

FUNDACION PARA LA EDUCACION SUPERIOR Y EL DESARROLLO



INVERSIÓN EXTRANJERA Y EXPORTACIONES: LA EVIDENCIA EN COLOMBIA EN LOS AÑOS NOVENTA

(Informe final)

FEDESARROLLO*

* Mauricio Reina y Sandra Zuluaga, Asistentes de Investigación: Alejandra Corchuelo, Lorena Hernández, Mónica Parra y Sonia María Sánchez

INVERSION EXTRANJERA Y EXPORTACIONES: LA EVIDENCIA EN COLOMBIA EN LOS AÑOS NOVENTA

Informe Final

FEDESARROLLO*

* Mauricio Reina y Sandra Zuluaga. Asistentes de Investigación: Alejandra Corchuelo, Lorena Hernández, Mónica Parra y Sonia María Sánchez

CONTENIDO

I. INTRODUCCION	2
II. EFECTOS DE LA INVERSION EXTRANJERA DIRECTA SOBRE LAS ECONOMIAS RECEPTORAS	5
1. ENFOQUES TEÓRICOS	6
2. EXTERNALIDADES DERIVADAS DE LA IED: EVIDENCIA EMPÍRICA	9
2.1 <i>IED, productividad y capital humano</i>	9
2.2 <i>IED y transferencia de tecnología</i>	15
2.3 <i>IED y exportaciones</i>	17
III. DESEMPEÑO DE LAS EXPORTACIONES EN COLOMBIA DURANTE LOS AÑOS NOVENTA	25
1. COMPORTAMIENTO DE LAS EXPORTACIONES TOTALES	27
2. COMPORTAMIENTO DE LAS EXPORTACIONES INDUSTRIALES	28
3. PAÍSES Y REGIONES DE DESTINO DE LAS EXPORTACIONES	31
4. CONCLUSIONES	33
IV. DESEMPEÑO DE LA INVERSION EXTRANJERA DIRECTA EN COLOMBIA DURANTE LOS AÑOS NOVENTA	34
1. COMPORTAMIENTO DE LOS FLUJOS DE INVERSIÓN EXTRANJERA TOTALES	36
2. COMPORTAMIENTO DE LOS FLUJOS DE INVERSIÓN EXTRANJERA DIRIGIDOS A LA INDUSTRIA MANUFACTURERA	39
3. PAÍSES Y REGIONES DE ORIGEN DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA	46
4. CONCLUSIONES	50
V. ENCUESTA A EMPRESAS EXTRANJERAS QUE OPERAN EN COLOMBIA	52
1. CARACTERIZACIÓN DE LAS EMPRESAS ENCUESTADAS	54
2. PRINCIPALES RESULTADOS	55
2.1 <i>Estrategia de ubicación en Colombia</i>	55
2.2 <i>Actividad exportadora</i>	58
2.3 <i>El mercado andino</i>	59
VI. CONCLUSIONES	61
BIBLIOGRAFIA	

1. INTRODUCCION

La experiencia de varios países en el ámbito internacional indica que una de las políticas que mayor impacto ha tenido sobre el crecimiento económico ha sido la expansión de las exportaciones no tradicionales, en particular de bienes manufacturados con alto contenido de valor agregado. Igualmente, la teoría económica muestra cómo la inversión extranjera es un factor determinante para transferir tecnología y adecuar los procesos productivos a las exigencias del mercado internacional, gracias a la experiencia de las empresas transnacionales.

La relación que existe entre exportaciones y crecimiento, por una parte, y entre inversión extranjera e incrementos en productividad, por otra, es el fundamento de una de las estrategias centrales del Plan de Desarrollo del actual gobierno colombiano, *Cambio para construir la paz*. En efecto, el Plan de Desarrollo 1998-2002 escogió como uno de sus objetivos prioritarios la reactivación de la producción doméstica a través de las exportaciones. Adicionalmente, el Plan prevé que el capital extranjero juegue un papel fundamental en la modernización del aparato productivo para orientarlo hacia los mercados internacionales. Para lograr este objetivo el gobierno se ha propuesto buscar nueva inversión extranjera directa (IED) que se vincule al sector manufacturero, especialmente en sectores exportadores y de servicios con alto valor agregado. En particular, el gobierno busca promover a Colombia como plataforma exportadora hacia América Latina, explotando las ventajas que ofrecen su ubicación geográfica y las preferencias comerciales que tiene en distintos países de la región.

La estrategia propuesta por el gobierno colombiano plantea por lo menos dos interrogantes. El primero tiene que ver con el hecho de si efectivamente las empresas extranjeras tienen la capacidad real para promover el desarrollo exportador de la economía receptora, bien sea a través de la generación directa de un mayor volumen de exportaciones o induciendo a las empresas domésticas a exportar. El segundo interrogante se refiere a la experiencia reciente en el país. La pregunta que surge en este caso es cuál fue el desempeño en Colombia de la IED y las exportaciones en los años noventa, período en el que se redujeron las restricciones que afectaban la inversión de capital extranjero en el país y se corrigieron algunos de los factores que limitaban la competitividad de los productos colombianos en el mercado internacional.

En este contexto, este estudio tiene dos objetivos. El primero consiste en determinar cuál es el efecto que la IED ha tenido sobre el dinamismo exportador en Colombia durante los años noventa. En particular, se trata de precisar si los sectores exportadores no tradicionales que han mostrado un desempeño más dinámico también registraron una afluencia importante de IED. El segundo objetivo es identificar cuáles han sido las motivaciones de las empresas extranjeras para ubicarse o mantenerse en el mercado colombiano durante la década de los noventa. Con base en este análisis se tratará de precisar las posibilidades reales de que el país se constituya en una plataforma de exportaciones hacia América Latina para los inversionistas foráneos.

Este documento se compone de seis secciones, la primera de las cuales es esta introducción. En la segunda sección se presenta un resumen de los principales desarrollos teóricos sobre

el efecto de la inversión extranjera en las economías receptoras. La tercera sección contiene una visión general de los principales aspectos que caracterizaron la dinámica exportadora de Colombia durante los años noventa, especialmente para el caso de las exportaciones industriales. Entre estos aspectos se destacan la recomposición de las exportaciones por sectores y por mercados de destino que se dio durante esa década.

En la cuarta sección se presenta un análisis del desempeño de la inversión extranjera en Colombia durante los años noventa, por sectores económicos y países de origen. En particular, en esta sección el análisis se concentra en el comportamiento de la inversión extranjera directa en la industria manufacturera y se plantean las principales conclusiones del análisis sobre la relación entre inversión extranjera y exportaciones. En particular, se concluye que en el caso de la industria colombiana sí existe una relación entre la presencia de empresas extranjeras y un mejor desempeño exportador, si bien esta relación es más clara y estrecha en determinados sectores industriales.

En la quinta sección se presentan los principales resultados de una encuesta aplicada a 100 empresas manufactureras con inversión extranjera que operan actualmente en Colombia, las cuales representan aproximadamente 36% de la producción total de las empresas con inversión extranjera establecidas en Colombia.¹ Los resultados muestran que, aunque el mercado doméstico continúa siendo uno de los principales determinantes para que las empresas extranjeras operen en Colombia, la posibilidad de exportar, especialmente a los

países andinos, se ha constituido en un importante factor para la estrategia de desarrollo de estas empresas. Adicionalmente, como respuesta a las posibilidades de exportación que se han abierto con el fortalecimiento del proceso de integración regional, se evidencia un proceso de reubicación de las empresas encuestadas y sus filiales en otros países de América Latina. Este proceso ha causado el cierre total de operaciones o la especialización en determinadas líneas de producción en ciertos países. En estas condiciones, no resulta extraño que durante los años noventa algunos sectores industriales con alta participación de empresas extranjeras hayan mostrado un alto dinamismo en materia de exportaciones, pues estas empresas están explotando los beneficios que les ofrece el mercado ampliado.

Finalmente, en la sección VI se presentan algunas conclusiones.

II. EFECTOS DE LA INVERSION EXTRANJERA DIRECTA SOBRE LAS ECONOMIAS RECEPTORAS

En esta sección se presenta un breve resumen de los principales desarrollos teóricos sobre el efecto de la inversión extranjera en las economías receptoras. En particular, se analizan los planteamientos hechos por los teóricos del crecimiento económico, del comercio internacional y de la organización industrial.

¹ Esta encuesta corresponde a un módulo especial realizado dentro de la Encuesta de Opinión Empresarial (EOE) que Fedesarrollo realiza mensualmente desde la segunda mitad de la década de los ochenta a una muestra de empresas manufactureras.

1. Enfoques teóricos

La afluencia de IED tiene distintos efectos sobre las economías receptoras, los cuales han sido estudiados ampliamente bajo diversos enfoques de la teoría económica. Para los teóricos del crecimiento, la IED tiene un impacto claramente positivo sobre la economía que recibe capital extranjero. Entre tanto, la teoría del comercio internacional considera que este tipo de inversión afecta positivamente la competitividad de los países receptores. La teoría de la organización industrial, por su parte, se concentra en el análisis de una serie de canales a través de los cuales la IED afecta la estructura y el desempeño industrial de estas economías.

Desde el punto de vista de la **teoría del crecimiento económico**, el principal efecto que tiene la IED sobre las economías receptoras consiste en incrementar el acervo de capital, con el consecuente impacto positivo sobre el crecimiento. En particular, este efecto de la IED es especialmente importante para las economías en desarrollo que enfrentan fuertes restricciones de ahorro y de recursos para financiar inversión. Dado que el capital es escaso en estas economías, las tasas de ganancia son mayores en estos países que donde el capital es abundante. Esta situación hace que el capital privado se dirija a los países en desarrollo, con lo cual contribuye a incrementar la inversión en esos países y a mejorar el desempeño en materia de crecimiento económico.²

Véase Chenery y Srinivasan (1989).

Adicionalmente, la IED eleva las rentas tributarias del país receptor de los recursos, siempre y cuando las mayores entradas de capital foráneo no sean el resultado de una disminución sustancial en las tasas impositivas, y mejora la balanza de pagos, si las empresas con participación de capital extranjero no son eminentemente importadoras.³

Para la **teoría del comercio internacional** la IED incide de manera positiva sobre la productividad marginal del trabajo y del capital del país receptor, lo cual se refleja en un cambio en la remuneración a los factores, y afecta la competitividad internacional de la economía.⁴

La **teoría de organización industrial** hace un mayor énfasis en la evaluación de las externalidades o efectos indirectos que la inversión extranjera tiene sobre la empresa, e incluso sobre el sector industrial en que ésta se ubique. Bajo este enfoque las imperfecciones de los mercados de bienes o de factores llevan a que las empresas domésticas no estén a la vanguardia de aspectos como la tecnología o las prácticas comerciales y gerenciales. Esta situación tiene dos efectos. Por un lado, genera espacios atractivos para que empresas, principalmente de países desarrollados, inviertan en países donde ciertos mercados todavía no han sido colonizados por las empresas nacionales. Por otro lado, el ingreso de empresas extranjeras a esos mercados produce externalidades que pueden favorecer el desempeño del resto de empresas que conforman determinado sector

Véase Mac Dougall (1960).
Véase Mac Dougall (1960).

productivo, ya sean domésticas o incluso extranjeras.⁵ Entre esas externalidades se destacan las siguientes: el aumento en la competencia, la transferencia de tecnología, el desarrollo del capital humano y la generación de incentivos para exportar.

Como se observa, los distintos enfoques teóricos mencionados le asignan un efecto positivo a la afluencia de capital extranjero a la economía. En particular, la teoría de la organización industrial es la que aborda específicamente el impacto de la IED sobre el desempeño del sector industrial. Dado que este trabajo se concentra en el impacto de la IED sobre el desempeño exportador del sector industrial, la revisión teórica que se realiza en esta sección hace un mayor énfasis en los temas desarrollados por la teoría de la organización industrial.

En la siguiente sección se presenta un breve resumen de la evidencia empírica más importante sobre el impacto de la IED en la economía receptora a través de algunos de los elementos mencionados, en particular, productividad, transferencia de tecnología y desarrollo exportador.

La principal conclusión que se deriva de la revisión de los trabajos empíricos sobre el tema es que el efecto que tiene el capital extranjero en la economía receptora depende de tres factores: i) el tipo de relación que haya entre las empresas extranjeras y las empresas domésticas del sector productivo al que llega el capital extranjero. (En el caso de las

⁵ A este enfoque pertenecen los trabajos de Hymer, S. (1960), "The international operations of national firms: a study of direct investment", PhD thesis, Massachusetts Institute of Technology y Vernon, R. (1966), "International investment and International Trade in the product cycle", Quarterly Journal of Economics, Vol. 80. Kindleberger, C.P. (1969), American Business Abroad, Yale University Press.

empresas receptoras de la inversión foránea la relación con la empresa extranjera se puede dar a través de alianzas estratégicas y de participación accionaria. Adicionalmente, en determinados sectores productivos las empresas extranjeras pueden llegar a establecer relaciones comprador-proveedor con empresas domésticas o pueden constituirse en competidoras de las firmas domésticas); ii) la capacidad tecnológica y operativa de las empresas domésticas del sector productivo al que llega el capital extranjero, para absorber las externalidades generadas por las empresas extranjeras; y, iii) los sectores económicos en los que se ubique la IED, es decir, si son sectores transformadores de recursos naturales, industrias que sustituyen importaciones, o sectores principalmente exportadores. La combinación de estos factores explica por qué la evidencia empírica sobre algunos de los efectos esperados de la IED es ambigua, como se verá más adelante.⁶

2. Externalidades derivadas de la IED: evidencia empírica

2.1 IED, productividad y capital humano

Como se mencionó anteriormente, de acuerdo con la teoría del comercio internacional la IED aumenta la productividad del sector donde se ubica. Una muestra de la diferencia que

⁶ Cabe anotar que en los diversos estudios sobre el tema de externalidades se consideran empresas extranjeras tanto las que tienen más de 10% de su capital en manos de propietarios extranjeros, como las firmas que se han constituido mediante alianzas estratégicas. El criterio de participación en el capital

existe en materia de productividad entre las empresas extranjeras y las empresas domésticas es el mayor nivel de salarios que prevalece en las firmas con capital foráneo en comparación con las empresas domésticas. Adicionalmente, el mayor desarrollo tecnológico de las empresas extranjeras tiene un efecto positivo sobre el capital humano, en la medida en que los trabajadores de estas empresas son entrenados bajo los mejores estándares en materia tecnológica. Si estos trabajadores además se trasladan a otras empresas, bien sea domésticas o extranjeras, se dará un proceso de transferencia de tecnología.⁷

2.1.1 Efecto sobre productividad

La mayoría de los trabajos sobre IED y productividad tratan de estimar las diferencias que se detectan en esta última variable al interior de las economías receptoras, bien sea entre empresas domésticas y empresas extranjeras, o entre sectores industriales que se caracterizan por la presencia de empresas extranjeras y aquellos que sólo cuentan con firmas domésticas.

A comienzos de los años setenta Caves (1974) encontró, para el caso de Australia, evidencia de disparidad en el valor agregado por trabajador entre empresas domésticas y extranjeras. Adicionalmente, en ese trabajo se observa que la disparidad en el valor

determina que en algunos trabajos se haga mención indistintamente de empresas extranjeras y empresas con participación extranjera para hacer alusión a firmas que tienen entre 10% y 100% de capital extranjero.

⁷ Para una revisión bibliográfica exhaustiva sobre la relación entre IED y productividad véase Haddad, M. y Harrison, A. (1993).

agregado por trabajador desaparece a medida que la participación extranjera en las empresas domésticas aumenta. Sin embargo, Globerman (1979) realizó la misma estimación para el caso de Australia teniendo en cuenta qué tan intensivo era el uso de capital en las empresas. Al hacer este ejercicio las diferencias en productividad entre empresas domésticas y empresas con participación extranjera son muy pequeñas, con lo cual el efecto de la IED sobre la productividad sería muy débil.

En Blomström y Persson (1983) se hizo una nueva contribución a este debate que tiende a confirmar el planteamiento inicial de Caves. En efecto, los dos autores mencionados calcularon el valor agregado por trabajador para distintos sectores industriales en México, teniendo en cuenta en cada sector la presencia de empresas con participación extranjera, la intensidad en el uso de capital, los efectos del tamaño de escala de la planta y la calidad del trabajador. A diferencia del resultado de Globerman, estos autores encontraron que la productividad laboral es significativamente más alta en los sectores industriales con alta participación de firmas extranjeras. Adicionalmente, en Blomström y Wolff (1989) se encuentra que los sectores manufactureros con niveles más altos de propiedad extranjera presentan un crecimiento más acelerado de la productividad.

No obstante, en el trabajo de Haddad y Harrison (1993) para el caso del sector manufacturero de Marruecos, se presenta evidencia de que las firmas extranjeras tienen niveles más altos de productividad total de los factores que las domésticas, pero que la tasa de crecimiento de la productividad en estas firmas es más lenta que la de las firmas locales. Los autores explican este resultado por el hecho de que las empresas domésticas tienen

niveles de productividad más bajos y al verse enfrentadas a la competencia de las empresas extranjeras aumentan sus niveles de eficiencia a una tasa más alta, lo cual genera un proceso de igualación de la productividad.

Adicionalmente, en este estudio también se concluye que las externalidades derivadas de la influencia del capital extranjero en las empresas domésticas pueden ser mejor aprovechadas en sectores en los que la brecha de productividad entre firmas domésticas y extranjeras no es muy grande. Este es el caso de las empresas domésticas que se involucran en alianzas estratégicas. Los autores encuentran que estas empresas se caracterizan por tener pequeñas diferencias en productividad frente a las firmas extranjeras y presentan niveles de productividad más altos que los de sus competidoras que tienen un esquema de propiedad enteramente doméstica.

En un estudio de Aitken y Harrison (1999) para el sector manufacturero venezolano se encuentra que los subsectores con mayor participación de IED se caracterizan por tener una productividad más alta que el resto. Cuando el análisis trata de precisar el impacto en productividad que la presencia de empresas extranjeras tiene sobre las otras empresas de esos subsectores, sólo se encuentran resultados positivos en las firmas que tienen alguna participación extranjera en el capital. En contraste, las firmas de propiedad doméstica de esos mismos sectores presentaron una caída en productividad. De esta manera, para los autores mencionados el efecto neto de la participación de capital extranjero en el sector manufacturero es pequeño o casi neutro.

Entre las explicaciones que Aitken y Harrison proponen para este limitado efecto del capital extranjero sobre la industria doméstica en Venezuela se cuentan la baja contratación de empleados nacionales de alto nivel en las firmas extranjeras, la poca movilidad del trabajo entre firmas nacionales y extranjeras, la escasa subcontratación doméstica y el hecho de que la competencia impide que las empresas extranjeras difundan sus conocimientos entre los competidores locales. Al igual que en el trabajo de Haddad y Harrison (1993), el estudio en cuestión también encuentra que las externalidades de la inversión extranjera son capturadas en su totalidad por las alianzas estratégicas.

En conclusión, los trabajos mencionados en esta sección muestran que la IED tiende a aumentar la productividad de las empresas y sectores donde se ubica. No obstante, este efecto es más claro en empresas que tienen alguna participación extranjera en el capital -y, en particular, en las alianzas estratégicas- que en las empresas de propiedad enteramente doméstica. Estos trabajos plantean igualmente que la condición para que las empresas extranjeras generen externalidades en materia de productividad a las empresas domésticas consiste en que la brecha de productividad entre estos dos tipos de firmas no sea muy grande. En suma, para lograr que estos efectos se materialicen debería cumplirse alguna de las siguientes condiciones: que exista una estrecha relación entre empresas extranjeras y domésticas, como la que se da a través de alianzas estratégicas, o que las empresas locales tengan la capacidad para absorber las externalidades que generan las empresas extranjeras, a través de factores como un alto nivel de calificación de la mano de obra o un avanzado estado de desarrollo tecnológico.

2.1.2 Efecto sobre capital humano

El análisis de la relación entre IED y productividad se ha complementado con el estudio del efecto que la inversión extranjera tiene sobre el capital humano. El planteamiento central de los trabajos que desarrollan este último tema tiene que ver con el hecho de que la mayor productividad que exhiben las empresas extranjeras tiene un efecto positivo sobre la mano de obra que emplean. En particular, en estas empresas el recurso humano es sometido a la mejor calificación de manera permanente y trabaja con procesos de alta tecnología. Una evidencia de la mayor productividad en estas empresas es que sus salarios son más altos que el de resto de firmas del sector productivo en el que operan. Si, además del efecto en productividad, hay rotación de mano de obra entre empresas extranjeras y empresas domésticas se producirán dos resultados: un mejoramiento de la calidad de la mano de obra en general y un proceso de transferencia de tecnología.

Aitken, Harrison y Lipsey (1996) hicieron un análisis sobre los diferenciales de productividad entre empresas extranjeras y domésticas para Estados Unidos, México y Venezuela y encontraron que en los tres países los salarios son más altos en los sectores industriales donde la propiedad extranjera es mayor.

Sin embargo, no debe olvidarse que este resultado dependerá de las limitaciones que las firmas de los sectores industriales analizados tengan para aprovechar las externalidades en materia de productividad derivadas de la presencia de empresas transnacionales (ET). En el estudio en cuestión, el incremento en los salarios en México y en Venezuela sólo sucede en

las firmas que tienen algún porcentaje de propiedad extranjera, y no se transmite a los salarios de las empresas domésticas. Un resultado contrario se presenta en el caso de Estados Unidos en donde los salarios relativos más altos se presentan tanto en las empresas domésticas como en las empresas extranjeras de los sectores con mayor inversión extranjera. En este último caso tanto las empresas enteramente domésticas como las que tienen algún grado de inversión extranjera se beneficiaron de los aumentos en productividad inducidos por las empresas extranjeras y esto se tradujo en mayores salarios.

2.2 IED y transferencia de tecnología

La transferencia de tecnología por parte de las ET es el efecto de la inversión extranjera que más ha sido estudiado por la teoría de la organización industrial y el que se considera más importante por parte de los gobiernos para promover el ingreso de capital foráneo.

Diversos estudios muestran que la transferencia de tecnología se da principalmente a través de externalidades derivadas de la presencia de capital extranjero en determinados sectores, más que por arreglos formales, como compra de licencias⁸. Sin embargo, la posibilidad de que se den externalidades de tipo tecnológico también está determinada por ciertas características del país receptor, tales como tamaño del mercado, regulaciones sobre

⁸ Véase Blomstrom, M. y Kokko, A. (1997).

contenido de valor agregado nacional, y el tamaño y la capacidad tecnológica de las firmas locales.⁹

Las limitaciones que parecen tener los arreglos formales, como el uso de licencias para transferir tecnología, han sido comprobadas por la evidencia empírica. En efecto, en Blomstrom y Kokko (1997) se muestra que la transferencia de tecnología se da cuando hay algún tipo de relación directa entre la empresa doméstica y la ET, como podría ser el caso de integración vertical o alianzas estratégicas, o cuando la ET es el comprador de ciertos bienes finales. La competencia es un factor que impone limitaciones a las empresas extranjeras para transferir tecnología. Un estudio de Germidis (1977) encontró que no había evidencia de transferencia de tecnología de empresas con capital extranjero a firmas locales competidoras para 65 filiales en 12 países en desarrollo. Igualmente, Mansfield y Romeo (1980) encontraron poca evidencia de que las ET facilitaran el acceso a la tecnología avanzada a empresas competidoras del país receptor. El único caso en que la transferencia de tecnología puede darse sin que haya una relación directa entre ET y empresas domésticas sería aquél en el que se presenta rotación de personal de las primeras hacia las firmas locales.

⁹ Las regulaciones sobre contenido de valor agregado nacional también son conocidas como requisitos de desempeño para las empresas extranjeras. En términos generales, son medidas que establecen los países receptores de inversión extranjera para hacer que la industria nacional se beneficie de la operación de las empresas extranjeras. En este sentido, la legislación obliga a las empresas extranjeras a que en la fabricación de sus productos se incorporen determinados porcentajes de valor agregado nacional que se cumplen a través del uso de ciertas materias primas e insumos.

2.3 IED y exportaciones

Otro aspecto explorado por los teóricos de la organización industrial es el impacto de la IED sobre el desempeño comercial de la economía receptora. De acuerdo con este planteamiento la IED promueve la orientación exportadora de la economía receptora. Sin embargo, esa inversión también puede contribuir a profundizar el déficit comercial si las ET son netamente importadoras. Dado que este trabajo tiene como objeto determinar cuál es el efecto que la IED ha tenido sobre el dinamismo exportador en Colombia durante los años noventa, nos concentraremos en el análisis que se ha hecho en la literatura económica sobre el primer tipo de efecto.

Para analizar la relación que existe entre IED y exportaciones se debe tener en cuenta que hay un porcentaje importante de ET que tienen entre sus actividades principales exportar. Este es el caso de las empresas que se ubican en ciertos mercados para fabricar y vender bienes a países vecinos o a su país de origen, y el de las ET que fraccionan sus procesos productivos en diversas etapas que se desarrollan en distintos países. La creciente globalización y el proceso de apertura comercial, que se han dado a nivel mundial desde mediados de los años ochenta, han facilitado este tipo de actividades a las ET. En efecto, Hufbauer et. al. (1994) plantea que para 1990 cerca de un tercio del comercio mundial tuvo lugar entre matrices multinacionales y sus filiales.

Además del comercio intra-firma, que es el que se da entre matrices multinacionales y sus filiales, diversos estudios muestran que las ET tienen ciertas ventajas para desarrollar exportaciones. Entre ellas se cuentan su tamaño – por lo general son más grandes que las empresas locales-, y su capacidad para enfrentar los altos costos fijos de exportar relacionados con la información comercial y el acceso a redes de comercialización y distribución. Las ET además poseen habilidades de mercadeo y gerencia, contactos para exportar, estrecha relación con proveedores y clientes, y excelente reputación porque trabajan con marcas conocidas internacionalmente y cuentan con canales de distribución y servicio post-venta. Incluso en muchos casos las actividades de estas empresas –o de firmas asociadas con ellas- se extienden hasta áreas como transporte, comunicaciones y financiación, lo cual les representa mejores condiciones de costos frente a sus competidores.

De esta manera, las ET se constituyen en una influencia positiva para el desarrollo exportador de las firmas domésticas que operan en el mismo sector económico. En efecto, Rhee y Belot (1990), documentan varios casos de países de bajo nivel de ingreso en los que la IED ha facilitado el desarrollo de actividades de exportación y, en algunos casos, ha impulsado la creación de una industria exportadora que no existía.

A continuación se presenta un breve resumen de la evidencia empírica sobre las ventajas con que cuentan las ET para desarrollar exportaciones y cómo contribuyen a que las empresas domésticas exporten. Además del tamaño, los trabajos que analizan la influencia de la ET sobre el comportamiento exportador de la economía receptora se concentran en

otros factores como los costos de entrada a la actividad exportadora, la ubicación geográfica, el país de origen de la inversión y la participación de las empresas extranjeras en determinados sectores económicos.

Ventajas con que cuentan las ET para exportar

Tamaño

Sin duda el **tamaño de operación de las ET** es un factor que contribuye a facilitar su orientación exportadora, pues permite el desarrollo de procesos de especialización y la explotación de economías de escala. Aunque esta no es una característica exclusiva de las ET pues también puede darse en algunas empresas de propiedad doméstica, lo que sí es un hecho es que generalmente las ET se caracterizan por ser empresas de gran tamaño, condición que les facilita desarrollar la actividad exportadora. En efecto, en Haddad y Harrison (1993) se concluye que en promedio las firmas extranjeras tienden a ser más exportadoras y asocian este resultado con su mayor tamaño pues encuentran pocas diferencias en el indicador de exportaciones sobre producción para el mismo tamaño de empresa doméstica y extranjera.

País de origen de la inversión

El trabajo de Aitken, Hanson y Harrison también analiza la propensión a exportar de las empresas extranjeras dependiendo del **país de origen de la inversión**. Los autores

concluyen que las ET con casas matrices de origen japonés y norteamericano son más propensas a exportar, mientras las empresas con casas matrices de origen europeo no lo son, aún cuando se exceptúen de la muestra las industrias intensivas en recursos naturales.

Canales a través de los cuales las ET contribuyen al desarrollo exportador

Costos de entrada

Diversos estudios de caso sobre el comportamiento exportador han encontrado que las empresas extranjeras que acceden al mercado internacional **reducen los costos de entrada** a otros exportadores potenciales, a través de efectos de aprendizaje o de la creación de vínculos comerciales con compradores extranjeros. En particular, algunos estudiosos de este tema han planteado que los efectos mencionados pueden darse por la existencia de un sector exportador en general, es decir independientemente de si es un sector que cuenta con empresas extranjeras o no, o por la influencia de ET.¹⁰

Ubicación de las empresas

En cuanto a la **influencia de la ubicación geográfica de las empresas**, el estudio de Aitken, Hanson y Harrison (1997) para el caso de una muestra de empresas exportadoras

¹⁰ Para el caso colombiano Roberts, M. y Tybout, J. (1995 y 1997) probaron la existencia de costos “hundidos” (*sunk costs*) en la actividad exportadora lo cual implica que si las firmas extranjeras ayudan a asumir algunos de esos costos tendrían un efecto positivo sobre el desempeño exportador del país.

mexicanas compara el impacto que tiene para las firmas domésticas ubicarse cerca de empresas exportadoras domésticas o de exportadoras extranjeras. En este estudio se encuentra que las empresas que se localizan cerca de ET exportadoras tienen mayor probabilidad de vender al mercado externo. En contraste, los autores mencionados no encuentran un efecto similar cuando las firmas se localizan cerca de empresas exportadoras de propiedad doméstica. Este resultado implica que el impacto sobre la actividad exportadora no proviene de la ubicación de la firma cerca de empresas exportadoras sino de la existencia de ET en la zona.

Sectores a los que llega la IED

Al analizar la influencia de la IED sobre el desempeño exportador del país receptor, además de las consideraciones sobre el tamaño de las empresas y las externalidades que se generan de las ET exportadoras a las firmas domésticas, también debe tenerse en cuenta **el tipo de sectores en los que se localiza la inversión extranjera**. En efecto, Kokko, Tansini y Zejan (1996) encontraron que la presencia de ET en ciertos sectores industriales aumentó la probabilidad de que ciertas firmas uruguayas empezaran a exportar.

En términos generales puede decirse que dependiendo de las características del sector en que se ubique la IED se darán dos tipos de efectos sobre el desempeño exportador de la economía receptora: i) un mayor volumen de exportaciones; y, ii) el aprovechamiento por parte de las firmas domésticas de externalidades generadas por las empresas extranjeras, que induzca a las primeras a exportar.

Blomström y Kokko (1997) hacen un análisis detallado de la composición sectorial de la IED y sus efectos. En términos generales, los autores caracterizan cuatro sectores a los cuales puede acceder capital foráneo. Estos sectores son: i) procesamiento de materias primas locales; ii) industrias que inicialmente sustituyeron importaciones y se han convertido en exportadoras; iii) industrias exportadoras de productos finales intensivos en mano de obra; y, iv) industrias internacionales integradas verticalmente que usan procesos y productos intensivos en mano de obra.

En el sector de **procesamiento de materias primas locales**, como petróleo y cobre, las ET tienen una clara ventaja para exportar sobre las empresas nacionales por su acceso a la tecnología, su conocimiento del sector y la disponibilidad de canales de distribución para este tipo de productos. En este caso, la presencia de ET siempre contribuye a aumentar las exportaciones del país receptor, pero es poco probable que alrededor de este tipo de industrias se desarrolle una fuerte actividad exportadora doméstica.

Si la IED se ubica en el sector de **industrias sustitutivas de importaciones que se transformaron en exportadoras**, se pueden esperar importantes efectos en materia de externalidades para las empresas domésticas como resultado de la presencia de ET. Este resultado se puede dar, en buena medida, porque las empresas locales que han superado la etapa de sustitución de importaciones y han ingresado a los mercados internacionales, tienen capacidad para absorber las externalidades generadas por las empresas extranjeras como las mencionadas a lo largo de este capítulo. Entre estas externalidades se destacan los

aumentos en productividad y la transferencia de tecnología. La apertura comercial y la integración regional que han realizado la mayoría de países en desarrollo durante la década de los noventa han favorecido el ingreso a esas economías de ET que buscan adquirir empresas que hicieron la transición de la etapa de sustitución de importaciones a la etapa exportadora. Con la adquisición de esas empresas o a través de alianzas estratégicas las ET pueden atender mercados regionales.¹¹

En el caso de los sectores productores de **bienes finales intensivos en mano de obra** que pueden exportarse, como textiles, confecciones y otros bienes de consumo, también es probable que las ET contribuyan a aumentar las exportaciones y además que induzcan a empresas de propiedad doméstica a exportar. Existe evidencia de firmas de países en desarrollo que han entrado al mercado mundial de bienes de consumo liviano gracias a la ayuda que las empresas extranjeras les han dado al proveerles vínculos con consumidores finales. Adicionalmente, trabajos como los de Blomström (1990) y Keesing y Lall (1992) confirman la existencia de importantes externalidades que facilitan la labor exportadora de las firmas domésticas como resultado de su contacto con ET. En este caso los efectos se dan a través de cadenas de distribución, acceso a información detallada sobre el gusto de los consumidores y a tecnología que les permita cumplir con normas técnicas y estándares de calidad.

¹¹ Esto explica por qué las ET han apoyado la creación de mercados comunes, uniones aduaneras, y zonas de libre comercio. Estas modalidades de integración hacen posible que las empresas extranjeras sustituyan plantas de pequeña escala que operaban para mercados locales en plantas de mayor escala, con lo cual además se desarrollan más exportaciones.

Finalmente, en el caso de **industrias internacionales verticalmente integradas** la IED se dirige a sectores caracterizados por procesos productivos intensivos en mano de obra. Por la naturaleza de estas industrias la presencia de ET está asociada con un incremento en las exportaciones, pues estas empresas fraccionan sus procesos productivos en distintos países de acuerdo con consideraciones de eficiencia y rentabilidad. Tradicionalmente ha tendido a pensarse que este comercio es intra-firma. No obstante, en muchos casos corresponde a transacciones entre ET y firmas de países en desarrollo que trabajan bajo la modalidad de subcontratación. Bajo este esquema las ET son las encargadas de la comercialización y distribución de los productos que se fabrican en países en desarrollo. El impacto directo en materia de desarrollo exportador del país receptor puede ser limitado, pues las empresas deben concentrarse en aspectos muy específicos del proceso productivo. Sin embargo, los efectos indirectos sobre empleo, calificación, salarios e impuestos son positivos.

Como se ha visto a lo largo de esta sección la afluencia de IED afecta de manera positiva a las economías receptoras a través de distintos canales. Estos mecanismos han sido ampliamente estudiados por diversos enfoques de la teoría económica como las teorías del crecimiento, el comercio internacional y la organización industrial. Este último enfoque plantea que el ingreso de empresas extranjeras a determinados sectores productivos produce externalidades que pueden favorecer el desempeño del resto de empresas que conforman ese sector, ya sean domésticas o incluso extranjeras. Entre esas externalidades se destaca la generación de incentivos para exportar tal y como lo muestran los diversos trabajos que sobre este tema fueron reseñados en esta sección.

En la siguiente sección se presenta un análisis del desempeño de la inversión extranjera en Colombia durante los años noventa, por sectores económicos y países de origen. En particular, el análisis se concentra en el comportamiento de la inversión extranjera directa en la industria manufacturera. De esta manera, se busca determinar los sectores que se caracterizan por tener una alta participación de empresas extranjeras y precisar el efecto de esta característica sobre el desempeño exportador.

III. DESEMPEÑO DE LAS EXPORTACIONES EN COLOMBIA DURANTE LOS AÑOS NOVENTA

El desempeño de las exportaciones colombianas durante la década de los noventa puede caracterizarse a través de tres aspectos centrales. Por una parte, durante esta década se profundizó la recomposición que se venía dando desde mediados de los años ochenta en la estructura sectorial de las exportaciones. En efecto, a pesar de la importancia que han adquirido las ventas externas de petróleo dentro de las ventas externas totales del país, cada vez se observa una mayor participación de las exportaciones no tradicionales —entendidas como las diferentes al café, petróleo, carbón y ferroníquel— en el total de las exportaciones.

Por otra parte, las exportaciones no tradicionales mantuvieron durante los años noventa el ritmo de crecimiento promedio que habían registrado durante la década de los ochenta, no obstante que la tasa de cambio registró un comportamiento totalmente diferente durante estos dos períodos. La década de los ochenta se caracterizó por una fuerte devaluación del peso, mientras durante los años noventa se registró una revaluación continua de la moneda

que apenas empezó a revertirse a mediados de 1998. Como se verá más adelante, las exportaciones de bienes industriales también mantuvieron una tasa de crecimiento promedio anual similar durante estas dos décadas, lo cual sugiere que durante los años noventa se registraron importantes aumentos en productividad que compensaron la revaluación cambiaria.¹²

Adicionalmente, los años noventa se caracterizaron también por una diversificación de los mercados de destino de las exportaciones, en particular, de las ventas externas de productos industriales. Los países de la región andina se constituyeron en el principal mercado de compra de las exportaciones colombianas de este tipo de bienes, situación que se ha revertido a partir de 1998 por la crisis económica que enfrentan Venezuela y Ecuador. Sin embargo, es innegable la importancia que el mercado regional ha adquirido para Colombia como socio comercial.

En esta sección se presenta un análisis del comportamiento que han tenido las exportaciones en Colombia durante los años noventa y, en particular, las de bienes industriales. A lo largo de esta sección se estudian tres aspectos: el comportamiento de las ventas externas totales, la composición por sectores económicos, y los principales países y regiones de destino de las exportaciones. En particular, se analiza el coeficiente de apertura exportadora de los sectores industriales según la clasificación CIIU para identificar su

¹² El trabajo de Echavarría, Correa y Gamboa (1999) muestra un aumento en productividad durante los años noventa especialmente en las empresas exportadoras.

orientación hacia el mercado externo, y así complementar el análisis sobre la relación entre inversión extranjera y exportaciones.

1. Comportamiento de las exportaciones totales

La estructura sectorial de las exportaciones totales colombianas ha registrado una recomposición importante desde finales de los años setenta. En ese proceso las exportaciones de bienes primarios, en particular de café, han perdido importancia dentro del total de exportaciones. Durante los años noventa ha habido un crecimiento importante de las exportaciones de petróleo, pero a la par las exportaciones no tradicionales han mantenido un ritmo de crecimiento importante, lo cual ha evitado que la dependencia de las ventas externas de bienes primarios se haya incrementado sustancialmente.

En efecto, las exportaciones no tradicionales, sin oro y esmeraldas, pasaron de representar 37% de las exportaciones totales en la década de los ochenta a 48% en los años noventa. Este resultado tiene efectos económicos importantes en la medida en que las exportaciones no tradicionales se caracterizan por tener mayor valor agregado que las tradicionales, lo cual tiene un impacto positivo para la economía en términos de crecimiento.

Durante los años noventa esta tendencia se profundizó, no obstante que, como se mencionó antes, las ventas externas de petróleo y carbón aumentaron levemente su participación en el total. Las exportaciones denominadas tradicionales, que incluyen café, petróleo y sus derivados, carbón y ferroníquel, pasaron de representar más de 60% de las exportaciones

colombianas en los años ochenta a 49% en los años noventa. En contraste, las exportaciones no tradicionales y, en particular, las industriales incrementaron sustancialmente su participación dentro de las ventas colombianas al exterior. Las exportaciones industriales pasaron de representar 68% de las exportaciones no tradicionales en los años ochenta a 77% en los años noventa (Cuadro 3.1).

La dinámica de las exportaciones no tradicionales también fue cualitativamente diferente a la del resto de exportaciones. Como se observa en el Cuadro 3.1 durante los ochenta las exportaciones totales crecieron en promedio a una tasa anual de 9.6%, mientras en los años noventa esta tasa fue 6%. En contraste, las exportaciones no tradicionales, sin oro y esmeraldas, crecieron en promedio un 7% anual tanto en la década de los ochenta como en los noventa. Si el análisis se circunscribe a las exportaciones de bienes industriales el comportamiento es idéntico, razón por la cual en el período 1991-1998 las exportaciones de bienes industriales arrojaron tasas de crecimiento promedio más altas que el resto de exportaciones (Gráfico 3.1).

2. Comportamiento de las exportaciones industriales

El desempeño exportador del sector industrial registró importantes cambios durante los años noventa. Los sectores que tradicionalmente habían tenido una fuerte orientación al mercado externo, perdieron dinamismo en sus ventas al exterior, mientras que sectores que habían operado principalmente para el mercado doméstico empezaron a exportar. En

efecto, a pesar de que sectores como los textiles, las confecciones y la industria del cuero continúan respondiendo por la mayor parte de las exportaciones industriales, su dinamismo en materia de ventas al exterior decreció durante los años noventa. Este resultado se explica en buena medida por la fuerte competencia que se registró en el mercado internacional de este tipo de bienes y por las dificultades que estos sectores enfrentan para materializar importantes ganancias en productividad. En particular, en el caso colombiano, las empresas más importantes del sector textil han visto afectada su productividad por los enormes costos laborales que enfrentan derivados de una elevada carga prestacional. Por su parte los sectores de confecciones y cueros se caracterizan por estar conformados por pequeñas y numerosas unidades de producción, intensivas en el uso de mano de obra y con poco desarrollo tecnológico.

Durante los años noventa los sectores industriales que han registrado una mayor participación dentro de las exportaciones industriales son, en su orden: *Textiles, confecciones y cuero* (sector 32), *Fabricación de sustancias químicas, derivados del petróleo y plásticos* (sector 35), y *Alimentos, bebidas y tabaco* (sector 31) (Gráfico 3.2). No obstante, como ya se mencionó, estos mismos sectores no son los que presentaron las mayores tasas de crecimiento de las exportaciones. En el Gráfico 3.3 se presenta la tasa de crecimiento promedio para el período 1990-1998 de las exportaciones por sectores industriales. Se observa cómo los sectores que exhibieron un mayor dinamismo son, en su orden: *Fabricación de productos metálicos, maquinaria y equipo* (sector 38), *Fabricación de sustancias químicas, derivados del petróleo y plásticos* (sector 35), *Industrias de*

madera y sus productos (sector 33), y *Industrias metálicas básicas* (sector 37) (Gráfico 3.3).

En el Cuadro 3.2 se presentan los principales sectores exportadores de acuerdo con la clasificación CIU a 4 dígitos para el período 1991-1998. Los productos agrícolas son los que registran una mayor participación dentro de las exportaciones no tradicionales, especialmente por las ventas externas de banano y flores. A los bienes agrícolas le siguen en importancia los siguientes sectores industriales: agroindustria, petroquímica, plástico, productos químicos, confecciones, textiles de algodón, calzado, imprentas y editoriales, y construcción de vehículos. Dentro de la agroindustria se destacan los sectores de refinación de azúcar, elaboración de productos alimenticios diversos, fabricación de chocolate y artículos de confitería.

La mayor parte de los sectores mencionados coincide con los que tienen una marcada orientación exportadora. Para el período 1991-1998 la tasa de apertura exportadora, medida como las exportaciones sobre la producción, muestra que los sectores más abiertos al exterior son, en su orden: cuero y sus productos, industrias metálicas básicas de metales no ferrosos, otros derivados del petróleo, prendas de vestir, sustancias químicas industriales, fabricación de calzado, industrias básicas de hierro y acero, y textiles. Como se observa en el Gráfico 3.4 todos estos sectores registraron coeficientes de apertura exportadora superiores al del promedio industrial, que es 14.1%.

En conclusión, las cifras analizadas en esta sección muestran que, aunque sectores como los textiles, las confecciones y la industria del cuero continúan representando la mayor parte de las exportaciones industriales, su dinamismo en materia de ventas al exterior decreció durante los años noventa. En contraste, los sectores más dinámicos en materia de exportaciones durante esta década fueron: *Fabricación de productos metálicos, maquinaria y equipo* (sector 38) y *Fabricación de sustancias químicas, derivados del petróleo y plásticos* (sector 35). Este último sector se destaca por tener una importante participación dentro de las exportaciones industriales y por arrojar las mayores tasas de crecimiento promedio anuales en materia de ventas al exterior. Para efectos del tema de estudio que se desarrolla en este trabajo resulta especialmente interesante que el sector de *Fabricación de sustancias químicas, derivados del petróleo y plásticos* (sector 35) muestre un dinamismo exportador tan marcado pues también se caracteriza por una alta participación de empresas extranjeras, como se verá en la sección IV.

3. Países y regiones de destino de las exportaciones

Como ya se mencionó, la década de los noventa se ha caracterizado por una recomposición importante de los mercados de destino de las exportaciones colombianas, en particular de las ventas externas de productos industriales.

Tradicionalmente los principales mercados para las exportaciones totales colombianas han sido, en su orden, Estados Unidos, la Unión Europea y los países de la Comunidad Andina. Esta estructura se mantiene aún en los años noventa para las exportaciones totales. Sin

embargo, los compradores más importantes de las exportaciones no tradicionales cambiaron entre los años ochenta y esa década.

Mientras en los años ochenta el principal cliente para las exportaciones no tradicionales era Estados Unidos, seguido de la Comunidad Andina y la Unión Europea, en la década de los noventa los principales mercados de destino de este tipo de exportaciones son, en su orden, los países de la Comunidad Andina, Estados Unidos y la Unión Europea. Para el caso de las exportaciones industriales el principal cliente de Colombia es la Comunidad Andina, en particular, Venezuela, Ecuador y Perú (Cuadro 3.3).

Como se observa en el Cuadro 3.4, los sectores industriales que tienen una mayor participación en las exportaciones a la Comunidad Andina son, en su orden: fabricación de resinas sintéticas, refinación de azúcar, construcción de automóviles, tejidos de punto, industria del plástico y químicos.

La importancia que ha adquirido el mercado regional andino para las exportaciones industriales implica, por una parte, que la integración comercial ha tenido un efecto positivo sobre el desarrollo del comercio intra-regional. Por otra parte, si se analiza el tipo de bienes que Colombia comercia con los países andinos se destaca el hecho de que algunos son producidos en sectores con alta participación de capital extranjero como son los de construcción de automóviles, las resinas sintéticas y la industria de plásticos y químicos. Este resultado parecería indicar que las ET están aprovechando el mercado

regional, situación que se confirma en los resultados de la Encuesta que se realizó como parte de este trabajo los cuales se presentan en la sección V.

4. Conclusiones

Las cifras analizadas en esta sección evidencian la importancia que las exportaciones no tradicionales –entendidas como las diferentes al café, petróleo, carbón y ferroníquel- han adquirido dentro de las exportaciones totales durante los años noventa. En particular, dentro de las exportaciones no tradicionales sobresale el dinamismo que han mostrado las ventas externas de bienes industriales durante esta década.

Los sectores que han mostrado un mejor desempeño exportador en los años noventa son: *Fabricación de productos metálicos, maquinaria y equipo* (sector 38) y *Fabricación de sustancias químicas, derivados del petróleo y plásticos* (sector 35). Este último sector se destaca por tener una importante participación dentro de las exportaciones industriales y por arrojar las mayores tasas de crecimiento promedio anuales en materia de ventas al exterior.

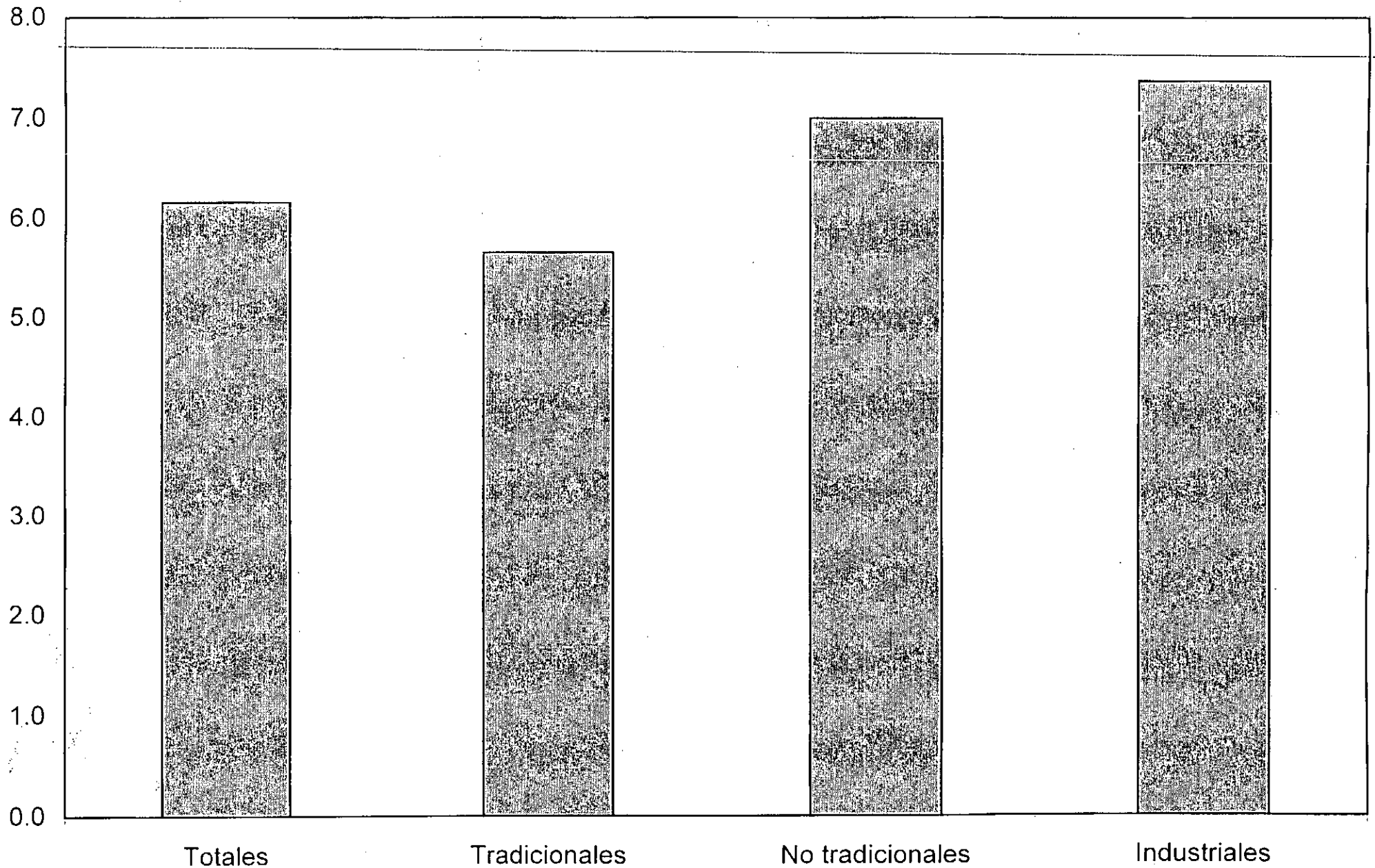
Por su parte, los textiles, las confecciones y la industria del cuero continúan representando la mayor parte de las exportaciones industriales, no obstante que su dinamismo en materia de ventas al exterior decreció durante los años noventa.

Cuadro 3.1**Indicadores del desempeño exportador 1981-1990 y 1991-1998**

	Participación promedio 1981-1990	Crecimiento anual promedio 1981-1990	Participación promedio 1991- 1998	Crecimiento anual promedio 1991- 1998	Expo. 1998 en millones de dólares
Exportaciones Totales	100.00	9.6	100.00	6.2	10,821.24
Tradicionales	63.33	11.9	48.74	5.7	5,249.55
Café	39.29	-0.1	18.23	5.1	1,891.34
Carbón	4.51	56.9	7.64	5.8	933.51
Ferroniquel	1.77	68.9	1.54	-2.7	118.45
Petróleo y sus derivados	17.77	55.7	21.33	6.7	2,306.24
No Tradicionales	36.67	6.9	51.26	6.7	5,571.69
Sin oro y esmeraldas	36.67	6.9	47.83	7.0	5,471.87
Sin flores y banano	28.56	6.2	38.42	7.3	4,484.59
No Tradicionales (sin oro y esmeraldas)	100.00	6.9	100.00	7.0	5,471.87
Industriales	68.25	7.3	76.79	7.4	4,269.74
Agrícolas	28.10	6.1	22.65	5.6	1,168.30
Mineras	0.32	-3.9	0.19	5.5	10.69
Otros sectores	0.00	0.0	0.36	19.2	23.14
Diversos y no clasificados	3.33	3.9	0.00	-5.8	-

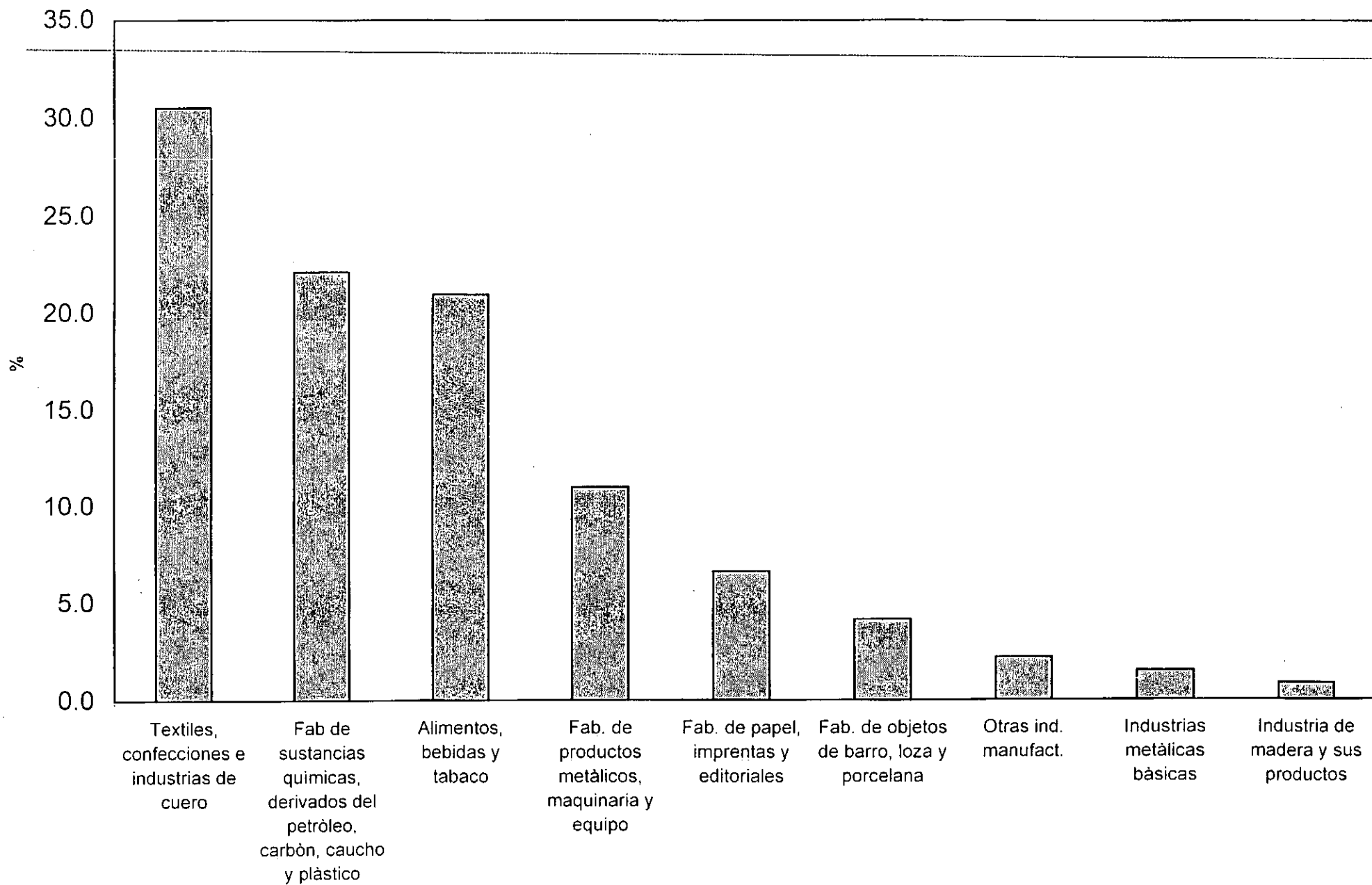
Fuente: Cálculos con base en DANE

Gráfico 3.1
EXPORTACIONES TASA DE CRECIMIENTO PROMEDIO 91-98



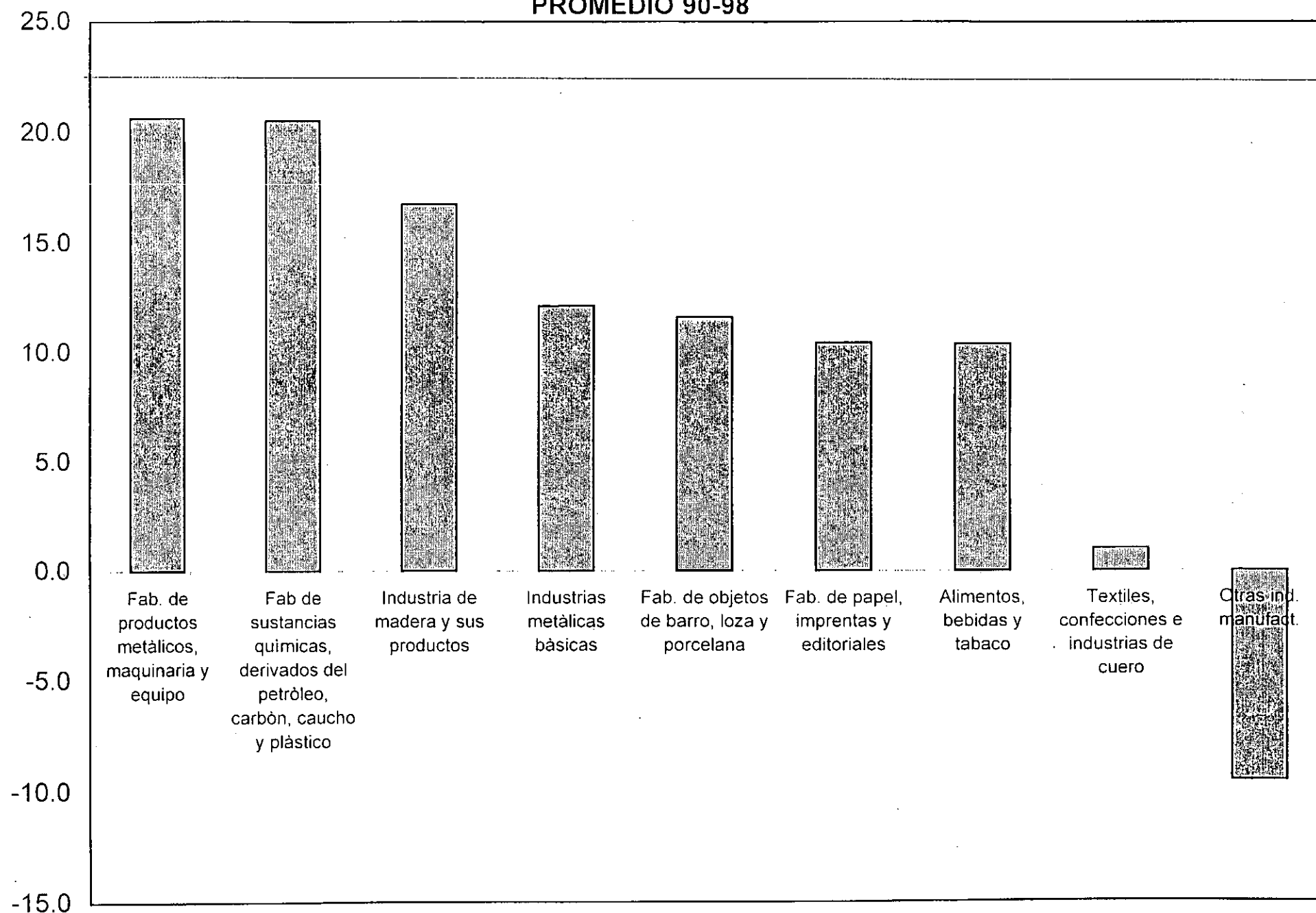
Fuente: Cálculos con base en DANE

Gráfico 3.2
Composición porcentual promedio de las exportaciones industriales 90-98



Fuente: Cálculos con base en DANE

Gráfico 3.3
EXPORTACIONES INDUSTRIALES TASA DE CRECIMIENTO
PROMEDIO 90-98



Fuente: Cálculos con base en DANE

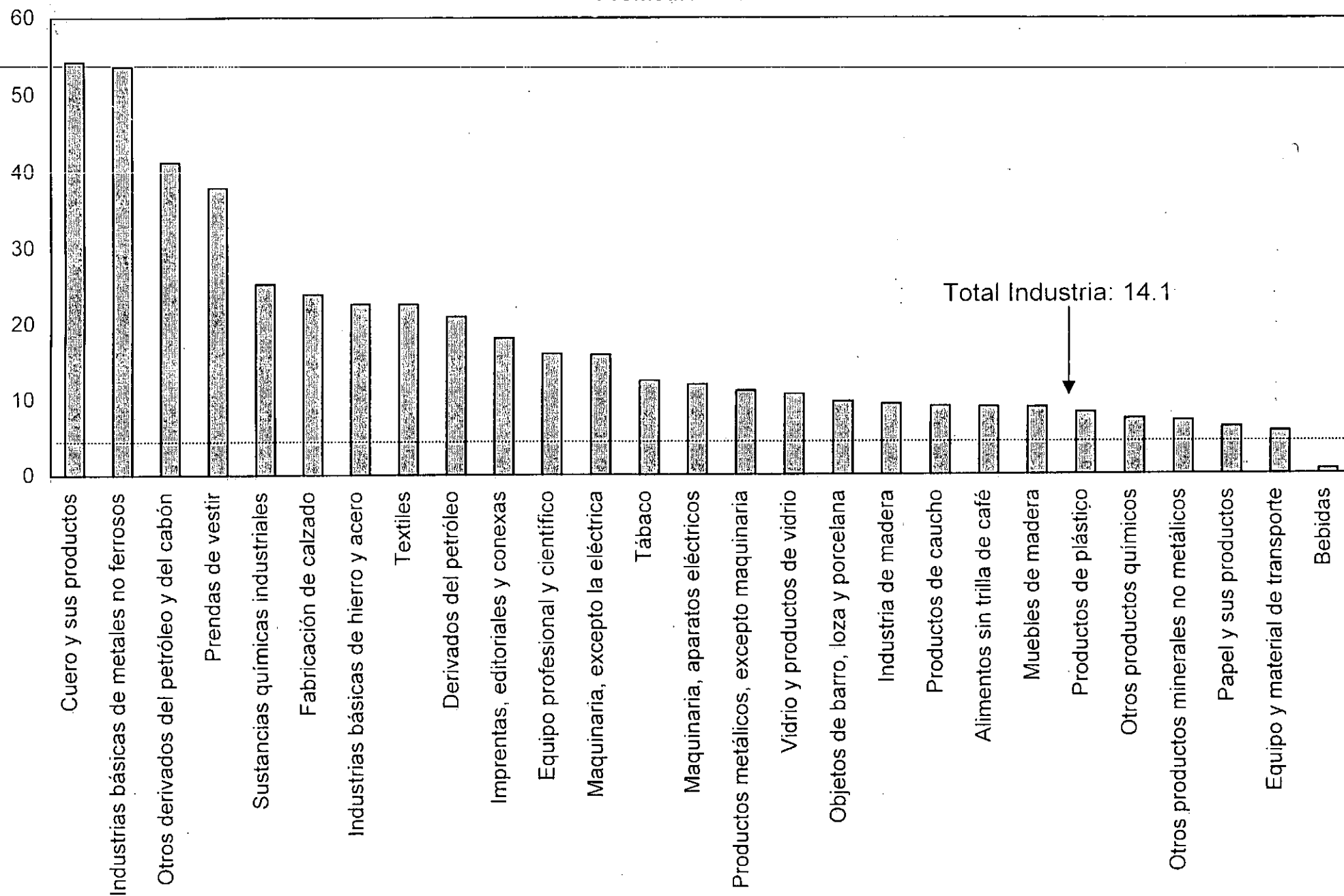
Cuadro 3.2

PRINCIPALES SECTORES EXPORTADORES DE BIENES NO TRADICIONALES AL MUNDO 1/

1991-1998					1981-1990					
Orden	CIU	Descripción	Crecimiento anual promedio 1991-1998	Participación promedio 1991-1998	Acumulado	CIU	Descripción	Crecimiento anual promedio 1981-1990	Participación promedio 1981-1990	Acumulado
1	1110	PRODUCCION AGROPECUARIA	5.5	22.33		1110	PRODUCCION AGROPECUARIA	6.5	27.86	
2	3220	FABRICACION DE PRENDAS DE VESTIR, EXCEPTO CALZADO	-5.6	7.30	29.63	3220	FABRICACION DE PRENDAS DE VESTIR, EXCEPTO CALZADO	14.8	8.93	36.79
3	3513	FABRICACION DE RESINAS SINTETICAS, MATERIAS PLASTICAS Y FIBRAS ARTIFICIALES, EX	5.1	4.82	34.45	3118	FABRICAS Y REFINERIAS DE AZUCAR	5.5	4.26	41.06
4	3118	FABRICAS Y REFINERIAS DE AZUCAR	22.2	4.60	39.05	3420	IMPRENTAS, EDITORIALES E INDUSTRIAS CONEXAS	8.2	3.90	44.96
5	3114	ELABORACION DE PESCADO, CRUSTACEOS Y OTROS PRODUCTOS MARINOS	3.2	4.50	43.55	3901	FABRICACION DE JOYAS Y ARTICULOS CONEXOS	6.3	3.72	48.68
6	3213	FABRICAS DE TEJIDOS DE PUNTO	3.8	4.09	47.64	3211	HILADO, TEJIDO Y ACABADO DE TEXTILES	0.0	3.58	52.27
7	3512	FABRICACION DE ABONOS Y PLANGUICIDAS	16.1	3.15	50.79	0000	DIVERSOS	3.9	3.33	55.60
8	3420	IMPRENTAS, EDITORIALES E INDUSTRIAS CONEXAS	-0.5	3.13	53.92	3513	FABRICACION DE RESINAS SINTETICAS, MATERIAS PLASTICAS Y FIBRAS ARTIFICIALES, EX	25.5	3.33	58.93
9	3121	ELABORACION DE PRODUCTOS ALIMENTICIOS DIVERSOS	13.3	2.80	56.72	3121	ELABORACION DE PRODUCTOS ALIMENTICIOS DIVERSOS	4.4	3.18	62.11
10	3511	FABRICACION DE SUSTANCIAS QUIMICAS INDUSTRIALES BASICAS, EXCEPTO ABONOS	9.9	2.49	59.20	3114	ELABORACION DE PESCADO, CRUSTACEOS Y OTROS PRODUCTOS MARINOS	22.1	2.95	65.06
11	3560	FABRICACION DE PRODUCTOS PLASTICOS, N.E.P.	21.6	2.30	61.51	3233	FABRICACION DE PRODUCTOS DE CUERO Y SUCEDANEOS DE CUERO, EXCEPTO EL CALZA	13.5	2.48	67.54
12	3216	TEJIDOS Y MANUFACTURAS DE ALGODON Y SUS MEZCLAS	2.1	2.03	63.53	3511	FABRICACION DE SUSTANCIAS QUIMICAS INDUSTRIALES BASICAS, EXCEPTO ABONOS	9.0	2.08	69.62
13	3843	CONSTRUCCION DE VEHICULOS AUTOMOVILES	39.3	2.00	65.53	3512	FABRICACION DE ABONOS Y PLANGUICIDAS	8.2	1.95	71.57
14	3522	FABRICACION DE PRODUCTOS FARMACEUTICOS Y MEDICAMENTOS	39.1	1.98	67.51	3692	FABRICACION DE CEMENTO, CAL Y YESO	2.8	1.78	73.35
15	3233	FABRICACION DE PRODUCTOS DE CUERO Y SUCEDANEOS DE CUERO, EXCEPTO EL CALZA	-7.0	1.86	69.37	3240	FABRICACION DE CALZADO, EXCEPTO EL DE CAUCHO VULCANIZADO O MOLDEADO O DE P	18.7	1.57	74.92
16	3211	HILADO, TEJIDO Y ACABADO DE TEXTILES	-8.6	1.62	70.99	3111	MATANZA DE GANADO Y PREPARACION Y CONSERVACION DE CARNE	-10.6	1.50	76.42
17	3240	FABRICACION DE CALZADO, EXCEPTO EL DE CAUCHO VULCANIZADO O MOLDEADO O DE P	-16.1	1.54	72.53	3412	FABRICACION DE ENVASES Y CAJAS DE PAPEL Y DE CARTON	-25.7	1.14	77.56
18	3529	FABRICACION DE PRODUCTOS QUIMICOS, N.E.P.	37.8	1.53	74.07	3213	FABRICAS DE TEJIDOS DE PUNTO	35.9	1.12	78.67
19	3119	FABRICACION DE CACAO, CHOCOLATE Y ARTICULOS DE CONFITERIA	24.2	1.35	75.42	3219	FABRICACION DE TEXTILES, N.E.P.	6.7	1.11	79.78
20	3692	FABRICACION DE CEMENTO, CAL Y YESO	6.3	1.23	76.65	3522	FABRICACION DE PRODUCTOS FARMACEUTICOS Y MEDICAMENTOS	-1.9	0.97	80.75
Total				76.65		Total			80.75	

1/ Exportaciones no tradicionales sin oro y esmeraldas

Gráfico 3.4
TASA DE APERTURA EXPORTADORA DE LA INDUSTRIA
Promedio 91-98



Fuente: Cálculo con base en UMI-Ministerio de Desarrollo

Cuadro 3.3

PRINCIPALES MERCADOS (ordenados por participación promedio 1991-98)						
		Participación promedio 1981- 1990	Crecimiento anual promedio 1981-1990	Participación promedio 1991- 1998	Crecimiento anual promedio 1991-1998	Expo. 1998 en millones de dólares
Exportaciones Totales		100.00	9.6	100.00	6.2	10,821.24
Estados Unidos		35.44	17.7	38.15	5.9	4,126.64
Unión Europea		36.36	5.1	24.85	3.5	2,470.88
Comunidad Andina		7.31	-2.2	16.68	15.7	2,135.29
Venezuela		4.63	-5.6	8.44	15.3	1,145.26
Caribe y Centroamérica		3.98	17.2	4.34	0.6	432.31
Exportaciones Tradicionales		100.00	11.9	100.00	5.7	5,249.55
TLCAN		35.10	23.8	47.21	7.3	2,658.42
Estados Unidos		33.61	24.7	45.40	7.0	2,548.96
Unión Europea		48.34	4.3	35.24	3.8	1,750.08
Comunidad Andina		0.57	29.5	3.92	10.7	163.17
Japón		3.93	7.2	3.88	10.0	200.66
Exportaciones No Tradicionales (sin oro y esmeraldas)		100.00	6.9	100.00	7.0	5,471.87
TLCAN		40.55	10.5	33.40	4.7	1,683.36
Estados Unidos		38.59	10.5	30.81	4.2	1,525.00
Comunidad Andina		18.95	-3.6	30.85	16.2	1,972.03
Venezuela		11.99	-7.3	17.32	15.2	1,119.24
Ecuador		3.53	1.3	7.90	24.2	571.76
Unión Europea		15.68	8.1	14.82	2.6	708.17
Caribe y Centroamérica		9.39	15.7	6.40	-2.5	320.97
Exportaciones No Tradicionales (sin oro, esmeraldas, flores y banano)		100.00	6.2	100.00	7.3	4,484.6
Comunidad Andina		24.32	-3.6	38.38	16.2	1,969.30
Venezuela		15.39	-7.3	21.53	15.1	1,116.56
Ecuador		4.53	1.3	9.84	24.2	571.71
TLCAN		33.43	10.4	27.46	4.2	1,120.70
Estados Unidos		31.15	10.3	24.51	3.5	975.67
Unión Europea		12.10	7.2	9.87	0.2	366.99
Caribe y Centroamérica		12.02	15.8	7.94	-2.5	319.97
Exportaciones Industriales		100.00	7.3	100.00	7.4	4,269.7
Comunidad Andina		24.79	-4.4	38.76	16.8	1,879.3
Venezuela		15.26	-9.4	21.26	16.1	1,033.6
Ecuador		4.76	3.5	10.19	24.2	565.4
Perú		4.57	5.8	6.52	8.0	234.1
TLCAN		34.97	11.2	27.22	3.8	1,056.9
Estados Unidos		32.71	11.0	24.16	3.1	915.0
Unión Europea		9.49	11.0	9.23	0.4	337.2
Caribe y Centroamérica		13.31	16.5	8.26	-2.6	316.3

Fuente: Cálculos con base en DANE

Cuadro 3.4
PRINCIPALES SECTORES EXPORTADORES DE BIENES NO TRADICIONALES A LA COMUNIDAD ANDINA 1/

1991-1998						1981-1990				
Orden	CIU	Descripción	Crecimiento anual promedio 1991-1998	Participación promedio 1991-1998	Acumulado	CIU	Descripción	Crecimiento anual promedio 1981-1990	Participación promedio 1981-1990	Acumulado
1	3513	FABRICACION DE RESINAS SINTETICAS, MATERIAS PLASTICAS Y FIBRAS ARTIFICIALES	5.5	8.92		3220	FABRICACION DE PRENDAS DE VESTIR, EXCEPTO CALZADO	-12.1	10.76	
2	3118	FABRICAS Y REFINERIAS DE AZUCAR	28.0	8.33	17.25	3513	FABRICACION DE RESINAS SINTETICAS, MATERIAS PLASTICAS Y FIBRA	20.1	10.00	20.76
3	3843	CONSTRUCCION DE VEHICULOS AUTOMOVILES	49.4	5.71	22.95	3420	IMPRESAS, EDITORIALES E INDUSTRIAS CONEXAS	-1.0	7.92	28.68
4	3213	FABRICAS DE TEJIDOS DE PUNTO	20.9	4.42	27.38	3111	MATANZA DE GANADO Y PREPARACION Y CONSERVACION DE CARNE	-11.6	6.05	34.73
5	3560	FABRICACION DE PRODUCTOS PLASTICOS, N.E.P.	27.2	4.35	31.72	1110	PRODUCCION AGROPECUARIA	8.5	5.85	40.58
6	3522	FABRICACION DE PRODUCTOS FARMACEUTICOS Y MEDICAMENTOS	41.7	3.88	35.61	3511	FABRICACION DE SUSTANCIAS QUIMICAS INDUSTRIALES BASICAS, EX	-0.4	4.91	45.49
7	3512	FABRICACION DE ABONOS Y PLANGUICIDAS	32.9	3.70	39.31	0000	DIVERSOS	-10.0	4.42	49.91
8	3420	IMPRESAS, EDITORIALES E INDUSTRIAS CONEXAS	11.5	3.39	42.70	3512	FABRICACION DE ABONOS Y PLANGUICIDAS	-5.0	2.95	52.85
9	1110	PRODUCCION AGROPECUARIA	7.4	3.29	45.99	3819	FABRICACION DE PRODUCTOS METALICOS, N.E.P. EXCEPTUANDO MA	-9.6	2.85	55.71
10	3220	FABRICACION DE PRENDAS DE VESTIR, EXCEPTO CALZADO	13.5	3.12	49.11	3829	CONSTRUCCION DE MAQUINAS APARATOS Y EQUIPO NO CLASIFICADO	-11.5	2.56	58.26
11	3511	FABRICACION DE SUSTANCIAS QUIMICAS INDUSTRIALES BASICAS, EXCEPTO ABONOS	5.5	2.76	51.88	3522	FABRICACION DE PRODUCTOS FARMACEUTICOS Y MEDICAMENTOS	-5.6	2.51	60.77
12	3211	HILADO, TEJIDO Y ACABADO DE TEXTILES	-10.4	2.56	54.44	3233	FABRICACION DE PRODUCTOS DE CUERO Y SUCEDANEOS DE CUERO,	-2.7	2.41	63.19
13	3827	CONSTRUCCION DE MAQUINARIA Y EQUIPO N.E.P. EXCEPTO MAQUINARIA ELECTRICA	22.6	2.54	56.98	3811	FABRICACION DE CUCHILLERIA, HERRAMIENTAS MANUALES Y ARTICUL	-7.8	2.19	65.38
14	3216	TEJIDOS Y MANUFACTURAS DE ALGODON Y SUS MEZCLAS	41.4	2.44	59.42	3529	FABRICACION DE PRODUCTOS QUIMICOS, N.E.P.	-4.0	2.09	67.47
15	3523	FABRICACION DE JABONES Y PREPARADOS DE LIMPIEZA, PERFUMES, COSMETICOS Y OTR	65.7	2.39	61.82	3843	CONSTRUCCION DE VEHICULOS AUTOMOVILES	-13.3	2.08	69.55
16	3819	FABRICACION DE PRODUCTOS METALICOS, N.E.P. EXCEPTUANDO MAQUINARIA Y EQUIPO	15.4	2.01	63.83	3620	FABRICACION DE VIDRIO Y PRODUCTOS DE VIDRIO	-3.9	1.73	71.28
17	3411	FABRICACION DE PULPA DE MADERA, PAPEL Y CARTON	32.2	1.92	65.75	3116	FABRICACION DE PRODUCTOS DE MOLINERIA	32.0	1.52	72.80
18	3529	FABRICACION DE PRODUCTOS QUIMICOS, N.E.P.	25.8	1.77	67.52	3909	INDUSTRIAS MANUFACTURERAS, N.E.P.	-6.7	1.51	74.31
19	3419	FABRICACION DE ARTICULOS DE PULPA, PAPEL Y CARTON, N.E.P.	38.2	1.76	69.27	3212	ARTICULOS CONFECCIONADOS DE MATERIALES, TEXTILES, EXCEPTO	-20.4	1.38	75.69
20	3839	CONSTRUCCION DE APARATOS Y SUMINISTROS ELECTRICOS	16.2	1.54	70.81	3118	FABRICAS Y REFINERIAS DE AZUCAR	-	1.34	77.03
Total				70.81		Total			77.03	

El análisis de los mercados de destino de las exportaciones colombianas muestra que la década de los noventa se ha caracterizado por una recomposición importante de esos mercados, en particular de los compradores de productos industriales. Los países de la región andina se constituyeron en el principal mercado de compra de las exportaciones colombianas de bienes industriales, seguidos por Estados Unidos. Si se analiza el tipo de bienes que Colombia comercia con los países andinos se destaca el hecho de que algunos son producidos en sectores con alta participación de capital extranjero como son los de construcción de automóviles, las resinas sintéticas y la industria de plásticos y químicos. Este hecho parece evidenciar un aprovechamiento del mercado regional por parte de las ET, el cual se consolidó durante los años noventa con la estrategia de integración comercial adelantada por los países andinos.

IV. DESEMPEÑO DE LA INVERSION EXTRANJERA DIRECTA EN COLOMBIA DURANTE LOS AÑOS NOVENTA

La década de los noventa se caracterizó por un dinamismo sin precedentes de los flujos de capital privado hacia los países de América Latina. En efecto, entre 1990 y 1996, América Latina y el Caribe recibió anualmente en promedio 35% de los flujos de capital privado dirigidos hacia países en desarrollo. Así mismo, de acuerdo con cifras del Banco Mundial, la inversión extranjera directa (IED) en América Latina registró un crecimiento promedio anual de 21% entre 1990 y 1996, mientras los flujos de inversión de portafolio crecieron en 56% promedio anual entre 1989 y 1995.

La coyuntura internacional reciente ha frenado esta tendencia. La crisis asiática que se inició en 1997 y la situación por la que atravesaron economías como la de Rusia y Brasil en 1998, han tenido un impacto negativo sobre la dinámica de los flujos de capital hacia países en desarrollo. No obstante, este efecto ha sido más marcado sobre los flujos de portafolio pues la crisis financiera internacional se concentró en este tipo de inversión.

El auge de los flujos de IED en América Latina durante los años noventa fue el resultado de una confluencia de factores, entre los que se cuentan el proceso de globalización que se ha dado a nivel mundial desde finales de los años ochenta y el atractivo que adquirieron los países de América Latina durante los años noventa como destino de capitales foráneos. La estabilización macroeconómica de la primera mitad de los noventa, la apertura de las economías, las reformas estructurales, las privatizaciones y la estrategia de integración se destacan como los principales determinantes del atractivo que ganó América Latina en la presente década.

El caso colombiano no difiere mucho del de la mayoría de países de América Latina en materia de flujos de capital foráneo. En efecto, el desempeño reciente de la inversión extranjera en Colombia no ha tenido precedentes en los últimos treinta años. Mientras en el período 1991-1998 la tasa de crecimiento promedio anual de los flujos de inversión extranjera fue 40%, durante la década de los ochenta el crecimiento promedio anual de estos flujos fue 15%.

En esta sección se presenta un análisis del desempeño que tuvieron los flujos de inversión extranjera hacia Colombia durante los años noventa. A lo largo de esta sección se estudian tres aspectos: el comportamiento de los flujos agregados, la composición por sectores económicos, y los principales países y regiones de origen de esos flujos de capital. En particular, se analiza el comportamiento de la inversión extranjera en el sector manufacturero debido a que es en este sector donde se dispone de información estadística que permite identificar una relación directa entre esta variable y el desempeño exportador.

A lo largo de toda la sección el análisis del desempeño de los flujos de capital foráneo se realiza desde dos puntos de vista. El primero tiene que ver con la importancia relativa del monto de recursos que se dirigió a los distintos sectores económicos durante el período 1990-1998. Para esto se calculó la composición porcentual promedio de los flujos de inversión extranjera para los principales sectores de la Clasificación Internacional Industrial Uniforme (CIIU) a 2 dígitos, el sector petrolero y las inversiones de portafolio. El segundo tipo de análisis se relaciona con la dinámica que presentaron los flujos de inversión foránea dirigidos a los distintos sectores, la cual se mide a través de las tasas de crecimiento promedio registradas durante el período en cuestión.

1. Comportamiento de los flujos de inversión extranjera totales

Como ya se mencionó, la década de los noventa se caracterizó por una dinámica sin precedentes de los flujos de inversión extranjera en Colombia. En efecto, el flujo anual de

inversión extranjera total, incluyendo inversión en el sector petrolero y en portafolio, pasó de US\$552 millones en 1990 a US\$4.517 millones en 1998 (Gráfico 4.1). Esta tendencia se explica principalmente por la confluencia de las reformas estructurales y la liberalización del régimen de inversión extranjera realizadas a comienzos de la década, así como por la estrategia de integración adelantada en la primera mitad de los años noventa y las privatizaciones. A lo largo de la década de los noventa el gobierno colombiano ha llevado a cabo un activo programa de venta de activos que generó el nivel más alto de recursos en 1998. A través de este programa tanto inversionistas extranjeros como inversionistas nacionales han adquirido acciones principalmente en entidades financieras, empresas de servicios públicos y han participado en el desarrollo de varios proyectos de infraestructura.

El Gráfico 4.1 muestra cómo a partir de 1991 se inicia un crecimiento sostenido de los flujos de inversión extranjera, el cual ha persistido aún hasta 1998 si se excluyen del análisis los sectores petrolero y de inversión de portafolio. Como se observa en el Gráfico, si estos dos rubros se tienen en cuenta se registra un cambio de tendencia en el flujo de inversión extranjera, pues disminuye su ritmo de crecimiento. Adicionalmente, es importante mencionar que los flujos de capital extranjero dirigidos a la industria manufacturera se han mantenido en un nivel casi constante desde 1995, situación que resulta interesante dada la caída en el ritmo de actividad que ha registrado ese sector desde mediados de los años noventa.¹³ Para el período 1990-1998 los flujos de inversión extranjera dirigidos al sector manufacturero crecieron a una tasa promedio anual de 22%.

El análisis de la composición sectorial de los flujos de capital foráneo muestra que durante la década de los noventa el sector petrolero continuó siendo el que atrajo más recursos de capital extranjero. Sin embargo, exceptuando a los sectores petrolero y de portafolio, los sectores manufacturero, financiero y de servicios públicos recibieron importantes flujos de recursos extranjeros durante el período (Gráficos 4.2.a y 4.2.b).

Las tasas de crecimiento de los flujos de inversión extranjera por sectores confirman este resultado. En efecto, durante los años noventa surgieron nuevos receptores de inversión extranjera con respecto a los que tradicionalmente habían recibido este tipo de recursos. Mientras los flujos de inversión extranjera dirigidos al sector petrolero crecieron un promedio anual de 7% entre 1990 y 1998, los recursos destinados a inversiones de portafolio aumentaron un promedio anual de 32% entre 1992 y 1998 y los dirigidos al resto de sectores lo hicieron a una tasa promedio anual de 41%. Dentro de este último grupo los que presentaron un mayor dinamismo fueron, en su orden: el sector financiero, los servicios públicos, el comercio y la industria manufacturera.

A continuación se presenta un análisis más detallado del desempeño de los flujos de inversión extranjera dirigidos al sector manufacturero. Esta tarea tiene como objeto determinar, por una parte, cuáles son los sectores industriales a los que se ha dirigido la inversión foránea y, por otra, la importancia que dicha inversión tiene en la industria manufacturera colombiana.

2. Comportamiento de los flujos de inversión extranjera dirigidos a la industria manufacturera

El análisis de la evolución de los flujos de inversión extranjera en la industria manufacturera colombiana que se presenta en esta sección se realizó con base en dos fuentes: los registros de inversión del Banco de la República, que indican los sectores a los cuales se dirigieron los recursos, y la Encuesta Anual Manufacturera (EAM) del DANE, que permite determinar la importancia relativa del capital extranjero al interior de los distintos sectores industriales. Cabe mencionar que estos datos no se encuentran fácilmente en la Encuesta, sino que deben obtenerse a través del cruce de varias fuentes de información, razón por la cual se hizo uso de las cifras preliminares obtenidas en Echavarría (1999).¹⁴

De acuerdo con la información del Banco de la República, los sectores CIU a 2 dígitos en los que se concentraron principalmente los flujos de inversión extranjera durante el periodo 1990-1998 son, en su orden: *Fabricación de sustancias químicas, derivados del petróleo y plásticos* (sector 35), *Fabricación de productos metálicos, maquinaria y equipo* (sector 38), y *Alimentos, bebidas y tabaco* (sector 31) (Gráfico 4.3).

Dentro del sector de *Alimentos, bebidas y tabaco* (sector 31), los subsectores que se destacan como receptores de recursos foráneos son las industrias de bebidas no alcohólicas

¹⁴ Echavarría, J.J. (1999) "Las exportaciones y el plan de desarrollo 1998-2002" en Debates de Coyuntura Social N° 12, Fedesarrollo.

y aguas gaseosas, las de fabricación de productos lácteos, y las de envasado y conservación de frutas y legumbres.

No obstante, con excepción del sector de *Fabricación de sustancias químicas, derivados del petróleo y plásticos* (sector 35), los sectores que tienen una mayor participación en los flujos de inversión extranjera no coinciden con los que presentaron un mayor dinamismo durante los años noventa, en términos de mayores tasas de crecimiento de los flujos de recursos foráneos. Este resultado se debe a que durante esta década se registró afluencia de capital extranjero a sectores manufactureros que tradicionalmente no se caracterizaban por recibir este tipo de recursos. En efecto, como se observa en el Gráfico 4.4, los sectores que presentaron las mayores tasas de crecimiento promedio durante el período fueron, en orden de importancia: *Textiles, confecciones e industrias de cuero* (sector 32), *Fabricación de papel e imprentas editoriales* (sector 34), *Fabricación de objetos de barro y loza* (sector 36), y *Fabricación de sustancias químicas, derivados del petróleo y plásticos* (sector 35).

Dentro del sector de *Textiles, confecciones e industrias de cuero* (sector 32), los subsectores que registraron un mayor dinamismo son, en su orden: los de fabricación de prendas de vestir, fabricación de hilados y tejidos, y fabricación de productos de cuero, excepto calzado.

Como se mencionó anteriormente, el análisis de la información de la EAM del DANE se realizó con base en los cálculos contenidos en Echavarría (1999), donde se llevó a cabo un primer intento por obtener información consistente de las firmas con inversión extranjera

cubiertas por la mencionada encuesta con el fin de identificar la participación extranjera en el sector manufacturero. En el trabajo mencionado se cruza la información de aproximadamente 2.400 firmas del sector industrial que reportaron información de manera sistemática al DANE durante los años noventa, con variables como el origen de la propiedad – nacional o extranjera- y las exportaciones.¹⁵

Para determinar la importancia que tiene la inversión extranjera en la producción industrial y en las exportaciones, se seleccionaron tres indicadores: la participación porcentual de la producción de las empresas con IED en la producción industrial total del sector, la participación porcentual de las exportaciones de las empresas con IED en las exportaciones industriales totales del sector y la tasa de apertura exportadora -medida como las exportaciones sobre la producción- tanto de las empresas con IED como del total de empresas en cada sector industrial. En el Cuadro 4.1 se presentan los resultados obtenidos para estos tres indicadores para los nueve sectores CIIU a 2 dígitos.

Importancia de la inversión extranjera en la producción de los sectores industriales

En cuanto a la importancia de la inversión extranjera en la producción industrial se observa que la situación no ha cambiado sustancialmente durante los años noventa con respecto a

¹⁵ En esta base de datos se considera empresa extranjera aquella que reporte cualquier monto de capital foráneo en su estructura de propiedad. Adicionalmente, es pertinente mencionar que el DANE dejó de preguntar a las empresas en la EAM sobre exportaciones a partir de 1994.

décadas pasadas.¹⁶ No obstante, como ya se mencionó, en esta década se registró afluencia de capital extranjero a sectores industriales que tradicionalmente no lo habían recibido.

Los sectores industriales que muestran una mayor participación de empresas con inversión extranjera en la producción durante los años noventa son: *Industrias metálicas básicas* (sector 37), *Fabricación de productos metálicos, maquinaria y equipo* (sector 38), *Fabricación de papel, imprenta y editoriales* (sector 34) y *Fabricación de sustancias químicas, derivados del petróleo y plásticos* (sector 35) (Cuadro 4.1). De estos sectores, sólo el 35 y el 38 coinciden con los que registraron mayor afluencia de recursos extranjeros durante esta década, de acuerdo con las cifras de registros del Banco de la República analizadas anteriormente. Este hecho indica que en este periodo la inversión extranjera ingresó a sectores que tradicionalmente habían sido de propiedad doméstica como los sectores de *Textiles, confecciones e industrias de cuero* (sector 32), *Alimentos, bebidas y tabaco* (sector 31) y *Fabricación de objetos de barro, loza y porcelana* (sector 36). Por esta razón la participación de las empresas extranjeras en la producción de estos sectores todavía es relativamente baja.

Trabajos que analizan el desempeño de la inversión extranjera en el sector manufacturero en las décadas de los setenta y los ochenta muestran que los flujos de capital foráneo en Colombia han estado tradicionalmente concentrados en los sectores de *Fabricación de sustancias químicas, derivados del petróleo y plásticos* (sector 35) y *Fabricación de productos metálicos, maquinaria y equipo* (sector 38) y, en menor medida, en los sectores

¹⁶ Véase Echavarría y Esguerra (1990).

de *Alimentos, bebidas y tabáco* (sector 31) y *Fabricación de papel, imprenta y editoriales* (sector 34). En efecto, en Echavarría y Esguerra (1990) se afirma que desde los años setenta la inversión extranjera directa en la industria colombiana se concentraba principalmente en subsectores con tecnologías relativamente sofisticadas y caracterizados por gran intensidad de capital, como lo son los sectores de *Fabricación de sustancias químicas, derivados del petróleo y plásticos* (sector 35) y *Fabricación de productos metálicos, maquinaria y equipo* (sector 38). En contraste, la importancia de la inversión extranjera en sectores correspondientes a las primeras etapas del proceso de sustitución de importaciones como textiles y confecciones, fue mucho menor.

Importancia de la inversión extranjera en las exportaciones de los sectores industriales

El análisis del indicador de participación de las empresas con inversión extranjera en las exportaciones de cada sector industrial permite concluir que, durante los años noventa, los sectores que exhiben una mayor participación de inversión extranjera en la producción también muestran la mayor participación de empresas con inversión extranjera en las exportaciones del sector. En efecto, en el Cuadro 4.1 se observa que los sectores que presentan una mayor participación de empresas con inversión extranjera en las exportaciones son, en su orden: *Industrias metálicas básicas* (sector 37), *Fabricación de papel, imprenta y editoriales* (sector 34), *Fabricación de productos metálicos, maquinaria y equipo* (sector 38) y *Fabricación de sustancias químicas, derivados del petróleo y plásticos* (sector 35). No obstante, resultante interesante el hecho de que en los datos para 1994 surge el sector *Alimentos, bebidas y tabaco* (sector 31) como un sector con una

importante participación de empresas extranjeras en las exportaciones. a pesar de que este sector no está entre los que presentan mayor participación de inversión extranjera en la producción. Este hecho puede indicar que aunque la presencia de capital extranjero no es importante en ese sector, las empresas que se han establecido allí tienen una clara orientación exportadora.

La alta participación de las empresas extranjeras en las exportaciones del sector contrasta con los resultados de los trabajos realizados para las décadas de los setenta y los ochenta, que arrojaban una baja orientación a las exportaciones de las empresas extranjeras establecidas en Colombia.

En efecto, en el mencionado estudio de Echavarría y Esguerra (1990) se encuentra para una muestra de empresas extranjeras y nacionales que la propensión a exportar es muy baja pues no llega a 10% para las empresas con alguna participación extranjera y disminuye a 5% para las empresas de propiedad extranjera mayoritaria.¹⁷

Tasa de apertura exportadora

La tasa de apertura exportadora —calculada como las exportaciones sobre la producción— indica que en los años noventa los sectores industriales más orientados al mercado internacional coinciden con sectores en los que las empresas extranjeras presentan también

los mayores indicadores de participación de las exportaciones sobre la producción (Cuadro 4.1). En efecto, los sectores industriales que presentan las mayores tasas de apertura exportadora son, en su orden: *Industrias metálicas básicas* (sector 37), *Fabricación de sustancias químicas, derivados del petróleo y plásticos* (sector 35), *Textiles, confecciones e industrias de cuero* (sector 32) y *Alimentos, bebidas y tabaco* (sector 31). Cuando se analiza este mismo indicador para las empresas extranjeras, resultan los mismos cuatro sectores como los que tienen mayor orientación al mercado internacional.

Inversión extranjera y dinámica exportadora

El análisis anterior indica, por una parte, que los flujos de inversión extranjera que se han dirigido a los distintos sectores industriales pertenecen a empresas que son representativas dentro de la producción que generan esos sectores industriales. Por otra parte, del análisis también se hace evidente que los sectores que exhiben una mayor participación de inversión extranjera en la producción también muestran una marcada orientación exportadora.

Para precisar más las conclusiones de este análisis se trató de determinar de alguna forma en qué sectores la orientación hacia el mercado externo fue inducida principalmente por la presencia de empresas extranjeras. Para responder esta pregunta se seleccionaron los sectores con alta presencia de empresas extranjeras y en los que la tasa de apertura

¹⁷ Véanse también los trabajos de Llal y Streeten (1977) y Arango (1982) que confirman que las firmas extranjeras tenían una menor propensión a exportar que las firmas nacionales durante los años setenta y

exportadora de esas empresas es superior a la tasa de apertura exportadora del sector. Se encontró que este comportamiento lo presentaban en 1990 las empresas de los sectores de *Alimentos, bebidas y tabaco* (sector 31), *Industria de madera y sus productos* (sector 33) y *Industrias metálicas básicas* (sector 37). Para 1994, además de los sectores 31 y 37, este comportamiento se evidencia en los sectores de *Fabricación de papel, imprenta y editoriales* (sector 34) y *Fabricación de sustancias químicas, derivados del petróleo y plásticos* (sector 35).

De esta manera, puede concluirse que en estos cuatro sectores la presencia de empresas extranjeras ha promovido el desempeño exportador. De hecho, Además de que son sectores que presentan tasas de apertura exportadora entre 8% y 18%, en promedio durante los años noventa respondieron por 52% de las exportaciones industriales colombianas (Cuadro 4.2).

3. Países y regiones de origen de la inversión extranjera

El análisis de los países y regiones de origen de la inversión extranjera en Colombia durante los años noventa tiene una limitación metodológica. En efecto, existe una diferencia entre el país de origen de los flujos de capital –que en este caso sería el país sede de la casa matriz – y el país de procedencia de los recursos de capital –que es el país desde

el cual se realiza la transferencia financiera de esos recursos-. En algunos casos el país de origen puede coincidir con el país de procedencia. No obstante, dada la apertura de las cuentas de capital que se ha dado durante los años noventa a nivel mundial y la creciente globalización, cada vez es más usual que los países de origen del capital difieran de los países de procedencia de los recursos financieros que ingresan a las economías como inversión extranjera. Este hecho es el resultado de la existencia de beneficios fiscales en ciertos países para la realización de transacciones financieras.

En el caso de las estadísticas de Colombia, esta situación ha hecho que durante esta década América Latina y el Caribe se haya constituido en la principal región de procedencia de la inversión extranjera, debido a la creciente importancia que han adquirido países como Panamá, Islas Caimán y Bermudas, cuando se analiza de dónde provienen los recursos de capital que han ingresado al país.

Sin embargo, la revisión de la información por empresas que recopila la Superintendencia de Sociedades, en la cual sí se consigna el país de origen de la inversión, muestra que durante los años noventa Estados Unidos y Europa continuaron siendo los principales países de origen de la inversión extranjera en Colombia. Esta información no pudo ser usada para el análisis porque sólo incluye las empresas que están bajo la vigilancia de esta entidad, quedando excluidas otras entidades entre las que se destacan las instituciones financieras. Adicionalmente, existen algunos problemas que impiden contar con una serie de datos que abarque toda la década.

En el Gráfico 4.5 se presenta la composición porcentual promedio de los flujos de inversión extranjera por países y regiones de procedencia durante el período 1990-1998 reportados en los registros del Banco de la República. Como se mencionó, América Latina y el Caribe representa 37% del total de los flujos de IED, seguido por Estados Unidos que alcanzó 31% en promedio y Europa que fue 24%. En América Latina y el Caribe, los países que tienen una mayor participación en los flujos de inversión extranjera son, en su orden: Panamá, Venezuela, Islas Caimán y Bermudas (Gráfico 4.6).

Si se observan los principales sectores económicos a los que se ha dirigido la inversión proveniente de Panamá, Islas Caimán y Bermudas, es evidente que estos países están siendo utilizados por los inversionistas como puentes para realizar las transacciones financieras pues esas economías no son líderes en ese tipo actividades productivas. En efecto, casi 60% de los flujos de capital provenientes de Islas Caimán durante esta década se ha dirigido a sectores como servicios públicos, transporte de oleoductos y gasoductos, y contratistas. En el caso de Panamá, los principales sectores de destino de la inversión extranjera han sido servicios públicos, fabricación de derivados del petróleo y plásticos, y establecimientos financieros. Los flujos de capital foráneo provenientes de Bermudas se han dirigido principalmente a los sectores de transporte de oleoductos y gasoductos, comercio, establecimientos financieros y fabricación de productos farmacéuticos.

El caso de Venezuela es claramente distinto al de los países mencionados pues hay una marcada tendencia de los flujos de inversión provenientes de ese país a concentrarse en la industria manufacturera, aunque también hay importantes inversiones en el sector

financiero. Este comportamiento también se observa en los flujos de capital provenientes de Ecuador y Perú, a pesar de que su importancia relativa como países de origen de inversión extranjera es considerablemente menor a la de Venezuela.

Para el período 1990-1998, además del sector financiero, los flujos de inversión extranjera provenientes de Venezuela se concentraron en la industria de bebidas malteadas y maltas, en la fabricación de productos farmacéuticos y medicamentos y en la fabricación de resinas sintéticas, materias plásticas y fibras artificiales. Los flujos de capital provenientes de Ecuador se dirigieron durante esta década especialmente a los sectores de fabricación de productos plásticos y fabricación de cacao, chocolate y artículos de confitería, y al sector financiero. Los flujos de capital provenientes de Perú se han dirigido principalmente hacia la fabricación de sustancias químicas industriales, la fabricación de plásticos y a establecimientos financieros.

La orientación marcadamente industrial que muestran los flujos de inversión extranjera provenientes de los países andinos parecen evidenciar una lógica en la que el proceso de integración juega un papel importante. Esta hipótesis se confirma en los resultados de la encuesta realizada a las empresas extranjeras, que se presentan en la sección V de este documento.

En conclusión, puede decirse que a pesar del resultado que arrojan las estadísticas según país de procedencia de los flujos de IED, durante los años noventa continuaron siendo Estados Unidos y Europa las principales fuentes de capital extranjero para Colombia. Esto

se confirma con la información de la Superintendencia de Sociedades y en los resultados de la encuesta que se realizó para este estudio, los cuales se presentan en la sección quinta de este documento. Sin embargo, los países andinos se constituyeron en esta década en importantes fuentes de IED especialmente para la industria manufacturera colombiana.

4. Conclusiones

La década de los noventa se caracterizó por una dinámica sin precedentes de los flujos de inversión extranjera en Colombia. Esta tendencia se explica principalmente por la confluencia de las reformas estructurales, la liberalización del régimen de inversión extranjera, la estrategia de integración adelantada en la primera mitad de los años noventa así como por las privatizaciones llevadas a cabo por el gobierno a lo largo de la década.

El análisis de los sectores a los que ha ingresado el capital foráneo muestra que durante los años noventa surgieron nuevos receptores de inversión extranjera. Dentro de este último grupo se destacan: el sector financiero, los servicios públicos, el comercio y la industria manufacturera.

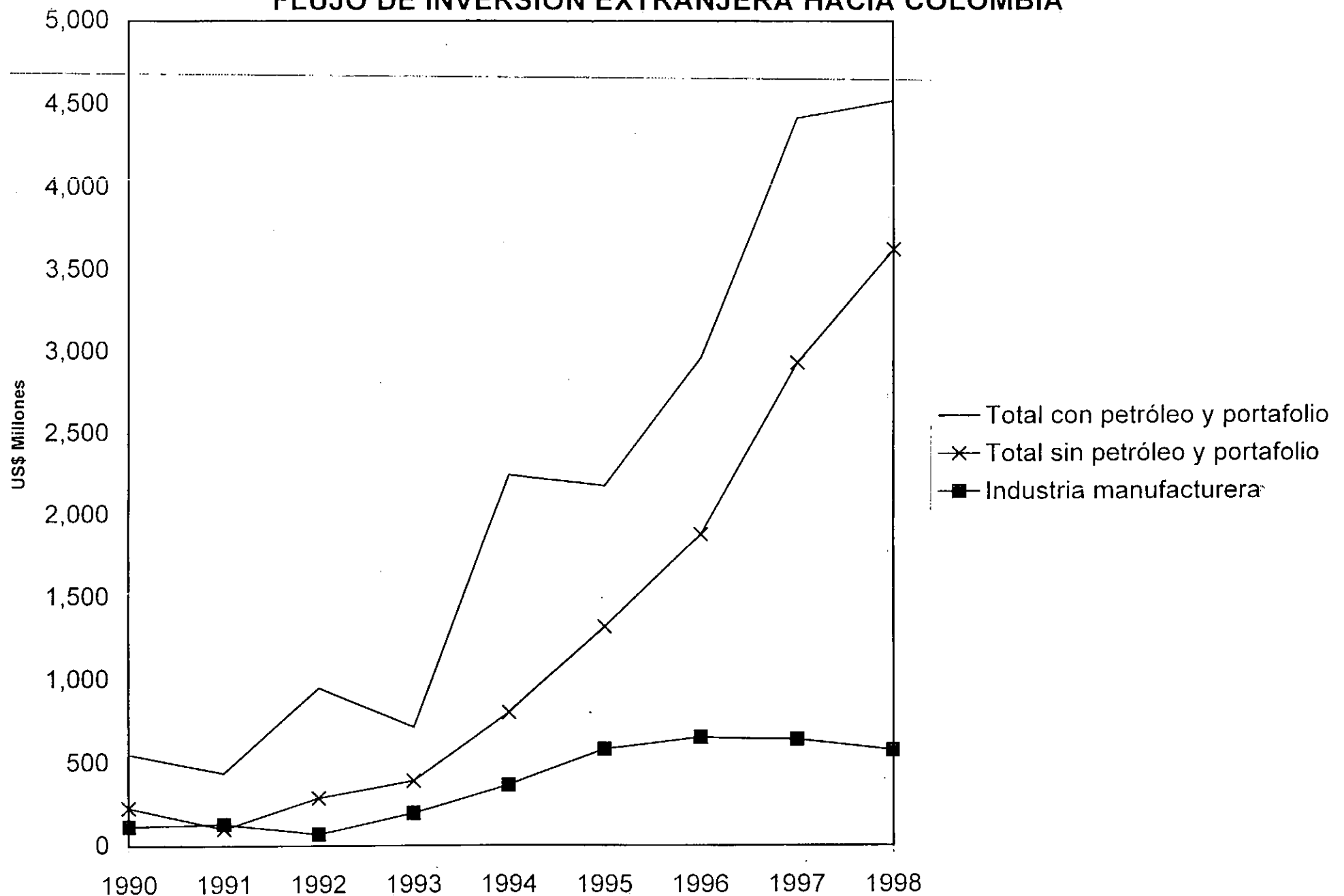
Para la industria manufacturera, de acuerdo con la información del Banco de la República los sectores CIIU a 2 dígitos en los que se concentraron principalmente los flujos de inversión extranjera fueron, en su orden: *Fabricación de sustancias químicas, derivados del petróleo y plásticos* (sector 35), *Fabricación de productos metálicos, maquinaria y equipo*

(sector 38), y *Alimentos, bebidas y tabaco* (sector 31). Adicionalmente, a lo largo de esta década se registró afluencia de capital extranjero a sectores manufactureros que tradicionalmente no se caracterizaban por recibir este tipo de recursos. Entre estos sectores se destacan: *Textiles, confecciones e industrias de cuero* (sector 32), *Fabricación de papel e imprentas editoriales* (sector 34) y *Fabricación de objetos de barro y loza* (sector 36).

La información de la EAM del DANE muestra que, en la mayoría de los casos, esos flujos de inversión extranjera son importantes para la producción que generan los sectores industriales a los que se han dirigido. En efecto, los sectores que muestran una mayor participación de empresas con inversión extranjera en la producción durante los años noventa son: *Industrias metálicas básicas* (sector 37), *Fabricación de productos metálicos, maquinaria y equipo* (sector 38), *Fabricación de papel, imprenta y editoriales* (sector 34) y *Fabricación de sustancias químicas, derivados del petróleo y plásticos* (sector 35). Además de la importancia que la IED tiene en estos sectores industriales, el indicador de participación de las empresas con inversión extranjera en las exportaciones de cada sector industrial permite concluir que los sectores que exhiben una mayor participación de inversión extranjera en la producción también muestran una marcada orientación exportadora. Los sectores que presentan una mayor participación de empresas con inversión extranjera en las exportaciones son, en su orden: *Industrias metálicas básicas* (sector 37), *Fabricación de papel, imprenta y editoriales* (sector 34), *Fabricación de productos metálicos, maquinaria y equipo* (sector 38) y *Fabricación de sustancias químicas, derivados del petróleo y plásticos* (sector 35).

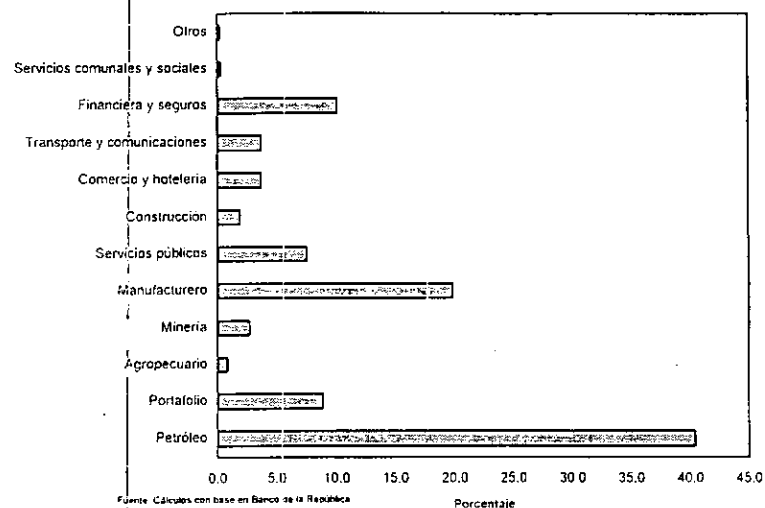
Gráfico 4.1

FLUJO DE INVERSION EXTRANJERA HACIA COLOMBIA



Fuente: Banco de la República y Ecopetrol

4.2.a. Composición sectorial de los flujos de inversión extranjera
Promedio 90-98



4.2.b. Composición sectorial de los flujos de inversión extranjera directa
Promedio 90-98

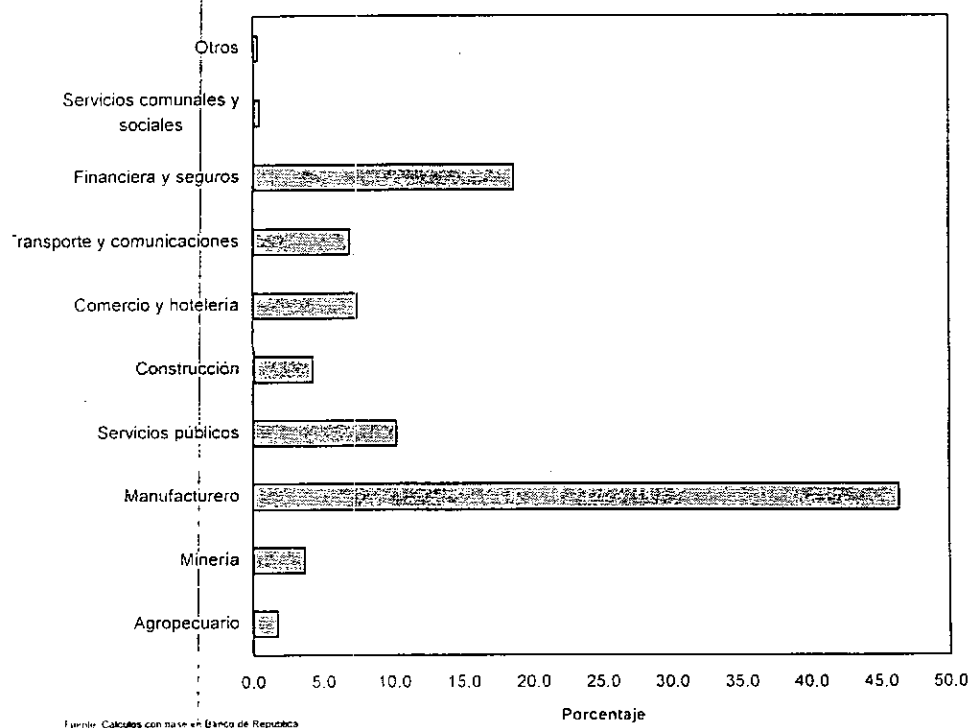


Gráfico 4.3
COMPOSICION PORCENTUAL PROMEDIO DE LOS FLUJOS DE INVERSION
EXTRANJERA EN LA INDUSTRIA MANUFACTURERA
Promedio 90-98

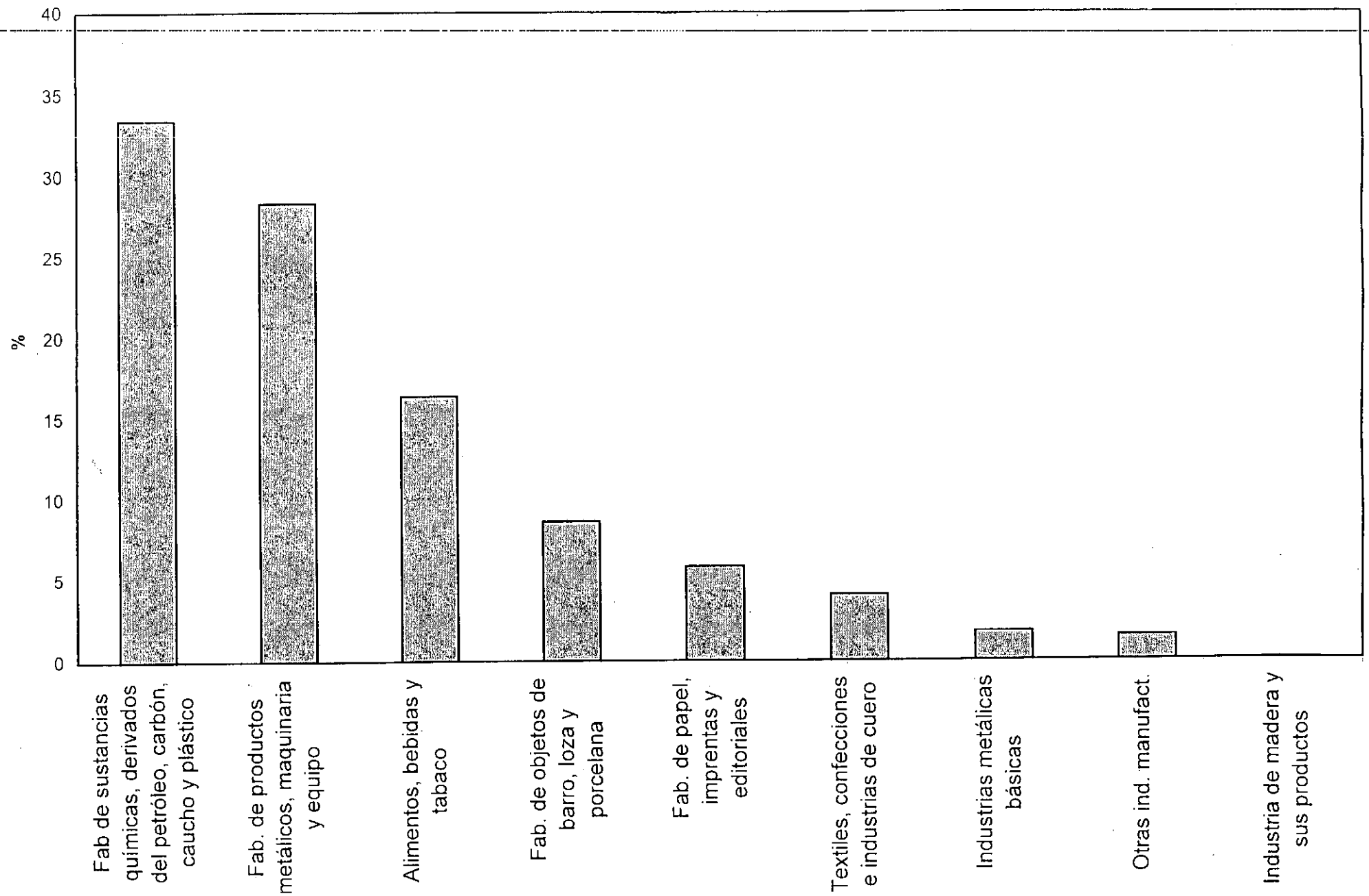
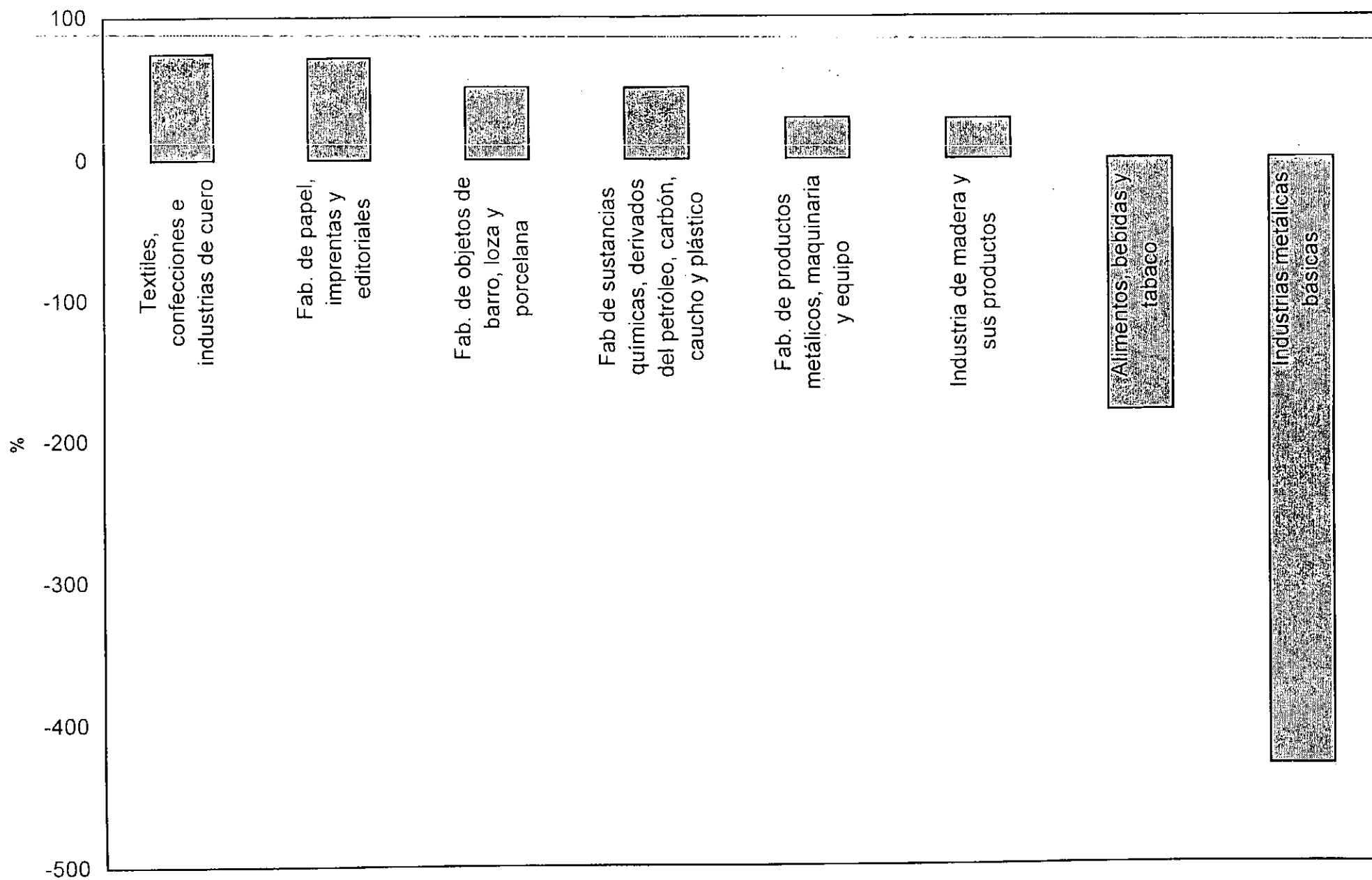
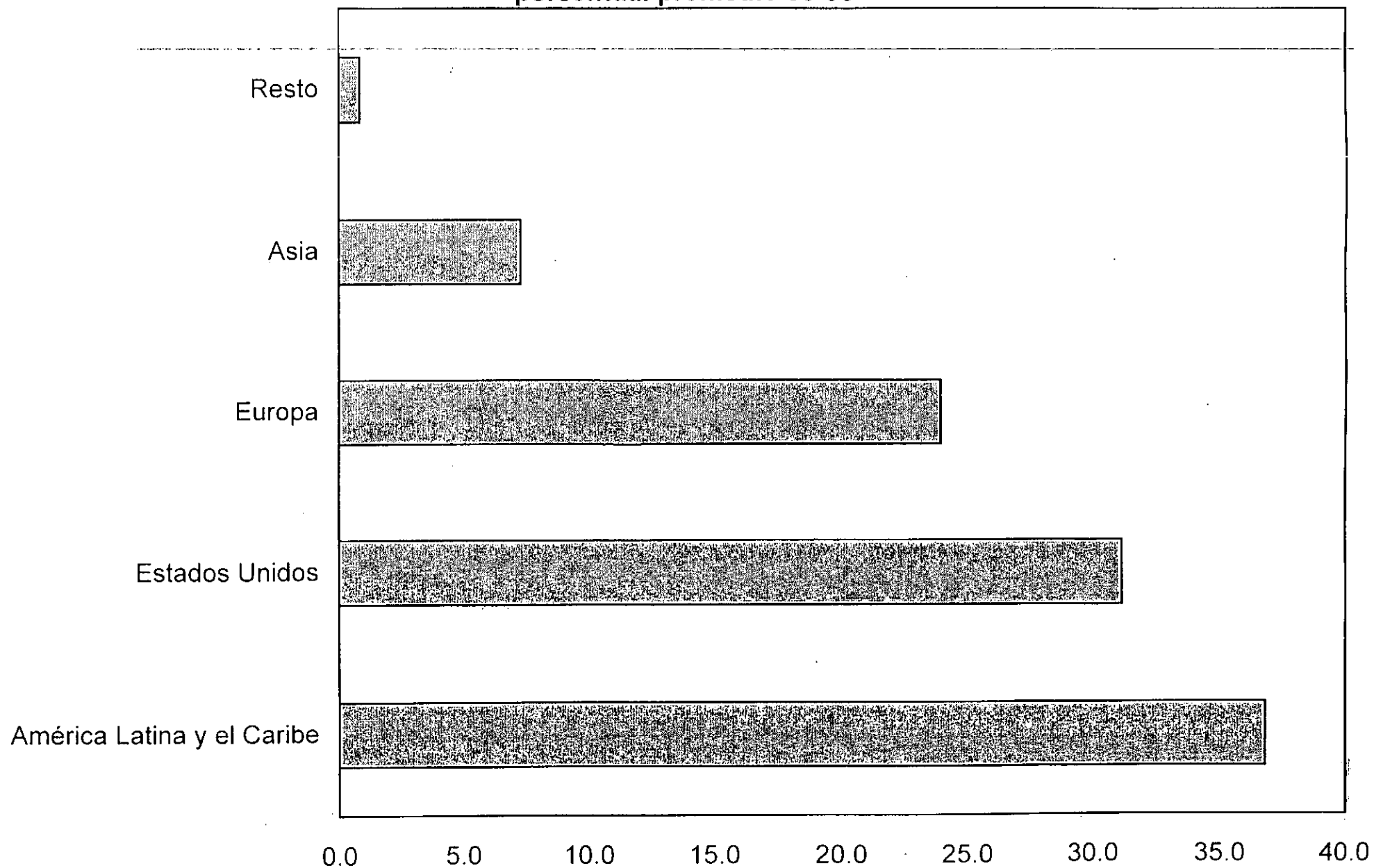


Gráfico 4.4
TASA DE CRECIMIENTO DE LOS FLUJOS DE INVERSION EXTRANJERA A LA INDUSTRIA
Promedio 90-98



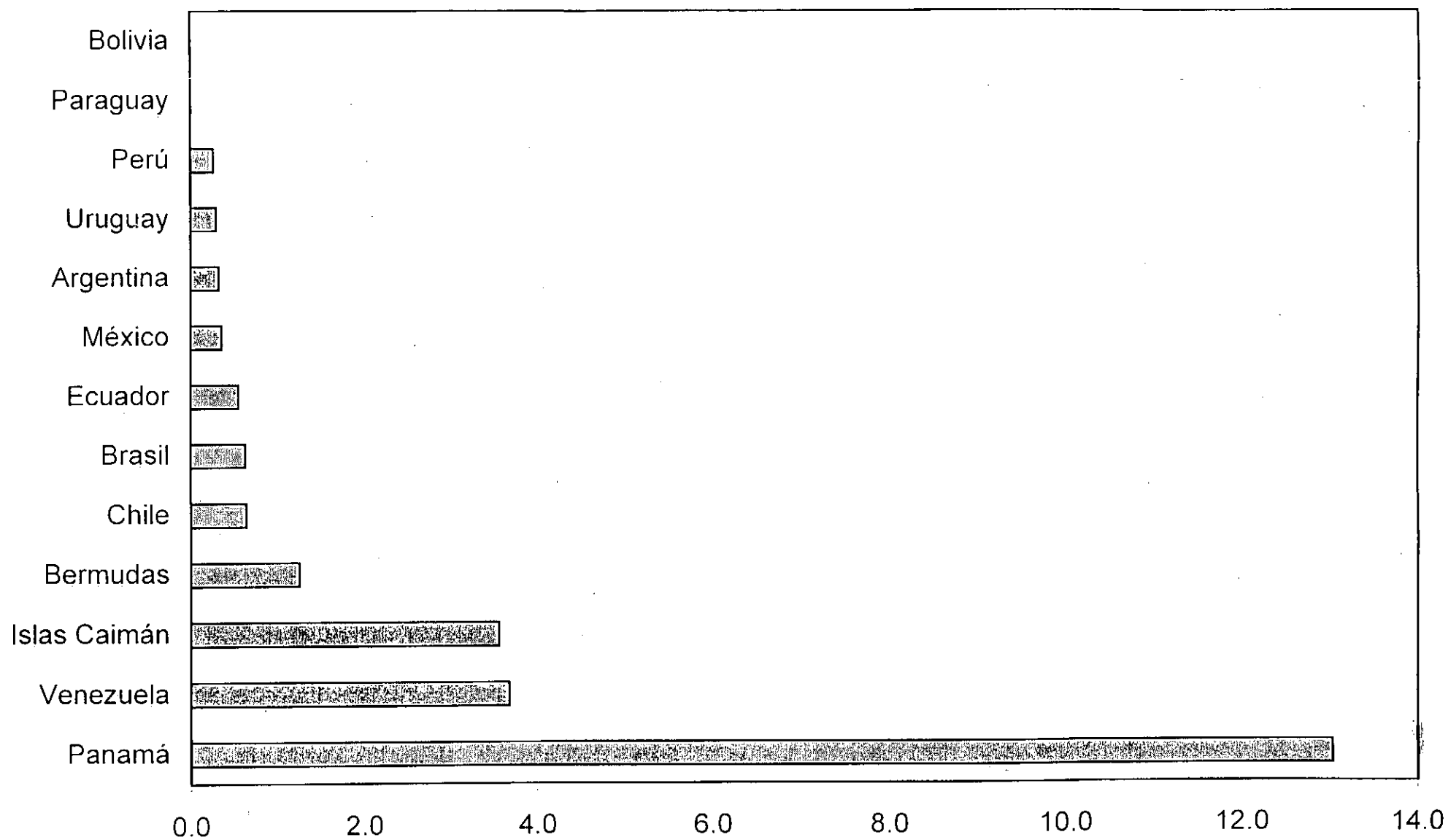
Fuente: Cálculos con base en Banco de la República

Gráfico 4.5
PAISES Y REGIONES DE ORIGEN DE LA INVERSION EXTRANJERA Composición
porcentual promedio 90-98



Fuente: Cálculos con base en Banco de la República

Gráfico 4.6
PRINCIPALES PAISES DE ORIGEN DE INVERSION EXTRANJERA AMERICA LATINA Y
EL CARIBE
Composición porcentual promedio 90-98



Fuente: Cálculos con base en Banco de la República

%

Cuadro 4.1
INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN EL SECTOR INDUSTRIAL

CIIU	Descripción	1990			
		Part. % de IED en prod. del sector industrial	Part % de IED en X del sector industrial	X/Q empresas extranjeras en el sector industrial	X/Q sector industrial
31	Alimentos, bebidas y tabaco	23.2	28.4	17.7	13.8
32	Textiles, confecciones e industrias de cuero	12.1	10.0	12.5	14.8
33	Industria de madera y sus productos	22.7	23.5	5.4	5.0
34	Fab. de papel, imprentas y editoriales	45.6	41.8	4.2	4.5
35	Fab de sustancias químicas, derivados del petróleo, carbón, caucho y plástico	45.1	29.7	10.6	16.3
36	Fab. de objetos de barro, loza y porcelana	42.8	20.1	3.4	7.2
37	Industrias metálicas básicas	72.2	97.5	30.9	23.0
38	Fab. de productos metálicos, maquinaria y equipo	49.7	32.3	3.0	4.6
39	Otras ind. manufact.	24.5	9.9	3.1	7.6

CIIU	Descripción	1994			
		Part. % de IED en prod. del sector industrial	Part % de IED en X del sector industrial	X/Q empresas extranjeras en el sector industrial	X/Q sector industrial
31	Alimentos, bebidas y tabaco	25.3	45.0	21.7	12.8
32	Textiles, confecciones e industrias de cuero	12.8	12.3	14.8	16.3
33	Industria de madera y sus productos	16.4	0.0	0.0	2.3
34	Fab. de papel, imprentas y editoriales	42.6	39.2	8.5	8.2
35	Fab de sustancias químicas, derivados del petróleo, carbón, caucho y plástico	52.4	59.8	14.4	12.6
36	Fab. de objetos de barro, loza y porcelana	42.0	28.4	3.7	5.6
37	Industrias metálicas básicas	60.2	91.5	26.0	17.6
38	Fab. de productos metálicos, maquinaria y equipo	51.4	50.9	6.3	6.5
39	Otras ind. manufact.	29.2	19.5	7.4	9.8

CIIU	Descripción	1997			
		Part. % de IED en prod. del sector industrial	Part % de IED en X del sector industrial	X/Q empresas extranjeras en el sector industrial	X/Q sector industrial
31	Alimentos, bebidas y tabaco	24.9	n.d.	n.d.	n.d.
32	Textiles, confecciones e industrias de cuero	15.9	n.d.	n.d.	n.d.
33	Industria de madera y sus productos	23.6	n.d.	n.d.	n.d.
34	Fab. de papel, imprentas y editoriales	43.9	n.d.	n.d.	n.d.
35	Fab de sustancias químicas, derivados del petróleo, carbón, caucho y plástico	47.9	n.d.	n.d.	n.d.
36	Fab. de objetos de barro, loza y porcelana	42.4	n.d.	n.d.	n.d.
37	Industrias metálicas básicas	60.2	n.d.	n.d.	n.d.
38	Fab. de productos metálicos, maquinaria y equipo	52.0	n.d.	n.d.	n.d.
39	Otras ind. manufact.	28.7	n.d.	n.d.	n.d.

Fuente: Echavarría, J.J. (1999), con base en información del Banco de la República y DANE.

Cuadro 4.2
COMPOSICION PORCENTUAL DE LAS EXPORTACIONES INDUSTRIALES

Sector	91	92	93	94	95	96	97	98	Promedio 91-98
31 Alimentos, bebidas y tabaco	18.9	21.0	18.8	22.1	23.0	20.6	21.1	22.0	20.9
32 Textiles, confecciones e industrias de cuero	41.1	35.5	36.5	31.5	26.9	24.7	20.9	19.5	29.6
33 Industria de madera y sus productos	1.0	1.0	1.0	0.7	0.6	1.0	0.7	1.0	0.9
34 Fab. de papel, imprentas y editoriales	6.7	7.3	7.4	7.0	6.5	6.1	6.0	6.4	6.7
35 Fab de sustancias químicas, derivados del petróleo, carbón, caucho y plástico	14.8	17.9	18.6	20.7	25.9	28.6	29.7	29.1	23.2
36 Fab. de objetos de barro, loza y porcelana	4.8	4.3	4.2	4.0	3.5	4.1	4.1	4.4	4.2
37 Industrias metálicas básicas	1.5	0.9	1.1	2.1	1.2	1.3	1.7	2.0	1.5
38 Fab. de productos metálicos, maquinaria y equipo	8.5	10.6	11.0	10.5	10.9	12.1	14.6	14.1	11.5
39 Otras ind. manufact.	2.6	1.4	1.4	1.4	1.4	1.4	1.3	1.5	1.6
	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Fuente: Cálculos con base en DANE

Adicionalmente, de los sectores mencionados se destacan los siguientes por tener un indicador de apertura exportadora para las empresas extranjeras superior al del promedio del sector: *Alimentos, bebidas y tabaco* (sector 31), *Fabricación de papel, imprenta y editoriales* (sector 34), *Fabricación de sustancias químicas, derivados del petróleo y plásticos* (sector 35) y *Industrias metálicas básicas* (sector 37). Durante la década, en promedio, estos sectores respondieron por 52% de las exportaciones industriales colombianas. De esta manera se concluye que en estos sectores la dinámica exportadora ha estado determinada por la presencia de empresas extranjeras.

En cuanto a los países de origen de la inversión extranjera puede decirse que, a pesar del resultado que arrojan las estadísticas según país de procedencia, durante los años noventa continuaron siendo Estados Unidos y Europa las principales fuentes de capital extranjero para Colombia. Esto se confirma con la información de la Superintendencia de Sociedades y en los resultados de la encuesta que se realizó para este estudio, los cuales se presentan en la sección quinta de este documento. Sin embargo, los países andinos se constituyeron en esta década en importantes fuentes de IED especialmente para la industria manufacturera colombiana.

V. ENCUESTA A EMPRESAS EXTRANJERAS QUE OPERAN EN COLOMBIA

Con el objeto de complementar el análisis adelantado a través de las fuentes estadísticas sobre la relación que existe entre inversión extranjera y exportaciones, se diseñó un módulo especial de preguntas que se aplicó a 100 empresas manufactureras con inversión extranjera que operan actualmente en Colombia. Estas empresas representan aproximadamente 36% de la producción total de las empresas con inversión extranjera establecidas en Colombia y se caracterizan por estar entre las de mayor tamaño.¹⁸

En el Anexo 5.1 se presenta el formato de preguntas que se aplicó a 100 empresas manufactureras con participación extranjera en el capital, de las cuales 77 son exportadoras. La muestra incluye en su mayoría empresas con una alta participación de capital extranjero. En efecto, 69% de las empresas encuestadas tiene una participación de capital extranjero en la propiedad que fluctúa entre 76% y 100%.

Para el universo de empresas exportadoras, en promedio, 32% de la producción se destina a la exportación. Dentro de este grupo 50 empresas destinan a la exportación hasta 30% de la producción y 27 empresas destinan más del 30% de la producción a las ventas externas. Para estas 27 empresas el promedio que se destina a las exportaciones es 61%.

La encuesta diseñada tiene tres objetivos. El primero es precisar los factores que llevaron a estas empresas a ubicarse o mantener su presencia en el mercado colombiano durante los años noventa. El segundo objetivo es determinar la importancia de la actividad exportadora

¹⁸ Este módulo se aplicó dentro de la Encuesta de Opinión Empresarial (EOE) que Fedesarrollo realiza mensualmente desde la segunda mitad de la década de los ochenta a una muestra de empresas manufactureras.

para las empresas encuestadas y el tercero es estimar la importancia relativa del mercado regional andino para la estrategia de ubicación y reubicación de empresas extranjeras en la región. A continuación se presentan los aspectos más importantes que surgen de la revisión de los resultados reportados por el total de empresas industriales con inversión extranjera encuestadas.

1. Caracterización de las empresas encuestadas

La muestra de empresas encuestadas refleja la dinámica registrada por la afluencia de capital extranjero a la industria manufacturera durante los años noventa expuesta en la sección IV. En efecto, 40% de las empresas encuestadas inició operaciones en Colombia durante la década de los noventa, mientras 53% lo hizo antes de esta década.¹⁹ Adicionalmente, 41% de las empresas que habían iniciado operaciones en Colombia antes de los noventa aumentó su operación en el país durante esta década.

Además de su presencia en Colombia, 12% de las empresas encuestadas manifestó que su casa matriz tiene filiales en Brasil, 11% en Argentina, 12% en México y 28 % en los países andinos sin incluir Colombia. De este último grupo de países, Venezuela es el país en el que hay más presencia de filiales de las empresas que también operan en Colombia.

¹⁹

El 7% no precisó el periodo de inicio de la operación en Colombia.

Las empresas de los sectores de alimentos, papel e impresos, plásticos, textiles y confecciones, vidrio, cemento y otros productos no metálicos reportan un porcentaje de producción destinado a las ventas externas superior al promedio de la muestra, que es 22%. Esa cifra para las empresas de los sectores mencionados fluctúa entre 23% y 32%.

Finalmente, 45% de las empresas encuestadas tienen su casa matriz en Europa, 29% en Estados Unidos y 7% en Japón.

2. Principales resultados

2.1 Estrategia de ubicación en Colombia

Como se mencionó, las empresas encuestadas se caracterizan por tener presencia principalmente en el mercado andino, seguido por Brasil, México y Argentina. Los empresarios manifestaron que esta estructura de ubicación de las filiales se mantendrá para los próximos cinco años, período en el cual la presencia en el mercado andino será más importante. Actualmente 35% de las empresas encuestadas tiene presencia en el mercado andino y 48% espera estar en ese mercado en los próximos cinco años.

Adicionalmente, los resultados evidencian la estrategia de reubicación que las ET han implementado durante esta década. En efecto, más de 30% de los empresarios encuestados manifestó que durante los años noventa su casa matriz cerró filiales en algunos países de América Latina y, en particular, en el Grupo Andino para establecer a Colombia como

centro de operación regional y 32% expresó que su casa matriz especializó a su filial en Colombia en ciertas líneas de producción. El proceso de reubicación de filiales y de líneas de producción que parece haberse dado durante esta década haría muy costoso que las empresas extranjeras iniciaran ahora nuevos movimientos de este tipo.

En cuanto a la modalidad utilizada por las empresas extranjeras para acceder al mercado colombiano, 42% de las empresas encuestadas llegó a Colombia bajo la condición de sucursal o filial, 33% lo hizo a través de alianzas estratégicas y 25% ingresó a Colombia a través de la compra de una empresa nacional.

Las principales razones para ubicarse o mantener la inversión en Colombia durante los años noventa fueron similares para la mayoría de las empresas encuestadas. Entre estas motivaciones se destacan: el tamaño y las perspectivas del mercado doméstico colombiano, las características de la política macroeconómica colombiana y el crecimiento económico. Adicionalmente, la integración comercial y los aspectos relacionados con competitividad jugaron un papel importante especialmente para las empresas que abrieron operaciones y para las que redujeron operaciones durante los años noventa, no así para las que mantuvieron la operación que traían de tiempo atrás.

Para las **empresas que mantuvieron o incrementaron el tamaño de operación durante los años noventa**, los principales determinantes de esta decisión fueron, en su orden: i) el tamaño y las perspectivas del mercado doméstico colombiano; ii) las características de la

política macroeconómica colombiana; y, iii) el crecimiento económico. En este grupo de empresas parece primar la decisión de atender el mercado doméstico.

Para las empresas que **abrieron operaciones en Colombia en los años noventa**, los determinantes de esta decisión fueron, en su orden: i) el tamaño y las perspectivas del mercado doméstico colombiano; ii) el crecimiento económico; iii) las características de la política macroeconómica colombiana; y, iv) la competitividad que tiene Colombia en aspectos microeconómicos como calidad de la mano de obra, insumos e infraestructura. En este caso, a las consideraciones sobre el mercado doméstico se suman otros aspectos relacionados con la competitividad lo cual evidencia un interés en acceder al mercado externo. De hecho, para el total de empresas encuestadas sin tener en cuenta el momento de inicio de operaciones en Colombia, la estrategia de la casa matriz en materia de mercados durante los años noventa fue en orden de prioridades: i) tener presencia en el mercado nacional y ii) tener presencia en Colombia para exportar a países andinos.

Para las empresas que **disminuyeron el tamaño de operación durante los años noventa**, los determinantes de la decisión de permanecer en Colombia fueron, en su orden: i) el tamaño y las perspectivas del mercado doméstico colombiano; ii) la política de integración económica; iii) el crecimiento económico; y, iv) las características de la política macroeconómica colombiana. En este caso se hace evidente que la integración económica es un factor que permitió que se disminuyera la operación en Colombia para continuar atendiendo el mercado doméstico probablemente con importaciones.

Ante la pregunta de cuáles serían las principales razones que llevarían a las empresas encuestadas a aumentar o mantener su inversión en Colombia hacia el futuro, el principal factor señalado fue un mejoramiento de la situación de orden público seguido por mayor estabilidad macroeconómica.

2.2 Actividad exportadora

Como se mencionó, en promedio 32% de las ventas de las empresas encuestadas se destinan a las exportaciones. Para las grandes exportadoras –que son las empresas que destinan más de 30% de la producción a las exportaciones- incluidas en la muestra este porcentaje asciende a 61%.

La encuesta revela que las ventas intrafirma son una parte importante de las exportaciones que realizan las empresas extranjeras. En efecto, en promedio 47% de las exportaciones que realizan las empresas encuestadas se destinan a filiales en otros países. Los principales países en los que operan esas filiales son, en su orden, Venezuela, Ecuador y Perú. El 53% restante se dirige a otros clientes ubicados principalmente en Ecuador, Venezuela, Perú, Costa Rica y México.

Dentro del grupo de empresas que exportan se destaca el hecho de que las ventas al mercado externo corresponden a proyectos nuevos que no se hacen en detrimento de las ventas al mercado nacional ni a mercados ya consolidados. En efecto, independientemente del mercado de destino, casi 80% de las empresas encuestadas manifestó que las

exportaciones son negocios independientes de las ventas al mercado local y que no se sustituyen unos mercados por acceder a otros.

Ante la pregunta de qué aspectos de la política comercial inciden de manera más favorable sobre la operación de la empresa en Colombia las empresas señalaron, en orden de importancia: los incentivos a las exportaciones como CERT, créditos de Bancoldex y Plan Vallejo, y las preferencias comerciales derivadas de acuerdos como el Grupo Andino, G3 y ALADI. En cuanto a los que inciden de manera desfavorable, las empresas señalaron principalmente la política general de aranceles que prevalece en Colombia.

Finalmente es importante destacar que, como ya se mencionó, a pesar de que la presencia en el mercado doméstico continúa siendo la principal motivación para que las empresas extranjeras operen en Colombia, la posibilidad de exportar a los países andinos se ha consolidado como una opción durante los noventa que se mantiene hacia el futuro. En efecto, con respecto a la pregunta sobre la estrategia de mercados adoptada por las empresas durante los noventa y para los próximos cinco años, 59% de las empresas encuestadas señaló que el primer elemento que rige su estrategia de mercado es tener presencia en el mercado nacional y 57% de las empresas encuestadas indicó que el segundo elemento de esta estrategia es exportar desde Colombia a países andinos.

2.3 El mercado andino

De los resultados mencionados puede concluirse que el mercado andino es un determinante importante para la estrategia de ubicación y reubicación de las empresas extranjeras encuestadas. En efecto, como se mencionó anteriormente, ante la pregunta de cuál ha sido la ubicación de las filiales en América Latina durante los noventa y cuál espera que sea en los próximos cinco años, se observa un aumento de importancia de los países andinos. La presencia en Argentina y Brasil se mantendrá igual y en México y Centro América disminuirá. Actualmente 17% de las empresas encuestadas tiene presencia en Colombia, 10% en Venezuela, 8,5% en Perú, 7,3% en Ecuador y 2,9% en Bolivia. Para los próximos cinco años, 15% espera estar en Colombia, 12% en Venezuela, 9% en Perú, 8% en Ecuador y 4% en Bolivia lo cual implica que dentro de los planes de estas empresas se prevé aumentar presencia en todos los países andinos, con excepción de Colombia. Este resultado no significa que las empresas extranjeras encuestadas planeen salir de Colombia sino que la mayor parte mantendrá su operación tal y como está. En efecto, ante la pregunta de cuál será la estrategia de la casa matriz para Colombia para los próximos cinco años, 52% de las empresas encuestadas respondió que la operación se mantendrá en las condiciones que tiene actualmente, 42% señaló que ensanchará la operación y 3% considera que cerrará la operación.

Finalmente, otro elemento que evidencia la importancia del mercado andino para las empresas extranjeras es la composición de los compradores de sus exportaciones. Entre los países que son los principales clientes de las empresas encuestadas se encuentran Perú, Ecuador y Venezuela tanto como compradores a través de filiales como compradores independientes.

Anexo 5.1
ENCUESTA DE OPINION EMPRESARIAL MODULO ESPECIAL PARA EMPRESAS
CON INVERSION EXTRANJERA

I. CARACTERIZACIÓN DE LA EMPRESA

Nombre de la compañía _____
 Persona que responde _____
 Cargo _____
 Teléfono _____
 Correo electrónico _____
 Dirección _____
 Ciudad _____

1. Señale desde qué fecha inició operaciones en Colombia como una empresa con inversión extranjera _____
2. Señale cuál es el país sede de la casa matriz de su empresa _____
3. Señale con una X, en que rango se ubica la participación del capital extranjero en su empresa:

De 1 a 25% _____ De 26 a 50% _____ De 51 a 75% _____ De 76% a 100% _____

4. Señale con una X para cada uno de los períodos que se detallan a continuación, cuál ha sido/será la ubicación de las filiales de su casa matriz en los países o regiones de América Latina de la lista:

	A comienzos de los noventa	Actualmente	En qué países planea estar en los próximos 5 años
Colombia			
Bolivia			
Ecuador			
Perú			
Venezuela			
Argentina			
Brasil			
Chile			
México			
Centro América			
Islas del Caribe			
Otro ¿Cuál?			

5. La inversión extranjera en su empresa en Colombia se originó por : (señale con una X)

_____ Compra de una empresa nacional
 _____ Establecimiento de una sucursal
 _____ Joint venture (Empresa mixta con participación extranjera superior a 25%)

6. Señale en qué porcentaje su empresa se dedica a las siguientes actividades: (Distribuya el 100%)

Producción de bienes para vender en el mercado doméstico	_____
Exportación de bienes producidos en Colombia por su empresa	_____
Exportación de bienes producidos en Colombia por otra empresa	_____
Reexportación de bienes no producidos en Colombia	_____
Reexportación de bienes producidos en Colombia con poco valor agregado (maquila)	_____
Comercialización de bienes importados, en el mercado doméstico	_____
Venta de servicios	_____
	100%

7. Su empresa subcontrata a nivel nacional? (Por "Subcontrato" se entiende la existencia de un contrato con un productor externo a la firma, que produce algún bien intermedio según las especificaciones del contrato).

Si _____
No _____

8. Si su empresa no subcontrata, señale cuáles son los principales motivos que tiene para no hacerlo. Señale los tres más importantes marcando de 1 a 3, siendo 1 el más importante.

- _____ El proceso productivo de su empresa no le permite trabajar bajo las modalidades de subcontratación y maquila porque no puede interrumpirse.
- _____ Las empresas nacionales no tienen la capacidad técnica para cumplir con sus necesidades
- _____ Las empresas nacionales no cumplen los plazos establecidos en los contratos
- _____ No existen empresas nacionales que puedan fabricar los productos que usted necesita
- _____ No ha explorado la posibilidad de subcontratar y/o maquilar en el país
- _____ Otra (Cuál?) _____

9. Señale el valor de las ventas en 1998 en pesos corrientes:

Valor de las ventas

Menos de 5 mil millones
Entre 5 y 10 mil millones
Entre 11 y 20 mil millones
Entre 21 y 50 mil millones
Entre 51 y 70 mil millones
Entre 71 y 100 mil millones
Más de 100 mil millones

10. Si su empresa es exportadora, señale qué proporción de las ventas se destina a la exportación: _____%

11. Si su empresa es exportadora, señale qué proporción de las exportaciones son ventas a empresas filiales de su casa matriz y ventas a otros clientes.

Exportaciones a empresas filiales de su casa matriz en
otros países _____

Exportaciones a otros clientes _____

100%

12. Para las ventas que su empresa hace a empresas filiales de su casa matriz en otros países, señale la participación de cada uno de los siguientes mercados: (Distribuya el 100%)

Bolivia	_____
Ecuador	_____
Perú	_____
Venezuela	_____
Argentina	_____
Brasil	_____
Chile	_____
México	_____
Costa Rica	_____
Honduras	_____
Guatemala	_____
Nicaragua	_____
El Salvador	_____
Estados Unidos	_____
Europa	_____
Resto de países	_____
Total	100%

13. Para las ventas que su empresa hace a clientes diferentes de empresas filiales de su casa matriz en otros países, señale la participación de cada uno de los siguientes mercados: (Distribuya el 100%)

Bolivia	_____
Ecuador	_____
Perú	_____
Venezuela	_____
Argentina	_____
Brasil	_____
Chile	_____
México	_____
Costa Rica	_____
Honduras	_____
Guatemala	_____
Nicaragua	_____
El Salvador	_____
Estados Unidos	_____
Europa	_____
Resto de países	_____
Total	100%

14. Si su empresa es exportadora, indique para cada uno de los mercados a los que ha exportado **durante los años noventa** si: (Señale con una X en caso afirmativo)

	Comuni dad Andina	Estados Unidos	Europa	Resto del mundo
Las exportaciones a ese mercado se hicieron en detrimento de las ventas a otros mercados				
Las exportaciones a ese mercado se hicieron en detrimento de las ventas al mercado nacional				
Las exportaciones a ese mercado son nuevas exportaciones				

II. DETERMINANTES DE LA INVERSIÓN

15. De las siguientes opciones, señale con una X la situación que experimentó su empresa durante los años noventa:

- _____ Su empresa inició operaciones como una empresa con inversión extranjera durante los años 90
- _____ Su empresa se había establecido en Colombia como una empresa con inversión extranjera antes de 1990 y mantuvo el mismo tamaño de la operación durante los años 90
- _____ Su empresa se había establecido en Colombia como una empresa con inversión extranjera antes de 1990 y redujo el tamaño de la operación durante los años 90
- _____ Su empresa se había establecido en Colombia como una empresa con inversión extranjera antes de 1990 y aumentó el tamaño de la operación durante los años 90

16. De acuerdo con la situación que experimentó su empresa durante los años 90, ordene los siguientes aspectos de 1 a 9, siendo 1 el más importante, según la relevancia que tuvieron para que la inversión extranjera de su empresa viniera o se mantuviera en Colombia.

	Si abrió operaciones	Si se incrementó o mantuvo la inversión	Si se disminuyó la inversión
Las características de la política macroeconómica colombiana			
Crecimiento económico			
El tamaño y las perspectivas del mercado doméstico colombiano			
La política comercial colombiana			
Los incentivos a las exportaciones que tiene Colombia (CERT, Plan Vallejo, etc.)			
El tratamiento que la legislación colombiana le da a la IE			
La competitividad que tiene Colombia en aspectos "microeconómicos" (mano de obra calificada, insumos, etc.)			
Orden público			

17. De las siguientes opciones, señale con una X cuál fue la estrategia de su casa matriz frente a Colombia durante los años noventa:

- Su casa matriz cerró filiales y/o sucursales en otros países de la región andina y mantuvo/estableció la empresa de Colombia como centro de operaciones regional _____
- Su casa matriz especializó a Colombia en ciertas líneas de producción y empezó a importar el resto de productos de otras filiales y/o sucursales de la empresa en la región andina _____
- Su casa matriz cerró filiales y/o sucursales en la región andina y mantuvo/estableció la empresa de Colombia como centro de operaciones regional, especializándola en ciertas líneas de producción _____
- Su casa matriz cerró filiales y/o sucursales en otros países de América Latina y mantuvo/estableció la empresa de Colombia como centro de operaciones regional (incluyendo los países de la Comunidad Andina) _____
- Su casa matriz especializó a Colombia en ciertas líneas de producción y empezó a importar el resto de productos de otras filiales y/o sucursales de la empresa en América Latina (excepto en la Comunidad Andina) _____
- Otra (especifique) _____

18. Califique los siguientes aspectos de la política comercial, de acuerdo con la manera como actualmente influyen sobre su operación en Colombia:

	Inciden de manera favorable	Inciden de manera desfavorable	No inciden
La política de aranceles bajos en general			
El nivel arancelario de sus insumos			
El nivel arancelario del bien final que usted produce			
La eliminación de restricciones no arancelarias a las importaciones			
Los incentivos a las exportaciones (CERT, Plan Vallejo, crédito Bancoldex, etc.)			
Las preferencias comerciales derivadas de Acuerdos Comerciales suscritos por Colombia (CAN, G3, Chile, ALADI, etc.)			
Las preferencias arancelarias derivadas de ATPA en Estados Unidos			
Las preferencias arancelarias derivadas de PEC en Europa			

19. Indique, para cada uno de los períodos que se señalan a continuación, cuáles son los principales elementos que caracterizan la estrategia de su casa matriz para Colombia, respecto a cada uno de los siguientes temas: (Señale los tres más importantes en cada caso, marcando de 1 a 3, siendo 1 el más importante):

a.) En cuanto a mercados:	Para el período 1990-1995	Entre 1996 y 1999	Para los próximos 5 años
Tener presencia en el mercado nacional			
Tener presencia en Colombia, para exportar a países andinos			
Tener presencia en Colombia, para exportar a otros mercados de América Latina, distintos al andino			
Tener presencia en Colombia, para exportar al mercado de EE.UU			
Otra ¿Cuál?			
b.) En cuanto a estrategia de la empresa:	Para el período 1990-1995	Entre 1996 y 1999	Para los próximos 5 años
Ingresar al mercado colombiano porque el mercado doméstico es suficientemente atractivo			
Producir materias primas para otras empresas filiales de su casa matriz			
Comercializar en Colombia productos importados			
Otra ¿Cuál?			
c.) En cuanto a los mecanismos de ingreso a/presencia en Colombia, cuál fue/será el mecanismo más utilizado:	Para el período 1990-1995	Entre 1996 y 1999	Para los próximos 5 años
Abrir nuevas filiales/sucursales			
Adquirir empresas dedicadas a producir y vender en el país la misma línea de productos de su empresa			
Realizar alianzas estratégicas con empresas colombianas			
Realizar joint ventures con empresas colombianas			
Adquirir empresas con participación del Estado dentro del programa de privatización que se ha venido realizando en Colombia			
Otro ¿Cuál?			

20. Señale con una X, para cada uno de los períodos que se indican a continuación, cuál es la situación de su empresa:

a) En cuanto a la inversión para el desarrollo de la operación	Para el período 1990-1995	Entre 1996 y 1999	Para los próximos 5 años
Realizó una ampliación de la			

planta
 Disminuyó el tamaño de su
 planta
 Mantuvo el mismo tamaño de
 planta
 Realizó una reconversión
 tecnológica de la planta
 Construyó otra planta
 Otro (especifique)

b) En cuanto a la contratación neta de personal qué sucedió con cada tipo de mano de obra	Para el período 1990-1995	Entre 1996 y 1999	Para los próximos 5 años
Respecto a personal no calificado:			
Aumentó el número de empleados	_____	_____	_____
Disminuyó el número de empleados	_____	_____	_____
Mantuvo el mismo número de empleados	_____	_____	_____
Respecto al personal técnico:			
Aumentó el número de empleados	_____	_____	_____
Disminuyó el número de empleados	_____	_____	_____
Mantuvo el mismo número de empleados	_____	_____	_____
Respecto al personal profesional:			
Aumentó el número de empleados	_____	_____	_____
Disminuyó el número de empleados	_____	_____	_____
Mantuvo el mismo número de empleados	_____	_____	_____

21. Hacia el futuro (próximos cinco años) considera que la estrategia de su casa matriz para Colombia es:

- ☐ Cerrar operaciones en Colombia
☐ Mantener la operación en Colombia en las condiciones que tiene actualmente
☐ Ensachar su operación en Colombia
☐ Otra ¿Cuál?

VI. CONCLUSIONES

El análisis adelantado en este trabajo permite concluir que en el caso de la industria colombiana sí existe una relación entre la presencia de empresas extranjeras y un mejor desempeño exportador, no obstante que esta relación es más clara en determinados sectores industriales.

El análisis por sectores industriales para la década de los noventa sobre los flujos de IED y la participación de las empresas extranjeras en la producción industrial y en las exportaciones industriales muestra, por una parte, que los sectores que cuentan con una alta participación de capital extranjero, exhiben una marcada orientación hacia las exportaciones. Este es el caso de los sectores de *Fabricación de sustancias químicas, derivados del petróleo y plásticos* (sector 35), *Industrias metálicas básicas* (sector 37), *Fabricación de imprentas y editoriales* (sector 34) y *Alimentos, bebidas y tabaco* (sector 31). Además de que son sectores que presentan tasas de apertura exportadora entre 8% y 18%, en promedio durante los años noventa respondieron por 52% de las exportaciones industriales colombianas. Por otra parte, en algunos de estos sectores la tasa de apertura exportadora de las empresas extranjeras es superior a la del total sector, con lo cual puede concluirse que en esos sectores las empresas extranjeras han liderado el dinamismo exportador. Esos sectores son: *Alimentos, bebidas y tabaco* (sector 31), *Fabricación de papel, imprenta y editoriales* (sector 34), *Fabricación de sustancias químicas, derivados del petróleo y plásticos* (sector 35) y *Industrias metálicas básicas* (sector 37).

Dentro de este último grupo se destaca principalmente el sector de *Fabricación de sustancias químicas, derivados del petróleo y plásticos* (sector 35) que presenta las siguientes características: fue uno de los que recibió mayor afluencia de capital foráneo durante los años noventa, es uno de los sectores industriales en los que la mayor parte de la producción es realizada por empresas extranjeras, también es uno de los sectores en los que la mayor parte de las exportaciones son realizadas por empresas extranjeras y, finalmente, es uno de los sectores que mayor dinamismo exportador ha registrado durante esta década tanto hacia el mundo como a los mercados regionales. En promedio durante los años noventa las exportaciones de este sector representaron 23% de las exportaciones industriales de Colombia.

Los sectores de *Alimentos, bebidas y tabaco* (sector 31), *Fabricación de imprentas y editoriales* (sector 34) y *Industrias metálicas básicas* (sector 37) comparten la característica de haber recibido importantes flujos de capital foráneo durante los años noventa, e iniciar una estrategia de aumento de las exportaciones. Con excepción del sector 34, estos sectores sobresalen por tener altos coeficientes de apertura exportadora y, en particular, por que este indicador para las empresas extranjeras es superior al del promedio del sector. De esta manera, puede decirse que las empresas extranjeras que se ubicaron en esos sectores desarrollaron una clara estrategia de exportación. De este grupo de sectores se destaca el sector 31 pues durante la década exportó 21% de las exportaciones industriales colombianas.

En contraste, se pueden identificar otros sectores que tradicionalmente habían sido exportadores, que no se caracterizaban por contar con presencia de empresas extranjeras y que recibieron inversión extranjera durante los años noventa. En este grupo de sectores se destaca principalmente el sector de *Textiles, confecciones e industrias de cuero* (sector 32). En estos sectores no puede atribuirse el desempeño exportador del sector únicamente a la presencia de empresas extranjeras.

La encuesta que se aplicó a 100 empresas manufactureras con inversión extranjera que operan actualmente en Colombia arrojó algunos resultados que permiten confirmar la relación que existe entre empresas extranjeras y exportaciones en el caso colombiano. Los resultados muestran que a pesar de que la presencia en el mercado doméstico continúa siendo la principal motivación para que las empresas extranjeras operen en Colombia, la posibilidad de exportar a los países andinos se ha consolidado como una opción durante los noventa que se mantiene hacia el futuro. De hecho 30% de los empresarios encuestados manifestó que durante los años noventa su casa matriz cerró filiales en algunos países de América Latina y, en particular, en el Grupo Andino para establecer a Colombia como centro de operación regional y 32% expresó que su casa matriz especializó a su filial en Colombia en ciertas líneas de producción.

La encuesta revela que las ventas intrafirma son una parte importante de las exportaciones que realizan las empresas extranjeras. Los principales países en los que operan las filiales que compran estos bienes son, en su orden, Venezuela, Ecuador y Perú. Las exportaciones otros clientes diferentes de filiales se dirigen principalmente a Ecuador, Venezuela, Perú,

Costa Rica y México. Resulta evidente que el mercado andino es importante para las empresas extranjeras.

Las empresas encuestadas se caracterizan por tener presencia principalmente en el mercado andino, seguido por Brasil, México y Argentina. Para los próximos cinco años estas empresas prevén aumentar presencia en la región andina.

Entre las razones que señalaron las empresas encuestadas para ubicarse o mantener la inversión en Colombia durante los años noventa, se destacan: el tamaño y las perspectivas del mercado doméstico colombiano, las características de la política macroeconómica colombiana y el crecimiento económico. Le siguen en importancia a estos factores la integración comercial y los aspectos relacionados con competitividad.

Ante la pregunta de cuáles serían las principales razones que llevarían a las empresas encuestadas a aumentar o mantener su inversión en Colombia hacia el futuro, el principal factor señalado fue un mejoramiento de la situación de orden público seguido por mayor estabilidad macroeconómica.

De esta manera el análisis llevado a cabo en este trabajo permite concluir, por una parte, que durante los años noventa se evidencia una relación entre la presencia de empresas con inversión extranjera y el desempeño exportador de la industria manufacturera colombiana. En particular, esta relación se observa especialmente en los sectores de *Alimentos, bebidas y tabaco* (sector 31), *Fabricación de papel, imprenta y editoriales* (sector 34), *Fabricación*

de sustancias químicas, derivados del petróleo y plásticos (sector 35) y Industrias metálicas básicas (sector 37). Estos sectores respondieron durante la década por más del 50% de las exportaciones industriales colombianas. Por otra parte, durante este período las empresas extranjeras han especializado sus filiales en Colombia en ciertas líneas de producción o las han constituido en centros regionales de producción, especialmente para el mercado andino. Además de la importancia que tiene el mercado doméstico para las empresas extranjeras, la posibilidad de exportar a la región andina y a otros países de América Latina se ha constituido en un factor decisivo para su estrategia de operación en Colombia. Bajo estas condiciones, si la política que ha diseñado el actual gobierno para reactivar la producción doméstica a través de las exportaciones y, en particular, de la vinculación del capital extranjero resulta exitosa, es de esperar un efecto positivo sobre el desempeño exportador de la economía en el mediano plazo. Especialmente si Colombia se constituye en una plataforma exportadora no sólo a la región andina sino al hemisferio.

Finalmente, de este estudio surgen algunos temas interesantes para desarrollar en trabajos posteriores. Por una parte, el análisis del efecto de las empresas extranjeras sobre el desempeño exportador de la industria colombiana podría refinarse precisando el impacto sobre productividad en las firmas tanto domésticas como extranjeras que conforman cada sector industrial. Por otra parte, resulta necesario complementar el análisis de la reubicación de empresas extranjeras en el mercado andino para poder precisar la influencia que la integración comercial ha tenido en este proceso. Para alcanzar este objetivo habría que tener acceso a la información de las empresas extranjeras que salieron de Colombia y abrieron operaciones en otros países andinos y replicar en los otros países andinos, el

trabajo que se realizó para el caso colombiano en este estudio. De esta manera se podrían determinar los factores de competitividad de cada país andino desde el punto de vista de las empresas extranjeras.

BIBLIOGRAFIA

Aitken, B.J. y Harrison, A. (1999). "Do domestic firms benefit from direct foreign investment? Evidence from Venezuela", *The American Economic Review*, vol 89 N° 3, june.

-----, Hanson, G., Harrison, A. (1997), "Spillovers, foreign investment and export behavior". *Journal of International Economics*, vol. 43.

-----, Harrison, A. y Lipsey, R. (1996) "Wages and foreign ownership: a comparative study of Mexico, Venezuela and the United States", *Journal of International Economics*, vol 40 N° 3 y 4, may.

Arango, J.I. (1982), *La inversión extranjera en la industria manufacturera colombiana: una etapa del proceso de internacionalización del capital y la producción*. Editográficas Ltda.

Blomström, M. y Kokko A. (1997), "Regional integration and foreign direct investment: a conceptual framework and three cases", *Policy Research Working Paper N°1750*, Banco Mundial.

-----, y Kokko, A. (1996) "The impact of foreign investment on host countries: a review of the empirical evidence", *Policy Research Working Paper N° 1745*, Banco Mundial.

-----, y Lipsey R. (1993), "Foreign firms and structural adjustment in Latin America: Lessons from the debt crisis" en G. Hansson. ed. *Trade, growth and development: the role of politics and institutions*.

----- (1990), Transnational corporations and manufacturing exports from developing countries. United Nations, New York.

-----, y Wolff, E. (1989) "Multinational corporations and productivity convergence in Mexico", Working Paper, New York University.

-----, y Persson, H. (1983), "Foreign investment and spillover efficiency in an underdeveloped economy: Evidence from the Mexican manufacturing industry", World Development 11, N° 6.

Caves, R. (1974), "Multinational firms, competition, and productivity in host-country markets", *Economica*, mayo.

Chenery, H. y Srinivasan, T.N. (1989) Handbook of Development Economics, Vol. II North Holland.

Dunning, J. (1993). Multinational enterprises and the global economy; Addison-Wesley Publ. Co.

Echavarría, J.J., Correa, R. y Gamboa, C. (1999) Apertura, exportaciones y tasa de cambio: la experiencia colombiana de los años 90, *mimeo*, Fedesarrollo.

----- (1999) "Las exportaciones y el plan de desarrollo 1998-2002" en Debates de Coyuntura Social N° 12, Fedesarrollo.

-----, y Esguerra P. (1990), "Empresas transnacionales y reestructuración industrial en Colombia" en Revista de Planeación y Desarrollo, vol XXII Nos. 3 y 4, Departamento Nacional de Planeación.

Germidis. D. (1977). Transfer of technology by multinational corporations. Development Centre. OECD.

Globerman, S. (1979). "Foreign direct investment and spillover efficiency benefits in Canadian manufacturing industries", Canadian Journal of Economics, febrero.

Haddad. M. y Harrison, A. (1993). "Are there positive spillovers from direct foreign investment? Evidence from panel data for Morocco", Journal of Development Economics, vol 42, N° 1, Nort-Holland.

Hufbauer, G., Lakdawalla, D. y Malani, A. (1994). "Determinants of direct foreign investment and its connection to trade". UNCTAD Review.

Keesing, D.B. y Lall, S. (1992). "Marketing manufactured exports from developing countries: learning sequences and public support", en G. Helleiner ed. Trade policy, industrialization and development: New perspectives, Clarendon press

Kokko, A., Tansini R. y Zejan M. (1996). "Trade regimes and effects of FDI: Evidence from Uruguay"

Llal, S. y Streeten, P. (1977). Foreign Investment, Transnationals and Developing Countries. The Macmillan Press, London

Mac Dougall, G.D.A. (1960). "The benefits and costs of private investment from abroad: a theoretical Approach". Economic Record, Vol 36.

Mansfield. E. y Romeo, A. (1980). "Technology transfer to overseas subsidiaries by U.S.-based firms". Quarterly Journal of Economics, diciembre.

Rhee, Y.W. y Belot, T. (1990), "Export catalysts in low-income countries: A review of eleven success stories". Discussion paper N°72. Banco Mundial.

Roberts, M. y Tybout, J. (1997), "The decision to export in Colombia: An empirical model of entry with sunk costs". American Economic Review, vol. 87, N° 4, septiembre.

-----, y Tybout, J. (1995), "An empirical model of sunk costs and the decision to export". Policy Research Working Paper N° 1436. Banco Mundial.

ANEXO B

CONTENIDO DEL INFORME FINAL DEL BENEFICIARIO

1. Objetivos

El estudio "Inversión extranjera y exportaciones: la evidencia en Colombia en los años noventa" tiene dos objetivos. El primero consiste en determinar si los sectores exportadores no tradicionales que mayor dinamismo han tenido durante los años noventa también registraron una afluencia importante de inversión extranjera directa (IED). El segundo objetivo es identificar cuáles han sido los determinantes de las empresas extranjeras —o, nacionales con inversión extranjera significativa— para establecerse o mantener su presencia en el mercado colombiano durante la década de los noventa.

Los dos objetivos se alcanzaron en la ejecución del estudio. Como se menciona en la sección de conclusiones del informe, el análisis por sectores industriales para la década de los noventa sobre los flujos de IED y la participación de las empresas extranjeras en la producción industrial y en las exportaciones industriales colombianas muestra, por una parte, que los sectores que cuentan con una alta participación de capital extranjero, exhiben una marcada orientación hacia las exportaciones. Por otra parte, los resultados de la encuesta realizada a 100 empresas industriales con capital extranjero muestran que a pesar de que la presencia en el mercado doméstico continúa siendo la principal motivación para que las empresas extranjeras operen en Colombia, la posibilidad de exportar a los países andinos se ha consolidado como una opción durante los noventa que se mantiene hacia el futuro.

2. Cronograma

El cronograma inicial era el siguiente:

1) Primer mes

- a) Revisión de bibliografía sobre el tema (IED) y exportaciones.
- b) Recolección de información sobre producción industrial, exportaciones y flujos de inversión extranjera directa para el período 1991-1998 para la elaboración de indicadores que permitan responder los dos interrogantes centrales que plantea el estudio.
- c) Elaboración de una serie de preguntas que serán aplicadas a las empresas con inversión extranjera operando en Colombia, a través de la Encuesta de Opinión Empresarial de Fedesarrollo. Los objetivos de este módulo especial de la encuesta son dos. Por una parte, se pretende precisar los factores que llevaron a estas empresas a establecerse o mantener su presencia en el mercado colombiano durante los años noventa. Por otra parte, se quiere indagar sobre la importancia del mercado regional andino para la estrategia de ubicación y reubicación en la región de empresas extranjeras, o nacionales con inversión extranjera significativa.

2) Segundo mes

- a) Cálculo de los coeficientes de apertura exportadora por sectores CIIU para Colombia para el período 1991-1998. De este cálculo se espera identificar los sectores CIIU que han sido más dinámicos en materia de exportaciones no tradicionales.
- b) Análisis de las cifras de IED en Colombia por sectores CIIU y por países de origen para el período 1991-1998. Con base en la información calculada en el literal a) y la obtenida en este punto se identificarán los sectores más dinámicos en materia de exportaciones no tradicionales y se determinará si éstos fueron objeto de flujos de IED importantes.
- c) Análisis de las cifras de exportaciones Colombianas por mercados de destino para el período 1991-1998 para los sectores obtenidos del cruce de información de los dos literales anteriores. Con base en esta información se busca precisar si ha habido alguna relación entre IED e integración.

3) Tercer mes

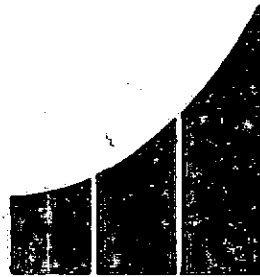
- a) Realización de la encuesta a empresas del sector manufacturero colombiano con participación de capital extranjero.
- b) Análisis de los resultados obtenidos en la encuesta y comparación con los indicadores calculados en la etapa inmediatamente anterior de este estudio.
- c) Si fuese necesario, consulta a otras fuentes de información o a entidades públicas o privadas que manejan el tema de inversión extranjera en Colombia, con el fin de profundizar algunos de los resultados obtenidos.
- d) Elaboración de un informe de avance que contendrá los resultados alcanzados hasta el momento.

4) Cuarto al sexto mes

Elaboración del informe final

Las variaciones que se dieron en el cronograma fueron:

- Se realizó la encuesta en el segundo mes para tener suficiente tiempo para el análisis
- La información estadística sólo estuvo disponible de manera definitiva hasta el cuarto mes, especialmente por problemas derivados de la información sobre flujos de inversión extranjera. En particular, las principales dificultades se concentraron en la construcción de una serie para la industria con base en la información del Banco de la República y en el acceso a información de estadísticas de industria del DANE para empresas extranjeras.



FEDESARROLLO

FUNDACION PARA LA EDUCACION SUPERIOR Y EL DESARROLLO

FEDESARROLLO es una entidad colombiana, sin ánimo de lucro dedicada a promover el adelanto científico y cultural y la educación superior, orientándolos hacia el desarrollo económico y social del país.

Para el cumplimiento de sus objetivos, adelantará directamente o con la colaboración de universidades y centros académicos, proyectos de investigación sobre problemas de interés nacional.

Entre los temas de investigación que han sido considerados de alta prioridad están la planeación económica y social, el diseño de una política industrial para Colombia, las implicaciones del crecimiento demográfico, el proceso de integración latinoamericana, el desarrollo urbano y la formulación de una política petrolera para el país.

FEDESARROLLO se propone además crear una conciencia dentro de la comunidad acerca de la necesidad de apoyar a las Universidades colombianas con el fin de elevar su nivel académico y permitirles desempeñar el papel que les corresponde en la modernización de nuestra sociedad.