

LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN EL MARCO DE LA ECONOMÍA GLOBAL

1

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.