

Expandiendo la Inversión Extranjera Directa en los Países Andinos

Howard J. Shatz

CID Working Paper No. 64
Marzo del 2001

©Copyright 2001 Howard J. Shatz and the President and Fellows of Harvard College



Expandiendo la Inversión Extranjera Directa en los Países Andinos

Howard J. Shatz

Resumen Ejecutivo

Crecientemente, los gobernantes de países en vías de desarrollo, han llegado a ver la atracción de inversión extranjera directa como una parte esencial de sus estrategias de desarrollo. Los países de la región Andina, Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela se han unido a otros países alrededor del mundo en la búsqueda de inversión extranjera. Este documento presenta una revisión de la idoneidad de estos países para la inversión comparados con otros lugares de inversión. La inversión orientada a la exportación es identificada como el tipo de inversión clave en el cual los países debieran concentrarse. Posibles intervenciones de políticas incluyen el mejoramiento del acceso a mercados de países desarrollados, reducción de los costos de comercio, el mejoramiento de las Zonas de Proceso de Exportación, e investigación sobre el uso más amplio de eficientes incentivos a la inversión.

Keywords: Andean Countries; Competitiveness; Economic Geography; Economic Reform; Foreign Direct Investment

JEL Classification Codes: F1, F2, O1, O2, L5

Howard J. Shatz fue un doctoral fellow y posteriormente un post-doctoral fellow, en el Center for International Development de la Universidad de Harvard en el tiempo en que la investigación para este documento fue llevada a cabo. Howard tiene un Ph.D. en public policy de Harvard con especialización en economía internacional y una disertación en la localización de las filiales de multinacionales Estadounidenses. Actualmente, Howard es un research fellow con un instituto privado independiente y sin animo de lucro.

Este papel fue escrito como parte del Proyecto Andino de Competitividad (PAC) de la Corporación Andina de Fomento y el Centro para el Desarrollo Internacional de la Universidad de Harvard. Agradezco al Director del PAC, Joaquín Vial por importantes comentarios, a participantes en un taller en Lima, Perú por discusiones beneficiosas, y a Magdalena Frei por asistencia investigativa. Errores u omisiones restantes son responsabilidad mía.

Expandiendo la Inversión Extranjera Directa en los Países Andinos

Howard J. Shatz

I. Introducción

Crecientemente, los gobernantes de países en vías de desarrollo han llegado a ver la atracción de inversión extranjera directa (IED) como una parte esencial de sus estrategias de desarrollo. Sin embargo, en cuanto la competencia por la inversión se acrecienta, solamente unos pocos países en vías de desarrollo reciben grandes cantidades de IED, o inversión extranjera con el propósito del control y operación de un negocio. Por los cinco años entre 1993 y 1997, solo 10 países recibieron dos tercios de la IED dirigida a todos los países en desarrollo (Shatz and Venables, 2000). Aunque los líderes de muchos países desearían atraer inversión, algunos países continúan siendo localidades inapropiadas para negocios, o son incapaces de atraer IED por otras razones.

Los países Andinos, Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú, y Venezuela se han unido a otros países alrededor del mundo en procurar inversión multinacional. Este documento presenta una revisión de la preparación de estos países para la inversión comparados con otros lugares de inversión. El documento discute los determinantes claves de la inversión extranjera directa al nivel mundial y la tendencia real de la inversión extranjera directa en los países Andinos. También describe las áreas de políticas en que los gobiernos nacionales de los cinco países Andinos pueden tomar medidas para atraer el tipo de inversión extranjera directa que pueda elevar los niveles de vida y ayudar a aliviar la pobreza.

La decisión por los cinco países de procurar inversión multinacional llegó más bien tarde en la era moderna de integración económica con un firme compromiso marcado por la adopción en 1991 de las Decisiones 291 y 292 del Pacto Andino. Estas decisiones eliminaron todos los

requerimientos de autorización gubernamental, reemplazándolos únicamente con el simple registro de inversionistas extranjeros, abolieron los requisitos de venta forzada para propietarios extranjeros, y permitieron total discreción a los cinco países en el establecimiento de sus propias políticas. Los cambios reversaron años de políticas altamente restrictivas hacia inversionistas foráneos encontradas en la Decisión 24 del Pacto Andino llamada el Código de Inversión Andina, la cual fue puesta en efecto en 1971. Estas políticas originales eran tan restrictivas que Chile abandonó el pacto en 1976 para liberalizar sus reglas de comercio e inversión (Hufbauer and Schott, asistidos por Clark, 1994, y Bulmer-Thomas, 1997).¹

Hasta ahora los resultados de la liberalización han sido mezclados. La Tabla 1 muestra las tendencias de flujo de IED para los países Andinos, Sur América, América Latina, países en desarrollo y en transición, países desarrollados, y el mundo. Como grupo, los países Andinos han alcanzado altos niveles de inversión relativo a producto interno bruto (PIB), pero no se destacan en términos de crecimiento de la inversión. La razón es que algunos de ellos experimentaron reducciones en PIB a finales de los 90. Idealmente, sería bueno observar crecimiento continuo de inversión y crecimiento continuo de PIB, con la nueva inversión entrando a industrias manufactureras de labor intensiva de baja y mediana tecnología y otras actividades, tales como manufactura para exportación. Como será mostrado más adelante, si las actividades de multinacionales Estadounidenses indican más amplias tendencias, los cinco países Andinos no atraen mucha de la inversión manufacturera dirigida a exportación y tienen un record mezclado en

¹Decisión 24, adoptada en diciembre 31 de 1970, incluía la venta forzada del 80 por ciento de las posesiones extranjeras en servicios públicos, los medios, publicidad y los bancos dentro de 3 años; venta de 51 por ciento de propiedades extranjeras sobre 15 y 20 años en todas las firmas que quisieran tomar ventaja de tarifas bajas dentro del mercado Andino; y limitaciones en ganancias obtenidas por compañías de inversión extranjera. En práctica, Ecuador aplicó solo unas pocas provisiones y otros países tomaron provecho de ambigüedades. La política vino en un tiempo de nacionalizaciones a través de Latinoamérica. Todos los cinco países Andinos nacionalizaron al

la atracción de inversión manufacturera en general. Estos son exactamente los tipos de inversión que los países Andinos necesitan si esperan desarrollarse más rápida y equitativamente.

Tabla 1. IED en los Países Andinos en Perspectiva Comparativa

Todos los números son porcentajes

| Región | Promedio IED/PIB 1989-1993 | Promedio IED/PIB 1994-1998 | Promedio Anual de Crecimiento de IED 1989-1993 | Promedio Anual de Crecimiento de IED 1994-1998 |
|-----------------------------------|----------------------------|----------------------------|--|--|
| Mundo | 0.87 | 1.44 | 2.27 | 26.24 |
| Países Desarrollados | 0.84 | 1.20 | -6.03 | 33.22 |
| Países en Desarrollo y Transición | 0.96 | 2.18 | 31.17 | 14.36 |
| Latinoamérica y el Caribe | 0.95 | 2.42 | 18.11 | 21.96 |
| Sur América | 0.79 | 2.32 | 16.23 | 35.10 |
| Países Andinos | 1.12 | 3.38 | 30.38 | 14.49 |
| Bolivia | 1.01 | 6.70 | 124.22 | 60.93 |
| Colombia | 1.20 | 2.82 | 13.62 | 19.89 |
| Ecuador | 1.61 | 3.28 | 55.60 | 11.81 |
| Perú | 0.46 | 4.17 | 84.73 | -11.23 |
| Venezuela | 1.33 | 3.09 | 14.96 | 46.42 |

Notas: los países desarrollados incluyen países de altos ingresos OECD bajo la definición en World Bank (2000), junto con Israel. Los países de Latinoamérica y el Caribe excluyen las economías de altos ingresos no OECD de Aruba, Bahamas, Bermuda, Islas Caimán, las Antillas Holandesas y las Islas Vírgenes Estadounidenses. La tasa de crecimiento para Bolivia de 1989 a 1993 es en realidad 1990 a 1993, debido a que los flujos de IED hacia Bolivia en 1989 fueron negativos. Todas las figuras para grupos de países representan el numerador agregado para el grupo relativo al denominador agregado para el grupo en lugar de promedios no ponderados.

Recursos: World Bank (2000), UNCTAD (1995, 1996b, 1997, y 1998), y el National Bank of Hungary, Department of Statistics (2000).

menos una gran firma o industria extranjera entre 1968 y 1977 (Sigmund, 1980).

Las recomendaciones de políticas para la atracción de nuevos tipos de inversión incluyen el mejoramiento del acceso a los mercados de los países desarrollados, reducción de costos del comercio, el mejoramiento de las zonas de proceso de exportación y la investigación del uso más amplio de incentivos de inversión eficientes. A largo plazo, el mejoramiento de la educación es esencial. Además, el gobierno de cada país debería formalizar un mecanismo para la discusión de temas relativos al clima de negocios con inversionistas extranjeros para que puedan supervisar y mejorar los negocios y las condiciones de inversión más fácilmente.

El plan de este documento es el siguiente: la siguiente sección va a definir IED en forma más completa y discutirá su papel en el desarrollo. La Sección III revisará investigaciones recientes sobre las características de país que determinan el flujo de IED, dando atención particular a las características de los países Andinos. Después, la Sección IV reportará las tendencias de la IED en los países Andinos junto con nuevas evaluaciones estadísticas de determinantes. La sección final concluirá y sugerirá direcciones generales de políticas. Piezas adjuntas, preparadas por equipos de investigadores en cada uno de los países Andinos evaluarán cada país en mayor profundidad y proveerán recomendaciones de políticas.

II. ¿Qué es IED?

Inversión extranjera directa es inversión a través de fronteras destinada a la operación de negocios. Aunque esta también incluye inversión en propiedad raíz, el tipo más importante de IED desde la perspectiva de crecimiento económico y distribución es la inversión para controlar algún tipo de operación de negocios. En el corazón de la definición se encuentra la idea de influencia o control.

Por ejemplo, la quinta edición del International Monetary Fund's Balance of Payments Manual (IMF, 1993, ps. 86-87) da la siguiente definición:

Inversión Directa es la categoría de inversión internacional que refleja el objetivo de la obtención de un interés duradero por una entidad residente en una economía en una empresa residente en otra economía... el interés duradero implica la existencia de una relación a largo plazo entre el inversionista directo y la empresa y el grado significativo de influencia del inversionista sobre el manejo de la empresa.

. . . En este *Manual*, la característica distintiva principal de *inversión directa* es la influencia significativa que da al inversionista una voz efectiva en el manejo. Para el sector controlado del extranjero en el SCN [Sistema de Cuentas Nacionales] (en Inglés: *SNA* [System of National Accounts]), la característica distintiva principal es control.

Debido a la posible dificultad para determinar si un inversionista influencia o controla otra firma, el FMI y muchos países han adoptado un nivel mínimo de 10 por ciento de propiedad extranjera como la evidencia de inversión directa.

Los flujos financieros contemplados como IED vienen en tres sabores, inversión en equidad, préstamos del inversionista a la firma sostenida con inversión extranjera, y ganancias retenidas por la firma sostenida con inversión extranjera y aún no remitidas al inversionista extranjero. Como resultado, la IED como medida en el balance de pagos puede ser ampliamente diferente de inversión capital por firmas sostenidas con inversión extranjera, tanto en su tendencia, como en sus determinantes (Grubert and Mutti, 1991). De hecho, la medida de balance de pagos puede ser muy volátil, por tal razón, al estudiar multinacionales, los investigadores frecuentemente se basan en ventas por filiales (Brainard, 1997, Yeaple, 1999, y Shatz, 2000), número de filiales (Fujita, 1998) o gastos de capital (Wheeler and Mody, 1992).

El incremento de inversión extranjera directa en una economía ciertamente trae nuevo capital, pero éste es solo uno de los posibles beneficios, y no necesariamente el más importante. Más importantes pueden ser las nuevas tecnologías y técnicas de manejo, el incremento de conexiones internacionales y la expansión de oportunidades de exportación y la mayor

competencia doméstica y la variedad de productos. Por tanto, mientras que los países se interesan en el crecimiento del flujo de IED, puede ser más apropiado para las autoridades económicas el considerar la internacionalización de negocios en muchas formas diferentes. Estas incluyen acuerdos de licencia, contratos de manejo, franquicia, subcontratación, y otras situaciones en las cuales una compañía extranjera provee algún recurso, ya sea tangible o intangible, pero no posee el proyecto que usa el recurso (Oman, 1984 y 1986).

La diferencia principal entre estas otras formas y la IED misma es que en IED la firma inversionista mantiene el recurso interno a su grupo corporativo, en lugar de permitir su uso a otra entidad. Dicho recurso puede incluir proceso propietario o tecnología de producto, acceso favorable a financiamiento, o una forma única organizacional eficiente. Este documento se concentrará en IED, más que en otros modos de internacionalización, con el presupuesto que muchos (aunque ciertamente no todos) los factores que influyen a IED también influyen a estas otras modalidades.

III. Factores que atraen IED²

Por que las firmas se hacen Multinacionales

Las firmas que se hacen multinacionales usan algún recurso, ya sea capital efectivo, experiencia organizativa, una tecnología propia, o habilidad en mercadeo, para producir bienes y servicios en las localidades extranjeras. El hecho de que las firmas que invierten en el extranjero tienen algún recurso propio, también significa que la IED se agrupa en industrias específicas

²Muchos de los estudios citados se apoyan en datos de multinacionales Estadounidenses. Dichas multinacionales y sus filiales son ampliamente estudiadas porque sus datos son los más comprensivos y fácilmente disponibles en el mundo. De hecho, casi todos los datos pueden ser obtenidos gratuitamente en la pagina de internet de la Oficina de Análisis Económico de los Estados Unidos: <http://www.bea.doc.gov> (hacer click en el enlace de "Catalog of Products").

(Hymer, 1976 y Caves, 1971 y 1974). Las industrias con mayor IED externa son por ejemplo aquellas con altos niveles de productos diferenciados, investigación y desarrollo o mano de obra especializada. Frecuentemente, estas tienen productos con sello de marca fuerte y altos niveles de proporción entre gastos en publicidad para ventas y encuentran ventajoso el localizarse cerca de sus consumidores finales.

Sin embargo, puede haber costos significativos e incertidumbre en el poseer o trabajar con una planta extranjera. Por tal razón, cualquier firma multinacional debe tener una ventaja en gobernabilidad o en costo de transacción al mantener su recurso interno a su firma (Caves, 1996, p. 2). Incluso en el caso de la producción de insumos intermedios en el extranjero, la firma debe tener algún tipo de ventaja en costo de transacción. De otro modo, esta podría comprar el producto por medio de un acuerdo contractual o en un spot market.

Características de País que Atraen Multinacionales

Las características de las firmas e industrias son solo una parte de la explicación de la inversión extranjera. Otra parte tiene que ver con las características de la localidad extranjera. La firma debe encontrar alguna ventaja en producir en el extranjero que justifique los costos extra de coordinación y la falta de familiaridad con el clima de negocios de la región. Entre los factores de la localidad, el tamaño del país en términos de PIB y la distancia del país de los inversionistas influyen más fuertemente el nivel de producción multinacional en un país anfitrión; los países grandes atraen y los países distantes no consiguen atraer inversión (Shatz, 2000, Capítulo 2; ver también Brainard, 1997, Ekholm, 1998, y Shatz and Venables, 2000). Exámenes estadísticos usando datos de filiales de multinacionales Estadounidenses revelan que el PIB del país anfitrión y la distancia del país anfitrión de un posible país inversionista significan más o menos dos tercios de la variación en la distribución mundial de producción por multinacionales. Para los países

Andinos esto significa que sus asociados naturales de inversión serán los Estados Unidos y otros países Latinoamericanos.³

La distancia puede influir de dos maneras: puede incrementar los costos de coordinación porque mayores distancias implican que los administradores de los países deban gastar más tiempo viajando de ida y regreso si desean encontrarse con los ejecutivos de la filial en persona. Más significativamente, la distancia puede elevar los costos de transporte. Si una firma desea vender en un mercado distante, pero la exportación es costosa debido al costo de transporte, la firma podría establecer una filial en ese mercado. Sin embargo, si desea producir en el extranjero para venta de regreso en su país, la firma querría bajos costos de transporte, y por consiguiente una localidad de inversión cercana. Aparentemente, la distancia puede promover o desincentivar la inversión. En práctica, las grandes distancias desincentivan la inversión directa.

La mayoría de los estudios no han tratado de diferenciar los efectos de la distancia independientemente de los costos de coordinación o transporte.⁴ Muy probablemente, los costos de coordinación y transporte son factores decisivos en la selección de la localidad de inversión, la distancia sirve solo como un proxy y de sí misma tiene poco efecto. Si esto es así, entonces hay mucho espacio para políticas de reducción de los costos totales de transporte, como mejorar la eficiencia portuaria y expedir las autorizaciones aduaneras. Este tema será ampliado más

³Notar que factores culturales como un lenguaje en común, también han probado determinar asociados “naturales” de inversión. Esto ayuda a explicar por qué las compañías Españolas son inversionistas tan prominentes en América Latina. Yeaple (1999) atribuye el efecto del lenguaje a su influencia en la reducción de costos fijos, mientras que Shatz (2000) se lo atribuye a la reducción de costos en general.

⁴Ekholm (1998) es una excepción. Sus resultados no muestran un efecto fuerte del costo de transporte cuando la distancia es incluida. Sin embargo, en lugar de usar costos de transporte actuales, ella usa como proxy un índice basado en la importancia relativa de comercio entre países adyacentes. Igualmente, su análisis es para IED para mercado y no es aplicable a otros tipos, tales como inversión para exportación, o de infraestructura.

adelante en la sección sobre inversión dirigida a la exportación.

También hay espacio para políticas con respecto al tamaño del país. Mientras que aquí, el PIB es usado para significar tamaño, el tamaño considerado en realidad debería ser el tamaño del mercado asequible a los productores. Si los productores no pueden enviar los productos a los consumidores debido a malas carreteras, estos enfrentan un mercado menor que el indicado por el PIB. Por tal razón, el mejoramiento de comunicaciones y servicios de transporte internos, tanto como el levante de restricciones en el desplace de productos internamente y hacia países vecinos acrecienta efectivamente el tamaño del mercado.

Existen otras determinantes generales sobre las cuales las políticas pueden jugar un papel positivo. Tres de ellas, de mención particular, son el nivel de educación, particularmente educación secundaria y superior, la infraestructura del país anfitrión y las políticas nacionales con respecto a los flujos de IED. Altos niveles de educación, transporte avanzado, infraestructura de comunicaciones y energía, y leyes no restrictivas de inversión contribuyen a mayores niveles de ventas por filiales de multinacionales. Si bien, estas tres determinantes están relacionadas a un nivel general de desarrollo, éstas pueden ser separadas y se puede mostrar que son influyentes separadamente. De hecho, ellas influyen un número de actividades importantes por multinacionales. Wheeler and Mody (1992) mostraron que mejor infraestructura es asociada con mayores niveles de gastos de capital por filiales extranjeras de los Estados Unidos. Stevens (1997) mostró que políticas negativas pueden deprimir las inversiones en planta y equipo por filiales extranjeras de los Estados Unidos.

Las condiciones de entrada para inversionistas extranjeros son generalmente liberales en los países Andinos y se hicieron de tal forma al comienzo de los 90. Sin embargo, mientras que las condiciones de entrada pueden ser abiertas, el clima de negocios para las compañías en los países Andinos puede ser difícil. Aunque la relación entre clima de negocios y el nivel de actividad

multinacional requiere mayor investigación, se está haciendo claro que el ambiente de negocios microeconómico es un determinante clave de la prosperidad de un país (Porter, 2000). Los componentes del ambiente microeconómico de negocios incluyen condiciones de uso de insumo (recursos humanos, recursos capitales, infraestructura), condiciones de demanda (sofisticación de la demanda local, presión por calidad de parte de compradores locales), industrias relacionadas y de apoyo (disponibilidad y calidad de proveedores locales, grupos de desarrollo), y el contexto para estrategias de firmas y rivalidad (protección de la propiedad intelectual, barreras ocultas al comercio, intensidad de la competencia local, barreras legales para la entrada).⁵

De 58 países clasificados sobre ambiente de negocios en el 2000Global Competitiveness Report (Porter, Sachs, Warner, Cornelius, Levinson and Schwab), los cinco países Andinos calificaron pobremente. Bolivia y Ecuador están en el fondo clasificados como 57 y 58 respectivamente, mientras que Venezuela se clasifica 55, Perú 51 y Colombia 48. Estas clasificaciones los colocan debajo de la mediana no solo entre todos los países, sino para todos los países miembros del OECD que no son de altos ingresos. En algunos casos, el reporte nota directamente acciones que los gobiernos pueden tomar. Por ejemplo, Ecuador se clasifica muy mal con respecto a los requerimientos de manifestación financiera, tarifas a importación, y el tiempo que los negocios deben gastar con la burocracia del gobierno. Los más grandes problemas del ambiente de negocios de Perú incluyen la independencia y adecuación de la judicaria, y Venezuela clasifica pobremente en protección de propiedad intelectual. La lección es que los países Andinos parecen haber abierto el ambiente de inversión en general, pero deben ahora virar su atención a las fundaciones microeconómicas del ambiente de negocios para beneficiar

⁵Lee y Mansfield (1996) proveen un análisis particularmente informativo de cómo la protección de la propiedad intelectual influencia la inversión extranjera directa en países en vías de desarrollo.

inversionistas locales y extranjeros.

Una determinante final de la inversión multinacional en general que merece ser mencionada, especialmente para los países Andinos, es la estabilidad política y económica. En un estudio sobre terrorismo e inversión extranjera directa, Enders and Sandler (1996) encontraron que las campañas de terror en pequeños países pueden tener un gran efecto depresivo en flujos de IED cuando muchos de los ataques van en contra de intereses comerciales extranjeros. Los autores estiman que entre mediados de los 70 y comienzos de los 90, dichas campañas deprimieron la IED anual por 13.5 por ciento en España y 11.9 por ciento en Grecia.

Un agente comúnmente usado para observar la estabilidad de los países es la clasificación de riesgo de crédito del magazín Institutional Investor (Shatz, 2000). Esta tiene un rango de 1 a 100, siendo 100 la mejor calificación, y se basa en una encuesta semi-anual de banqueros internacionales. En las ultimas clasificaciones (septiembre 1999 y marzo 2000), los países Andinos fueron clasificados a más o menos el mismo nivel de los países en vías de desarrollo como un todo, pero un poco debajo de los otros países Suramericanos. Entre los países Andinos, Bolivia y Perú mejoraron entre marzo 1999 y marzo 2000, Venezuela se mantuvo estable, mientras que Colombia cayó moderadamente y Ecuador cayó dramáticamente. No es aún claro como los nuevos eventos en Venezuela bajo el Presidente Hugo Chávez afectarán las percepciones de la estabilidad de este país.

En resumen, el tamaño del país anfitrión, la distancia de los grandes inversionistas, el nivel de educación, la infraestructura, la apertura a la inversión, y la estabilidad sirven como determinantes claves del nivel de flujo de IED. Los efectos del clima de negocios microeconómico no son aún claros, pero muy probablemente éste influye en las operaciones una vez que un negocio de inversión extranjera se establece, y por tanto, influye en las oportunidades para inversión futura. Más allá de estos factores, sin embargo, para elaborar políticas de inversión

efectivas, es más útil pensar en diferentes tipos de IED en lugar de pensar en la IED en general.

Las Características de País y los Diferentes Tipos de IED

Una forma de considerar la IED es por industria y otra es por propósito, tales como inversión dirigida a la exportación o para el servicio del mercado del país anfitrión. Por ejemplo, Yeaple (1999) mostró que contrario a los hallazgos de investigación reciente, la localización de producción multinacional para venta al país anfitrión depende en parte de la ventaja comparativa del país anfitrión. Yeaple consiguió esto al desagregar los datos de ventas de filiales de multinacionales Estadounidenses entre 52 industrias manufactureras estudiando como la intensidad de la destreza de cada industria interactuaba con la intensidad de la destreza de cada uno de 48 países. Él encontró que los países con menor destreza tienden a atraer industrias de menor destreza, mientras que países más grandes atraen industrias de todos los niveles de destreza.

De igual manera, Shatz (2000, Capítulo 3) desagregó las ventas de filiales de multinacionales Estadounidenses entre ventas al país anfitrión, ventas a los Estados Unidos y ventas a terceros países. Él encontró que las características de país que atraen producción para el mercado del país anfitrión difieren substancialmente de las características de país que atraen producción para la exportación.

Para el propósito de políticas en los países Andinos, es muy útil diferenciar IED entre aquella dirigida a la exportación, la de servicio al mercado del país anfitrión y la de infraestructura.⁶

La inversión dirigida a la exportación es extremadamente baja en los países Andinos (si el comportamiento de las multinacionales de los Estados Unidos refleja el comportamiento de

⁶Partes de esta discusión son tomados de Sachs, Maira, y Shatz (2000).

multinacionales de otros países).⁷ Este hecho presenta un gran reto de políticas para estos países debido a que la expansión de la exportación de manufacturados ha probado ser crucial para los países más rápidamente crecientes de las últimas décadas (Radelet, 1999). Ejemplos incluyen los tigres del Asia Oriental y los cachorros (Hong Kong, Corea, Malasia, Singapur, Taiwán, y Tailandia), junto con Irlanda, Mauricio y Túnez. En los casos más recientes, las multinacionales mediaron esta expansión de exportación de manufacturados.

En breve, los diferentes tipos de inversión son atraídos por las siguientes características: La inversión dirigida a la exportación depende de costos, especialmente costos de producción y transporte. La educación parece no influenciar fuertemente el nivel de inversión dirigida a la exportación en países en desarrollo. Más bien, los costos de mano de obra, tasas de impuesto efectivas, y los costos de transporte son correlacionados negativamente con la producción de multinacionales para exportación. En la atracción de inversión para exportación, los incentivos pueden influenciar la elección de la localidad, aunque este punto continúa siendo disputado entre analistas. Las zonas de proceso de exportación bien manejadas pueden ser influyentes también. Finalmente, los tratados regionales de comercio pueden energizar la inversión dirigida a la exportación, puesto que estos reducen los costos totales del cruce de fronteras.

Los flujos de inversión para servicio del mercado anfitrión son determinados por el tamaño del mercado, pero la distancia del país inversionista puede influir, tanto como las políticas de comercio. Las políticas de comercio, sin embargo, generalmente implican la protección del mercado interior para el inversionista. Esto promueve ineficiencia económica y muy pocas veces vale la pena el trade-off.

Los flujos de inversión en infraestructura dependen crucialmente del marco regulatorio

⁷La Tabla 5, discutida más adelante muestra estos detalles para los países Andinos y otros

debido a los altos costos hundidos en los que incurren los proyectos de infraestructura. Una vez que la inversión esta en su lugar, las autoridades regulatorias nacionales pueden fácilmente reformar contratos previos para reducir rentas y ganancias al inversionista. Debido a este riesgo, los inversionistas en la fase de negociaciones generalmente esperan ganancias más altas y regatean por términos favorables, dando al país incentivo para en realidad reformar los contratos. Desde el punto de vista del país, el inversionista de infraestructura tiene incentivo para sobre-prometer por el precio dado, y luego renegociar cuando haya dejado por fuera a los competidores. Para atraer este tipo de inversión, por tanto, los países deben proveer estabilidad regulatoria junto con un mecanismo de resolución de conflictos transparente. La estabilidad en las instituciones políticas es también crítica.

Las siguientes secciones elaboran sobre estos puntos y los discuten en el contexto de los países Andinos con atención especial a la inversión dirigida a la exportación.

Inversión Dirigida a la Exportación

La localización, la geografía, los costos de uso de factores, y las políticas de comercio tienen efectos particularmente importantes en la atracción de inversión dirigida a la exportación. Todos estos elementos contribuyen a los costos de producción; de los tres tipos de inversión, la inversión dirigida a la exportación es la más sensible a costos. Los costos no deben considerarse simplemente como costos de mano de obra, sino todos los costos asociados con la producción de un bien y su puesta en el mercado. Las multinacionales al escoger plataformas de exportación frecuentemente pueden buscar por todo el mundo antes de decidirse por una localidad, y por tanto encuentran muchas oportunidades para minimizar costos.

La ubicación juega un papel particularmente alto como determinante de inversión para

grupos de países.

producción de bienes destinados a la exportación de regreso al país inversionista (Shatz, 2000 Capítulo 3 y Shatz and Venables, 2000). Todas las firmas en los principales países inversionistas producen insumos y productos en países vecinos para exportación de regreso al país de origen. Los Estados Unidos tienen un enorme nivel de dicho tipo de inversión en México, Alemania se movió muy rápido hacia Hungría durante los 90, y el Japón ha invertido fuertemente a lo largo de Asia.

Es importante notar que – especialmente para aquellos países desfavorecidos geográficamente – el encontrarse distante de grandes inversionistas no es una sentencia inmutable contra la atracción de IED dirigida a la exportación. Los Estados Unidos también tienen un enorme nivel de este tipo de inversión en Singapur, definitivamente un país no vecino. Mientras que México está al lado de los Estados Unidos, Singapur está a casi 8.800 millas de distancia. En 1998, filiales manufactureras Estadounidenses en México produjeron U\$52.7 billones en productos y vendieron 39.3 por ciento de la producción a los Estados Unidos. En el mismo año, filiales manufactureras Estadounidenses en Singapur produjeron U\$33.9 billones en productos y vendieron 41.7 por ciento de la producción a los Estados Unidos. Singapur se clasificó séptimo en términos de producción manufacturera por filiales Estadounidenses en 1998, mientras que México se clasificó cuarto. Solamente Canadá, Francia y Alemania clasificaron más alto.⁸

Así como la localización de un país en el mundo puede afectar su atractividad como una localidad de inversión, la localización de la población dentro del país puede tener el mismo efecto, y éste puede ser un factor geográfico que ayuda a Singapur. Gallup and Sachs, con Mellinger (1999; en adelante denominado GSM), muestran que el porcentaje de la población de un país dentro de 100 kilómetros de la costa es un poderoso determinante de crecimiento económico.

⁸Departamento de Comercio de los Estados Unidos, Oficina de Análisis Económico

Ellos sugieren que el crecimiento es fuerte porque la cercanía de la población a la costa facilita las exportaciones. Shatz (2000 Capítulo 3) muestra que este tipo de acceso costero está asociado con mayores niveles de ciertos tipos de inversión dirigida a exportación.⁹

Los países Andinos presentan resultados mezclados con respecto a esta medida con buen rendimiento en promedio para Sur América, pero no tan bien comparados con países alrededor del mundo. De los 129 países en el grupo de datos de GSM que no son países OECD de altos ingresos, el promedio para esta medida fue 39.8 por ciento en 1994. Colombia (27.2 por ciento) y Bolivia (0 por ciento) estuvieron debajo del promedio y la mediana. Venezuela (69.1, la más alta en Sur América), Ecuador (60.1) y Perú (55.6) estuvieron arriba del promedio y la mediana. Sin embargo estar arriba del promedio puede no ser suficiente. De estos 129 países, 21 tenían un 90 por ciento o más de su población cerca de la costa, incluyendo poderosos exportadores como Malasia, Corea y Singapur, junto con los países Centroamericanos.

Los costos de uso de factores comprenden el siguiente grupo de costos que determinan la localización de la inversión dirigida a la exportación. Los costos salariales no son tan importantes como los costos laborales unitarios, la compensación total pagada por la firma por unidad de producto. Costos extra, más allá de salarios pueden incluir altos costos de despido, tanto como leyes laborales restrictivas que obligan a las firmas a retener empleados cuyos servicios no son necesarios, o que hacen el despido de empleados excesivamente caro o dispendioso. En 1998, filiales multinacionales Estadounidenses pagaron un promedio de U\$18,226 en compensaciones por empleado en los países Andinos. En otros 120 países comparados, estas pagaron un promedio

(archivo de datos sin fecha a) tablas 3.E.3 y 3.F.4.

⁹Más específicamente, alto acceso costero resulta en bajos costos de transporte para exportación de productos. Además, presenta una mayor selección de trabajadores para las multinacionales deseosas de producir cerca a puertos y embarcar sus productos al mercado internacional. Notar que no se toma en cuenta la proximidad a líneas marinas, la cual puede ser

de U\$20,937. Estos números son promedios no ponderados, y no toman en cuenta el nivel de educación de los trabajadores o la mezcla de industrias.¹⁰

Notar que la meta para las autoridades económicas no es destruir los sistemas de protección social. Más bien, es el encontrar un balance entre flexibilidad laboral y protección social para estimular la inversión y permitir crecimientos estables en empleo y salarios por medio de mejoras en la productividad.

Las tasas de impuesto son otro costo factorial importante, pues éstas constituyen una reducción del retorno al capital. Los resultados de investigaciones con respecto al efecto de las tasas de impuesto en la inversión son mezclados, pero esto es en parte porque la mayor parte del análisis se concentra en inversión extranjera agregada, no en inversión dirigida a la exportación. Los resultados favorecen un impacto de los impuestos sobre la inversión dirigida a la exportación, donde los impuestos bajos atraen exportadores internacionales.

Los incentivos (impuestos y no-impuestos) relacionados a tasas de impuestos también pueden influenciar la localización de la inversión dirigida a la exportación. Guisinger and Associates (1985) hicieron este punto simple y forzosamente en su estudio de incentivos a la inversión y requisitos de desempeño. Ellos produjeron evidencia de que los incentivos atraen inversión para exportación, aunque las preocupaciones fundamentales de los inversionistas son las condiciones económicas y políticas generales y las políticas corrientes y previsibles en el país anfitrión. Dicho estudio incluyó 38 casos de inversión dirigida a la exportación destinada a la venta al mercado mundial o a un mercado común. Guisinger y Asociados encontraron que en 15 de estos países, la inversión no hubiese sido hecha o hubiese sido enviada a otra localidad sin

otro factor.

¹⁰Los países comparados incluyen a todos los países que no son de altos ingresos miembros del OECD para los cuales hay datos disponibles.

incentivos factoriales explícitos, una categoría que incluye franquicias tributarias y depreciación acelerada.

Al analizar filiales manufactureras de propiedad Norteamericana que exportan de regreso a los Estados Unidos, Shatz (2000, Capítulo 3) también encontró un fuerte efecto de los impuestos. La ventaja de este análisis es que la variable de impuestos no fue la tasa de impuestos corporativa estatutoria, como es comúnmente usada, sino que fue computada como una tasa de impuestos efectiva tomando en cuenta franquicias tributarias y otros incentivos de tarifas de impuestos. Los resultados fueron que un uno por ciento de disminución en la tarifa de incentivo de impuesto a la inversión estaba asociado con aproximadamente tres por ciento de ventas más altas hacia los Estados Unidos por filiales manufactureras Estadounidenses en países en vías de desarrollo.

A pesar del uso extensivo de incentivos tributarios por los países recipientes más exitosos del mundo, como China, Irlanda, Malasia y Singapur, el uso de incentivos continua siendo controversial. La United Nations Conference on Trade and Development (1996a) revisa gran parte de este debate. Debido a los desacuerdos, hay muy poco consenso sobre cuales incentivos pueden ser más apropiados. Las mejores guías pueden ser las historias de países exitosos, como Malasia (Japan International Cooperation Agency Malaysia Office y Deloitte Touche Tohmatsu Malaysia/Kassim Chan Management Consultants Sdn Bhd, 1998) e Irlanda (MacSharry and White, 2000).

Las tarifas de impuestos corporativos entre los cinco países están en línea con los niveles mundiales, en el rango de más o menos 25 por ciento en Bolivia a 35 por ciento en Colombia (PricewaterhouseCoopers, 1999). La tarifa Colombiana puede ser rebajada a 32 por ciento (U.S. Embassy Bogota, 2000). De acuerdo a Diamond and Diamond (1998), PricewaterhouseCoopers y otros recursos, Colombia, Ecuador, y Perú tienen generosos incentivos para firmas en zonas libres y zonas de proceso de exportación (ZPE). Las ZPE serán revisadas en mayor detalle más adelante.

Los incentivos más allá de las ZPE no son observados como particularmente significativos.

Los costos del comercio son otro tipo de costo que influencia la localización de la inversión dirigida a la exportación. Los índices de apertura comercial representan una medida comprehensiva de los costos de comercio, y una mayor apertura comercial es asociada con mayores niveles de inversión dirigida a la exportación. Las políticas de mejoramiento del comercio pueden incluir aranceles bajos y uniformes, tipos de cambio real de equilibrio y barreras limitadas o para-arancelarias. De acuerdo con el índice Sachs-Warner (Sachs and Warner, 1995), el cual se extiende desde 1950 hasta 1992, los cinco países Andinos fueron calificados como abiertos al comercio hacia 1992. Sin embargo, todos tuvieron períodos de restricciones comerciales extensivas en los años 70 o en los años 80.¹¹

La apertura reciente no es necesariamente una luz verde a los inversionistas. El tema de la credibilidad es también importante. Los inversionistas pueden invertir poco o nada en absoluto si están bajo la impresión de que los gobiernos pueden revertir fácilmente las aperturas comerciales. Tan importante como un cambio de políticas es la fuerte evidencia de que habrá continuidad (Bartolini and Drazen, 1997).

Además de políticas de apertura al comercio, las zonas de procesamiento de exportación pueden facilitar la inversión dirigida a la exportación. Estas son zonas especiales en las cuales los manufactureros pueden importar artículos y equipos libres de impuestos para montaje y exportación. Frecuentemente, estas ofrecen incentivos de impuestos significativos, tanto como regulaciones laborales más livianas u otros beneficios. El elemento central de estos tipos de

¹¹Bolivia originalmente abrió en 1956, pero estuvo cerrado de 1979 a 1985 y abrió nuevamente en 1986. Colombia abrió en 1986. Ecuador estuvo abierto en 1950, pero cerró de 1984 a 1991, y después fue calificado como abierto en 1992. Perú fue calificado como abierto de 1950 a 1967, cerrado de 1968 a 1991 y después fue calificado como abierto en 1992. Venezuela fue calificado como abierto de 1950 a 1959, cerrado de 1960 a 1989, y abierto de 1990 a 1992.

esquemas de mejora a la exportación parece ser un mecanismo que permite a los exportadores el importar capital y bienes intermedios sin pagar impuestos de importación sobre ellos (Radelet, 1999). Esto mantiene a los exportadores a un nivel competitivo mundialmente.

Por último, los acuerdos regionales de comercio pueden energizar la inversión dirigida a la exportación, debido a que ellos reducen los costos de cruce de fronteras. Sin embargo, este arreglo puede cortar en las dos direcciones, especialmente con acuerdos entre países en vías de desarrollo. Los inversionistas pueden estar tentados a agruparse en los mercados más grandes en el área del tratado regional, de manera que otros países reciben menos inversión de la pudieran recibir de otra manera (Venables, 1999). Los tratados con países desarrollados son probablemente más efectivos en la atracción de inversión.

En el grupo Andino, todos los cinco países ahora tienen ZPE (Diamond and Diamond; U.S. Embassy La Paz, 1998), y algunos ofrecen generosos incentivos. Por ejemplo, las compañías en las ZPE de Colombia obtienen exención de impuestos en ganancias y capital, mientras que las firmas en las ZPE de Perú están exentas de reglas de repartición de ganancias, pero deben pagar al menos el doble del salario mínimo a los empleados (Diamond and Diamond).

Desafortunadamente, los países Andinos comenzaron sus ZPE mucho después que otros países en desarrollo, y la evidencia indica que sus beneficios vienen con retraso. De los 120 países comparados, referidos anteriormente en la discusión sobre costo de mano de obra, 30 sostienen suficiente actividad multinacional Estadounidense para aparecer regularmente en los datos publicados para grupo de nivel industrial en multinacionales Estadounidenses producido por el U.S. Department of Commerce, Bureau of Economic Analysis. Estos 30 incluyen Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela. 13 de estos 30, plenamente, habían comenzado Zonas de Proceso de Exportación hacia 1974 y 23 de ellos hacia 1986. De los países Andinos, solamente Ecuador había comenzado una Zona hacia 1974, Colombia comenzó una verdadera ZPE en 1984 y Venezuela

hacia 1986. Bolivia y Perú comenzaron sus ZPE apenas en los 90 (Diamond and Diamond; Currie, 1985; International Labour Organisation and United Nations Centre on Transnational Corporations, 1988; Kreye, Heinrichs, and Fröbel, 1987 y U.S. Embassy La Paz).

Por último, además de la geografía, los costos factores y los costos de comercio, la apertura administrativa ha mostrado ser una determinante importante de ciertos tipos de inversión dirigida a la exportación (Shatz, 2000, Capítulo 3 y Markusen and Maskus, 1999). Este aspecto comprende el proceso de aprobación y otras tareas administrativas que una compañía debe llevar a cabo antes de invertir. Los países Andinos han hecho grandes esfuerzos desde finales de los 80 y son comúnmente calificados como abiertos por varios grupos de clasificación.

Dos de los principales clasificadores de apertura a la inversión son componentes del Index of Economic Freedom (IEF; O'Driscoll, Holmes, and Kirkpatrick, con Johnson, 2000), y el Economic Freedom of the World (EFW: Gwartney and Lawson, con Samida). Para la clasificación del IEF del año 2000, los países Andinos tuvieron un promedio de 2.2 en la escala de 1-mejor a 5-peor. Este puntaje es mucho mejor que el promedio de 2.9 para los 138 países comparados que eran países no de altos ingresos miembros del OECD. Es un poco mejor, aunque no es estadísticamente diferente de las calificaciones de los otros países Suramericanos. Para la clasificación del IEF de 1997 (la versión más reciente disponible), los países Andinos tuvieron un promedio de 6.8 en la escala de 10-mejor a 0-peor. El promedio para 101 países comparados fue mucho peor a 3.5, aunque estuvo más o menos igual a la clasificación del resto de los países Suramericanos, la cual fue de 6.7

En el grupo Andino, las clasificaciones fueron similares para la mayoría de los países, aunque Venezuela se clasificó en el fondo en los dos sistemas. Las calificaciones específicas del EFW – bajo es bueno – fueron: Bolivia (2), Colombia (2), Ecuador (2), Perú (2), y Venezuela (3). Para el IEF – alto es bueno – las calificaciones fueron: Bolivia (8), Colombia (5), Ecuador (8),

Perú (8), y Venezuela (5).

Determinantes de Inversión Dirigida al Mercado del País Anfitrión

Aunque los países Andinos deben enfatizar inversión dirigida a la exportación en su esfuerzo por atraer nuevas multinacionales, la inversión dirigida al mercado del país anfitrión también puede traer efectos positivos. Esta puede también traer nuevas tecnologías y técnicas de manejo. Las autoridades económicas y los grupos de negocios locales frecuentemente se oponen a estimular la inversión dirigida al servicio del mercado anfitrión debido a que ésta puede producir bienes en competencia con industrias de propiedad local. Sin embargo, este es precisamente uno de sus beneficios potenciales. Las nuevas variedades de productos pueden beneficiar a los consumidores, mientras que la elevada competencia puede, no solamente beneficiar a los consumidores, sino que puede forzar a las firmas locales a actualizar sus propios productos y capacidades. Porter (2000) muestra que el compromiso de una nación a la competencia es un determinante clave del PIB per capita entre países de bajos ingresos, mientras que la intensidad de la competencia local es una extensa correlación positiva de crecimiento del PIB per capita en todo su grupo de 58 países.

El tamaño del mercado es un poderoso determinante del nivel de inversión dirigida al servicio del mercado anfitrión. En un número de exámenes econométricos, Yeaple (1999) demostró que para las filiales de multinacionales Estadounidenses, la elasticidad de ventas locales con respecto al PIB va desde 0.81 a 1.32, dependiendo en la especificación econométrica. La especificación más econométricamente correcta produce 1.32, indicando que en cuanto el PIB se incrementa en uno por ciento, las ventas por multinacionales al mercado anfitrión se incrementan

en 1.32 por ciento.¹²

Los cinco países Andinos tienen un rango muy amplio en tamaños de mercado con el PIB más bajo de 1998 para Bolivia a \$8.6 billones, y el PIB más alto de 1998 para Colombia a \$102.9 billones (World Bank, 2000). Sin embargo, dentro de Sur América, estos montos son abrumados por Brasil (\$778 billones) y Argentina (\$298 billones). Brasil y Argentina tienen el beneficio adicional de MERCOSUR, su unión de aduanas, la cual agranda el mercado y sirve para atraer mayor inversión (Shatz 2000, Capítulo 3). Entre 150 economías miembros del OECD que no son de altos ingresos que poseen datos para 1998, Colombia se clasifica 16, Venezuela 18, Perú 26, Ecuador 47, y Bolivia 64, así que todos están arriba de la mediana. Sin embargo, ellos caen bien debajo de mercados atractivos como China, India, México, Corea, Rusia, Turquía, Hong Kong y Polonia.

En cuanto a PIB per capita, todos los países Andinos, excepto Bolivia están sobre la mediana de los 150 países. El PIB per capita es importante como determinante porque las multinacionales – especialmente aquellas que sirven al mercado del país anfitrión – se agrupan en industrias de productos diferenciadas y frecuentemente sus productos apuntan a consumidores de más altos ingresos. Venezuela se clasifica 33, con un PIB per cápita de \$4,088 en 1998, mientras que Perú y Colombia se clasifican 50 y 51, respectivamente, Ecuador es 69 y Bolivia se clasifica 81 con \$1,080. Otras 34 economías adicionales no tienen datos.

El ser pequeño no condena a un país a no recibir inversión multinacional. De hecho, al

¹²Aunque esta revisión de los países Andinos usa PIB agregado para representar el tamaño del mercado, quedan dos advertencias. Una de ellas es que la distribución de ingresos puede interactuar con el tamaño general del mercado como determinante en el sentido en que firmas que sirven el mercado anfitrión pueden necesitar un cierto número de posibles consumidores más que un nivel agregado de ingresos. La segunda es que la distribución de la población y la calidad del transporte pueden también determinar el tamaño real del mercado. Una gran proporción de la población en áreas rurales aisladas puede resultar en mercado real bastante pequeño. Estas ideas

menos 10 países en vías de desarrollo que no están entre los 10 más grandes países en vías de desarrollo tienen IED en exceso de su tamaño.¹³ Estos países incluyen Singapur, Malasia, Costa Rica, Honduras, Filipinas, República Dominicana, Panamá, Tailandia, Kenia, e incluso Venezuela. Aunque se necesita un análisis más profundo antes de concluir sobre la forma en que estos países consiguieron superar su pequeña talla, puede notarse que ellos, o están cerca de un gran inversionista (los países Centroamericanos), ofrecieron generosos incentivos y mano de obra eficiente (Singapur, Malasia y Tailandia entre otros), o fueron islas comparativas de libertad económica y estabilidad (Kenia, el cual es también más grande que muchos de sus vecinos). Igual que con la inversión dirigida a la exportación, la geografía influye en la cantidad de inversión para el servicio al mercado anfitrión. Largas distancias de Asia y partes de Europa pueden en realidad aumentar las oportunidades para la inversión dirigida al mercado anfitrión de esas regiones hacia los países andinos. Investigaciones conducidas por Brainard (1997) y Ekholm (1998) muestran que una mayor distancia de países productores en realidad fomenta la inversión dirigida al mercado anfitrión, puesto que el costo de exportar hacia ese mercado actúa como una barrera comercial.

Las políticas de comercio pueden también influenciar la inversión dirigida al mercado anfitrión, pero probablemente no de manera económica saludable. Las políticas de comercio para atraer inversión orientada al mercado anfitrión, generalmente implican la protección del mercado interior para el inversionista. Esto promueve ineficiencia económica y muy pocas veces vale la

aún no han sido comprobadas.

¹³La medida usada es inversión Estadounidense ubicada en el extranjero en industrias manufactureras en 1998 (Departamento de Comercio de los Estados Unidos, datos sin fecha archivo b). “en exceso de su tamaño” significa que su parte de la inversión Estadounidense en países en vías de desarrollo es mayor que su parte de PIB total de país en vías de desarrollo entre 153 países en vías de desarrollo con datos disponibles.

pena el trade-off. (ver Shatz and Tarr, 2000, para más información sobre políticas de comercio y desarrollo).

Como será demostrado, los países Andinos ya reciben grandes montos de inversión dirigida al mercado anfitrión. Sin embargo, el alcance de la expansión de esta inversión es incierto. Los inversionistas internacionales pueden preferir ubicarse en Argentina o Brasil, donde los mercados son mayores, y exportar hacia los países Andinos. Además, el pequeño tamaño de los mercados Andinos sugiere que después de una década de políticas liberales de inversión, pueden quedar pocas oportunidades para inversión al servicio del mercado anfitrión sin reformas al ambiente de negocios microeconómico. Por tanto, las autoridades económicas Andinas podrían considerar el proveer incentivos sectoriales tales como un tratamiento de impuestos favorable – pero no protección comercial – para aquellas categorías industriales en las cuales hace falta variedad de productos y competencia.

Determinantes de Inversión en Infraestructura

Se ha demostrado que una infraestructura bien desarrollada es una determinante de la inversión de capital por multinacionales (Wheeler and Mody, 1992), y de ventas por filiales de multinacionales (Shatz, 2000, Capítulo 2). La atracción de inversión extranjera en infraestructura ha sido una solución para aquellos países sin buena infraestructura de comunicaciones, transporte, o energía.

La experiencia con las privatizaciones de firmas de telecomunicaciones en Latinoamérica indica que la inversión extranjera en infraestructura puede beneficiar al inversionista y al país. Las privatizaciones de telecomunicaciones por países en vías de desarrollo comenzaron con Chile en 1988. Ventas posteriores resultaron en batallas de ofertas y subida en precios pagados por líneas en países como Hungría y Perú (Sonnenschein and Yokopenic, 1996).

Los extranjeros pudieron haber querido pagar altos precios a través de los 90 por varias razones. Las malas condiciones de las firmas existentes indicaban perspectivas ideales para futura expansión de servicios básicos y avanzados. En preparación para la privatización, los gobiernos reestructuraron las firmas, negociaron arreglos con trabajadores y sindicatos para comprar paz laboral para los nuevos inversionistas, limpiaron las finanzas de las compañías, y especialmente, redefinieron el ambiente regulatorio. En muchos casos los gobiernos introdujeron regulaciones de tope de precios, en las cuales al nuevo comprador se le permitiría subir los precios al paso de la inflación menos algún factor de productividad. Frecuentemente, se asumieron pequeños mejoramientos en productividad, dando a los nuevos dueños una gran cantidad de potencial de ganancias.

En retorno, las compañías de teléfono privatizadas rápidamente expandieron sus redes después de la privatización, entrando en gran cantidad de gastos de capital. Estas expansiones fueron posibilitadas por el acceso al capital, la experiencia en operación, y el conocimiento de nuevas tecnologías de los inversionistas. Un crecimiento rápido en productividad laboral acompañó a las expansiones. Las ventas y ganancias crecieron, aunque también los precios aumentaron, resultando en algunos reclamos de los consumidores (para mayor información ver a Ramamurti, 1996, en el cual se basan los últimos dos párrafos).

América Latina ha sido una de las principales localidades para inversión en Infraestructura, particularmente en telecomunicaciones. Sin embargo, en general, este tipo de inversión es cargado de dificultad debido a la condición conocida por mucho tiempo como “la ganga que se está haciendo obsoleta” (Caves, 1996, ps. 104-105; originalmente usado en el contexto de inversiones en recursos naturales). Por tanto quedan lecciones para ser aprendidas por los países Andinos que no han conseguido atraer inversión en infraestructura o que desean atraer inversión nueva en infraestructura.

Las inversiones en infraestructura implican grandes gastos de capital inicial. Debido a incertidumbre en políticas de futuros gobiernos, existe incertidumbre sobre ganancias en el futuro y por tanto el inversionista regatea por más altas posibilidades de ganancias a la entrada. Cuando la multinacional comienza en realidad a recibir estas ganancias, la indignación popular puede conducir al gobierno corriente a renegociar el contrato o puede conducir a un cambio de gobierno y subsecuente renegociación.

Los proyectos de infraestructura también son diferentes de otros tipos de inversiones por que el gobierno no es solamente un comprador y proveedor, sino también un regulador (International Finance Corporation [IFC], 1996, p. 2). El compromiso político es por tal razón esencial, particularmente el establecimiento y ejecución de reglas de juego justas para los inversionistas en infraestructura. Junto con el compromiso político, la estabilidad de las instituciones políticas es también crítica (Sonnenschein and Yokopenic).

De acuerdo al IFC, el uso por parte del gobierno de consejeros extranjeros imparciales y la transparencia en todas las partes de la transacción son de gran importancia para el éxito de la inversión en infraestructura privada. Los marcos regulatorios en plena función y la competencia internacional de ofertas no han probado ser necesarios para el éxito de proyectos de infraestructura financiados desde el extranjero. La transparencia implica la claridad en los procedimientos para la entrega y operación de proyectos y la predicibilidad en la implementación de los compromisos del gobierno. Un tercer elemento de transparencia es el encontrar un balance entre un provecho previsto y un precio justo para el gobierno. Los precios y las ganancias deben ser competitivas, pero el gobierno debe también reconocer que proyectos tempranos pueden requerir una prima debido a los riesgos implicados.

Un ultimo factor necesario para el éxito de la inversión en infraestructura es un mecanismo de resolución de conflictos de largo plazo. Un proyecto de infraestructura puede durar décadas, y

pueden surgir disputas en contratos o en procedimientos regulatorios. Un mecanismo para manejar desacuerdos imprevistos eficientemente puede ayudar a concretar negocios y también puede fomentar futuras relaciones comerciales.

El hecho de que los cinco países Andinos son signatarios de la Convención para la Resolución de Conflictos de Inversión es ventajoso, aunque se unieron a ésta mucho después de su puesta en marcha en 1966. El Centro Internacional para la Resolución de Conflictos (en Inglés: The International Center for the Settlement of Investment Disputes ICSID) provee facilidades para la conciliación y arbitración de disputas bajo la convención.¹⁴ Entre los países Andinos, la entrada en vigencia a la convención ocurrió en julio 23 de 1995 para Bolivia, agosto 14 de 1997 para Colombia, febrero 14 de 1986 para Ecuador, septiembre 8 de 1993 para Perú y junio 1 de 1995 para Venezuela.¹⁵

IV. Las Experiencias de la Región

Como se observó al comienzo de esta evaluación, los países Andinos han atraído mayores niveles de inversión con relación a su tamaño que muchos otros países en desarrollo. Este no ha sido el caso siempre, como se detalla en la Tabla 2. La Tabla 2 muestra la evolución de los valores de flujo de inversión, significando el valor total de inversión en un país, y no el flujo anual, el cual es representado por IED. También muestra las ventas por filiales multinacionales Estadounidenses en todas las industrias y a todos los niveles de propiedad mayores de 10 por ciento como un

¹⁴Es perturbante el que Venezuela tenga dos nuevos casos ante el ICSID. Uno registrado en junio 23 del 2000, implica Autopista Concesionada de Venezuela (Acoven), un consorcio México-Venezolano con un contrato para modernizar y operar la autopista Caracas – La Guaira. El otro registrado en marzo 1 del 2000, implica GRAD Associates de New Jersey sobre un contrato para la construcción y modernización de penitenciarías. No se encontró información adicional sobre estos casos.

porcentaje de PIB. La variable de las ventas puede servir como otra medida del nivel de actividad multinacional en un país.

En 1985 los países Andinos tuvieron un más bajo valor relativo de inversión directa que cualquier otro grupo de comparación, incluyendo los países de Sur América, Latinoamérica, el Caribe, y los países en vías de desarrollo y en transición. Solamente Bolivia, el más pequeño de los países Andinos, tuvo una proporción más alta de inversión directa a PIB que los otros grupos. Hacia 1990, poco después del comienzo de las reformas, esta situación comenzó a cambiar, y para 1998, tres de los cinco países tenían más altos valores relativos que países en desarrollo como grupo y que Latino América y el Caribe. En ventas relativas al PIB, también, cuatro de los cinco países Andinos estuvieron en el promedio o arriba del promedio para países en vías de desarrollo como grupo.

¹⁵El recurso es la pagina Web del ICSID: <http://www.worldbank.org/icsid/>.

Tabla 2. Flujo de Inversión en los Países Andinos en Perspectiva Comparativa

Todos los números son porcentajes

| Región | Flujo de Inversión/ PIB 1985 | Flujo de Inversión/ PIB 1990 | Flujo de Inversión/ PIB 1995 | Flujo de Inversión/ PIB 1998 | Multinacionales Estadounidenses. Ventas/PIB 1998 |
|--|------------------------------|------------------------------|------------------------------|------------------------------|--|
| Mundo | 6.23 | 8.26 | 9.73 | 14.23 | 7.77 |
| Países Desarrollados | 5.88 | 8.42 | 8.94 | 12.73 | 17.31 |
| Países en Vías de Desarrollo y en Transición | 7.17 | 7.73 | 12.34 | 18.86 | 6.25 |
| Latinoamérica y el Caribe | 9.08 | 8.51 | 12.56 | 18.43 | 12.02 |
| Sur América | 8.81 | 8.33 | 12.89 | 19.36 | 10.19 |
| Países Andinos | 4.63 | 7.65 | 9.44 | 17.08 | 9.34 |
| Bolivia | 18.96 | 14.54 | 23.14 | 42.70 | 5.12 |
| Colombia | 5.49 | 7.46 | 6.93 | 13.80 | 9.71 |
| Ecuador | 6.15 | 15.22 | 19.14 | 29.69 | 11.45 |
| Perú | 6.11 | 3.97 | 9.40 | 12.48 | 6.25 |
| Venezuela | 2.50 | 7.95 | 9.03 | 18.92 | 14.17 |

Notas: Los países desarrollados incluyen países de altos ingresos de OECD bajo la definición del World Bank (2000), junto con Israel. Latinoamérica y el Caribe excluye las economías de altos ingresos no miembros de OECD de Aruba, Bahamas, Islas Caimán, Antillas Holandesas, y las Islas Vírgenes Norte Americanas. Todas las figuras de flujo de inversión para grupos de países representan el numerador agregado para el grupo respecto al denominador agregado para el grupo, es decir, el promedio ponderado. Todas las figuras para las ventas de Estados Unidos relativas al PIB por grupos de países representan el promedio de la figura de ventas relativo a PIB por cada país en el grupo, es decir, el promedio no ponderado. El promedio ponderado de las ventas de los Estados Unidos relativo al PIB de los países Andinos es 10.4 por ciento.

Recursos: World Bank (2000), United Nations Conference on Trade and Development (1995, 1996b, 1997, 1998 y 1999), National Bank of Hungary, Statistics Department (2000), y U.S. Department of Commerce, Bureau of Economic Analysis (datos sin fecha Archivo a).

Exámenes estadísticos simples indican que actualmente no hay nada fuera de lo común sobre el nivel de actividad multinacional en los países Andinos. La Tabla 3 muestra el nivel de ventas por multinacionales Estadounidenses regresado contra el promedio de años de educación secundaria, PIB del país anfitrión, distancia de los Estados Unidos en millas y algunas variables 0-1 para un grupo de 158 países. Ventas, educación, PIB y distancia están en logaritmos naturales. Las primeras dos columnas substituyen en 0.2 para ventas cuando las ventas son cero, debido a que el logaritmo natural de cero es indefinido. Las variables 0-1 indican si un país está en la región Andina, si un país es o fue comunista, y si un país se encuentra bajo sanciones comprensivas de los Estados Unidos.

El resultado clave es que la variable 0-1 para los países Andinos es igual a cero estadísticamente. Esto significa que ajustando para educación, PIB, distancia, estado de comunismo y sanciones, estos países no tienen niveles bajos o altos fuera de lo común de actividad multinacional. Incluso cuando la variable 0-1 de los Andes interactúa con otras variables, los resultados son cero estadísticamente. Así que el tamaño del país, la distancia del país inversionista y la educación, no tienen efectos diferentes de otros países en los países Andinos. Sin embargo, los países Andinos son diferentes en dos aspectos. Uno es el nivel de inversión manufacturera. El otro es el propósito de la inversión extranjera - si es destinada a la producción para la venta al mercado anfitrión o para la exportación. Estos dos hallazgos se apoyan en datos de los Estados Unidos y por tanto, dependen de si la Inversión de los Estados Unidos es representativa de todos los países.

Tabla 3. Gravedad, Educación y los Países Andinos

| Variable dependiente: Ventas por Filiales Estadounidenses | MMC incl. Obs. Cero | MMC incl. Obs. | Tobit | Tobit | Tobit | Tobit |
|---|--------------------------------|--------------------------------|--------------------------------|--------------------------------|--------------------------------|--------------------------------|
| Educación Secundaria | – | – | – | – | 1.05 ^{***} (3.25) | 1.05 ^{***} (3.24) |
| PIB | 1.48 ^{***} (18.97) | 1.48 ^{***} (18.85) | 1.71 ^{***} (16.72) | 1.71 ^{***} (16.72) | 1.34 ^{***} (11.70) | 1.34 ^{***} (11.66) |
| Distancia | -1.69 ^{***} (4.71) | -1.69 ^{***} (4.67) | -2.06 ^{***} (4.65) | -2.06 ^{***} (4.65) | -1.22 ^{***} (2.83) | -1.21 ^{***} (2.80) |
| Andes | 0.23 (0.16) | 8.96 (0.15) | 0.13 (0.08) | 8.39 (0.12) | 0.25 (0.20) | – |
| Transición o Comunista | -2.80 ^{***} (5.41) | -2.80 ^{***} (5.37) | -3.34 ^{***} (4.96) | -3.33 ^{***} (4.96) | -1.64 ^{**} (2.27) | -1.64 ^{**} (2.27) |
| Sanciones | -7.24 ^{***} (5.92) | -7.25 ^{***} (5.89) | -9.39 ^{***} (5.34) | -9.39 ^{***} (5.34) | -9.70 ^{***} (7.31) | -9.70 ^{***} (7.31) |
| Andes*Educación | – | – | – | – | – | -3.70 (0.31) |
| Andes*PIB | – | -0.63 (0.28) | – | -0.86 (0.33) | – | -0.83 (0.27) |
| Andes*Distancia | – | -0.25 (0.04) | – | 0.12 (0.02) | – | 1.31 (0.28) |
| Constante | 5.51 (1.77) | 5.50 (1.75) | 6.07 (1.59) | 6.08 (1.60) | 2.81 (0.77) | 2.74 (0.74) |
| N | 158 | 158 | 158 | 158 | 109 | 109 |
| R ² Ajustada | 0.7370 | 0.7337 | – | – | – | – |
| Verosimilitud Logarítmica | – | – | -323.04 | -322.99 | -217.75 | -216.01 |
| Test de Wald: ¿Son los Andes Diferentes? | – | F(3,150) =0.04 0.9909 | – | F(3,151)= 0.04 0.9894 | – | F(3,101) =0.04 0.9880 |

Notas: Ventas por filiales, años de educación secundaria, PIB, están en logaritmos naturales.

Andes, transición o comunista, y sanciones son variables ficticias (0,1). El test de Wald pregunta si los coeficientes para los países Andinos como grupo son diferentes de los otros países. Ventas y PIB son de 1995, educación es de 1990.

Los valores absolutos de estadísticas-t están en paréntesis.

** = significativo a 0.05.

*** = significativo a 0.01.

Recursos: U.S. Department of Commerce, Bureau of Economic Analysis (datos sin fecha Archivo a; ventas de filiales), Barro and Lee (1996; educación secundaria), World Bank (2000; PIB), Shatz (1997; distancia), U.S. Department of Commerce, Bureau of Export Administration (1999; Sanciones). Para más información, ver el apéndice de datos al Capítulo 2 de Shatz (2000).

La Tabla 4 (segunda columna) muestra ventas por filiales manufactureras de los Estados Unidos como porcentaje de ventas para todas las filiales Estadounidenses en cada país y región enunciados. Solo cuatro de los países Andinos tienen estos datos y de estos cuatro, tres están debajo de los promedios del mundo, países en desarrollo, América Latina, y Sur América. Solamente Venezuela se encuentra al nivel de su región, con 55.9 por ciento de ventas por todos los filiales Estadounidenses provenientes de filiales manufactureras.

Un bajo nivel de manufactura en total de ventas debe significar que otros sectores tienen un nivel relativamente alto. Para los países Andinos, estos sectores son petróleo, minería, construcción y servicios. Las últimas dos columnas de la Tabla 4 muestran estos datos junto con el nivel de ventas mantenido por filiales Estadounidenses en estos sectores junto con instituciones financieras no depositarias.

Los países Andinos, para los cuales hay datos disponibles, están sobre el promedio mundial en nivel de ventas en estas industrias de capital intensivo no manufactureras, y Colombia, Ecuador y Perú se encuentran bien arriba del promedio de Sur América. Obviamente, estos países tienen recursos naturales y oportunidades de privatización que interesan a inversionistas internacionales. Pero no hay indicios suficientes de especialización en dichos sectores para ofrecer buenos augurios para futuro crecimiento y desarrollo (Sachs and Warner, 1997).

Para un entender el propósito de inversión extranjera - sea para exportación o para el servicio del mercado anfitrión - es de nuevo útil el tomar datos de multinacionales Estadounidenses.¹⁶

¹⁶También es posible obtener este tipo de división con datos Suisos y Japoneses, pero pocos países reúnen esta información o la hacen disponible a investigadores.

Tabla 4. Industria de Ventas por Filiales Estadounidenses, 1998

Todos los números son porcentajes

| Región | Manufactura | Petróleo, Minería, Construcción y Servicios | Petróleo, Minería, Construcción, Servicios y Finanzas |
|--|-------------|---|---|
| Mundo | 47.0 | 18.32 | 25.53 |
| Países Desarrollados | 46.3 | n.a. | n.a. |
| Países en Vías de Desarrollo y en Transición | 49.7 | n.a. | n.a. |
| Latino América y el Caribe | 56.4 | 20.24 | 29.23 |
| Sur América | 55.8 | 24.90 | 29.34 |
| Países Andinos | 39.7 | n.a. | n.a. |
| Bolivia | n.a. | n.a. | n.a. |
| Colombia | 43.7 | 40.86 | 43.01 |
| Ecuador | 39.7 | 44.18 | 46.59 |
| Perú | 19.3 | n.a. | 59.87 |
| Venezuela | 55.9 | 25.87 | 28.44 |

Notas: La tabla muestra ventas por filiales Estadounidenses en la industria designada o grupos de industrias en cada región o país como porcentaje de ventas por todas las filiales en cada región o país. Las figuras para todos los grupos de países, excepto para los países Andinos son promedios ponderados (la suma de la figura de ventas sobre la suma de total de ventas). La figura para los países Andinos es un promedio no ponderado y excluye a Bolivia. Las figuras para “minería, construcción y servicios” son realmente de una categoría llamada “Otras Industrias”. Estas incluyen agricultura, minería, construcción, transporte, comunicaciones, electricidad, gas, y servicios sanitarios, y ventas al por menor. Del total de ventas para “otras industrias al nivel mundial en 1998, 75.3 por ciento comprendió ventas en minería, construcción, transporte, comunicaciones y servicios eléctricos, gas y servicios sanitarios.

Recurso: U.S. Department of Commerce, Bureau of Economic Analysis (datos sin fecha Archivo a).

Estos datos dividen ventas por filiales entre ventas al mercado anfitrión, ventas al mercado de los Estados Unidos y ventas a otros mercados extranjeros. La Tabla 5 muestra estos datos para los países Andinos y grupos de comparación. Las figuras en la tabla son ventas al anfitrión, ventas a los Estados Unidos, y ventas al resto del mundo como un porcentaje de las ventas totales por filiales en la región o país referido en 1998.

Mundialmente, filiales de propiedad mayoritaria de multinacionales Estadounidenses venden alrededor de dos tercios de su producción al país anfitrión. Para filiales manufactureras de propiedad mayoritaria solamente, esta figura es de más o menos 56 por ciento. En países en vías de desarrollo, las dos figuras son más o menos dos tercios. Como la categoría “todas las industrias incluye petróleo, minería y servicios, y como este trabajo se ha concentrado en manufactura orientada a la exportación, el resto de la discusión de la Tabla 5 se va a concentrar en filiales manufactureras.

En tres de los cinco países Andinos, las filiales manufactureras Estadounidenses no solo venden más de su producción al país anfitrión que el promedio de país en vías de desarrollo y América Latina, sino que también venden más que el promedio Suramericano. Perú y Venezuela tienen figuras sorprendentemente altas, ambas mayores de 90 por ciento. Esta escasez de exportaciones manufactureras de control extranjero sucede también en otros países Suramericanos en los datos, específicamente Argentina, Brasil y Chile, aunque en menor grado. A través de América Latina, las mayores plataformas de exportación Estadounidenses de productos manufacturados parecen ser Costa Rica, Guatemala y México.

Tabla 5. Destino de Ventas por Filiales de Multinacionales Estadounidenses.

Todos los números son porcentajes

| | Todas las Industrias | | | Manufactura | | |
|------------------------------|----------------------|-------------------------|---------------------------|--------------------|-------------------------|---------------------------|
| Región | Ventas a Anfitrión | Ventas a Estados Unidos | Ventas al Resto del Mundo | Ventas a Anfitrión | Ventas a Estados Unidos | Ventas al Resto del Mundo |
| Mundo | 65.46 | 10.59 | 23.95 | 55.56 | 16.04 | 28.40 |
| Países en Vías de Desarrollo | 62.89 (N=32) | 16.56 (N=32) | 19.85 (N=35) | 67.88 (N=30) | 16.56 (N=27) | 18.66 (N=26) |
| Latinoamérica y el Caribe | 67.29 | 17.79 | 14.92 | 66.90 | 21.82 | 11.28 |
| Sur América | 82.47 | 3.96 | 13.57 | 82.07 | 4.76 | 13.17 |
| Países Andinos | 76.80 (N=4) | 6.29 (N=4) | 16.91 (N=4) | 81.14 (N=4) | 2.21 (N=2) | 8.84 (N=2) |
| Bolivia | n.a. | n.a. | n.a. | n.a. | n.a. | n.a. |
| Colombia | 83.16 | 4.64 | 12.19 | 84.42 | 2.94 | 12.67 |
| Ecuador | 70.83 | 13.32 | 15.85 | 56.30 | n.a. | n.a. |
| Perú | 58.88 | 6.23 | 34.89 | 90.31 | n.a. | n.a. |
| Venezuela | 94.32 | 0.96 | 4.72 | 93.52 | 1.48 | 5.01 |

Notas: Las figuras para el mundo, Latinoamérica y el Caribe y Sur América son promedios ponderados (la suma de la figura de ventas sobre la suma de las ventas totales). Las figuras para países en vías de desarrollo y los países Andinos son promedios no ponderados, con el número de países "N" escrito en paréntesis. Los niveles pueden no sumar correctamente debido a los diferentes tamaños de las muestras.

Recurso: U.S. Department of Commerce, Bureau of Economic Analysis (datos sin fecha Archivo a).

El alto nivel de ventas multinacionales al país anfitrión más que a mercados de exportación es constante en base de industrias para los países Andinos, con algunas excepciones. Los datos de los estados unidos dividen manufactura entre siete agregados industriales – alimentos, químicos, metales, maquinaria no eléctrica, equipo eléctrico y electrónico, equipo de transporte y manufactura miscelánea. La categoría final incluye, entre otras industrias, textiles, vestimentas, papel, vidrio, cuero, e instrumentos.

Muchos de los datos para los países Andinos son suprimidos por confidencialidad. Además, no hay datos de industria publicados para Bolivia. De 28 números posibles de ventas al mercado anfitrión como porcentaje de ventas totales (siete industrias y cuatro países), 15 números son publicados. 13 de estos son 75 por ciento o más altos, esto quiere decir que la producción se lleva a cabo mayormente para el mercado del país anfitrión en casi todas las industrias para las cuales hay datos disponibles. Ecuador es una de las excepciones en algunos casos, con multinacionales Estadounidenses exportando alrededor del 40 por ciento de sus ventas en la industria alimenticia y todo su (muy bajo nivel de) ventas en el grupo de industrias de equipos electrónicos y eléctricos.

V. Conclusiones

Para los países Andinos como grupo, la inversión extranjera directa – el financiamiento extranjero de operación de negocios en forma de equidad, ciertos tipos de deuda, y retención de ganancias – ha sido alto elevándose en los 90. Para todos los cinco países, el porcentaje de IED en PIB ha sido más alto que el porcentaje para países en desarrollo como grupo de 1994 a 1998.

En parte, esto se debe a un relajamiento de las leyes y regulaciones restringiendo la inversión extranjera durante los 70 y 80. Pero los países Andinos también tienen tasas de impuestos competitivas, capital humano comparable al que se encuentra en la mayor parte del

mundo, y conexiones geográficas y culturales con un número de grandes países inversionistas.

Mientras que los niveles de IED han sido altos, la composición de las actividades de las firmas inversionistas extranjeras, en términos de ventas es pesadamente inclinada a la satisfacción del mercado local. Esto significa que a menos que los países Andinos hagan nuevos esfuerzos para atraer otros tipos de actividades de negocios extranjeros, el tamaño del mercado se va a convertir en un gran limitante de la nueva entrada continua de negocios internacionales.

Además, la IED dirigida a la infraestructura, partiendo principalmente de privatizaciones, ha contribuido en una gran parte de la IED en los 90. Esto puede ser transitorio, especialmente si las firmas recientemente privatizadas tienen oportunidades limitadas de expansión y pueden ser sensibles al comportamiento legal, político, y administrativo de las autoridades.

El mayor reto ahora es atraer IED dirigida a la manufactura para exportación. Aunque hay un gran elemento de actividad extranjera en industrias relacionadas a los recursos naturales, la actividad de los negocios en estas industrias no conducirá a mayor productividad en la economía o crecimiento sostenido en ingresos (Porter 2000). Un esfuerzo secundario podría incluir la atracción de inversión Europea y Asiática dirigida al servicio del mercado anfitrión, pero solo si ésta no desvía a las autoridades económicas de su labor principal de procurar inversión dirigida a la exportación.

Para atraer estos nuevos tipos de inversión extranjera, los cinco países Andinos deben mejorar su competitividad en un número de otras áreas concatenadas.

Un área de mejora puede ser el tamaño y acceso del mercado. Específicamente acuerdos comerciales con países desarrollados, mejora de facilidades portuarias, procedimientos aduaneros expeditos, regulaciones comerciales simplificadas, y mejora de conexiones de transporte internas y a lo largo del continente (Sur América).

Otra área de mejora se refiere a los costos de producción. Algunas pautas pueden ser el uso

de incentivos de impuestos eficientes que promuevan la producción de manufactura para exportación, y la mejora de zonas de proceso de exportación. Algunas de las ZPE han atraído inversión, mientras que otras no. Una evaluación mundial de las estrategias más exitosas de las ZPE, por ejemplo en Singapur, Malasia, e Irlanda, podría ayudar a las autoridades económicas a desencadenar la promesa de las ZPE en los países Andinos.

Una tercera área comprende los productos usados por productores extranjeros (y domésticos). Los pasos aquí incluyen la mejora de la educación y el entrenamiento para los trabajadores y una mejor infraestructura. El capital humano en la región Andina es similar al encontrado en el resto del mundo. Sin embargo, los inversionistas extranjeros tienden a agruparse, así que la comparabilidad puede no ser suficiente. Una meta de largo plazo debe incluir la mejora en la educación para todos los segmentos de la población como una forma de diferenciar a los países Andinos de sus competidores.

Ciertamente, pueden haber otras posibles mejoras más allá de las sugeridas en esta revisión. Reportes detallados por equipos en los países encontrarán elementos más específicos e incluirán las opiniones de la comunidad de negocios internacional residente en cada uno de los países. Un paso final de políticas sugerido por este proceso es que el gobierno institucionalice reuniones con la comunidad de negocios para que se entere de primera mano y en forma continua de los retos que enfrenta en sus esfuerzos para mejorar el empleo, la distribución y la riqueza.

Bibliografía

Barro, Robert and J.W. Lee. 1996. "International Measures of Schooling Years and Schooling Quality." American Economic Review (Papers and Proceedings), Vol. 86 No. 2, pp. 218-223.

Bartolini, Leonardo, and Allan Drazen. 1997. "Capital-Account Liberalization as a Signal." American Economic Review, Vol. 87, No. 1, March, pp. 138-154.

Brainard, S. Lael. 1997. "An Empirical Assessment of the Proximity-Concentration Trade-Off Between Multinational Sales and Trade." American Economic Review, Vol. 87, No. 4, September, pp. 520-544.

Bulmer-Thomas, Victor. 1997. "Regional Integration in Latin América Before the Debt Crisis: LAFTA, CACM and the Andean Pact." Chapter 9 (pp. 230-252) in Ali M. El-Agraa with others, Economic Integration Worldwide. New York: St. Martin's Press.

Caves, Richard E. 1971. "International Corporations: The Industrial Economics of Foreign Investment." Economica, Vol. 38, No. 149, February, pp. 1-27.

Caves, Richard E. 1974. "International Trade, International Investment, and Imperfect Markets." Special Papers in International Economics, No. 10, November. Princeton, N.J.: International Finance Section, Department of Economics, Princeton University.

Caves, Richard E. 1996. Multinational Enterprise and Economic Analysis (Second Edition; Cambridge Surveys of Economic Literature). Cambridge, England: Cambridge University Press.

Currie, Jean. 1985. Export Processing Zones in the 1980s: Customs Free Manufacturing (Special Report No. 190). London: Economist Intelligence Unit.

Diamond, Walter H., and Dorothy B. Diamond. 1998. Tax-Free Trade Zones of the World (Release 81/82, December 1998). New Providence, N.J.: UNZ & Co.

Ekholm, Karolina. 1998. "Proximity Advantages, Scale Economies, and the Location of Production." Pages 59-76 in Pontus Braunerhjelm and Karolina Ekholm, eds., The Geography of Multinational Firms. Economics of Science, Technology and Innovation Series. Boston: Kluwer Academic Publishers.

Enders, Walter, and Todd Sandler. 1996. "Terrorism and Foreign Direct Investment in Spain and Greece." Kyklos, Vol. 49, No. 3, pp. 331-352.

Fujita, Masataka. 1998. The Transnational Activities of Small and Medium-Sized Enterprises. Boston, Dordrecht, and London: Kluwer Academic Publishers.

Gallup, John Luke, and Jeffrey Sachs, with Andrew D. Mellinger. 1999. "Geography and Economic Development." Pp. 127-128 in Boris Pleskovic and Joseph E. Stiglitz, eds., Annual World Bank Conference on Development Economics 1998. Washington, D.C.: The World Bank. The paper is also available as Center for International Development Working Paper No. 1 (March), and along with the data can be found at <http://www.cid.harvard.edu>.

Grubert, Harry, and John Mutti. 1991. "Financial Flows versus Capital Spending: Alternative Measures of U.S.-Canadian Investment and Trade in the Analysis of Taxes." Chapter 8 (pp. 293-320) in Peter Hooper and J. David Richardson, eds., International Economic Transactions: Issues in Measurement and Empirical Research. Chicago and London: The University of Chicago Press.

Guisinger, Stephen E. and Associates. 1985. Investment Incentives and Performance Requirements: Patterns of International Trade, Production, and Investment (Praeger Special Studies, Praeger Scientific). New York: Praeger Publishers.

Gwartney, James, and Robert Lawson, with Dexter Samida. 2000. Economic Freedom of the World: 2000 Annual Report. Vancouver: The Fraser Institute. Data retrieved from <http://www.freetheworld.com>.

Hufbauer, Gary Clyde, and Jeffrey J. Schott, assisted by Diana Clark. 1994. Western Hemisphere Economic Integration. Washington, D.C.: Institute for International Economics (July).

Hymer, Stephen Herbert. 1976. The International Operations of National Firms: A Study of Direct Foreign Investment (1960 Ph.D. Dissertation). Cambridge, Mass.: The MIT Press.

International Finance Corporation. 1996. Financing Private Infrastructure (Lessons of Experience 4). Washington, D.C.: The World Bank and International Finance Corporation.

Institutional Investor Magazine. Undated. "Country Credit Rankings." Data available on-line at <http://www.iimagazine.com>.

International Labour Organisation and United Nations Centre on Transnational Corporations. 1988. Economic and Social Effects of Multinational Enterprises in Export Processing Zones. Geneva: ILO.

International Monetary Fund. 1993. Balance of Payments Manual (Fifth Edition). Washington, D.C.: The Fund.

Japan International Cooperation Agency Malaysia Office and Deloitte Touche Tohmatsu Malaysia/Kassim Chan Management Consultants Sdn Bhd. 1998. Development of Policies and Incentives for Foreign Investment in Malaysia. Kuala Lumpur: Japan International Cooperation Agency Malaysia Office.

Kreye, Otto, Jürgen Heinrichs, and Folker Fröbel. 1987. Export Processing Zones in Developing Countries: Results of a New Survey (Multinational Enterprises Programme, Working Paper No. 43). Geneva: International Labour Office.

Lee, Jeong-Yeon and Edwin Mansfield. 1996. "Intellectual Property Protection and U.S. Foreign Direct Investment." The Review of Economics and Statistics, Vol. 78, No. 2, May, pp. 181-186.

MacSharry, Ray, and Padraic White. 2000. The Making of the Celtic Tiger: The Inside Story of Ireland's Boom Economy. Cork: Mercier.

Markusen, James R., and Keith E. Maskus. 1999. "Multinational Firms: Reconciling Theory and Evidence." Cambridge, Mass.: National Bureau of Economic Research Working Paper 7163 (June).

National Bank of Hungary, Statistics Department. 2000. "Capital Flows" (Electronic Data File). Budapest: National Bank of Hungary.

O'Driscoll, Gerald P. Jr., Kim R. Holmes, and Melanie Kirkpatrick, with Bryan T. Johnson. 2000. 2000 Index of Economic Freedom. Washington, D.C.: The Heritage Foundation and The Wall Street Journal.

Oman, Charles. 1984. New Forms of International Investment in Developing Countries. Paris: OECD.

Oman, Charles P. 1986. "New Forms of Investment in Developing Countries." Chapter 5 (pp. 131-155) in Theodore H. Moran and Contributors, Investing in Development: New Roles for Private Capital? (Overseas Development Council U.S.-Third World Policy Perspectives, No. 6). New Brunswick, N.J., and Oxford: Transaction Books.

Porter, Michael E. 2000. "The Current Competitiveness Index: Measuring the Microeconomic Foundations of Prosperity." Pages 40-58 in Michael E. Porter, Jeffrey D. Sachs, Andrew M. Warner, Peter K. Cornelius, Macha Levinson, and Klaus Schwab, The Global Competitiveness Report 2000. New York, Oxford: Oxford University Press.

Porter, Michael E., Jeffrey D. Sachs, Andrew M. Warner, Peter K. Cornelius, Macha Levinson, and Klaus Schwab. 2000. The Global Competitiveness Report 2000. New York, Oxford: Oxford University Press.

PricewaterhouseCoopers. 1999. Corporate Taxes: Worldwide Summaries 1999-2000. New York: John Wiley and Sons, Inc.

Radelet, Steven. 1999. "Manufactured Exports, Export Platforms, and Economic Growth." Harvard Institute for International Development Working Paper, August.

Ramamurti, Ravi. 1996. "The New Frontier of Privatization." Chapter 1 (pp. 1-45) in Ravi Ramamurti, ed., Privatizing Monopolies: Lessons from the Telecommunications and Transport Sectors in Latin America. Baltimore and London: The Johns Hopkins University Press.

Sachs, Jeffrey D., and Andrew Warner. 1995. "Economic Reform and the Process of Global Integration." Brookings Papers on Economic Activity, No. 1, pp. 1-118.

Sachs, Jeffrey D., and Andrew M. Warner. 1997. "Natural Resource Abundance and Economic Growth." Cambridge, Mass.: Center for International Development and Harvard Institute for International Development Working Paper (November). Available at <http://www2.cid.harvard.edu/Warner's%20Files/Natresf5.pdf>.

Sachs, Jeffrey D., Arun Maira, and Howard J. Shatz. 2000. "Determinants of FDI and Areas for Action." Chapter 2 in Jeffrey D. Sachs, Nirupam Bajpai, Mark F. Blaxill, and Arun Maira, Foreign Direct Investment in India: How Can \$10 Billion of Annual Inflows Be Realized? A Report by the Center for International Development at Harvard University and The Boston Consulting Group presented to the Honorable Murasoli Maran, Minister of Commerce and Industry, Government of India, January 11.

Shatz, Howard J. 1997. "Note on Distance Data." Working Paper, Harvard University (May 15).

Shatz, Howard J. 2000. The Location of U.S. Multinational Affiliates. Cambridge, Mass.: Harvard University Doctoral Dissertation.

Shatz, Howard J., and David G. Tarr. 2000. "Exchange Rate Overvaluation and Trade Protection: Lessons from Experience." Washington, D.C.: World Bank Policy Research Working Paper 2289, February.

Shatz, Howard J., and Anthony J. Venables. 2000. "The Geography of International Investment." Washington, D.C.: World Bank Policy Research Working Paper 2338 (May). Forthcoming in Gordon L. Clark, Maryann Feldman, and Meric S. Gertler, eds., The Oxford Handbook of Economic Geography. Oxford: Oxford University Press.

Sigmund, Paul E. 1980. Multinationals in Latin America: The Politics of Nationalization. A Twentieth Century Fund Study. Madison, Wisc.: The University of Wisconsin Press.

Sonnenschein, Mabelle G., and Patricia A. Yokopenic. 1996. "Multinational Enterprises and Telecommunications Privatization." Chapter 12 (pp. 335-365) in Ravi Ramamurti, ed., Privatizing Monopolies: Lessons from the Telecommunications and Transport Sectors in Latin America. Baltimore and London: The Johns Hopkins University Press.

Stevens, Guy V.G. 1997. "Politics, Economics, and Investment: Explaining Plant and Equipment Spending by U.S. Direct Investors in Argentina, Brazil, and Mexico." Unpublished Manuscript, Board of Governors of the Federal Reserve System, Washington, D.C.

United Nations Conference on Trade and Development. 1995. World Investment Report 1995: Transnational Corporations and Competitiveness. New York and Geneva: United Nations.

United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD). 1996a. Incentives and Foreign Direct Investment. New York and Geneva: United Nations.

United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD). 1996b. World Investment Report 1996: Investment, Trade and International Policy Arrangements. New York and Geneva: United Nations.

United Nations Conference on Trade and Development. 1997. World Investment Report 1997: Transnational Corporations, Market Structure and Competition Policy. New York and Geneva: United Nations.

United Nations Conference on Trade and Development. 1998. World Investment Report 1998: Trends and Determinants. New York and Geneva: United Nations.

United Nations Conference on Trade and Development. 1999. World Investment Report 1999: Foreign Direct Investment and the Challenge of Development. New York and Geneva: United Nations.

U.S. Department of Commerce, Bureau of Economic Analysis (undated data file a). U.S. Direct Investment Abroad: Operations of U.S. Parent Companies and Their Foreign Affiliates, Preliminary 1998 Estimates. Data file IDN0255, <http://www.bea.doc.gov>. Washington, DC: Bureau of Economic Analysis.

U.S. Department of Commerce, Bureau of Economic Analysis (undated data file b). U.S. Direct Investment Position Abroad: 1982-1998. Data file IDN0241, <http://www.bea.doc.gov>. Washington, DC: Bureau of Economic Analysis.

U.S. Department of Commerce, Bureau of Export Administration. 1999. Export Administration Regulations. Washington, D.C.: U.S. Department of Commerce (November 5).
U.S. Embassy La Paz. 1998. FY 1999 Country Commercial Guide: Bolivia. Washington, D.C.: U.S. Department of State (July).

U.S. Embassy Bogota. 2000. FY 2001 Country Commercial Guide: Colombia. Washington, D.C.: U.S. Department of State (July).

Venables, Anthony J. 1999. "Regional Integration Agreements: A Force for Convergence or Divergence?" Washington, DC: World Bank Policy Research Working Paper 2260 (December).

Wheeler, David, and Ashoka Mody. 1992. "International Investment Location Decisions: The Case of U.S. Firms." Journal of International Economics, Vol. 33, Nos. 1-2, August, pp. 57-76.

World Bank. 2000. World Development Indicators 2000 CD-ROM (electronic data file). Washington, D.C.: The World Bank.

Yeaple, Stephen Ross. 1999. "The Determinants of U.S. Outward Foreign Direct Investment: Market Access versus Comparative Advantage." Unpublished Manuscript, University of Wisconsin at Madison Department of Economics (November 22). Available at <http://www.ssc.wisc.edu/~syeaple/>.