

INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA: ENSEÑANZAS DE PAÍSES DESARROLLADOS PARA COLOMBIA

3

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.

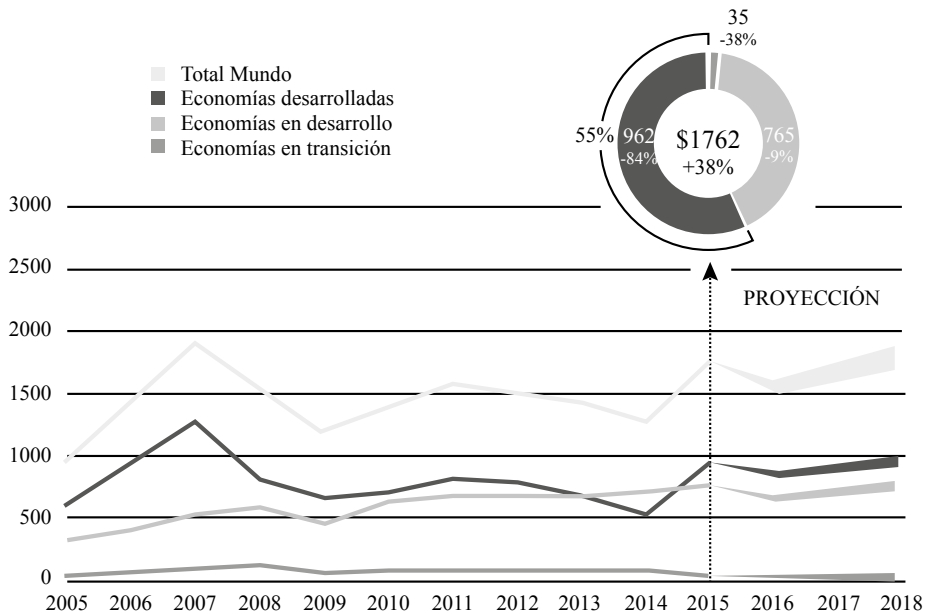
Para hacer un acercamiento al propósito ya descrito, se analizarán tres economías de países del primer mundo o desarrolladas, las cuales, por su tamaño y representatividad, son idóneas para el ejercicio pretendido. Las economías a estudiar serán las de Estados Unidos, Canadá y el Reino Unido. Durante 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

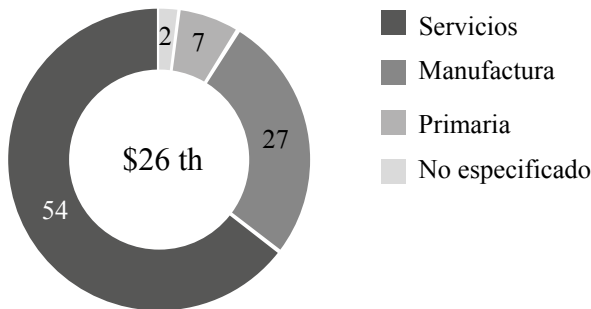
emergentes, ya que para el 2015, el 55 % de la IED llegó a economías desarrolladas un aumento del 14 % con respecto al año 2014; esto es un movimiento entendible teniendo en cuenta el cambio en la coyuntura económica actual en donde Norteamérica y Europa comenzaron a mostrar síntomas de recuperación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

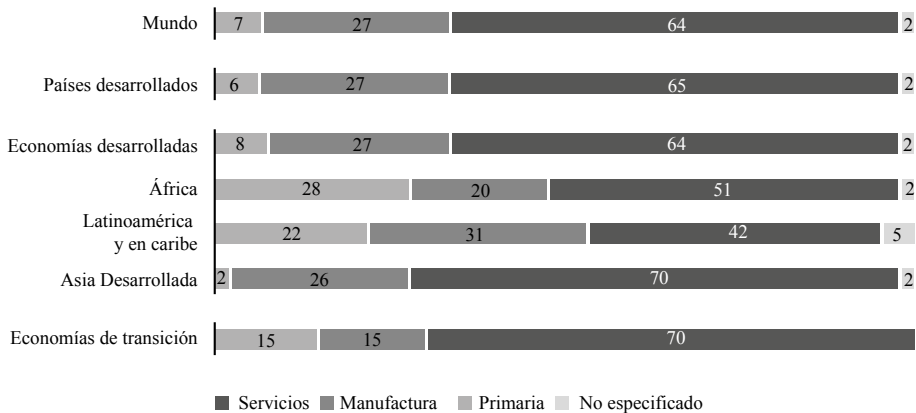
Figura 11. Distribución sectorial de la IED. Tomado de UNCTAD (2016).



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.

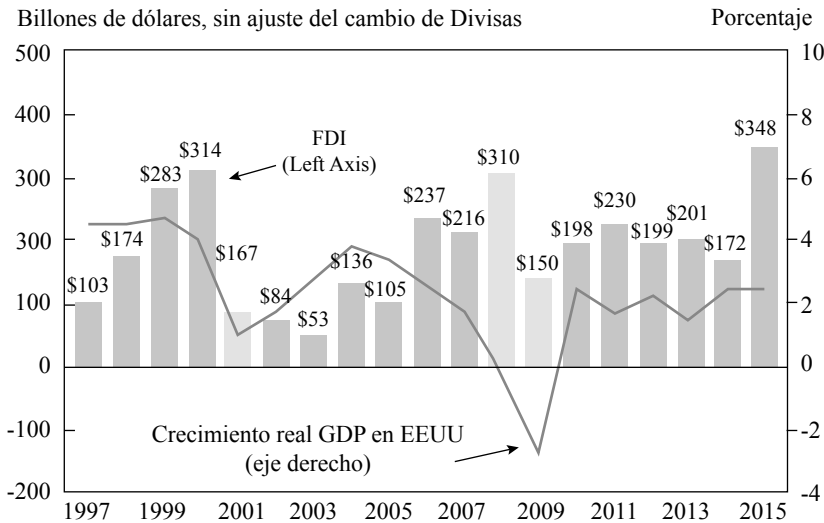
Composición actual de la IED en Estados Unidos

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).

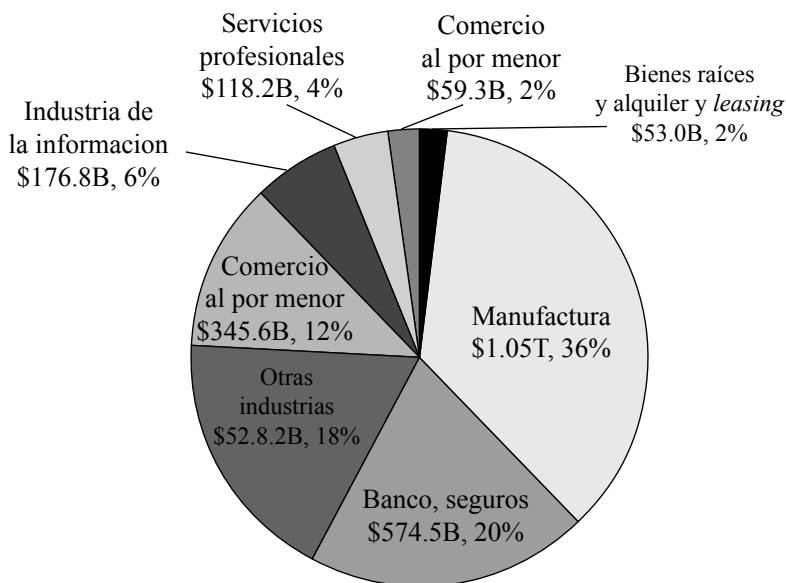
A pesar de los recientes endurecimientos del marco normativo para realizar negocios en EEUU, el país para el año 2015 (el último disponible) es el principal receptor mundial de flujos de IED con un monto total de \$348 billones de dólares, siendo este el valor más alto desde principios del siglo XXI. 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

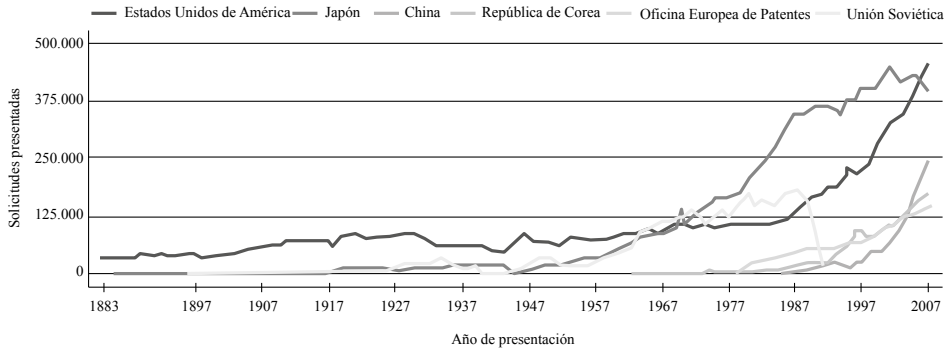
empresas han contratado más de 6,1 millones de empleados para el año 2013, y, como si fuera poco, estas mismas empresas han realizado sustanciales inversiones en investigación y desarrollo, generando excelentes compensaciones monetarias a sus empleados (U.S. Department of Commerce Economics and Statistics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

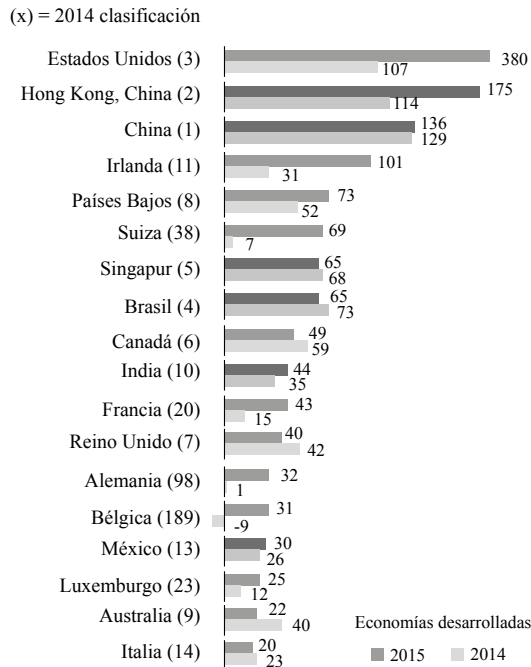
En Estados Unidos, el índice de alfabetización es del 99 %; la educación básica y secundaria es obligatoria y gratuita por parte de las entidades estatales las que reciben un 91 % de toda la población escolar. Así mismo, existen escuelas técnicas que funcionan en muchos casos dentro de las escuelas secundarias 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.

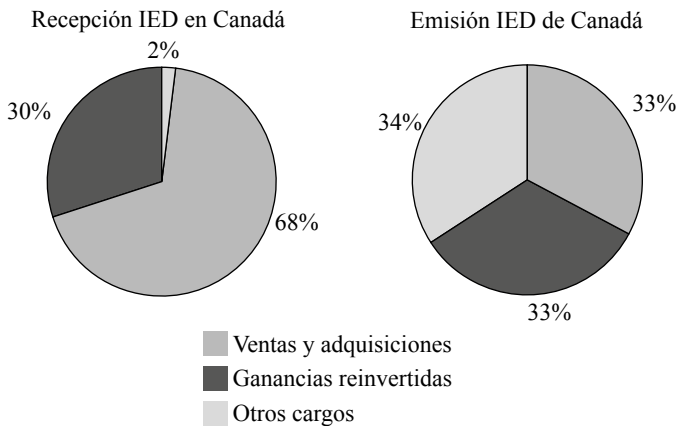
Tomado de Holden (2008).



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.

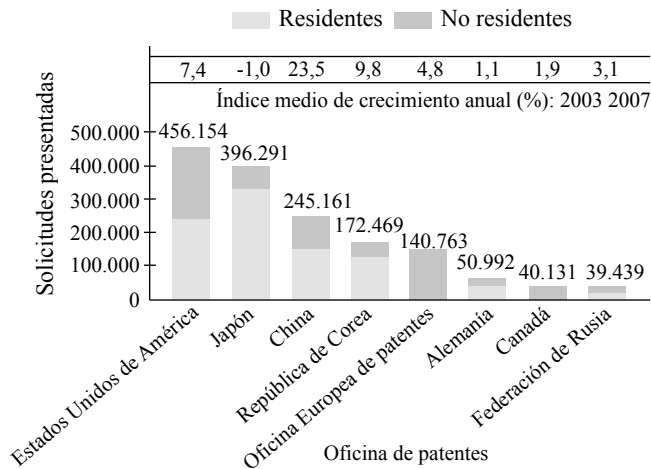


Ahora con respecto al análisis de los principales aspectos de atracción de IED para el caso canadiense, en primer lugar, en cuanto a la institucionalidad del país, el índice de competitividad global califica a Canadá con un puntaje de 5,4, un valor mayor que el de Colombia e incluso que el de EEUU. El 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.

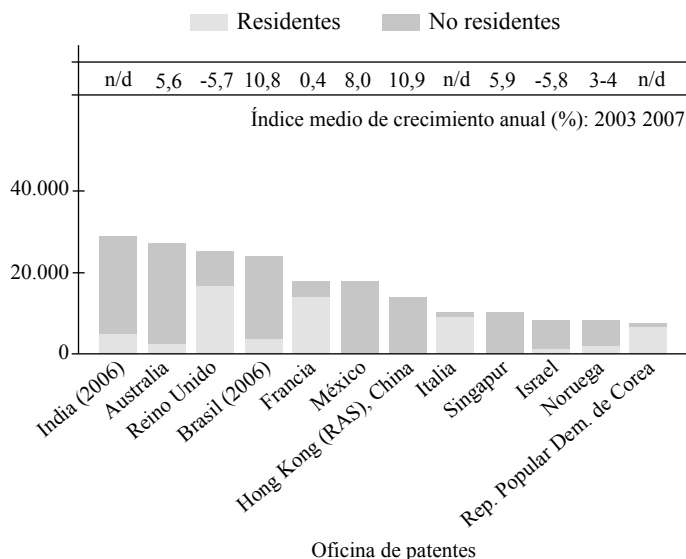
Como ya se hizo en los casos de estudios anteriores, a continuación se analiza la institucionalidad, el desarrollo de infraestructura y el nivel educativo y de tecnificación para determinar qué particularidades tiene el Reino Unido en dichos campos para aumentar el beneficio económico y social obtenido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

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.