo en cuenta que la participación de muchas empresas en las lógicas del mercado mundial va a estar limitada por las largas distancias entre países, las exportaciones pueden resultar costosas con respecto a las características internas de los bienes (sobre todo peso y volumen), aranceles y al comportamiento en el mercado receptor (demanda, rotación o competencia). Por estas razones se acude a facilitar el comercio, sobre todo en cuanto a la “logística y homogenización de los procesos aduaneros, pensando en reducir los costos para mover mercancías” (Rozas & Lombana, 2013, p.175). Aunque otra de las formas para minimizar este problema es localizarse cerca de los mercados de destino en caso de que sean bienes con ventaja absoluta, es decir, que posean una cualificación productiva superior o mayor eficiencia al momento de producir un bien (Stiglitz & Walsh, 2004).

Personas

El capital humano es considerado un recurso intangible y se define como el “conjunto de habilidades, conocimientos y competencias de las personas que trabajan en la empresa” (López & Grandío, 2005). El personal, en la práctica, suele ser tomado en un segundo plano, ya que las economías apuestan a otros medios de producción y, por tanto, malgastan posibilidades en el uso de sus recursos; de hecho, por razones como esta hay países que enfrentan problemas como pobreza prolongada, desempleo, inequidad social y baja calidad de vida que golpean su estabilidad económica.

Por otro lado, una forma de disminuir los costos y de generar empleo es trasladar las operaciones que no requieran de un personal calificado en la materia, a países donde los salarios y las políticas laborales sean flexibles; aunque otra opción es incentivar proyectos de investigación dirigidos a potencializar el talento humano de las economías de destino, que cuenten con la participación de organismos multilaterales, países desarrollados y economías emergentes, y que, mediante el saber hacer, se repliquen las experiencias en otros países a lo largo del mundo.

Impuestos y aranceles

Cuando hay altas tasas impositivas en los impuestos y aranceles, existe un efecto negativo y significativo en los países que deseen invertir en el país de destino. Y no solo esto, dicho problema se asocia al incremento en los niveles de corrupción, los cuales causan incertidumbre e inestabilidad en los niveles de inversión (Banco Interamericano de Desarrollo, 2003).

Razones de mercado

Las empresas están en constante búsqueda y ejecución para mejorar su rendimiento y estar a la vanguardia de la mejor manera en sustituir el interés sus consumidores. Por esto, dedican sus esfuerzos en descubrir a qué otros sectores pueden llegar por la vía del mercado, usando sus cualidades y destrezas a un costo equivalente.

Flexibilización

Que una empresa desarrolle sus operaciones como compañía en un mercado extranjero, siendo uno de los enlaces en la cadena de abastecimiento, permite que los costos de transferencia bajen de manera sustancial. Por lo tanto, la empresa enlace resulta ser mucho más productiva y eficiente.

Competencia

Cuando los mercados se encuentran reducidos para muchos competidores, las empresas optan por agruparse y no competir o luchar contra quien domine el mercado en el momento. Del mismo modo, otras empresas se reúnen con el fin de aumentar sus ganancias y ser representativas en el sector en el que se desempeñen. Así, con el fin de mejorar su rendimiento, las compañías se dedican a las actividades que mejor se adapten a sus competencias y entran a depender de otras empresas que se especializan en la provisión de bienes, servicios o apoyo, aquello en lo que la compañía no es tan capaz (Daniels, Radebaugh & Sullivan, 2013).

Análisis de la política de comercio exterior y la estrategia de internacionalización de la economía

La creciente comunicación e interdependencia entre las sociedades de cada uno de los países del mundo lleva a la configuración de todas sus esferas en el nivel macro, pero para llegar a este punto, las reformas a nivel de estructuras internas debieron haber precedido y continuar presentes en el siglo actual. Bajo esta lógica, una de las esferas que más influye en este proceso es la esfera económica, de la cual se han observado transiciones constantes y queda claro que no ha alcanzado el equilibrio dada la convergencia de factores inmersos en este campo.

Uno de los cambios que repercutió en el estado actual de este campo es la modernización e internacionalización de la economía con base en los criterios de la libre competencia, lo que determinó que el desarrollo se plantee mediante la teoría neoliberal², pues esta considera los lineamientos del papel del Estado limitado, la privatización de la economía y la liberalización del mercado.

.....
² Los planteamientos de la Escuela de Chicago promueven ideas para disminuir la intervención del Estado que van desde la privatización y la preeminencia del mercado, con el fin de distribuir los recursos basados en el principio de la eficiencia. A partir de esto, emerge el concepto de "libertad individual", en donde el Estado actuaría como

Si el Estado solo debe regular el mercado y la acción estatal en bienes públicos, los bienes con externalidades y lo social (desarrollo humano) se verían reducidos; y a esto seguiría la privatización gradual de las empresas del sector productivo, comercial y financiero, así como de los servicios públicos y, eventualmente, se llegará a una desregulación no solo del mercado, sino de los bienes, la mano de obra, los capitales (nacionales y extranjeros) y las divisas.

La materialización de dichos propósitos se da desde la política de comercio exterior, determinada como una estrategia global. Con respecto a esto, se ha visto que en las economías en desarrollo se busca instaurar dicho tipo de regulación con reformas estructurales encaminadas a someter a los mercados nacionales a la competencia, a una mayor eficiencia y una mejor asignación de los recursos (Franco, 1992).

El sentido de la política comercial está dirigido a sustituir la producción nacional que no apruebe los parámetros de la competencia a nivel de los mercados internacionales. Con ello, que los “bienes comparados internacionalmente, sean los más eficientes” (Franco, 1992, p.14). De este modo, las decisiones de modernización e internacionalización de la economía mediante la estrategia de política comercial toman como base una serie de elementos de reforma que se destacan en el siguiente punto.

Alcances de la estrategia de internacionalización

Para el establecimiento de una política de comercio estable bajo los términos de liberalización del mercado, y teniendo en cuenta los objetivos de promover la competencia y la inserción a la economía mundial, es necesario tener en cuenta las recomendaciones de eliminación de cuotas; la disminución y supresión de restricciones administrativas a las importaciones; la desgravación arancelaria; la instauración de un nuevo régimen cambiario; el impulso a las exportaciones; la configuración en las instituciones y creación de empresas destinadas al comercio exterior; y la negociación de acuerdos comerciales a nivel internacional (Franco, 1992).

regulador. Esto toma como base los sustentos ya preestablecidos de la teoría clásica, en donde la “promoción de bienestar social a través de la libertad individual; la libertad e igualdad de oportunidades están íntimamente relacionadas; el neoliberalismo —como el liberalismo clásico— se opone a la discrecionalidad del gobierno; solo puede darse la libertad individual con política basada en la libertad y; la economía de mercado es la base del liberalismo” (Ávila, 2004, pp.103-104).

A la vez, los gobiernos disponen de una serie de incentivos fiscales, préstamos, concesiones y subsidios para alentar a las compañías extranjeras a invertir en su territorio. Detrás de dichas motivaciones existe un interés de transferencia de recursos y efectos por motivo de las IED, así como de tener el dominio de su operación (Hill, 2011). De igual forma, estos pueden adoptar una serie de políticas de estímulos para favorecer a los inversores extranjeros. Y dentro de dichas políticas, según Morales, Guerrero y López (2009), se pueden encontrar alcances:

- *Fiscales*. Privilegios que se ven reflejados en reducción en la tasa del impuesto sobre la renta; exenciones de pago del derecho de importación; regímenes especiales para la deducción de impuestos; y creación de zonas francas, entre otros.
- *Financieros*. Se conceden subsidios o apoyos económicos al desarrollo de ciertas actividades productivas o beneficios tributarios por la ubicación en ciertas zonas geográficas y subsidios por contratación de mano de obra.
- *Promoción*. La difusión de oportunidades de inversión a empresas del extranjero consolidadas mediante giras a nivel internacional, ruedas de negocio entre nacionales y potenciales inversores, firma de acuerdos de apoyo vecinal y regional, y recursos para investigación de patentes, entre muchos otros.

Esta serie de medidas, permiten que los países tiendan a modernizar su economía interna y dinamicen su aparato productivo. De igual forma, también existen ciertos obstáculos, que impiden el desarrollo adecuado de dichas disposiciones.

Limitaciones de la estrategia de internacionalización

De la instalación de la política de comercio exterior devienen, además, una serie de dificultades que pueden darse por impulso y otras que sobrevienen del contexto en el que se instauran las medidas. A continuación se presentan algunas de estas limitaciones:

- *Condiciones inerciales*. El sector industrial está en manos de unos pocos, lo que impide un desarrollo normal de las prácticas de liberalización del mercado y la competencia; además, la productividad

viene de un periodo de estancamiento y descenso, y de un crecimiento industrial con menor dinamismo, lo que desprende unas condiciones en las que el intercambio se hace desigual (Franco, 1992).

- *Limitado apoyo social.* Los mercados “cautivos” inducen a que sus beneficiarios promulguen una protección de sus propios intereses. Cuando dichos intereses se pueden ver afectados, se crean lazos de resistencia que van en contravía de la política a adoptar, lo que genera un ambiente de inestabilidad social que no es llamativo para las empresas extranjeras al momento de hacer la inversión (Franco, 1992).
- *Violencia y sus modalidades.* Estos conflictos generan un clima social poco favorecedor para la aplicación de negocios e inversiones nacionales y extranjeras. Para el caso colombiano, existen cuatro tipos de violencia: el movimiento guerrillero, que en la época de apertura económica estaba en expansión; la delincuencia común; la violencia producida por el tráfico de narcóticos; y las autodefensas (Franco, 1992).
- *Economía mundial en estancamiento y altamente protegida.* Teniendo en cuenta proyecciones del Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional, habría crecimiento económico estancado e inflación baja; comportamientos neoproteccionistas sobre los países en desarrollo, como cuotas a las importaciones y restricciones voluntarias; y precios internacionales en los que los bienes de origen primario conservan inestabilidad y lento crecimiento, y los manufacturados se darían a la alza, aunque muy por debajo de los primarios (Franco, 1992). La restricción a la propiedad es una manera de controlar los intereses tanto de defensa nacional como de competencia; para efectos de la segunda, se tiene como objetivo garantizar un desarrollo óptimo de las empresas nacionales (Hill, 2011).
- *Políticas proteccionistas vs. políticas expansionistas.* La ideología política es un factor determinante en la política gubernamental, e históricamente se han desarrollado dos tipos de perspectivas: la proteccionista y la expansionista. La primera hace alusión a las multinacionales como instrumentos de dominación imperialista que explota a los países receptores con el fin único de beneficiar a su país de origen (diseñadas para no crear valor agregado, controlar la tecnología

y garantizar que los grandes cargos sean provistos por personas del país de origen). Por estas razones, los países receptores se mantienen en lo que se llama un desarrollo relativo, pues este depende en gran medida de inversiones, empleos y tecnología de los países dominantes. En esa lógica, las IED serían una herramienta de las empresas multinacionales para generar supremacía, y su uso no es recomendado (Hill, 2011). Por otro lado, en la perspectiva expansionista la producción debe ser distribuida tomando en cuenta la ventaja comparativa de cada país, por lo que se retoman los conceptos de especialización en la producción de acuerdo a la eficiencia, por lo que las empresas multinacionales se tomarían como instrumentos de dispersión de la producción dentro de los países más eficientes de la economía mundial (Hill, 2011).

¿La apertura económica conduce al mejoramiento de la productividad y a un crecimiento económico superior?

Para dar una mirada mucho más holística con respecto al tema de apertura económica, es necesario abordar cinco puntos principales:

- *Ineficiencia y bajo crecimiento de la economía.* Para quienes apoyan las políticas de liberalización económica, la limitación en el progreso económico, político y social se debe a la instauración de políticas proteccionistas que causan, entre otras cosas, lento avance en la productividad, cierre hacia el comercio internacional, y debilitamiento de la inversión. Pero para quienes que respaldan las medidas de corte keynesiano, el bajo crecimiento tiene bases institucionales de tipo estructural —las bajas tasas de ahorro y tributación, la dirección de la inversión privada y la fragilidad del sistema financiero, entre otros— que no podrían ser subsanadas con políticas de corte neoliberal (Franco, 1992).
- *Apertura y mejoramiento de la productividad y crecimiento.* Aquellos que se oponen a este postulado afirman que si bien hay una relación positiva entre crecimiento de la productividad y la liberalización del

- mercado, esto no significa que sea un resultado de largo alcance, ni que constituya una regla general (Franco, 1992).
- *Implementación política de apertura (selectividad y gradualidad)*. Para los defensores, esta política debe ser de aplicación rápida y general, y no selectiva ni gradual, porque esta última privilegiaría solo a unos pocos sectores, por lo que limitaría el apoyo y aceptación social de las medidas. Aunque hay otros que se están a favor porque no todos los sectores tienen una capacidad de respuesta igual y los efectos de la producción y la productividad son de largo alcance (Franco, 1992).
 - *Papel del Estado*. Existen dos posturas: la acción selectiva del Estado y la intervención estatal tradicional selectiva. La primera se refiere a una menor articulación con la iniciativa privada, mientras que la segunda hace referencia al apoyo a la recuperación de sectores productivos y la inversión pública (Franco, 1992).
 - *Experiencias previas de apertura*. Los órganos multilaterales (el Banco Mundial, en este caso) apoyan las iniciativas de liberalización económica y dan pautas para la adopción correcta y el margen de costos que suponen para los países. Las medidas que más inciden son el crecimiento sobre las exportaciones e importaciones, siendo esto lo que avanza más rápido en el corto plazo, y no eleva el desempleo ni la distribución del ingreso. De otro lado están quienes adoptaron la apertura, pero no ven avances significativos aparte de la generación de economías más fluctuantes y altos costos sociales asociados al empleo y la distribución del ingreso (Franco, 1992).

Marco teórico y conceptual de la Inversión Extranjera Directa

A continuación se presenta una aproximación teórico-conceptual sobre la inversión extranjera directa con el propósito de exponer su importancia en el proceso del desarrollo y crecimiento económico de una nación. Específicamente, este análisis se hace desde una serie de directrices formuladas tanto por organismos internacionales como por autores expertos en la materia, razón por la cual cada tema se articula con los conceptos relevantes que permiten entender su lógica en el marco del comercio internacional.

¿Qué es la Inversión Extranjera Directa?

Ante el vertiginoso modo de generar intercambios comerciales, la inversión extranjera aparece como una alternativa atractiva de internacionalización de la economía debido a que está dirigida a obtener activos fuera del país de origen mediante la producción de bienes de consumo y capital, en la que los agentes económicos buscan recibir utilidades y mejorar su rentabilidad. De esta forma, se genera tácitamente una relación con el riesgo de lo que supone hacer una inversión en el extranjero, esto porque se involucran elementos como la estabilidad y la ideología política, económica, legal y ambiental, ya que cada una es determinante en la decisión de trasladar recursos (Rozas & Lombana, 2013).

Es por esto que existen dos modos de realizar inversión extranjera: la primera sería una inversión de portafolio o indirecta, que hace referencia a la adquisición de activos financieros en la que sus efectos tienden a ser transitorios, dado su carácter especulativo y volátil; en esta se buscan beneficios reflejados en utilidades a un corto plazo que sean permanentes y con ganancias de capital, por lo que su influencia en la economía del país de destino puede llegar a ser limitada a generar, por ejemplo, un ambiente de incertidumbre e inestabilidad (Rozas & Lombana, 2013). Y la segunda, una inversión extranjera directa en la que se constituye un compromiso hacia la internacionalización con efectos productivos permanentes en el país de destino; el Banco Mundial (2012) define este tipo de inversión como la entrada neta de capital realizada para obtener un control de gestión duradero (10 % o más de las acciones que confieren derecho de voto) de una empresa que funciona en una economía que no es la del inversionista; y ese porcentaje de poder de voto es considerado una evidencia de la creación de una relación entre la empresa residente y el inversor de otra economía, además de un compromiso hacia la internacionalización con efectos productivos permanentes en el país de destino.

Esta definición se articula con la formulación expuesta por el Fondo Monetario Internacional —FMI— (2005) en la que se parte de un interés del inversor para asegurar una relación directa a largo plazo de influencia significativa sobre la empresa destino. Esto implica que cada una de las transacciones de establecimiento inicial, como las subsiguientes, sean competencia de los involucrados, y su objetivo sea “obtener un interés permanente en una empresa residente en otra

economía (la entidad residente es el inversor directo y la compañía de inversión directa)” (FMI, 2005, p.86). En este sentido, el inversionista busca realizar una intervención sobre la empresa del país receptor, expandir su presencia en el mercado y hacer productiva su inversión.

Dentro del juego de roles, entre el inversor y la empresa hay una serie de elementos que dan garantía de la existencia de dicho vínculo. La Organización para la Cooperación y Desarrollo Económicos —OCDE— (2011) establece los siguientes puntos que identifican este lazo:

La inversión directa incluye la transacción de capital inicial que cumple con el umbral del 10 % y todas las transacciones y posiciones financieras posteriores entre el inversor directo y la empresa de inversión directa, al igual que las transacciones y posiciones de IED que tengan lugar entre otras empresas afiliadas o empresas hermanas, constituidas en sociedad o no, definidas de acuerdo con el Marco de Relaciones de Inversión Directa —MRID— [...]. La inversión directa no se limita a la inversión en acciones y otras participaciones de capital, también incluye los beneficios reinvertidos y la deuda entre compañías (p.53).

Por otro lado, una versión distinta sobre lo que es la IED es la expuesta por Garay (2012), quien afirma que esta “consiste en la inversión de capital por parte de una persona natural o de una persona jurídica (instituciones y empresas públicas, empresas privadas, etc.) en un país extranjero” (p.130). Y, para agregarle a esta definición, se encuentra que la inversión se realiza con la compra de acciones o participaciones y contratos de colaboración, concesión o servicios, o con la adquisición de inmuebles en donde se llevará a cabo la entrada de capital (Portafolio, 26 de mayo de 2010).

Así mismo, la IED también se define como la inversión que “contribuye al capital de una empresa constituida en el país o establecida en él. Las inversiones traen consigo una ampliación en el tamaño de los mercados y un incremento en las utilidades de las empresas de los países receptores y emisores de dichos capitales” (Morales, et al., 2009, p.145).

Por otra parte, la Organización Mundial del Comercio identifica la ocurrencia de la IED desde el hecho de la compra de un activo en otro país por parte de un inversor con el objetivo de administrarlo. No obstante, es importante resaltar que en gran parte de los casos la gerencia se realiza desde el extranjero como condición de efectuar el negocio, por lo que emerge el concepto de “casa matriz”,

la cual dirige las empresas instauradas en el país de destino que serán filiales o subsidiarias (Organización Mundial del Comercio, 1996).

Paralelamente, la IED también es denominada como un instrumento mediante el cual se adquieren activos —como tierras, edificios, equipos, plantas productivas, etc.— en el extranjero, que son utilizados por transnacionales, gobiernos o ciudadanos particulares. Razón por la cual, otro de los intereses por los que se busca la internacionalización es para ampliar la demanda de los productos y servicios generados y acercar a los consumidores al aprovechamiento de los mismos (Carrion, Fernández & Marco, 2012).

Es importante resaltar cómo las IED se convierten en una forma que va a establecer vínculos indisolubles, de larga duración y constantes que, adicionalmente, fomentan un ambiente de transferencia de tecnología y experiencia. También es claro que el inversor se motiva gracias a que la inversión extranjera es una entrada a la economía de la empresa residente que, de no hallarse una alternativa diferente, representa un ahorro en gastos asociados a posicionamiento de marca, canales de distribución y logística.

Con el fin de entender en mayor grado el tema de la IED, es necesario adentrarse en algunos de los conceptos que acompañan su proceso. Estos se explican en la siguiente sección.

Conceptos asociados a la IED

Intrínsecamente, en el mundo de la IED se manifiestan una serie de conceptos interconectados que permiten entender de una mejor forma la lógica de su naturaleza. Incluso, ciertas instituciones tienen manuales y códigos que describen su participación en la IED, sobre todo haciendo alusión al papel que interpretan en este tipo de estrategias. Tal es el caso de la OCDE, organismo que devela un marco de cánones dirigidos a estandarizar la elaboración de estadísticas de inversión directa.

Este compendio se articula a los establecidos por los organismos multilaterales, los conceptos económicos generales —que contienen sus posiciones en la inversión directa—, las transacciones financieras —y rentas relacionadas—, y las estadísticas de las actividades de empresas multinacionales —estrechamente relacionadas con las IED—; donde entre los conceptos más relevantes se encuentran:

Unidades institucionales

Las unidades institucionales son las “entidades económicas que, en nombre propio, son capaces de poseer activos, incurrir en pasivos, emprender actividades económicas y realizar operaciones con otras entidades” (OCDE, 2011, p.46), y poseen atributos como: potestad en la apropiación y transacción de activos por derecho propio, capacidad de decisión, elección de las actividades económicas, incursión en obligaciones y compromisos, y, finalmente, posesión de cuentas propias (OCDE, 2011).

Territorio económico

Según la definición marco de la OCDE (2011), un territorio económico es “una ubicación física como a una jurisdicción legal y se encuentra bajo el control económico de un solo gobierno” (p.44). Interiormente, existe una cadena de factores determinantes e imperantes en la determinación del mismo, dentro de los que se pueden mencionar, por ejemplo, la superficie, el espacio aéreo, las aguas territoriales, los derechos pesqueros, los derechos los minerales y enclaves territoriales definidos (como embajadas y consulados). Según su uso, el término de territorio económico podría pensarse como un sustituto del término país (OCDE, 2011).

Residencia

Esta noción hace referencia al vínculo más cercano de una unidad económica con un país o territorio económico determinado. La estrechez de dicha relación se acrecienta con la realización de sus actividades y transacciones económicas de gran escala en un período mayor a un año y una ubicación permanente en el país. Este concepto es destacado porque la IED incluye actividades comerciales entre una unidad institucional residente y una no residente (OCDE, 2011).

Llegado a este punto, en la realización de una IED, junto con las empresas constituidas o no como sociedades que se involucran directa o indirectamente en la construcción de la IED, existe la intervención de dos agentes imprescindibles que muestran su posición dentro de una economía declarante al interior y en el exterior.

Inversor extranjero directo

Una aproximación establecida en la definición marco de IED elaborada por la OCDE (2011) indica que quien ejerce de inversor extranjero directo “es una entidad (una unidad institucional) residente en una economía que ha adquirido, directa o indirectamente, al menos el 10 % del poder de voto de una sociedad (empresa), o el equivalente para una empresa no constituida en sociedad, residente en otra economía” (p.54).

Asimismo, estos inversores pueden pertenecer a cualquier sector de la economía, representados en personas, empresas en sociedad, públicas o privadas, organismos de carácter gubernamental o fidecomisos, entre otras formas de relación. Su principal objetivo es buscar una participación duradera a largo plazo y obtener un poder de voto sobre la empresa destino. Es importante anotar que la influencia se hace con no menos del 10 % del capital en la sociedad.

Empresa de inversión extranjera directa

Siguiendo con la definición marco de IED, producto de la OCDE (2011), una empresa de inversión extranjera directa “es una empresa residente en una economía y de la que un inversor residente de otra economía posee, directa o indirectamente, el 10 % o más de su poder de voto” (p.54). Esto quiere decir que dicha empresa es aquella entidad comercial que va a originar una conexión en términos de transacciones, posiciones financieras y rentas con la entidad inversora. Cabe resaltar que si esta realiza el mismo proceso de IED con otra compañía, habría un vínculo indirecto con el inversor extranjero al depender del grado de influencia en la administración.

La IED emerge como una nueva fuente de adquisición de activos a nivel mundial a través de la cual se busca establecer relaciones de largo plazo entre inversores y empresas destino de inversiones. Los extranjeros tienen intereses de obtener control de la gestión, poder de voto e influencia; mientras que las empresas de destino buscan expandir su actividad en el mercado y el incremento de sus utilidades. Dentro de la relación entre el inversor y la empresa de destino convergen ciertos elementos que determinan unas condiciones asociadas al establecimiento de la relación multilateral, sobre todo en términos de corresponsabilidad, compromiso y trabajo de los dos frentes como si fueran uno solo.

Antecedentes, marco normativo, características sectoriales y tendencias

Claramente, existe un punto de partida para la internacionalización de la economía gracias a la constante búsqueda de englobar todos los sectores y dirigirlos a un sistema común que facilite los intercambios a un modo invisible e instantáneo. En pos de seguir abarcando el tema de la IED, se dará cuenta de los diferentes momentos que han permitido su avance hasta hoy y que la han colocado como una alternativa viable y efectiva de producción de bienes y servicios en todo el mundo. A continuación se presenta una contextualización con respecto a los antecedentes las IED, y, en ese orden, sobre cómo son reguladas y cuáles son sus principales características y tendencias.

Antecedentes de las IED

El advenimiento del Consenso de Washington³ con su paquete de reformas dirigidas a la superación de la crisis de los países en desarrollo hizo que paulatinamente el movimiento de capitales en el mundo haya crecido sistemáticamente, cuando antes era una situación poco común en el comercio internacional (Ocampo, 2005). La puesta en marcha de los principios que hacen alusión a la liberalización del comercio, la competencia perfecta y el óptimo funcionamiento de los mercados, impulsan la apertura y eliminación de barreras en el intercambio de bienes a nivel mundial. En consecuencia, estas medidas desdibujan los obstáculos proteccionistas de movilidad de todos los factores de producción, así como los mercados monopólicos (Nieto & Ortiz, 2008).

Quienes lideran este proceso son los países que contaron con una economía fuerte una vez concluida la Segunda Guerra Mundial, pues un gran número de empresas capitalizadas y las de más representación en el país garantizaron su expansión en el mercado global, razón por la cual se convirtieron en tendencia de inversión extranjera directa. Específicamente, países como Estados Unidos, el Reino Unido, Francia, Japón y Holanda lideran esta lista y se mantienen vigentes desde los años 90 hasta la actualidad (Hill, 2011).

.....
3 Término acuñado por Williamson en 1990 para codificar las políticas de liberalización económica promovidas por las instituciones financieras internacionales como parte de su estrategia de reformas estructurales. Estas van dirigidas a la disciplina y reforma fiscal, reordenación gasto público, liberalización financiera —del comercio y la inversión extranjera directa—, tipo de cambio competitivo, privatizaciones, y desregulación y derechos de propiedad (Ocampo, 2005).

Las empresas que han tenido incidencia en dichos cambios han sido las voceras de estos países, empresas transnacionales que vienen siendo fuentes de financiación de la nueva estructura de la economía global. Otro factor importante para que esto sucediera fue el cambio normativo sobre las inversiones internacionales y los avances tecnológicos que junto a la competencia entre las transnacionales produjo un mejor desempeño general en la economía. Y en las IED aparecen como resultados en este lapso el incremento de los ingresos y egresos, además del aumento en el número de transnacionales (Garavito, Iregui & Ramirez, 2012).

El órgano de las Naciones Unidas encargado de resolver los problemas de desarrollo y, en particular, en el comercio internacional, la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo —UNCTAD—, destaca que las estrategias promovidas para que las corporaciones localicen sus actividades en el exterior están basadas en: homogenizar los productos que ofrecen a los diferentes países, reducir los costos desde el aprovechamiento de las ventajas de cada país, crear una mayor apertura a los mercados, favorecer la libertad de filiales en sus procesos producción, y establecer vínculos con la economía local. Lo obtenido con estas estrategias fue la diversificación en la localización de la cadena de producción, principalmente al lograr distribuir las actividades en varios puntos del globo (UNCTAD, 1993).

A finales de los años noventa, el tipo de inversión directa que predominó estuvo enmarcado en las fusiones y adquisiciones, y no tanto en la inversión en negocios nuevos. La razón principal de esto fue que la inversión directa es un medio rápido de obtener activos localizables en una economía en vías de mundialización. Ahora bien, las empresas destino garantizaron a las transnacionales unas condiciones de posicionamiento, expansión y poder en el mercado; no obstante, el aporte en innovación tecnológica, con el ánimo de mejorar la competitividad, llevó a las inversoras a compartir costos (UNCTAD, 2000).

Los receptores de estos flujos de inversión por parte de las economías desarrolladas fueron, sobre todo, aquellas economías que estaban en desarrollo, como es el caso de los asiáticos, destinatarios de la IED por su mano de obra económica y los incentivos fiscales. El resultado de dichas inversiones fue un crecimiento económico alto y sostenido; sin embargo, había dificultades en materia de infraestructura interna, falta de poder adquisitivo y ciertos cambios imprevisibles en sus sistemas tributarios y de regulación económica (Hill, 2011).

Para el nuevo milenio se observan cambios como la entrada del “comportamiento cíclico de las IED, intensificación de las inversiones en la exploración de recursos naturales, dados los altos precios de las materias primas, y la aparición de algunas restricciones y regulaciones a las inversiones extranjeras con destino a sectores estratégicos para los países receptores” (Garavito, et al., 2012, p.15).

Reflejo de este comportamiento cíclico es la caída a la mitad de los ingresos y egresos por los flujos mundiales de IED —que se concentraron en los países desarrollados—, los cuales se ven afectados ante el débil comportamiento de la economía en las circunstancias desfavorables que aquejaban al mundo en los inicios del año 2000. Paralelamente, otros hechos influyeron en esta época, como la baja en las acciones y utilidades de las compañías, y la poca disposición de las empresas para reformular su estructura interna (UNCTAD, 2002).

La recuperación de la IED ocurrió sobre el 2007, cuando hubo una recuperación constante sobre la parte bursátil y las utilidades de las compañías. También, el mercado financiero internacional se fortaleció e incentivó a la financiación por efectivo y deuda; e, incluso, se apalancaron fondos de capital privado para la compra en el sector financiero y de servicios, los cuales tomaron auge en la nueva era, además de una rentabilidad generada por las bajas tasas de interés en los bonos americanos (UNCTAD, 2008a).

Un punto de corte fue la crisis generada en 2008 en el mayor inversor mundial: Estados Unidos; la cual ocurrió por la caída de las bolsas y el derrumbe en los mercados de las economías desarrolladas ante la quiebra de bancos dedicados a la inversión. Con esta, hubo una reducción masificada en la inversión de capital social, préstamos y reinversión de utilidades; y las filiales promovieron la liquidez vía reembolsos de capital y desinversiones. Sumado a esto, los precios en materia prima alcanzaron precios irrisorios, como es el caso del petróleo, que a mitad de ese año alcanzó un promedio de 147 dólares, dada la gran demanda de los mercados emergentes —como el de China—, hasta caer a menos de 40 dólares y reducirse la demanda por la desaceleración económica (Garavito, et al., 2012).

En contraste, las transnacionales se situaron positivamente dentro del panorama económico mundial porque lo que producían y vendían representó un 10 % a nivel global. Estas repercusiones fueron recibidas por algunos de los países en desarrollo, puesto que se convirtieron en receptores de IED a partir de la

consolidación de sus transnacionales. Finalmente, el sector más beneficiado fue el de servicios, esto debido a su predominio y naturaleza con respecto a ser prestados localmente (Carrión et al., 2012).

Convenientemente, los países propendieron a estimular la presencia de IED de calidad con el fin de generar desarrollo y beneficios para su interior, sobre todo encaminados hacia la tecnología de punta y una vocación a las exportaciones. Para esto, se incrementan los tratados de libre comercio, los costos internos en la producción se disminuyeron y se efectuaron reducciones de la carga fiscal en las transnacionales (UNCTAD, 2009).

Marco normativo

Las acciones de intercambio necesitan una regulación estandarizada en la que se formulen unos mínimos en las relaciones comerciales de carácter mundial. Inicialmente, las empresas inversoras no tenían dentro de sus asuntos el regular la inversión extranjera directa, que al principio estaba, por un lado, concentrada en las economías desarrolladas y, por otro, limitada, al suponer un riesgo de monopolización y privatización (Dussel et al., 2007).

Las políticas de liberalización del comercio y la atracción de nuevos capitales hacen que los países en desarrollo reformulen su legislación nacional. Por tanto, la decisión de invertir por parte de una transnacional supone factores de costos salariales, crecimiento del mercado interno, explotación de recursos naturales altamente demandados y desempeño económico (Garavito, et al., 2012).

Históricamente, la creación de la Organización Mundial del Comercio hacia 1995 abrió las puertas para la ordenación de las actividades productivas, la eliminación de obstáculos y la producción de acuerdos (Organización Mundial del Comercio, 1995a). Sin embargo, no hubo un acuerdo multilateral que se hiciera cargo de la IED de manera específica y detallada, sino solo con respecto a algunos aspectos, sobre todo los relacionados con las reglas generales de trato nacional y la transparencia. En el primer caso se encuentra el Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios —AGCS—, que en su primer artículo, de “Alcance y definición”, establece lo siguiente:

A los efectos del presente Acuerdo, se define el comercio de servicios como el suministro de un servicio: a) del territorio de un Miembro al territorio de cualquier

•La Inversión Extranjera Directa en el marco de la economía global•

otro Miembro; b) en el territorio de un Miembro a un consumidor de servicios de cualquier otro Miembro; c) por un proveedor de servicios de un Miembro mediante presencia comercial en el territorio de cualquier otro Miembro; d) por un proveedor de servicios de un Miembro mediante la presencia de personas físicas de un Miembro en el territorio de cualquier otro Miembro (Organización Mundial del Comercio, 1995b, pp.305-306).

La materialización de dicha cláusula aparece en el numeral c), que refiere a la prestación del servicio directo y no a través de la exportación. Es en este momento cuando hubo el establecimiento de sucursales, puntos y personas que lo hacían presencialmente en el país destino. Del mismo modo, se estipularon en ese acuerdo determinadas obligaciones, como el trato a la nación más favorecida (p.306); la transparencia (p.307), y los pagos y transferencias (p.313-314), entre otras regulaciones. Asimismo, se sumaron las listas de compromisos específicos que puntualizaban en acceso a los mercados (p.318), el trato nacional (p.319); determinadas obligaciones (p.319), y procedimientos y fechas para dichos compromisos (Lopeandía, 2001).

Asimismo, el Acuerdo sobre las Medidas en Materia de Inversiones Relacionadas con el Comercio—MIC—se derivó de las negociaciones que incidían directamente en los flujos de IED y en las políticas en inversión que desviaban los flujos del comercio internacional. Dentro del referido acuerdo se encuentran medidas dirigidas al comercio de bienes, pero no de servicios; e, igualmente, se describe el proceso de notificación, eliminación y aplicación en períodos de transición a una misma inversión (Organización Mundial del Comercio, 1995b).⁴

Otro de los instrumentos relacionados a la IED es el Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio—ADPIC— en el que los “derechos son considerados un tipo de inversión” (Lopeandía, 2001, p.14). Su propósito es el de proteger los derechos en propiedad intelectual y equiparlos para que no sean una restricción para el comercio. De la misma forma, busca contribuir a la promoción y difusión tecnológica de productores a usuarios, en el marco de un beneficio recíproco (Organización Mundial del Comercio, 1995b).

.....
4 Para la eliminación de las MIC el procedimiento indica que “dentro de los noventa días siguientes a la fecha de entrada en vigor del Acuerdo sobre la OMC, en el caso de los países desarrollados; de cinco años, en el caso de los países en desarrollo; y de siete años respecto a los países menos adelantados”(Organización Mundial del Comercio, 1995b, p.154).

En efecto, la Organización Mundial del Comercio no ha podido establecer un marco regulatorio concreto para la liberalización de las IED en todos los sectores de la economía; solamente ha logrado introducir normas específicas para el sector de servicios, en lo referido a las telecomunicaciones y los servicios financieros porque hay países en desarrollo que no desean la intervención de este organismo en la adecuación de un sistema legislativo homogéneo de comercio, como es el caso de India y Malasia, dos naciones que tienen asociaciones económicas y comerciales estrechas basadas en una relación bilateral en la que hay una gran participación de socios comerciales y acuerdos de cooperación económica entre los dos países (Alta Comisión de la India en Kuala Lumpur, 2015).

Por otra parte, la OCDE buscó desarrollar un Acuerdo Multilateral de Inversión (AMI) en el que se extinguía la distinción a los otros inversionistas extranjeros y se independizaban las reglas que se tenían sobre la IED en sus países miembros. Pese a ello, no se llegó a un término, dada la cantidad de excepciones a los posibles inversores y en la medida en que se restringían derechos por la preservación cultural sin que se tuvieran en cuenta ejes como el ambiente y el empleo. Esto significó un cambio en la hegemonía del poder económico mundial (Hill, 2011).

De modo similar, existen otros acuerdos para aplicar a la IED, como los Acuerdos para la Promoción y Protección Recíproca de las Inversiones —APPRI—, los cuales aseguran a los inversionistas un trato no discriminatorio desde el orden jurídico vigente del país receptor mediante la protección expresada en obligaciones tales como el trato justo, equivalente —que no debe ser inferior en comparación con los inversores internos— y nacional; transferencias en libertad y en el menor tiempo; y procedimientos erigidos por el debido proceso (Leopeandía, 2001). La solución de controversias en esta modalidad se da en el marco de un arbitraje internacional, es decir, se convierten en una forma de protección a la inversión, sin que estas afecten al país de destino en su orden establecido (Leopeandía, 2001).

Por último, está el Tratado de Libre Comercio —TLC— que según la Comisión Económica para América Latina y del Caribe —CEPAL—,

[c]onstituye el primer tratado que regula de manera integral y conjunta la liberalización comercial de bienes, de servicios y de los flujos de capital. Asimismo, contiene normas relativas a disciplinas comerciales que complementan la efectividad de

dichas liberalizaciones tales como salvaguardias, políticas de competencia, prácticas desleales al comercio, entre otras (Leopeandía, 2001, p.18).

En otras palabras, este tipo de acuerdos son una ventana a los avances en materia de regulación de IED, en la cual cada sector de la economía podrá ser impulsado, siempre que no coexistan límites asociados al acceso en la inversión.

Puede concluirse que la regulación para la IED todavía está en proceso de renovación para ajustarse al modelo de comercio internacional en el que todas las compañías e intereses sean alcanzados, sin que las partes se vean afectadas, en aras de un beneficio consensuado y equitativo.

Características sectoriales

En perspectiva, hay ciertos sectores de la economía que se ven más beneficiados con la IED debido a que son los receptores de cada inversión. En este caso, unos priman sobre los demás, lo que les da una ventaja en el mercado del comercio internacional, y permite que las economías en desarrollo tengan la posibilidad de obtener otros flujos y transacciones para su crecimiento económico. En seguida se presenta una contextualización de dichos sectores destacados en los últimos años:

- *Recursos naturales.* La industria extractiva ha sido una fuente de desarrollo para los países pobres. Pese a esto, los proyectos en zonas como África y los Países Menos Adelantados —PMA— (Bangladesh, Etiopía, Mozambique, Myanmar, Sudán y Yemen) han reducido cerca del 8 % debido al carácter intensivo del capital en el sector, el cual ha sido desplazado por inversiones pioneras en manufactura y servicios que han crecido durante los últimos diez años (UNCTAD, 2014).
- *Sector industrial.* Un producto que ha adquirido predominio en el mercado es el gas de esquisto, porque en la medida que se consolida, su capital extranjero crece y los pequeños empresarios necesitan solventar los costos de desarrollo y producción. Para el 2013, representaron el 80 % de las fusiones y adquisiciones en el extranjero de la industria del gas y el petróleo. Por otro lado, otra de las industrias que emergen son los fabricantes de productos petroquímicos en los Estados Unidos, ya que su crecimiento ha estado significativamente

por encima del 25 % respecto a los otros sectores. En consecuencia, muchas transnacionales de Asia y empresas del Golfo Pérsico — Emiratos Árabes y Arabia Saudita, respectivamente— han regresado su atención a este país potencia de IED (UNCTAD, 2014).

- *Sector farmacéutico*. Para la obtención de mayores ingresos a un menor costo de producción, las transnacionales han externalizado sus actividades de investigación y desarrollo. Los grandes industriales respaldan el acceso a medicamentos genéricos de bajo coste y alta calidad a través de los pequeños productores de las economías en desarrollo. A este respecto, se destacan las empresas dedicadas a la investigación y al apoyo a la tecnología, financiadas por los beneficios obtenidos y concentrados en las transnacionales (UNCTAD, 2014).
- *Sector financiero*. Las sociedades de capital privado representan el 20 % de las fusiones y adquisiciones transfronterizas. Estas se concentran en el mercado europeo y en Norteamérica, aunque se han aumentado sus operaciones en Asia; las actividades desde los países en desarrollo van en crecimiento tanto en su mismo rango como en economías desarrolladas, a pesar del moderado movimiento de las compañías, junto con la falta de disponibilidad en fondos destinados a la inversión (UNCTAD, 2014). De igual forma, las transnacionales de carácter estatal responden a más del 10 % de los flujos mundiales en IED; y aunque su aumento es moderado, este está distribuido a nivel de filiales y activos importantes alrededor del globo. Simultáneamente, están los fondos soberanos, producto de la explotación de materias primas, dado que se expanden en forma de activos, distribución geográfica e industrias participadas (UNCTAD, 2014).

Perspectiva por sectores

En uno de sus estudios de perspectiva sobre IED, las Naciones Unidas hacen una clasificación de ciertos sectores económicos atractivos para poner en marcha inversiones en el tiempo. La siguiente tabla lo ejemplifica desde el potencial de desarrollo y una mejoría en porcentajes.

Tabla 1. Clasificación por sectores de acuerdo a su potencial de desarrollo y mejoría

| | Potencial elevado/ mejoría 50 % - 100 % | Potencial medio/mejoría 30 %-50 % | Potencial menor/ mejoría 0 %-30 % |
|----------|--|---|--|
| Sectores | Hotelería y restaurantes; construcción; turismo; tecnologías de la información y comunicación; alimentos y bebidas; energía, gas y agua; minería y petróleo. | Educación y salud; transporte; ventas al por mayor y al detal; servicios para empresas; productos de plástico y caucho; minerales no metálicos; finanzas y seguros; equipos eléctricos y electrónicos; textiles y confecciones. | Químicos; motores para vehículos; maquinaria; publicidad y media; agroindustria y metálicos. |

Nota. Obtenido de UNCTAD (2008b, p.74).

Actualmente existen sectores que reciben en mayor proporción recursos y altas posibilidades de crecimiento por IED. El sector de servicios, efectivamente, es uno de ellos; diferente del sector primario en fabricación por la necesidad que lleva a ser prestado directamente en el territorio que lo pide. La demanda de recursos naturales no renovables es otra de las posibles potencias para el desarrollo, ya que incita a la búsqueda de nuevos países destino con sobreoferta, a costos bajos de producción y con normas en vía de liberalización económica. Se esperan entonces más opciones en los sectores individuales, como las tecnologías de la información y comunicación.

Tendencias

La acelerada expansión de los flujos internacionales por la IED se debe a dos situaciones fundamentales. La primera deriva del crecimiento de la economía mundial, el cual permitió la existencia de grandes cantidades de recursos a ser invertidos; con esto, al mismo tiempo, las inversiones para los empresarios medios se utilizan para rehuir a las barreras comerciales, sobre todo por presiones proteccionistas. Y la segunda porque se encuentran las reformas al interior del sistema político-económico de los países en desarrollo, lo que los vuelven atractivos para las multinacionales; estos cambios se ven reflejados en instituciones políticas democráticas y economías de libre mercado (Hill, 2011).

Con estas medidas se impulsa una mayor participación del sector privado al delegarle el predominio en las decisiones de lo económico en consecuencia de la ineficiencia en la solución de los problemas financieros por los gobiernos de turno. En cuanto a las formas de buscar inversión, se destacan la apertura

comercial y liberalización de mercados⁵; la privatización⁶ y la desregulación económica⁷ (Gaona & López, 2005).

Hoy por hoy, las repercusiones de la crisis económica del 2008 traen consigo un predominio de la IED en los países en desarrollo, en cuanto a destino y origen de los flujos de capital, que se ve representado en más de la mitad de las entradas y que trasciende en la recuperación de dichas inversiones. Otro factor es el descenso de las inversiones al sector manufacturero, en comparación con los sectores primario y de servicios, y la dificultad que supone el poder reversar el declive. En efecto, la crisis no logró refrenar la internacionalización de la producción (UNCTAD, 2010).

Las economías de los países en desarrollo se abren cada vez más a la IED, lo que ha permitido la inclusión de otros países que van por este camino. Varios órganos de Naciones Unidas, como la FAO —para la alimentación y la agricultura—, la PNDU —para el desarrollo— y la ONUDI —para el desarrollo industrial— supervisan, evalúan la evolución e intervienen en atraer inversiones de este tipo (Naciones Unidas, 2012).

El Banco Mundial contribuye al fomento de la IED en los países ya nombrados mediante dos enlaces: la Corporación Financiera Internacional —CFI—, que asesora a los gobiernos para generar condiciones que estimulen el ahorro privado y fuentes de inversión tanto en nacionales como extranjeros; y el Organismo Multilateral de Garantía de Inversiones —OMGI—, que facilita corrientes en inversiones privadas con fines productivos, situaciones de riesgo político de largo plazo y programas enfocados a la inversión (Naciones Unidas, 2012).

5 "(...) proceso que tiende a aminorar el efecto de discriminación que la política comercial genera entre los mercados nacional y exterior. Se producirá una reasignación de factores productivos del país, provocándose un desplazamiento desde el sector sustitutivo de la importación (en el que el país no es comparativamente eficiente) hacia el sector de bienes exportables (donde el país tiene ventaja comparativa)" (Alonso & Garcimartín, 2013, p.4).

6 Trigo (citado por Castaño, 2006) determina a la privatización como el "conjunto de medidas y acciones con el objetivo común de disminuir la implicación de los poderes públicos en la actividad económica" (p.67).

7 Que "se refiere a la liberalización de las fuerzas competitivas y la 'no' obstaculización a la entrada y salida del mercado, que son sinónimo de la libertad de competencia" (Ramírez, 2007, p.222).

Análisis de ventajas y desventajas de las IED en el país de origen y en la economía destino

Todo proyecto de diversificación de negocio está sujeto a la posibilidad de tener que asumir beneficios o perjuicios; y, en este caso, las partes que hacen posible la relación de IED son las directamente afectadas. En este contexto, a continuación se explicarán las posibles circunstancias derivadas, sean positivas o negativas, que afectan la consecución de las inversiones en el extranjero bajo la modalidad directa.

Ventajas del país de origen

El origen de los beneficios en las IED es explicado por Hill (2011) desde tres perspectivas:

flujos de ingresos foráneos sobre la balanza de pagos; incidencia en el empleo desde la creación de demanda por exportaciones provenientes del país origen, a partir del apoyo de la subsidiaria y; aprendizaje de habilidades por la exposición en los mercados internacionales, por parte de las empresas transnacionales — EMN (p.244).

La influencia positiva sobre la balanza de pagos se produce gracias al “incremento de las exportaciones de materias primas que se proveerían a la empresa en destino para la producción de bienes finales, así como el retorno de utilidades de inversión en el extranjero” (Rozas & Lombana, 2013, p.184). Y, a la vez, esta abre alternativas de empleo y la exportación de bienes (insumos, componentes o maquinaria), además de ingresos en la balanza del emisor.

Mediante el acceso a la diversidad de conocimiento en materia de sistemas de producción y comercialización, así como de la tecnología, que es otra destreza por mejorar la elaboración de productos, brindar servicios y realizar procesos en la organización, las transnacionales se hacen más competitivas en el mercado global. De este modo, cada uno de los aprendizajes sugeridos por la exposición se transfieren al país origen y contribuyen positivamente sobre el índice de crecimiento económico (Ramírez & Flórez, 2006).

Para dar un ejemplo, tal es el caso de la compañía acerera más grande del mundo, la Mittal Steel, que le apostó a este sector de la industria y adquirió varios activos en el exterior de compañías que estaban mal administradas en un momento

en el que la demanda era escasa. Las mejoras que introdujeron en las empresas adquiridas se enfocaron en la adopción de tecnologías modernas de producción, y aprovecharon la creciente demanda de países industrializados y otros en vía de serlo; con esto, como resultado obtuvieron el dominio del sector metalúrgico a nivel mundial (Hill, 2011).

Desventajas del país de origen

Los riesgos para la IED son mayores que para las otras modalidades de comercio internacional —como las exportaciones y la concesión de licencias— y algunas de las desventajas que preocupan a los inversores por generar un clima de inestabilidad institucional y jurídica se asocian al desconocimiento del ambiente de destino, los nacionalismos marcados y la exploración improductiva, además de la alta inversión de capital, el tiempo que toma la consolidación de la empresa, la inexperiencia en el mercado, el medio o el sector en que se va a trabajar, y los cambios vertiginosos en la regulación interna de los países de destino (Ramírez & Flórez, 2006).

Los efectos negativos se proyectan en la balanza de pagos por la salida de capitales, lo cual es contrarrestado con los flujos por ganancias en el extranjero. Con respecto a la cuenta corriente, esta puede verse afectada por el abastecimiento del mercado origen, sea porque haya un espacio de producción a bajo costo o porque se sustituyan las exportaciones de manera directa. Mientras que en el empleo los efectos negativos se dan cuando la producción interna se le delega a la IED y la tasa de desempleo es alta (Hill, 2011).

Ventajas del país receptor

Rozas y Lombana (2013) dan a conocer algunas preeminencias en los países con entrada de capital extranjero, estas son:

La cuenta de capital de la balanza de pagos se incrementa con la entrada de IED; inversión potencializa desarrollo de sectores en los que el país puede ser competitivo; la cuenta corriente de la balanza de pagos se incrementa (tiende al superávit) por los pagos del exterior, también por la posible sustitución de importaciones que pueda suplir la empresa extranjera en territorio nacional o por el supuesto aumento de las exportaciones que se empezarán a dar como resultado de la IED; crecimiento que

impacta directamente en el PIB y que se puede traducir en desarrollo económico; incremento del empleo por la instalación de nuevas plantas y por los proveedores locales que puedan surtir a la empresa extranjera en el territorio nacional; mayor competencia de empresas extranjeras (más participantes) puede generar beneficio a los consumidores vía precios; genera un clima de credibilidad que genera en estabilidad para el establecimiento de relaciones financieras y comerciales de largo plazo; incrementa la competitividad por medio de la adaptación de estrategias; facilita procesos de Investigación, Desarrollo e innovación entre los países origen y destino de la IED por la transferencia de tecnología y conocimientos; jalona el nivel educativo, para responder a las necesidades del Mercado, e incluso empleados locales de las empresas extranjeras en el país podrían motivar nuestros emprendimientos basados en el conocimiento adquirido por su experiencia con la transnacional (p.185).

Estas ventajas permiten que el índice de crecimiento económico por vías de recursos, tecnología y administración entre en aumento en los países de destino. Además, las ventajas en los temas de negociación entre las transnacionales sujetas de IED y el gobierno surgen en la posible ganancia neta del empleo, pues se generan empleos directos con la contratación de los ciudadanos, o indirectos cuando los proveedores crean empleos (Hill, 2011). De este modo, los flujos de las IED, entre otras cosas, cubren las necesidades de financiación que tiene un país con capital escaso para sus inversiones productivas.

Desventajas del país receptor

Los efectos adversos que surgen de la IED en los países receptores pueden aparecer, según Hill (2011), la competencia dentro de sus rentas, la balanza de pagos, y la pérdida de soberanía y autonomía nacionales. En el primer punto, la preocupación principal es que los foráneos obtengan supremacía en el poder económico o que para la inversión inicial tome los beneficios de otros lugares para generar un monopolio de mercado al sacar a sus competidores del país anfitrión. Para el segundo caso, la preocupación aparece porque puede presentarse escape de capital, dado que las ganancias se envían al extranjero y porque la importación de suministros para las empresas subsidiarias genera un débito sobre la cuenta corriente de la balanza de pagos en el receptor. Y en el tercer caso, porque una transnacional puede tomar el control sobre las decisiones en la economía interior del país (Hill, 2011).

Otra posible consecuencia negativa es el impacto en la creación neta de empleo, ya que la industria nacional no compite con la tecnología y los empleos que puedan generar las multinacionales. Y, por otro lado, que los incentivos tributarios para atraer inversión pueden convertirse en altos costos fiscales para el país receptor (Hill, 2011).

Al parecer, en líneas generales, los beneficios para las economías receptoras son más que los percibidos por los inversores, y en la práctica, no todos pueden aprovechar la coyuntura, dadas sus deficiencias internas o porque hacen parte de la explotación de materia prima sin que esta tenga un valor agregado que les permita buscar alternativas al desarrollo y crecimiento económico. Sin duda, la falta de un compromiso global por un comercio internacional más equilibrado ha hecho que las economías emergentes de los noventa —países pertenecientes a Asia, Europa oriental y Latinoamérica— se mantengan en ese punto de corte y no acudan a las ventajas del mercado mundial.

Clasificación la de inversión extranjera directa

Inicialmente, en este capítulo se categorizó la inversión extranjera en dos tipos: la inversión directa y la de portafolio o indirecta. El tema que nos compete es el de la inversión extranjera directa, que a su vez puede clasificarse de tres formas distintas: según la instancia o momento de realización, por la dirección de recursos, y por el tipo de IED que se quiera implementar. Esto permite una explicación más concreta de la dinámica de la inversión.

Clasificación según la instancia o momento de realización

La motivación principal de las empresas para buscar otros mercados y continuar en crecimiento es expandir sus alcances como empresa fuera de las fronteras de su propio país. Con esta motivación, las empresas se instalan en el país de destino a través de filiales o subsidiarias, razón por la cual son llamadas corporaciones multinacionales, y de acuerdo al modo en que lleguen y se instalen en país destino, estas empresas harán parte de alguna de estas dos clasificaciones: corporaciones de inicio, o corporaciones de adquisición, fusión y propiedad total.

Corporaciones de inicio (greenfield)

Cuando se dice que las corporaciones son de inicio, se refiere a que las empresas o sociedades establecen una operación completamente nueva en un país destino y suponen una inyección de capital y creación de empleo nuevo (OCDE, 2011). Esta modalidad requiere que la empresa instalada en el extranjero destine recursos a actividades como posicionamiento, consolidación, proyección, estudio de la competencia y canales de distribución en el mercado. Sin embargo, dichas actividades suponen un mayor riesgo debido al desconocimiento que supone poner en marcha un negocio desde cero en una plaza nueva y bajo la luz de la incertidumbre en la que puede pasar que no haya un proceso adaptativo.

Corporaciones de fusión, adquisición y propiedad total

Esta modalidad se da a partir de la compra de acciones o por la fusión con otra empresa que opere en el país de destino. La adopción depende de la participación porcentual que se tenga sobre la empresa anfitriona: si la participación es superior al 10 %, se trata de una fusión; si la participación es equilibrada y su derecho es voto es equitativo, es una adquisición; y si la compañía de destino pierde su poder de voto al 100 %, se trata de una propiedad total de la empresa extranjera (Rozas & Lombana, 2013). Las adquisiciones son minoría cuando la unidad de inversión extranjera adquiere entre el 10 % y el 49 % de las acciones, con derecho a voto; y son mayoría cuando la participación accionaria supera el 50 % hasta llegar al 99 % (Hill, 2011).

Clasificación según la dirección de recursos

La clasificación según la dirección de los recursos puede darse dependiendo de si se trata de una inversión extranjera directa horizontal, o si se trata de una IED vertical.

IED horizontal

En la IED horizontal, las empresas acopian actividades del proceso productivo que le son comunes o que están inmersas en la misma cadena de suministro. Las inversiones de este tipo buscan mercados de activos, o plantas que produzcan bienes

homogéneos y que abastezcan al mercado interno; en estas, hay una “presencia de costos fijos a nivel de empresas [que] implica que la manera menos costosa de atender los mercados locales es operar instalaciones locales como sucursales de una empresa multinacional”(Stein, Daude, Levy & Meardon, 2002, p.246), lo que significaría, en otras palabras, una manera de eliminar barreras comerciales.

IED vertical

Las características comunes de la IED vertical son, por una parte, la posibilidad de separar sus etapas del proceso productivo, donde cada empresa de origen las ubica en diferentes países en los que aprovecha el precio; y por otra, la división de las actividades de diseño y ensamblaje, en donde la opción es de carácter más intensivo y no requiere una mano de obra calificada (Cortez & Espinosa, 2011). Este tipo de inversión va por recursos, eficiencia y activos.

También, según la etapa de producción en donde se ubique la empresa receptora, se le da una denominación diferente: si la empresa es proveedora en el extranjero, es una IED vertical hacia atrás/hacia abajo; pero si está sobre la cadena de suministro, es una IED vertical hacia adelante/hacia arriba; y si dos empresas con actividades en común o no forman una empresa con una actividad totalmente distinta, esta inversión vertical se concibe como *diversificación* (Rozas & Lombana, 2013).

Estas tres opciones son las que se conocen en concordancia con la dirección de sus recursos. La importancia que adquieren las empresas proveedoras y sus filiales en el ciclo productivo para el aprovechamiento de cada una de las ventajas que ofrece la liberalización del comercio es grande y se basa en tomar los menores costos, optar por mano de obra no calificada y hacer extensiva la demanda de los productos hechos. No obstante, ciertos gobiernos, para delimitar el poder de las multinacionales, promocionan medidas antimonopolio y de competencia leal.

Clasificación por tipo de IED

Y, por último, aparece la clasificación por tipo de IED, en donde las inversiones se clasifican por tipo que comparten características propias de las de realización, como en la dirección de los recursos. A continuación se dan a conocer los más distinguidos en este campo.

Alianza de riesgo compartido (Joint Venture - empresa con participación)

La alianza de riesgo compartido o *joint venture* es definida como

un acuerdo de voluntades por el cual un número plural de personas ponen a disposición de un proyecto particular y concreto, su dinero, propiedades, tecnologías, tiempo, experiencia, con la obligación de compartir riesgos, ganancias o pérdidas de manera proporcional al esfuerzo aportado y con la responsabilidad solidaria frente a terceros (Cuberos de las Casas, 1992, p.22).

Su origen se remonta en el Derecho Angloamericano, refiriéndose a una modalidad de colaboración empresarial. Su desarrollo se dio hacia mitad del siglo XX en los Estados Unidos, momento desde el cual viene siendo relevante en el ámbito internacional. Sus rasgos más emblemáticos son la flexibilidad, el control conjunto y el deber de fidelidad (Maguiña, 2004). Acá, la flexibilidad hace referencia la diversidad en los aportes y las responsabilidades; el control conjunto se refiere a que la dirección no la debe ejercer una de las partes; y la fidelidad hace alusión a la existencia de colaboración y confianza de los socios (Puyo, 2007).

A nivel mundial, la alianza de riesgo es un componente de expansión del mercado, y es el equivalente a las IED de inicio, en el sentido en que hay un establecimiento de relaciones entre una empresa extranjera con una de un país anfitrión en la que por lo general empiezan una compañía desde cero y comparten tanto el riesgo como las ganancias; y los aportes de cada parte son reconocimiento del mercado por los socios locales, como el conocimiento especializado de los residentes y la tecnología de los extranjeros (Ramírez & Flórez, 2006).

Entretanto, las ventajas de este tipo de asociaciones son la simplificación de las formalidades para realizar proyectos en corto tiempo, las ventajas comparativas de los empresarios que se unen con quienes no, con motivo de una actividad específica común en la que su desarrollo sea eficiente en cuanto al costo beneficio, tiempo, tecnología y rentabilidad (Barbosa, 2004).

Compra de empresas existentes

En esta modalidad, el inversionista extranjero adquiere la totalidad de los activos de una empresa existente en el país destino (Avendaño, 31 de agosto de 2010). Es decir, la adquisición es total, por lo que el derecho de voto y participación de la empresa extranjera es del 100 %. Las empresas extranjeras tienden a optar por

este tipo de IED, ya que los costos que acarrea la inauguración de una filial completamente nueva son altos.

Montaje de empresas

La tipología de montaje de empresas es definida como:

[1]a apertura de un establecimiento de carácter permanente en el país destino con el fin de llevar a cabo su actividad productiva o de prestación de servicios. Este tipo de inversión, permite aprovechar en mayor grado las ventajas de propiedad e internacionalización, al asumir en su totalidad el proceso productivo, y al mismo tiempo, aprovechar las ventajas de localización del país escogido (Ramírez & Flórez, 2006, p.8).

Al ser su instancia desde cero, es como si se tratara de una IED de inicio, por lo que el riesgo que asumen es alto hasta que se consoliden en el lugar de destino.

Franquicia

Un franquicia es un sistema que permite usar el nombre, imagen corporativa, modelo de negocio y fuente de generación de ingresos, que una empresa da a un inversor. Legalmente, se establece como convenio entre el titular de un establecimiento de comercio exclusivo y un comerciante a quien a través de una licencia se le otorga el derecho de replicar las condiciones y el ramo de negocio a cambio de una retribución económica (Muñoz, 2010).

Para el caso de las IED, el inversor extranjero vende a socios locales el derecho de usar la marca, tecnología y elementos que hacen al negocio atractivo y rentable. En este tipo de negocio, quien asume el riesgo y el capital inicial es la empresa o sociedad de origen, que a la vez se beneficia de no tener que invertir en el desarrollo de un producto nuevo. Además, las inversoras expanden su alcance en el mercado sin la preocupación de la administración directa de la compañía.

En las franquicias operan dos tipos de actores: el franquiciante o franquiciador, propietario del nombre, imagen y conocimientos; y el franquiciado, quien adquiere el uso de los activos en un periodo de tiempo. La responsabilidad asumida por el franquiciador abarca desde la ejecución de la idea del negocio hasta la labor de mantenerlo en condiciones óptimas. Para que este sistema funcione, son necesarias unas características esenciales: la colaboración mutua, el derecho

a un nombre comercial y marca de productos o servicios, y el saber hacer (*know how*) desde un proceso de formación permanente (Muñoz, 2010).

En resumen, es evidente que la manera de formular una IED en el contexto global es posible desde varias aristas, lo que posibilita que muchos actores se beneficien tomando la iniciativa de ampliar el horizonte de sus compañías por este camino. Es claro que estas estrategias aún necesitan ajustarse para atraer recursos, proveedores, tecnología y talento humano, entre otros medios, para la consolidación de una organización fuerte, competitiva y flexible.

LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA, ANÁLISIS DEL CASO COLOMBIANO BAJO UNA COMPARATIVA CON SINGAPUR

Teniendo claro el estudio conceptual de la IED del primer capítulo, a continuación se procede a efectuar una disertación sobre el tratamiento que recibe la IED en Colombia, identificando los aciertos y equívocos más destacables; y se realiza una comparación con el caso de Singapur, ya que este país asiático constituye un ejemplo de éxito de los beneficios que podría traer a la economía colombiana el correcto manejo de la IED.

Desde el período de la posguerra en el siglo XX y la posterior aparición de la globalización en mercados extranjeros —la cual facilitó el establecimiento y expansión de las grandes corporaciones de países desarrollados, especialmente de Estados Unidos y Europa— (Dinkar & Choydhury, 2014), académicos y planificadores económicos de diferentes países del mundo han debatido acerca de los efectos de la llegada de flujos de inversión extranjera en los sistemas económicos y de producción menos desarrollados.

Como es lógico, Colombia, un país que ha optado por seguir el modelo económico de libre mercado, también ha estado involucrado en este debate, principalmente debido a que se han evidenciado importantes avances económicos y sociales en los últimos años, como el crecimiento del PIB que a precios constantes (del año 2005), desde el año 2000 hasta el 2015 ha aumentado en un 187 %, de \$284 billones de pesos a los \$531 billones; o el descenso de la tasa de desempleo,

que según el Departamento Nacional de Planeación (DANE, 2016) ha venido disminuyendo en un proceso continuo a cifras inferiores de dos dígitos.

Estos cambios se han dado en gran medida gracias al incremento sustancial en los flujos de inversión extranjera directa desde la apertura económica en los noventa, en donde se ha pasado de USD\$1446,5 millones en 1994, hasta USD\$12.107,9 en el año 2015 (Banco de la República, 2016); lo que ha significado un impulso de capital significativo para la economía nacional.

Sin embargo, el impacto positivo de dichos flujos no ha sido del todo claro en indicadores claves para el desarrollo y el crecimiento autosostenible del país. Por ejemplo, la productividad laboral que, según datos del Consejo Privado de Competitividad —CPC— (SNCCTI, 2016), se ha mantenido casi constante durante los últimos años.

Pero no es el impacto en la productividad el único rubro en donde los potenciales efectos de la IED se han puesto en duda en Colombia. Al analizar el Índice de Desarrollo Humano (IDH), un indicador multidimensional que mide el nivel de desarrollo de un país en términos económicos (PIB *per capita*), de calidad de vida (esperanza media de vida) y de educación (años de escolaridad esperada y observada promedio), se encuentra que Colombia, desde 1990, si bien ha aumentado su puntaje en el ranking (pasando de 0,596 a 0,72 en 2014), su posición en el mismo ha disminuido, pues se ha pasado del puesto 80 al 97 en los últimos 24 años. En este mismo sentido, Singapur, gracias a la IED en ese mismo periodo de tiempo, ha avanzado del puesto 30 al 11 en el IDH, con una ponderación de 0,912. De esto se deriva una conclusión inequívoca: Singapur está teniendo más éxito en sus políticas de desarrollo gracias a que ha estado basándose en la IED.

Surge entonces la preguntas por si para mejorar los índices de crecimiento y de desarrollo económico en Colombia podría utilizarse de mejor manera la recepción de IED como un motor de crecimiento, así como se ha hecho en Singapur; o, por ejemplo, si la IED es tan beneficiosa para los países receptores, tal como lo plantea la teoría; o si acaso Colombia es un país que tiene falencias institucionales, políticas o estructurales que no le permiten ver los beneficios reales de la IED.

Con el fin de responder a estas preguntas, a continuación se hace un abordaje basado en lo propuesto por Boyd y Smith (1992), en donde se sostiene que la IED *per se* no necesariamente es positiva para el país receptor, ya que por sí sola no

genera un efecto de *spillover* o de externalidades positivas sobre el crecimiento económico, en la productividad de las empresas domésticas y, en general, en la calidad de vida de las personas; ya que se requieren ciertas condiciones de mercado y políticas específicas para que los beneficios sean realmente relevantes (Carkovic & Levine, 2002).

El primer cuestionamiento sería: ¿Colombia requiere de una reingeniería normativa, económica y de planeación en sus políticas públicas para que se pueda desarrollar el potencial de los flujos de IED recibidos?, y, exactamente, ¿en qué aspectos específicos deben hacerse dichos cambios?

Para responder este interrogante, a comparación se compara a Colombia con el caso de Singapur, país que pasó de ser un lugar recóndito en el sudeste asiático sin recursos naturales, a ser una de las potencias económicas más grandes del mundo y ejemplo de prosperidad y desarrollo para sus habitantes.

Si bien es cierto que Singapur y Colombia son geográfica, demográfica y culturalmente muy diferentes, al analizar el modelo de desarrollo singapurense pueden dilucidarse ciertos principios fundamentales para que Colombia eventualmente pueda desarrollar el potencial de los flujos de inversión que llegan al país y, así mismo, encuentre un camino más eficaz hacia el crecimiento.

Impacto de la IED: *spillovers* sobre la generación de empleo, crecimiento del PIB, productividad, balanza comercial y balanza de pagos

Antes de abordar las diferencias institucionales que han marcado la IED tanto en Colombia como en Singapur, es necesario precisar y profundizar en los resultados económicos y de desarrollo obtenidos por ambos países con el fin de conocer a ciencia cierta por qué Colombia podría incluir en su política económica varias de las acciones practicadas por Singapur.

Para esto, se hace un análisis de los resultados observados en cinco aspectos que debido a su importancia macroeconómica, su relevancia como variables diagnosticas de todo el sistema económico, su fácil comparación entre distintos países y por ser los aspectos que según la teoría son los más beneficiados de la llegada de flujos de IED a cualquier sistema productivo, son considerados como fundamentales para establecer la potencialidad de la IED en el éxito económico y social de un país. Estos cinco aspectos se describen a continuación.

Crecimiento del PIB

El comportamiento del PIB en los últimos años ha sido muy positivo, pues ha crecido, en términos reales, un 187 % entre el año 2000 y el 2015; y el PIB per cápita del país se ha comportado del mismo modo, pues ha aumentado de \$3.045 dólares en el año 2000 a \$4.859 dólares para el 2015, lo que representa un incremento del 60 % en década y media, como se puede observar en la Tabla 2.

Tabla 2. Producto interno bruto total y por habitante (a precios constantes de 2005)

| Fin de: | Total | | | Por habitante | | |
|----------|----------------------------|-------------------|-----------------------------|---------------|-------------------|-----------------|
| | Miles de Millones de pesos | Variación anual % | Millones de dólares de 2005 | Pesos | Variación anual % | Dólares de 2005 |
| 2000 | 284.761 | - | 122.701 | 7.066.808 | - | 3.045 |
| 2001 | 289.539 | 1,68 | 124.760 | 7.094.190 | 0,39 | 3.057 |
| 2002 | 296.789 | 2,50 | 127.884 | 7.181.162 | 1,23 | 3.094 |
| 2003 | 308.418 | 3,92 | 132.895 | 7.369.789 | 2,63 | 3.176 |
| 2004 | 324.866 | 5,33 | 139.982 | 7.667.632 | 4,04 | 3.304 |
| 2005 | 340.156 | 4,71 | 146.570 | 7.931.153 | 3,44 | 3.417 |
| 2006 | 362.938 | 6,70 | 156.387 | 8.361.479 | 5,43 | 3.603 |
| 2007 | 387.983 | 6,90 | 167.179 | 8.832.464 | 5,63 | 3.806 |
| 2008 | 401.744 | 3,55 | 173.108 | 9.037.877 | 2,33 | 3.894 |
| 2009 | 408.379 | 1,65 | 175.967 | 9.079.360 | 0,46 | 3.912 |
| 2010 | 424.599 | 3,97 | 182.956 | 9.329.881 | 2,76 | 4.020 |
| 2011 (p) | 452.578 | 6,59 | 195.012 | 9.829.122 | 5,35 | 4.235 |
| 2012 (p) | 470.880 | 4,04 | 202.898 | 10.108.664 | 2,84 | 4.356 |
| 2013 (p) | 493.831 | 4,87 | 212.788 | 10.480.837 | 3,68 | 4.516 |
| 2014 (p) | 515.489 | 4,39 | 222.120 | 10.815.562 | 3,19 | 4.660 |
| 2015 (p) | 531.376 | 3,08 | 228.965 | 11.277.308 | 4,27 | 4.859 |

Nota. Tomado Banco de la República (2016).

Como se ha visto anteriormente, los sectores económicos que mayor inversión extranjera directa atraen son los sectores de hidrocarburos y minería, los cuales, según estadísticas del Banco de la República, para 2015, y combinados, alcanzan una concentración cercana al 30 % del total de la IED, seguidos del sector manufacturero (19,9 %), servicios financieros y empresariales (17,4 %) y comercio (15,4 %), como se evidencia en la Tabla 3.

Tabla 3. Flujos de inversión extranjera directa según Balanza de Pagos – Principales sectores 2012 a 2015 (US\$ Millones)

| Rango | Sector | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | % Part. En 2015 | % Var 2014-2015 |
|-------|--|--------|--------|--------|--------|-----------------|-----------------|
| 1 | Sector petrolero | 5471 | 5112 | 4732 | 3063 | 25,5 % | -35,3 % |
| 2 | Manufactureras | 1985 | 2481 | 2837 | 2412 | 19,9 % | -15,0 % |
| 3 | Servicios financieros y empresariales | 1077 | 1606 | 2478 | 2103 | 17,4 % | -15,1 % |
| 4 | Comercio, restaurantes y hoteles | 1339 | 1361 | 1122 | 1859 | 15,4 % | 65,8 % |
| 5 | Construcción | 401 | 354 | 669 | 760 | 6,3 % | 13,7 % |
| 6 | Transportes, almacenamiento y comunicaciones | 1245 | 1386 | 1994 | 668 | 5,5 % | -66,5 % |
| 7 | Minas y canteras (incluye carbón) | 2474 | 2977 | 1582 | 533 | 4,4 % | -66,3 % |
| 8 | Electricidad, gas y agua | 672 | 314 | 523 | 251 | 2,1 % | -51,9 % |
| 9 | Servicios comunales | 349 | 324 | 185 | 238 | 2,0 % | 28,4 % |
| 10 | Agricultura, caza, silvicultura y pesca | 26 | 296 | 203 | 220 | 1,8 % | 8,1 % |
| Total | | 15.039 | 16.209 | 16.325 | 12.108 | 100,0 % | -25,8 % |

Nota. Tomado de Procolombia (2015), Estadísticas de IED en Colombia. Ordenado por valores de IED a 2015 (III trimestre). Fuente: Balanza de pagos. Banco de la República.

Para continuar el análisis, es necesario determinar qué tanta influencia tienen los sectores económicos mencionados en el crecimiento del PIB. Y en cuanto al sector de hidrocarburos, la Unidad de Planeación Minero Energética (UPME, 2015) señala que

el sector de hidrocarburos ha crecido más rápido que el PIB total desde 2008. Mientras que la economía colombiana en los últimos 10 años lo hizo a un ritmo de 4,8 % (SIC), el sector de hidrocarburos logró el 7,1 % (SIC) anual, lo que ha llevado a un aumento paulatino de la participación de la actividad petrolera en el producto total de la economía colombiana, (igualmente) para 2013, el sector contribuyó con 5,6 % (SIC) del total del PIB real, lo que representa un incremento de 65 % (SIC) desde 2007, cuando registró una participación de 3,4 % (SIC); el crecimiento es más significativo si se toman como referencia pesos corrientes, dado que a partir de 2011 el sector superó la barrera del 8% (SIC), generando para 2013 un valor agregado de \$59,7 billones de pesos (US\$ 32 mil millones) (p.8).

Como bien lo establece el UPME (2015), el sector hidrocarburos, a diferencia de lo que se pudo establecer en el nivel de desempleo, sí aporta una relevancia

preponderante en el crecimiento económico que Colombia ha experimentado en los últimos años; algo que se ha amplificado debido al elevado precio del crudo que se venía presentando en los últimos años, donde el precio promedio del barril de petróleo entre enero del 2010 y diciembre del 2013 era de USD\$95 (Investing, 2016)

En cuanto a lo relacionado con la relevancia del sector financiero y de servicios empresariales en el crecimiento del PIB, se ha encontrado que, según información del Banco de la República (2016), durante los últimos 15 años la actividad de este ramo de la economía ha representado en promedio un 19 % del PIB real, presentando un crecimiento promedio en este mismo lapso de tiempo de 4,57 % anual, un valor muy similar al 4,8 % del crecimiento del PIB en los últimos 10 años y en lo referente a la industria manufacturera; que aunque mantiene una participación considerable en el PIB nacional del 13 % en promedio en los últimos 15 años, su dinamismo es mucho más lento que el de la economía en general, ya que tan solo ha aumentado en un 2,82 % en promedio en la última década y media.

Como puede establecerse en los párrafos anteriores, a diferencia de lo concluido en la relación de generación de empleo e IED en el caso del crecimiento del PIB, la IED sí ha mostrado beneficios de una forma más contundente. Los tres principales sectores económicos del país son también los principales receptores de flujo de inversión extranjera, aunque llama la atención que el sector petrolero, a pesar de que tiene una mayor participación en el total de IED recibida por el Colombia, es el que menor incremento económico le ha representado al país (5,6 %), mientras que el sector de servicios financieros (19 %) ha sido el más representativo para la economía del país, seguido de cerca por la industria manufacturera (13 %) (véase Tabla 3).

El caso de Singapur, en cuanto a crecimiento del PIB se refiere, es un ejemplo que desde hace años ha sido motivo de estudio por parte de académicos y de definidores de políticas económicas de distintos países, gracias a las increíbles tasas de crecimiento anual que este país ha mostrado desde su independencia en 1963. Según datos del Banco Mundial (2017a) y el Departamento de Estadísticas de Singapur (*Singapore Department of Statistics*, 2017a), al analizar el incremento económico por décadas se encuentra que en los setenta, el país logró crecer a un ritmo de 53 % anual en promedio; en los ochenta, su aumento del PIB fue de 23 %

aproximadamente por año; y para los años de 1990 y la primera década del milenio, se registró un crecimiento de 15 % en promedio. De igual manera, ocurrió un efecto semejante en el PIB per cápita, el cual aumentó a una tasa del 44 % entre 1970 y 1980, para después crecer en los ochenta un ritmo de 15 % y estandarizar su crecimiento entre 1990 y el 2000 a una tasa cercana al 9 %.

Tabla 4. Datos del Banco Mundial y el departamento de estadística de Singapur, cálculos propios

| | Crecimiento % PIB nominal por década | Crecimiento % anual promedio |
|-----------|--------------------------------------|------------------------------|
| 1970-1980 | 529 % | 52,94 % |
| 1980-1990 | 222 % | 22,21 % |
| 1990-2000 | 146 % | 14,64 % |
| 2000-2010 | 147 % | 14,67 % |

Tabla 5. Datos del banco mundial y el departamento de estadística de Singapur, cálculos propios

| | Crecimiento % PIB per cápita de la década | Crecimiento % PIB per cápita anual promedio |
|-----------|---|---|
| 1970-1980 | 440,97 % | 44,10 % |
| 1980-1990 | 155,12 % | 15,51 % |
| 1990-2000 | 86,39 % | 8,64 % |
| 2000-2010 | 95,72 % | 9,57 % |

El expuesto es un crecimiento a ritmo extraordinariamente rápido, muy superior al de cualquier otro país en el mundo. Mientras que el crecimiento de Colombia en los últimos 15 años ha sido, en promedio, 4.8 % anual; muy lejos del 9.57 % de la última década singapurense.

Pero, ¿este nivel de crecimiento económico puede realmente ser explicado por la IED? Lo que puede inferirse es que sí, ya que al analizar los datos del Figura 1, en donde se detallan los sectores que concentran la mayoría de la IED que llega al país, estos coinciden con los sectores que más peso representativo tienen en el crecimiento económico del PIB. Por ejemplo, en la última medición del PIB reportada se encontró que el primer sector en participación en el aparato económico es el de servicios empresariales, financieros y aseguradoras que representan el 29 % del PIB total (sector que concentra cerca del 50 % de la IED),

seguido por el sector de manufacturas que corresponde al 21 % del PIB (mientras que este mismo gremio ocupa el tercer puesto en la participación de la IED con el 14 %) y, por último, el sector de comercio y ventas, que tiene el 18 % de participación en todo el PIB (misma participación que en la IED) (véase Tabla 2).

Por lo anterior, puede decirse que Singapur sí ha logrado obtener un impulso pleno en su crecimiento económico basado en la IED durante los últimos años, a diferencia de Colombia, en donde el sector que más porcentaje de IED concentra (sector de hidrocarburos) no aporta en esa misma proporción al crecimiento económico (que a pesar que aportar el 5.6 % del PIB, no es una cifra despreciable). Es decir, para el capital con el que cuenta, no se ha logrado retribuir al país de la misma manera en términos de crecimiento económico.

Generación de empleo

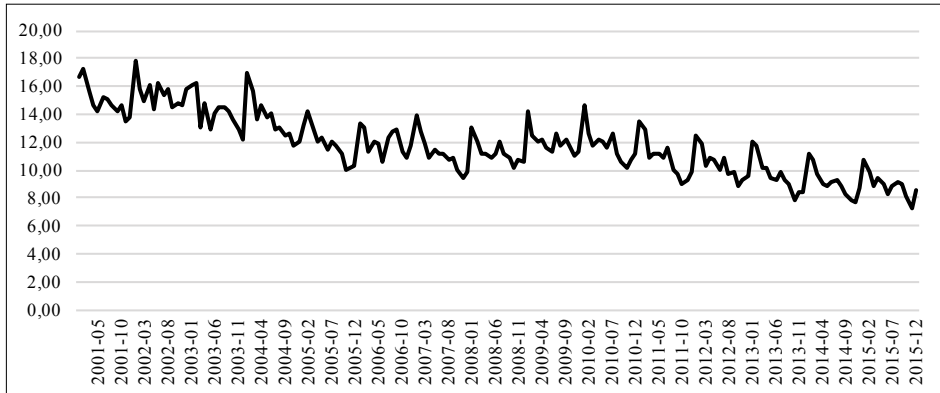
Uno de los *spillovers* o beneficios fundamentales que los defensores de la IED argumentan es que la llegada de empresas o financiamiento extranjero a un país inevitablemente va a generar empleo, bien porque las nuevas corporaciones multinacionales contratarán mano de obra local para sus procesos productivos, o en la medida en que con el financiamiento proveniente de los flujos de capitales se le permite a los productores nacionales emprender nuevos proyectos e iniciativas para los cuales necesariamente deberán contratar nuevos empleados. Teniendo esto presente, a continuación se analiza la generación de empleo en Colombia y Singapur (véase Figura 1).

En el caso colombiano, como se mencionó en la sección introductoria, el desempleo en el país se ha venido disminuyendo en los últimos años, aunque de forma lenta, pero a un ritmo constante.

Esto en términos absolutos significa que de mayo de 2001 a diciembre de 2015, la tasa de personas desempleadas ha disminuido en un 49 %, es decir que en solo 15 años el país ha logrado disminuir el número de personas en paro a la mitad, esto según las proyecciones del último censo del DANE en el año 2005 representa aproximadamente a dos millones de personas (Banco de la República, 2017)⁸.

8 Según la tasa de crecimiento poblacional calculada en el 2005 para el 2010 era de 9.74%, y si se utiliza ese valor tanto para el periodo del 2015 y como del 2000, se encuentra que para el 2000 se estimaba que había una población de 37.172.881 colombianos, de los cuales, según la tasa de desempleo a diciembre de dicho año, cerca de

Figura 1. Evolución Tasa de Desempleo en Colombia 2001-2015. Datos tomados de Banco de la República (2017).



Sin embargo, a pesar de los esfuerzos realizados y los avances alcanzados en esta materia, hoy en día se calcula que cerca de 4 millones de personas aún están desempleadas, lo cual sigue siendo una magnitud considerable. Por esta razón, es necesario cuestionarse ¿por qué si la IED ha aumentado en el país, la tasa de desempleo continúa siendo de las más altas del continente?⁹ Para dar respuesta a esta interrogante es necesario analizar qué impacto directo ha tenido la IED en la generación de empleo y en qué sectores se ha concentrado la misma. Y para dilucidar este efecto en el empleo, es necesario considerar la encuesta de opinión del Centro de Investigación Económico y Social (Fedesarrollo, 2007), en la cual se tomó una población de 1575 empresas del sector manufacturero y de servicios a las cuales se les pide su opinión sobre temas como empleo, productividad y avance tecnológico, entre otros. A continuación se muestran los datos que esta encuesta arrojó sobre empleo tomando una muestra poblacional representativa de 264 de las empresas encuestadas.

6.207.553 personas estaban sin empleo, y para el año 2015 bajo ese mismo parámetro se estimaba una población de 49.793.708 personas, de las cuales 4.276.740 no contaban con un empleo u ocupación (DANE, 2010).

9 Los países que registraron un mayor desempleo en el primer semestre de 2015 fueron Jamaica (13,7 %), Bahamas (12,2 %), Colombia (10,3 %), Belice (10,1 %) y Costa Rica (10,0 %). Seguidos por Paraguay (7,6 %), Uruguay (7,6 %), Perú (6,9 %), Argentina (6,9 %), Chile (6,3 %), Brasil (6,2 %), Panamá (6,0 %), Ecuador (5,2 %) y México (5,1 %). Por su parte países como Bolivia, Cuba, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua o Venezuela no publicaron las cifras para la elaboración del informe (Dataifx, 2015).

Tabla 6. Impacto de la inversión extranjera en Colombia: situación actual y perspectivas

| Característica | Número de empresas | | |
|---|--------------------|---------|-------|
| | Con IED | Sin IED | Total |
| Número de empresas | 116 | 148 | 264 |
| Exportadoras | 80 | 103 | 183 |
| No exportadoras | 36 | 45 | 81 |
| Distribución de empresas por sectores | | | |
| Hidrocarburos y minerales | 6 | 0 | 6 |
| Manufactura | 84 | 147 | 231 |
| Servicios | 26 | 1 | 27 |
| Distribución de empresas por número de empleados | | | |
| Menos de 200 empleados | 50 | 96 | 146 |
| Entre 200 y 500 empleados | 22 | 21 | 43 |
| Más de 500 empleados | 38 | 26 | 64 |
| Distribución de empresas por ciudades | | | |
| Bogotá | | | 144 |
| Medellín | | | 44 |
| Cali | | | 33 |
| Barranquilla y Cartagena | | | 13 |
| Manizales y Pereira | | | 11 |
| Bucaramanga | | | 12 |

Nota. Tomado de Fedesarrollo (2007).

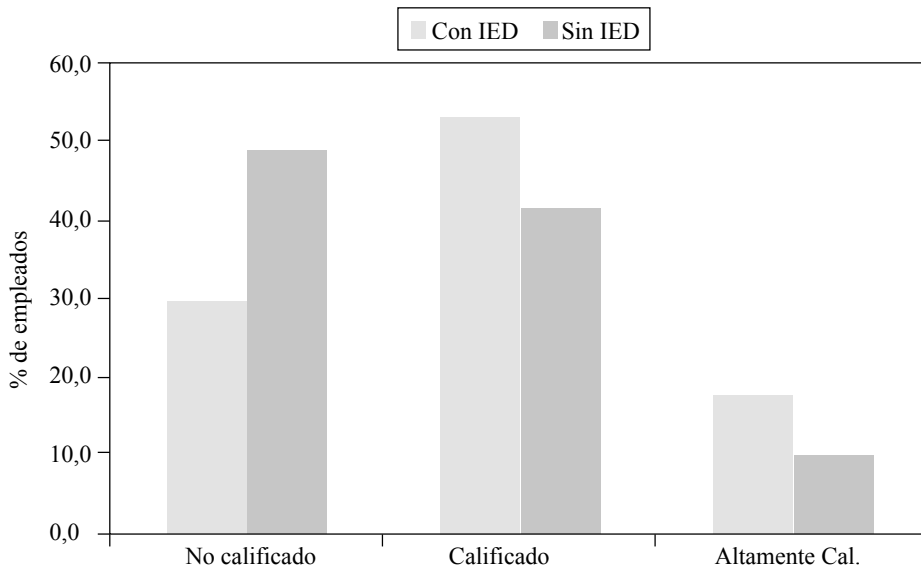
De la anterior tabla se extraen los siguientes resultados:

- La muestra poblacional da cuenta de que el 44 % de las empresas encuestadas tiene algún grado de IED.
- El 87 % de las empresas encuestadas se dedica a una actividad manufacturera, mientras que el 10 % se dedica a actividades de servicios y solo el 3 % a actividades vinculadas a hidrocarburos y minerales.
- El 55 % de las empresas que hicieron parte de este estudio cuentan con una nómina inferior a 200 empleados y solo el 24 % cuenta con una planta de trabajadores mayor a 500, en este punto, también cabe resaltar que, en las empresas con menos de 200 empleados, el 65 % de las mismas no cuentan con IED; mientras que el 45 % restante sí tiene alguna participación de capital extranjero. Por otro lado, en el segmento de empresas con más de 500 trabajadores la proporción cambia y son las empresas con IED las que acaparan el 60 % de la mano de obra, contra el 40 % de las empresas que no cuentan con IED.

De lo arriba expuesto, llama la atención que las empresas con IED involucrada en su operación son las únicas que se encuentran operando en el sector de hidrocarburos y minería, así como en el sector de servicios. Es decir, las empresas que son totalmente locales, prácticamente están desarrollando actividades manufactureras, lo cual resulta lógico si se tiene en cuenta que actividades como la exploración, explotación o refinamiento de productos mineros o petroleros requieren grandes inversiones de capital y necesitan una nómina de empleados mucho más tecnificada, al igual que en el sector de servicios, principalmente si son servicios de asesoría empresarial o de servicios financieros.

Teniendo esto en cuenta, Fedesarrollo (2007) realizó el siguiente gráfico de distribución de empleados no calificados, calificados y altamente calificados en empresas con y sin IED:

Figura 2. Distribución del total de empleados por nivel de calificación. Fuente: Encuesta de Opinión Empresarial (EOE), Fedesarrollo (2007).



La Figura 2 es muy ilustrativa y confirma lo que ya se vislumbraba en el resultado de la encuesta realizada, y es que las empresas con IED, debido al sector económico en el que participan —principalmente hidrocarburos y servicios—, requieren contratar personas con un mayor grado de calificación, lo cual

per se no es algo negativo. Sin embargo, para Colombia, un país que según los resultados del censo realizado en 2005

revelan que el 36,6 por ciento de la población ha alcanzado el nivel básica primaria, el 32,6 por ciento básica secundaria o media académica y el 7,5 por ciento tiene un nivel profesional. [...] El 3,9 por ciento de la población es tecnólogo y sólo el 1,4 por ciento ha realizado estudios de especialización, maestría o doctorado y que la población de Colombia sin ningún nivel educativo es del 9,2 por ciento (Ministerio de Educación, s.f.)

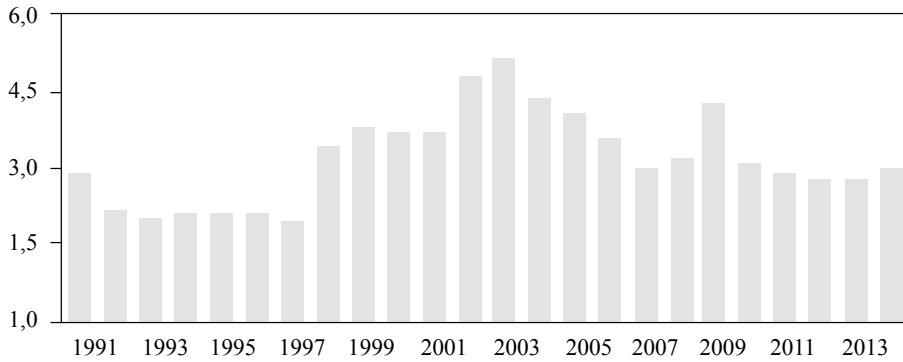
Este es un resultado más que preocupante y tal vez sea la explicación del porqué la generación de empleo no se ha visto completamente beneficiada de los efectos de la IED. Y es que los capitales extranjeros que están llegando aterrizan en sectores en los que los colombianos no tienen la formación suficiente para ser competitivos en comparación con trabajadores extranjeros que sí cuentan con la tecnificación necesaria para desarrollar los procesos que necesitan dichas empresas.

Ahora bien, no es solo la generación de empleo la que se ve perjudicada por esta problemática, sino también los niveles de ingreso que la población nacional recibe de los flujos de IED. Según la literatura disponible, la variable de *mayor nivel de educación* influye positivamente en el nivel salarial (Becker, 1964; Chamberlein, 1978; Willis, 1986) y, por tanto, siguiendo estos modelos, los ingresos por actividades con un menor nivel educativo recibirán menores pagos que los devengados por personas con más años de educación y tecnificación, lo cual significa, en nuestro caso de estudio, que, según la teoría macroeconómica, cuando una mayor proporción de colombianos tiene un menor margen de ingreso para ahorrar, disminuye el potencial de inversión nacional, la productividad y el crecimiento económico (Samuelson & Nordhaus, 2001).

Relación entre el empleo y la IED en Singapur

Singapur es un estado que se ha caracterizado históricamente por tener una baja tasa de desempleo, la cual de 1999 a 2014, según datos de The Global Economy, (2017), fue en promedio del 3,24 %, con un registro mínimo del 2 % en 1997 y un máximo de 5,2 % en 2003, tal como se puede ver en la Figura 3.

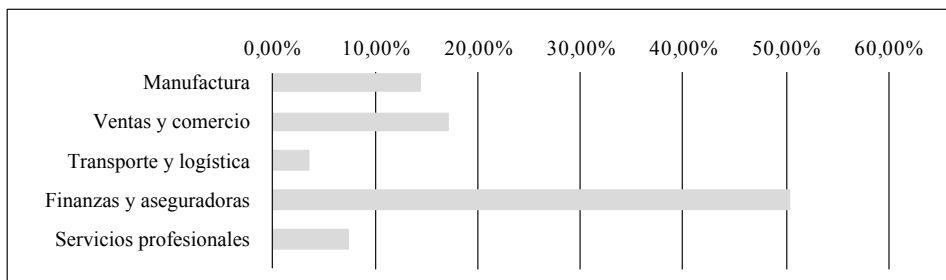
Figura 3. Desempleo en Singapur. Tomado de The Global Economy (2017).



Como puede observarse, el nivel de desempleo en Singapur es ostensiblemente más bajo que el registrado en Colombia, el cual, para los últimos 15 años, en promedio se ubica en el 11,87 %. Pero, ¿esta diferencia es realmente causada por un mejor provecho en los flujos de IED? Para responder esto, al igual que en el caso de Colombia, se analizan los sectores y los componentes de la IED que llega a Singapur.

Según los datos disponibles en el Departamento de Estadística de Singapur (*Singapore Department of Statistics, 2017b*), el *stock* total de inversión extranjera directa en 2014 llegó a \$1.024.585,7 millones de dólares singapurenses, lo que equivale actualmente a USD\$747.948 millones. Este monto de *stock* de inversión se divide principalmente en los sectores de servicios financieros y aseguradoras (50,32 %), ventas y comercio (17,23 %) y manufacturas (14,40 %), tal como se ve en la Figura 4.

Figura 4. IED en Singapur por sectores 2014. Datos tomados de *Singapore Department of Statistics, (2017b)*.



Partiendo de estos datos se encuentra que la IED en Singapur se concentra principalmente en el sector de servicios financieros, lo que lleva a una conclusión similar a la encontrada al analizar los datos en Colombia, y es que si bien Singapur no cuenta con un sector petrolero o minero representativo, los servicios financieros y de seguros también son sectores económicos de moderada y alta calificación. Sin embargo, y aquí es donde aparece la diferencia con Colombia, esto para Singapur no es un problema, ya que a diferencia de Colombia, los estándares de investigación y tecnificación son significativamente altos.

Por ejemplo, Singapur tiene un ratio de publicación de artículos tecnológicos y científicos de aproximadamente 2000 por cada millón de habitantes, mientras que Colombia apenas alcanza 92 artículos por millón de habitantes (Banco Mundial, 2017b); una diferencia abismal que nos muestra que Singapur ha logrado de forma más exitosa que Colombia tecnificar su sistema productivo y así ofrecer mano de obra mucho más competitiva y mejores soluciones de innovación a las empresas extranjeras que deciden invertir en su país. Tal como lo expresa la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE, 2002) en sus recomendaciones para los países en condición de subdesarrollo

[e]l beneficio de las IED no se da sin más, y su magnitud varía según país receptor y circunstancias. Los factores que impiden el pleno beneficio de una IED en algunos países en vías de desarrollo son, entre otros, el nivel general de educación y sanidad, el nivel tecnológico de sus empresas, una insuficiente apertura a los mercados, una competencia débil y unos marcos reguladores inadecuados. Por otro lado, un nivel satisfactorio desde el punto de vista tecnológico, de educación y de infraestructuras en un país en vías de desarrollo sí que lo dispone mejor, con igualdad de otras condiciones, para beneficiarse de la presencia extranjera en sus mercados (p.19).

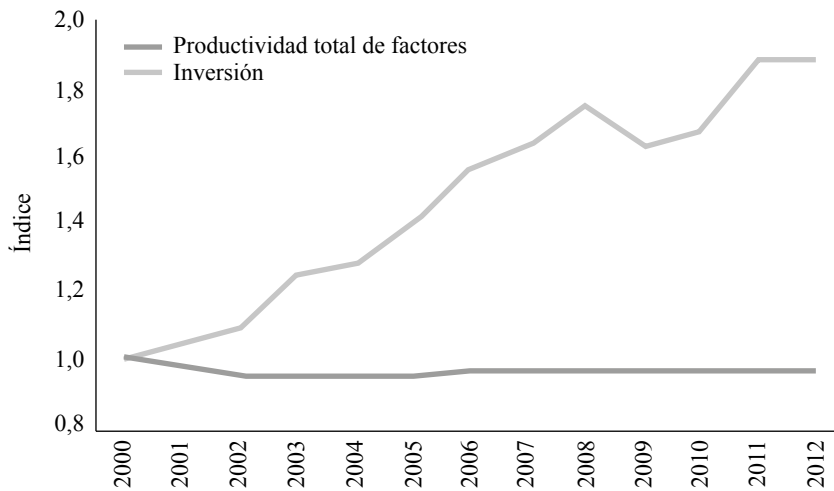
Esta diferencia en el nivel de avance tecnológico puede explicarse si se analiza el gasto público que Singapur para incentivar la investigación y mantener competitivo su sistema económico. Según cifras del Singapore Department of Statistics (2017c) este país asiático invierte cerca del 2 % de su PIB en programas investigativos, lo que equivaldría, según datos del 2013, a \$6.770 millones de dólares, mientras que Colombia, según esta misma fuente, invierte el 0,23 % de su PIB en este rubro: aproximadamente \$786 millones de dólares para el año 2015. Para resumir, Singapur invierte ocho veces más en innovación e investigación que Colombia, razón por la cual se puede empezar a dilucidar por qué

Singapur ha logrado multiplicar los beneficios económicos y sociales que la IED ha dejado en su territorio.

Relación entre la productividad y el IED

La situación para Colombia en lo que respecta a los resultados de la productividad, a diferencia de lo observado en la disminución del desempleo y decrecimiento del PIB, no son alentadores, ya que según lo afirma el Consejo Privado de Competitividad (SNCCTI, 2016), el índice de productividad de los recursos productivos colombianos se ha mantenido constante en los últimos 15 años (véase Figura 5).

Figura 5. Informe Mensual del Mercado Laboral Diciembre del 2014.
 Tomado de Fedesarrollo (2007).



Así mismo, continúa el CPC cuando afirma que de acuerdo con la Encuesta Mensual Manufacturera, el indicador de productividad laboral de la industria colombiana apenas presentó un incremento anual del 2% (SIC) entre el primer semestre de 2008 y su homólogo de 2013. Más aún, la productividad laboral en nuestro país es tan baja que se requieren 4,5 trabajadores para hacer la misma actividad que uno en Estados Unidos (SNCCTI, 2016).

De igual manera se pronuncia el Foro Económico Mundial (2015) en su ranking del Índice de Competitividad Global, en donde Colombia en los últimos 10 años solo ha avanzado dos escalafones, pasando del puesto 63 en el 2007 al 61 en

el 2015, lo que significa una mejora en el uso de sus recursos y la capacidad del país para generar prosperidad del 4,4 % (Datosmacro, 2016).

Para explicar este fenómeno que contradice la teoría de la IED, es necesario señalar que uno de sus principales externalidades en el mercado local es el incremento de la productividad de las firmas domésticas, por esto, es importante entender el medio por el cual la IED promueve la productividad, lo cual básicamente es explicado por el efecto de imitación en el proceso productivo que las empresas nacionales puedan copiar de las grandes empresas multinacionales; sin embargo, en Colombia esto no se evidencia con claridad, ya que la IED se concentra principalmente en el sector de hidrocarburos y minería que, como se observa en la Tabla 3, es un campo en el que por su alta tecnificación solo participan firmas extranjeras y, por tanto, las empresas locales emplean un mayor número de mano de obra que está poco o nada calificada (principalmente del sector manufacturero) y no pueden imitar las prácticas y los procesos de firmas extranjeras que se dedican a la explotación minera o petrolera, ya que sus sectores económicos difieren ostensiblemente.

En el caso de Singapur, la situación es completamente contraria. Según el Foro Económico Mundial (2015, citado por Datosmacro, 2016), este país es uno de los más productivos del mundo. Específicamente el segundo de mayor productividad del planeta según el Índice de Competitividad Global desarrollado por el Foro Económico Mundial, que mide el uso de los factores productivos de cada nación con el fin de poder brindar prosperidad a su población.

Pero, ¿qué políticas se han aplicado en Singapur para lograr mantener y aumentar la productividad de su economía? Principalmente, la estrategia de Singapur puede identificarse en cinco pilares básicos:

- Alto nivel de implicación y compromiso por parte del gobierno para promover la alta tecnificación de su mano de obra mediante programas de capacitación, proveyendo caminos de progresión laboral complementarios a la formación académica, incentivando la adquisición de competencias necesarias en el mercado laboral que no cubren las universidades en sus programas profesionales, y gracias a que las compañías reciben apoyos financieros para apoyar e incentivar en entrenamiento laboral mediante fondos estatales (Lee, Goh, Birger & Tan, 2008).

- La creación de organizaciones nacionales dedicadas a incentivar la productividad empresarial, como el Consejo Nacional de Productividad y Educación Continuada y el Fondo Nacional de Productividad, y la creación de créditos para la productividad e innovación, así mismo se establecieron agencias o ministerios sobre cada uno de los sectores económicos más representativos del país.
- La creación de la política pública en torno a la productividad involucra acuerdos y soluciones entre el gobierno, el sector empresarial y los trabajadores. Asimismo, las agencias estatales como el consejo nacional de productividad y los ministerios de gobierno realizan acercamientos multisectoriales y multifuncionales con los diferentes gremios económicos (Sum, 2000).
- El desarrollo de consultorías a cargo del Consejo Nacional de Productividad en el manejo de competencias en el sector privado para movilizar mano de obra calificada a lugares donde sus habilidades sean mejor aprovechadas (Izumi & Kitaw, 1996).

Todo esto ha logrado mermar las barreras que aún persisten en Colombia para que los trabajadores nacionales puedan aprender y replicar los cambios tecnológicos en los diferentes procesos productivos de compañías multinacionales, así como derribar los muros que las compañías nacionales tienen al momento de ingresar a sectores económicos en los cuales las barreras de capital evitan que los nacionales puedan desarrollar su actividad.

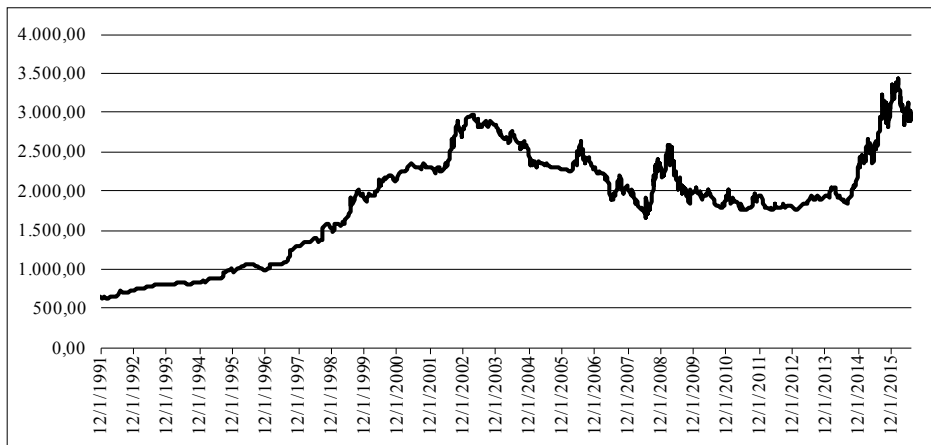
Relación entre la balanza de pagos y el IED

Desde principios de la década de 1990 hasta finales de la misma, los flujos de IED en Colombia han financiado holgadamente un creciente déficit corriente, permitiendo una continua acumulación de reservas internacionales y una moneda fuerte, a pesar de la liberación de importaciones introducida por la apertura de la economía (Fedesarrollo, 2007).

Sin embargo, debido a las crisis financieras internacionales de finales de siglo (incluida la crisis hipotecaria en Colombia) el flujo de Inversión Extranjera en Colombia se paralizó y permaneció así hasta ya entrado el año 2004, cuando

se reactivó la llegada de IED al país y se reanudó la senda de acumulación de reservas internacionales que se vio interrumpida en los noventa y que generó un proceso de revaluación del peso colombiano, el cual se mantuvo en una senda de fortaleza hasta que en el año 2015, debido a la coyuntura internacional de la caída del precio del petróleo y demás materias primas, el peso colombiano bajó a niveles históricos para el país (véase Figura 6).

Figura 6. Histórico TRM. Datos tomados de la Superintendencia Financiera de Colombia (2015).



En conclusión, el principal papel de la IED en el país ha sido mitigar el creciente déficit en cuenta corriente ocasionado por el aumento en el nivel de importaciones y la disminución paulatina de las exportaciones.

Una vez analizado el papel de la IED en los flujos de la balanza de pagos, es necesario estudiar qué papel ha jugado la IED en el comercio exterior del país. Para tal fin, se han analizado los datos de comercio exterior disponibles en el DANE, en donde se encontró que desde principios de 1990, en concordancia con la concentración de flujos de IED, el sector minero energético ha empezado a obtener una mayor relevancia en el total de la canasta de exportaciones nacionales, pasando de un promedio de participación del 29 % en la década de los noventa, a un 35 % en la primera década del 2000 y a un promedio del 52 % en el último quinquenio (2010-2015). Lo anterior puede explicarse teniendo en cuenta que cada vez llega más IED a este sector y que hasta hace poco más de un año los precios internacionales del crudo se cotizaban a más de \$100 dólares por barril.

Para finalizar, en el caso del comercio internacional para Colombia se observa que la IED desempeña un papel importante, ya que el sector que más flujos extranjeros recibe es el que predomina en la canasta de bienes exportables del país; aunque cabe resaltar que a pesar del crecimiento en las exportaciones petroleras desde 1990 hasta la fecha, la balanza comercial en promedio presenta un déficit de \$500 millones de dólares, el cual en el último año debido a la baja en la cotización del crudo se ha disparado ha sido de \$15.000 de dólares (Banco de la República, 2015).

En el caso de Singapur, al igual que en Colombia, la IED tiene un papel preponderante en su balanza de pagos y su comercio internacional, aunque con una enorme diferencia. Y es que el sector externo es el motor fundamental de la economía Singapurense, tanto así que según datos del Banco Mundial (2015) las exportaciones de Singapur equivalen al 187 % del PIB, mientras que en Colombia solo llegan al 16 % para el 2014, caso muy similar al que se presenta en las importaciones, que para Singapur representan el 163 % de su PIB y para Colombia tan solo el 21 %.

Como puede observarse, la importancia del comercio internacional entre ambos países es muy diferente, pero no solo esto, si se analizan las cifras anteriores es posible evidenciar un hecho muy relevante y es que, a diferencia de Colombia, Singapur en su balanza de pagos históricamente ha registrado un comportamiento superavitario en su cuenta corriente.

Pero, ¿es posible establecer que esta diferencia en el comercio internacional entre Singapur y Colombia sea explicada por el uso de los flujos de inversión extranjera? Actualmente, los principales productos de importación en Singapur son el petróleo refinado —aunque no extrae petróleo, tiene una industria de refinamiento muy desarrollada—, los circuitos integrados, computadores y productos médicos, es decir, productos de un alto valor agregado y de tecnificación; mientras que en Colombia, el petróleo crudo, las manufacturas sencillas y productos agrícolas y *commodities* son la primer fuente de exportaciones. De lo anterior se puede afirmar que Singapur vende productos más costosos que los colombianos debido a su alto grado de complejidad, lo cual no sería posible si ellos no hubieran tenido un exitoso proceso de industrialización.

¿Y qué provocó que Singapur lograra este nivel de desarrollo industrial?, como ya se ha mencionado, los flujos de capital provenientes del extranjero le

permitieron al gobierno singapurense acumular el capital requerido para tecnificar sus procesos de producción, y así mismo su política de atracción de empresas y de trabajadores extranjeros sirvió como base para que sus trabajadores nacionales tuvieran un proceso de continuo y rápido aprendizaje. Es decir, ellos ubicaron estratégicamente la IED en los sectores que mayor valor generan en una economía y así desarrollar productos altamente complejos y competitivos a nivel global (Oman, 2000).

Recomendaciones estratégicas

Partiendo del análisis de algunos indicadores y diferencias del impacto de la IED en el sistema económico de Colombia y Singapur, en esta sección se sugieren cinco posibles líneas de acción y recomendaciones para que la económica colombiana pueda mejorar el beneficio económico y de desarrollo obtenido por parte de los flujos recibidos a través de la IED.

Tecnificación de la mano de obra nacional e inversión en infraestructura

Como se pudo evidenciar en la sección de análisis de la productividad y la IED, Colombia no ha podido concretar un salto en su nivel de optimización de uso de su mano de obra y recursos disponibles a pesar de la llegada de nuevas corporaciones multinacionales al país. Los diferentes gobiernos nacionales no han tenido una política clara y a largo plazo para incentivar la tecnificación y la investigación en Colombia.

En Singapur ocurrió todo lo contrario, pues desde la década de los 60 el gobierno realizó un esfuerzo en tres grandes etapas para aumentar su nivel de productividad: la primera en los primeros años de independencia, que constó de una intensiva inversión en modernización de infraestructura, utilizando al alta tasa de ahorro de sus habitantes; la segunda en la década de los ochenta, que se denominó como la *segunda revolución industrial*, la cual fue posible gracias a la intensiva y exitosa implementación de políticas de tecnificación en su población y el incentivo a la llegada de trabajadores altamente capacitados al país con el fin de aumentar aún más su potencial productivo (Rigg, 1998), estrategia de tecnificación que funcionó muy bien, ya que para 1981 el sector manufacturero ocupaba la gran mayoría de la IED, seguida por los servicios financieros y empresariales (véase Tabla 7).

Tabla 7. Panorama del inversor extranjero en la economía de Singapur

| Sector económico | US millones de dólares | Porcentajes |
|-----------------------|------------------------|-------------|
| Manufactura | 8203,1 | 48,9 |
| Construcción | 224,3 | 1,3 |
| Comercio | 2726,5 | 16,2 |
| Servicios financieros | 4904,2 | 29,2 |
| Otros | 727,1 | 4,4 |
| Total | 16.785,2 | 100 |

Nota. Agnieszka Wojterka, 2013. Tomado de Formal y Wojtera (2013).

Y por último, la tercera fase de su plan de desarrollo, que sería la etapa que marcaría el gran salto hacia delante en Singapur, que se dio en la década de 1990 y consistió en extender su industria manufacturera a sectores de mayor valor agregado, como el desarrollo de productos y servicios de más alta tecnología y mayor potencial económico, como fueron las industrias de agro tecnología, biotecnología, robótica, microelectrónica y automatización (Soon & Stoever, 1996). Y, del mismo modo, se realizó una fuerte promoción en investigación en ingenierías, ciencia y en biomedicina (MTI, 2005).

Ha sido tanto el éxito de su política que en los últimos diez años Singapur ha pasado del octavo al segundo puesto en el ranking de competitividad global, en el cual se ha mantenido desde el año 2012 (véase Tabla 4), y no solo eso, Singapur también ha recibido el reconocimiento de la revista *Doing Business* en el año 2013 como el mejor país para hacer negocios en el mundo (Banco Mundial, 2013).

De todo lo señalado anteriormente se puede observar un objetivo básico al cual Singapur apuntó y al cual sería deseable que Colombia apuntara también: el Gobierno singapurense supo desde los años sesenta que al no contar con recursos naturales propios, debía ofrecer algo más al mercado internacional; ese algo fue un ambiente que permitiera el desarrollo de la competitividad, que solo podía ser logrado ofreciendo ventajas que las grandes corporaciones multinacionales pudieran encontrar en muy pocos países de la región.

Es por esto que desde este escrito se plantea la sugerencia de que el Gobierno Nacional realice un estudio en donde se identifiquen sectores productivos en los cuales Colombia pueda desarrollar una ventaja competitiva, y no solo una ventaja absoluta basada en riqueza de recursos naturales. Colombia, a pesar de ser un país con altas reservas mineras y petroleras, no tiene la fortaleza suficiente para poder

competir con las principales potencias del mundo en este sector. Podría pensarse en sectores económicos como la agroindustrial y agro tecnológica, o el desarrollo de combustibles renovables como biodiesel o etanol; o, incluso, en la prestación de servicios empresariales como logísticas de comercio exterior o turismo.

Una vez se identifiquen las industrias en las cuales se quiera competir, Colombia debería concentrar sus recursos para mejorar su nivel de infraestructura para disminuir los costos de inversión requeridos por parte de las compañías interesadas; y para que esas inversiones extranjeras mejoren los niveles de desarrollo del país, como objetivo fundamental se deben establecer estrategias para tecnificar el saber y las competencias de la mano de obra colombiana, y así desarrollar estas nuevas industrias. Todo lo anterior solo puede prosperar en un ambiente de fortaleza institucional con unos mínimos de seguridad jurídica y un país sin corrupción o con unos niveles de corrupción en retroceso constante.

Profundización y eliminación de restricciones de entrada al sistema financiero.

Un tema muy importante y fundamental para la consecución de recursos y la acumulación de capital necesarios para impulsar la llegada de la IED es la situación del sistema financiero colombiano, el cual, si bien tiene un importante peso relativo en el crecimiento económico del país, también lo es el acceso al mismo, que tiene todavía muchas dificultades por superar.

Colombia ha mejorado es su nivel de acceso a servicios financieros, ya que pasó de tener en 2009 el 45,1 % (SIC) de adultos con algún servicio financiero de ahorro o de crédito a un 67,1 % (SIC) en el 2012 y cerca del 56 % (SIC) de la población tenía una cuenta de ahorro finalizando el 2012; sin embargo, el 48 % (SIC) de estas no habían sido utilizadas en los últimos seis meses (Cano, Esguerra, Rueda & Velasco, 2014).

Tabla 8. Bancarización en Colombia 2007-2012

| Año | Población adulta | Personas con al menos un producto financiero | Indicador de bancarización |
|------------|-------------------------|---|-----------------------------------|
| 2007 | 28.100.679 | 15.514.127 | 55 % |
| 2008 | 28.665.007 | 15.921.080 | 56 % |
| 2009 | 29.243.976 | 16.762.956 | 57 % |
| 2010 | 29.834.750 | 18.558.773 | 62 % |
| 2011 | 30.423.847 | 19.744.908 | 65 % |
| 2012 | 31.006.092 | 20.827.472 | 67 % |

Nota. Fuente: CIFIN y DANE. Cálculos Asobancaria. Tomado de Cano et al. (2014).

Por otro lado, el mercado de valores colombiano es un mercado en el cual, a pesar de su crecimiento en los últimos años, aún cuenta con barreras de entrada a nuevas empresas y nuevos inversores que puedan conseguir financiamiento en la Bolsa de Valores de Colombia, lo que, a su vez, restringe la llegada de flujos de capital, ya que no hay incentivos a invertir en un mercado pequeño de escasas opciones para hacerlo.

Lo anterior se puede ilustrar con una cita del artículo presentado en la revista *Dinero* por Miguel Ángel Cristancho titulado “Un mercado de valores que aún no conviene”:

si bien es cierto que más del 80 % (SIC) de las empresas listadas en el mercado colombiano son colombianas, es importante notar que alrededor del 25 % (SIC) corresponde a acciones preferenciales de las mismas compañías listadas y que en general dichas acciones corresponden a los conglomerados económicos más grandes del país. Esto no es en sí negativo, pero sí es algo preocupante cuando se hace un análisis más riguroso de las empresas colombianas pues según varias investigaciones alrededor del 90 % (SIC) del parque empresarial nacional, está conformado por pymes y microempresas que generan aproximadamente el 73 % (SIC) del empleo y cerca del 53 % (SIC) de la producción bruta de los sectores industrial, comercial y de servicios. El cuadro es impactante, pues aun cuando 8 de cada 10 empresas listadas en bolsa son colombianas lo cierto es que éstas no representan en conjunto más del 10 % (SIC) de entidades en funcionamiento en el país. El resultado de esta situación no solo se limita a que haya un número pequeño de emisores en el mercado de valores, sino que tiene consecuencias económicas más profundas en la medida en que estas otras empresas no listadas en bolsa deben buscar sus recursos en la banca tradicional en donde las tasas de interés para microcrédito están alrededor del 30 % (SIC) anual (Cristancho, 9 de septiembre de 2013, Revista Dinero).

Teniendo en cuenta esta realidad, se hace pertinente que el Gobierno Nacional actualice día a día la normativa propia del mercado financiero y de valores para lograr que estos mismos estén actualizados según los mercados internacionales y que ofrezcan un una mejor diversidad de productos que despierten el interés de los inversores nacionales e internacionales. Igualmente, se requiere la eliminación de las barreras que evitan la integración de la población y las Mipymes a productos financieros menos costosos y más rentables para invertir en mejorar sus procesos productivos y de innovación. Así mismo, es fundamental que se lleven a cabo políticas públicas para incentivar la inversión en proyectos de innovación

que aún no han encontrado su autosostenibilidad para evitar que se hundan antes de madurar o incluso antes de nacer.

Diversificación de la canasta de productos de exportación

Otro de los puntos cruciales en el análisis realizado es que Singapur utilizó el impulso de la IED no solo para producir bienes y servicios de mayor tecnificación para aumentar su competitividad, sino que también las autoridades económicas se preocuparon por diversificar los bienes y servicios ofrecidos al mercado internacional con el fin de minimizar el riesgo de que su principal producto de exportación se viera afectado por una coyuntura económica.

A continuación, en la Tabla 9 se presenta la canasta de principales productos exportados por Singapur en el 2015.

Tabla 9. Principales productos de exportación de Singapur en el 2015

| Producto | Valor | % Participación en la canasta total |
|-------------------------------|--------------|--|
| Equipos electrónicos | \$ 118,2 | 34,1 % |
| Máquinas, motores y bombas | \$ 51,0 | 14,7 % |
| Petróleo refinado | \$ 43,8 | 12,6 % |
| Químicos orgánicos | \$ 15,6 | 4,5 % |
| Plásticos | \$ 13,5 | 3,9 % |
| Productos farmacéuticos | \$ 6,8 | 2,0 % |
| Fuselajes aéreos y espaciales | \$ 6,4 | 1,9 % |
| Gemas y metales preciosos | \$ 6,7 | 1,9 % |
| Otros productos químicos | \$ 5,1 | 1,5 % |

Nota. Información recuperada de Workman (2017).

Como se puede observar, Singapur cuenta con una gran variedad de bienes exportables, lo que le permite amortizar cualquier riesgo asociado a los precios de venta de dichos bienes. Teniendo esto en cuenta, es necesario recordar lo mencionado en la sección donde se analizó el sector de comercio exterior colombiano y donde se señaló que para los últimos cinco años, el principal producto de exportación colombiano es el petróleo: esto deja al país en una situación de riesgo importante teniendo en cuenta la volatilidad de los precios del crudo en el mercado internacional, lo que puede generar un gran shock en la economía de estos —como ocurre actualmente—.

Con el fin de dar un poco más de claridad a este punto es posible ver cómo, al no tener un aparato productivo competitivo, autosuficiente y de productos diversos, los flujos de IED del país pasan a depender de la coyuntura internacional de los precios de las principales exportaciones colombianas (petróleo y minería), lo cual frena el crecimiento económico y a su vez la posibilidad de mejorar la tecnificación del país.

El carbón, desde marzo del 2015 hasta el mismo mes del año 2016, ha registrado una caída promedio del 23 % en su precio; y en el caso del crudo, desde el 1 de Junio del año 2014 hasta el 1 de diciembre del año 2015, cayó de USD\$105 a USD\$33.62 por barril, un descenso acumulado del 68 % (Indexmundi, 2016) (véase Figuras 7 y 8). En tan solo año y medio, estos hechos explican por qué en este mismo periodo de tiempo disminuye la IED en Colombia, ya que la concentración de recursos extranjeros se utilizó en extraer un producto y cuando el precio de dicho bien cae, no se genera un incentivo para producirlo más.

Figura 7. Petróleo crudo: precio mensual en dólares americanos por barril. Promedio de tres precios: Brent Fechado, Intermedio de Texas Oeste y Dubai Fateh. Dólares americanos por barril. Tomado de Indexmundi (2016).

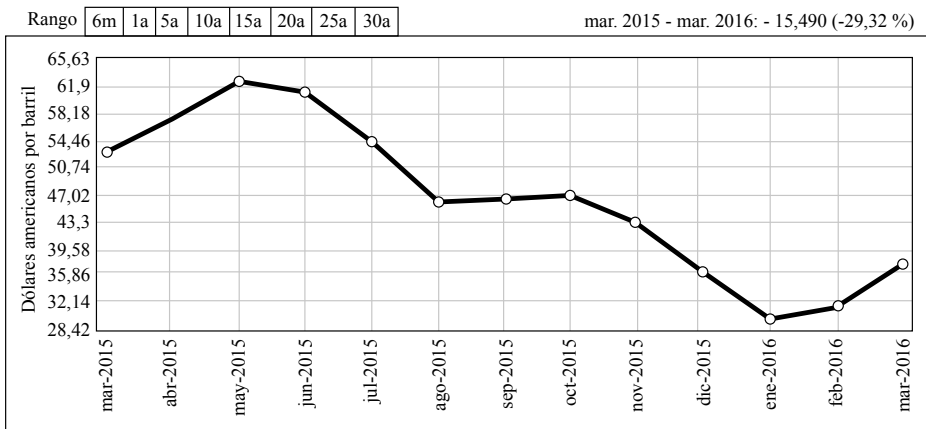
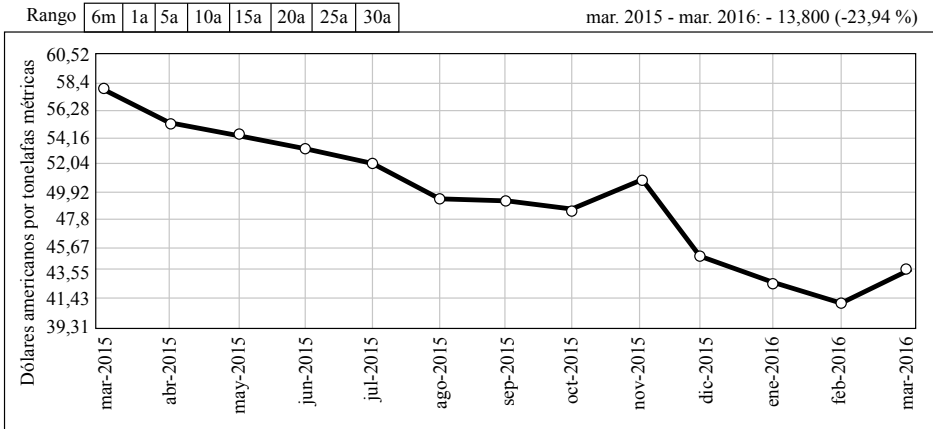


Figura 8. Carbón colombiano: precio mensual en dólares americanos por tonelada métrica. Tomado de Indexmundi (2016).



Pero este no es todo el problema; si se analiza más a fondo, se encuentra también que el gobierno colombiano planea su política presupuestal alrededor de sus ingresos tributarios, los cuales son posibles mientras que los contribuyentes obtengan utilidades; sin embargo, en este momento los grandes empresas petroleras, incluyendo Ecopetrol, no están obteniendo los niveles de utilidad que hace un par de años atrás, tal como lo dice la propia petrolera estatal: “[d]urante el tercer trimestre de 2015, Ecopetrol registró utilidades netas de \$654 mil millones, lo que la convierte en una de las pocas petroleras que no registró pérdidas en dicho periodo” (Ecopetrol, 2015), esto disminuirá los recursos que el Gobierno pueda obtener de esta fuente.

Adicionalmente, Ecopetrol ha decretado que no distribuirá dividendos del año 2016, afectando aún más el presupuesto del Gobierno vía dividendos no pagados (véase Tabla 10) y provocando así un inevitable recorte en el gasto e inversión gubernamental bastante considerable, teniendo en cuenta que el año pasado, por concepto de dividendos de Ecopetrol, el Gobierno recibió \$4.8 billones de pesos (Ecopetrol, 2016), lo que afectó la generación de empleo, los programas gubernamentales y consecuentemente el bienestar general del país.

Tabla 10. Histórico dividendos de acciones de Ecopetrol

| | 2015 | 2014 | 2013 | 2012 | 2011 |
|--|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| No. Acciones en circulación | 41.116.698.456 | 41.116.698.456 | 41.116.698.456 | 41.116.698.456 | 41.116.698.456 |
| Valor nominal en COP | \$250,00 | \$250,00 | \$250,00 | \$250,00 | \$250,00 |
| Valor intrínseco en COP | \$1054,28 | \$1691,29 | \$1746,12 | \$1587,15 | \$1337,92 |
| Dividendo anual (COP/Acción) | - | 113 | 260 | 291 | 300 |
| Distribución de dividendos (%) | 0,0 % | 70,0 % | 80,1 % | 79,9 % | 79,9 % |
| Fecha de pago accionistas (accionistas minoritarios) | N.A. | 22-jun-15 | 28-abr-14 | 15-abr-13 | 25-abr-12 |
| Fecha en que se decretaron los dividendos | 31-mar-16 | 26-mar-15 | 26-mar-14 | 21-mar-13 | 22-mar-12 |

Nota. Tomado de Ecopetrol (2016).

Para evitar correr estos riesgos, es necesario que el gobierno nacional incentive la llegada de inversión extranjera en otros sectores menos volátiles ante las coyunturas de los mercados internacionales, y para cumplir con este propósito se hace vital cumplir con las dos recomendaciones ya expuestas para que la producción nacional no se concentre en la explotación minera y petrolera. También, es necesario que por medio de la creación de entidades e instituciones públicas o privadas se busquen mercados donde los productos colombianos no han podido incursionar, así como también prestar asesoría profesional al productor nacional para encontrar los contactos comerciales, logísticos o financieros que le abran paso a estos productos en el exterior.

En este aspecto, cabe resaltar que en los últimos años el Gobierno Nacional está intentando implementar esta estrategia con la creación de Proexport Colombia, actualmente ProColombia; una entidad dedicada a la asesoría y promoción de emprendedores y productos nacionales en los mercados internacionales, y si se invierten los recursos necesarios para fortalecer este tipo de entidades, esto permitirá empezar a dar pasos en la dirección correcta no solo para diversificar los productos y dinamizar el comercio exterior, sino también para crear y consolidar industrias productivas y autosuficientes.

Cambios normativos que simplifiquen las cargas tributarias y burocráticas

Una de las medidas iniciales que Singapur emprendió cuando decidió abrir sus puertas a la IED fue la de simplificar su sistema tributario; esto con la idea de ofrecer una ventaja económica a quien decidiera invertir en su país, y justamente es este punto en el que Colombia muestra grandes falencias, ya que no solo el sistema tributario es normativamente muy complejo, sino que es oneroso para los contribuyentes. Según la Asociación Nacional de Empresarios Colombianos, la tasa de tributación real de la economía colombiana oscila entre el 68.1 % y 64.9 % siendo una de las más altas del mundo. Lo curioso y preocupante de esta situación es que a pesar de la alta carga tributaria que recae sobre las empresas, la tributación alcanza únicamente el 17 % del PIB, lo cual indica que hay muy pocos contribuyentes que están soportando una gran carga fiscal, ya que los niveles de evasión de impuestos según el DANE están entre el 20 % y 25 % (Portafolio, 28 de octubre de 2014).

Entonces, el problema tributario en el país se reduce a que

el régimen vigente presenta grandes limitaciones. En efecto, el sistema tributario de nuestro país genera un bajo nivel de recaudo frente al potencial, dado el nivel de desarrollo del país; no contribuye a una mejor distribución del ingreso; es inequitativo horizontalmente pues aplica un tratamiento diferente a personas y empresas similares; es complejo y difícil de administrar, y castiga de manera importante la inversión, el empleo, el crecimiento y la competitividad. A ello se suma la debilidad de la administración tributaria, que, con faltantes en materia de recurso humano, tecnología y organización institucional, no logra sino involucrar a un número reducido de personas y empresas al sistema, presenta pocos resultados en la labor de combatir los elevados niveles de evasión, elusión y contrabando, lo cual agrava aún más la inequidad en materia tributaria (Comisión de expertos para la equidad y la competitividad tributaria, 2015).

Para esto, lo más indicado podría ser el diseño de una reforma integral al sistema tributario que aliviane las cargas del sector productivo y empiece a gravar las inversiones que por su naturaleza no aportan en mayor medida al crecimiento del país; por ejemplo los capitales especulativos o golondrina¹⁰ que solo buscan

.....
10 Los capitales golondrina son aquellos que buscan rentabilidad a corto plazo, generando desequilibrio en la balanza financiera de los países, la quiebra en las empresas nacionales especialmente en las Pymes, y, por lo tanto, el desajuste en las variables macroeconómicas de los países. El crecimiento de las tasas de interés por parte del Banco de la República se ha convertido en la mayor atracción para capitales golondrina, lo que ha aumentado de

una rentabilidad alta y rápida para después ser retirados del mercado nacional, y, adicionalmente, también se debe gravar en una mayor proporción a las industrias que tienen grandes márgenes de utilidad y cuya actividad no produce mayores beneficios sociales y económicos al país.

En relación a esto, en el año 2015 el Gobierno Nacional ordenó la creación de una junta de expertos tributarios que diseñarían la nueva estructura fiscal del país con el fin de llevar a cabo los cambios necesarios para incentivar la inversión, mejorar la competitividad nacional y reestructurar las responsabilidades fiscales.

Esta comisión de expertos realizó un análisis de la actual estructura impositiva del país y formuló recomendaciones específicas, la mayoría de las cuales fueron incorporadas en la Reforma Tributaria tramitada en el Congreso a finales del 2016, y en vigor desde el primero de febrero de 2017. A continuación se mencionan las principales recomendaciones, necesarias para un adecuado clima a la IED, teniendo en cuenta los aportes de la Comisión de expertos para la equidad y la competitividad tributaria (2015):

- *Unificación de un solo impuesto de renta:* Crear un impuesto a las utilidades empresariales que posea una tarifa única con el fin de eliminar los tratamientos diferenciales entre sectores económicos causados por beneficios tributarios actualmente existentes en cada tipo de industria.
- *Aumentar la base de contribuyentes del impuesto de renta:* En este punto, lo que la comisión de expertos argumenta es que es necesario que las personas naturales, sean empleados, trabajadores independiente o pensionados, contribuyan con una cuantía progresiva determinada por el monto de ingresos devengados, una menor tasa para quien gane menos y mayor para quien tenga mayores recursos.
- *Aumentar la tarifa general del Impuesto al Valor Agregado —IVA—:* En este aspecto, se busca que el IVA en Colombia aumente con el fin de repartir la responsabilidad tributaria con todos los ciudadanos, ya que este impuesto básicamente se paga en todos los lugares del país sin ningún tipo de discriminación o beneficio, igualmente, es un impuesto que puede ser fiscalizado más fácilmente, lo que permite minimizar su evasión.

manera descontrolada y rigurosa la revaluación de la moneda foránea frente a la doméstica y pone en riesgo un factor muy importante en la economía colombiana, como lo es el sector de las exportaciones (Paternina, 2011).

- *Obligar a declarar impuesto de renta a las entidades sin ánimo de lucro*: En Colombia, una persona jurídica que haya sido construida bajo la figura de entidad sin ánimo de lucro (como las cooperativas, fundaciones o asociaciones), son personas exentas de dicho gravamen, lo cual ha creado una ventana para que por medio de esta figura algunos contribuyentes evadan su obligación tributaria.
- *Hacer parte de la base gravable los ingresos obtenidos por dividendos*: Actualmente, en el país los dividendos generados por la actividad empresarial están excluidos de los ingresos gravables con impuesto de renta, por tanto, se propone que estos mismos sean tenidos en cuenta a la hora de determinar la base gravable que un contribuyente debe declarar. En la legislación actual este tipo de renta se considera que no está gravado, ya que se incurriría en una doble tributación (esto dado que para obtener los dividendos la empresa que los genera debe ya haberse descontado los impuestos para conseguir la utilidad neta final); sin embargo, la comisión de expertos argumenta que esos nuevos dividendos hacen parte de una nueva renta para quien los recibe, por lo tanto, deben ser sujetos de tributación (Comisión de expertos para la equidad y la competitividad tributaria, 2015).

Estas son las recomendaciones —algunas acogidas en la reforma tributaria y otras no— que son consideradas como más importantes, y aunque no son las únicas, contribuirían en mayor medida a la competitividad del país.

Lo anterior, sin contar con los graves índices de corrupción estatal que al perjudicar la transparencia institucional del país, aumenta la percepción del riesgo de invertir en Colombia, por lo cual se hace necesario que como política de Estado se generen compromisos sociales entre todos los sectores del país para que el sector externo vea en la nación una oportunidad para crecer y disminuir los riesgos de perder su inversión.

INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA: ENSEÑANZAS DE PAÍSES DESARROLLADOS PARA COLOMBIA

Durante las últimas décadas del siglo XX se ha podido observar cómo los flujos de capital de países desarrollados por medio de compañías multinacionales se han volcado hacia países en vías de desarrollo con economías más pequeñas y simples; esto debido a dos factores fundamentales. El primero, que las grandes empresas originarias de países con un sistema productivo más estructurado y complejo tienen a su vez mayores costos, lo que minimiza su margen de utilidad, algunos ejemplos de estos costos son mayores tasas de tributación o mano de obra que debido a su alta tecnificación o normas laborales exigen una mayor remuneración (Mora, & Oldenski, 2013). Y el segundo factor es que debido a políticas arancelarias proteccionistas por parte de economías menos productivas, es menos costoso para las compañías multinacionales instalarse directamente en el país del mercado objetivo mediante la compra de empresas nacionales que terminan por convertirse en filiales de la casa matriz; comercializando así sus productos o servicios sin necesidad de incurrir en costosos y desgastantes trámites burocráticos y aduaneros, y, a su vez, aumentando su nivel de ventas (Foro Económico Mundial, 2016a).

Sin embargo, este fenómeno de llegada de inversión extranjera a países emergentes, si bien ha generado beneficios en términos económicos y de desarrollo, aún se evidencian problemas estructurales que evitan que los países menos desarrollados den el salto que permita dejar atrás esta problemática. Esto se observa

al analizar dos variables fundamentales (aunque existen muchas más, considero estas como las de mayor impacto por su importancia en la consolidación de un sistema económico y productivo desarrollado y autosuficiente). La primera es la productividad de los recursos disponibles especialmente de mano de obra, y la segunda la alta dependencia de países emergentes de exportación de *commodities* o materias primas.

En cuanto a la productividad de los factores de producción, tomando como base el índice de competitividad global¹¹ publicado por el Foro Económico Mundial (2015a) se encuentra que en las primeras 30 economías que encabezan el ranking, a excepción de China, Qatar y Emiratos Árabes Unidos, los demás países emergentes se ubican después del trigésimo puesto, y en cuanto a Latinoamérica y el Caribe, únicamente Chile se ubica dentro de los primeros 50 puestos y el resto está por debajo de esta posición (Foro Económico Mundial, 2015b).

Tabla 11. Las economías latinoamericanas más competitivas

| País | Rango mundial |
|-------------|----------------------|
| Chile | 35 |
| Panamá | 50 |
| Costa Rica | 52 |
| México | 57 |
| Colombia | 61 |
| Perú | 69 |
| Uruguay | 73 |
| Brasil | 75 |
| Ecuador | 76 |
| Guatemala | 78 |

Nota. Tomado de Foro Económico Mundial (2016a).

En segundo lugar, al momento de analizar la diversificación de las carteras exportadoras de países en vías de desarrollo, según la información de *Globalpost*, el principal producto de exportación de los países Sudamericanos (excepto Brasil) son materias primas ya sean alimentos, productos minerales o petróleo (véase Figura 9).

.....
 11 El índice de competitividad global combina 114 indicadores que capturan conceptos claves en materia de productividad, los cuales se agrupan en 12 pilares fundamentales: instituciones, infraestructura, ambiente macroeconómico, salud, educación primaria, educación superior y capacitación, eficiencia en los mercados de bienes, de mano de obra y financieros, preparación tecnológica, tamaño del mercado, sofisticación empresarial e innovación (Foro Económico Mundial, 2015a).

Pero ¿por qué esto es perjudicial? La respuesta es que los precios de dichos bienes son definidos mediante el movimiento del mercado internacional, es decir, son variables exógenas a las autoridades de cada nación, lo que hace que los países sean tomadores de precios, y, por lo tanto, si el precio del barril de petróleo o del kilo de soja o una tonelada de cobre baja debido al movimiento cíclico del mercado, los gobiernos recibirían menos rentas vía impuestos, lo cual implica disminución en los gastos estatales principalmente en inversión social, e igualmente el sector privado de los países exportadores de estos bienes verían sus rentas disminuidas ya que estarían vendiendo la misma cantidad de productos, pero a un menor precio, generando así disminución en la inversión privada, especialmente en la de mano de obra; lo que causaría problemas de desempleo y crecimiento económico.

Figura 9. Principales exportaciones latinoamericanas. Tomado de Infobae (2014).



Adicionalmente, el mantener una dependencia de la exportación de materias primas causa otro problema para los países emergentes y es que la explotación o el cultivo de *commodities* es una actividad de poco valor agregado, es decir,

no se realiza ninguna transformación al bien primario, por lo cual no se adiciona ningún valor al mismo, lo que disminuye el ingreso que las empresas y los trabajadores reciben por su labor y contribuye al estancamiento en el crecimiento económico y en general en el bienestar de la población.

Ahora bien, ¿entonces qué están haciendo mal los países emergentes? Para responder esto, organizaciones multilaterales como la Organización para la Cooperación Económica y el Desarrollo (OECD, por sus siglas en inglés) señala que para poder ver el verdadero potencial de la IED es necesaria la instauración de políticas transparentes y efectivas que permitan construir instituciones que brinden seguridad a la inversión extranjera entrante al país, y a su vez fortalecer las capacidades técnicas, de infraestructura y educativas de su población (OECD, 2002).

Por tal motivo, cabe preguntarse qué está ocurriendo y qué ocurrió en los países que hacen parte de la otra cara de la moneda, es decir, qué beneficios están obteniendo los países desarrollados de la IED en sus territorios y cómo los están obteniendo, qué están haciendo para ser más amigables a la llegada de capital extranjero, qué nivel de receptividad tienen con la llegada de empresas internacionales en sectores claves de sus economías, cómo están explotando los beneficios de la IED, qué tipo de instituciones han creado para ofrecer seguridad jurídica a los inversores, y qué políticas de tecnificación y educación han desarrollado para abastecer los puestos de trabajo que las nuevas empresas demandan.

Justamente, estas interrogantes son las que se esperan responder a lo largo de este capítulo, pero esto no será todo, ya que a su vez se analizará cómo las políticas y las instituciones que estos países han logrado desarrollar podrían ser implementados en la economía colombiana con el fin de no solo incentivar la llegada de más flujos de capital extranjero, sino también cómo podríamos hacer que estas inversiones generen un mayor bienestar social y económico para el país.

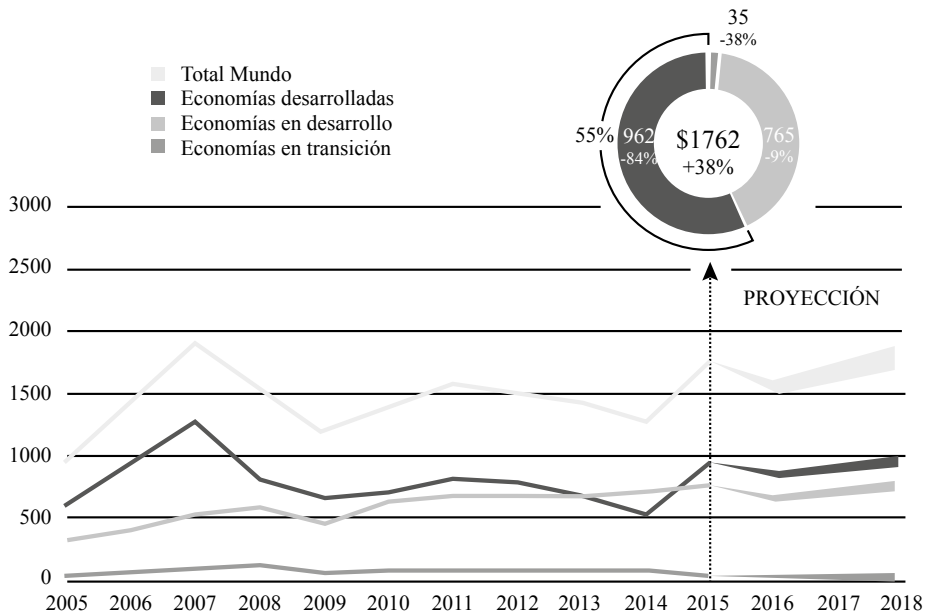
Para hacer un acercamiento al propósito ya descrito, se analizarán tres economías de países del primer mundo o desarrolladas, las cuales, por su tamaño y representatividad, son idóneas para el ejercicio pretendido. Las economías a estudiar serán las de Estados Unidos, Canadá y el Reino Unido. Durante las próximas secciones se analizará el efecto de la IED en sus territorios desde la productividad, generación de empleo y crecimiento económico.

Tendencias del ingreso de flujos de IED en el mundo

Con el fin de proveer un contexto internacional de la situación de la IED se realizará en esta sección un trabajo descriptivo de las tendencias actuales de los flujos de capital internacional actual y los prospectos esperados en los próximos años. Este ejercicio también servirá como punto de partida para comenzar a definir las diferencias económicas e institucionales de la inversión extranjera en países desarrollados y emergentes.

Durante el año 2015, los flujos de inversión extranjera directa recibida llegaron a \$1.76 trillones de dólares, mostrando un incremento anual comparado con el año anterior del 38 %, lo que se traduce en el nivel más alto desde la crisis financiera del 2008; del total de IED, el 84 % correspondió a flujos recibidos por parte de economías desarrolladas mientras que solo el 9 % fueron capitales recibidos por países emergentes (UNCTAD, 2016).

Figura 10. Origen de la EID. Tomado de UNCTAD (2016).



Del comportamiento descrito anteriormente, llama la atención que el reporte de la UNCTAD (2016) señala que se revirtió la tendencia de cinco años, en la cual la mayoría de los ingresos de capital extranjero se ubicaban en países

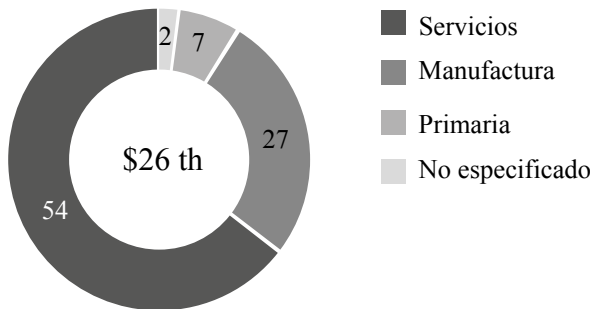
emergentes, ya que para el 2015, el 55 % de la IED llegó a economías desarrolladas un aumento del 14 % con respecto al año 2014; esto es un movimiento entendible teniendo en cuenta el cambio en la coyuntura económica actual en donde Norteamérica y Europa comenzaron a mostrar síntomas de recuperación económica (Datosmacro, 2016)¹² después de la crisis financiera del 2008.

Así mismo, según indica el mismo reporte, la continua caída del precio de materias primas en los mercados internacionales fue también responsable de la pérdida de peso relativo de las economías emergentes en los flujos de IED; esto es especialmente cierto en las naciones africanas y sudamericanas, en donde sus principales actividades económicas y exportadoras son justamente las vinculadas a los *commodities*. Particularmente, se ven más afectados los países dependientes de las actividades de hidrocarburos que tuvieron que reajustar sus partidas de gasto público financiadas con la actividad de explotación petrolera, así como en los montos de inversión, ya que debido al bajo precio no era rentable continuar con exploración petrolífera.

Distribución sectorial de la IED

El sector de servicios fue el más representativo de los receptores de IED en el mundo, alcanzando el 64 % del total, seguido por el sector manufacturero, el cual recibió el 27 % de los flujos internacionales, seguido por el de bienes primarios, con tan solo el 7 % de inversión (UNCTAD, 2016).

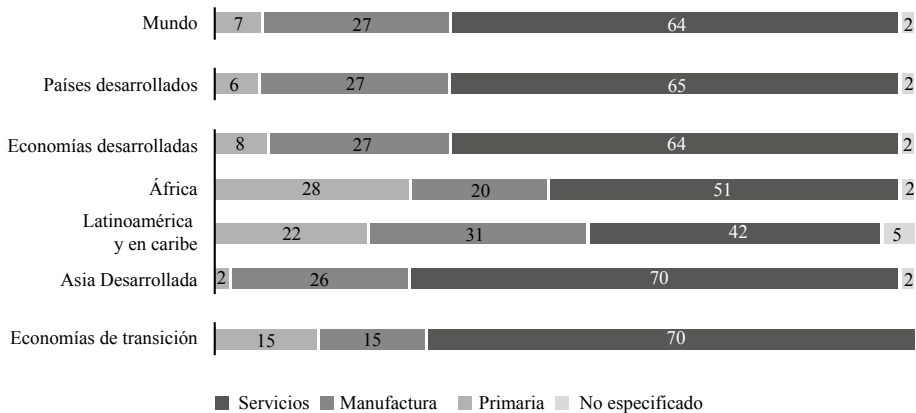
Figura 11. Distribución sectorial de la IED. Tomado de UNCTAD (2016).



12 Para el año 2015 el PIB de la zona Euro aumentó 2% y el de Norteamérica un 2,6% (Datosmacro, 2016).

Al analizar la distribución sectorial de la IED recibida en países desarrollados y emergentes, se encuentra que en todos los casos el sector de servicios es el mayor receptor de capital. En el caso específico de África y América Latina y el Caribe, el sector de bienes primarios representa el 28 % y 22 %, tal como se observa en la Figura 12, a diferencia del 6 % en países desarrollados.

Figura 12. Distribución sectorial de la IED. Tomado de UNCTAD (2016).



De la información analizada en esta sección se continúan encontrado más evidencias para reforzar lo esbozado en la sección introductoria de este escrito en el sentido de que los países en vía de desarrollo como Colombia no han podido beneficiarse completamente de la IED debido a la ausencia de políticas estructuradas y planificadas para diversificar el sector productivo del país. Al existir un sector tan económicamente representativo ligado a los vaivenes del mercado internacional —el cual está fuera del control de las autoridades económicas— puede causarse una interrupción en el crecimiento de la inversión extranjera, afectando negativamente el crecimiento económico, la generación de empleo y la balanza de pagos.

Perspectivas de la IED en el futuro

Continuando con el análisis y tomando como base el reporte de la UNCTAD (2016), se puede esperar que así como en los últimos años debido al *boom* de los precios de los *commodities* y los malos comportamientos de las economías desarrolladas, los países emergentes disfrutaron de una concentración favorable

de IED que permitió un crecimiento económico superior al promedio global; y ahora, quienes disfrutarán del auge no solo de IED sino de un mayor dinamismo económico serán las naciones del mundo desarrollado. Lo anterior, debido a que sus aparatos productivos más avanzados y autosuficientes serán más atractivos para los inversores extranjeros que obtendrán mayores rendimientos llevando sus dineros a estas economías.

Así mismo, se espera que debido al mayor dinamismo de la actividad económica, los bancos centrales como la Reserva Federal de los Estados Unidos (FED por sus siglas en inglés) o el Banco Central Europeo, comiencen a elevar sus tasas de intervención debido a una mayor preocupación ante un posible incremento de la inflación en sus territorios. Lo anterior también influirá en la decisión de los agentes al momento de invertir, debido a que será más rentable invertir en el mercado de capitales de estos países, principalmente por un menor riesgo y una mayor rentabilidad (Mankiw, 2014) situación que se mantendrá hasta que las economías emergentes tengan un mejor desempeño diversificando en sus principales bienes y servicios o hasta que se recuperen los precios de los principales *commodities*.

Por lo tanto, urge que los países emergentes encuentren soluciones definitivas a mediano y largo plazo para tecnificar su aparato productivo y disminuir la concentración de capital extranjero en la explotación de materias primas. En primer lugar, porque estas actividades extractivas con el desarrollo tecnológico e informativo actual ya no requieren de la intervención de capitales extranjeros y su explotación es posible únicamente con los medios nacionales (Banco de la República, 2012), y en segundo lugar, porque esos flujos de capital extranjero entrante al país serían mucho más útiles en otras actividades como en el desarrollo de tecnologías o de industrias de mayor valor agregado.

Análisis de la IED sobre el crecimiento económico, generación de empleo y productividad en países desarrollados

Para continuar con el análisis, se procede a estudiar la estructura institucional y económica de tres países que son históricamente potencias y que tienen un común denominador en cuanto a la gran receptividad de capital extranjero como base fundamental de su éxito económico.

Se iniciará con el análisis de Estados Unidos de América, continuando con Canadá y finalizando con el Reino Unido, pero antes de esto se hace una pequeña revisión general de la productividad y de la diversificación de la cartera de bienes y servicios exportables de países desarrollados, haciendo énfasis en los tres correspondientes a este estudio en particular. Todo con el fin de determinar por qué se deberían observar y acoplar algunas políticas que los han llevado hasta el desarrollo.

En cuanto a los indicadores de productividad se vuelve a remitir al Índice de Competitividad Global (ICG) del Foro Económico Mundial para comparar el comportamiento en esta materia. En este caso, al revisar el ICG, se encuentra primero que, como se mencionó en la sección introductoria, 27 de los primeros 30 países del escalafón son naciones desarrolladas, y en este, en el tercer puesto se encuentra a EEUU, en el puesto diez aparece el Reino Unido y en el décimo tercer lugar se ubica Canadá, mientras que Colombia se encuentra en el puesto 61 (Foro Mundial, 2016b).

Además de lo evidente de este ranking, es pertinente analizar de forma específica cada componente de los 12 pilares que incluye el índice; especialmente los relacionados con la productividad en el uso de los recursos para dimensionar exactamente las diferencias entre un país y otro; para ello a continuación se toma la información detallada del reporte de 2015-2016.

Tabla 12. Índice global de competencia para Colombia, Estados Unidos, Reino Unido y Canadá

| | Colombia | | EEUU | | Reino Unido | | Canadá | |
|--|--------------------|---------------|--------------------|---------------|--------------------|---------------|--------------------|---------------|
| | Rango (out of 140) | Puntaje (1-7) | Rango (out of 140) | Puntaje (1-7) | Rango (out of 140) | Puntaje (1-7) | Rango (out of 140) | Puntaje (1-7) |
| GCI 2015-2016 | 61 | 4,3 | 3 | 5,6 | 10 | 5,4 | 13 | 5,3 |
| GCI 2014-2015 (de 144) | 66 | 4,2 | 3 | 5,5 | 9 | 5,4 | 15 | 5,2 |
| GCI 2013-2014 (de 148) | 69 | 4,2 | 5 | 5,5 | 10 | 5,4 | 14 | 5,2 |
| GCI 2012-2013 (de 144) | 69 | 4,2 | 7 | 5,5 | 8 | 5,4 | 14 | 5,3 |
| Requerimientos básicos (40,0 %) | 77 | 4,5 | 30 | 5,3 | 25 | 5,5 | 16 | 5,8 |
| 1er pilar: instituciones | 114 | 3,3 | 28 | 4,8 | 14 | 5,5 | 16 | 5,4 |
| 2do pilar: infraestructura | 84 | 3,7 | 11 | 5,9 | 9 | 6,0 | 14 | 5,7 |
| 3er pilar: entorno macroeconómico | 32 | 5,5 | 96 | 4,3 | 108 | 4,2 | 39 | 5,3 |
| 4to pilar: salud y educación primaria | 97 | 5,3 | 46 | 6,1 | 18 | 6,4 | 7 | 6,6 |

| | Colombia | | EEUU | | Reino Unido | | Canadá | |
|---|--------------------|---------------|--------------------|---------------|--------------------|---------------|--------------------|---------------|
| | Rango (out of 140) | Puntaje (1-7) | Rango (out of 140) | Puntaje (1-7) | Rango (out of 140) | Puntaje (1-7) | Rango (out of 140) | Puntaje (1-7) |
| Eficiencia (50,0 %) | 54 | 4,3 | 1 | 5,8 | 5 | 5,5 | 6 | 5,4 |
| 5to pilar: educación secundaria | 70 | 4,3 | 6 | 5,9 | 18 | 5,6 | 19 | 5,5 |
| 6to pilar: eficiencia del mercado de bienes | 108 | 4,0 | 16 | 5,1 | 12 | 5,2 | 15 | 5,1 |
| 7mo pilar: eficiencia del mercado laboral | 86 | 4,1 | 4 | 5,4 | 5 | 5,3 | 7 | 5,3 |
| 8vo pilar: mercado financiero development | 25 | 4,6 | 5 | 5,5 | 16 | 4,8 | 4 | 5,5 |
| 9no pilar: lectura tecnológica | 70 | 3,8 | 17 | 5,8 | 3 | 6,3 | 18 | 5,8 |
| 10mo pilar: tamaño del mercado | 36 | 4,8 | 2 | 6,9 | 9 | 5,7 | 14 | 5,4 |
| Innovación y sofisticación (10,0 %) | 61 | 3,7 | 4 | 5,6 | 9 | 5,3 | 24 | 4,8 |
| 11er pilar: sofisticación de negocio | 59 | 4,1 | 4 | 5,6 | 6 | 5,5 | 22 | 4,9 |
| 12do pilar: innovación | 76 | 3,2 | 4 | 5,6 | 12 | 5,0 | 22 | 4,6 |

Nota. Información tomada de Foro Económico Mundial (2016a).

Como puede observarse, en las anteriores tablas se tienen ya factores concretos del porqué de la diferencia abismal en la clasificación de IGC (y por ende, hacia dónde enfocar este estudio). En primer lugar, el desarrollo institucional y la infraestructura (pilares 1 y 2) de Colombia tan solo obtiene 3,3 y 3,7 respectivamente sobre un total de 7, mientras que en EEUU, Reino Unido y Canadá estos mismos rubros están por encima de 5,5, es decir ellos cuentan con un desarrollo institucional y de infraestructura más funcional, avanzado y transparente que el colombiano. Similar situación ocurre al comparar el pilar 5, nivel educativo y entrenamiento, en donde, nuevamente Colombia se encuentra a 1,2 puntos de las demás países analizados, mostrando que se debe avanzar mucho más en este tema y que las recientes políticas aún se quedan cortas. Por último, en los pilares 11 y 12, que corresponden a la innovación y sofisticación, Colombia muestra su peor calificación de los 12 pilares: 3,2 en innovación, mientras que la calificación mínima es de 4,6 en los otros países.

Como se observa, puede hacerse una idea más clara de aquellos aspectos en los cuales Colombia podría mejorar en términos de productividad y en dónde se deberían ahondar los esfuerzos para obtener mejores réditos de la IED que llega al país. Aún así, este no es el único aspecto que se debe considerar; muy ligado

a la inversión extranjera y a la productividad está el aspecto atinente a los bienes de la cartera de exportación colombiana, que está concentrada principalmente en hidrocarburos, como se ha venido mencionando; en cambio, la economía Estadounidense, la Canadiense y la del Reino Unido se han enfocado en bienes de capital o de manufactura, tal como se observará a lo largo de este texto.

Pero, ¿cómo se podría comenzar a diversificar la canasta de exportación colombiana? Lo primero sería cambiar el sector en el cual se focaliza la IED que llega al país, ya que actualmente se enfoca en el sector de extracción y explotación petrolífera, tal como se ve en la tabla 13.

Tabla 13. Flujos de inversión extranjera directa según balanza de pagos – principales sectores 2012 a 2015 (US\$ millones)

| Rango | Sector | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | % Part. En 2015 | % Var 2014-2015 |
|-------|--|--------|--------|--------|--------|-----------------|-----------------|
| 1 | Sector petrolero | 5471 | 5112 | 4732 | 3063 | 25,5 % | -35,3 % |
| 2 | Manufactureras | 1985 | 2481 | 2837 | 2412 | 19,9 % | -15,0 % |
| 3 | Servicios financieros y empresariales | 1077 | 1606 | 2478 | 2103 | 17,4 % | -15,1 % |
| 4 | Comercio, restaurantes y hoteles | 1339 | 1361 | 1122 | 1859 | 15,4 % | 65,8 % |
| 5 | Construcción | 401 | 354 | 669 | 760 | 6,3 % | 13,7 % |
| 6 | Transportes, almacenamiento y comunicaciones | 1245 | 1386 | 1994 | 668 | 5,5 % | -66,5 % |
| 7 | Minas y canteras (incluye carbón) | 2474 | 2977 | 1582 | 533 | 4,4 % | -66,3 % |
| 8 | Electricidad, gas y agua | 672 | 314 | 523 | 251 | 2,1 % | -51,9 % |
| 9 | Servicios comunales | 349 | 324 | 185 | 238 | 2,0 % | 28,4 % |
| 10 | Agricultura, caza, silvicultura y pesca | 26 | 296 | 203 | 220 | 1,8 % | 8,1 % |
| Total | | 15.039 | 16.209 | 16.325 | 12.108 | 100,0 % | -25,8 % |

Nota. Fuente: Balanza de Pagos. Banco de la República. Ordenado por valores de IED a 2015 (III trimestre). Tomado de Procolombia (2015), Estadísticas de IED en Colombia.

Al cambiar el destino de llegada de los flujos internacionales, se dará un gran paso para mejorar la productividad y el sistema productivo colombiano, y, por ende, los bienes y servicios exportados al mundo. Para dar una idea de qué pasos seguir, a continuación se analiza el ejemplo de los países que lo han logrado, con el fin de ver si es posible seguir su camino o al menos dilucidar una nueva ruta para hacerlo.

Análisis de la IED en Estados Unidos

Desde sus orígenes, los Estados Unidos de América han sido un país abierto a la llegada de todo tipo de inversión extranjera, tanto en términos económicos (inversión en portafolio o directamente de capitales en su sector productivo) como culturales, esto no solo ha beneficiado al inversor, sino también al país en sí mismo, al punto de ser parte fundamental del desarrollo socioeconómico y cultural durante sus más de doscientos años de historia republicana. Tanto ha sido el aporte de las inversiones foráneas que hoy en día no podría entenderse esta nación sin tener en cuenta este factor (Department of the Treasury, 1945).

Desde sus inicios como colonia británica, la llamada compañía Virginia, patrocinada por accionistas londinenses, estableció las bases de lo que sería el establecimiento de Jamestown, uno de los primeros asentamientos en el nuevo mundo, con el fin de encontrar y explotar materiales preciosos como oro y plata; así mismo, y con ese mismo objetivo, durante este periodo y la declaración de independencia, muchos otros inversores europeos como franceses, alemanes y holandeses realizaron campañas similares (Wilkins, 1998).

Después del periodo colonial y ya con el surgimiento de Estados Unidos de América como nación independiente, el tipo de inversión extranjera predominante era más de portafolio, específicamente de deuda extranjera, que de actividades económicas. Esto debido principalmente a los costos de la guerra de independencia y al desplazamiento de las iniciativas privadas británicas debido al conflicto armado. Esta situación de alto nivel de endeudamiento estatal y federal solo cambió hasta la primera mitad del siglo XIX, cuando debido a la necesidad de financiamiento para la construcción de infraestructura de transporte, especialmente de carrileras férreas, inversores británicos estructuraron el primer mercado de bonos en EEUU. De igual manera, comenzaron a llegar nuevamente fábricas de manufacturas y explotación minera que no se veían desde antes de la época de independencia (Spence, 1958).

Posteriormente, durante el periodo de 1870-1914, la IED dio un salto considerablemente importante, a tal punto que EEUU se consolidó como el mayor receptor de capitales internacionales, y consolidó los flujos de IED como el motor del crecimiento económico del país —principalmente gracias al dinamismo de la industria del acero que tuvo un crecimiento exponencial gracias a la construcción de carrileras a lo largo y ancho de todo el país—. Así mismo, esta actividad,

aunque fue realizada por empresarios locales, fue financiada en los mercados de valores europeos, principalmente en la bolsa de valores londinense. También, grandes compañías químicas de alimentos (como Nestlé), de combustibles (como Shell), cervecerías y de actividades de financiamiento comenzaron a establecerse en el territorio norteamericano, dándole un impulso económico de grandes magnitudes al país y a su población (Lance & Gallman, 2001).

Durante el transcurso de la primera guerra mundial y su periodo de postguerra, se dio un cambio sustancial en los flujos de capitales internacionales. Debido al grave conflicto armado, los países europeos que habían desempeñado un papel de prestamistas a EEUU, vieron cómo esta tendencia cambió y ahora Norteamérica era su acreedor. Igualmente, la inversión proveniente del viejo continente se detuvo debido al esfuerzo lógico que conlleva mantener un conflicto de esa magnitud durante cuatro años y al hecho de que el gobierno estadounidense no veía conveniente dejar en manos de extranjeros (principalmente enemigos en la guerra) sectores productivos claves para el país.

En la década de los veinte, nuevamente la IED en suelo americano volvía a surgir, aunque el flujo de capital proveniente de EEUU al resto del mundo era muy superior en volumen; sin embargo, esta recuperación duró hasta 1929, con la llegada de la gran depresión en donde muchas de las empresas extranjeras presentes en Norteamérica quebraron definitivamente, como el caso de Michelin, y fue en ese momento que las inversiones canadienses comenzaron a cobrar relevancia para EEUU (Lipsey, 1993).

Durante el transcurso de la segunda guerra mundial, nuevamente EEUU afianzó su condición de prestamista al Reino Unido, secuestró los activos germanos dentro del territorio propio y presenció el estancamiento de la IED en su territorio, tal como sucedió entre 1914 y 1918 (Graham & Krugman, 1991).

En la época de la postguerra y hasta 1990, EEUU era un acreedor neto del mundo; es decir que sus inversiones en portafolio y de sus compañías en los demás países superaban con creces los flujos de capital entrantes. Cabe resaltar que durante dicho periodo la conformación de los principales inversores dentro de EEUU sufrió un cambio radical: Japón, un antiguo enemigo durante la Segunda Guerra Mundial comenzó a expandir inversiones a lo largo del territorio americano y se consolidó como una fuente constante de recursos financieros y de generación de empleo (International Monetary Fund, 2002).

Sin embargo, después de la década de los noventa, hubo un fuerte cambio en la posición global de EEUU en cuanto a flujos de capital se refiere. Durante casi todo el siglo XX, Estados Unidos fue una nación acreedora y sus flujos de inversión en el resto del mundo eran muy superiores a los que recibía, sin embargo, desde la década de 1990, gracias al gran flujo de inversiones entrantes de diferentes partes del mundo, Estados Unidos volvió a la situación de antes de la primera guerra, para ser un país deudor de IED, es decir, recibía más capital que el que colocaba en otras naciones. Adicionalmente a lo anterior y debido a los rápidos cambios tecnológicos, se suscitó una recomposición en los sectores de inversión dominantes; las empresas de servicios tecnológicos y financieros desbancaron los clásicos sectores de industria pesada que concentraban históricamente la llegada de IED al país (International Trade Administration, 2013).

Como puede observarse en este pequeño resumen histórico, la IED ha sido y es una parte clave en el desarrollo y el crecimiento económico de Estados Unidos, así como la influencia sociocultural de las personas naturales y jurídicas que decidieron migrar sus empresas e ideas a este país. Ahora se analiza en la actualidad el contexto institucional y económico que marca las tendencias de inversión foránea en EEUU.

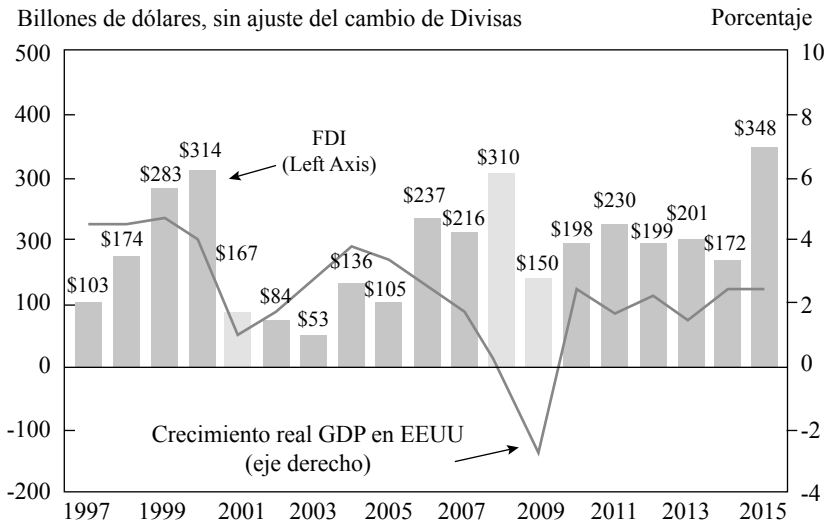
Composición actual de la IED en Estados Unidos

Hoy en día, Norteamérica es considerado uno de los mejores países para hacer negocios; se ubica en el puesto número catorce en el listado realizado por la revista Forbes, aunque cabe resaltar que su situación se ha ido deteriorando en los últimos años, ya que en el 2009 se encontraba en el segundo lugar. Lo anterior puede explicarse a que

Estados Unidos ha sido sacudido por el programa de dinero fácil de la Reserva Federal, que ha distorsionado los precios y pone en riesgo la inflación a largo plazo. Está en el número 80 entre los 145 países en cuanto a libertad monetaria. Solamente Reino Unido está en una peor posición entre los 50 primeros países. EU también ha endurecido sus reglas para negocios. La Heritage Foundation cita más de 100 nuevas regulaciones federales para las empresas desde 2009 con un costo anual de \$460.000 millones de dólares (Kurt Badenhausen, 8 de diciembre de 2013).

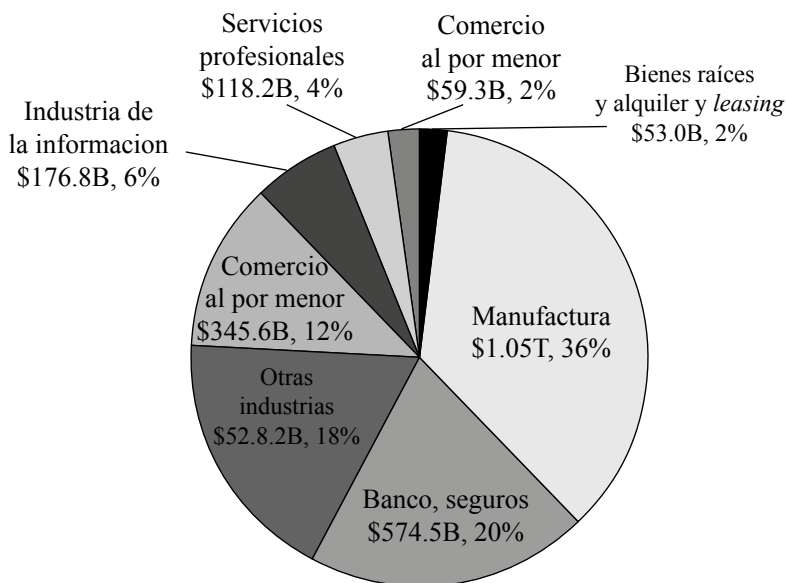
A pesar de los recientes endurecimientos del marco normativo para realizar negocios en EEUU, el país para el año 2015 (el último disponible) es el principal receptor mundial de flujos de IED con un monto total de \$348 billones de dólares, siendo este el valor más alto desde principios del siglo XXI. Igualmente, este valor significa un incremento del 202 % respecto al volumen de inversión del año 2014, que fue de \$172 billones de dólares.

Figura 13. Recepción de IED en Estados Unidos. Tomado de *U.S. Department of Commerce Economics and Statistics Administration Office of the Chief Economist* (2016).



La industria más representativa en la recepción de estos flujos de inversión extranjera fue la de manufacturas, con un 36 % de participación, seguida por el sector de banca, finanzas y seguros con una representación del 20 %, por las empresas vinculadas a otras industrias no manufactureras con un peso del 18 % y, finalmente, por las ventas al retail, con un 12 % de participación, tal como se puede verse en la Figura 14.

Figura 14. Distribución sectorial de la IED en Estados Unidos. Tomado de U.S. Department of Commerce Economics and Statistics Administration Office of the Chief Economist (2016).



Como se venía anotando a lo largo de este escrito, los países desarrollados han logrado concentrar la IED entrante en sectores productivos de alto valor agregado. En este caso, EEUU concentra prácticamente el 72 % de sus flujos internacionales en sectores de alto nivel de competitividad y de valor agregado como son las manufacturas, los servicios financieros y de seguros y las demás industrias no ligadas a bienes manufacturados o intermedios, como la producción de maquinaria, químicos y productos farmacéuticos.

Si se retoma la Tabla 13, se observa que para el 2015, en el caso colombiano, el sector petrolero y de explotación de minas y canteras concentran el 30 % de la IED entrante al país; un hecho más que relevante si se considera que para el año en que se tomaron esos datos ya los precios de estos bienes primarios comenzaban a mostrar un comportamiento descendente.

Ahora bien, si se analizan los beneficios o *spillovers* de la IED en el territorio estadounidense, se encuentra que las compañías procedentes del exterior y las empresas locales adquiridas por extranjeros han contribuido en un 12 % a incrementar el valor agregado de la producción estadounidense. Así mismo, estas

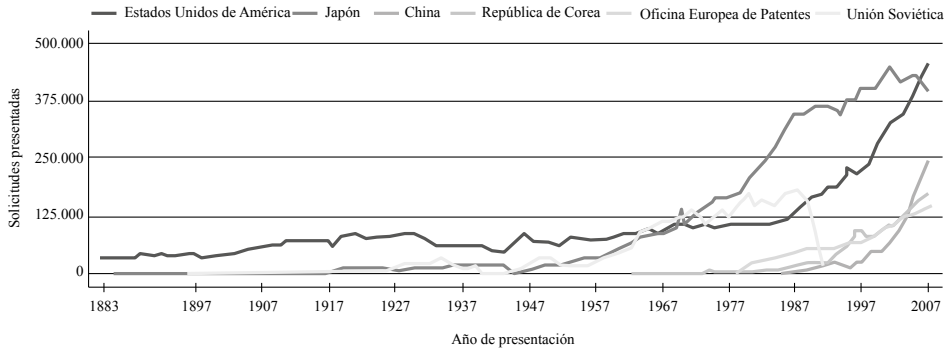
empresas han contratado más de 6,1 millones de empleados para el año 2013, y, como si fuera poco, estas mismas empresas han realizado sustanciales inversiones en investigación y desarrollo, generando excelentes compensaciones monetarias a sus empleados (U.S. Department of Commerce Economics and Statistics Administration Office of the Chief Economist, 2016).

En este punto puede empezarse a dilucidar por qué EEUU ha obtenido resultados tan diferentes y mejores a los colombianos teniendo en cuenta únicamente la llegada de flujos de capital extranjero. La pregunta es ¿cómo ellos han logrado atraer inversiones específicamente a estos sectores? Para responder esta interrogante se tendrá en cuenta lo expuesto por Dinkar y Choudhury (2014), quienes realizan un recorrido sobre las teorías más importantes acerca de los determinantes de la llegada de IED, y encuentran que la eficiencia institucional, el desarrollo de infraestructura y la tecnificación de su mano de obra son los tres factores más importantes a la hora de determinar en qué país invertir. La otra pregunta sería ¿cómo comparar estas características entre dos países? Y en este punto se retoman las tablas 2, 3, 4 y 5 del presente escrito, que marcan el índice de competitividad global del foro económico mundial, y se hace énfasis principalmente en los pilares referentes a la institucionalidad, el nivel educativo y la tecnificación y el acceso a la tecnología.

En cuanto a la eficiencia y transparencia institucional, EEUU obtiene un puntaje de 4,8, a diferencia de Colombia que llega solo a 3,3. Este pilar de evaluación tiene en cuenta la protección a la propiedad intelectual y el nivel de desvío de fondos públicos. En el caso de Estados Unidos, la protección de la propiedad intelectual es un tema de mayor relevancia, lo que puede observarse en el hecho de que EEUU es el país que históricamente aporta más patentes en el total mundial, a pesar del repunte Japonés en la última parte del siglo XX, tal como puede verse en la Figura 15 (Organización Mundial de la Propiedad Intelectual, 2009).

Para comparar el nivel de desviación de fondos públicos se utilizará el índice de percepción de corrupción realizado por la ONG transparencia internacional (Datosmacro, 2016), el cual, para Estados Unidos fue de 74 puntos sobre 100, lo que le hace acreedor del puesto número 18. Esto se debe al gran respeto de la institucionalidad americana plasmada en la constitución y la férrea independencia de los poderes públicos y sus instituciones.

Figura 15. Evolución de las solicitudes de patente presentadas en determinadas oficinas de patentes. Tomado de Organización Mundial de la propiedad Intelectual (2009).



Continuando con los demás pilares de competitividad, ahora se analiza la Infraestructura, que se mide por el número de kilómetros de carreteras. Estados Unidos cuenta con 6.430.366 km de vías (Datosmacro, 2016); y el complejo e intrincado desarrollo ferroviario es uno de los principales medios de movilización de mercancía dentro del país, lo cual abarata los costos de transacción tanto interna como externamente.

Ahora bien, en cuanto al análisis del nivel educativo y de tecnificación se utilizará el pilar cinco del IGC. En este apartado se observa que en el nivel educativo y de tecnificación, Colombia obtiene una calificación de 4,3, mientras que EEUU registra 5,9. Con el fin de determinar las razones para tal diferencia entre los puntajes de uno y otro país, se hace necesario examinar el tipo de sistema educativo en ambas naciones y los esfuerzos institucionales entre ambos sistemas.

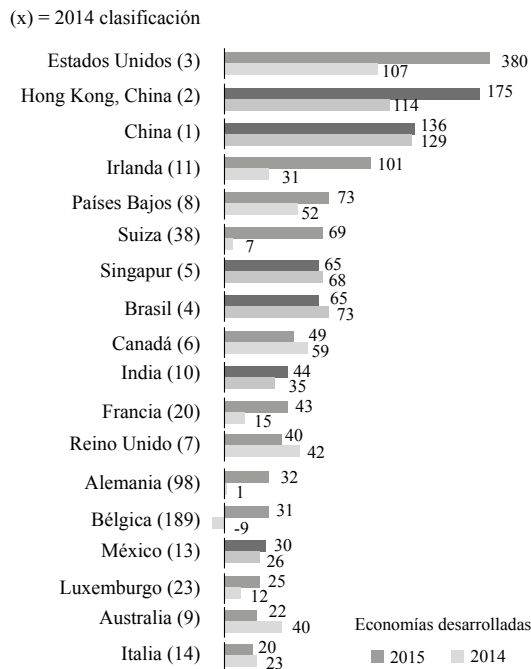
En Estados Unidos, el índice de alfabetización es del 99 %; la educación básica y secundaria es obligatoria y gratuita por parte de las entidades estatales las que reciben un 91 % de toda la población escolar. Así mismo, existen escuelas técnicas que funcionan en muchos casos dentro de las escuelas secundarias y ofrecen programas de dos años de duración para quienes no tienen la oportunidad de acceder a programas universitarios en universidades privadas. En cuanto a la financiación de las escuelas públicas, se involucran tanto el Estado como entidades sin ánimo de lucro locales y el sector privado; el esfuerzo se evidencia en que el 43 % de la población graduada cuenta con educación terciaria o técnica (OCDE, 2012).

Análisis de la IED en Canadá

En Canadá, la historia del dinamismo de la IED es muy similar a la de Estados Unidos; los primeros flujos de capital extranjero se dieron en la época colonial de la mano de inversores británicos que llegaron en busca de explotación de materiales preciosos, y al igual que en EEUU, el comportamiento de los flujos de inversión durante los periodos de entreguerras se detuvo parcialmente para repuntar durante la segunda mitad del siglo XX (Lipsey, 2001).

Hoy en día, Canadá es la sexta economía anfitriona de recepción de IED en el mundo, con unos flujos de entrada de capital que llegan a \$49 billones de dólares, aunque en el último año, a diferencia de lo ocurrido en EEUU, se presentó una caída de \$10 billones de dólares en los flujos entrantes de capital extranjero (véase Figura 16).

Figura 16. Posiciones de países receptores de IED. Cifras en billones de dólares, Tomado de UNCTAD (2016).



En cuanto a la composición de los sectores que componen los principales inversionistas se encuentra lo resumido en la Tabla 14.

Tabla 14. Inversión directa en Canadá

| | \$ billion | % of total |
|-----------------------------------|--------------|--------------|
| Estados Unidos | 288,6 | 57,6 |
| Europa | 157,5 | 31,4 |
| Reino Unido | 54,8 | 10,9 |
| Francia | 17,4 | 3,5 |
| Países Bajos | 31,5 | 6,3 |
| Alemania | 10,5 | 2,1 |
| Suiza | 13,8 | 2,8 |
| Asia-Pacífico | 32,7 | 6,5 |
| Japón | 13,4 | 2,7 |
| Australia | 3,3 | 0,7 |
| América Latina y el Caribe | 18,2 | 3,6 |
| Brasil | 12,8 | 2,6 |
| Islas Bermudas | 3,0 | 0,6 |
| Otros | 3,9 | 0,8 |
| Total | 500,9 | 100,0 |

Nota. Tomado de Holden (2008). Fuente: Statistics Canada data.

A partir de esto, puede decirse que existe una concentración muy importante de los flujos provenientes de EEUU, lo que puede ser considerado perjudicial, ya que cualquier fenómeno coyuntural que afecte la economía estadounidense puede generar un grave efecto en el balance de la IED canadiense, afectando así negativamente la economía del país.

Una vez se ha visto la concentración por países de los flujos de inversión en Canadá, se procede a hacer el mismo ejercicio, pero esta vez con los sectores principales receptores de estos flujos (véase Figura 17).

Figura 17. Distribución sectorial de la IED en Canadá. Valores en porcentaje.

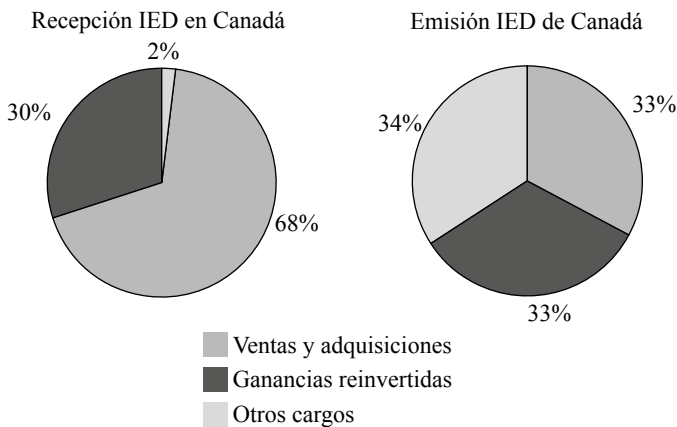
Tomado de Holden (2008).



Como puede verse, al igual que en el caso estadounidense, los sectores que concentran la mayor cantidad de inversión son los sectores productivos de alto nivel de valor agregado y de tecnificación, como lo son el de servicios financieros y de seguros, de energía, de productos químicos y de explotación de minerales.

Así mismo, cabe resaltar que el 30 % de toda la inversión extranjera en territorio canadiense corresponde a reinversión de utilidades (véase Figura 18). Esto es muy diciente ya que permite inferir que la capacidad gubernamental para promover e incentivar a que los inversores extranjeros no retiren las utilidades de sus inversiones en el corto plazo, le permite que el país receptor recibir beneficios sociales y económicos aún mayores de la llegada de inversión foránea.

Figura 18. Canadá, recepción y emision de IED. Tomado de Holden (2008). *Canadian direct investment abroad*. Fuente: Statistics Canada data.

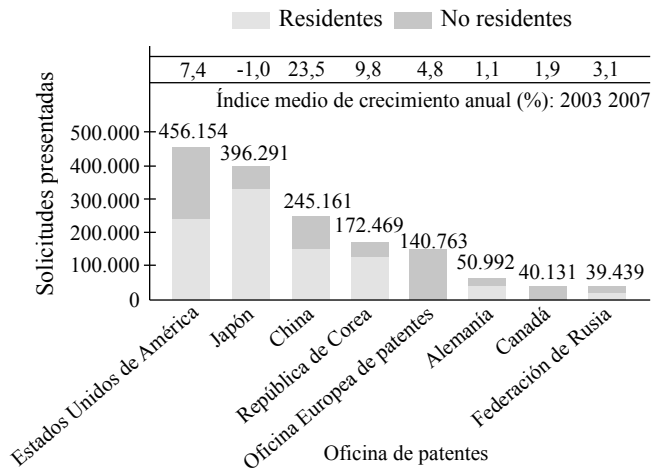


Ahora con respecto al análisis de los principales aspectos de atracción de IED para el caso canadiense, en primer lugar, en cuanto a la institucionalidad del país, el índice de competitividad global califica a Canadá con un puntaje de 5,4, un valor mayor que el de Colombia e incluso que el de EEUU. El índice de percepción de corrupción para el año 2016 califica a Canadá como uno de países menos corruptas del planeta, con una clasificación de 82 puntos ubicándola así en el puesto 9 de la clasificación (Transparencia.org, 2016).

Lo anterior se ha dado gracias a un proceso continuo en el que la institucionalidad del país ha promovido la participación política más allá de las jornadas de votación, empoderando a su sociedad civil de los derechos y deberes ciudadanos.

Por otro lado, en términos de investigación y desarrollo, si bien Canadá no llega a los niveles de patentes que alcanza EEUU, sí es uno de los países con mayor índice de patentes, reportando para el año 2007, con un total de 40.131 solicitudes de patentes; la totalidad de las mismas fueron presentadas por personas no residentes en el país (véase figura 19).

Figura 19. Niveles de solicitud de patentes. Tomado de Organización Mundial de la propiedad Intelectual (2009).



Continuando con el análisis de los determinantes de inversión, Canadá cuenta con

conexiones terrestres, férreas, fluviales y aéreas desde los principales puertos, estaciones y aeropuertos, más la excelente infraestructura de transporte con 1.042.300 km. de carreteras y 48.068 km. de redes ferroviarias, permiten el acceso de productos a su territorio, sin ninguna dificultad. La red viaria más larga es la Autopista Transcanadiense, con 8.000 km. que cruza el país de norte a sur (Proexport Colombia, 2010, párr.1).

Igualmente, el sistema de servicio público es muy cohesionado e integrado, ya que cuenta con un servicio de buses, subterráneos, trenes y tranvías, no solo en las áreas metropolitanas sino también a lo largo y ancho del país. A diferencia de lo que se observa en EEUU, donde a pesar de existir un mayor número de kilómetros de vías, las personas se ven forzadas a conseguir vehículo propio debido a la falta de transporte terrestre interestatal (Comercio Exterior, 2016).

Canadá, durante los años noventa, comenzó una transformación en su sistema educativo, y cambió el paradigma de la enseñanza para concentrarse en el desarrollo de competencias de los jóvenes y no en el sistema de núcleo común predominante en casi todos los países emergentes y algunos desarrollados. El gobierno canadiense ha instaurado un sistema de evaluación docente que permite la continua retroalimentación de los maestros y así el mejoramiento en los procesos pedagógicos (OCDE, 2010).

Igualmente, como ocurre en EEUU, la educación hasta los 16 años es mayormente gratuita y obligatoria, es financiada principalmente con el esfuerzo estatal y federal, y se focaliza en la enseñanza tanto técnica como profesional en sectores de alto valor agregado. Para este fin, cuando los estudiantes terminan su educación secundaria se realizan programas vocacionales donde se enseñan habilidades técnicas específicas acordes a los requerimientos empresariales del Estado donde se ubiquen, y es posible que las personas que realicen estos cursos técnicos completen su formación profesional cursando solo un año más en una institución académica (Fullan, 2010).

Análisis de la IED en Reino Unido

Para el Reino Unido, a diferencia de lo acontecido en Canadá y principalmente en EEUU, la IED, al menos en su forma más básica, es mucho más antigua y se remonta a la época del imperio británico, cuando el colonialismo era la principal fuente de inversión en otros territorios. No obstante, no se retomará hasta ese punto, ya que estos procesos eran más invasivos y violentos que de inversión tal como se conoce hoy en día.

Por tanto, este pequeño recorrido histórico empieza en el siglo XIX, cuando Gran Bretaña era la principal potencia económica debido a su liderazgo en el cambio tecnológico que representó la revolución industrial, por lo cual a mediados de siglo comenzó a invertir fuera de sus fronteras y colonias existentes. Dicha expansión de capital fue vertiginosa y se concentró en Europa, Norteamérica e India, donde el Reino Unido se convirtió en un inversor neto o acreedor del resto del mundo (Capie, Wood & Sensenbrenner, 2005).

Hasta el estallido de la primera guerra mundial, cuando todo cambió debido a los altos costos de la guerra, el RU tuvo que recurrir a financiarse de EEUU

para recuperar su economía cotidiana. Esta situación se mantuvo hasta el final de la segunda guerra mundial, cuando los países europeos incurrieron en grandes costos para reconstruir toda la infraestructura perdida (Bailey, Taylaes & Ulam, 1986). A esto es necesario sumar que debido al arreglo del Breton Woods, los flujos de inversión permanecieron bajo un estricto control, lo que dificultó la IED en los países desarrollados. Sin embargo, en 1979 estos controles fueron levantados, normalizando así el flujo de los capitales internacionales (Harvie, 1981).

El Reino Unido actualmente, como podemos observar en la Figura 16, se encuentra justo detrás de Canadá en el escalafón de países receptores de IED en el mundo, con un monto de inversión de 40 billones de dólares; 12 billones menos que en el año 2015. Este monto de inversión se alcanzó gracias a al aporte de los siguientes países.

Tabla 15. Principales países inversores del 2014

| País inversores | Porcentaje |
|------------------------|-------------------|
| Estados Unidos | 41,7 |
| Francia | 12,5 |
| Singapur | 6,4 |
| Japón | 6,1 |
| Canadá | 5,6 |
| Alemania | 5,4 |
| Suiza | 4,9 |
| Luxemburgo | 4,1 |
| Noruega | 3,2 |
| Suecia | 1,7 |

Nota. Tomado el 17 de febrero del 2017 de Santander Trade (2017).

Al igual de lo observado en Canadá y Colombia, EEUU es el principal inversor de capital extranjero. En cuanto a los sectores más representativos que reciben dichos flujos, se tienen los siguientes.

Tabla 16. Principales sectores de inversión en 2014

| Sectores de inversión | Porcentaje |
|-------------------------------|-------------------|
| Servicios financieros | 34,7 |
| Actividades mineras | 26,3 |
| Alimentación, bebidas, tabaco | 15,3 |
| Equipo de transporte | 4,9 |

Nota. Tomado el 17 de febrero del 2017 de Santander Trade (2017).

Nuevamente, se encuentra que el sector financiero es el de mayor dinamismo dentro de la recepción de capital extranjero, seguido de las actividades mineras y los productos de consumo como alimentos, bebidas y tabaco.

Al igual que EEUU y Canadá, las actividades de alto valor agregado cuya producción y precios son variables endógenas controladas por los empresarios y las autoridades económicas, estas son las dominantes en la concentración de capitales extranjeros que arriban a dichos países.

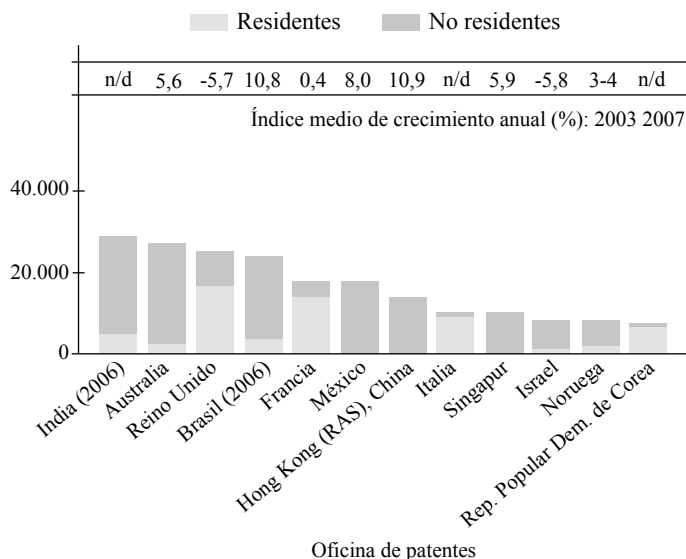
Como ya se hizo en los casos de estudios anteriores, a continuación se analiza la institucionalidad, el desarrollo de infraestructura y el nivel educativo y de tecnificación para determinar qué particularidades tiene el Reino Unido en dichos campos para aumentar el beneficio económico y social obtenido de la IED.

En el caso de la transparencia institucional se tiene en cuenta el índice de percepción de corrupción y el comportamiento de solicitudes de patentes. En el primer caso se encuentra que el Reino Unido tiene una calificación de 81 puntos sobre 100, lo que lo ubica en el puesto 10 del escalafón de este índice a nivel mundial y el puesto 5 a nivel de la unión europea. Según el reporte de transparencia internacional, los problemas de corrupción en el Reino Unido están ligados más a escándalos de abuso de poder político que propiamente a desvío de fondos públicos, los cuales cuentan con una protección legal e institucional que no permite su malversación fácilmente (Transparency.org, 2017).

En lo referente al nivel de solicitud de patentes, para el año 2007 el Reino Unido llegó a 24.999 solicitudes de patentes; muy distante de las más de 450.000 de EEUU y las 40.000 de Canadá. Sin embargo, la mayor parte de las mismas provino de residentes del país, lo que indica buenos resultados en las políticas de investigación y desarrollo y en general de educación del país (véase Figura 20).

Pasando al sistema de infraestructura y transporte, el Reino Unido cuenta con 394.498 km de carreteras, entre las cuales se encuentran las autopistas de alta velocidad A1 y M3 que unen a Londres con el norte y el centro del país. Igualmente, cuenta con un sistema de transporte marítimo, que es su principal vía de comercio con el resto de Europa y del mundo. Así mismo el Reino Unido cuenta con 16.597 km de vías férreas que unen prácticamente a toda la península (Procolombia, 2016a).

Figura 20. Reino Unido: Solicitud de patentes. Tomado de Organización Mundial de la propiedad Intelectual (2009).



En cuanto a su sistema educativo, el Reino Unido, al igual que EEUU y Canadá, garantiza la universalidad y gratuidad de la educación básica y secundaria. En estas, los jóvenes encuentran educación de la más alta calidad y al igual que en los otros dos casos de estudio, existe la posibilidad de continuar con la educación post secundaria, la cual es una especie de instituto técnico que es obligatorio para ingresar a la Universidad (Redem, 2017).

Aprendizajes y desafíos para la economía colombiana

Dentro de todo lo que se ha mencionado, se han concentrado en tres factores sistemáticos para la atracción de la IED: la transparencia y eficiencia institucional, el desarrollo de la infraestructura y de los sistemas de transporte, y el nivel de educación y tecnificación de la mano de obra disponible.

Al analizar el primer factor determinante en los tres países ejemplo (institucionalidad), se encontró que tanto EEUU, Canadá y Reino Unido evidencian una fortaleza institucional superior a la colombiana; para el caso de Colombia, en el año 2016 el índice de percepción de corrupción fue de 37, que la ubicó en el puesto número 90 del escalafón.

•Inversión Extranjera Directa: Enseñanzas de países desarrollados para Colombia•

Por otro lado, la producción intelectual en Colombia es paupérrima comparada con los países de estudio, solo comparando el año 2007, mientras en EEUU se presentaron casi 500.000 solicitudes de patentes, en Colombia apenas se alcanzó a las 1981 solicitudes (Organización Mundial de la Propiedad Intelectual, 2009).

Este indicador se conecta inevitablemente con otras dos grandes problemáticas adicionales que constituyen trabas a la llegada de la IED. La primera es el grado de compromiso estatal con la investigación y el desarrollo —que se medirá como el presupuesto gubernamental destinado a este fin como proporción del PIB. En Colombia, este rubro llegó al 0,19 % en el 2014, mientras que en Estados Unidos significó el 2,79 %, en términos monetarios esta es una diferencia más que significativa si se tiene en cuenta que el PIB de ese año en EEUU fue de \$17.41 billones de dólares y el de Colombia tan solo de \$371.416 millones de dólares; es decir, 51 veces menor (Revista Dinero, 2017). Y la segunda problemática es que al menos para el 2007 el total de solicitudes de patentes en Colombia fueron presentadas por personas o entidades no residentes, es decir que el aporte de nacionales en este aspecto fue nulo.

Con relación al sistema educativo, en Colombia, según lo reportado por el observatorio laboral para la educación, entre el 2001 y el 2014 se graduaron 3.179.102 personas, de las cuales 5,7 % lo hicieron de programas técnicos, el 26,8 % de nivel tecnológico y el 45,3 % de carreras profesionales. De estos totales, el 48 % de los graduados lo hizo de instituciones públicas, mientras que el 52 % fue de instituciones privadas (Graduados Colombia, 2017).

Lo anterior es muy dicente al compararlo lo que ocurre en Estados Unidos, Canadá y Reino Unido en donde la mayoría de personas cuentan con una educación terciaria financiada primordialmente por entidades públicas. También, es preocupante que el grueso de los graduados en Colombia sean de carreras profesionales y tan pocos de disciplinas técnicas. Como lo señala Bruce Mac Master, presidente de la Asociación Colombiana de Empresarios

por muchos años hemos hablado desde la Andi [SIC] de la pertinencia de la educación; es necesario preparar a las personas en cosas para las que puedan conseguir puesto y dar valor agregado [...] el sistema educativo nacional está altamente concentrado en profesiones ‘ultratradicional’ como el derecho, la contaduría, la medicina y los administradores de empresas, lo que estamos necesitando es más tecnólogos, capacitados en algunos oficios (Revista Dinero, 19 de agosto de 2015).

Para el rubro de infraestructura, en el caso de Colombia, la red nacional de carreteras calcula que en el país existen 166.000 km de vías, (INVÍAS, 2017), lo que significa un kilómetro para 290 habitantes aproximadamente, mientras que Estados Unidos, Canadá y Reino Unido cuentan con 49, 33 y 162 personas por kilómetro de carretera. Estos datos desvelan el atraso que vive Colombia en este sentido, pues entre mayores vías disponibles, mayor eficiencia y menores costos de transacción y por lo tanto mayor competitividad tendrán nuestros productos en el extranjero, Esto es especialmente cierto si se tiene en cuenta que Colombia no cuenta con una red férrea ni de transporte de pasajeros ni de carga.

Es imperativo llevar a buen puerto las actuales iniciativas gubernamentales de desarrollo de infraestructura vial, encontrar rápidamente la financiación de dichos proyectos y evitar el desvío de recursos vía sobrecostos e incumplimientos contractuales. Adicionalmente, habrá que buscar nuevas formas de estructurar nuevas vías que minimicen la carga financiera de peajes por concepto de concesiones, las cuales, a fin de cuentas, aumentan los costos de logística a los cuales se deben atener los transportadores y por ende los productores; todo en desmedro de la competitividad de nuestros productos.

Así las cosas, tanto en el nivel de transparencia institucional, de infraestructura y de educación, Colombia debe aumentar de manera dramática para fortalecer las deficiencias obtenidas en estos sectores cruciales, no solo para aumentar la llegada de inversión extranjera, sino en general para garantizar que esta beneficie el crecimiento económico y el bienestar general de los colombianos.

INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA, ¿HERRAMIENTA EFECTIVA PARA LA SUPERACIÓN DEL SUBDESARROLLO?

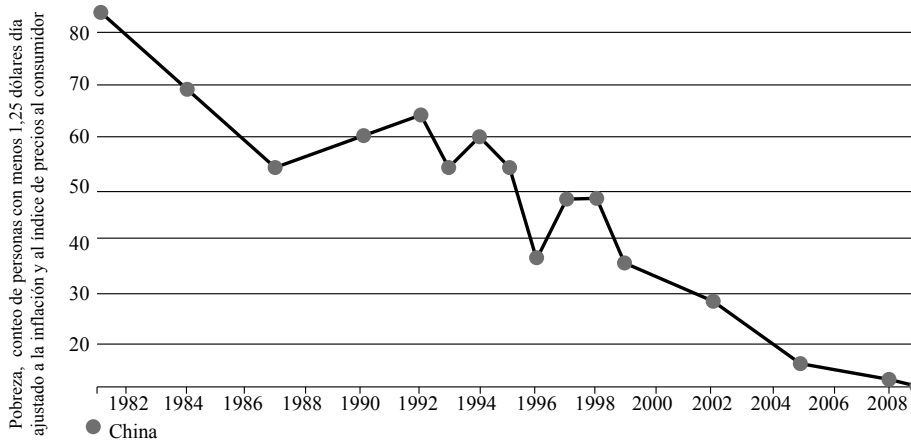
En este capítulo el objetivo es analizar el caso particular de tres países emergentes que han utilizado los flujos entrantes de IED para financiar sus actividades económicas más representativas y a su vez sus políticas públicas para superar la condición del subdesarrollo. Este análisis se hará a la luz de los tres factores que los académicos de la IED consideran vitales para aprovechar las bondades de los flujos de capital internacional: el desarrollo de la infraestructura, el sistema educativo y de tecnificación y el desarrollo y transparencia institucional (Dinkar & Choudhury, 2014), factores utilizados en el capítulo anterior para analizar el caso de tres países desarrollados.

El primer país de estudio será la República Popular de China, tal vez una de las pocas naciones en el mundo que actualmente ha logrado mantener un modelo sociopolítico de inspiración marxista —al menos parcialmente— pero con un sistema económico liberal, principalmente en cuanto al comercio exterior y la inversión extranjera se refiere (Starr, 2001). Sobre esta dualidad ha fundamentado su avance en términos de crecimiento económico como nunca antes ningún país lo había hecho.

China, desde el cambio de su paradigma económico del proteccionismo al libre comercio en la década de los ochenta, ha logrado disminuir su nivel de pobreza de más del 80 % de su población hasta el 10 % de la misma, lo que

significa que cerca de 500 millones de personas han logrado dejar la pobreza extrema (Sánchez, 13 de septiembre de 2016).

Figura 21. Disminución de la pobreza. Tomado de Human Progress (2012).



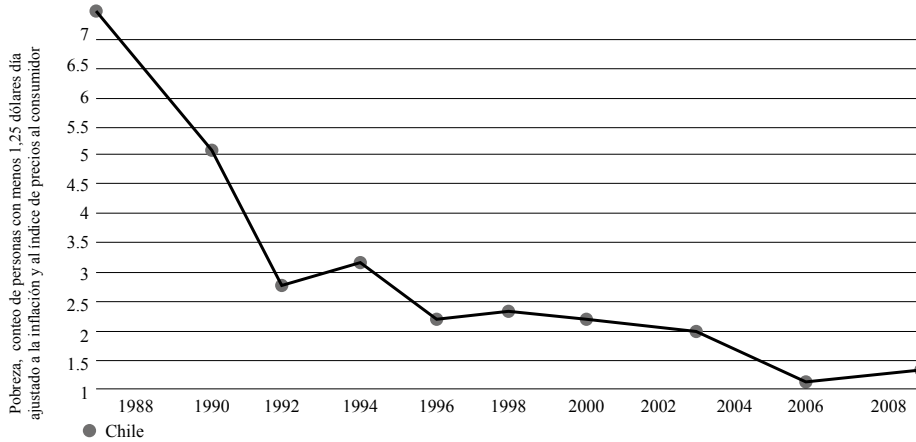
El segundo país de estudio será Chile, país que durante las últimas tres décadas del siglo pasado atravesó por una época de turbulencias políticas debido al golpe de estado de la llamada junta militar dirigida por Augusto Pinochet. A partir de ese momento se registraron continuas violaciones de derechos humanos de los partidarios del caído presidente Allende, así como continuos casos de abuso de poder por parte del régimen militar (Hecht, 2007), sin embargo de aquel momento surgió lo que se conoció como los *Chicago Boys*, un grupo de economistas formados en la Universidad de Chicago de la mano de catedráticos defensores del libre mercado tan importantes como Milton Friedman. Estos realizaron varias reformas con el fin de implantar un sistema económico de libre mercado fiel a los principios de la económica neoclásica, lo cual se tradujo en reestructurar el gasto público, el control presupuestario, la desregulación laboral, y la liberación del mercado de divisas y del comercio de bienes y servicios, principalmente en lo relacionado con productos mineros y la agricultura (Valdés, 1995).

Estas medidas permitieron que Chile comenzara a transitar un camino de prosperidad que le permitió paulatinamente dejar atrás problemas que obstaculizaban su crecimiento y su desarrollo económico. Puede observarse, por ejemplo,

•Inversión Extranjera Directa, ¿herramienta efectiva para la superación del subdesarrollo?•

que su tasa de pobreza extrema ha venido disminuyendo desde el 8 % de su población en los años ochenta hasta el 1.5 % en la actualidad (véase Figura 22).

Figura 22. Chile: reducción de la pobreza. Tomado de Human Progress (2012).



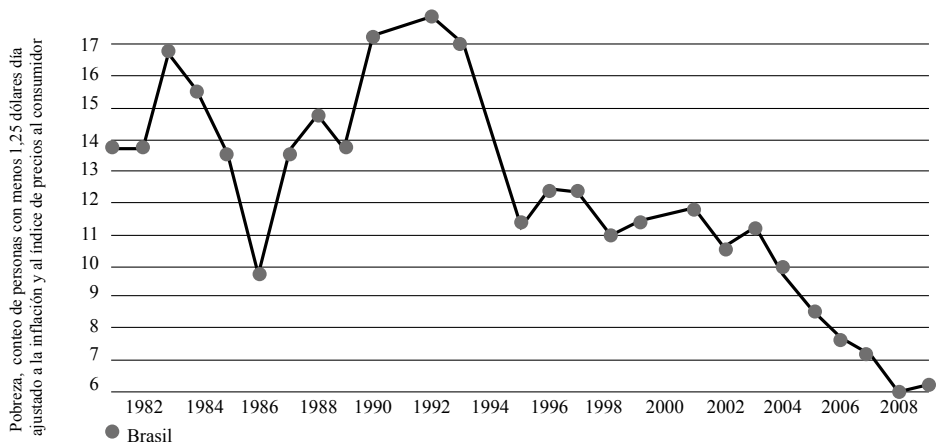
Por último, se estudiará el caso de la República Federativa de Brasil, el país con mayor extensión territorial en Sudamérica y uno de los productos internos brutos más altos del mundo. Brasil vivió momentos muy dramáticos en la segunda mitad del siglo XX cuando en 1964 un golpe de estado orquestado por las fuerzas militares logró derrocar al presidente Joao Goulart; esta dictadura se prolongó hasta el año de 1988, cuando se reinstauró el régimen democrático de la mano de la nueva constitucional federal (Bucco, 2002).

En la década de los noventa, Brasil vivía un difícil momento económico debido al gran déficit fiscal causado en las épocas de la dictadura militar, la cual se financió principalmente con emisión de moneda, lo que terminó gestando una grave crisis de inflación. Durante el año 1993, de la mano del presidente Itamar Franco y el ministro de hacienda Fernando Henrique Cardoso, se comenzó a desarrollar lo que fue denominado el *Plan Real*, el cual contempló en primer lugar la reestructuración del gasto público con el fin de cerrar el déficit fiscal y la inflación. Así mismo, Brasil logró reestructurar su nivel de deuda externa de tal manera que volvieran los flujos de inversión extranjera, los cuales contribuyeron a disminuir el déficit en la Balanza de pagos Brasileira y sirvieron de impulso para reactivar su sector productivo (Brainard & Martinez, 2009).

Estas políticas continuaron durante la última década del siglo XX y el inicio del XXI a pesar de la crisis que afectó el precio de las materias primas en el mundo. En el año 2003, bajo el mandato de Luis Ignacio Lula Da Silva, se profundizaron aún más las políticas planteadas en el *Plan Real*, continuando con las privatizaciones de muchos de los sectores claves de la economía brasileña y la búsqueda de inversores foráneos para apalancar la modernización de la infraestructura que requería el país (Love & Baer, 2009). Así mismo, se comenzó a forjar en Brasil lo que hoy en día se conoce como el capitalismo de Estado —cuyo principal exponente es China—; es decir, que el aparato gubernamental comenzó a participar como accionista minoritario de muchas empresas del sector privado con el fin de dinamizar aún más la actividad productiva y obtener recursos públicos vía dividendos por la participación indirecta del Estado en las empresas del sector real (Macdonald & Lemco, 2015).

Todos estos cambios estructurales en pro del libre tránsito de flujos de capital internacionales ha permitido a Brasil dar un salto de la dirección correcta hacia el desarrollo y por ende al bienestar de la población brasileira; esto, al igual que en el caso de China y de Chile, se ve reflejado en la disminución de la pobreza extrema que tal como se ve en la figura 23, pasó de un tope del 18 % a principios de la década de los noventa —justo antes de la implementación del *Plan Real*— a un poco más del 6 % en años recientes.

Figura 23. Brasil: reducción de la pobreza. Tomado de Human Progress (2012).



•Inversión Extranjera Directa, ¿herramienta efectiva para la superación del subdesarrollo?•

Como se ha analizado hasta acá, China, Chile y Brasil han comenzado a mostrar señales que si bien no son suficientes para considerar que han superado el subdesarrollo, sí han sido pasos necesarios para hacerlo en un futuro próximo, y todo esto desde el momento en el cual se realizaron las reformas económicas e institucionales necesarias para abrir su economía no solo al comercio internacional sino también a la llegada de flujos de inversión extranjera directa.

Por ultimo, en la sección final de este capítulo se compara lo encontrado al analizar la IED en las tres naciones objeto de estudio con lo que se puede percibir en Colombia, esto con la finalidad de identificar qué puede hacerse como sociedad por medio del gobierno colombiano para utilizar mejor la IED entrante y focalizar las políticas públicas en los sectores necesarios para obtener el mayor beneficio socioeconómico de los flujos de capital e impulsar la lucha por la superación del subdesarrollo.

Tendencias de la inversión extranjera directa en países emergentes

Según el *World Investment Report 2016*, publicado por la conferencia sobre el comercio y el desarrollo de la Naciones Unidas (UNCTAD, por sus siglas en ingles), para el año 2015 se evidenció un crecimiento del 38 % en los flujos globales de capital con respecto al período anterior; esto significa en términos monetarios \$1.8 USD trillones, el máximo nivel desde la crisis financiera del año 2008. De este monto, el 55 % correspondió a flujos que llegaron a países desarrollados, mientras que para los países en vías de desarrollo fue del 43 % (UNCTAD, 2016).

Lo anterior, según la UNCTAD (2016), se debe al profundo y prolongado descenso en el precio internacional de las materias primas como los productos agrícolas, mineros y especialmente petroleros. Esto considerando que la explotación y el cultivo de dichos bienes son la principal fuente de ingresos internacionales de los países emergentes, tanto en el comercio internacional como en la atracción de flujos de capital extranjero; principalmente en los países latinoamericanos y africanos (véase Figura 25).

Figura 24. Tendencias de la inversión extranjera directa en países emergentes. Tomado de UNCTAD (2016).

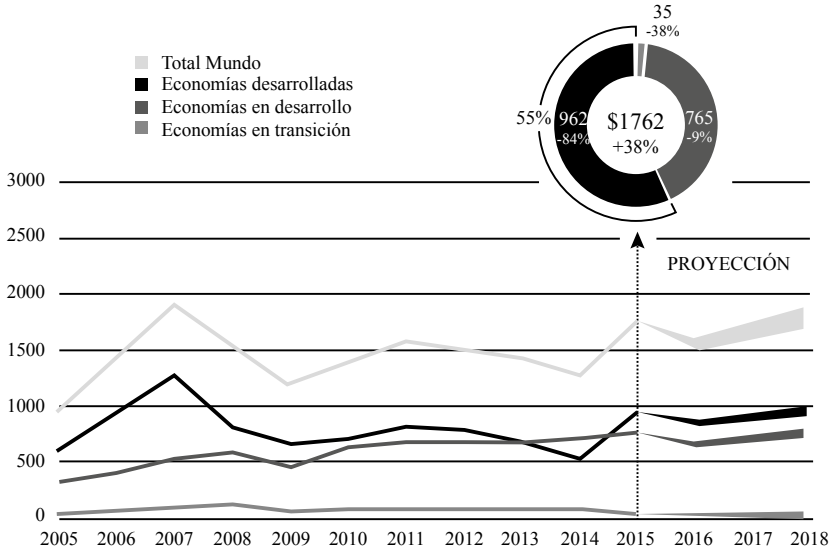
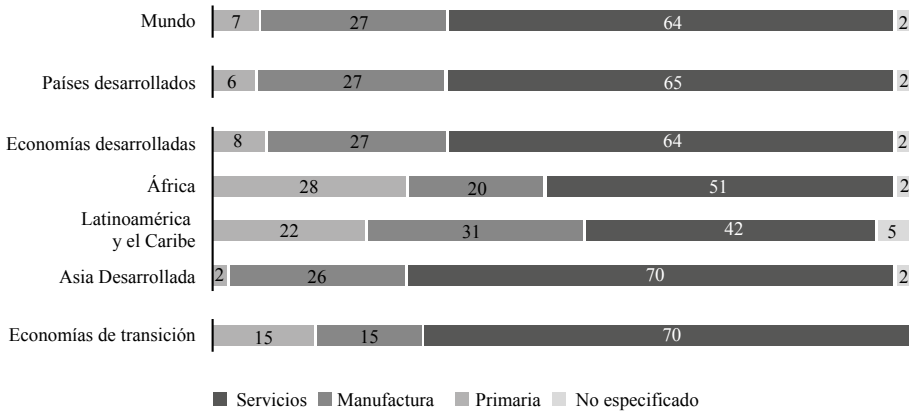
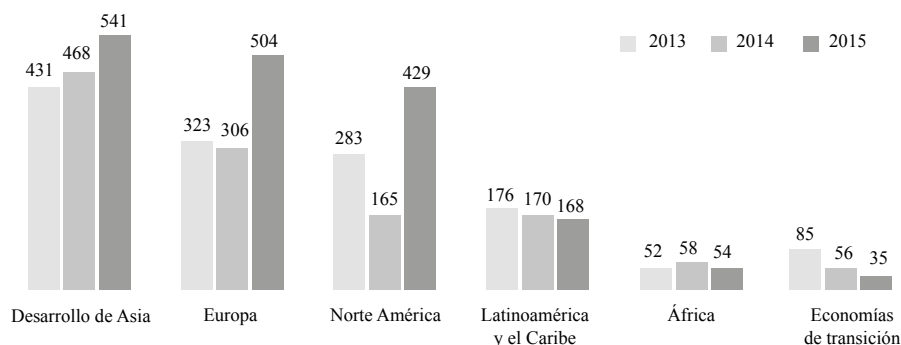


Figura 25. Distribución sectorial de la IED. Tomado de UNCTAD (2016).



Sin embargo, esta tendencia no fue así para todos los países en vías de desarrollo. En el caso de los países asiáticos, debido a su prácticamente inexistente explotación de materias primas y su sistema productivo concentrado en actividades manufactureras, industriales y de servicios, como se evidencia en el gráfico anterior, se registraron un mejor comportamiento de llegada de flujos de inversión extranjera.

Figura 26. Evolución de la distribución sectorial IED. Tomado de UNCTAD (2016).



Como podemos observar tanto en África como en Latinoamérica y el Caribe los flujos entrantes de IED disminuyeron en relación con el año 2014, mientras que en los países asiáticos en vías de desarrollo se evidenció un aumento de IED entrante de \$73 billones de dólares entre 2014 y 2015.

En esta sección de análisis de las tendencias recientes de IED en países emergentes, se estudia específicamente lo acontecido en cada uno de los países de referencia para este capítulo.

Comportamiento reciente de la IED en China

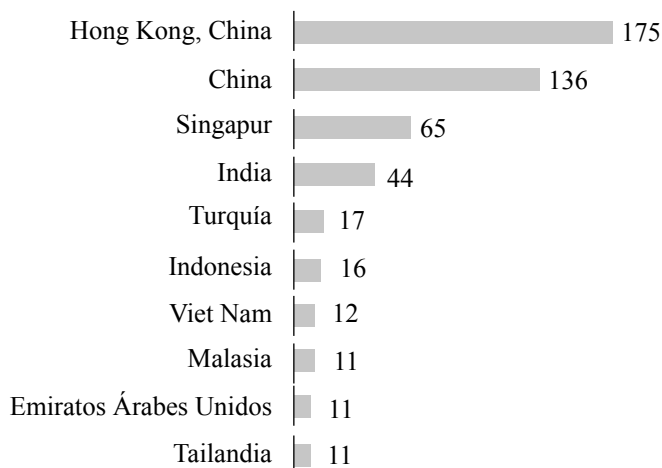
China es hoy en día el segundo mayor receptor de flujos de inversión en el mundo, justo por detrás de Estados Unidos, con un total de \$312 billones de dólares, y es el mayor receptor de capital de Asia (véase Figura 27) si se tiene en cuenta el significativo aporte de la Región Administrativa Especial de Hong Kong, que por su cuenta alcanzó \$175 billones de dólares de inversión extranjera recibida, principalmente debido a las grandes inversiones de capital (UNCTAD, 2016).

En términos sectoriales, según el *World Investment Report 2016*, (UNCTAD, 2016) se señala que el sector de servicios concentra el 61 % de la IED, lo que representa un incremento del 17 % con respecto al año anterior, mientras que el sector manufacturero ha perdido participación llegando al 31 % de la misma debido principalmente al incremento salarial y de costos de producción.

Según el informe de la UNCTAD (2016), los flujos de inversión entrantes a la región asiática podrán registrar un decrecimiento en el futuro próximo debido

a la moderación de la tendencia de crecimiento económico que actualmente sacude al continente. Sin embargo, en el caso particular de China se espera que los flujos de capital continúen llegando de la mano del sector de servicios, así como por un repunte en las manufacturas como la producción de vehículos automotores.

Figura 27. Recepción de la IED en el mundo. Tomado de UNCTAD (2016).



Comportamiento reciente de la IED en Chile

Como se mencionó a lo largo de esta sección, en los países de Latinoamérica y el Caribe se ha venido registrando un comportamiento negativo en la IED debido al descenso del precio de las materias primas, y Chile no es la excepción. Este país registró una caída de IED cercana al 5 % con respecto al año 2014, principalmente causado por el estancamiento de nuevas inversiones de capital en el sector de exploración y explotación mineral (UNCTAD, 2016).

Tabla 17. Inversión extranjera directa 2013-2015

| Inversión extranjera directa | 2013 | 2014 | 2015 |
|--|-------------|-------------|-------------|
| Flujo de IED entrante (<i>millones de USD</i>) | 17.878 | 21.231 | 20.176 |
| Provisión de IED (<i>millones de USD</i>) | 198.327 | 207.670 | 207.827 |
| Número de inversiones <i>greenfield</i> | 125 | 68 | 86 |
| IED entrantes (<i>en % de la FBCF</i>) | 27,0 | 35,6 | 37,0 |
| Provisión de IED (<i>en % del PIB</i>) | 71,6 | 80,2 | 86,5 |

Nota. Tomado de Santander Trade (2017).

•Inversión Extranjera Directa, ¿herramienta efectiva para la superación del subdesarrollo?•

Sin embargo, a pesar del freno de la actividad minera en los últimos años, Chile está logrando atraer capital extranjero a otras actividades, lo cual ha suavizado de alguna manera los flujos de inversión entrante al país. Estas otras actividades son fundamentalmente las ligadas al sector energético tradicional y de energías renovables, como por ejemplo la adquisición de la empresa Eléctrica Pilmaiquen S.A., por parte de la compañía noruega Stakkraft, por \$404 millones USD, o la construcción de la línea de interconexión eléctrica entre el Sistema Interconectado del Norte Grande (SING) y el Sistema Interconectado Central (SIC) a cargo de la empresa española Red Eléctrica de España y la francesa ENGIE. Todas las anteriores se estiman que pueden sumar inversiones por \$780 millones de dólares para concluir este proyecto (CEPAL, 2015).

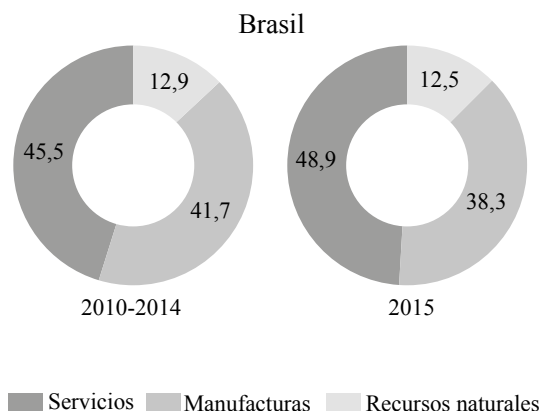
La Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL, 2015), estima que Chile continuara siendo uno de los mayores focos de capital extranjero del continente a pesar de la caída de los precios de los minerales, debido a las nuevas inversiones entrantes al país en sectores como el energético y el asegurador.

Comportamiento reciente de la IED en Brasil

Brasil es el principal receptor de flujos de IED en el continente, y concentra para finales del año 2015 \$65 billones de dólares como flujos de capital entrante, lo que representa una caída del 12 % comparado con el año inmediatamente anterior. Esto principalmente debido a la difícil situación macroeconómica y política del país en donde se presenta una fuerte recesión económica acompañada de grandes escándalos de corrupción tanto a nivel público como privado (UNCTAD, 2016).

Aunque la economía brasilera no es tan dependiente de la exportación y producción de materias primas como el resto de sus vecinos, sí se ha visto afectado por el descenso del precio de las mismas, especialmente de la minería. Sin embargo, gracias a la llegada de flujos de inversión a sectores como el automovilístico, de alimentos y energía se ha logrado alivianar las desinversiones en el sector extractivo de minerales (CEPAL, 2015).

Figura 28. La IED en América Latina. Tomado de CEPAL (2015).



De acuerdo con la CEPAL (2015) se espera que Brasil logre superar su recesión económica, impulsado principalmente por su gigantesco mercado doméstico, que no solo se espera que dinamice el consumo y la demanda agregada, sino que también continúe siendo uno de los factores más fuertes para atraer inversión extranjera directa. Así mismo, se espera que las medidas fiscales adoptadas por el gobierno, como la PEC 241, logren reducir el déficit fiscal y los altos niveles de inflación y así el gigante suramericano recupere su senda de crecimiento y desarrollo.

Análisis de los determinantes sistemáticos de atracción y aprovechamiento de IED en China, Chile y Brasil

Hasta el momento se ha realizado un estudio descriptivo a grandes rasgos de la evolución de la IED en los tres países seleccionados como objeto de análisis, logrando observar datos que nos permiten inferir que la llegada de flujos de capital internacional a sus territorios ha sido beneficiosa en su búsqueda de superación del subdesarrollo. No obstante, aún no se ha profundizado en las condiciones específicas que estos países han propiciado para obtener el mayor beneficio posible de la IED; por tanto, a lo largo de esta sección se profundiza en las políticas públicas que los tres gobiernos han desarrollado para mejorar la llegada y el aprovechamiento de la IED en sus territorios.

•Inversión Extranjera Directa, ¿herramienta efectiva para la superación del subdesarrollo?•

Para realizar este estudio se hará énfasis en los tres aspectos que acorde al marco teórico maximizan el flujo de capital entrante y optimizan sus beneficios. Estos son el desarrollo institucional, el cual se medirá por medio del índice de percepción de corrupción publicado por transparencia internacional; las mejores condiciones en el sistema educativo y la tecnificación, para lo cual se utilizarán los datos de años de educación promedio, presupuesto gubernamental para investigación y desarrollo y el número de solicitudes de patentes. Y, por último, se detallará el desarrollo de infraestructura analizando el número de kilómetros de carreteras construidos, el desarrollo de la actividad ferroviaria y naviera y sus sistemas de integración.

A continuación se inicia el análisis con el primer caso de estudio, el cual será la República Popular de China y su región administrativa especial de Hong Kong.

China y Hong Kong

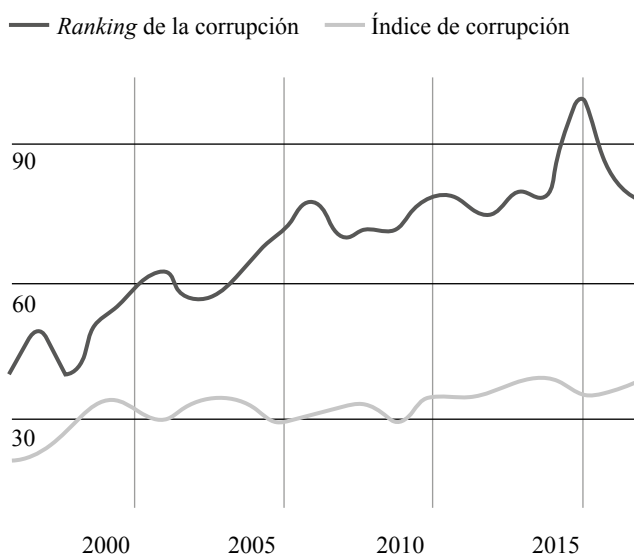
Antes de comenzar con el análisis institucional de China cabe resaltar que para este caso se adicionará a Hong Kong como parte del territorio chino. En primer lugar, por la inherencia institucional y política que Pekín ejerce sobre este puerto, y segundo, por su indiscutible importancia económica y de atracción de IED, ya que como se mencionó en la sección anterior, solo el territorio de Hong Kong es el segundo receptor de flujos de capital extranjero después de Estados Unidos.

Para el año 2016 se califica a China con una calificación de 40 puntos sobre 100 posibles, lo que hace que este país se ubique en la posición número 79 entre los 176 países que componen el estudio (véase Figura 29). Este es un resultado que si bien mejora a los obtenidos en años anteriores, muestra que a pesar del increíble avance económico del gigante asiático aún persiste una problemática propia de un país en vías de desarrollo en el cual la transparencia no es una generalidad social.

Pero, específicamente ¿qué está ocurriendo en China en este sentido? y ¿por qué esta percepción tan negativa? Para responder estas interrogantes se tomará a Julia Kwong (2015) en su obra *The Political Economy of Corruption in China*. En este texto, la autora centra su atención en la corrupción protagonizada por los funcionarios del sector público e indica que debido al modelo socialista, presente durante tantas décadas en China, se consolidó un régimen en donde los administradores

públicos que tenía en sus manos toda la centralización de los recursos productivos del país utilizaban sistemáticamente su posición de poder para no solo desviar recursos públicos ante la mirada impotente de la población, sino también para desarrollar estructuras o jerarquías en donde a pesar de la idea de igualdad social los funcionarios públicos de mayor rango utilizaban para su beneficio propio el poder político y militar del partido comunista Chino (Kwong, 2015).

Figura 29. Índice de percepción de la corrupción en China.
Tomado de Datosmacro (2017).



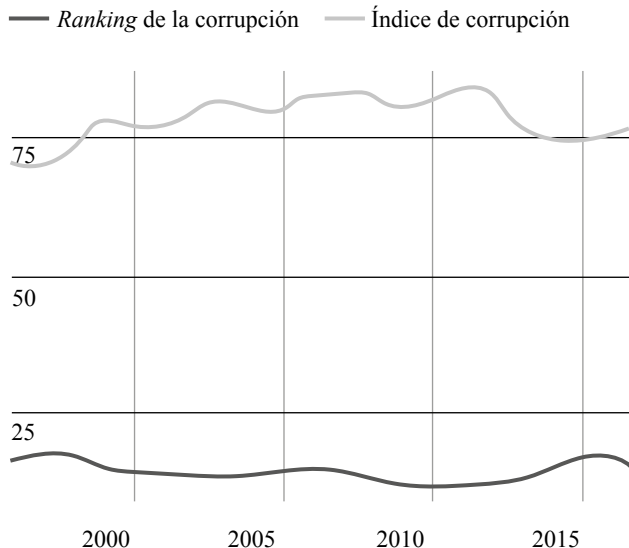
Desafortunadamente, como lo señala Kwong (2015), a pesar de las reformas de liberalización de la economía de los años ochenta, la situación no cambió demasiado, ya que aún hoy en día la influencia del Estado es determinante en el desarrollo económico del país. Las mayores empresas chinas son empresas de propiedad estatal, lo que ha hecho que se perpetúe de alguna manera el abuso de poder por parte de los funcionarios públicos, aunque cabe resaltar que después del inicio del proceso paulatino de privatización del sector público, una parte del nuevo empresariado chino en asociación directa o indirecta con algunos funcionarios públicos, también fundamentaron fuertes redes para realizar actos de corrupción especialmente en lo referente a sobornos y coimas a cambio de otorgamiento de contratos y favores burocráticos (Wedeman, 2012).

•Inversión Extranjera Directa, ¿herramienta efectiva para la superación del subdesarrollo?•

Como se dijo inicialmente, en esta sección de análisis de China también se toma en cuenta a Hong Kong, y en este caso específico de fortaleza institucional se encuentra un panorama completamente diferente a lo analizado en los párrafos anteriores. Este territorio de administración especial se ubica, para el 2016, en el puesto 15 del ranking de percepción de corrupción con 77 puntos sobre 100 (véase Figura 30); es decir que se encuentra entre los rangos de los países desarrollados en este aspecto de transparencia.

Esto lo explica Melanie Manion (2004) en su obra *Corruption by desing Building Clean Government in Mainland China and Hong Kong*. La autora establece que en Hong Kong, debido a su independencia sociopolítica y cultural de China durante los años que estuvo bajo dominio británico, permitió que la península y las islas que la componen basaran su desarrollo en las políticas de la libre competencia del mundo occidental, reduciendo el papel del Estado al mínimo y creando un ambiente de seguridad jurídica fuerte para la realización de actividades productivas e iniciativas privadas con el fin de atraer inversionistas extranjeros. Todo ello generó una fuerte institucionalidad donde la confianza es clave para el crecimiento económico (Manion, 2004).

Figura 30. Índice de percepción de la corrupción en Hong Kong. Tomado de Datosmacro (2017).



Sistema educativo, tecnificación laboral e innovación en China

Según el índice de desarrollo humano, el cual tiene como una de sus variables los años de escolaridad promedio de la población, se establece que para el año 2014 China se ubicaba en el puesto 90 del ranking en este rubro con una media de 7,5 años de escolaridad promedio (HDR, 2016), lo que la ubica en una mala posición teniendo en cuenta que los estudiantes de educación primaria y secundaria de primer ciclo tienen obligatoriedad de asistir a los centros educativos. Esto significa once años de educación obligatoria, los cuales según el nivel de escolaridad promedio no se están cumpliendo a cabalidad.

Lo anterior se explica ya que a pesar de los grandes esfuerzos tanto económicos como institucionales del gobierno chino, no ha sido posible insertar a toda la población en el sistema educativo, especialmente los habitantes de la China rural en donde aún hoy en día debido a la gran extensión territorial del país no cuentan con la infraestructura ni la capacidad técnica y administrativa para llevar la obligatoriedad educativa que sus normativas establecen. Adicionalmente, los estudiantes chinos tienen que pasar por una prueba estandarizada de un alto grado de complejidad conocida como el *gakao* para poder ingresar a la educación superior o universitaria, lo cual genera una presión muy alta en los jóvenes que en muchos casos provocan su deserción e interrumpen su escolaridad completa (Hannum & Park, 2007).

En el caso de Hong Kong, los años de escolaridad promedio son 11,2 en total. Esto para el año 2014, lo que la ubica en el puesto 12 a nivel mundial. Pero ¿por qué esta sustancial diferencia con la China continental?, la respuesta la dilucidan Marsh y Chi-Kin Lee (2014), quienes señalan que al igual que lo observado en el desarrollo institucional, la independencia política y social durante tantos años de la China continental y la alta influencia occidental en la península proveniente del Reino Unido provocaron que el sistema educativo desarrollado fuera más parecido al europeo o norteamericano, en el sentido de que se permitió un modelo de escuelas tanto público como privado con unos altos índices de calidad en donde se fortalece la capacidad analítica de la persona desde que es un infante y se brinda un crecimiento multidisciplinar que abarca no solo las asignaturas básicas sino también el arte y los deportes.

•Inversión Extranjera Directa, ¿herramienta efectiva para la superación del subdesarrollo?•

Adicionalmente, se hace un énfasis muy fuerte al dominio de otros idiomas diferentes al chino y cualquiera de sus diferentes dialectos, esto con el fin de facilitar la integración de los niños y jóvenes a empresas occidentales. Igualmente, se brindan alternativas de educación superior más flexibles que no requieren de un examen tan exigente como el *gakao*, tales como instituciones técnicas para quien no puede o prefiere desarrollar otras habilidades diferentes a las que brinda la educación superior (Marsh & Chi-Kin Lee, 2014).

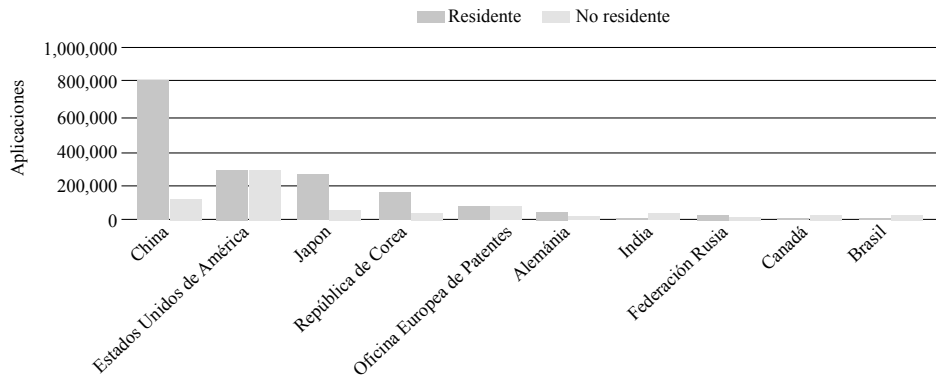
Ahora bien, en cuanto a los esfuerzos del sector público para promover la investigación y desarrollo (I+D) se encuentra que este tema es de especial interés para las autoridades chinas, ya que según el reporte mundial de propiedad intelectual publicado por la Organización Mundial de Propiedad Intelectual (OMPI, 2011), China destinó el 1.7 % de su PIB a actividades de investigación. Esto significa un monto de \$141 billones de dólares un valor que representa el 13 % del total de la inversión en este rubro a nivel mundial. Aunque aún los países de más altos ingresos son quienes destinan mayor proporción de sus recursos a I+D (El Espectador, 2016), se evidencia un afán del gobierno chino por desarrollar tecnologías que les permitan producir bienes de mayor valor agregado que las manufacturas simples que históricamente han caracterizado al sector productivo del gigante asiático (Yining, 2012).

Todo este esfuerzo monetario de las autoridades chinas empieza a mostrar resultados positivos teniendo en cuenta que para el año 2014 China fue el país con más solicitudes de patentes en el planeta, alcanzando casi un millón de las mismas, y lo que es más significativo, que casi el 80 % de dichas solicitudes fueron realizadas por residentes permanentes evidenciando el efecto positivo de sus políticas (véase Figura 31) (WIPO, 2015).

Infraestructura y sistema de transporte en China

En términos generales, China cuenta con un aceptable desarrollo de infraestructura vial, ferroviario y marítimo. El país cuenta con 3.583.715 km de vías y 77.843 km de red ferroviaria; la mayoría de las mercancías, aproximadamente el 65 %, se mueven dentro del país por carreteras y el 35 % restante por el sistema férreo. En el caso de la infraestructura marítima, China cuenta con 350 puertos a lo largo de los 32.000 km de costa, de los cuales el 57 % son de uso exclusivo para la logística comercial internacional (Proexport Colombia, 2011a).

Figura 31. Solicitud de patentes. Tomado de WIPO (2015).



A pesar de esta red de infraestructura, China principalmente en su territorio continental, tiene aún mucho campo por mejorar, ya que según el Banco Mundial en la confección de *Logistic Performance Index (LPI)* (Banco Mundial, 2014)¹³, califica al país con un puntaje global de 3.66, lo que lo ubica en el puesto 27 del escalafón. Esto no constituye un mal desempeño pero sí indica que es necesario continuar profundizando las políticas de creación y modernización de infraestructura para alcanzar los niveles de los países más desarrollados.

Ahora bien, a diferencia de lo que ocurre en la China continental, en Hong Kong la situación es muy diferente. En la península el Banco Mundial la califica con un puntaje de 4,07, clasificando en la novena posición del ranking. Adicionalmente, obtiene una calificación de 4,10 en el rubro de infraestructura, mientras que el territorio continental apenas llega a 3,75 (Banco Mundial, 2016). Lo anterior debido a que Hong Kong a pesar de su pequeño territorio (1104 km²) cuenta con 2.067 km de red de carreteras y una red ferroviaria de 157 km que conecta la península con el territorio continental. Sin embargo, su mayor fuerte, debido a sus 733 km de costa, es el transporte marítimo ya que cuentan con uno de los tres mayores puertos del mundo en donde según estimaciones se

.....
 13 Este índice es realizado por el Banco Mundial y en donde se analizan seis variables con el fin de ayudar a los países a identificar sus fortalezas y debilidades en relación a su desempeño logístico en lo referente al comercio internacional. Las variables analizadas son la eficiencia y personalización de las autoridades aduaneras, la calidad de la infraestructura relacionada con el comercio, la eficiencia en los precios de embarque, la competencia y la calidad de los servicios logísticos, la habilidad de rastrear cargamentos y la puntualidad en la llegada de los embarques, el índice va desde 1 hasta 5 siendo este la máxima calificación (Banco Mundial, 2014).

•Inversión Extranjera Directa, ¿herramienta efectiva para la superación del subdesarrollo?•

mueven unos 20.000 contenedores al año y es uno de los más grandes receptores y despachadores de buques en el planeta (Proexport Colombia, 2011b).

Como puede verse, tanto en China como el territorio de Hong Kong se evidencia un gran interés actual por parte de las autoridades para tecnificar y ampliar su infraestructura y su sistema de transporte para potenciar los vínculos y la integración del gigante asiático con el sistema económico internacional, y aunque al territorio continental aún le falta un poco más de avance, el gobierno está llevando a cabo planes que permitan avanzar al país en este sentido. Un claro ejemplo de esto es el plan de rescatar del olvido la denominada *Ruta de la Seda*, un antiguo corredor comercial que unía a China con África y Oriente Medio, para el comercio justamente de la seda; ahora se pretende construir y modernizar carreteras, ferrocarriles, gaseoductos y otros proyectos que le permitan a China acceder por tierra al océano Índico, se estima que este proyecto cueste cerca de \$51 billones de dólares de los cuales China aportará \$46 billones (BBC Mundo, 18 de noviembre de 2016).

Como puede observarse, desde la decisión de liberalizar su economía, el gobierno de China comenzó a adoptar decididamente políticas en pro de convertirse en una nación atractiva para el comercio internacional y la inversión extranjera directa, y aunque aún necesita mejorar muchos aspectos tanto en su sistema educativo, su infraestructura y especialmente su transparencia institucional, las bases para convertir al gigante asiático en un país con niveles de desarrollo de naciones de primer mundo ya están sentadas y se requiere que las políticas no se dejen de lado y se profundicen; especialmente tomando el ejemplo de Hong Kong, un territorio que históricamente ha sido influenciado por la cultura occidental que hoy representa la principal baza china para superar el subdesarrollo.

Chile

Como se mencionó en la sección introductoria, Chile comenzó un proceso de liberalización económica durante la época de la dictadura gracias a los *Chicago Boys*. Estos cambios aún hoy en día se mantienen y se han profundizado desde esa época.

Fortaleza institucional y percepción de la corrupción.

Al analizar el Índice de Percepción de Corrupción (IPC) en Chile, se encuentra un muy buen resultado comparado no solamente con los demás países de la región, sino con todas las naciones en vías de desarrollo —véase Tablas 18 y 19—, ya que para el 2016 para la sociedad chilena la percepción de corrupción fue calificada con 66 puntos sobre 100 posibles, una cifra de cualquier país desarrollado por ejemplo EEUU con 74 puntos o Japón con 72. Esto ubica al país en la posición número 27 a nivel global y en segundo lugar en Suramérica, solo por detrás de Uruguay. Sin embargo, desde el año 2012 el IPC ha venido disminuyendo, pasando desde 72 puntos hasta los 66 actuales, es decir, descendiendo cuatro lugares. Aunque este detrimento en el índice no es muy preocupante, ya que el mismo no ha sido muy significativo, lo importante es que en los próximos años este no se mantenga (Transparencia.org., 2017).

Tabla 18. Índice de percepción de corrupción en Latinoamérica

| País | Posición | Puntaje |
|-------------|-----------------|----------------|
| Uruguay | 21 | 71 |
| Chile | 24 | 66 |
| Brasil | 79 | 40 |
| Colombia | 90 | 37 |
| Argentina | 95 | 36 |
| Perú | 101 | 35 |
| Bolivia | 113 | 33 |
| Ecuador | 120 | 31 |
| Paraguay | 123 | 30 |
| Venezuela | 166 | 17 |

Nota. Tomado de Índice de percepción de corrupción 2016 (Transparencia.org, 2017).

Tabla 19. Índice de percepción de corrupción en Chile-BRICS

| País | Posición | Puntaje |
|-------------|-----------------|----------------|
| Chile | 24 | 66 |
| Sudáfrica | 64 | 45 |
| Brasil | 79 | 40 |
| India | 79 | 40 |
| China | 79 | 40 |
| Rusia | 131 | 29 |

Nota. Tomado de Índice de percepción de corrupción 2016 (Transparencia.org, 2017).

•Inversión Extranjera Directa, ¿herramienta efectiva para la superación del subdesarrollo?•

Ahora bien, ¿cómo se puede entender la gran diferencia en términos de percepción de corrupción en Chile con sus pares de América Latina y de los países emergentes más representativos —BRICS—? En primer lugar, Chile se ha preocupado en gran medida por crear un marco institucional fuerte en donde históricamente se ha reforzado la transparencia y la probidad como una obligación dentro de la actividad pública; es decir, cada funcionario del ámbito público tiene implícitamente clara la idea que su función es un privilegio y una gran responsabilidad ante sus compatriotas y su país.

En segundo lugar, la sociedad chilena ha entendido que el respeto a las normas y la ética son los principales fundamentos para construir una sociedad desarrollada y de bienestar, por lo tanto, su tolerancia ante cualquier acto de corrupción desde el más pequeño es baja (Blake & Morris, 2009).

Este sentido de responsabilidad y ética pública viene desde los años ochenta, cuando gracias a las reformas estatales se disminuyó el tamaño y el poder del Estado en el ámbito económico y empresarial, provocando que, a diferencia de lo visto en China, la función pública solo se encargara de regular ciertos rasgos del mercado sin tener inherencia directa sobre las decisiones o los recursos económicos del Estado, por que los funcionarios públicos no accedían tan fácilmente a posiciones de poder que les permitieran abusar de la misma en su propio beneficio (Perry & Leipziger, 1999).

Sistema educativo e innovación en Chile

En términos educativos, Chile obtiene buenos indicadores a nivel mundial y continental. Según el Índice de Desarrollo Humano el país cuenta con 9,8 años de escolaridad promedio, ubicándose así en el primer lugar de Suramérica junto con la república Argentina. Si se compara con otros países emergentes y algunas naciones desarrolladas, aún se puede visualizar un campo de mejora, por ejemplo naciones como Alemania, Canadá, Estados Unidos o Rusia todas alcanzan más de 12 años de escolaridad promedio (Unite Nations Development Programme, 2016).

Tabla 20. Años de escolaridad promedio en Suramérica

| País | Años |
|-------------|-------------|
| Argentina | 9,8 |
| Chile | 9,8 |
| Perú | 9 |
| Venezuela | 8,9 |
| Uruguay | 8,5 |
| Bolivia | 8,2 |
| Brasil | 7,7 |
| Paraguay | 7,7 |
| Ecuador | 7,6 |
| Colombia | 7,3 |

Nota. Datos tomados de Índice de Desarrollo Humano – Años de escolaridad promedio (United Nations Development Programme, 2016).

Ahora bien, en términos de calidad educativa según las pruebas PISA realizadas por la OCDE, que miden las competencias de los estudiantes de 15 años en cuatro núcleos básicos de evaluación como lectura, ciencia, matemáticas y desde el 2003 solución de problemas, el resultado no es muy positivo. Aunque Chile es el país mejor calificado de la región, aún se encuentra distante de las naciones de mejor rendimiento. Por ejemplo, el promedio de las naciones de la OCDE en ciencia, lectura y matemáticas es de 493 puntos en las dos primeras secciones y 490 en la última, mientras que Chile obtiene 447, 459 y 423 respectivamente: todas calificaciones muy por debajo de la media de países desarrollados. Adicionalmente, la proporción de alumnos con nivel excelente en al menos una asignatura fue del 3,3 %, muy lejos del promedio de la OCDE del 15,3 %. Así mismo, el porcentaje de alumnos con un nivel deficiente en las tres asignaturas fue del 23,3 %, lo que significa 8 % más que el promedio de las naciones más avanzadas y 19 % más que el país que lidera el ranking el cual es Singapur con 4,8 %, (véase Tabla 21 para un análisis más didáctico) (OCDE, 2016).

Adicionalmente, y lo que es más preocupante, las brechas socioeconómicas están constituyéndose como grandes obstáculos para mejorar la calidad educativa de la población Chilena. Según el mismo informe, al comparar por distribución económica se encontró que los estudiantes de familias con mayores recursos económicos superaron en promedio a los estudiantes de menores ingresos en 104 puntos (Sputnik, 6 de diciembre de 2016), de lo cual se puede inferir que es necesario un incremento a los recursos disponibles para la educación de la

•Inversión Extranjera Directa, ¿herramienta efectiva para la superación del subdesarrollo?•

población de más bajos recursos, usualmente asistentes a las instituciones educativas públicas.

Tabla 21. Resultados de las pruebas PISA en el año 2015

| País | Ciencia | Lectura | Matemática | Promedio total |
|----------------------|---------|---------|------------|----------------|
| Singapur | 556 | 535 | 564 | 552 |
| Canadá | 528 | 527 | 516 | 524 |
| Promedio países OCDE | 493 | 493 | 490 | 492 |
| Estados Unidos | 496 | 497 | 470 | 488 |
| Chile | 447 | 459 | 423 | 443 |
| Uruguay | 435 | 437 | 418 | 430 |
| Costa Rica | 420 | 427 | 400 | 416 |
| México | 416 | 423 | 408 | 416 |
| Colombia | 416 | 425 | 390 | 410 |
| Brasil | 401 | 407 | 377 | 395 |
| Perú | 397 | 398 | 387 | 394 |

Nota. Datos tomados OCDE (2016).

En este sentido, Villalobos y Quaresma (2015) dan más argumentos sobre el porqué de la gran diferencia de calidad educativa entre jóvenes de ingreso alto que de ingresos bajos. Estos autores señalan que desde la liberalización de la economía en los años ochenta se llevó consigo también la privatización de parte del sistema educativo, lo que cambio el paradigma educacional en el sentido que las instituciones se orientarían hacia la lógica empresarial de evaluación y competencia, lo cual *per se* no es nocivo, sin embargo esto ha provocado un debilitamiento presupuestal de los colegios y universidades públicas o mixtas, afectando el desempeño de las mismas en las evaluaciones de calidad y por ende disminuyendo aún más los recursos económicos recibidos. Ya que estas instituciones públicas y de capital mixto tienen su foco en la población de ingresos bajos y medios las cuales constituyen la mayoría de la población chilena, terminan golpeando negativamente la brecha de calidad de la educación recibida causando los problemas que indican los resultados de las pruebas PISA (Villalobos & Quaresma, 2015).

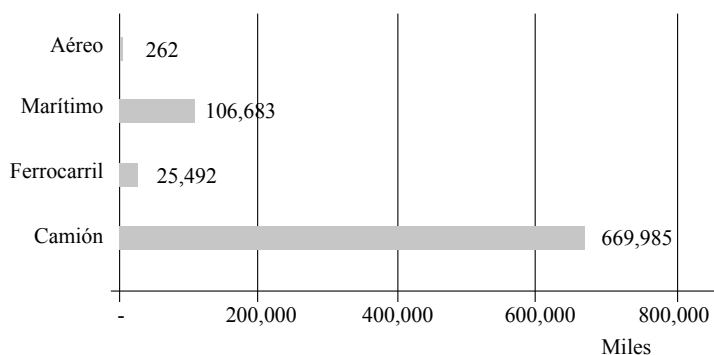
Ahora, en términos de innovación e investigación y desarrollo, el gobierno chileno invierte cerca del 0,4 % de su PIB en proyectos de investigación y desarrollo; un resultado acorde con el promedio de la región donde Brasil es el país que más invierte en este sentido con el 1,2 % de su PIB. Esto es también parte del modelo educativo chileno, donde el gobierno tiende a delegar las actividades

educativas, y por ende investigativas, a entidades privadas. Esto se ve en el hecho que de los \$1.505 millones de dólares totales que Chile invirtió en I+D, \$504 millones fueron aportados por empresas, \$585 millones por las universidades, \$293 por entidades privadas sin ánimo de lucro y solo \$122 millones por el gobierno nacional (Unesco, 2016).

Infraestructura y sistema de transporte en Chile

Chile cuenta actualmente con una red vial de carreteras de 80.505 km que es responsable de la mayor parte de las mercancías al interior del país, ya que debido a su geografía los mayores puertos del país se unen fácilmente por la red de carreteras. En términos de vías férreas, el país cuenta con una extensión de 5483 km, los cuales son principalmente utilizados por las compañías mineras a lo largo del país aunque recientemente se ha empezado a utilizar para realizar transporte de pasajeros. En cuanto al transporte marítimo, la infraestructura portuaria cuenta con cerca de 24 puertos los que concentran el 95 % de la mercancía entrante y saliente del país (Proexport Colombia, 2011c).

Figura 32. Transporte de mercancía por tipo de transporte en miles de toneladas.
Tomado de CONICYT (2010).



En términos de logística de transporte medido por el Índice de Desempeño Logístico, Chile se ubica en el puesto 42 a nivel global y en la segunda ubicación en Latino América y el Caribe, solo por detrás de Panamá con una puntuación global de 3,25. El buen resultado del país austral en la región es fundamentalmente debido a la eficiencia en el despacho de la agencia aduanera y en el número

•Inversión Extranjera Directa, ¿herramienta efectiva para la superación del subdesarrollo?•

de envíos internacionales, ya que Chile es el canal por excelencia de envío de mercancías desde la región hasta el continente asiático. Aunque aún falta por mejorar especialmente en la infraestructura ya que en este rubro de evaluación el país apenas alcanza la calificación de 2,77 lo que lo ubica en la quinta posición de la región (ANALDEX, 2016).

Como puede observarse luego de analizar los tres rubros de evaluación, Chile ha mostrado relativamente buenos resultados comparado con los demás países de la región, especialmente en lo referente a la percepción de corrupción y fortaleza institucional. Sin embargo, se debe replantear el paradigma educacional del país ya que a pesar de ser líder en el continente, la divergencia en los resultados obtenidos por estudiantes de instituciones públicas y privadas segmenta el saber y sesga la calidad educativa hacia los alumnos de familias de mayores ingresos, lo que genera un obstáculo para el país al no poder explotar el potencial de todos sus jóvenes, perdiendo oportunidades de innovación y creación de valor. Por último, en cuanto al sistema de transporte y la infraestructura, se deben profundizar los esfuerzos de modernización de la misma, especialmente en el transporte ferroviario que permite disminuir los costos de transacción, siendo un medio de transporte más eficiente que el transporte por camiones.

Brasil

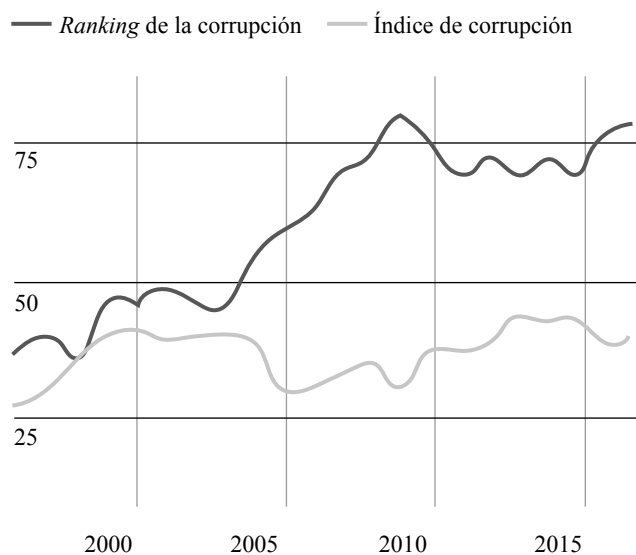
Por ultimo, el análisis se finaliza con Brasil. El gigante suramericano es junto con China, Rusia, India y Sudáfrica uno de los países emergentes más representativos del mundo, tanto por su tamaño territorial como por su gigantesca economía. Brasil, al igual que los dos países de estudio anteriores atravesó por cambios en su sistema económico bastante drásticos a finales del siglo XX, cuando tomó medidas para dejar a un lado el modelo proteccionista de sustitución de importaciones y adoptó su actual modelo de liberalización económica. Sin embargo, mantuvo un papel intervencionista del Estado más dinámico en el sector productivo, a lo se denominó capitalismo de Estado. Sin embargo, esto no quiere decir que se negó a la posibilidad de libertad de inversión por parte del sector privado; al contrario, por medio del *Plan Real* se decidió apoyar la llegada de IED a su territorio para potencializar su economía y su desarrollo. Siguiendo esta lógica realizó cambios estructurales en el sistema educativo, en su fortaleza institucional y en la modernización de su infraestructura.

Transparencia y eficiencia institucional

En cuanto a la transparencia institucional, tal como se ven en la Tabla 33, Brasil no sale bien parado, ya que según el Índice de Percepción de Corrupción este país se ubica en el puesto 79 a nivel global y tercero en la región con una clasificación de 40 puntos, muy por debajo de Chile y Uruguay y aún más de los países menos corruptos del planeta. Sin embargo, está muy a la par de lo registrado en los otros miembros del BRICS.

Pero esto, aunque preocupante, no es lo más grave, ya que históricamente desde que se realiza esta medición Brasil no ha logrado superar la barrera de los 40 puntos, manteniéndose siempre alrededor de esta cifra y mostrando un estancamiento en la lucha contra este flagelo.

Figura 33. Índice de percepción de la corrupción en Brasil.
Tomado de Datosmacro (2016).



Pero, exactamente, ¿por qué está pasando esto? Para responder esta interrogante se retoma a Fleisher (2002), quien afirma que históricamente en Brasil ha existido una cultura de individualización que ha llevado a las personas con cierto poder económico o político a pensar que de cierta manera es correcto utilizar esa posición de privilegio para obtener beneficios para sí mismos o terceros que

•Inversión Extranjera Directa, ¿herramienta efectiva para la superación del subdesarrollo?•

posteriormente significarían retornos positivos ya sea en dinero o en términos de capital político (Fleisher, 2002).

Esto es algo que puede evidenciarse en los recientes escándalos de corrupción como Odebrecht o Petrobras, dos empresas que han utilizado su poder económico para ofrecer dadivas a funcionarios públicos a cambio de obtener contratos de infraestructura que les garantizarían grandes réditos económicos. A pesar de estas grandes polémicas, la población Brasileña ve con cierta esperanza el hecho que la justicia de su país este por primera vez actuando de forma decidida contra la corrupción sin dejar de lado a ningún funcionario público que sea salpicado en la investigaciones sin importar la jerarquía de su cargo.

Sistema educativo e innovación en Brasil

Brasil cuenta con un sistema educativo a nivel de primaria, secundaria y terciaria con mucha influencia y protagonismo de instituciones de carácter público, el cual es totalmente gratuito. Sin embargo, el país muestra un desempeño muy mediocre en cuanto a la calidad educativa, ubicándose en el penúltimo puesto en Suramérica. Adicionalmente, a pesar de la gran cantidad de recursos invertidos en las instituciones educativas no se logra aumentar los años de educación promedio que reciben los brasileños.

La razón por la cual esto sucede es debido, principalmente, a algo similar a lo que ocurre en la China territorial, en donde la gran extensión de territorio y el buen número de personas habitando en las zonas más rurales y de difícil acceso del país no pueden recibir los beneficios de la inversión realizada. Adicionalmente, debido a las difíciles condiciones económicas y sociales que afrontan muchas de las familias de menos ingresos en las regiones del país, los jóvenes se ven obligados a dejar el sistema educativo para realizar labores que les generen ingreso para el mantenimiento propio y de sus familias (Bruns, Evans & Luque, 2011).

En temas de inversión en Investigación y Desarrollo Brasil muestra pasos en la dirección correcta, Brasil es el país de la región que más invierte en este rubro, destinando el 1,2 % de su PIB a I+D, lo que equivale a \$39 billones de dólares (Unesco, 2016). Esto se refleja en el hecho que Brasil es el décimo país con mayor número de solicitudes de patentes a nivel mundial (véase Figura 11). Adicionalmente, cuenta con cerca de 698 investigadores por millón de habitantes, el mayor número de toda la región suramericana.

Sistema de transporte e infraestructura en Brasil

Brasil cuenta en la actualidad con una de las infraestructuras más desarrolladas de Suramérica. Tiene 1.580.964 km de vías que interrelacionan todo el territorio nacional, siendo esta la principal forma de transporte de mercancías. En cuanto a la infraestructura férrea Brasil cuenta con una extensa red de 28.538 kilómetros, siendo la décima red ferroviaria más grande del mundo. Adicionalmente, se tiene planeado que para el año 2020 esté lista la primera línea férrea de alta velocidad entre las ciudades de San Pablo y Rio de Janeiro, la cual concretará ambas ciudades en 85 minutos. Por último, la infraestructura marítima está compuesta de una gran cantidad de puertos por los cuales se movilizan cerca del 95 % de las exportaciones del país, aproximadamente 700 millones de toneladas anuales y US\$100 millones al año (Procuador, 2015).

En cuanto a la eficiencia logística, Brasil cuenta con un puntaje de 3,09, lo que lo ubica en el puesto 55 del escalafón a nivel mundial. De lo anterior, cabe resaltar que la eficiencia aduanera y la competitividad de transporte internacional de carga son los puntos bajos en la calificación con puntajes de 2,76 y 2,90 respectivamente. Lo anterior en medio del mediocre resultado a nivel general, permite tener cierto optimismo ya que los dos rubros de calificación mencionados pueden ser mejorados con cambios normativos que no requieren una mayor inversión monetaria.

Tabla 22. Brasil: Eficiencia logística

| LPI | Puntaje | Puesto |
|---|---------|--------|
| | 3,09 | 55 |
| Aspectos evaluados | | |
| Eficiencia aduanera | 2,76 | 62 |
| Calidad de la infraestructura | 3,11 | 47 |
| Competitividad de transporte internacional de carga | 2,90 | 72 |
| Competencia y calidad en los servicios logísticos | 3,12 | 50 |
| Capacidad de seguimiento y rastreo a los envíos | 3,28 | 45 |
| Puntualidad en el transporte de carga | 3,39 | 66 |

Nota. Tomado de Procolombia (2016b).

Para concluir, puede decirse que en Brasil, al igual que lo visto en China y Chile, existen muchos aspectos por mejorar para atraer mayor IED y aprovechar aún más sus beneficios, sin embargo, en este caso específico cabe señalar que

•Inversión Extranjera Directa, ¿herramienta efectiva para la superación del subdesarrollo?•

el alto nivel de corrupción es el mayor riesgo de estancamiento en la llegada de flujos de capital extranjero, ya que este flagelo debido a la alta concentración de dineros públicos en la educación tiene un mayor impacto social, es decir, entre más dineros públicos perdidos y más políticos vinculados en actos de ilegalidad, más sufrirá la profundización de las políticas educativas y de investigación desdibujando los logros que se han conquistado hasta el momento.

CONCLUSIONES

La economía mundial globalizada supone una variedad de formas para generar intercambios, relaciones multilaterales e inclusión de mercados. Las empresas buscan asociarse con agentes económicos del extranjero y realizar inversiones que tengan efectos positivos en sus utilidades, productividad y rentabilidad. Del mismo modo, los Estados buscan fortalecer sus economías para que estas crezcan y, a partir de su crecimiento, generar desarrollo económico para que disminuya la pobreza —o aumente la riqueza— y el bienestar de vida de su población. Una de las herramientas para alcanzar estos propósitos privados y públicos es la IED como mecanismo por el cual se adquieren derechos de control y gestión duradera a través de la entrada de capital en otros países, y como contracara, se incorpora capital a la economía de dicho país.

La IED contribuye a fortalecer la cooperación entre jugadores económicos en el ámbito económico internacional, de manera que hay que propender por establecer estrategias consensuadas con el fin de diversificar las operaciones en el exterior y así lograr varios puntos de referencia en la consecución de los objetivos que persiguen tanto jugadores privados como los mercados desde la agenda pública de cada Estado.

Boyd y Smith (1992) sostienen que la IED *per se* no necesariamente es positiva para el país receptor, ya que la misma por sí sola no genera un efecto de *spillover* o de externalidades positivas sobre el crecimiento económico, la productividad de las empresas domésticas y en general en la calidad de vida de las

personas; y que se requieren unas condiciones de mercado y políticas específicas para que los beneficios sean realmente relevantes (Carkovic & Levine, 2002). La relación que se establece a través de la IED supone una corresponsabilidad, compromiso y trabajo que garantice beneficios a las dos partes.

A lo largo de este trabajo se han mencionado y analizado las particularidades de la IED, sus ventajas y desventajas y las ideas proteccionistas y expansionistas en tensión. Lo anterior deja abierta la discusión sobre la conveniencia de la IED tanto para las empresas como para los países en general y en particular para las economías en desarrollo como Colombia.

Expandir las actividades a nivel mundial permite a las empresas modernizar la tecnología por una más elaborada, aplicada a sus procesos y productos, dándoles un valor agregado. Si esto es beneficioso, se pueden implementar políticas públicas dirigidas a la internacionalización de empresas nacionales para la inclusión a nuevos mercados. La apuesta en mercados internos supone un reto de las IED por las condiciones en materia de producción local y capacidad tecnológica de las economías destino.

Al determinar la producción en otros sitios distintos al de origen, se diversifica la cadena de producción y se establece un vínculo con la economía local de destino para el aprovechamiento de las ventajas que estas puedan tener en todos los sectores. Por ello, y esta es la principal lección para el caso colombiano, para atraer al mercado estos flujos de capital extranjero, los países receptores deben garantizar condiciones internas estables en relación a su sistema político, económico y social.

El hecho de invertir en el exterior supone que las transnacionales deben adaptar sus productos y servicios a las necesidades locales a lo que internamente está establecido con el fin de llegar mejor a los consumidores directos. Por ende, el grado de integración de las compañías con la economía de origen y de destino es esencial a la hora de definir la clase y la intensidad de los efectos que genera la IED.

Ahora bien, satisfacer el cumplimiento de las necesidades mediante la prestación de servicios, supone la presencia de agentes que pueden llevarlo a la realidad y directo al país receptor. Por esto mismo, las empresas extranjeras colocan una filial, para que garantice la inmediatez del servicio. Si esto se profundizara en Colombia, tendríamos avances en materia de empleabilidad, de creación de conocimiento y de inyección de capital al interior de nuestra la economía, siempre que

dicha inversión se haga en los sectores adecuados y con la transferencia de tecnología que le deje al país un valor agregado adicional al de la inversión de capital.

Para los países receptores de la inversión, como se vio en los casos de China, Chile o Brasil, en la IED es vital la transferencia de tecnología y conocimiento mediante los procesos de investigación, desarrollo e innovación. Así mismo, reciben soporte financiero de las empresas origen, lo cual permite el crecimiento del negocio y la posibilidad de posicionarse en otros mercados.

En Colombia, debido justamente a la falta de tecnificación de nuestro aparato productivo, Colombia no ha podido explotar la totalidad de beneficios que la IED podría traer en términos de crecimiento económico. Los distintos gobiernos se han ocupado en obtener resultados de crecimiento económico a corto plazo, sin tener en cuenta los índices de productividad; haciendo al país dependiente de sus bienes primarios, especialmente el petróleo y la minería; factores que lo hacen más vulnerables a los movimientos del mercado, lo que a su vez requiere que el Estado tenga que buscar recursos inmediatos para continuar con sus proyectos sociales, perpetuando la dependencia de nuestros recursos naturales y continuando así en este círculo vicioso.

El hecho de que un país como Colombia haya enfocado sus esfuerzos para incentivar la llegada de IED a sectores como la minería o el petróleo provoca que a largo plazo no se obtengan los resultados económicos y de desarrollo que se buscan, el país se expone a altos riesgos de desequilibrio macroeconómico.

Pero, ¿cómo es posible romper este círculo vicioso? La respuesta está en aprender de las lecciones que reportan países emergentes como los analizados a lo largo de este estudio; en especial en nutrirse de ideas provenientes del modelo Singapurense. Si Colombia, como lo hizo Singapur, se traza políticas de largo plazo para incentivar la productividad y desarrollar un sistema productivo más eficiente, competitivo y sobre todo auto sostenible, aumentando las posibilidades de las personas para desarrollar actividades laborales que generen valor y busquen su propia prosperidad, podría dar un salto cualitativo en el aprovechamiento de la IED.

La IED ha tenido un papel importante en el desarrollo y crecimiento económico tanto de Colombia como de Singapur (así como en China, Brasil o Chile), aunque, como se ha señalado, Singapur ha obtenido en general resultados económicos mucho más rotundos de la mano de los flujos de inversión extranjera

que los que ha obtenido Colombia (sin desconocer que la IED sí ha presentado resultados favorables en Colombia) y de cuya experiencia quizás se podrían sacar algunas lecciones para maximizar los impactos positivos de la IED en Colombia.

La clave está en intentar focalizar los esfuerzos de atracción y uso de la IED sobre las industrias de alto nivel de tecnificación que permitan generar productos de alto valor y que cuenten con un alto nivel de competitividad en los mercados extranjeros y así posicionar al país como un activo miembro del comercio mundial.

Otra lección para Colombia es el hecho de tecnificar su aparato productivo como lo hizo Singapur; esto incentivó su crecimiento del nivel de ingresos y el empleo de su población, haciéndola independiente de las políticas sociales del estado y consolidando una sociedad autosuficiente con bajos niveles de pobreza.

Una buena práctica de los países analizados es la de tener un diverso portafolio de bienes y servicios exportables de una alta calidad —en especial en caso de Singapur— lo cual los blindo de las coyunturas de los mercados internacionales.

Existen medidas concretas que podrían aterrizar estos propósitos de superar el subdesarrollo apalancándose en la llegada de inversión extranjera directa, consistentes en fortalecer la transparencia institucional, el desarrollo del sistema educativo colombiano y la modernización de nuestra infraestructura.

Con respecto a la fortaleza y transparencia institucional, Colombia puede inspirarse fuertemente en el caso chileno, el cual demuestra que se puede cambiar esta situación siguiendo el camino por ellos recorrido.

Por otro lado, en lo referente al desarrollo y reestructuración del sistema educativo, es posible tomar como base lo realizado Hong Kong, en donde se conciben los servicios educacionales, como un instrumento clave para atraer mayores y mejores flujos de inversión al país y en general aumentar el bienestar social. Así mismo, la educación se ha centrado en tecnificar a su población para que ellos mismo encuentren sus fuentes de ingreso autosuficiente y mejoren su nivel de vida. De igual forma, la presencia de organizaciones y actores dedicados a la investigación resultan atractivos a la hora de realizar IED, ya que son focos de desarrollo e innovación.

En lo referente a la modernización de la infraestructura colombiana, es necesario que el gobierno realice un mayor esfuerzo público en buscar los recursos para cumplir con las metas de construcción de medios de transporte más eficientes. Las

lecciones las dan China y Brasil, principalmente al optimizar la estructura de gasto público para aumentar la inversión en este tipo de proyectos, y además vinculando de forma más eficiente al sector privado, como ocurren en Chile, donde la eficacia en la adjudicación y el control fiscal a los privados que realizan obras públicas le han permitido al gobierno de ese país encontrar formas de financiamiento mixto para desarrollar los más grandes proyectos de infraestructura.

Como se deduce al ver las buenas prácticas de los casos de estudio analizados en este libro, Colombia aún necesitan ajustarse para atraer recursos, proveedores, tecnología, talento humano, entre otros medios para la consolidación de una organización fuerte, competitiva y flexible. No obstante, en los últimos 10 años se han dado pasos importantes en la dirección correcta —en gran medida impulsados por nuestra pretensión de ingresar a la OCDE—. Algunos adelantos emprendidos en cada uno de los tres vectores para atraer IED pueden ser:

Con relación al fortalecimiento institucional: Una de las principales apuestas del GOC en materia de fortalecimiento institucional se ha concentrado en los cambios estructurales de largo y mediano plazo para fortalecer la gobernabilidad territorial a nivel local merced a la terminación del conflicto armado. Prueba de ello son los lineamientos establecidos en el Documento CONPES 3867 “Estrategia de Preparación Institucional para la Paz y el Posconflicto”¹⁴, donde uno de sus ejes centrales es la articulación, intervención y fortalecimiento de las instituciones para el posconflicto¹⁵. El fin del conflicto en Colombia es una gran oportunidad para reconcentrar esfuerzos estatales en el fortalecimiento institucional, en el fomento de una mayor cultura democrática, con una sociedad civil más activa al desaparecer el miedo de la estigmatización y por ende con una ciudadanía y unas instituciones más fuertes.

En materia de fortalecimiento de infraestructura: Gracias al Programa de rutas 3G por el Presidente Juan Manuel Santos, y coordinado por el Vicepresidente Germán Vargas Lleras, Colombia cuenta hoy con 2600 kilómetros en dobles

14 El objetivo general de la política es: “Definir la estrategia de preparación para la paz y el posconflicto, estableciendo el alcance programático de las intervenciones, el marco institucional, los vehículos de implementación y la naturaleza de los principales mecanismos financieros y de operación, asegurando la transparencia y eficiencia de los mismos”.

15 Adicionalmente, debe mencionarse la creación de una nueva institucionalidad para el posconflicto, con la creación de nuevas Agencias, tales como la Agencia Nacional de Tierras (ANT), la Agencia para la Renovación del Territorio (ART) y la Agencia de Desarrollo Rural (ADR).

calzadas, 58 aeropuertos modernizados o en vía de ampliación y los puertos marítimos más modernos de América Latina (Presidencia de la República, 10 de marzo de 2017) Adicionalmente, y más halagüeño aún, el proyectado programa de vías de Cuarta Generación (4G) se constituye en un elemento importante de atracción de IED, al apuntar tanto a la generación de empleo —que incluye desmovilizados— (Presidencia de la República, 23 de septiembre de 2016) como al aumento del PIB del país. Sobre este aspecto, debe mencionarse que, el GOC anunció “una inversión de \$9,2 billones al programa de las Vías de Cuarta Generación, equivalentes a cerca del doble de la inversión de 2016 para este sector en 2016 que fue de \$4,8 billones, mientras que las vías terciarias recibirán una inversión de \$1,3 billones” (Revista Dinero, 14 de febrero de 2017). Las expectativas del GOC para 2017, con la construcción de las 4G, espera generar 13.784 empleos y aportar 0,4 % al PIB nacional.

Con relación al fortalecimiento en educación: Conforme al anuncio del GOC, se aumentará la inversión social para este 2017, siendo la educación una de las áreas que será principalmente fortalecida. Debe mencionarse que para el GOC la educación ha sido una de sus prioridades; en 2015 por primera vez, el rubro en Presupuesto General de la Nación en esta materia superó a todos los otros rubros incluido el de Defensa y va en ascenso. Con el reciente anuncio se adicionará “\$1,2 billones, con lo que el presupuesto del sector sube a \$35 billones, el más alto en la historia del país y el mayor componente del Presupuesto General” (El Espectador, 27 de octubre de 2014).

Para finalizar, es importante citar un fragmento del discurso de Michael Porter (28 de febrero de 2011) pronunciado en Bogotá durante el foro “Prosperidad para todos”, ya que justamente toca el punto central de lo mencionado en este escrito, La IED como caminos para generar crecimiento económico y a partir del crecimiento, generar desarrollo:

No se trata de redistribución, quitarle a uno para darle a otro, lo que hace el éxito es crecer la torta para que todos comamos de ella. Pero, ¿cómo crecer la torta? No es ser subsidiado por el Estado, sino prosperar. Si no somos productivos, no lograremos altos estándares de vida. La productividad es trabajo, impuestos, políticas macroeconómicas, etc. Colombia está haciendo un buen trabajo en este sentido. Hay que sostenerlo en el tiempo (Porter, 28 de febrero de 2011).

BIBLIOGRAFÍA

- Alonso, J., & Garcimartín, C. (2013). *Apertura comercial y estrategia de desarrollo*. Madrid, España: Universidad Complutense de Madrid. Instituto Complutense de Estudios Internacionales. Recuperado de <https://www.ucm.es/data/cont/docs/430-2013-10-27-PP%2002-05.pdf>.
- Alta Comisión de la India en Kuala Lumpur. (2015). *Relaciones entre India y Malasia*. Recuperado de http://www.mea.gov.in/Portal/ForeignRelation/Malasia_ES.pdf.
- Asociación Nacional de Comercio Exterior, ANALDEX. (2016). *Índice de desempeño logístico, 2016*. Recuperado de <http://www.analdex.org/wp-content/uploads/2016/02/2016-07-11-ndice-de-Desempeo-Logstico-2016-Banco-Mundial.pdf>.
- Avendaño, N. (31 de agosto de 2010). La inversión extranjera en Nicaragua 1991- 2009. *El pensamiento de un Post-Keynesiano*. Blog de economía, Nicaragua. Recuperado de <https://nestoravendano.wordpress.com/2010/08/31/la-inversion-extranjera-directa-en-nicaragua-1991-2009/>.
- Ávila, J. (2004). *Introducción a la economía*. México: Plaza y Valdés. Tercera edición.
- Badenhausen, K. (8 de diciembre de 2013). La lista Forbes de mejores países para hacer negocios. *Revista Forbes México*. Recuperado de <http://www.forbes.com.mx/la-lista-forbes-de-mejores-paises-para-hacer-negocios/#gs.Dyk0roo>.
- Bailey, M. J., Tavlaes, G., & Ulan, M. (1986). Exchange Rate Variability and Trade Performance: Evidence for the Big Seven Industrial Countries. *Weltwirtschaftliches Archiv*, 122(3), 466-477. Recuperado de <http://www.jstor.org/stable/40439492>.
- Ballesteros, A. (1998). *Comercio exterior: teoría y práctica*. Murcia, España: Universidad de Murcia.
- Banco de la República (2012). *Borradores de Economía. La economía petrolera en Colombia (Parte I) Marco legal-contractual y principales eslabones de la cadena de producción*

- (1920-2010). Bogotá, Colombia: Banco de la República. Recuperado de <http://www.banrep.gov.co/es/node/27957>.
- Banco de la República. (2015). *Balanza del sector externo*. Recuperado de http://www.banrep.gov.co/es/series-estadisticas/see_s_externo.htm.
- Banco de la República. (2016). *Registro de inversión extranjera directa*. Colombia. Recuperado de <http://www.banrep.gov.co/es/node/34887>.
- Banco de la República. (2017). *Tasas de empleo y desempleo*. Recuperado de <http://www.banrep.gov.co/es/tasas-empleo-desempleo>.
- Banco Interamericano de Desarrollo. (2003). Integración económica y atracción de inversión extranjera directa: el caso de América Latina. En Banco Interamericano de Desarrollo (Ed.), *Visión microeconómica de los impactos de la integración regional en las inversiones inter e intrarregionales: el caso de la CAN (pp.5-21)*. Buenos Aires, Argentina: Instituto para integración de América Latina y del Caribe BID –INTAL.
- Banco Mundial. (2012). *Inversión extranjera directa, entrada neta de capital (% del PIB)*. Recuperado de <http://datos.bancomundial.org/indicador/BX.KLT.DINV.WD.GD.ZS>
- Banco Mundial. (2013). *Doing Business 2013. Regulaciones inteligentes para las pequeñas y medianas empresas*. Washington, D. C.: The World Bank. Recuperado de <http://espanol.doingbusiness.org/reports/global-reports/doing-business-2013>.
- Banco Mundial. (2014). The LPI Methodology. En Banco Mundial (2014), *Connecting To Compete 2014 Trade Logistics In The Global Economy*. Recuperado de <https://wb-lpi-media.s3.amazonaws.com/LPI%20Methodology.pdf>.
- Banco Mundial. (2016). *Global Rankins 2016*. Recuperado de <http://lpi.worldbank.org/international/global?sort=asc&order=Country#datatable>.
- Banco Mundial. (2017a). *Información del Banco Mundial sobre la economía de Singapur*. Grupo Banco Mundial. Recuperado de <http://data.worldbank.org/country/singapore>.
- Banco Mundial. (2017b). *Scientific and technical journal articles*. Recuperado de <http://data.worldbank.org/indicator/IP.JRN.ARTC.SC?locations=SG>.
- Barbosa, A. (2004). *Contratos de asociación a riesgo compartido - joint venture*. (Trabajo de especialización). Pontificia Universidad Javeriana de Colombia. Bogotá DC, Colombia. Recuperado de <http://www.javeriana.edu.co/biblos/tesis/derecho/dere3/tesis07.pdf>.
- BBC Mundo. (18 de noviembre de 2016). “La nueva Ruta de la Seda”: el corredor comercial con el que China quiere extender su influencia a Medio Oriente y África. *Revista BBC Mundo*. Recuperado de <http://www.bbc.com/mundo/noticias-37988430>.
- Becker, G. S. (1964) *Human capital: a theoretical analysis with special reference to education*. New York: Columbia University Press for NBER.
- Bilbao, J., & Logas, J. (2009). *Temas de economía mundial*. Madrid, España: Delta publicaciones. Primera edición.

•Bibliografía•

- Blake, C., & Morris, S. (2009). *Corruption & Democracy in Latin America*. Pensilvania: University of Pittsburg Press.
- Boyd, J. H., & Smith, B. D. (1992). Intermediation and the Equilibrium Allocation of Investment Capital: Implications for Economic Development. *Journal of Monetary Economics*, 30(3), 409-432. Doi: [https://doi.org/10.1016/0304-3932\(92\)90004-L](https://doi.org/10.1016/0304-3932(92)90004-L).
- Brainard, L., & Martinez, L. (2009). *Brazil as an economic superpower? Understanding Brazil's changing role in the Global Economy*. Washington, D.C.: Brooking Institution Press.
- Bruns, B., Evasn, D., & Luque, J. (2011). *Achieving World Class Education in Brazil: The Next Agenda*. Washington, D.C.: The World Bank.
- Bucco, J. A. (2002). *The Economic Policy of the Brazilian Military Regime, 1964-1985*. Bowling Green State University.
- Cano, C., Esguerra, M., García, N., Rueda, J., & Velasco, A. (2014). *Inclusión financiera en Colombia*. Bogotá: Banco de la República. Recuperado de http://www.banrep.gov.co/sites/default/files/eventos/archivos/sem_357.pdf.
- Capie, F., Wood, G., & Sensenbrenner, F. (2005). Foreign Direct Investment in the UK: Flows, Attitudes, and Implications. *Journal of Interdisciplinary Economics*, 16(1), 5-30.
- Carkovik, M., & Levine, R. (2002). *Does Foreign Direct Investment Accelerate Economic Growth?* University of Minnesota, Department of Finance. Recuperado de <http://siteresources.worldbank.org/INTFR/Resources/fdi.pdf>.
- Carrión, J., Fernández, F., & Marco, I. (2012). ¿Favorece la inversión extranjera directa (IED) el desarrollo humano sostenible? En *Observatorio de la deuda en la globalización*. Recuperado de <http://bloc.odg.cat/wp-content/uploads/2013/04/6-IED-Desarrollo-Humano-Cast3.pdf>.
- Castaño, J. (2006). *La dirección de resultados en las empresas privadas* (Tesis doctoral). Universidad de Extremadura, España. Recuperado de <http://www.eumed.net/tesis-doctorales/2009/jcg/PRIVATIZACION%20DESREGULACION%20Y%20LIBERALIZACION.htm>.
- CEPAL. (2015). *La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe*. Santiago de Chile: Naciones Unidas. Recuperado de http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/38214/S1500535_es.pdf.
- Chamberlain, G. (1978) Omitted variable bias in panel data: estimating the returns to schooling. *Annales de l'INSEE*, 30, 49-82. DOI: 10.2307/20075285.
- Comercio Exterior. (2016). *Medios de comunicación y transporte en Canadá*. Recuperado de http://www.comercioexterior.ub.edu/correccion/07-08/canada/index_archivos/Page4287.htm.
- Comisión de expertos para la equidad y la competitividad tributaria. (2015) *Informe Final Presentado al Ministro de Hacienda y Crédito Público*. Bogotá: Fedesarrollo.

- CONICYT. (2010) *Investigación de transporte en Chile: Áreas de investigación y capacidades informe del estado del arte*. Recuperado de http://www.conicyt.cl/wp-content/uploads/2012/10/articles-40714_pdf.pdf.
- Cortez, W., & Espinosa, R. (2011). Re-entendiendo la Inversión Extranjera Vertical: una aproximación a la evidencia latinoamericana actual. *Carta Económica Regional*, 23 (107), 132-134. Recuperado de <http://cartaeconomica.cucea.udg.mx/administracion/uploads/articulo1069.pdf>.
- Cristancho, M. A. (09 de septiembre de 2013). Un mercado de valores que aún no convence. *Revista Dinero*. Recuperado de <http://www.dinero.com/opinion/columnistas/articulo/un-mercado-valores-aun-no-convence/183883>.
- Cuberos de las Casas, F. (1992). Aproximación al contenido del contrato de Joint Venture. *Revista Ágora: expresión de un pensamiento múltiple*, 14(28).
- DANE. (2010). *Boletín, censo general 2005*. Recuperado de https://www.dane.gov.co/files/censo2005/PERFIL_PDF_CG2005/00000T7T000.PDF
- DANE. (2016). *Histórico Producto Interno Bruto —PIB—*. Gobierno de Colombia. Recuperado de <http://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/cuentas-nacionales/cuentas-nacionales-trimestrales/producto-interno-bruto-pib>.
- Daniels, J., Radebaugh, L., & Sullivan, D. (2013) *Negocios internacionales: ambientes y operaciones*. México: Pearson. Decimocuarta edición. Recuperado de <https://es.scribd.com/doc/256972763/Negocios-Internacionales-Ambientes-y-operaciones-14va-Edicion-FREELIBROS-ORG-pdf>.
- Datosmacro. (2016). *Índice de Competitividad Global*. Recuperado de <http://www.datosmacro.com/estado/indice-competitividad-global>.
- Datosmacro. (2016). *Índice de percepción de corrupción*. Recuperado de <http://www.datosmacro.com/estado/indice-percepcion-corrupcion>.
- Datosmacro. (2017a). *Hong Kong – Índice de percepción de la corrupción*. Recuperado de <http://www.datosmacro.com/estado/indice-percepcion-corrupcion/hong-kong>.
- Datosmacro. (2017b). *China – Índice de percepción de la corrupción*. Recuperado de <http://www.datosmacro.com/estado/indice-percepcion-corrupcion/china>.
- Department of the Treasury. (1945). *Census of Foreign-Owned Assets in the United States*. Washington, D.C.: U.S. Department of the Treasury, Office of the Secretary.
- Dinkar, N., & Choudhury, R. N. (2014) A selective review of foreign direct investment theories. En *Asia-pacific research and training network on trade, Working Paper No. 143*. Bangkok: ESCAP. Recuperado de http://www.unescap.org/sites/default/files/AWP%20No.%20143_0.pdf.
- Dussel, E., et.al. (2007). *La inversión extranjera directa en México: desempeño y potencial: una perspectiva macro, meso, micro y territorial*. México DF, México: Siglo XXI. Primera edición.

•Bibliografía•

- Ecopetrol. (2015). *Resultados Tercer Trimestre del 2015. Boletines de 2015*. Recuperado de <http://www.ecopetrol.com.co/wps/portal/es/ecopetrol-web/nuestra-empresa/sala-de-prensa/boletines-de-prensa/Boletines%202015/Boletines%202015/resultados-tercer-trimestre-2015>.
- Ecopetrol. (2016). *Histórico de dividendos*. Recuperado de www.ecopetrol.com.co/wps/portal/es/ecopetrol-web/relacion-inversionistas/acciones/historico-dividendos.
- El Espectador. (14 de noviembre de 2011). China, el segundo país que más gasta en investigación y desarrollo. *Diario El Espectador*. Recuperado de <http://www.elespectador.com/tecnologia/china-el-segundo-pais-mas-gasta-investigacion-y-desarro-articulo-311129>.
- El Espectador. (27 de octubre de 2014). Inversión en educación para 2015 supera los \$32 billones. *Periódico El Espectador*. Recuperado de <http://www.elespectador.com/noticias/bogota/inversion-educacion-2015-supera-los-32-billones-articulo-524407>.
- Fedesarrollo. (2007) *Impacto de la inversión extranjera en Colombia: situación actual y perspectivas*. Fundación para la educación superior y el desarrollo. Recuperado de http://www.fedesarrollo.org.co/wp-content/uploads/2011/08/Impacto-de-la-inversion-extranjera-en-Colombia-Informe-Final-Proexport-Dic-de-2007-_Impreso_.pdf.
- Fleisher, D. (2002) *Corruption in Brazil: Defending, Measuring and Reducing: a Report of the CSIS Americas Program*.
- Fondo Monetario Internacional —FMI—. (2005). *Balanced of Payments Manual*. Recuperado de <http://www.imf.org/external/pubs/ft/bopman/bopman.pdf>.
- Formal, E., & Wojtera, A. (2013). *The foreign dimension of Singapore's economic growth : the role of foreign multinationals and labor on Singapore's economic growth since the 1960s*. (Tesis de maestría). Bergen, Norges Handelshøyskole. Recuperado de <https://brage.bibsys.no/xmlui/handle/11250/217096>.
- Foro Económico Mundial. (2015a). *Global competitiveness report 2015-2016*. Recuperado de <http://reports.weforum.org/global-competitiveness-report-2015-2016/methodology/>.
- Foro Económico Mundial. (2015b). *Las 10 economías más competitivas de América Latina y el mundo*. Recuperado de <https://www.weforum.org/es/agenda/2015/09/10-economias-mas-competitivas-de-america-latina-y-el-mundo/>.
- Foro Económico Mundial. (2016a). *Foreign Direct Investment. The global competitiveness report 2015-2016*. California: World Economic Forum, University of Chicago.
- Foro Económico Mundial. (2016b). *Competitiveness Rankings*. Recuperado de <http://reports.weforum.org/global-competitiveness-report-2015-2016/competitiveness-rankings/>.
- Franco, M. (1992). La política de comercio exterior y la estrategia de internacionalización de la economía, alcances y limitaciones. *Ensayos de economía*, 3(5), 9-45. Recuperado de <http://www.bdigital.unal.edu.co/5540/#sthash.8eZ9oTSZ.dpuf>.
- Fullan, M. (2010) Education Reform: Are we on the right? *Education Canada*, 38(3), 4-7. Recuperado de <http://www.cea-ace.ca/sites/cea-ace.ca/files/EdCan-1998-v38-n3-Fullan.pdf>.

- Gaona, E., & López, J. (2005). *Evolución reciente de la inversión extranjera directa en México*. México, DF, México: Eumed.net [medio electrónico]. Recuperado de <http://www.eumed.net/eve/resum/06-10/egr.htm>.
- Garavito, A., Iregui, A., & Ramírez, M. (2012) *Inversión Extranjera Directa en Colombia: Evolución reciente y marco normativo. Borradores de Economía No. 713*. Bogotá, Colombia: Banco de la República. Recuperado de http://www.banrep.gov.co/sites/default/files/publicaciones/archivos/be_713.pdf.
- Garay, A. (2012). Inversión Extranjera Directa. Observatorio de multinacionales en América Latina. En J. Hernández, E. González, & P. Ramiro (Eds.), *Diccionario crítico de empresas transnacionales: claves para enfrentar el poder de las grandes corporaciones* (pp. 130-135). España: Icaria. Recuperado de http://omal.info/IMG/article_PDF/Inversin-Extranjera-Directa_a4822.pdf.
- Graduados Colombia. (2017). *Mapa de caracterización de graduados*. Recuperado de <http://www.graduadoscolombia.edu.co/html/1732/w3-article-335501.html>.
- Graham, E. M., & Krugman, P. (1991). *Foreign Direct Investment in the United States*. Washington, D.C.: Institute for International Economics. DOI: 10.1111/j.1467-6435.1991.tb01777.x
- Hannum, E., & Park, A. (2007). *Education and Reform in China*. London: Routledge and Francis Group.
- Harvie, C. (1981). *No Gods and Precious Few Heroes: Scotland 1914-81*. Escocia: Blackwell Publishers.
- Hecht, L. (2007). *Politics in Chile: Socialism, Authoritarianism, and Market Democracy*. Colorado: Westview Press.
- Hill, C. (2011). *Negocios internacionales: competencia en el mercado global*. Nueva York, Estados Unidos: Mc Graw Hill. Octava edición.
- Holden, M. (2008). Overview of Canadian Foreign Direct Investment. *Parliamentary Information and Research Service, Library of Parliament*. Recuperado de <http://www.lop.parl.gc.ca/Content/LOP/ResearchPublications/prb0833-e.pdf>.
- Human Development Reports, HDR. (2016). *Años promedio de escolaridad*. Recuperado de <http://hdr.undp.org/es/indicators/103006>.
- Human Progress. (2012). *Explore the state of humanity with data, charts & maps*. Recuperado de <http://humanprogress.org/fl/2439/1980/2012/China>.
- Indexmundi. (2016). *Historical data per year*. Recuperado de <http://www.indexmundi.com/g/g.aspx?c=us&v=88>.
- Infobae. (2014). Alimentos y petróleo, las principales exportaciones de toda América. *Revista electrónica Infobae*. Recuperado de <http://www.infobae.com/2014/05/19/1565715-alimentos-y-petroleo-las-principalesexportaciones-toda-america/>.
- International Monetary Fund. (2002). *IMF Survey*. Washington, D.C.: International Monetary Fund, 1972-2002.

•Bibliografía•

- International Trade Administration. (2013). *Foreign Direct Investment in the United States. Drivers of U.S. Economic Competitiveness*. United States: SELECTUSA. Recuperado de <https://www.selectusa.gov/servlet/servlet.FileDownload?file=015t0000000LKSi>.
- Investing. (2016). *Datos históricos futuros petróleo crudo WTI*. Recuperado de <https://es.investing.com/commodities/crude-oil-historical-data>.
- Invias. (2017). *Red nacional de carreteras*. Recuperado de <https://www.invias.gov.co/index.php/seguimiento-inversion/subdirecciones-invias/123-seguimiento-a-la-inversion/proyectos-invias/83-red-nacional-de-carreteras>.
- Izumi, O., & Kitaw, D. (1996) *Productivity movement in Singapore*. Recuperado de http://www.grips.ac.jp/forum-e/pdf_e12/JICA&GDFReport_Ethiopia_phase1/Kaizen_National_Movement/Kaizen_ch3.pdf.
- Kwong, J. (2015). *The Political Economy of Corruption in China. Studies of Contemporary China*. Abingdon: Routledge.
- Lance, D., & Gallman, R. (2001) *Evolving Financial Markets and International Capital Flows: Britain, the Americas, and Australia, 1865-1914*. Cambridge, U. K.: Cambridge University.
- Lee, S., Goh, C., Birger, F, & Tan, J. (2008). *Toward a Better Future: Education and Training for Economic Development in Singapore since 1965*. Singapore: National Institute of Education.
- Lipsey, R. (1993). Foreign Direct Investment in the United States: Changes over Three Decades. En K. Froot (Ed.) *Foreign Direct Investment*. Chicago: University of Chicago Press.
- Lipsey, R. (2001). Foreign Direct Investment and the operations of multinational firms; Concepts, History and Data. En Choi, E. Kwan & James Harrigan (eds.) *Handbook of International Trade*. London: Blackwell, 2003. Recuperado de <http://www.nber.org/papers/w8665>.
- Lopeandía, F. (2001). *Informe Marco Jurídico Nacional e Internacional sobre Inversión Extranjera Directa en Chile*. Santiago de Chile, Chile: Comisión Económica para América Latina y el Caribe. Serie desarrollo productivo No. 113. Recuperado de: <http://www.cepal.org/publicaciones/xml/2/8882/lcl1623p.pdf>.
- López, M., & Grandío, A. (2005). *Capital humano como fuente de ventajas competitivas: algunas reflexiones y experiencias*. Suiza: Netbiblio. Primera edición.
- Love, J., & Baer, W. (2009). *Brazil Under Lula: Economy, Politics, and Society under Worker-president*. Reino Unido: Palgrave Macmillan.
- Macdonald, S., & Lemco, J. (2015) *State Capitalism's Under Uncertain Future*. Westport: Praeger.
- Maguiña, R. (2004). Joint Venture: estrategia para lograr la competitividad empresarial en el Perú. *Industrial Data*, 7(1), 73-78. Recuperado de <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=81670112>.
- Manion, M. (2004). *Corruption by desing Building Clean Government in Mainland China and Hong Kong*. Cambridge: Harvard University Press.

- Mankiw, G. (2014). *Macroeconomía*. Barcelona, España: Antoni Bosch editor, octava edición.
- Marsh, C., & Chi-Kin Lee, J. (2014). *Asia's High Performing Education Systems : The case Of Hong Kong*. London: Taylor & Francis.
- Martínez, A. (1996). *La inversión extranjera directa y otras formas de financiamiento externo*. Bogotá DC, Colombia: Universidad Nacional de Colombia. Primera Edición.
- Ministerio de Educación (s.f.). La Población Colombiana con muy bajo nivel educativo, según los resultados del censo. *Revista Portafolio*. Recuperado de <http://www.mineducacion.gov.co/cvn/1665/article-99519.html>.
- Morales, L., Guerrero, O., & López, M. (2009). Una evaluación a las políticas promocionales de inversión extranjera directa en América Latina. *Lecturas de Economía*, 71, 141-168.
- Moran, T., & Oldenski, L. (2013). *Foreign Direct Investment in the United States: Benefits, Suspensions, and risks with special attention to FDI from China*. E-book: Peterson Institute for international economics.
- MTI. (2005). *About MTI: Agency for Science, Technology and Research*. Recuperado de <http://www.mti.gov.sg/>.
- Muñoz, F. (2010). La franquicia: una estrategia de crecimiento empresarial. *Revista MBA EAFIT*, 70-85. Recuperado de <http://www.eafit.edu.co/revistas/revistamba/Documents/franquicia-estrategia-crecimiento-empresarial.pdf>.
- Naciones Unidas. (2012). *ABC de las Naciones Unidas*. Nueva York, Estados Unidos: Siglo Veintiuno Editores. Recuperado de https://issuu.com/unpublications/docs/basic_facts_spanish.
- Nieto, M., & Ortiz, W. (2008). *Inversión Extranjera Directa en Colombia*. Bogotá, Colombia: Universidad EAN. Primera edición.
- Ocampo, J. (2005). *Más allá del Consenso de Washington: una agenda de desarrollo para América Latina*. México DF, México: Naciones Unidas, serie de estudios y perspectivas No. 26.
- OCDE. (2002) *Inversiones extranjeras directas en desarrollo: un máximo de beneficios por un costo mínimo*. Resumen. Recuperado de <https://www.oecd.org/investment/investment-fordevelopment/1959795.pdf>.
- OCDE. (2010). PISA 2000 and the Canadian Context. En OCDE (Eds.) *Pathways to Success: How Knowledge and Skills at Age 15 Shape Future Lives*. Canadá: OCDE.
- OCDE. (2011). *OCDE Definición Marco de Inversión Extranjera Directa*. París: Éditions OCDE. Cuarta Edición. Recuperado de <http://dx.doi.org/10.1787/9789264094475-es>.
- OCDE. (2012). *Panorama de la educación Indicadores de la OCDE 2012*. Madrid: Ministerio de educación, cultura y deporte. Recuperado de <http://www.mecd.gob.es/dctm/inee/internacional/panorama2012.pdf?documentId=0901e72b81415d28>.
- OCDE. (2016) *Resultados Clave PISA 2015*. Recuperado de <https://www.oecd.org/pisa/pisa-2015-results-in-focus-ESP.pdf>.

•Bibliografía•

- OECD. (2002) *Foreign Direct Investment for Development Maximizing benefits, Minimizing costs*. Paris: OECD. Recuperado de <https://www.oecd.org/investment/investmentfordevelopment/1959815.pdf>.
- Oman, C. (2000). Development center Studies. En OECD (Eds.) *Policy Competition for Foreign Direct Investment a Study of Competition among governments to Attract FDI*. Paris, Francia: OECD. Recuperado de <http://www.oecd.org/mena/competitiveness/35275189.pdf>.
- Organización Mundial de la propiedad Intelectual. (2009). *Indicadores Mundiales de Propiedad Intelectual*. Recuperado de http://www.wipo.int/edocs/pubdocs/es/intproperty/941/wipo_pub_941.pdf.
- Organización Mundial del Comercio. (1995a). *Entender la OMC*. Recuperado de: https://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/who_we_are_s.htm.
- Organización Mundial del Comercio. (1995b) *Acuerdo general sobre el comercio de servicios*. Ginebra, Suiza. Recuperado de https://www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/26-gats.pdf.
- Organización Mundial del Comercio. (1996). *El comercio y la inversión extranjera directa*. Recuperado de https://www.wto.org/spanish/news_s/pres96_s/pr057_s.htm.
- Padilla, R., & Gomes, C. (2015). *Determinantes de la salida de IED y efectos en el país emisor: evidencia de América Latina*. México D.F., México: CEPAL, serie estudios y perspectivas. Recuperado de http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/39224/S1501307_es.pdf?sequence=4.
- Paternina, F. (2011) *Capitales Golondrina su incidencia en países emergentes: Caso Colombia*. Dictamen Libre, junio de 2011.
- Perry, G., & Leipziger, D. (1999). Chile: Recent Policy Lessons and Emerging Challenges. Washington, D.C.: The World Bank. Recuperado de <http://documents.worldbank.org/curated/en/187611468743156462/pdf/multi-page.pdf>.
- Portafolio. (26 de mayo de 2010). ¿Qué es la Inversión Extranjera Directa? *Revista Portafolio*. Recuperado de <http://www.portafolio.co/economia/finanzas/inversion-extranjera-directa-278536>.
- Portafolio. (28 de octubre de 2014). ¿Cuánto pagan las empresas colombianas en impuestos? *Revista Portafolio*. Recuperado de <http://www.portafolio.co/economia/finanzas/pagan-empresas-colombianas-impuestos-64250>.
- Porter, M. (18 de febrero de 2011). Lo peor que le puede pasar a Colombia es que siga encontrando petróleo: Michael Porter. *Revista Portafolio*. En el foro Prosperidad para Todos. Recuperado de <http://www.portafolio.co/economia/finanzas/peor-le-pasar-colombia-siga-encontrando-petroleo-michael-porter-128210>. El 28 de Abril del 2016.
- Presidencia de la República. (23 de septiembre de 2016). *Infraestructura en el posconflicto, la conexión de las regiones de Colombia*. Recuperado de <http://es.presidencia.gov.co/noticia/160923-Infraestructura-en-el-posconflicto-la-conexion-de-las-regiones-de-Colombia>.

- Presidencia de la República (10 de marzo de 2017). *Gobierno Nacional tiene en marcha una "revolución" en la infraestructura*. Recuperado de <http://es.presidencia.gov.co/noticia/170310-Gobierno-Nacional-tiene-en-marcha-una-revolucion-en-la-infraestructura>.
- Procolombia. (2015). *Estadísticas del IED en Colombia*. Banco de la República. Recuperado el 17 de febrero de 2015 de www.procolombia.co.
- Procolombia. (2016a). *Perfil de logística de Colombia hacia el Reino Unido*. Recuperado de <http://ue.procolombia.co/sites/default/files/Perfil%20log%C3%ADstico%20de%20Reino%20Unido.pdf>.
- Procolombia. (2016b). *Perfil de logística de Colombia hacia Brasil*. Recuperado de http://www.colombiatrader.com.co/sites/default/files/perfil_logistico_de_brasil.pdf.
- Proecuator. (2015). *Perfil logístico de la República Federativa de Brasil*. Recuperado de http://www.proecuator.gob.ec/wp-content/uploads/2015/02/PROEC_GL2015_BRASIL.pdf.
- Proexport Colombia. (2010). *Perfil de logística desde Colombia hacia Canadá*. Recuperado de http://www.colombiatrader.com.co/sites/default/files/Perfil%20Canad%C3%A1_0.pdf.
- Proexport Colombia. (2011a). *Perfil de logística desde Colombia hacia China*. Recuperado de <http://www.colombiatrader.com.co/sites/default/files/Perfil%20Rep%C3%BAblica%20de%20China.pdf>.
- Proexport Colombia. (2011b). *Perfil de logística desde Colombia hasta Hong Kong*. Recuperado de <http://www.colombiatrader.com.co/sites/default/files/Perfil%20Hong%20Kong.pdf>.
- Proexport Colombia. (2011c). *Perfil de logística desde Colombia hacia Chile*. Recuperado de <http://www.colombiatrader.com.co/sites/default/files/Perfil%20Chile.pdf>.
- Puyo, A. (2007). La Joint Venture como instrumento de cooperación en el Comercio Internacional. *Instituto de derecho cooperativo y economía*, 3, 111-132. Recuperado de <http://www.ehu.es/ojs/index.php/Gezki/article/viewFile/2920/2546>.
- Ramírez, C., & Flórez, L. (2006). Apuntes de inversión extranjera directa: Definiciones, tipología y casos de aplicación colombianos. *Apuntes de Economía*, 8, 17-19. Recuperado de <https://www.icesi.edu.co/departamentos/economia/publicaciones/docs/Apecon8.pdf>.
- Ramírez, F. (2007). *La política de competencia y el proceso de regulación en México, 1993-1999* (Tesis de pregrado). Universidad Autónoma de México, México D.F., México. Recuperado de <http://www.eumed.net/libros-gratis/2007b/281/16.htm>.
- Redem. (2017). Red Educativa Mundial - Reino Unido. Recuperado de <http://www.redem.org/europa/reino-unido/>.
- Revista Dinero. (14 de febrero de 2017). Con cerca de \$9 billones para las 4G, el Gobierno impulsará el crecimiento de 2017. *Revista Dinero*. Recuperado de <http://www.dinero.com/economia/articulo/gobierno-lanza-colombia-repunta-con-9-billones-para-vias-4g/241973>.

•Bibliografía•

- Revista Dinero. (16 de febrero de 2017). ¿Colombia afronta una crisis de mano de obra calificada? *Revista Dinero*. Recuperado de <http://www.dinero.com/edicion-impresa/pais/articulo/escasez-de-mano-de-obra-en-calificada-en-colombia-2017/242020>.
- RevistaDinero. (19 de agosto de 2015). Colombia le apuesta a la ciencia, tecnología e innovación para alcanzar el desarrollo. *Revista Dinero*. Recuperado de <http://www.dinero.com/edicion-impresa/pymes/articulo/inversiones-ciencia-tecnologia-innovacion-colombia/212458>.
- Rigg, J. (1998). Singapore and the Recession of 1985. *Asian Survey*, 28(3), 340-352. DOI: 10.2307/2644491.
- Rozas, S., & Lombana, J. (2013). La inversión extranjera directa. En J. Lombana, S. Rozas, et al. (eds.). *Negocios internacionales: fundamentos y estrategias* (pp.166-194). Barranquilla, Colombia: Universidad del Norte.
- Rueda, F. (2008). Los procesos de internacionalización de la empresa: causas y estrategias que lo promueven. *Cuadernos Latinoamericanos de Administración*, 4(7), 52.
- Samuelson, P., Nordhaus, W. (2001). *Macroeconomics*. Boston: Mc Graw Hill, Decimosexta Edición.
- Santander Trade. (2017). *Chile: inversión extranjera*. Recuperado de <https://es.portal.santandertrade.com/establecerse-extranjero/chile/inversion-extranjera>.
- Santander Trade. (2017). *Reino Unido: inversión extranjera*. Recuperado de <https://es.portal.santandertrade.com/establecerse-extranjero/reino-unido/inversion-extranjera>.
- Sánchez, D. (13 de septiembre de 2016). Cómo China redujo la pobreza del 80% al 10%. *Revista Libre Mercado*. Recuperado de <http://www.libremercado.com/2016-09-13/como-china-redujo-la-pobreza-del-80-al-10-1276582285/>.
- Singapore Department of Statistics. (2017a). *Gross Domestic Product At Current Market Prices, By Industry (SSIC 2015), Quarterly*. Singapore Department of Statistics. Recuperado de <http://www.tablebuilder.singstat.gov.sg/publicfacing/createDataTable.action?refId=12398>.
- Singapore Department of Statistics. (2017b). *Foreign Direct Investment In Singapore By Country/ Region And Major Industry (Stock As At Year-End), Annual*. Recuperado de <http://www.tablebuilder.singstat.gov.sg/publicfacing/createDataTable.action?refId=8494>.
- Singapore Department of Statistics. (2017c). *Gross Domestic Product At Current Market Prices, By Industry (SSIC 2015), Quarterly*. Recuperado de <http://www.tablebuilder.singstat.gov.sg/publicfacing/createDataTable.action?refId=12398>.
- Sistema Nacional de Competitividad, Ciencia, Tecnología e Innovación, SNCCTI. (2016). *Informe Nacional de Competitividad. Índice de competitividad 2014*. Recuperado de <http://www.colombiacompetitiva.gov.co/sneci/Paginas/indicadores-nacionales-inc.aspx>.
- Soon, T. W., & Stoeber, W. A. (1996). Foreign Investment and Economic Development in Singapore: Policy-Oriented Approach. *The Journal of Developing Areas*, 30(3), 317-340.

- Spence, C. C. (1958). *British Investments and the American Mining Frontier, 1860-1901*. Ithaca, N.Y: Taylor & Francis Group.
- Sputnik. (6 de diciembre de 2016). Chile lidera prueba educativa PISA en Latinoamérica, pero se ubica bajo el promedio OCDE. *Revista Sputnik Mundo*. Recuperado de <https://mundo.sputniknews.com/americalatina/201612061065373314-chile-educacion/>.
- Starr, J. B. (2001). *Understanding China: A guide to China's Economy, History and Political Culture*. Nueva York: Hill and Wang.
- Stein, E., Daude, C., Levy, E., & Meardon, S. (2002). Integración regional e inversión extranjera directa. En Banco Interamericano de Desarrollo (Eds.), *Más allá de las fronteras: el nuevo regionalismo en América Latina (pp.241-264)*. Washington DC, Estados Unidos: Progreso Económico y social en América Latina. Recuperado de <http://idbdocs.iadb.org/wsdocs/getdocument.aspx?docnum=1657428>.
- Stiglitz, J., & Walsh, C. (2004). *Macroeconomía*. Barcelona, España: Editorial Ariel. Tercera edición.
- Sum, W. W. (2000). *The Enhanced Productivity Program: The Implementation of the First Phase*. University of Hong Kong: Department of Politics and Public Administration.
- Superintendencia Financiera de Colombia. (2016). *Tasa de Cambio TRM*. Recuperado de <https://www.superfinanciera.gov.co/jsp/loader.jsf?lServicio=Publicaciones&lTipo=publicaciones&lFuncion=loadContenidoPublicacion&id=60819>.
- The Global Economy (2017). *Singapore: Unemployment rate*. Recuperado de http://www.theglobaleconomy.com/Singapore/Unemployment_rate/.
- Transparencia.org. (2017). *Evolución índice de percepción de la corrupción (2008-2016)*. Recuperado de http://transparencia.org.es/wp-content/uploads/2017/01/comparacion_ipc_2016-2008.pdf
- Transparencia.org. (2017a). *Índice de percepción de la corrupción 2016 de Transparency International*. Recuperado de http://transparencia.org.es/wp-content/uploads/2017/01/tabla_sintetica_ipc-2016.pdf.
- Transparencia.org. (2017b). *UK corruption*. Recuperado de <http://www.transparency.org.uk/our-work/uk-corruption/>.
- U. S. Department of Commerce Economics and Statistics Administration Office of the Chief Economist. (2016) Foreign Direct Investment in the United States: Update to 2013 Report.
- UNCTAD (2008b). *Propects for Foreign Direct Invesment and the Strategies of Transnational Corporations 2005-2008*. Nueva York, Estados Unidos: Naciones Unidas. Recuperado de http://unctad.org/en/docs/iteit20057_en.pdf.
- UNCTAD. (1993). *World Invesment Report 1993: Transnational Corporation and Integrated International Production*. Nueva York, Estados Unidos: Naciones Unidas. Recuperado de http://unctad.org/en/Docs/wir1993_en.pdf.

•Bibliografía•

- UNCTAD. (2000). *Informe sobre las inversiones en el mundo 2000: Las fusiones y adquisiciones transfronterizas y el desarrollo*. Nueva York, Estados Unidos: Naciones Unidas. Recuperado de http://unctad.org/es/Docs/wir2000overview_sp.pdf.
- UNCTAD. (2002). *World Investment Report 2002: Transnational Corporations and Export Competitiveness*. Nueva York, Estados Unidos: Naciones Unidas. Recuperado de http://unctad.org/en/docs/wir2002_en.pdf.
- UNCTAD. (2008a). *World Investment Report 2008: Transnational Corporations and the Infrastructure Challenge*. Nueva York, Estados Unidos: Naciones Unidas. Recuperado de http://unctad.org/en/Docs/wir2008_en.pdf.
- UNCTAD. (2009). *Informe sobre las inversiones en el mundo 2009: empresas transnacionales, producción agrícola y desarrollo*. Ginebra: Naciones Unidas. Recuperado de http://unctad.org/es/Docs/wir2009overview_sp.pdf.
- UNCTAD. (2010). *Informe sobre las inversiones en el mundo 2010: Invertir en una economía de bajo carbono*. Ginebra: Naciones Unidas. Recuperado de http://unctad.org/es/Docs/wir2010overview_sp.pdf.
- UNCTAD. (2014). *Invertir en los objetivos de desarrollo sostenible: plan de acción*. Naciones Unidas. Ginebra: Naciones Unidas. Recuperado de http://unctad.org/es/PublicationsLibrary/wir2014_overview_es.pdf.
- UNCTAD. (2016). *World Investment Report 2016. Investor Nationality: Policy Challenges*. Ginebra: Naciones Unidas. Recuperado de http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2016_en.pdf.
- Unesco (2016). *Data to transform lives*. Recuperado de http://www.uis.unesco.org/_LAYOUTS/UNESCO/research-and-development-spending/?SPSLanguage=EN#!lang=es.
- Unidad de Planeación Minero Energética, UNPE (2015). *Evaluación de la contribución económica del sector de hidrocarburos colombiano frente a diversos escenarios de producción*. Subdirección de hidrocarburos. Recuperado de http://www1.upme.gov.co/sites/default/files/news/3828/files/resumen_fedesarrollo_mme_final.pdf.
- Unite Nations Development Programme (2016). *Human Development Reports*. Recuperado de <http://hdr.undp.org/es/indicators/103006>.
- Valdés, J. G. (1995). *Pinochet's Economists: The Chicago School in Chile*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Villalobos, C., & Quaresma, M. (2015). Sistema escolar chileno: características y consecuencias de un modelo orientado al mercado. *Revista Convergencia*, 22(69), 63-85. Recuperado de <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=10540670003>.
- Wedeman, A. (2012). *Double Paradox: Rapid Growth and Rising Corruption in China*. Ithica: Cornell University Press.

- Willis, R. (1986). Wage Determinants: A Survey and Reinterpretation of Human Capital Earning Functions. *Handbook of labor economics, 1*. Recuperado de <http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.471.2284&rep=rep1&type=pdf>.
- Workman, D. (2017). *Singapore's Top 10 Exports*. Recuperado de <http://www.worldstopexports.com/singapores-top-exports/>.
- World Intellectual Property Organization, WIPO. (2015). *World Intellectual Property Indicators*. Economis & Statistics Series. Ginebra: WIPO. Recuperado de http://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_pub_941_2015.pdf.
- Yining, L. (2012). *Economic Reform and Development in China*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Zermeño, F. (2004). *Lecciones de desarrollo económico*. México D.F., México: Plaza y Valdés Editores.



UNIVERSIDAD CATÓLICA
de Colombia
Vinculada Mineducación

Editado por la Universidad Católica de Colombia en marzo de 2017, impreso en papel propalibros de 75 g., en tipografía Times New Roman, tamaño 11 pts.

Publicación digital
Hipertexto Ltda.

Impreso por:
Xpress Estudio Gráfico y Digital S.A

Sapientia aedificavit sibi domum

Bogotá, D. C., Colombia

LA INVERSIÓN
EXTRANJERA DIRECTA:
ESTUDIO DE CASOS Y
LECCIONES APRENDIDAS
PARA SU APLICACIÓN
EN COLOMBIA

21

Partiendo de la premisa de que el crecimiento económico es el presupuesto para generar desarrollo económico en un mundo marcado por las desigualdades sociales, los gobiernos trabajan para desarrollar políticas públicas en materia de Inversión Extranjera Directa como herramientas de crecimiento que les permita a sus respectivas sociedades desarrollarse de manera equitativa y reducir los índices de pobreza y desigualdad.

Fruto del proyecto de investigación Las transformaciones del Derecho Público en la actualidad, esta obra expone las mejores prácticas y extrae las lecciones aprendidas por parte de algunos países que le han apostado a la IED como puente para su crecimiento y desarrollo económico. Mediante el análisis de casos de siete países, busca ofrecer a la comunidad académica y a los tomadores de decisiones macroeconómicas y normativas, elementos conceptuales y prácticos para diseñar políticas públicas relacionadas con la IED en Colombia.



UNIVERSIDAD **CATÓLICA**
de Colombia

Vigilada Mineducación

