

# Inversión Extranjera en los Países Andinos

Joaquín Vial

CID Working Paper  
Junio del 2001

©Copyright 2001 Joaquin Vial and the President and Fellows of Harvard College



# INVERSIÓN EXTRANJERA EN LOS PAÍSES ANDINOS<sup>1</sup>

Joaquín Vial<sup>2</sup>

## Resumen Ejecutivo

El trabajo presenta un cuadro general de la evolución de la Inversión Extranjera directa hacia los países andinos y luego de una breve reseña de los determinantes de la IED en países en desarrollo, examina sistemáticamente las deficiencias más importantes que presentan los países andinos para atraer IED hacia sectores no tradicionales y dinámicos sobre la base de los resultados de una encuesta realizada a ejecutivos de empresas extranjeras instaladas en los países andinos. Los datos muestran claramente deficiencias muy graves en áreas esenciales del funcionamiento de los Estados (administración de justicia, probidad y eficiencia de las instituciones estatales) que resultan un impedimento serio a las inversiones en general. Asimismo se aprecian problemas serios en diversos ámbitos de la regulación (aduanas, trámites de comercio exterior, costos no salariales de la mano de obra, trámites para iniciar nuevos negocios) que configuran un cuadro poco atractivo para el desarrollo de nuevas actividades. Finalmente también se aprecian deficiencias serias en infraestructura y otros aspectos vinculados a la logística y el transporte.

El documento concluye con un conjunto de recomendaciones que se pueden agrupar en tres categorías: (i) orientación a mercados, en la que se recomienda a Colombia y Venezuela focalizar su política sobre atracción a inversiones en el acceso al mercado norteamericano, mientras que a los tres restantes se les recomienda poner especial énfasis en la conexión con los mercados del este sudamericano. (ii) Fortalecimiento institucional, destinado a eliminar los factores de incertidumbre e inestabilidad vinculados a la deficiente operación de instituciones estatales, además de revisar procedimientos burocráticos que se constituyen en un freno a la creación de nuevas empresas. (iii) Hacer una revisión sistemática de las políticas de cada país en lo que respecta a desarrollo de plataformas exportadoras, con el objeto a ajustarlas a lo que la experiencia internacional indica que son las condiciones para su desarrollo exitoso.

---

<sup>1</sup> Agradezco el eficiente trabajo de procesamiento de información de Marilene Da Costa, Magdalena Frei, Davide Canavesio y José Orihuela.

<sup>2</sup> Center for International Development at Harvard University. Dirigir correspondencia a joaquin\_vial@harvard.edu

## TABLA DE CONTENIDO

<b>I. INTRODUCCIÓN .....</b>	<b>4</b>
<b>II. ASPECTOS GENERALES .....</b>	<b>5</b>
1. EVOLUCIÓN DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN LOS PAÍSES ANDINOS.....	5
2. COMPOSICIÓN DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN LOS PAÍSES ANDINOS .....	7
3. FLUJOS AGREGADOS DE INVERSIÓN EXTRANJERA EN LOS 90.....	10
<b>III. ¿QUÉ FACTORES MOVILIZAN A LA IED?: LA EVIDENCIA INTERNACIONAL.....</b>	<b>13</b>
<b>IV. FORTALEZAS Y DEBILIDADES DE LOS PAÍSES ANDINOS PARA LA ATRACCIÓN DE INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA.....</b>	<b>16</b>
<b>V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES .....</b>	<b>20</b>
<b>REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS .....</b>	<b>26</b>
ANEXO I: FLUJOS DE INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA POR SECTORES .....	27
ANEXO II: FLUJOS DE INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA .....	28
ANEXO III: RESUMEN DE RESULTADOS DE REGRESIONES CON RESPUESTAS A LA ENCUESTA .....	29
ANEXO IV: CONDICIÓN RELATIVA DE SISTEMAS DE TRANSPORTES.....	31

## I. INTRODUCCIÓN

Hoy día se reconoce ampliamente el aporte que la inversión extranjera directa (IED) puede hacer al desarrollo de los países más atrasados. En general ella es vista como un instrumento importante para adquirir capitales, tecnología, acceso a mercados, etc. Es por ello que en las últimas décadas muchos gobiernos se han movilizadado para hacer más atractivos sus países a la inversión de empresas multinacionales. Esta situación no ha sido siempre así, especialmente en los países latinoamericanos. En los 60 y 70 el ambiente era más bien negativo, ya que muchos países percibían a la IED como el mecanismo mediante el cual los países ricos se apropiaban de las rentas de los recursos naturales que ellos poseían. Esto llevó, entre otras cosas, a la nacionalización de empresas mineras, petroleras, fundiciones y refinerías en esa época.

La mayor aceptación de la necesidad de contar con capitales y tecnologías extranjeras cambió esa percepción en los 80 y 90, en la medida que las economías de la región se fueron integrando a la economía mundial, derribando las barreras al comercio de bienes, servicios y capitales de todo tipo.

El cambio de clima político y un conjunto de reformas destinadas a dar seguridad jurídica y facilitar los procesos de inversión extranjera se han traducido en un fuerte aumento de la IED en los países de la región, el cual ha coincidido con un aumento de ésta a nivel mundial, impulsada por los procesos de globalización. En períodos recientes ha surgido algún cuestionamiento a la visión más optimista de este proceso, pero desde un ángulo totalmente distinto: Hausmann y Fernández (2001) han sostenido que el fuerte aumento de la IED en los países de América Latina es más bien un reflejo de las debilidades de sus mercados financieros y de capitales, que hace preferible esta modalidad para quienes quieren tener una vinculación comercial más activa en la región.

En este trabajo se analizan las condiciones de los países de la Comunidad Andina de Naciones, CAN (Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela) para atraer IED, especialmente hacia aquellas áreas que permitan diversificar la estructura productiva de estas economías, reduciendo la dependencia de recursos naturales. En este documento se recogen los principales resultados del trabajo conjunto realizado por los equipos de CID de la Universidad de Harvard y de los equipos de las organizaciones académicas que están colaborando en el Proyecto Andino de Competitividad (PAC) de la Corporación Andina de Fomento (CAF) y CID. Los informes elaborados por los grupos de trabajo en cada uno de los países y el marco conceptual desarrollado por Shatz (2001), se encuentran en: <http://www.cid.harvard.edu/andes/>.

El documento está organizado en cuatro partes, además de esta introducción. En la primera se describen los aspectos más generales de la evolución de la IED en los países andinos, en referencia a las tendencias mundiales de esta variable. En la segunda se analizan los determinantes de la inversión extranjera y sus implicaciones para los países andinos, siguiendo de cerca el trabajo realizado por Howard Shatz (2001) para el PAC. En la tercera parte se analizan las fortalezas y debilidades que presentan los países andinos para atraer IED en sectores distintos de los tradicionales, sobre la base de la información proveniente de la encuesta a inversionistas extranjeros realizada en los 5 países. El documento termina con una sección destinada a presentar conclusiones y recomendaciones para una agenda de políticas públicas para mejorar el atractivo de la región a la IED.

## **II. ASPECTOS GENERALES**

En esta sección exploramos tres temas: en primer lugar haremos una breve descripción de la evolución de la IED en la región, para luego analizar su composición y características, especialmente en relación con otras regiones, para finalmente discutir en mayor profundidad la interpretación al surgimiento de la IED en los países de América Latina en los 90.

### **1. Evolución de la inversión Extranjera Directa en los países andinos**

El cuadro 1 muestra la información sobre flujos de Inversión Extranjera Directa a un grupo seleccionado de países latinoamericanos, incluyendo a los 5 que pertenecen a la Comunidad Andina de Naciones (CAN). Las cifras se presentan como porcentaje del PIB como una manera de reconocer la influencia que el tamaño de la economía tiene sobre el tamaño de los flujos de inversión.

**Cuadro 1. Flujos de IED hacia América Latina  
(porcentajes del PIB)**

Países	1960-74	1975-89	1990-98
Bolivia	-1,3%	0,4%	4,6%
Colombia	0,5%	0,9%	2,4%

Ecuador	1,4%	0,5%	2,5%
Perú	0,1%	0,3%	3,1%
Venezuela	-0,5%	0,1%	2,5%
Argentina	0,2%	0,4%	2,2%
Brasil	0,6%	0,6%	1,2%
Chile	-0,2%	0,6%	5,1%
México	0,6%	0,8%	2,3%
Uruguay	0,0%	0,6%	0,5%
Promedio Andinos	0,0%	0,4%	3,0%
Promedio resto	0,2%	0,6%	2,3%
Promedio total	0,1%	0,5%	2,6%

Fuente: Banco Mundial: World Development Indicators 2000 y bancos centrales de cada país.

Las cifras muestran un proceso similar entre la región andina y el resto de las principales economías latinoamericanas: a lo largo del período se produce un fuerte aumento de la IED como porcentaje del PIB. Tanto los órdenes de magnitud como la dirección del cambio son semejantes. Un aspecto interesante de destacar es que prácticamente todos los países muestran una evolución similar, con la sola excepción de Uruguay y, en alguna medida, Brasil, que si bien reciben flujos crecientes de IED en relación con el tamaño de sus economías, lo hacen a un ritmo mucho más lento que el resto de la región.

Para poner estas cifras en perspectiva, es conveniente compararlas con cifras equivalentes para otros países. El Cuadro 2 muestra tendencias similares para diversos grupos de países para los dos últimos sub períodos analizados<sup>3</sup>. Allí se puede apreciar que los flujos de IED para los países de América Latina son algo más elevados que para las otras regiones consideradas (excepto Asia Oriental), pero todas las regiones muestran el mismo patrón de aumento de este tipo de financiamiento en la década de los 90.

**Cuadro 2. Flujos de Inversión Extranjera Directa por grupos de países**  
**(Porcentajes del PIB)**

Regiones de destino de la IED	1975-89	1990-98
Unión Europea	0,60%	1,10%
América Latina y Caribe	0,70%	1,90%
Países de Ingresos Medios	0,60%	1,50%

<sup>3</sup> Nótese que en este último caso los promedios corresponden a las cifras globales para la región en su conjunto, a diferencia del Cuadro 1, donde todos los países tienen la misma ponderación, independientemente de su tamaño.

Países de Ingresos Medios-Altos	0,70%	1,70%
Países de Asia Oriental y Pacífico	n.d.	2,70%

Fuente: Banco Mundial. World Development Indicators 2000.

Una imagen más completa se obtiene al examinar las cifras de acervos de inversión (flujos acumulados a lo largo del tiempo) en los diferentes países.

El cuadro 3 muestra claramente el fuerte aumento que ha experimentado la IED en el mundo y en los países en desarrollo en particular. También deja en evidencia que el fenómeno ocurrido en los países andinos es parte de una tendencia global. En este contexto los mayores flujos de inversión en la región que aparecen en el Cuadro 2 pueden ser explicados por un proceso de “puesta al día” o convergencia hacia tasas del stock respecto del PIB semejantes a las de otros países, recuperando así el retraso evidenciado a mediados de los 80.

**Cuadro 3. Inversión Extranjera Acumulada (stocks) por regiones**  
**(Porcentajes del PIB)**

Regiones	1985	1998
Mundo	6,2%	14,2%
Países Desarrollados	5,9%	12,7%
Países en Desarrollo	7,2%	18,9%
América Latina	9,1%	18,4%
Países Andinos	4,6%	17,1%

Fuente: Howard Shatz, 2001. Table 2

Una conclusión importante que surge de examinar estos cuadros es que el volumen total de IED que han recibido los países andinos se puede considerar normal, tomando en consideración su tamaño. No son países que resalten por tener niveles de inversión por debajo de los promedios regionales o mundiales a fines de los años 90.

## **2. Composición de la Inversión Extranjera Directa en los países andinos**

Un segundo aspecto a analizar es la composición de la IED, en cuanto a los sectores de destino de ésta. La información respectiva es más escasa y no se encuentra sistematizada, existiendo diferencias en la forma en que cada país clasifica el sector de destino de la inversión.

El cuadro 4 muestra bastante heterogeneidad en los resultados, sin embargo, es evidente la importancia del sector primario (agricultura, minería, petróleo) como destino de las inversiones extranjeras. Otro resultado destacable es el elevado peso de la inversión en servicios, que en una proporción importante se explica por la privatización de empresas públicas en los sectores de energía y telecomunicaciones, así como por las adquisiciones de bancos por similares extranjeros, especialmente españoles, en proceso de expansión a Sudamérica

**Cuadro 4. Composición sectorial de la IED en países seleccionados (promedios 1996-99, en porcentajes del PIB)**

Países	Sectores			Total
	Primario	Manufacturas	Servicios y otros	
Bolivia	5,8%	0,7%	3,6%	10,1%
Colombia	1,0%	0,7%	2,5%	4,2%
Ecuador	3,1%	0,1%	0,4%	3,7%
Perú	0,3%	0,3%	0,9%	1,4%
Venezuela	0,1%	0,6%	0,4%	1,1%
Argentina	2,1%	0,7%	1,8%	4,6%
Brasil	0,0%	0,3%	2,3%	2,6%
Chile	3,0%	1,1%	7,0%	11,2%
México	0,0%	1,9%	0,9%	2,8%
Promedio andinos	2,1%	0,5%	1,6%	4,1%
Promedio resto	1,3%	1,0%	3,0%	5,3%

Fuente: Bancos centrales y oficinas gubernamentales especializadas en cada país. Para Argentina, Brasil, Chile y México los datos corresponden al promedio 1996-98.

El Anexo 1 presenta el mismo cuadro anterior con los promedios para el período 1990-95. Allí se puede apreciar el fuerte aumento global de la IED a estos países, el aumento de los servicios como destino de

las inversiones y también el aumento de las inversiones en el sector industrial en varios países, pero muy marcadamente en el caso de México.

Esta concentración de la IED en el sector primario se ve confirmada al analizar las inversiones en el exterior de empresas norteamericanas. Si bien ésta es una muestra parcial y posiblemente sesgada, ya que los patrones de inversión externa pueden variar dependiendo de las características del país de origen de la matriz, ella aporta antecedentes valiosos debido al gran tamaño y diversidad de la inversión norteamericana en el exterior.

La evidencia que surge del cuadro 5 es bastante clara; más de un 50% de la IED de empresas norteamericanas que llega a los países andinos va destinada a empresas que se desempeñan en actividades de minería o en la industria del petróleo. Esta cifra supera con creces a la del resto de la región sudamericana o incluso latinoamericana. En contraste, en los países de Asia la IED norteamericana fluye al resto de la economía en un porcentaje similar al total mundial.

**Cuadro 5. Composición de la IED acumulada de empresas norteamericanas en 1999  
(porcentajes del total para la región)**

Países	Petróleo	Metales	Resto	Total
América Latina	3,9%	1,4%	94,7%	100,0%
América del Sur	8,5%	3,3%	88,2%	100,0%
Países Andinos	27,1%	5,2%	67,8%	100,0%
- Colombia	24,1%	n.d.	n.d.	100,0%
- Ecuador	53,2%	- 0,1%	46,9%	100,0%
- Perú	10,6%	n.d.	n.d.	100,0%
- Venezuela	30,3%	1,5%	68,1%	100,0%
Asia	13,6%	0,9%	89,5%	100,0%

Fuente: US Department of Commerce, Bureau of Economic Analysis. <http://www.bea.doc.gov>

La información de las empresas norteamericanas también arroja luces respecto a las motivaciones detrás de las inversiones de estas empresas. Si se examina el destino de las ventas de ellas, se aprecia claramente que en el caso de los países sudamericanos y andinos en particular, hay una mayor preponderancia del mercado interno como destino final de las ventas que en los otros grupos de países.

Lo más destacable de las cifras del Cuadro 6 es la baja participación de las exportaciones dentro del total de las ventas de las filiales de empresas norteamericanas que operan desde los países andinos. Si bien el mercado local es el destino principal de las ventas de estas empresas en prácticamente todo el mundo, la participación de las exportaciones en las ventas de estas empresas es particularmente bajo en Sudamérica y los países andinos.

**Cuadro 6. Destino de las ventas de filiales de empresas norteamericanas (porcentajes del total, 1998)**

País	Mercado local	Exportaciones		Total
		EE. UU.	Otros mercados	
América Latina	67,3%	16,2%	16,5%	32,7%
América del Sur	82,5%	4,0%	13,6%	17,5%
Países Andinos	83,3%	3,9%	12,7%	16,7%
- Colombia	83,2%	4,6%	12,2%	16,8%
- Ecuador	70,8%	13,3%	15,9%	29,2%
- Perú	58,9%	6,2%	34,9%	41,1%
- Venezuela	94,3%	1,0%	4,7%	5,7%
Asia	69,3%	11,0%	19,6%	30,7%
Total Mundial	65,5%	10,6%	23,9%	34,5%

Fuente: US Department of Commerce, Bureau of Economic Analysis. <http://www.bea.doc.gov>

### **3. Flujos agregados de Inversión Extranjera en los 90**

Los años 90 marcan un pronunciado cambio en la evolución de la IED en la región, tal como ha quedado en evidencia en los cuadros de la sección anterior. La mayoría de los observadores ha interpretado esto como una noticia positiva, por considerar que este tipo de flujos además de ser más estables vienen acompañados por externalidades importantes en el áreas como nuevas tecnologías, acceso a mercados, etc. (Aitken, B., G. Hanson, G. y A. Harrison, 1997; Borensztein, E., J. De Gregorio y J. Lee, 1998)<sup>4</sup>. Sin embargo, este sentimiento no es unánime y han surgido voces que señalan que la preponderancia creciente de la IED dentro de los flujos de capital es más bien un síntoma de la debilidad de las instituciones y de las falencias de los mercados financieros, que impiden que estos países puedan

<sup>4</sup> Es interesante mencionar que el debate previo en general tiene una visión menos optimista respecto de los aportes de la IED al desarrollo. Véase, por ejemplo, Caves (1996), Cap. 9.

acceder a otras fuentes de financiamiento, que son predominantes en países más desarrollados y estables. (Hausmann, R. y E. Fernández-Arias, 2001).

La interpretación de sus resultados que hacen estos últimos autores es sin duda controversial y se basa en solo una de las razones que justifican la IED. Si bien es cierto que uno de los motivos de la IED es suplir deficiencias de mercado que hacen más eficiente mantener el control que comerciar con empresas del país receptor de la inversión, hay además otras motivaciones importantes (Caves, 1996) como la posesión de activos “únicos” que la firma no está dispuesta a compartir y la dificultad para comerciar internacionalmente algunos servicios (energía eléctrica o la provisión de los servicios de telecomunicaciones, por ejemplo). En un contexto en que la diferenciación de productos y la innovación han venido ganando en importancia y donde las grandes corporaciones están adoptando estrategias en el marco de una competencia global por los mercados (CEPAL, 2001) parece razonable esperar un aumento en la importancia relativa de la IED.

Por otra parte es importante señalar que en los 60 y 70 las dificultades de acceso a los mercados financieros internacionales, la inseguridad jurídica y el grado de integración con el resto del mundo de la mayoría de los países en desarrollo era mucho más deficiente que en la actualidad. Una interpretación literal de los resultados de H-F sugeriría que ante estos cambios los flujos totales de capitales debieran aumentar (lo que efectivamente ha ocurrido) y que el componente de IED debiera disminuir dentro del total, que es justamente lo contrario a lo ocurrido<sup>5</sup>.

¿Qué factores podrían estar contribuyendo a explicar este aumento de la IED en los países de América Latina?

Un primer elemento a considerar es el cambio de clima político y la mayor receptividad a los capitales foráneos, ya sea bajo la forma de IED u otras modalidades. La prueba más evidente de ello es la modificación de la Decisión 24 del Acuerdo de Cartagena por parte de los países miembros de la CAN (Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela), que fue reemplazada por la Decisión 291 en Marzo de 1991, consagrando el principio de no discriminación al inversionista extranjero y un marco amplio y flexible para la atracción de inversiones foráneas.

---

<sup>5</sup> Ver Anexo II para mayores antecedentes sobre flujos de capitales netos a los principales países de la región.

Un segundo factor a considerar es el proceso de reformas por el cual han pasado estos países, que comenzó a fines de los 70 en algunos países del Cono Sur y que se extendió y consolidó en los 80 y 90. En términos generales estas reformas han facilitado una mayor apertura comercial y financiera, reducido la intervención estatal en la economía y, en general, han creado un ambiente mucho más propicio para el desarrollo del sector privado (BID, 1997). La mayor internacionalización de estas economías y los procesos de privatización ha sido un importante factor que explica estos elevados flujos de inversión.

La combinación de estos factores ha permitido que empresas extranjeras llegaran masivamente a operar servicios que tradicionalmente estuvieron en poder del Estado y donde la experiencia previa en gestión de este tipo de empresas, así como los elevados montos de capital requeridos fueron una ventaja muy grande para las empresas extranjeras.

Adicionalmente, las cifras muestran un importante incremento de inversiones que siendo menores, también llegaron atraídas por el nuevo clima de negocios a invertir en sectores de recursos naturales. En estos casos parece indudable que la mayor receptividad a la IED jugó un rol importante para que capitales extranjeros volvieran a los mismos sectores en que hubo nacionalizaciones masivas en décadas anteriores.

Otro elemento importante a considerar, que ha sido resaltado en un estudio reciente de CEPAL (2001), es el rol que ha jugado la estrategia corporativa de empresas que han aprovechado el entorno más favorable de la región después de las reformas de los 90 y la coyuntura creada por las recientes devaluaciones cambiarias y dificultades de acceso al crédito de compañías locales (Hausmann y Fernández, 2001) para establecerse y ganar espacios en la región.

Un fenómeno relativamente nuevo en la región es el surgimiento de una industria maquiladora significativa en México y algunos países del Caribe y de Centroamérica, que están aprovechando las ventajas del mejor acceso al mercado norteamericano desde la creación de NAFTA, su cercanía y la existencia de abundante mano de obra, para captar abundantes inversiones en el sector manufacturero de exportación.

Sin embargo, tal como se puede apreciar en los cuadros de la sección anterior, la IED en América Latina, sigue muy concentrada en la producción para abastecer mercados internos pequeños y poco dinámicos, con la sola excepción del área más cercana a los Estados Unidos.

### III. ¿QUÉ FACTORES MOVILIZAN A LA IED?: LA EVIDENCIA INTERNACIONAL<sup>6</sup>

La información disponible muestra que el llamado “modelo gravitacional” que explica los flujos de capital a partir de la distancia respecto de la matriz y el tamaño del mercado de destino domina ampliamente todas las otras hipótesis. Esto plantea un dilema complejo a los gobiernos que buscan atraer IED con fines de promover el desarrollo, cuando los países tienen mercados pequeños y están relativamente alejados de los países desarrollados donde se radican las matrices de las empresas multinacionales. Sin embargo, éstos no son factores sobre los que no se pueda actuar: la distancia relevante es aquella que viene determinada por los costos de transporte y una buena infraestructura manejada eficientemente puede compensar una mayor distancia física. Por otra parte, la cercanía a rutas de elevado tráfico es un factor que también ayuda en este sentido, como lo demuestra el caso de Singapur<sup>7</sup>. El tamaño de los mercados también puede ser afectado mediante acuerdos comerciales que amplíen el área de referencia para las inversiones, así como por las inversiones en infraestructura y los acuerdos de simplificación de trámites fronterizos y facilidades para el transporte entre países. El auge de la inversión en manufacturas de maquila en México después de la entrada en vigencia del NAFTA y los aumentos en la IED al interior de la Comunidad Europea en los 90 son dos ejemplos que ilustran como los acuerdos comerciales pueden ampliar los mercados relevantes.

Dada la importancia de estas variables en las decisiones de inversión es fundamental la prioridad que los gobiernos y el sector privado de los respectivos países le den al desarrollo de la infraestructura y al funcionamiento de los mercados de transporte y a la integración física y económica con países cercanos. El proteccionismo que caracterizó a América Latina a comienzos de la segunda mitad del siglo pasado ha sido desmontado con bastante éxito para la producción de bienes. Sin embargo, quedan importantes resabios en múltiples regulaciones al cabotaje, transporte aéreo y terrestre, tanto en carga como pasajeros. Si a ello se agrega los problemas de escala derivados del reducido tamaño de los mercados locales, surge la necesidad perentoria de impulsar una agenda modernizadora de estos mercados con el objeto de mejorar la competitividad general de estos países.

---

<sup>6</sup> Esta sección se basa principalmente en Shatz (2001).

<sup>7</sup> La razón de valores CIF-FOB en el comercio internacional de Singapur es similar a la de Gran Bretaña a pesar de que su mercadería recorre distancias muy superiores. Ello se explica en parte porque Singapur está en medio de una de las rutas de tráfico marítimo más intenso. Ver Radelet y Sachs (1998).

Otros factores relevantes que tienen un efecto significativo en las decisiones de inversión extranjera directa, pero menos importante que el tamaño del mercado local y la distancia del país de la matriz, son los niveles de educación de la fuerza de trabajo y dentro de ésta son particularmente relevantes la educación secundaria y universitaria; la infraestructura general del país, tanto en transporte como energía y comunicaciones. Por último, el clima general de apertura al comercio internacional y la receptividad a la IED son factores que juegan un papel positivo.

Siguiendo a Shatz (2001), parece altamente conveniente distinguir entre tipos de IED para efectos de analizar sus determinantes, porque algunas de las variables que hemos mencionado juegan un rol distinto, dependiendo del tipo de inversión. Una distinción importante es entre la inversión que tiene como fin principal la exportación, ya sea al país de la matriz o a terceros países; la inversión para abastecer principalmente al mercado local del país de destino y aquella inversión en sectores de servicio e infraestructura que habitualmente están sujetas a regulaciones sectoriales específicas.

- i. Inversión Extranjera orientada a la exportación: contrariamente a lo que se pudiera pensar, ésta es una fracción minoritaria de la IED, excepto en el caso de unos pocos países muy pequeños o que se encuentran muy cerca de grandes mercados consumidores. Si se toma como referencia la información de empresas norteamericanas, el promedio mundial del porcentaje de las ventas que van a mercados distintos del mercado local donde se encuentra la filial es de un 34,5%. En el caso de las filiales ubicadas en Europa las exportaciones representan un 36,7%, las de Japón sólo un 8,7%, en Asia-Pacífico excluido Japón un 39,2%. Aun así, el porcentaje de exportaciones de las filiales sudamericanas es particularmente bajo: 17,5%. Al interior de los países andinos la situación es bastante disímil: en un extremo tenemos el caso de Perú, en que el 41,1% de las ventas de filiales norteamericanas se destinan a la exportación, seguido por Ecuador con 29,2% y Colombia (17,8%). Venezuela, por otra parte, se destaca justamente por la ausencia de inversiones extranjeras para la exportación (5,7%)<sup>8</sup>.

La evidencia reportada por Shatz (2001) indica que entre los factores relevantes para atraer IED para la exportación es muy importante la distancia entre el país de origen de la filial y el mercado de destino de la inversión. En este caso la empresa puede optar por radicar en el

---

<sup>8</sup> No hay información disponible sobre el Mercado de destino de las ventas de empresas norteamericanas que operan en Bolivia.

extranjero parte de las etapas del proceso productivo, aprovechando ventajas de costos específicos del país receptor. Este tipo de integración da origen a comercio “intra-firma” y es parte de la decisión de optimización de la producción cuando las distancias son relativamente menores entre los distintos centros de producción. Éste sería el caso, por ejemplo, de inversiones de empresas norteamericanas en México, América Central y el Caribe, así como el de empresas alemanas en países de Europa Oriental.

La distancia entre la planta manufacturera y el mercado de destino también juega un rol importante cuando los costos de transporte del producto terminado son elevados. En este caso podemos tener ensambladoras o plantas en el mercado de destino que están integradas verticalmente con la matriz y se especializan en el ensamblaje de las partes más críticas. En este caso la producción abastece al mercado del país donde se encuentra la filial y a grandes centros consumidores cercanos. Vinculado también a la distancia está el tema de los costos de transportes. Ellos aparecen como un factor muy relevante en la decisión de inversión para la exportación.

Otro factor importante que aparece en la literatura y está respaldado por la evidencia empírica, es la cercanía de las grandes ciudades a los puertos. La combinación de las facilidades de acceso al transporte internacional que brinda un puerto importante, con las economías de escala y externalidades asociadas a la presencia de un gran centro urbano parece ser un factor determinante en la decisión de las empresas de localizar plantas manufactureras para la exportación.

El costo unitario de la mano de obra, es decir, los salarios corregidos por la productividad también aparecen como otro factor de la mayor relevancia, al igual que los costos y facilidades para comerciar internacionalmente (grado de apertura de la economía). En esta misma línea, la existencia de acuerdos comerciales que facilitan el comercio aparece como un factor relevante.

Las tasas de tributación efectivas y los incentivos a la exportación no parecen jugar un rol decisivo en las decisiones de inversión, aun cuando ellos son mencionados con mucha frecuencia como factores importantes. Esto sugiere que ellos por sí solos no bastan y se

requieren otras condiciones vinculadas a la infraestructura y facilidades de acceso a mercados relevantes.

- ii. Inversión Extranjera directa orientada al mercado local: ésta constituye la gran mayoría de la IED, de acuerdo a la evidencia presentada anteriormente. En este caso, la distancia entre el país de origen de la inversión y el país de destino opera en el sentido inverso al anterior: mientras mayor es la distancia y las dificultades de acceso, más probable es que las firmas opten por instalar una filial para acceder a ese mercado, en vez de recurrir al comercio internacional. Es por ello que en estudios agregados de determinantes de la inversión extranjera esta variable (distancia) suele aparecer con un signo positivo.

En todo caso, el tamaño del mercado de destino es la variable fundamental en este tipo de decisiones.

- iii. Inversión extranjera directa en infraestructura y servicios: ésta es un área relativamente nueva que se ha venido desarrollando a la par con el retiro del Estado de las actividades de producción y distribución de servicios de infraestructura. Lo que resulta particular de este tipo de inversiones es su vulnerabilidad frente a la regulación y a los cambios de actitud del gobierno y los entes supervisores. El llamado “trato obsoleto” es un peligro real en este tipo de actividades. Sin embargo, la experiencia de las privatizaciones y concesiones en América Latina parece sugerir que debilidades institucionales y el riesgo de incumplimiento futuro no afectan el monto de las inversiones, sino más bien el número de postulantes y el precio al que se valoran los activos. En la práctica, han sido muy pocas las licitaciones que se han debido suspender por falta de postulantes, excepto en casos de proyectos de inversión de dudosa rentabilidad privada.

#### **IV. FORTALEZAS Y DEBILIDADES DE LOS PAÍSES ANDINOS PARA LA ATRACCIÓN DE INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA.**

Sobre la base del marco conceptual antes descrito se elaboró una encuesta dirigida a ejecutivos de empresas extranjeras que operan en los respectivos países, con el objeto de evaluar las percepciones que dichos ejecutivos tenían acerca de categorías que aparecen como relevantes: aspectos laborales, régimen fiscal e incentivos, condiciones generales del país, condiciones de transporte y regulaciones.

Las dos variables claves como son tamaño del mercado y distancia respecto de grandes mercados son conocidas y relativamente fáciles de medir, aún cuando aspectos vinculados a la logística pueden jugar un rol muy importante y serán objeto de otros estudios en el contexto del trabajo conjunto de CAF y Harvard en el Proyecto Andino de Competitividad.

Para poner en perspectiva los resultados de la encuesta es conveniente señalar que en cuanto a tamaño de mercado la región presenta desventajas, porque los bajos niveles de ingreso promedio y su muy desigual distribución, además de la fragmentación de los mercados derivada de la difícil geografía andina, dejan a estos países con mercados que no resultan atractivos como para instalar plantas industriales de gran escala. Por otro lado, si bien las distancias al mercado norteamericano no son tan grandes como las de los productores asiáticos, por ejemplo, el bajo volumen de carga, problemas de competencia y deficiencias de las cadenas logísticas e infraestructura son un obstáculo que aumenta las “distancias económicas” de la región respecto de los grandes mercados.

La encuesta se realizó durante el último trimestre del 2000, con excepción de Perú que requirió un tiempo mayor debido a las bajas tasas de respuesta logradas durante el período más álgido de la crisis política. En total se obtuvieron 223 respuestas, con 68 en Colombia, 43 en Venezuela, 41 en Perú, 36 en Ecuador y 35 en Bolivia. Desde el punto de vista del origen de los inversionistas encuestados, la mayoría corresponde a empresas norteamericanas (79)<sup>9</sup>.

1. **Motivos que originan la decisión de invertir:** Esta pregunta se aplicó en forma idéntica en 3 de los 5 países. En el caso de Colombia se descartó porque existían encuestas previas que habían explorado este tema y en el caso de Perú las opciones fueron modificadas por el equipo local de manera tal que se perdió comparabilidad en algunos de los criterios. La evidencia aportada por la encuesta muestra claramente que el acceso al mercado local es la variable dominante en las decisiones de inversión de las empresas encuestadas. En un ranking de 0 a 7, el acceso al mercado local obtuvo un promedio de

---

<sup>9</sup> Dada la mayor disponibilidad de información sobre inversiones extranjeras de empresas norteamericanas, se estudió la hipótesis de diferencias significativas en las percepciones de ejecutivos de esas empresas respecto del resto, hipótesis que fue rechazada para todas las preguntas, excepto dos, con un 95% de confianza. Esto no significa que la información sobre inversiones realizadas por empresas de ese país sea representativa del conjunto de la IED. Sólo podemos afirmar que las percepciones acerca del país de destino de los ejecutivos de empresas norteamericanas no difieren del de ejecutivos de empresas de otros países, al menos en el caso de los países andinos.

5,7 en Bolivia, 4,1 en Ecuador y 6,4 en Venezuela. El acceso a mercados regionales le sigue en los tres casos con promedios entre 3 y 4. Estudios previos para Colombia muestran un patrón semejante (Steiner y Salazar, 2001) y la evidencia de la encuesta realizada en Perú también es coincidente. Esto tiende a confirmar los hallazgos de Shatz (2001) que se basaban exclusivamente en la información proveniente de empresas norteamericanas.

2. **Aislamiento y condiciones del transporte:** la distancia y los costos de transporte juegan un rol muy importante en las decisiones de inversión extranjera y, como veíamos anteriormente, cuando los costos de transporte son elevados es muy difícil que se instalen industrias con el objetivo de exportar a terceros países. La distancia física no es alterable, pero los costos de transporte dependen, entre otras cosas, de la infraestructura, las características de los mercados de transporte específicos y el funcionamiento de servicios conexos como aduanas, puertos, etc. En la encuesta se pidió a los inversionistas extranjeros evaluar estas características en relación a las de países desarrollados y el cuadro que emerge es en general negativo, pero con bastante diversidad. En Bolivia la infraestructura caminera es percibida unánimemente como muy deficiente<sup>10</sup>, y le sigue con una percepción muy negativa el funcionamiento del mercado de transporte terrestre en general. En Colombia se aprecia una evaluación muy negativa del mercado de transporte aéreo y le sigue las condiciones de seguridad en el transporte. En Ecuador aparecen como puntos críticos el funcionamiento de las aduanas y los trámites en las operaciones de comercio exterior, la infraestructura de caminos y las condiciones de seguridad en el transporte. En Perú la evaluación de estos aspectos tiende a ser menos negativa que en los otros países, pero se destacan los problemas con el funcionamiento de Aduanas y puertos. En Venezuela la seguridad en el transporte y el funcionamiento de Aduanas y puertos aparecen como los tres problemas más graves a solucionar.
3. **Condiciones generales de los países:** en la encuesta se pidió comparar condiciones generales que afectan el “clima de negocios” en cada país con las de los países desarrollados. En este plano se advierte claramente que la debilidad de instituciones básicas del Estado es un fenómeno común a los 5 países de la región. El tema de corrupción aparece como el más grave en todos los países, seguido por la eficiencia de las

instituciones estatales y la administración de justicia, también en todos los países. En este plano las respuestas de los países son prácticamente indistinguibles, con la sola excepción de Colombia que aparece marginalmente mejor calificada en esta pregunta<sup>11</sup>. La seguridad personal aparece como tema crítico en Venezuela y Ecuador. Las condiciones sanitarias son un problema serio en Bolivia, Ecuador y Venezuela. El suministro de energía en Ecuador no es percibido como confiable y hay problemas graves de acceso expedito, barato y de calidad a telecomunicaciones en Bolivia y especialmente Ecuador<sup>12</sup>.

4. **Regulaciones:** Si bien éstas en general son evaluadas como peores que en los países desarrollados, la situación no es tan negativa como en el tema de condiciones generales del país. Los permisos y trámites necesarios para iniciar negocios, así como los trámites en operaciones de comercio exterior son los problemas más serios en este ámbito en Bolivia, Ecuador y Venezuela. Las regulaciones ambientales también son percibidas como un obstáculo en estos tres países, aunque no tan grave como los otros dos problemas antes nombrados.
5. **Mercado de trabajo:** el nivel de las remuneraciones no es percibido como un problema serio en estos países, aunque sí se percibe una preocupación en Colombia, especialmente por el tema de los costos excesivos que imponen las normas sobre previsión, despidos, jornadas de trabajo y otras. La disponibilidad de ejecutivos locales es un problema significativo en Bolivia y Ecuador.
- 6 **Mercado financiero y cambiario:** en esta área no hay respuestas de todos los países para todas las preguntas. El tema que emerge como el más deficitario en este plano es el acceso a fondos en el mercado financiero local (Bolivia, Ecuador y Venezuela; no hay respuestas para Colombia).

En la encuesta se solicitaba comparar a cada país con los otros países de la región en cada una de las categorías. Ciertamente esta comparación es menos relevante, ya que la competencia relevante para quienes quieren insertarse en segmentos exitosos de la economía mundial es con aquellos que hoy tienen

---

<sup>10</sup> Ésta es la única pregunta que obtuvo unanimidad en un país.

<sup>11</sup> Paradójicamente cuando se pide estas mismas comparaciones con los demás países de la región, Colombia es peor evaluada sistemáticamente.

éxito en ese campo y no con aquellos que el análisis previo nos indica que no lo están haciendo bien. En cada uno de los informes de los respectivos países se puede encontrar más información al respecto.

Quizás si uno de los resultados más preocupantes que surge de esta encuesta es la falta de progresos que se percibe en prácticamente todos los frentes en que hay déficits importantes en la región. En cada uno de los temas encuestados se incluyó una pregunta acerca de si se perciben progresos en períodos recientes (este conjunto de preguntas no fue incluido en el cuestionario aplicado en Colombia) y prácticamente en ninguna de ellas se obtienen respuestas positivas que sean estadísticamente significativas.

## **V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

El análisis precedente muestra resultados que son aparentemente paradójicos: mientras por un lado se observa que estos países han captado flujos de IED muy elevados en los 90, al punto de que el stock acumulado de ésta representa un porcentaje “normal” respecto del PIB cuando se le compara con el de otros grupos de países, por otro se percibe una evaluación bastante negativa de las condiciones que sirven para atraer la IED. Una explicación posible de esta contradicción aparente es que en estos casos la IED debe estar llegando a actividades con elevadísimas tasas de rentabilidad o, en el caso de las privatizaciones que explican un porcentaje elevado de los montos de IED en estos años, con una alta probabilidad se pierde riqueza debido al castigo que los extranjeros aplican a la valorización de los activos en las ofertas de compra. Esto podría explicar porque la mayor parte de la inversión extranjera que llega a estos países se concentra en abastecer el mercado local, posiblemente con muy poca competencia. También ello explicaría el sesgo a favor de recursos naturales que ha tenido históricamente la IED en estos países.

Si bien los problemas de estos países son similares, convendría dividir estos en dos grupos, en función de las facilidades de acceso a grandes mercados internacionales. Como muestra Shatz(2001), ésta es una variable clave para que se desarrollen inversiones en actividades industriales o de servicios orientadas a la exportación, que son las que permitirían romper la dependencia tradicional de recursos naturales de estos países. Claramente el grupo conformado por Colombia y Venezuela está muy cerca de los puertos del Golfo de los Estados Unidos, lo que les da la posibilidad de acceder con facilidad a ese mercado, lo que se puede constituir en un eje articulador de una estrategia para atraer IED. Los otros tres países están

---

<sup>12</sup> Ecuador se ha rezagado en la privatización de este tipo de servicios.

bastante más alejados y no se puede considerar que la distancia al mercado norteamericano sea una ventaja especial en torno a la cual se puede articular una política sobre IED. Para este grupo el acceso a los mercados del este sudamericano, Brasil y Argentina, parece una estrategia que podría dar mayores dividendos en el corto plazo.

El mercado de la comunidad andina propiamente tal ha sido un factor para la atracción de inversiones extranjeras, pero en cantidades todavía pequeñas y en sectores poco dinámicos. Las características de estos países, con una geografía que dificulta enormemente el transporte, fracciona los mercados y entraba la competencia, hace que en el futuro inmediato ésta no sea una fuente de gran dinamismo (Gallup, 2000). Por otro lado, los consumidores de estos países son relativamente poco sofisticados y exigentes, lo que no es sorprendente después de décadas de proteccionismo, de manera que no hay un entorno que facilite el desarrollo de actividades dinámicas y competitivas (Porter, 1998). Sin embargo, en la medida que progresen los planes de integración física en marcha, y algunos de estos países tengan éxito en su esfuerzo por insertarse en segmentos dinámicos del comercio mundial, ellos podrían convertirse en un factor que permita atraer inversiones a los demás países de la Comunidad Andina.

Una estrategia destinada a fortalecer el acceso a mercados debe tener al menos tres componentes: desarrollar la infraestructura relevante que permita acortar efectivamente las distancias económicas; revisar las normas e instituciones que regulan el tránsito de mercaderías hacia y desde los mercados de destino a los que se apunta y, tercero, negociar activamente facilidades de acceso a los mercados que se aspira a acceder. Nuestro estudio en general confirma que hay deficiencias en infraestructura vinculada al comercio exterior y deja en evidencia que hay mucho que hacer para reducir las trabas derivadas de la operación de las aduanas y puertos. Estos temas debieran ser priorizados en los programas de modernización de las instituciones públicas en que están empeñados varios de estos países, a veces con apoyo de organismos multilaterales de crédito. En materia de negociaciones internacionales, además de los temas del libre comercio, protección de inversiones y tratados de doble tributación que están en la agenda actual, es necesario incorporar con alta prioridad los convenios de tráfico aéreo para ir avanzado rápidamente hacia una zona de cielos abiertos que permita mejorar la calidad y precio de estos servicios en la región.

Un segundo tema que aparece con mucha fuerza en estas encuestas y en otros estudios, es la debilidad de instituciones fundamentales para el buen funcionamiento de los mercados en los países de la región andina. Este es un factor distintivo de la región, tal como se puede apreciar en el Cuadro 6, que muestra

los resultados de regresiones de las respuestas reportadas en el Global Competitiveness Report del año 2000 en algunas variables seleccionadas, controlando por el nivel de ingreso per capita (expresado en PPC) y una variable muda para los países andinos y otra para los países latinoamericanos, excluyendo a los andinos. Los valores de la desviación estándar aparecen entre paréntesis. Aquellos coeficientes significativamente distintos de cero con un 95% de probabilidad aparecen en negrita.

**Cuadro 7. Debilidad Institucional y países andinos**

<b>Variable Dependiente</b>	<b>GDP per cap</b>	<b>NewLatinam<sup>13</sup></b>	<b>Andean<sup>14</sup></b>	<b>R2 Aj.</b>
Independencia de empleados públicos	.0000743 (8.69e-06)	-.0794721 (.255646)	<b>-.6489897</b> (.2820112)	0.6434
Protección de derechos de propiedad	.0000971 (9.32e-06)	.2111743 (.2742246)	<b>-.6080189</b> (.3025055)	0.7099
Estabilidad instituciones legales	.0000778 (.0000104)	.1475823 (.3050852)	<b>-.5811267</b> (.3365487)	0.5628
Independencia judicial	.0000897 (.0000121)	<b>-.5330643</b> (.355888)	<b>-1.773935</b> (.3925912)	0.6645
Pagos irregulares a jueces	.0001124 (.0000118)	-.4667142 (.3458376)	<b>-1.869528</b> (.3815039)	0.7478
Posibilidad de demandar al Gobierno	.0000856 (.0000111)	-.1882649 (.3274858)	<b>-1.150794</b> (.3612596)	0.6277
Respeto de compromisos del Gobierno	.0000554 (9.76e-06)	.0395871 (.2869799)	<b>-.5116541</b> (.3165763)	0.4328
Honestidad financiera de los políticos	.0000928 (.0000139)	-.3022541 (.409281)	<b>-.9457181</b> (.4514902)	0.5369
Actividad económica informal	-.0000821 (.0000107)	.43481 (3140973)	<b>1.380862</b> (.3464902)	0.6597
Retención de talentos en el país	.0000781 (8.75e-06)	<b>.4229728</b> (.2573541)	<b>-.4993419</b> (.2838951)	0.6377
Protección de propiedad intelectual	.000096 (8.65e-06)	.1153641 (.2544642)	<b>-.5328203</b> (.2807071)	0.7340
Intensidad de competencia en mercado local	.0000292 (6.75e-06)	.0679732 (.1984308)	<b>-.7759162</b> (.2188951)	0.4289
La competencia tiene origen local	.0000188 (7.22e-06)	.0991808 (.2124019)	<b>-.5716767</b> (.234307)	0.2158
Facilidad para iniciar nuevos negocios	.0000417 (9.63e-06)	<b>-.5033764</b> (.2831103)	<b>-1.016133</b> (.3123075)	0.4482
Compradores son conocedores	.0000896 (6.04e-06)	-.0310697 (.177765)	<b>-.8722436</b> (.196098)	0.8495
Numerosos proveedores locales	.0000433 (6.23e-06)	.0101729 (.1832454)	<b>-.5677468</b> (.2021435)	0.5686
Competencia entre proveedores locales	.0000785 (6.06e-06)	.049587 (.1782382)	<b>-.65876</b> (.1966199)	0.8038
Estándares reguladores estrictos	.0000953 (5.98e-06)	-.1431211 (.1757747)	<b>-.7340346</b> (.1939024)	0.8626
Compradores buscan los productos más nuevos	.0000735 (5.55e-06)	-.1305372 (.1631966)	<b>-.7959646</b> (.1800271)	0.8248
Efectividad de acción antimonopolios	.0000793 (7.53e-06)	.0519058 (.2215258)	<b>-.4214283</b> (.2443718)	0.7123

<sup>13</sup> NEWLATINAM: variable muda para los países de América Latina excluyendo los 5 países de la CAN (Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela).

<sup>14</sup> ANDEAN: variable muda para los países de la CAN.

Estos resultados confirman que los países andinos tienen una tarea pendiente de desarrollo y fortalecimiento de sus servicios públicos y en particular, de aquellos aspectos que dicen relación con administración de justicia y respeto de contratos y derechos de propiedad, si es que aspiran a atraer inversiones nacionales y extranjeras. Este cuadro muestra también que ésta no es una tarea imposible o a muy largo plazo: hay otros países de América Latina que son percibidos como mucho más sólidos entre los ejecutivos que contestan el cuestionario del Global Competitiveness Report y se puede aprender de sus sistemas y experiencias.

Frente a estos desafíos, la selección de otros instrumentos para atraer IED tiene claramente una prioridad más baja, ya que estos problemas son un impedimento serio para el buen funcionamiento del sistema económico y político en general y van mucho más allá de ser un obstáculo a la IED.

Sin embargo, se suele argumentar que en algunos países en desarrollo es necesario adoptar medidas especiales que permitan desarrollar plataformas exportadoras de productos manufacturados y servicios, sin esperar a resolver las deficiencias antes anotadas<sup>15</sup>. Este tipo de plataformas no deben discriminar entre inversionistas locales y extranjeros y en la medida que existan ventajas de costos o de acceso a mercados, debieran ser un factor que atrae inversiones extranjeras, con sus aportes de capital, tecnologías y know-how.

Existen varios tipos de plataformas exportadoras, las que para efectos de presentación se pueden agrupar en tres categorías: Zonas de Procesamiento de Exportaciones (ZPE), Almacenes de Exportación (AE) y Sistemas de Exención de Aranceles (SEA). La experiencia de los países de Asia muestra que en todos los casos de desarrollo exportador exitoso han intervenido uno o más de estos instrumentos (Radelet, 1999). También esa experiencia muestra que sin un entorno macroeconómico apropiado, estos instrumentos resultan inútiles.

Las ZPE permiten concentrar infraestructura y servicios en un área que es liberada del pago de derechos aduaneros y en la que típicamente se aplican procedimientos expeditos en aduanas y se simplifican los trámites burocráticos. En algunos casos ellas también contemplan incentivos tributarios adicionales. Una razón por la que este tipo de instrumento suele fracasar es que las autoridades tratan de usarlos como mecanismos de promoción de zonas atrasadas dentro de los países: si la ZPE no cuenta con una

---

<sup>15</sup> Para una discusión completa de la justificación, experiencias y condiciones para el éxito en la aplicación de estos instrumentos véase Radelet (1999).

infraestructura adecuada, acceso a buenos servicios y a un mercado profundo y diversificado de recursos humanos se pierde su razón de ser. Por otra parte, en la medida que no se avance en la eliminación de las distorsiones que lesionan la competitividad en el resto del país, es muy difícil que se puedan desarrollar vínculos fuertes con proveedores locales que permitan difundir los beneficios de la actividad exportadora al resto de la economía.

Los AE tienen características similares, pero circunscritas a un establecimiento industrial específico. Sus ventajas son más limitadas y es más difícil constituir la red de servicios para facilitar su desarrollo, pero tienen la virtud de que no están limitadas a una zona particular.

Los SEA son instrumentos de uso habitual (Draw-Back o mecanismos de reintegro de impuestos) y se han aplicado en casi todos los países de América Latina en algún momento. En la medida que no contengan subsidios implícitos son aceptados por las normas de la OMC.

En países que sufren problemas agudos de corrupción y de debilidad de sus instituciones públicas es esencial que cualquiera sea el instrumento que se adopte, se aplique sobre la base de normas generales, sin excepciones o casos especiales, y con amplia información y transparencia. Asimismo, es esencial que los compromisos que se adopten en estos ámbitos efectivamente se cumplan, y no ocurra, como sucede a veces, que cuando el Fisco tiene problemas financieros se producen grandes atrasos en las devoluciones de aranceles a las exportaciones, por ejemplo.

En este contexto, parece importante que los países andinos hagan una revisión sistemática de sus políticas para la promoción de plataformas exportadoras, evaluando si cumplen con las condiciones mínimas para que tengan éxito, especialmente en el contexto de una definición más amplia de los objetivos de su estrategia comercial y de promoción de inversiones.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Aitken, B., G. Hanson y A. Harrison. 1997: "Spillovers, Foreign Investment and Export Behavior". Journal of International Economics, 43, pp. 103-32.

BID. 1997:"Latin America After a Decade of Reforms". Economic and Social Progress in Latin America. 1997 Report. The Johns Hopkins University Press.

Borenztein, E., J. De Gregorio y J-W Lee. 1998: "How does Foreign Direct Investment Affect Economic Growth?". Journal of International Economics. 45, pp. 115-135.

Caves, R. 1996: Multinational Enterprise and Economic Analysis. 2nd Edition. Cambridge University Press.

CEPAL. 2001: La inversión extranjera en América Latina y el Caribe, 2000. CEPAL.

Hausmann, R, y E. Fernández-Arias. 2001: "Foreign Direct Investment: Good Cholesterol?". Foreign Direct Investment Versus Other Flows to Latin America. Development Centre Seminars. OECD Publications.

Gallup, J. 2000. "Geography and Socioeconomic Development". Mimeo. <http://www.cid.harvard.edu/andes/>.

Porter, M. 1998: "The Competitive Advantage of Nations". The Free Press.

Radelet, S. y J. Sachs. 1998: "Shipping Costs, Manufactured Exports, and Economic Growth". Presentado en la reunion annual de la American Economics Association. Enero 1998.

Radelet, S. 1999: "Manufactured Exports, Export Platforms and Economic Growth". HIID. Agosto. <http://www.hiid.harvard.edu/caer2/>

Shatz, H. 2001: "Expanding Foreign Direct Investment in the Andean Countries" CID Working Paper No. 64. March 2001.

Steiner, R. y N. Salazar. 2001: "La inversion extranjera en Colombia: Cómo atraer más?". Mimeo. Mayo. <http://www.cid.harvard.edu/andes/>

World Bank. 2000. World Development Indicators.

## ANEXO I

### Flujos de Inversión Extranjera Directa por sectores (promedio 1990 - 95, en porcentajes del PIB)

Países	Sectores			Total
	Primario	Manufacturas	Servicios y otros	
Bolivia	1.8	0.4	0.5	2.8
Colombia	0.8	0.4	0.4	1.7
Ecuador	1.9	0.3	0.3	2.5
Perú	0.3	0.1	1.5	1.9
Venezuela	0.0	0.4	0.7	1.1
Argentina	0.2	0.4	0.7	1.3
Brasil	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Chile	2.5	0.6	0.9	4.0
México	0.0	0.6	0.4	1.0
Promedio				
Andinos	1.0	0.3	0.7	2.0
Promedio Resto	0.9	0.5	0.7	2.1

Nota: Los datos para Argentina, Brasil, Chile y México corresponden a los promedios 1996  
1998

## ANEXO II

Fuente: IMF: International Financial Statistics y Bancos Centrales de cada país.

### FLUJOS DE INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA

(IED/PIB ratios)

	<b>Países Andinos</b>					Promedio	<b>Otros países latinoamericanos</b>					Promedio	<b>Promedio</b>
	<i>Bolivia</i>	<i>Colombia</i>	<i>Ecuador</i>	<i>Perú</i>	<i>Venezuela</i>	Grupo	<i>Argentina</i>	<i>Brasil</i>	<i>Chile</i>	<i>México</i>	<i>Uruguay</i>	Grupo	<b>Total</b>
<b>1960 - 74</b>	-1.3%	0.5%	1.4%	0.1%	-0.5%	0.02%	0.2%	0.6%	-0.2%	0.6%	0.0%	0.2%	0.1%
1975 - 89	0.4%	0.9%	0.5%	0.3%	0.1%	0.44%	0.4%	0.6%	0.6%	0.8%	0.6%	0.6%	0.5%
1990 - 98	4.6%	2.4%	2.5%	3.1%	2.5%	3.04%	2.2%	1.2%	5.1%	2.3%	0.5%	2.3%	2.6%
<i>Memo:</i>													
1990 - 1995	2.2%	1.5%	2.1%	2.3%	1.5%	1.92%	1.8%	0.4%	3.4%	2.0%	0.4%	1.6%	1.8%
1996 - 1998	8.4%	3.5%	3.2%	4.6%	3.8%	4.72%	2.9%	2.2%	7.8%	3.0%	0.7%	3.3%	4.0%
1979-1981	0.8%	0.4%	0.4%	0.2%	0.1%	0.37%	0.5%	0.6%	0.7%	0.6%	1.3%	0.7%	0.5%
1982-1984	0.5%	1.3%	0.4%	0.0%	0.1%	0.46%	0.3%	0.8%	0.9%	0.5%	0.0%	0.5%	0.5%

### FLUJOS TOTALES DE CAPITALES

(FTC/PIB ratios)

	<b>Países Andinos</b>					Promedio	<b>Otros países latinoamericanos</b>					Promedio	<b>Promedio</b>
	<i>Bolivia</i>	<i>Colombia</i>	<i>Ecuador</i>	<i>Perú</i>	<i>Venezuela</i>	Grupo	<i>Argentina</i>	<i>Brasil</i>	<i>Chile</i>	<i>México</i>	<i>Uruguay</i>	Grupo	<b>Total</b>
<b>1960 - 74</b>	3.9%	2.6%	2.0%	1.1%	-0.8%	1.75%	0.5%	1.8%	2.2%	1.7%	0.7%	1.4%	1.6%
1975 - 89	7.0%	1.9%	5.5%	4.0%	-0.6%	3.56%	1.8%	2.1%	5.6%	1.7%	3.0%	2.8%	3.2%
1990 - 98	8.7%	4.7%	6.7%	7.1%	1.5%	5.73%	7.9%	3.1%	10.2%	5.7%	3.6%	6.1%	5.9%
<i>Memo:</i>													
1990 - 1995	6.9%	2.9%	5.7%	6.7%	0.5%	4.55%	6.7%	2.6%	7.4%	7.1%	2.3%	5.2%	4.9%
1996 - 1998	11.4%	7.5%	9.1%	8.7%	1.6%	7.67%	10.1%	4.4%	13.3%	4.6%	6.6%	7.8%	7.7%

### FLUJOS DE CAPITALES NO IED

(FTC-IED/PIB ratios)

	<b>Países Andinos</b>					Promedio	<b>Otros países latinoamericanos</b>					Promedio	<b>Promedio</b>
	<i>Bolivia</i>	<i>Colombia</i>	<i>Ecuador</i>	<i>Perú</i>	<i>Venezuela</i>	Grupo	<i>Argentina</i>	<i>Brasil</i>	<i>Chile</i>	<i>México</i>	<i>Uruguay</i>	Grupo	<b>Total</b>
<b>1960 - 74</b>	5.2%	2.1%	0.5%	1.1%	-0.3%	1.73%	0.3%	1.2%	2.4%	1.1%	0.7%	1.1%	1.4%
1975 - 89	6.6%	1.0%	5.0%	3.7%	-0.7%	3.12%	1.3%	1.5%	5.1%	0.9%	2.5%	2.3%	2.7%
1990 - 98	4.1%	2.3%	4.1%	4.0%	-1.1%	2.70%	5.6%	2.0%	5.1%	3.5%	3.1%	3.8%	3.3%
<i>Memo:</i>													
1990 - 1995	4.7%	1.4%	3.6%	4.4%	-0.9%	2.63%	4.8%	2.2%	4.0%	5.1%	1.8%	3.6%	3.1%
1996 - 1998	3.0%	4.1%	5.9%	4.1%	-2.2%	2.95%	7.1%	2.2%	5.5%	1.5%	5.8%	4.4%	3.7%

## ANEXO III

### RESUMEN DE RESULTADOS DE REGRESIONES CON RESPUESTAS A LA ENCUESTA

(Cada país fue representado con una variable muda que tomó valores 1 para ese país)

#### Comparación con países desarrollados

<i>Aspectos Laborales</i>	<b>Bolivia</b>	<b>Colombia</b>	<b>Ecuador</b>	<b>Perú</b>	<b>Venezuela</b>	<b>Promedio</b>
- Costos salariales	-0.50 (0.16)	-1.11 (0.14)	-0.11 (0.15)	-0.47 (0.15)	-0.72 (0.11)	-0.58
- Costos no salariales	-0.85 (0.16)	-1.09 (0.13)	-0.50 (0.15)	-0.56 (0.15)	-0.97 (0.11)	-0.79
- Calificación y capacidad de trabajadores	-1.26 (0.14)	-0.20 (0.12)	-1.14 (0.13)	-0.50 (0.13)	-0.85 (0.09)	-0.79
- Disposición y capacidad de aprender	-0.85 (0.16)	n.d.	-0.56 (0.15)	-0.38 (0.15)	-0.55 (0.11)	-0.58
- Disciplina laboral	-1.12 (0.17)	n.d.	-1.00 (0.17)	-0.51 (0.16)	-0.82 (0.12)	-0.86
- Disponibilidad y capacidad ejecutivos	-0.91 (0.15)	-0.44 (0.13)	-0.81 (0.15)	-0.45 (0.15)	-0.53 (0.11)	-0.63
<i>Régimen Fiscal e Incentivos Especiales</i>	<b>Bolivia</b>	<b>Colombia</b>	<b>Ecuador</b>	<b>Perú</b>	<b>Venezuela</b>	<b>Promedio</b>
- Tasas generales de impuestos	-0.71 (0.16)	-0.90 (0.13)	-1.26 (0.15)	-0.75 (0.15)	-0.68 (0.11)	-0.86
- Acceso expedito al mercado cambiario	-0.61 (0.16)	n.d.	n.d.	-0.28 (0.15)	-0.70 (0.11)	-0.53
- Capacidad para remitir dividendos y capital	-0.66 (0.16)	-0.53 (0.14)	-1.12 (0.16)	-0.22 (0.15)	-0.67 (0.11)	-0.64
- Régimen general de subsidios	-1.13 (0.16)	-0.31 (0.14)	-1.35 (0.16)	-0.96 (0.17)	-1.09 (0.11)	-0.97
- Incentivos tributarios o subsidios específicos	-1.37 (0.18)	-0.49 (0.16)	-1.38 (0.19)	-1.00 (0.18)	-1.19 (0.12)	-1.09
- Existencia de Zonas de procesamiento de exportaciones	-1.29 (0.19)	-1.02 (0.16)	-1.35 (0.18)	-0.90 (0.20)	-0.93 (0.13)	-1.10
- Acceso a fondos en el mercado financiero local	n.d.	n.d.	-1.62 (0.17)	-0.76 (0.18)	-1.47 (0.13)	-1.28
- Régimen de protección de inversiones	-1.38 (0.19)	-0.89 (0.16)	n.d.	-0.63 (0.19)	-1.09 (0.13)	-1.00
- Convenios de doble tributación	n.d.	n.d.	n.d.	-0.61 (0.17)	-1.52 (0.12)	-1.07

<b>Condiciones Generales</b>	<b>Bolivia</b>	<b>Colombia</b>	<b>Ecuador</b>	<b>Perú</b>	<b>Venezuela</b>	<b>Promedio</b>
- Eficiencia de las instituciones estatales	-1.83 (0.15)	-1.27 (0.13)	-1.97 (0.15)	-1.51 (0.15)	-1.78 (0.10)	-1.67
- Ausencia de corrupción	-1.91 (0.11)	-1.84 (0.09)	-1.97 (0.11)	-1.59 (0.10)	-1.68 (0.08)	-1.80
- Equidad y eficiencia administración de justicia	-1.80 (0.15)	-1.30 (0.13)	-1.89 (0.15)	-1.54 (0.15)	-1.75 (0.10)	-1.65
- Sentido general de seguridad personal	-0.94 (0.15)	-0.55 (0.13)	-1.33 (0.15)	-0.77 (0.15)	-1.83 (0.10)	-1.08
- Condiciones sanitarias en general	-1.65 (0.15)	-0.68 (0.13)	-1.74 (0.15)	-1.08 (0.15)	-1.49 (0.11)	-1.33
- Confiabilidad del suministro de energía	-1.03 (0.16)	-0.60 (0.13)	-1.57 (0.16)	-0.49 (0.15)	-0.85 (0.11)	-0.91
- Acceso, calidad y costo telecomunicaciones	-1.26 (0.16)	-0.80 (0.14)	-1.64 (0.16)	-0.64 (0.16)	-0.93 (0.11)	-1.05
<b>Regulaciones</b>	<b>Bolivia</b>	<b>Colombia</b>	<b>Ecuador</b>	<b>Perú</b>	<b>Venezuela</b>	<b>Promedio</b>
- Ambientales	-1.24 (0.18)	-0.94 (0.15)	-1.17 (0.18)	-0.89 (0.17)	-0.76 (0.12)	-1.00
- Impuestos	-1.18 (0.18)	-0.90 (0.16)	-1.25 (0.18)	-0.92 (0.18)	-0.75 (0.12)	-1.00
- Leyes laborales	-1.35 (0.15)	n.d.	-1.35 (0.15)	-0.63 (0.15)	-1.48 (0.10)	-1.20
- Trámites de exportación	-1.47 (0.17)	-0.72 (0.15)	-1.32 (0.17)	-0.55 (0.17)	-1.20 (0.12)	-1.05
- Tramites de importación	-1.45 (0.15)	-0.68 (0.13)	-1.63 (0.15)	-0.76 (0.15)	-1.24 (0.10)	-1.15
- Permisos y trámites para iniciar negocios	-1.32 (0.17)	-0.72 (0.14)	-1.35 (0.17)	-0.86 (0.17)	-1.28 (0.11)	-1.11
- Regulaciones propias del sector en que se desenvuelve	-1.22 (0.17)	n.d.	-1.12 (0.17)	-0.70 (0.17)	-1.10 (0.12)	-1.03

Nota: Las respuestas fueron clasificadas de manera que -2 significa condiciones mucho peores que en países desarrollados, -1 algo peores y 0 iguales o mejores. De esta manera un coeficiente en valor absoluto más elevado significa que la brecha es mayor. Las desviaciones estándar aparecen entre paréntesis.

## ANEXO IV

### CONDICIÓN RELATIVA DE SISTEMAS DE TRANSPORTES

(Promedio simple de las respuestas)

	Bolivia	Colombia	Ecuador	Perú	Venezuela
Aduanas y Trámites comercio exterior	1.65	2.11	1.36	1.92	1.58
Funcionamiento puertos	1.77	n.d.	1.64	2.03	1.54
Infraestructura de caminos	1.00	2.42	1.31	2.09	1.69
Mercado transporte terrestre	1.28	n.d.	1.75	2.03	1.84
Mercado transporte mar	1.85	2.19	2.06	2.31	2.06
Mercado transporte aéreo	1.90	1.21	1.77	2.33	2.19
Seguridad transporte	1.77	1.81	1.36	2.08	1.35

Comparación con países desarrollados: 1 mucho peor; 2 algo peor; 3 similar o mejor