

2016



Impacto Económico de la Inversión Extranjera Directa en Colombia

Proyecto financiado por el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, y
ProColombia.

MAURICIO REINA - DANIELA OSPINA - SEBASTIÁN MACÍAS – CAMILA CORTÉS

FEDESARROLLO | CALLE 78 # 9-91 BOGOTÁ DC. COLOMBIA.



IMPACTO ECONÓMICO DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN COLOMBIA 2007-2015

Proyecto financiado por:

Ministerio de Comercio, Industria y Turismo
ProColombia

Proyecto elaborado por:

Fundación para la Educación y el Desarrollo – FEDESARROLLO

Investigador:

Mauricio Reina

Asistentes de Investigación:

Camila Cortés
Sebastián Macías
Daniela Ospina

Bogotá DC, Septiembre de 2016

ÍNDICE

Introducción	3
Capítulo I. Caracterización de la Evolución de la IED en Colombia 2007-2015	5
Importancia de la inversión extranjera directa	5
Análisis de origen y destino de la inversión extranjera directa	12
Capítulo II Impacto Macroeconómico de la IED en Colombia 2007-2014	15
Introducción	15
Tendencias recientes de la IED y la economía colombiana	16
Los Modelos de Equilibrio General y el MEGC de FEDESARROLLO	19
Construcción de escenarios y simulaciones.....	22
Principales resultados.....	25
Conclusiones	28
Capítulo III Impacto de la Inversión Extranjera en Otras Variables Económicas	30
Revisión de Literatura	30
Literatura teórica.....	30
Literatura Aplicada.....	35
El caso Colombiano	42
Literatura previa.....	42
Evidencia empírica	44

Capítulo IV La Inversión Extranjera Directa y las Cadenas Globales de Valor en Colombia	51
Introducción	51
Las cadenas globales de valor: un análisis desde la perspectiva del caso colombiano	52
Revisión de literatura	52
Una breve revisión del caso colombiano	58
Resultados encuesta Fedesarrollo – Banco Mundial	65
Conclusiones	67
Capítulo V La relación de la Inversión Extranjera Directa y el respeto por los DD.HH	69
Revisión de literatura – Evolución del pensamiento	69
Política económica – IED & Derechos Humanos a nivel global	72
Perspectivas de los DD.HH. a la luz de la Inversión Extranjera Directa en Colombia	77
Reflexiones finales	82
Bibliografía	85
Anexo 1. Resultados Encuesta Fedesarrollo – Banco Mundial	90

Introducción

La inversión extranjera directa es un complemento de la inversión doméstica para la formación bruta de capital y la expansión de la capacidad productiva de una economía. Además de ese rol complementario, los capitales de inversión extranjeros suelen promover el aumento de la tecnología, estar más insertados en las cadenas globales de valor y fomentar mayores mejoras en la productividad, entre otros.

Aparte de contar con esos rasgos, la inversión extranjera tiene importancia desde el punto de vista macroeconómico. La inversión extranjera directa es, junto con los flujos de capitales de corto plazo y el endeudamiento externo, una fuente de financiación del déficit en cuenta corriente. En el caso colombiano, el auge petrolero de la última década derivó en un periodo de fuerte apreciación cambiaria que terminó por abaratar las importaciones, generando una mejora sustancial en los términos de intercambio, pero también alterando el equilibrio externo.

La reciente crisis en los precios de los commodities, y del petróleo en particular, develó la alta exposición de la economía colombiana a las fluctuaciones en precios y la considerable dependencia de los hidrocarburos. Desde el segundo semestre de 2014 el mundo experimentó una fuerte caída en los precios internacionales de crudo que se ha mantenido hasta la actualidad como resultado de la decisión de la OPEP de mantener las cuotas de producción inalteradas. Esta situación ha significado un gran desequilibrio para los países exportadores de petróleo. En el caso colombiano, el ajuste se ha dado por la depreciación del peso, el aumento en el déficit en la balanza comercial, el incremento en la inflación a través del canal de bienes importados, y la caída en las exportaciones y, en menor medida, en los flujos de inversión extranjera directa.

A través de herramientas cuantitativas y cualitativas, este proyecto de investigación busca presentar un diagnóstico detallado sobre el impacto de la IED en Colombia en el periodo comprendido entre 2007 y 2015. De esta manera, este reporte está organizado en cinco capítulos que satisfacen los ocho objetivos expresados en los términos de referencia del contrato suscrito entre las partes.

El primer capítulo presenta una caracterización de la evolución de la IED en Colombia entre 2007 y 2015 (Objetivo 1). El segundo capítulo estima el impacto de la IED en la economía colombiana a través de un MEGC (Objetivo 2). El capítulo tres presenta el impacto sobre otras variables tales como transferencia de tecnología, fuerza laboral, RSE, desarrollo sostenible e integración en los mercados

globales, así como el efecto que han tenido los distintos acuerdos, convenios y tratados suscritos por Colombia con otros países en materia de atracción de IED. El capítulo tres también versa sobre los incentivos tributarios y no tributarios de los que dispone Colombia en la atracción y retención de IED (Objetivos 3, 5 y 6). El cuarto capítulo discute el estado actual de Colombia en materia de inserción en las cadenas globales de valor (objetivo 4). El quinto capítulo aborda la discusión de derechos humanos en un entorno marcado por el rápido crecimiento en los flujos de IED en nuestro país (objetivo 8). Para concluir, dedicamos un aparte donde se resaltan las principales conclusiones de este estudio y se presentan unas reflexiones sobre los aspectos positivos y negativos del marco regulatorio colombiano y unos comentarios finales.

Capítulo I.

Caracterización de la Evolución de la IED en Colombia 2007-2015

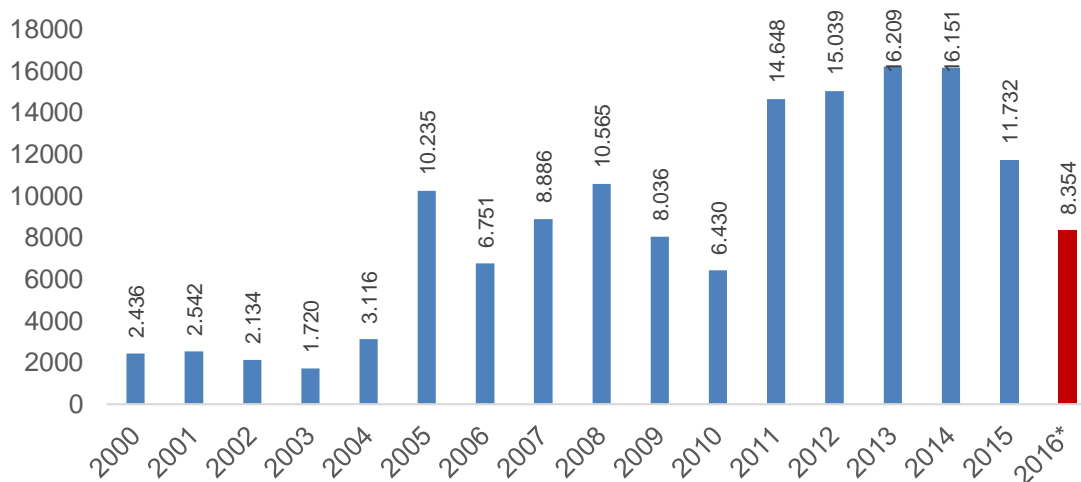
El presente capítulo corresponde al primer objetivo, donde se realiza una breve caracterización de la evolución reciente de la IED en Colombia.

Importancia de la inversión extranjera directa

En el caso colombiano, y en la de la mayoría de países en vía de desarrollo, la política comercial sufrió drásticos cambios a partir de los años noventa cuando se decidió avanzar en la inserción a los mercados globales y generar incentivos para la atracción de capitales de inversión.

A ello se sumó, a partir de los años 2000, un proceso de consolidación de la seguridad en el país que resultó en la recuperación de la confianza inversionista y en los flujos de IED hacia Colombia. Entre 2003 y 2014, este flujo tuvo un incremento promedio anual del 38,19%, pasando de 1720 millones de dólares en 2003 a 16151 millones en 2014, para luego reducirse a 11.732 en 2015 (ver Gráfico 1).

Gráfico 1. Flujos de inversión extranjera directa hacia Colombia
Cifras en Millones de Dólares



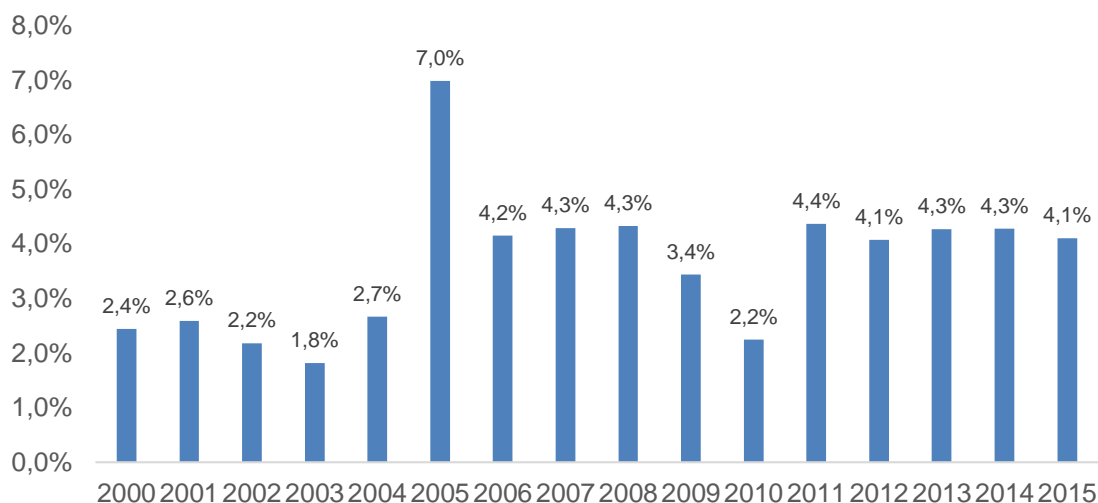
Fuente: Banco de la República. Nota: Cifra 2016 con cierre a segundo trimestre.

A pesar de la tendencia creciente en la última década, hubo periodos de fuertes oscilaciones de la IED, como en el caso del año 2005, por cuenta la compra de Bavaria por SAB-Miller, o los años 2009 y 2010, como resultado del aumento del riesgo y la incertidumbre heredados de la crisis financiera global. En todo caso, el incremento ha sido resultado de la recuperación de la confianza inversionista, de la

postura de política más aperturista adoptada por los gobiernos reciente y por el deseo de Colombia de insertarse más activamente en los mercados globales.

Cuando se analiza la evolución de los flujos de IED expresados como porcentaje del PIB, se observa un comportamiento similar al expresado anteriormente. Los flujos se han fortalecido y han pasado de representar cerca del 2% del PIB en 2003 a algo más del 4% en 2015 (ver Gráfico 2). Sin embargo, la cifra observada de 4,3% en el 2014 es la misma registrada en 2007 y, de hecho, esta no ha aumentado desde ese entonces, con excepción del 2011 cuando ascendió al 4,4%. La relativa estabilidad de ese cociente se explica por el gran dinamismo que tuvo el PIB colombiano en el periodo analizado. Si se tienen en cuenta ambos registros de los flujos de IED (expresados en millones de dólares y como proporción del PIB) se puede evidenciar que los flujos de IED desde el 2007, y salvo 2009 y 2010, han crecido a la par que la economía nacional.

Gráfico 2. Flujos de inversión extranjera directa hacia Colombia
Cifras expresadas como % del PIB.



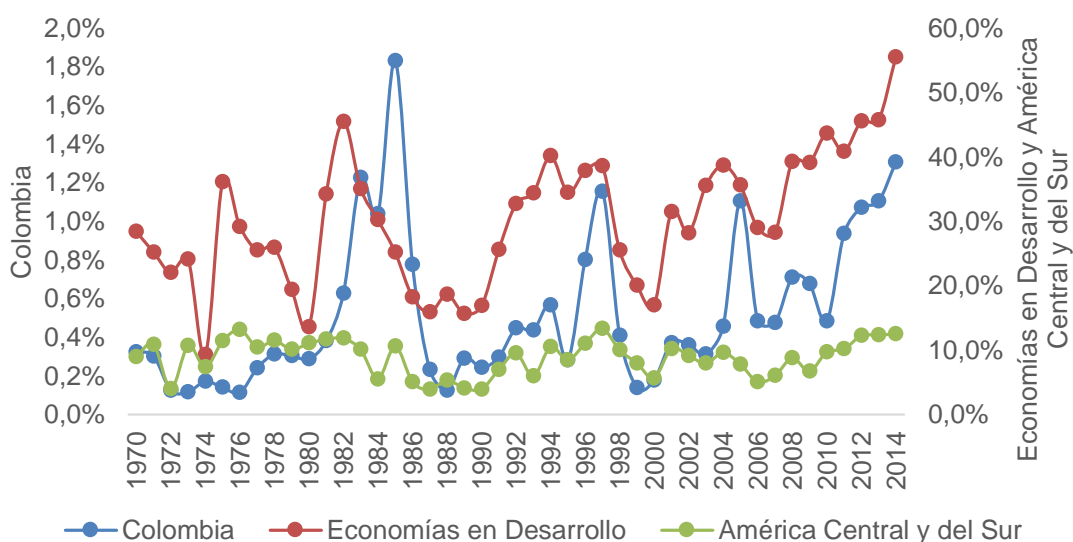
Fuente: Banco de la República, Banco Mundial.

Si bien los flujos de IED hacia Colombia no han sido ajenos a las tendencias globales, el dinamismo de los capitales hacia el país ha sido mayor. En los últimos 40 años, Colombia ha logrado aumentar sustancialmente su participación, pasando del 0,4% de los flujos mundiales de inversión en 1970 a cerca del 1,4% en 2014. En lo corrido de esas cuatro décadas, ha habido momentos de grandes incrementos en la atracción de capitales de inversión. Estos se ven principalmente explicados por hitos históricos tales como el descubrimiento de pozos petroleros como Caño Limón, o la compra de grandes empresas como Bavaria, entre otros.

En comparación, la atracción de capitales hacia América Central y del Sur ha tenido un comportamiento más estable, de modo que la participación de estos flujos en el total global ha oscilado históricamente alrededor del 10%. Por su lado, en 2014 las economías en desarrollo aportaron, en conjunto, cerca del 55% de los flujos de IED mundiales. Es importante anotar que estas economías han logrado aumentar su participación en cerca del 20% en los últimos 40 años, pasando de tener el 25% a principio de los años setenta a tener algo más del 45% en el último lustro (ver Gráfico 3).

Gráfico 3. Flujos de inversión extranjera directa hacia distintos lugares del mundo.

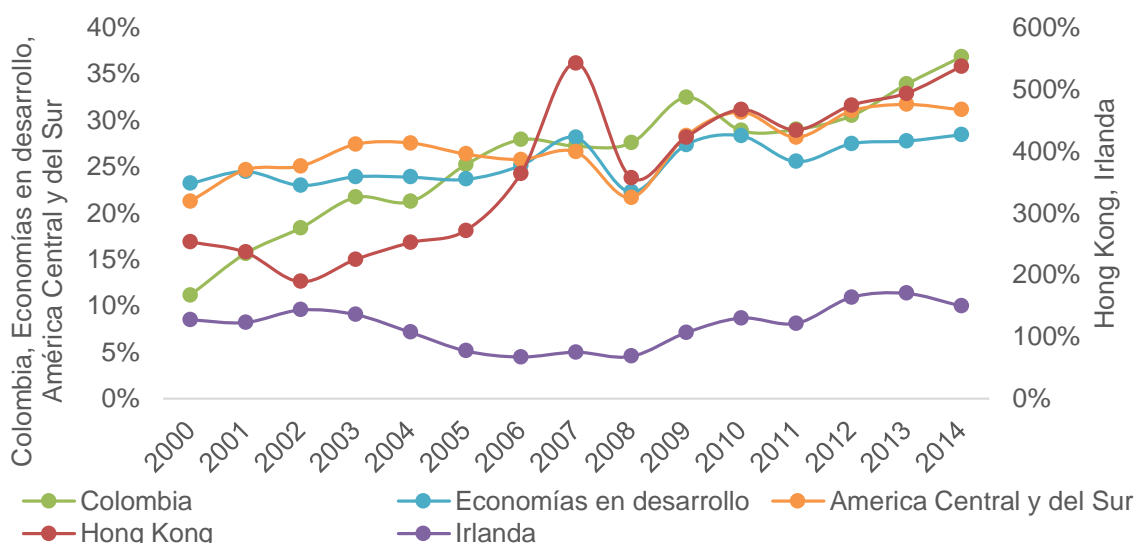
Cifras expresadas como % del flujo mundial.



Fuente: Datos tomados de UNCTAD. Cálculos de Fedesarrollo.

En lo que se refiere a los saldos de inversión extranjera directa, los últimos tres lustros han mostrado como la inversión en Colombia también ha logrado consolidar una tendencia creciente explicada. Esta mejoría se explica por el fortalecimiento de las condiciones de seguridad en el país, la efectividad de la política de atracción de inversión y el auge de la economía, entre otros factores que se analizarán con más detalle en próximas entregas de este proyecto. Hoy en día Colombia ha alcanzado un saldo de inversión cercano al 35%, veinticinco por ciento más que la cifra registrada a principios de siglo (ver Gráfico 4).

Gráfico 4. Saldos de inversión extranjera directa en distintas economías
Cifras expresadas en % del PIB.

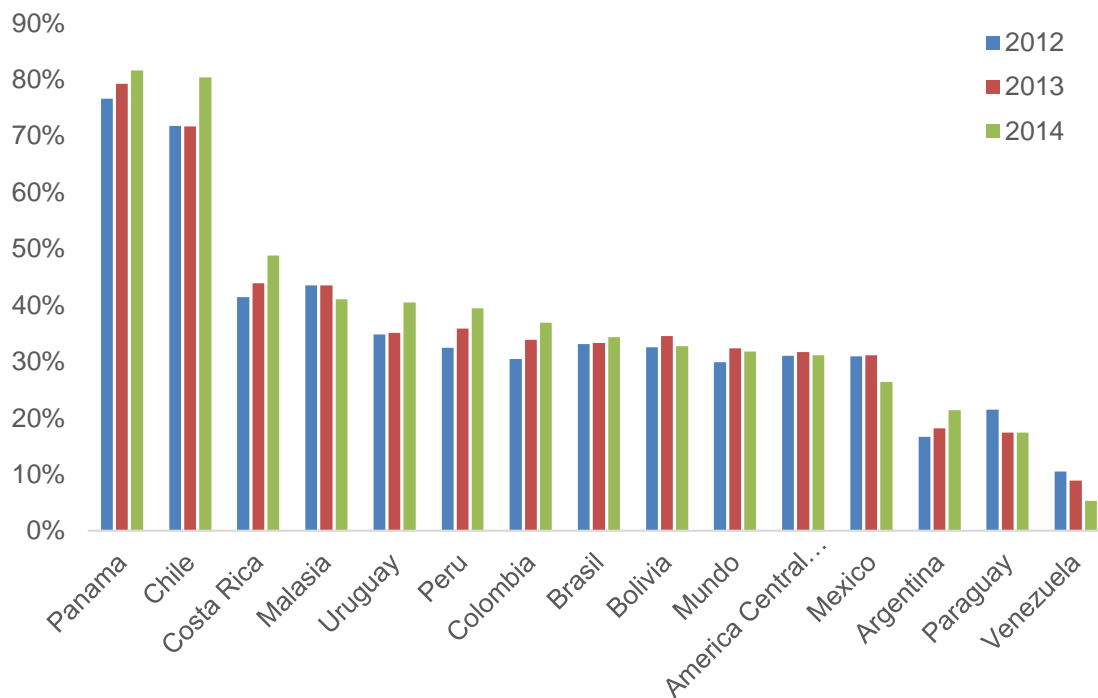


Fuente: Datos tomados de UNCTAD. Cálculos de Fedesarrollo.

El desempeño de Colombia en esta materia ha sido muy positivo. Tanto así que ha superado el del promedio de América Central y del Sur, y el de las economías en desarrollo. La tendencia de Colombia, Latinoamérica y las economías en desarrollo es muy cercana a la experimentada por economías más insertadas a los mercados globales y potencias en la atracción de capitales de inversión como Hong Kong e Irlanda. Estos dos países muestran crecimientos importantes en los últimos tres lustros.

No obstante, el saldo en la actualidad de Hong Kong es superior al 500% del PIB mientras que en Irlanda es del 150% (ver Gráfico 4), niveles muy altos incluso para economías más insertadas en la región como Chile y Panamá donde los saldos registran a 2014 un 80% del PIB a lo sumo. El promedio de América Central y del Sur en los últimos tres años es cercano al 31%. En la región, Chile, Panamá, Costa Rica, Uruguay, Perú, Colombia, Brasil y Bolivia, en su orden, superan el promedio de la región, mientras que México, Argentina, Paraguay y Venezuela registran cifras inferiores al promedio (ver Gráfico 5).

Gráfico 5. Saldos de inversión extranjera directa de países comparables con Colombia.
Cifras expresadas en % del PIB.

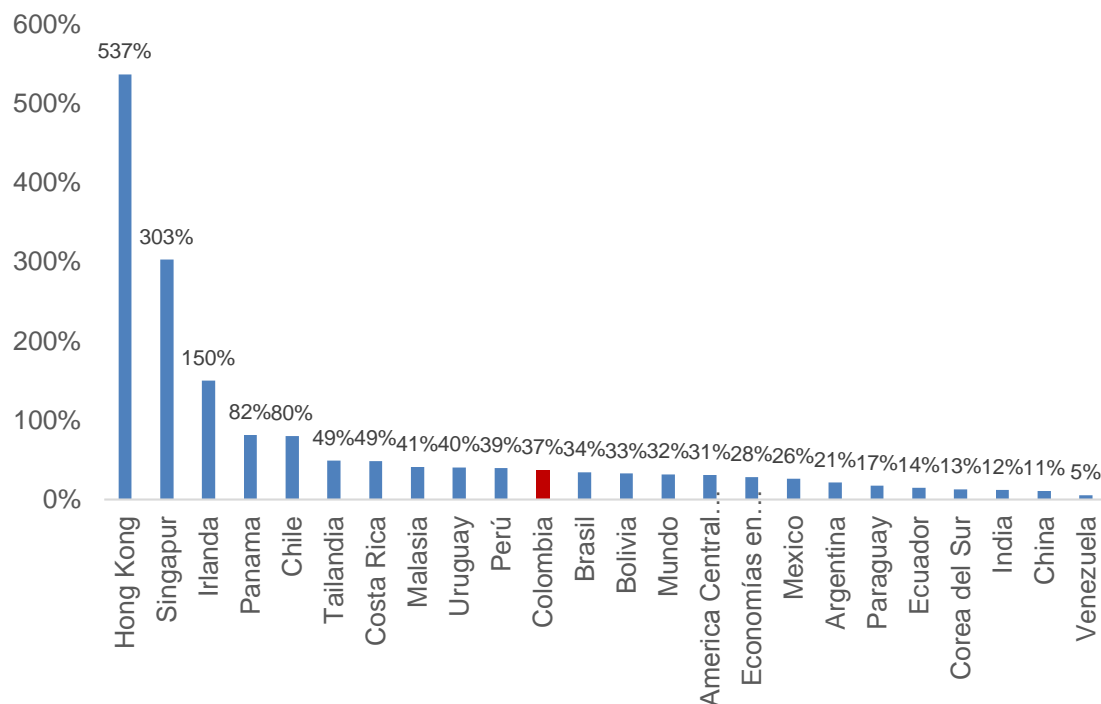


Fuente: Datos tomados de UNCTAD. Cálculos de Fedesarrollo.

A nivel global, el desempeño de Colombia es superior al promedio mundial. Mientras que nuestro país tiene un nivel de stock de inversión foránea¹ del 37% del PIB, el promedio del mundo apenas asciende al 32%, el de Latinoamérica al 31% y el de las economías en desarrollo al 28%. Entre los países vecinos, Chile tiene la tasa de inversión más alta con un 80%, Perú registra un 39%, Ecuador un 14% y Venezuela un 5% (ver Gráfico 6). Este nivel de inversión en nuestra economía, como se verá en la sección III de este documento, está destinado principalmente a los sectores petrolero y de comercio y servicios.

¹ Inversión se entiende como el saldo de IED expresado en % del PIB.

Gráfico 6. Saldos de inversión extranjera directa en distintos países a nivel global para 2014.
Cifras expresadas en % del PIB.



Fuente: Datos tomados de UNCTAD. Cálculos de Fedesarrollo.

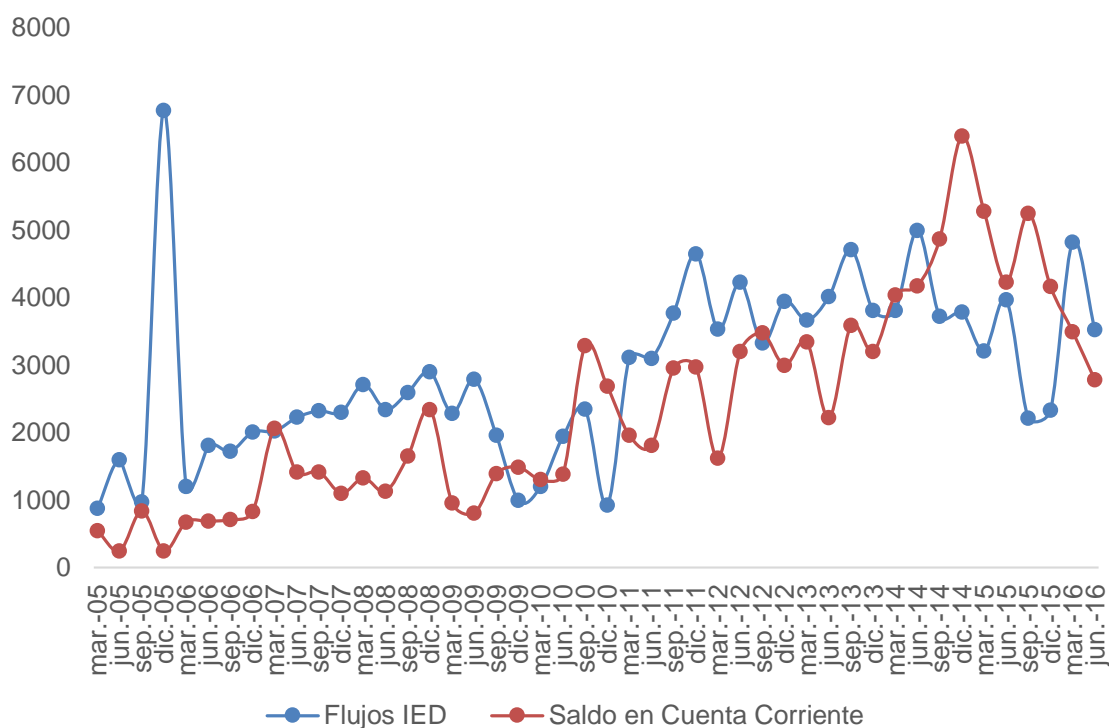
A nivel macroeconómico, la importancia de la IED está sustentada en la capacidad de promover el crecimiento de la economía, la generación de empleo, la mejora en la productividad y la inserción en las cadenas globales de valor. Así mismo, los flujos de IED permiten financiar el déficit en la cuenta corriente que exhibe la economía nacional.

Desde el primer trimestre de 2005, la cuenta corriente de la balanza de pagos presenta un déficit que al segundo trimestre de 2016 alcanzaba los 2.783 millones de dólares. En el gráfico 7 se puede observar como a lo largo de la última década los flujos de IED han permitido la financiación del saldo negativo en la cuenta corriente. No obstante ha habido periodos de turbulencia, como en el 2009 y en el 2010, en los que la IED no fue suficiente para financiar el déficit.

A causa de la reciente crisis en los precios de los commodities, el país ha empezado a atravesar una situación similar en la que los flujos no son suficientes para financiar el déficit. En el segundo trimestre de 2015, el flujo de inversión extranjera directa alcanzó los 3.926 millones de dólares, cerca de 400 millones menos de los

necesarios para financiar el déficit existente en la cuenta corriente. Los últimos dos trimestres han mostrado que el flujo de IED ha logrado financiar el desbalance corriente. En esa medida, los flujos de capitales de corto plazo junto al endeudamiento externo suelen ser medidas complementarias que permiten la financiación, aunque en el caso colombiano no han sido suficientes para evitar una sustancial depreciación de la moneda.

Gráfico 7. Comparación de flujos de IED frente al saldo en cuenta corriente
Cifras en millones de Dólares



Fuente: Banco de la República. Nota: Desde el primer trimestre de 2005, los saldos en la cuenta corriente siempre son negativos.

Los hechos ocurridos desde mediados de 2014 han supuesto la reconfiguración de las expectativas de los analistas y los agentes relevantes de la economía. En primer lugar, los precios internacionales de los commodities han sufrido vertiginosos descensos y las economías en desarrollo, altamente dependientes de estos recursos han empezado a debilitarse, mientras la recuperación empieza a tornarse más real para las economías desarrolladas. Esta asimetría en las condiciones deberá resultar en una reconfiguración en las decisiones de inversión extranjera en la medida que los capitales tal vez empiecen a retornar hacia las economías más desarrolladas y reduzcan su exposición en los mercados emergentes. Un indicio de

esto es el deterioro en las previsiones del crecimiento para la economía China. Los pronósticos han sido revisados constantemente a la baja desde principios de 2015 en respuesta al enfriamiento en la actividad productiva y a la deteriorada situación de los mercados bursátiles.

Sumado a los hechos anteriores, la Reserva Federal de Estados Unidos (FED) finalmente adoptó la decisión de elevar las tasas de interés después de 7 años de congelamiento en niveles cercanos a 0%. Esta situación impone aún más incertidumbre para las economías emergentes cuyas calificaciones de riesgo son menores a las de Estados Unidos, en la medida en que algunos capitales decidan migrar hacia la economía de ese país. Adicionalmente, la caída en los precios petroleros se ha agudizado recientemente como resultado de la decisión de la OPEP de mantener inalterada las cuotas de producción. La inversión en hidrocarburos en países como Colombia ha empezado a resentirse. Reflejo de esto es la caída en las actividades de exploración en nuestro país y el intento de las autoridades gubernamentales por conjurarla.

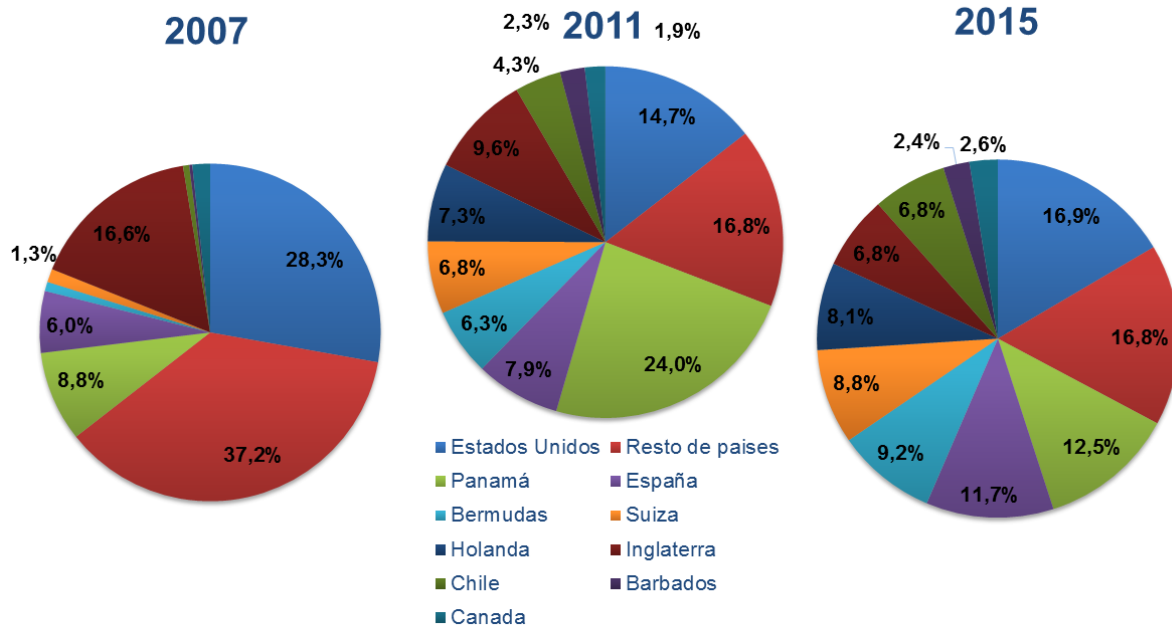
De cualquier manera, el impacto de estos desarrollos sobre los flujos de IED hacia Colombia deberá ser cuidadosamente monitoreado y será materia de análisis en posteriores entregas de este trabajo.

Análisis de origen y destino de la inversión extranjera directa

Los flujos de inversión extranjera directa en Colombia tienen múltiples orígenes, siendo Estados Unidos, España y Panamá los que más aportaron al país en el 2014. El gráfico 8 muestra la composición de los flujos de IED en tres años (2007, 2011 y 2015). Como allí se observa, la composición ha empezado a diversificarse y países como Suiza, Holanda y Panamá han empezado a cobrar importancia, desplazando a Estados Unidos a aportar tan solo el 16,9% en 2016, frente al 28,3% que aportaba en 2007.

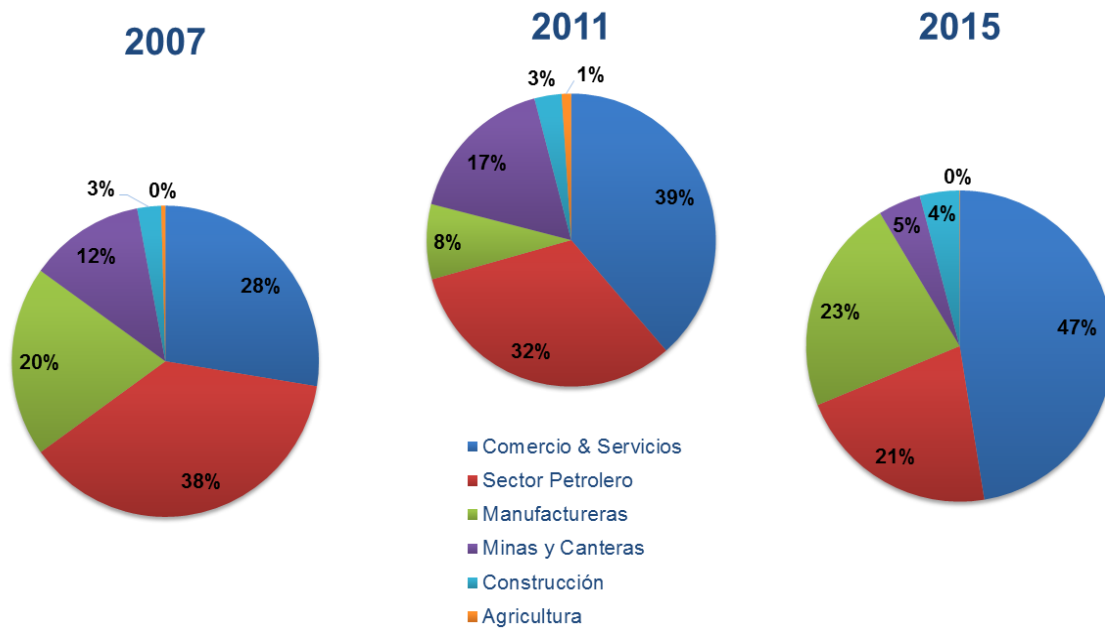
Es importante notar que los orígenes registrados no necesariamente corresponden al país donde se genera la inversión sino que son los países desde donde se giran los recursos. Muchos de estos países tienen facilidades fiscales para la atracción de recursos financieros de inversionistas extranjeros. Tal es el caso de Panamá, Suiza y Bermudas, que registran como grandes aportantes de IED para nuestro país.

Gráfico 8. Evolución de origen de la IED en Colombia
 Cifras en millones de dólares



Fuente: Banco de la República.

Gráfico 9. Evolución de origen de la IED en Colombia
 Cifras en millones de dólares



Fuente: Banco de la República.

En lo que se refiere al destino de la inversión extranjera directa, es notorio el papel que juegan los sectores petrolero y de comercio y servicios en la atracción de capitales. El sector de comercio y servicios pasó de representar el 28% de la IED en 2007 al 38% en 2014. Por otro lado, el sector petrolero ha contraído su participación entre 2007 y 2014, pasando de representar el 38% en 2007 a 29% en 2014. El resto de sectores han mantenido sus participaciones con leves oscilaciones en las tres observaciones consideradas (ver Gráfico 9).

Capítulo II

Impacto Macroeconómico de la IED en Colombia 2007-2014

El presente capítulo corresponde al segundo objetivo, donde se abarca la estimación del efecto de la IED en variables macroeconómicas como el PIB, la balanza de pagos, las exportaciones, las importaciones y el empleo en los diferentes sectores de la economía colombiana entre 2007 y 2014.

Introducción

Como mostramos en otros capítulos de este trabajo, la inversión extranjera directa a Colombia ha aumentado en niveles considerables en los últimos tres lustros. Este comportamiento respondió -en gran medida- a un cambio en las condiciones de seguridad en el país, al fenómeno global del boom de los *commodities*, a la mayor inserción de Colombia en los mercados globales y al buen manejo macroeconómico por parte de las autoridades. Todo lo anterior se tradujo en mejoras constantes del clima de los negocios en el país y de las evaluaciones de las calificadoras de riesgo sobre la economía colombiana

Este capítulo evalúa los impactos macroeconómicos de la expansión reciente en los flujos de inversión extranjera directa (**IED en adelante**). De manera particular, la primera sección explora las grandes tendencias de la economía colombiana en los últimos años relacionadas con la IED y el desempeño de distintos agregados macroeconómicos.

Para evaluar el impacto económico de la IED en Colombia, se realizaron ejercicios de simulación con escenarios alternativos de flujos de inversión y se utilizó el Modelo de Equilibrio General Computable (MEGC) de FEDESARROLLO, para estimar el impacto sobre diferentes variables macroeconómicas como el crecimiento, las exportaciones, las importaciones, los consumos público y privado, y la remuneración total al factor trabajo.

De esta manera, la segunda sección presenta una breve introducción a los modelos de equilibrio general computable (MEGC) y una presentación de las principales características del MEGC de FEDESARROLLO. La tercera sección se ocupa de ilustrar los ejercicios de simulación, exponiendo los escenarios construidos para tal fin. La cuarta y última sección presenta los resultados de las simulaciones, es decir los impactos de la IED en la economía colombiana.

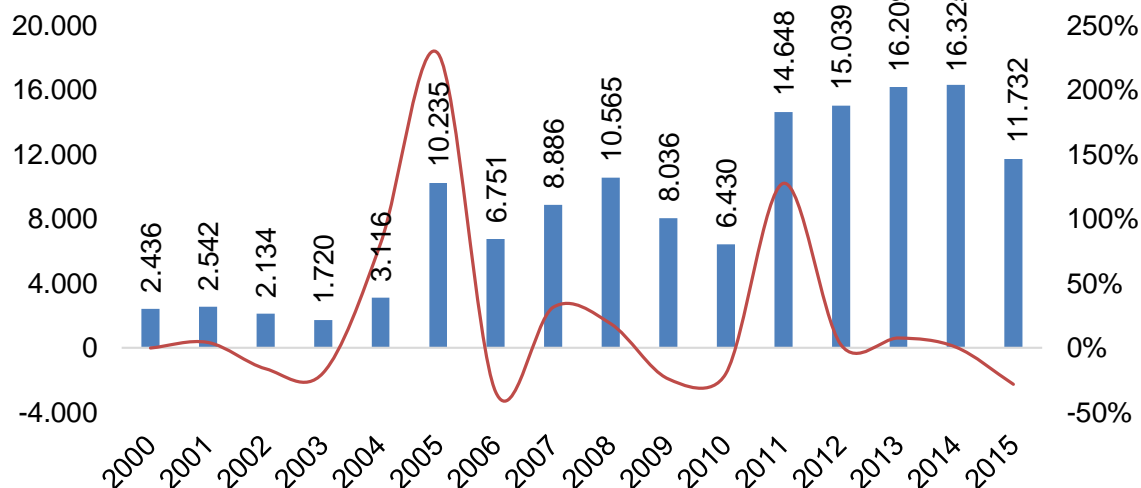
Tendencias recientes de la IED y la economía colombiana

Hasta principios de la década de los años noventa, Colombia y la gran mayoría de países en vía de desarrollo tenían economías cerradas y con una importante intervención del Estado. Con la caída del muro de Berlín y la desintegración de la Unión Soviética sobrevino un cambio en los paradigmas del crecimiento y el desarrollo económico, que favoreció el libre mercado y sentó las bases para la profundización de la globalización económica. Esos cambios políticos y económicos propiciaron la expansión de una política comercial que permitió una mayor apertura de las economías de los países en vía de desarrollo, facilitando la inserción en los mercados globales y atrayendo capitales de inversión.

Colombia no fue la excepción: durante la administración de Cesar Gaviria (1990-1994) el país implementó una serie de políticas económicas que le permitieron abrirse con mayor decisión a la economía mundial. Sin embargo, los beneficios potenciales de este proceso de apertura estuvieron limitados por el recrudecimiento del conflicto armado interno y la incapacidad estatal de hacer presencia en toda la geografía nacional. No fue sino hasta principios del nuevo milenio que el país logró sacar provecho de las bondades de la apertura. La conjugación de factores internos y externos, tales como la consolidación en las condiciones de seguridad, las reformas políticas y económicas internas, y el boom de los *commodities*, abonaron el terreno para lo que serían tres lustros de cifras record en los flujos de IED hacia nuestro país.

Para ilustrar la importancia de este proceso, basta ver el comportamiento en los flujos de IED medidos en millones de USD. El Gráfico 10 ilustra el comportamiento de la IED en los últimos tres lustros. Allí se ve que los primeros cuatro años (2000-2004) estuvieron marcados por un comportamiento estable y aparentemente estacionario en los flujos de inversión. Este comportamiento se revirtió a partir del segundo lustro (2005-2009), donde se observa que los niveles casi se triplicaron en comparación con lo observado en el anterior periodo, pese a la notable contracción a causa de la crisis financiera global de 2009. En el último periodo, los flujos de inversión se fortalecieron ostensiblemente debido a varios factores. Entre ellos cabe destacar que los inversionistas empezaron a cambiar su estrategia de inversión, migrando hacia las economías emergentes que ofrecían mayor estabilidad y mercados con mayor expansión. En contraposición, los países más desarrollados - EE.UU y la Euro Zona principalmente- estaban sumergidos en una crisis que no daba señales de terminar pronto. Adicionalmente, el buen comportamiento en los precios de los *commodities* permitió que las inversiones se focalizaran en países ricos en este tipo de recursos.

Gráfico 10. Flujos de Inversión Extranjera Directa hacia Colombia.
 Flujos en Millones de Dólares (Izq). Variación Porcentual Interanual (der).



Fuente: Banco de la República. Nota: Cifra de 2015 es preliminar.

Cuando se estudia el desempeño de los flujos de inversión extranjera como porcentaje del PIB, se encuentra una relación muy similar (ver

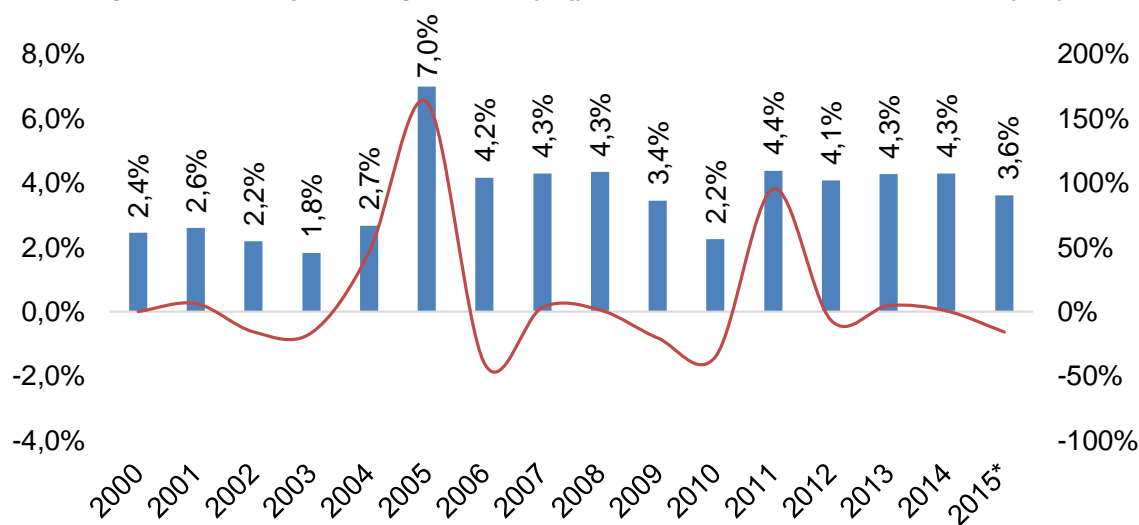
Gráfico 11). Durante el primer lustro del nuevo milenio, la IED se mantuvo en niveles cercanos al 2,3% del PIB. En 2005, la compra de Bavaria por parte de la multinacional SAB Miller se tradujo en una inyección de capital atípica en la economía colombiana, disparando la IED como porcentaje del PIB a niveles del 7%. Tras este hecho, el comportamiento de la inversión se estabilizó en niveles cercanos al 4% hasta 2010, cuando la crisis financiera global tuvo su mayor impacto sobre la economía colombiana, y la IED como porcentaje del PIB descendió a niveles del 2,2%.

Entre 2011 y 2014, la IED se estabilizó alrededor del 4,25% del producto. Esto se explica en gran medida por las grandes inyecciones de capital en el sector minero energético y en el desempeño favorable tanto de la economía como de la inversión en ese periodo, que se tradujo en una estabilidad en el tamaño de los flujos de inversión medidos como porcentaje del producto. La crisis global en los precios de los *commodities* y, principalmente en las cotizaciones de petróleo, impuso grandes presiones al desempeño de las economías emergentes altamente dependientes en la extracción de recursos naturales. De esa manera, estas economías vieron reducidos sus flujos de inversión, afectando el potencial de crecimiento de corto y mediano plazo.

En el caso de la economía Colombiana, la descolgada en los precios internacionales del petróleo hizo que se redujeran los gastos de las empresas petroleras, generando recortes financieros en los gastos administrativos y en las actividades de exploración y sísmica. Esto impactó el flujo de IED en el 2015 y las perspectivas de producción petrolera en el mediano plazo. De acuerdo con las proyecciones de producción de FEDESARROLLO, en 2016 se espera una contracción que la llevaría a niveles cercanos a los 950.000 barriles promedio diarios. En efecto, las más recientes cifras de producción divulgadas por la Asociación Colombiana de Petróleos ilustran este fenómeno. A marzo de 2016, el promedio de barriles diarios producidos se ubicaba en 951.000. Estos niveles son inferiores en un 7,4% en comparación con los observados en el mismo periodo del año anterior.

Gráfico 11. Flujos de Inversión Extranjera Directa hacia Colombia como %del PIB.

Flujos IED como porcentaje del PIB (Izq). Variación Porcentual Interanual (der).



Fuente: Banco de la República. Nota: Cifra de 2015 proyectada por FEDESARROLLO.

Todos estos hechos han tenido repercusión en varios frentes macroeconómicos. En primer lugar, el país ha experimentado una depreciación de más del 65% desde finales de 2014, que ha compensado parcialmente la caída en los precios del petróleo pero que ha impuesto presiones en la inflación a través del canal de alimentos y bienes importados, desbordando el rango meta anunciado por el Banco de la República. Adicionalmente, este choque externo restringe las posibilidades de expansión de la economía y desacelera la generación de empleo. La magnitud en la cual los montos de IED inciden sobre el potencial de crecimiento de la economía será abordada más adelante.

Los Modelos de Equilibrio General y el MEGC de FEDESARROLLO

Esta sección presenta una descripción somera de los modelos de equilibrio general computable (MEGC que permiten estimar el impacto económico de choques internos y externos sobre distintas variables macroeconómicas como el crecimiento, la remuneración total al factor trabajo, el consumo público y privado, las exportaciones y las importaciones. En este estudio se estima el impacto en estas variables de la economía colombiana de una contracción en los flujos de inversión extranjera directa. Para tal propósito, se utiliza el modelo de equilibrio general de FEDESARROLLO.

Los MEGC son sistemas de ecuaciones que representan el equilibrio de una economía. En estos modelos, los parámetros representan las preferencias y patrones de gasto e inversión de los agentes – gobierno, hogares, etc – la estructura tributaria y demás variables que se podrían considerar exógenas. Previo al desarrollo de estos modelos, el enfoque de análisis insumo-producto propuesto en los modelos de tipo Leontieff era la principal herramienta para este tipo de estudios. Sin embargo, las ventajas que ofrecen los MEGC sobrepasan los alcances de los análisis IO y se han convertido, en las últimas décadas, en herramientas preponderantes para autoridades económicas, centros de pensamiento y organismos multilaterales. Ejemplo de esto es que las principales instituciones económicas, tales como el Departamento Nacional de Planeación, el Banco de la República, el Banco Mundial y FEDESARROLLO, cuentan hoy en día con modelos de equilibrio general computable que les sirven de herramienta en la toma de decisiones.

Como ya se mencionó, en los MEGC la estructura económica está representada a través de un sistema de ecuaciones que caracterizan los equilibrios sectoriales. En estos modelos, cada ecuación caracteriza el equilibrio de un sector representado como la igualdad entre la oferta y demanda del bien que este sector produce. La simultaneidad en la solución del sistema de ecuaciones permite calcular el nivel de producto (PIB), el balance fiscal, los patrones de consumo público y privado, el comportamiento de la cuenta corriente, entre otros agregados macroeconómicos.

En este tipo de modelos hay demandas intersectoriales que provienen de los consumos intermedios que hacen unos sectores de los otros. De esta manera, los MEGC son muy similares a los modelos Leontieff, al menos en esta dimensión. Sin embargo, estos modelos asumen que las relaciones de equilibrio son resultados de

procesos de elección racional que tienen en cuenta restricciones técnicas y presupuestales.

Los modelos de equilibrio general computable han sido usados con frecuencia para cuantificar el efecto de la IED sobre la economía. Entre las aplicaciones, el trabajo de Hertel (1997) se puede considerar como seminal en este tipo de estudios. Allí se realizan variaciones al modelo GTAP del Banco Mundial, modelando la inversión extranjera como el flujo de capitales entre regiones del mundo. Sin embargo, esta aproximación no es una modelación explícita del impacto de los flujos de Inversión Extranjera Directa en la economía. Trabajos posteriores, como los de Markusen (2002) y Markusen, Rutherford, & Tarr (2005), profundizaron el modelamiento de las decisiones de inversión extranjera.

El primero de estos trabajos, Markusen (2002), modeló la decisión de inversión de firmas transnacionales en función de distintos elementos, tales como los costos de transporte, las condiciones políticas del país receptor, las barreras a la entrada de capitales de inversión foráneos, entre otros. El trabajo posterior, Markusen et al. (2005), consistió en una aplicación del modelo inicial donde se evaluó el impacto de la liberalización de la política de inversión extranjera en pro de que las firmas foráneas pudieran proveer servicios intermedios en distintas economías. Los resultados sugieren que una eventual liberalización podría resultar en una ganancia de entre un 3% y un 15% del crecimiento medio observado del PIB. Es decir que por cada punto porcentual de crecimiento, el impacto de la liberalización de la política comercial sería de entre el 0,03% y 0,15%.

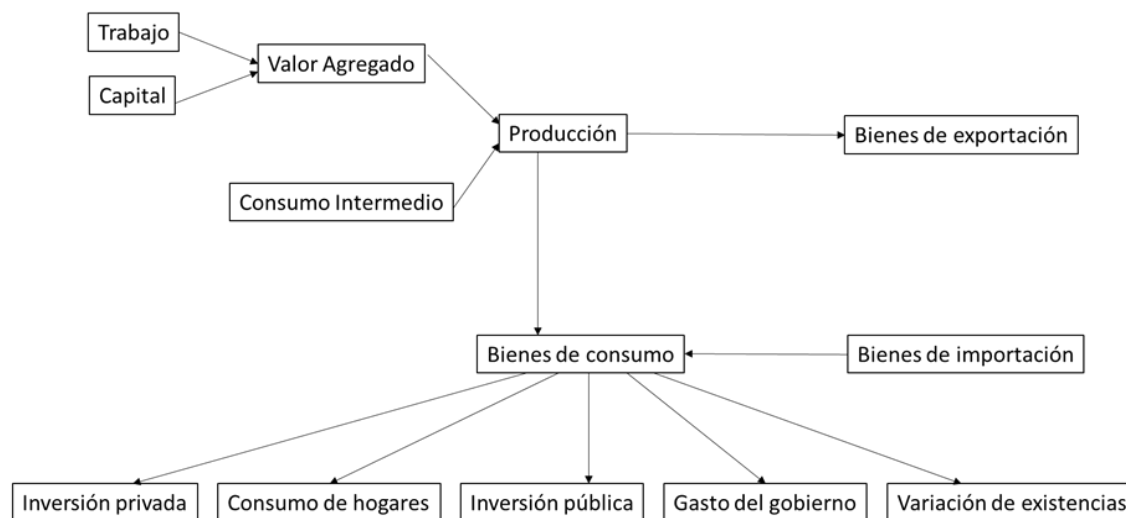
En Colombia, los trabajos de Chaparro (2005) y FEDESARROLLO (2007) han indagado sobre los efectos económicos de la inversión extranjera directa dentro de la economía colombiana. De acuerdo con estos estudios, entre 2002 y 2007, el aporte al crecimiento de los flujos de IED en la economía fue, en promedio, del orden del 1% anual.

Para el propósito de este estudio, se utilizó el Modelo de Equilibrio General de FEDESARROLLO (MEGF en adelante). Este modelo sigue las características mencionadas previamente: un sistema de ecuaciones cuya solución simultánea caracteriza el equilibrio de la economía, ofertas y demandas que provienen de procesos de optimización, etc. El MEGF tiene una estructura económica como la que se ilustra en el

Gráfico 12. En esta estructura, se asume que la producción del bien de cada sector proviene de una combinación convexa de consumos intermedios y valor agregado que se crea a partir de trabajo y capital. La producción de cada sector bien puede

destinarse a bienes de exportación o a bienes de consumo. Los bienes de consumo son, en realidad, un bien compuesto entre producción doméstica y bienes de importación. En la última parte de la cadena, los agentes domésticos *i.e.* gobierno y hogares, demandan los bienes de consumo.

Gráfico 12. Estructura Económica del Modelo de Equilibrio General de FEDESARROLLO



Es importante hacer claridad sobre la forma en la que se modela la producción dentro del MEGF. En este modelo, se asume complementariedad perfecta entre los consumos intermedios y el valor agregado, de manera que la combinación se da en proporciones fijas mediante una función de tipo Leontief. El modelo tiene rigideces que dan lugar a equilibrios sub óptimos mediante la existencia dos tipos de sectores: i. una minoría donde el valor agregado se genera con trabajo y capital siguiendo una función de producción tipo CES; y ii. una mayoría donde el valor agregado solo se genera con trabajo, y el capital es un receptor de rentas económicas. La existencia de estas sub optimalidades permite que el desempeño de la economía que se simula en el modelo sea susceptible de ser mejorado mediante la implementación de políticas económicas adecuadas.

Para poder implementar el modelo, se requiere una caracterización empírica de la economía observada. Las relaciones sectoriales, las demandas intermedias y, en general, los flujos entre sectores, agentes y el resto del mundo en un periodo de tiempo definido se registran en las matrices de contabilidad social (SAM, por sus siglas en ingles). La SAM contempla todos aquellos flujos entre actividades productivas, la inversión extranjera directa, la remuneración a los factores, el

consumo de los hogares, el comercio exterior a través de las exportaciones e importaciones, el recaudo fiscal, el gasto del gobierno, las transferencias, etc.

Tabla 1. Sectores incluidos en el Modelo de Equilibrio General de FEDESARROLLO

No.	Sector
1	Café
2	Otros productos agrícolas
3	Animales vivos
4	Silvicultura, pesca, y caza
5	Petróleo
6	Resto de minería
7	Industrias de alimentos manufacturados
8	Industrias intensivas en recursos naturales
9	Industrias intensivas en mano de obra
10	Industrias de capital y alta tecnología
11	Edificaciones y obras civiles
12	Transporte
13	Servicios públicos (electricidad, agua, gas, alcantarillado)
14	Comunicaciones
15	Servicios privados
16	Turismo
17	Servicios a las empresas
18	Servicios sociales (salud y educación)
19	Servicios del gobierno
20	Combustibles

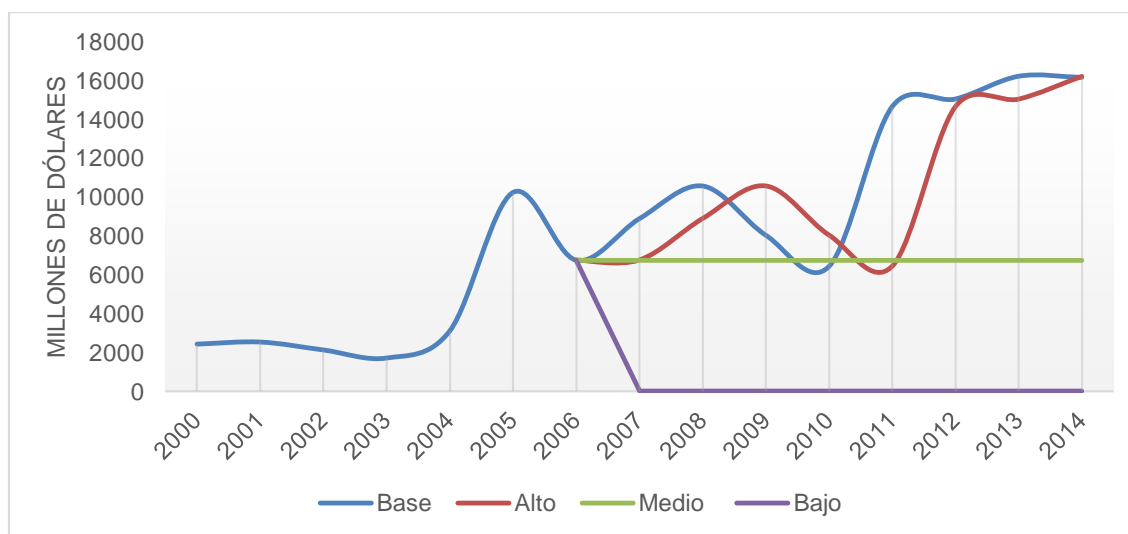
Para el propósito de este estudio, FEDESARROLLO construyó una SAM para el año 2011 con base en datos publicados por el DANE. Se asume que la economía no presenta cambio estructural en el periodo de estudio 2007-2014. Se asumen 20 sectores que se relacionan en la Tabla 1, y que el cierre macroeconómico es de inversión, lo que significa que hay flujos constantes de inversión y que el ahorro se determina de manera residual. Dicho de otro modo, esta modelación hace que la demanda agregada sea independiente de las restricciones de oferta.

Construcción de escenarios y simulaciones

Para el propósito de este estudio se construyeron 4 escenarios: i. escenario base; ii. escenario alto; iii. escenario medio; y iv. escenario bajo. La simulación del escenario base corresponde muy de cerca al observado en la economía colombiana en ese periodo y es el que sirve de comparación frente a los otros tres. Sobre este escenario se cuantifican los efectos económicos de la IED en Colombia entre 2007 y 2014, haciendo comparaciones con los demás escenarios en los que varía el comportamiento de la IED. El escenario alto asume que la inversión extranjera directa simulada para el año t corresponde a la observada en el periodo t-1 en la realidad. El escenario medio asume que en el periodo de referencia 2007-2014 la IED se mantiene en los niveles de 2006. Finalmente, el escenario bajo asume que los flujos de IED simulados para el periodo 2007-2014 son iguales a cero. Gráficamente, cada uno de los escenarios se ilustra a continuación.

De esta manera, el impacto económico de cada uno de los tres escenarios alternativos (bajo, medio y alto) se puede entender como el efecto económico que habría exhibido la economía colombiana con niveles de IED correspondientes a cada una de las curvas ya ilustradas. Estos se comparan con el escenario base y, *ceteris paribus*, se asume que los diferenciales en crecimiento del producto, remuneración al factor trabajo, consumo privado, público, exportaciones e importaciones se entienden como el impacto económico de la IED.

Gráfico 13. Escenarios preliminares de simulación MEGF: comportamiento de la IED

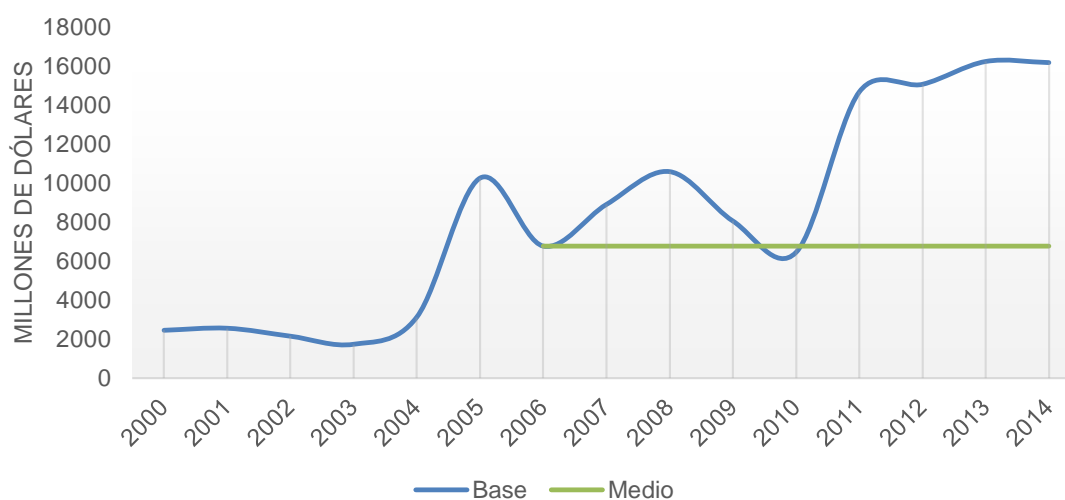


Fuente: FEDESARROLLO.

Para efectos de este ejercicio, los escenarios alto y bajo sólo sirven como marco de referencia. Como ya se mencionó, el escenario alto asume que la inversión extranjera directa simulada para el año t corresponde a la observada en el periodo $t-1$ en la realidad. Entre tanto, el escenario bajo ilustra un caso extremo de poca relevancia analítica: aquel en que los flujos de IED se reducen a cero, lo que requeriría que la economía se cerrara por completo.

El escenario medio es el que corresponde de manera idónea al análisis que se quiere hacer en este ejercicio; cuantificar el impacto de la IED incremental que recibió la economía colombiana en el periodo analizado. El escenario asume que la economía se mantiene abierta al resto del mundo pero que los flujos de IED se congelan. Así las cosas, lo que se va a medir es el aporte de la IED adicional que percibió la economía colombiana entre 2007 y 2014. Gráficamente, el área que resulta de restar la curva “base” y “medio” (ver Gráfico 14).

Gráfico 14. Escenarios finales de simulación MEGF



Fuente: FEDESARROLLO.

La simulación de estos escenarios consiste en calibrar los parámetros del modelo de acuerdo con la información observada de la economía colombiana en el periodo de referencia y, posteriormente, alterar únicamente el correspondiente al de IED. En sentido estricto, el escenario base simula el desempeño de la economía colombiana, ya que al modelo se le imputan datos correspondientes a la realidad en variables como las tasas de crecimiento de productividad sectoriales, los niveles de gasto gubernamental, la producción petrolera, la variación interanual de la IED, entre otros. En contraste, el escenario medio conserva todas estas imputaciones

salvo la que corresponde a la IED, cuyo nivel queda fijo en cerca de USD\$6000 millones. De esta manera, y como la única diferencia entre las dos simulaciones es esta imputación, todas las diferencias en los agregados y variables macroeconómicas son resultado de esta alteración.

Principales resultados

La cuantificación de los efectos económicos de un estancamiento en los flujos de IED en niveles cercanos a los USD\$6000 millones anuales se presentan en esta sección. Se calculan efectos sobre el crecimiento del PIB, la IED medida como porcentaje del producto, el crecimiento de los consumos público y privado, las exportaciones, las importaciones, el recaudo fiscal y la remuneración total al factor trabajo.

Tabla 2. Principales resultados de las simulaciones del MEGF

Variables	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	Prom. In. 2011	Prom. Ex. 2011
PIB	-0,00%	-0,67%	-0,73%	0,03%	0,40%	-4,76%	-1,37%	-1,25%	-1,89%	-1,28%	-0,78%
IED (%PIB)	-0,00%	-0,71%	-1,22%	0,44%	0,61%	-3,10%	-1,61%	-0,16%	-1,94%	-0,96%	-0,66%
C. Privado	-0,00%	-1,48%	-2,45%	0,37%	0,64%	-11,35%	-2,73%	-3,24%	-2,87%	-2,89%	-1,68%
C. Público	-0,00%	-0,19%	-0,35%	0,06%	0,14%	-0,06%	-0,34%	-0,44%	-0,34%	-0,19%	-0,21%
Exportaciones	-0,00%	1,39%	2,25%	-0,31%	-0,98%	-1,53%	2,59%	3,01%	2,78%	1,15%	1,53%
Importaciones	-0,00%	-6,38%	-12,17%	2,07%	4,90%	-45,64%	-11,95%	-15,14%	-11,70%	-12,00%	-7,19%
R. Fiscal (%PIB)	-0,00%	0,13%	0,21%	0,05%	-0,09%	0,57%	0,27%	0,28%	0,31%	0,22%	0,16%
RT Trabajo	-0,00%	-0,21%	-0,34%	0,05%	0,15%	-1,44%	-0,44%	-0,47%	-0,50%	-0,40%	-0,25%

Fuente: Cálculos de los Autores.

Es importante mencionar que el dato de variación interanual para los flujos de IED para el 2011 es un *outlier*, es decir un dato evidentemente ajeno a la tendencia, por lo que los cálculos de los efectos se realizan incluyendo y excluyendo este año. La Tabla 2 relaciona las principales diferencias porcentuales en las variables entre los escenarios base y medio. Las dos últimas columnas relacionan las diferencias promedio en el periodo incluyendo y excluyendo el año 2011, respectivamente.

Tomando en cuenta estos resultados, consideramos que la cuantificación adecuada es el promedio que excluye el año 2011, justamente porque la alta variación en los flujos de IED (aproximadamente del 128%) puede sobredimensionar el efecto sobre la economía. Es importante aclarar que los años 2009 y 2010 fueron particularmente turbulentos por los coletazos de la crisis financiera global sobre las economías emergentes.

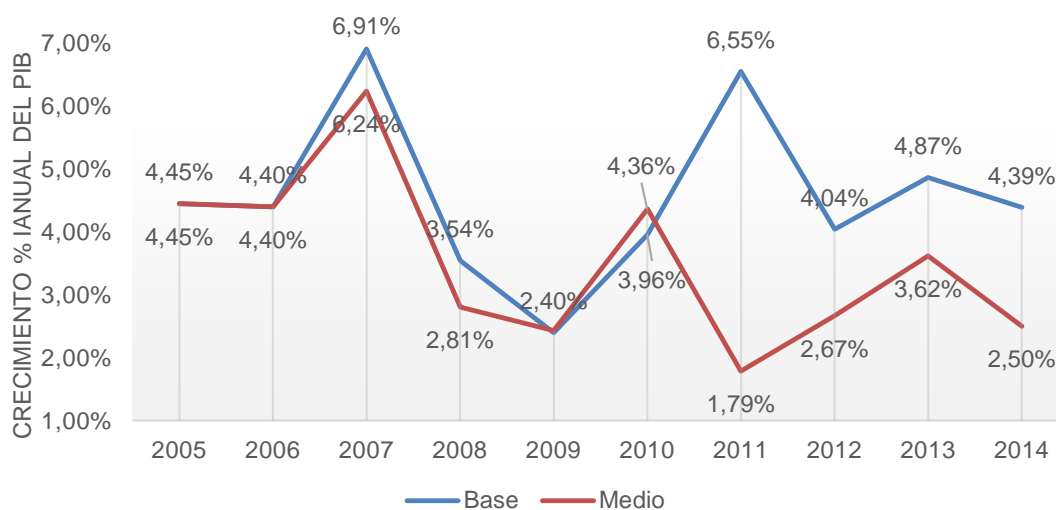
Colombia no fue un caso aislado y en este caso hubo serias contracciones en los flujos de IED que respondieron a las decisiones de cautela por parte de los inversionistas extranjeros. De esa forma, no es extraño que una vez superado el impase y la confianza reestablecida en los mercados emergentes, las decisiones de inversión hayan fortalecido la posición de los países en desarrollo frente a sus pares más desarrollados. Así, el comportamiento de la IED en el 2011 es particularmente atípico por el entorno económico global de ese entonces.

Retomando la discusión práctica sobre las simulaciones, en la Tabla 2 se observa que en el año 2006 no hay diferencias entre escenarios porque las simulaciones son idénticas. Una vez se impone la restricción sobre la IED (a partir de 2007), *i.e.* niveles fijos en USD\$6000 millones, los efectos saltan a la vista. En dicha tabla se puede ver que en el periodo 2007 – 2014, el aporte al crecimiento de los flujos de IED fue, en promedio, del orden del 0,78%. Esto quiere decir que si la economía colombiana no hubiera recibido esos flujos incrementales de IED, el PIB habría crecido 78 puntos básicos por debajo de lo observado en la realidad. Este resultado es consistente a grandes rasgos con los hallazgos de FEDESARROLLO (2007) donde se encontró que el impacto económico de la IED sobre el crecimiento, en promedio, del 1%.

El

Gráfico 15 ilustra el comportamiento del crecimiento económico en los escenarios considerados en este estudio. Allí se ve que en todo el periodo, salvo en 2010, el crecimiento en ausencia de IED habría sido menor. Esta brecha de crecimiento del producto se amplía a partir de 2011, con la implicación que ya se discutió previamente, y se mantiene entre el 2012 y 2014. Es importante recordar que en los años 2011, 2012, 2013 y 2014, las cifras de IED rompieron consecutivamente records históricos. Por eso, no es de extrañar que la brecha del producto observada en esos años supere los 100 puntos básicos.

Gráfico 15. Crecimiento % anual del PIB por escenarios

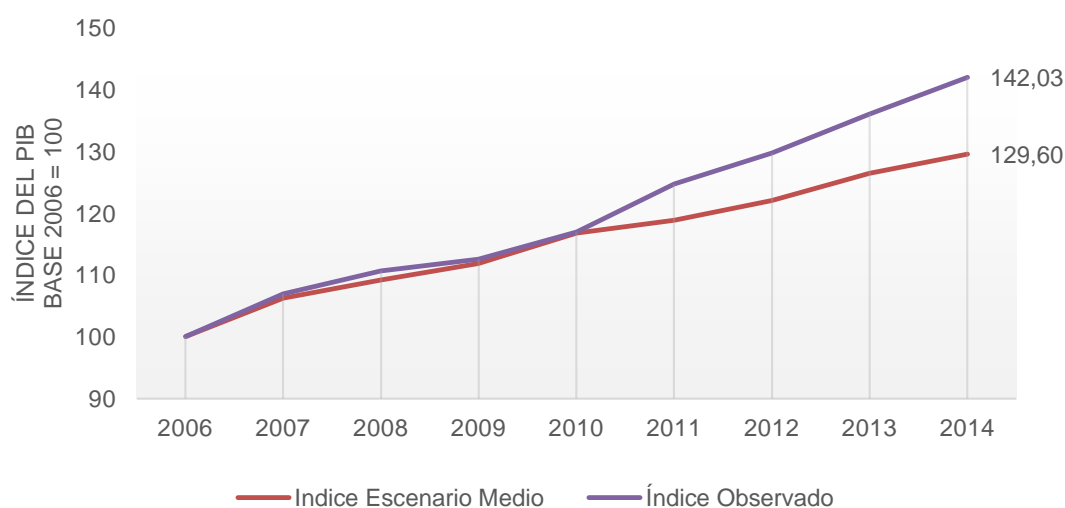


Fuente: Cálculos de los autores.

Cuando se construye un índice del PIB con base 100 en el año 2006, es claro que el desempeño de la economía en ausencia de IED habría sido menos satisfactorio. En el escenario base, el índice alcanza un valor de 142,03 en 2014, lo que quiere decir que la economía se expandió en un 42,03% entre 2006 y 2014. En contraste, el escenario medio presenta un desempeño más pobre: en 2014, el índice alcanza un nivel de 129,60, lo que quiere decir que la economía se habría expandido en un 29,60% en el mismo periodo de estudio (ver

Gráfico 16).

Gráfico 16. Índice del Producto Interno Bruto de Colombia por Escenarios



Fuente: Construcción de los Autores.

En lo que se refiere al consumo, en la Tabla 2 se observa que el consumo privado es más sensible a cambios en los flujos de IED que el consumo público. Esto se debe, entre otras cosas, a la rigidez del gasto gubernamental a la baja, por lo que el gobierno prefiere ajustar el recaudo antes de hacer recortes en los gastos de funcionamiento e inversión del GNC. Esto se observa en el desempeño del recaudo fiscal en el periodo de estudio. Allí es claro que en un entorno de contracción en los flujos de IED, el recaudo fiscal aumenta para poder financiar el gasto público. El consumo privado, por su lado, se resiente como resultado de una contracción en la IED. Pero hay un efecto secundario sobre el consumo que proviene de la inflación de bienes importados. En ausencia de IED, la moneda nacional se deprecia y el costo de los bienes importados aumenta en moneda local, lo que restringe el consumo de los hogares y hace que disminuya ostensiblemente.

Respecto a la balanza comercial, allí se observa que las exportaciones aumentan levemente en ausencia de flujos incrementales de IED, mientras que las importaciones se resienten fuertemente. Esto se debe al efecto ya mencionado de la tasa de cambio. Al contraerse la entrada de capitales extranjeros, la tasa de cambio aumenta, encareciendo los bienes importados y promoviendo parcialmente las actividades exportadoras. *Stricto sensu*, el comportamiento de las exportaciones e importaciones es un ajuste natural por las condiciones estructurales del modelo. Con un régimen de tasa de cambio fijo, las condiciones de ajuste serían diferentes y los resultados diferirían con respecto a lo que aquí se presenta.

Finalmente, la remuneración total al factor trabajo presenta una brecha que puede ubicarse entre 25 y 40 puntos básicos. El canal de transmisión al mercado laboral es sencillo: cuando los flujos incrementales de IED se estancan, las actividades productivas se resienten. Como se analiza en otros capítulos de este trabajo, el destino sectorial de la IED está dominado por el sector minero energético, que es poco intensivo en mano de obra. Sin embargo, el resto de sectores --industria, comercio y servicios, principalmente-- son intensivos en mano de obra. De esta manera, cuando se reduce la actividad económica en estos sectores, la contratación disminuye y el salario de reserva de la fuerza laboral se ajusta a la baja porque se está dispuesto a trabajar por un salario más bajo. La suma de estos dos efectos hace que la remuneración total del factor trabajo se contraiga.

Conclusiones

En este capítulo ilustramos las tendencias recientes en materia de inversión extranjera, notando que la apertura que registró la economía desde finales de los años noventa permitió abonar el terreno para la incursión de Colombia a los

mercados globales. Aun cuando esta penetración ha sido tímida, los flujos de capitales hacia nuestro país han aumentado considerablemente, especialmente en el presente siglo con la mejora en las condiciones de seguridad y el avance en la facilidad para hacer negocios. Como resultado de lo anterior, la inversión extranjera directa hacia Colombia en los últimos tres lustros ha exhibido un desempeño satisfactorio.

Del mismo modo, presentamos una breve aproximación a la literatura y la estructura de los modelos de equilibrio general computables, mostrando sus grandes ventajas sobre otras herramientas de análisis como el de la matriz insumo producto de los modelos de tipo Leontief. Así mismo, presentamos someramente la estructura del Modelo de Equilibrio General de FEDESARROLLO, la forma en la que está consolidada la actividad económica, las relaciones entre agentes, y la forma en la que se toman las decisiones, entre otros aspectos.

Finalmente, usando una SAM construida por FEDESARROLLO con datos del DANE para el año 2011, simulamos el impacto de un congelamiento en los flujos de IED en niveles de 2006 para el periodo 2007 – 2014. A partir de ese ejercicio se concluye que la IED aportó, en promedio, 78pb adicionales de crecimiento anual en este periodo. De igual forma, se mostró que en ausencia de los flujos de IED, la economía habría sufrido una contracción en los consumos público (21pb aprox.) y privado (168pb aprox.), una depreciación de la moneda, un aumento de las exportaciones, una caída en las importaciones (entre 7,19% y 12%), así como en la remuneración total del factor trabajo (entre 25 y 40pb).

Capítulo III

Impacto de la Inversión Extranjera en Otras Variables Económicas

Este capítulo presenta el desarrollo de los objetivos 3, 5 y 6 del proyecto sobre el impacto económico de la Inversión Extranjera en la economía colombiana.

Revisión de Literatura

Literatura teórica

Los flujos de inversión extranjera constituyen una de las modalidades a través de las cuales se da el intercambio económico entre países. Mientras los flujos comerciales abarcan el intercambio de bienes y servicios, y los laborales el de trabajadores, los de inversión abarcan los movimientos de capital. Éstos pueden dividirse entre flujos de inversión de portafolio, que ingresan al mercado de capitales de un país mediante la compra de bonos, acciones u otros títulos financieros, e inversión directa, aquella que se orienta a la adquisición o creación de empresas, y que es la que nos ocupa en este estudio.

Estos flujos de bienes, servicios, trabajo y capital suelen darse entre países que establecen un intercambio económico, desde aquellos donde los recursos en cuestión son abundantes hacia aquellos donde son escasos. Aunque la causa básica del intercambio es en esencia la misma abundancia y escasez relativas de los recursos cada uno de estos flujos tiene características e implicaciones económicas diversas.

La aproximación económica que buscó demostrar los efectos positivos que puede tener el intercambio entre países fue el concepto de **ventaja absoluta** introducido por Adam Smith en su libro *La Riqueza de las Naciones* en 1776. Este enfoque pretendía exponer los beneficios que el libre flujo de bienes y servicios entre economías tendría sobre los salarios, la productividad, el consumo y el bienestar en estos territorios. A su vez, Smith también esperaba desestimar las antiguas ideas mercantilistas, que suponían que el mayor beneficio del intercambio para una economía consistía en maximizar sus ventas a otros y minimizar sus compras de ellos.

El concepto de ventaja absoluta corresponde a la capacidad que tiene un país, una empresa o una persona de producir un mayor número de bienes y servicios con un mismo volumen de factores, en comparación con otro territorio, empresa o individuo. En la medida en que una economía tenga esa ventaja en la elaboración de ciertos bienes y servicios, es razonable que se especialice en su producción, e intercambie

sus excedentes por otros bienes y servicios en los que se han especializado otras economías.

De esta manera, con la especialización y el intercambio todas las economías involucradas lograrían acceder a mayores volúmenes de bienes y servicios que aquellos a los que tendrían acceso si estuvieran en autarquía. Esta ventaja absoluta de una economía frente a otra se traduce en una mayor productividad y unos costos más bajos de producción del bien o servicio en cuestión. Debido a esto, Smith argumentaba que con el comercio internacional los países tienen incentivos para especializarse únicamente en la producción de este artículo para exportarlo posteriormente, y debido a los menores precios internacionales, importar todos los demás (Smith, 1776).

De igual forma, debido al aprovechamiento de la ventaja absoluta de las economías en la manufactura de cierto bien, se da un aumento en la producción total nacional y mundial. Por esta razón, también se incrementan las posibilidades y el nivel de consumo de los individuos en estos países, y por consiguiente, en línea con la concepción de Smith, también se eleva el bienestar de los individuos en la economía.

No obstante, en 1817 David Ricardo argumentó que la mayor parte del intercambio comercial en el mundo se daba gracias a la existencia de una **ventaja comparativa**, y no absoluta, que tienen las economías con relación a la producción de un bien determinado. En este contexto, incluso si un país tiene ventaja absoluta frente a otro en la producción de todos los bienes, hay lugar para un intercambio que beneficie a los dos. Esto se da porque la ventaja del país más eficiente no es idéntica en la producción de todos los bienes, de modo que debería especializarse en la producción de aquellos en los cuales su ventaja absoluta es mayor, mientras que sus socios deben hacer lo propio en la producción de aquellos bienes cuya producción su desventaja es menor. Uno de los mayores aportes de Ricardo consistió en mostrar que incluso en esas condiciones la especialización y el intercambio son favorables para todos.

Dentro del modelo Ricardiano, debido a esta especialización el flujo de bienes entre países también aumenta ya que la economía decide exportar e importar todos los demás. Estas exportaciones gozan de un precio más alto y las importaciones de uno más bajo que los que tendrían en una situación de autarquía.

En este contexto, la especialización tiene un efecto sobre la remuneración de los factores productivos que intervienen en la elaboración de los bienes que se

comercian. En un país aumentará la remuneración relativa del factor que se usa intensivamente en la producción del bien hacia el que se da la especialización, en la medida en que su demanda se eleva por esa especialización. Lo mismo sucederá en los otros países que intervienen en el intercambio, de modo que la especialización y el intercambio no sólo afectan los precios relativos de los bienes entre países sino además los de los factores de producción.

Los conceptos de Smith y Ricardo evolucionaron y adquirieron nueva importancia con el paso del tiempo. La teoría de comercio internacional más relevante dentro de la literatura económica desde el siglo XX ha sido el Modelo de Heckscher-Ohlin (H-O), desarrollado en la década de 1920 por Elin Heckscher y Bertil Ohlin. Este modelo busca explicar los patrones de comercio y producción con base en el concepto de ventaja comparativa de David Ricardo, que está determinado a su vez por la diversidad en la existencia de factores de producción entre los diferentes países. Este modelo busca demostrar que es suficiente una diferencia en la dotación de factores entre economías para impulsar el comercio internacional, ya que asume que el progreso tecnológico es el mismo alrededor del mundo.

El Modelo H-O sugiere que, dado que la existencia de factores de producción entre países es diversa, una economía preferirá producir los bienes cuya producción sea intensiva en el insumo que sea abundante en el país. Cuando la economía es cerrada, el precio de este bien será menor en comparación con el de los otros territorios debido a su bajo costo de producción. Debido a esto, una vez se dé la apertura al comercio exterior, este país se especializará en la manufactura de este bien para su exportación para así poder aprovechar las ganancias que se dan debido a la diferencia de precios en el corto plazo. Según las estimaciones de este modelo, los precios de los bienes y servicios intercambiados convergerán alrededor del mundo eventualmente.

Del Modelo H-O se desprenden cuatro teoremas que resumen sus conclusiones más importantes:

Teorema de Heckscher-Ohlin

Este teorema establece que los países se dedican a la producción y exportación de bienes que sean intensivos en el factor abundante dentro de la economía, mientras que importan aquellos productos cuya fabricación requiere de insumos escasos en ese mismo territorio. Si un país es abundante en capital, se va a dedicar a la exportación de bienes que sean intensivos en este factor e importará aquellos que lo sean en mano de obra. Esto se debe a que, dada la abundancia de un determinado factor de producción, la fabricación de bienes intensivos en este

insumo es de bajo costo. Con la liberalización del comercio exterior, en el corto plazo las empresas buscan aprovechar el alto precio de este bien en otros países, por lo que deciden exportar hasta llegar a un equilibrio mundial en los precios.

Teorema de Rybczynski

El teorema de Rybczynski argumenta que, cuando se da un aumento en la cantidad de alguno de los factores de producción dentro de la economía, la producción del bien intensivo en este factor también se incrementará. Por el contrario, se dará una reducción en la fabricación del producto intensivo en el otro factor. Es decir, si en un país se da un incremento en su acervo de capital, su producción de bienes intensivos en este factor también subirá, mientras que la fabricación de bienes intensivos en mano de obra caerá.

Teorema del Stolper-Samuelson

El teorema de Stolper-Samuelson (SS) sugiere que cuando se da un cambio relativo en los precios de los productos finales, también cambiarán de forma relativa los precios de los factores empleados en la producción de estos bienes. Por ejemplo, si aumenta el precio de un producto final intensivo en capital, la renta del capital también se incrementará, y mientras tanto, los salarios disminuirán.

De igual forma, este enunciado sugiere que cuando una economía libera su comercio exterior, el retorno del factor de producción que sea abundante en el país va a subir, mientras que el escaso bajará. Es decir, si una economía donde la mano de obra abunda, al abrir su comercio exterior se puede esperar que los salarios de los trabajadores aumente sustancialmente y la renta de capital disminuya. Asimismo, el factor abundante siempre se beneficiará independientemente de su industria en el país.

Teorema del equilibrio del factor-precio

El Teorema de Stolper–Samuelson implica que no sólo los precios de los bienes y servicios que se transan en el mundo tienden a converger, sino que lo mismo sucede con los precios de los factores utilizados en su producción. En este contexto, el teorema del equilibrio del factor-precio establece que, una vez haya libre comercio internacional, los precios de los factores de producción van a converger alrededor del mundo en el largo plazo. No obstante, este teorema ha sido uno de los más cuestionados dentro de la literatura económica debido su distancia con la realidad, especialmente en América Latina.

En el marco de la visión ortodoxa de la teoría económica expuesta hasta el momento (que abarca los conceptos de Smith, Ricardo y la síntesis neoclásica expresada en el Modelo H-O) los flujos de Inversión Extranjera Directa contribuyen a elevar el bienestar del país originario así como del país de destino. En efecto, en este contexto el capital productivo fluye desde los países donde es relativamente abundante, y por tanto relativamente barato, hacia aquellos en los que es relativamente escaso y por tanto relativamente caro. Con estos flujos no sólo tenderían a igualarse los precios relativos de los factores productivos, y los de los bienes y servicios producidos con ellos, sino que además los países donde el capital es escaso pueden acceder a él, con los correspondientes beneficios en términos de productividad y acceso a tecnología.

A pesar de su relevancia conceptual y su influencia en la formulación de políticas, desde mediados del siglo XX el modelo de Heckscher-Ohlin ha sido objeto de críticas. Primero, se le ha señalado de ser poco realista debido a los supuestos que adopta, ya que simplifican excesivamente la realidad. Segundo, como el modelo argumenta que el motor para el intercambio comercial es la diferencia en la existencia de factores de producción entre países, se le ha señalado de dar más importancia a los determinantes de la oferta que de la demanda. Adicionalmente, contrario a lo establecido dentro del modelo, las diferencias en precios de los productos finales entre países también están determinadas por variaciones en técnicas de producción y patrones de demanda de los consumidores, entre otros elementos, y no solamente por variaciones en los precios de los factores de producción.

En el ámbito específico de la discusión sobre la Inversión Extranjera, los modelos neoclásicos han sido criticados por servir de justificación a prácticas que no producen los beneficios que la teoría anticipa. En concreto, muchos críticos han señalado que para que el libre flujo de factores genere beneficios para los países involucrados, debe abarcar todos los factores productivos y no solo el capital. En este sentido, los críticos son especialmente duros con el hecho de que la liberalización del flujo de capitales entre países casi nunca va acompañada de un movimiento análogo del factor trabajo, lo que haría que los beneficios no sólo fueran parciales sino mal distribuidos entre los países que intervienen.

Así mismo, es común encontrar críticas en el sentido en que la inversión extranjera sería un simple instrumento de explotación de recursos, ya sean naturales o humanos, que dejarían beneficios sólo para el país de origen del capital y no para el territorio de destino. Estas críticas desvirtuarían los beneficios que la teoría

neoclásica supone que conlleva el capital extranjero para complementar el escaso capital nacional, la insuficiencia de tecnología y los bajos niveles de productividad. Como suele suceder en estos debates teóricos y conceptuales, el mejor camino para dirimirlos consiste en consultar la evidencia empírica. A continuación se presenta un recorrido sobre el impacto que la IED tiene sobre diferentes variables macroeconómicas con base a investigaciones económicas recientes.

Literatura Aplicada

Desde finales del siglo XX, diversa literatura económica se ha dedicado a medir el impacto que la entrada de Inversión Extranjera Directa (IED) tiene sobre el desempeño y desarrollo de una economía. Entre los trabajos más destacados sobre este tema, se encuentra el reporte de la OECD (2002)² donde se resumen los efectos negativos y positivos que puede tener este tipo de inversión sobre las diferentes variables de la economía receptora. A continuación se hace un recorrido sobre la literatura económica existente desde 1990 hasta el 2016, que busca dar a conocer los impactos de este tipo de flujo.

Transferencia de tecnología

La transferencia de nuevas tecnologías ha sido señalada en la literatura económica como uno de los factores más importantes de los que pueden beneficiarse las economías receptoras de IED, debido a las ganancias en productividad que ésta genera (OECD, 2002; Ng, 2006). Las compañías multinacionales han sido catalogadas como las principales responsables de la transmisión de tecnologías más avanzadas a países menos desarrollados, por su presencia en diferentes economías alrededor del mundo y su importante desarrollo tecnológico (Ford, Rork, & Elmslie, 2007). Según la OECD (2002), la difusión de tecnología y know-how por parte de estas empresas se da a través de cuatro canales: i) internacionalización de I&D, ii) IED vertical, iii) IED horizontal y iv) migración de mano de obra de alta calidad.

Las empresas multinacionales son responsables de gran parte de la inversión que se destina a investigación y desarrollo (I&D) en el mundo (Blomström & Kokko, 1998). Esta inversión se traduce a su vez en una ventaja frente a las firmas locales en términos de productividad y eficiencia. Asimismo, debido a la difusión de nuevas tecnologías en los países menos desarrollados que se da con la presencia de este tipo de empresas, estas economías pueden comenzar a invertir más en I&D, ya que

² Ver literatura al final del informe

se da una reducción en los costos para hacerlo (Berthelemy & Démurger, 2000). De igual forma, esta transferencia tecnológica y la nueva capacidad para invertir en investigación incrementan la competitividad de las empresas locales en el mercado nacional.

Según la OECD (2002), la evidencia empírica dentro de la literatura económica indica que los impactos positivos que tiene la IED sobre la economía receptora son más fuertes y consistentes cuando la inversión es de tipo vertical. La IED de tipo vertical es toda aquella que se realiza con la intención de explotar la ventaja comparativa específica de una economía por medio del establecimiento de un punto de producción que satisfaga una etapa del proceso productivo de un bien en un país diferente al de origen de la multinacional (Ramondo, Rappoport, & Ruhl, 2011). Esta afirmación es consistente con los resultados presentados por Kolasa (2007). A su vez, con la creación de centros de distribución o de producción propios de la IED vertical, la empresa realiza una mayor inversión en el capital humano empleado para mejorar la producción y la calidad de su producto. Debido a esto, la entrada de este tipo de IED se traduce también en un mayor entrenamiento, asistencia técnica y transferencia de otro tipo de información dentro de la economía (OECD, 2002).

Por el contrario, el impacto de la IED horizontal dentro de la economía receptora ha recibido una menor atención dentro de la literatura económica. La Inversión Extranjera de tipo horizontal es aquella que por medio de la apertura de un centro de producción busca satisfacer de forma directa el mercado local para evitar costos de transporte (Ramondo, Rappoport, & Ruhl, 2011). Esto se debe a la dificultad en la medición de este efecto, ya que este tipo de IED afecta en diferentes formas la estructura del mercado y demás variables que son difíciles de reconocer y cuantificar.

Sin embargo, gran parte de la literatura económica reconoce que la transferencia de tecnología debe estar acompañada de ciertas condiciones para lograr el máximo impacto sobre la economía receptora de la inversión. Primero, se requiere de un sistema político de apoyo a la inversión y a la innovación para lograr un verdadero aprovechamiento de la IED. Este sistema debe brindar los elementos necesarios para una permitir una implementación adecuada por parte de las empresas multinacionales de esta tecnología más avanzada en la economía local, y ofrecer un acompañamiento a las compañías nacionales para facilitar la absorción de estos nuevos conocimientos y procesos tecnológicos (UNCTAD, 2010). Segundo, es importante que la tecnología transferida por las multinacionales sea relevante para la economía del país receptor (OECD, 2002). Finalmente, también es necesario que la brecha tecnológica entre las firmas locales y extranjeras no sea muy grande para

que estas primeras tengan la capacidad de absorber estos nuevos conocimientos. Por esta razón, muchos economistas aseguran que la economía receptora del flujo de IED debe tener un algún grado de desarrollo tecnológico para que pueda adquirir adecuadamente la tecnología transferida (Glass & Saggi, 2002).

No obstante, hay investigaciones que sugieren que la transferencia de tecnología también puede llegar a tener efectos negativos sobre el país receptor. Por ejemplo, Sen (1998) argumenta que las compañías multinacionales pueden no llegar a tener ningún incentivo para transferir su tecnología a firmas locales. Asimismo, este autor sugiere que las empresas extranjeras pueden transferir únicamente su tecnología de menor calidad y uso por el deseo de preservar su ventaja dentro del mercado. De igual forma, el país receptor también puede llegar a volverse dependiente en estas transferencias y limitar su inversión en I&D.

Por lo anterior, se puede concluir que los efectos que la transferencia de tecnología que trae consigo la IED puede llegar a ser positivos o negativos, dependiendo de las condiciones internas de la economía receptora y de las políticas que adopten sus autoridades.

Fuerza laboral, calidad del empleo y salarios

Las multinacionales responsables de la entrada de flujos de IED a países emergentes se caracterizan por la producción de bienes más intensivos en capital, que requieren del empleo de trabajadores calificados (Arbache, Dickerson, & Green, 2004). Esta demanda por trabajadores de alta calidad crea la necesidad de mejorar la educación de la fuerza laboral de un país. Inicialmente, la mejora del capital humano del país se debe dar como una medida complementaria del gobierno para atraer IED a la economía. No obstante, una fuerza laboral con un mínimo de entrenamiento y educación también es vital para poder aprovechar al máximo la transferencia de tecnología que se da una vez se establecen estas empresas multinacionales en el país (OECD, 2002).

La mejora en la capacitación de los trabajadores también puede darse gracias a los esfuerzos de las compañías multinacionales que entran al país. El entrenamiento de esta fuerza laboral puede darse de manera formal o informal (Alfaro, Chanda, Kalemni-Ozcan, & Sayek, 2004; Ozturk, 2007). La capacitación formal consiste en todos aquellos esfuerzos que la empresa hace con el único fin de entrenar a los trabajadores, tal como la realización de seminarios y talleres, mientras que la informal es aquel conocimiento que estos reciben a través de la observación de la operación dentro de las multinacionales. La mejora en capacidades y entrenamiento

de la fuerza laboral por parte de estas compañías ayuda a mejorar la calidad del empleo ofrecido en el país y la productividad total de los trabajadores. Sin embargo, este tipo de capacitación laboral debe ser una medida complementaria a las políticas públicas en tal sentido, y no un sustituto (OECD, 2002).

Como se ha mencionado anteriormente, el entrenamiento y la mejora en las capacidades de la fuerza laboral de un país tiene importantes beneficios para la economía receptora. Gracias a la capacitación de los trabajadores, se da un aumento en su productividad laboral y en su motivación para desarrollar sus labores (OECD, 2002).

Sin embargo, la literatura económica presenta resultados mixtos acerca del impacto que la entrada de IED puede tener sobre los salarios pagados a estos individuos. Según algunas investigaciones, las multinacionales tienden a pagar salarios más altos que las firmas locales. Estos estudios han encontrado que, si bien gran parte de esta diferencia se debe a variaciones en la calidad de la fuerza laboral entre las compañías extranjeras y locales, existe un porcentaje que no está explicado por diferencias en la calificación de la mano de obra empleada (Lipsev & Sjöholm, 2004). Por el contrario, otras investigaciones afirman que hay un efecto muy pequeño, e incluso un impacto negativo sobre la remuneración salarial de los individuos por parte de multinacionales, especialmente en industrias locales conocidas por el bajo costo de mano obra (OECD, 2008).

En síntesis, estos resultados sugieren que el impacto de la entrada de IED sobre los salarios y la calidad de empleo varían dependiendo del tipo de inversión, de la motivación detrás de ésta, de las industrias en las cuales se realiza y las condiciones iniciales del país receptor. De igual forma, también dependen de las políticas que tenga el gobierno para mejorar la calidad y cantidad del empleo en el país (UNCTAD, 1999).

Responsabilidad social empresarial

Líderes del sector empresarial, gubernamental y representantes de importantes ONGs alrededor del mundo han expresado constantemente la importancia de promover buenas prácticas de responsabilidad empresarial por parte de las multinacionales (OECD, 2000). El desarrollo de una actividad empresarial responsable ha dejado de estar limitada a las normas y marcos jurídicos del país receptor, y ha pasado a ser en su mayoría un esfuerzo voluntario de las compañías (Swanson & Orlitzky, 2012). Como demuestra Banerjee (2007), la cantidad de recursos que destinan las multinacionales a estas prácticas de responsabilidad

social ha aumentado significativamente en los últimos años. La medición del impacto social y ambiental que tiene la IED, por medio de la entrada de estas compañías a estos países en vía de desarrollo, ha ganado participación en la literatura económica en los últimos años.

En estas investigaciones existe un acuerdo sobre los beneficios ambientales y sociales que puede generar la entrada de este tipo de inversión a un país. Estos efectos positivos se dan gracias a la difusión de buenas prácticas empresariales y tecnologías más limpias que se pueden transmitir a estos territorios (OECD, 2002). Con base a los testimonios de algunos empresarios presentados en las conferencias de la OECD del 2000, parece estar claro que las condiciones laborales de la población en países en vía de desarrollo han mejorado con la presencia de multinacionales, especialmente en temas relacionados con el trabajo infantil, la salud y la seguridad social. No obstante, la literatura económica ha demostrado que es muy importante la existencia de un marco regulatorio para que puedan darse estos impactos positivos en el país receptor (OECD, 2002). Asimismo, es clave que en estos países que tienen un bajo nivel de capital se dé también una mayor cooperación entre las compañías multinacionales y el gobierno para mejorar las condiciones sociales de este territorio (Swanson, 2014).

Sin embargo, también existe un conjunto menor de investigaciones que sugieren que la entrada de IED puede tener efectos negativos sobre la economía receptora. Algunos estudios argumentan que las multinacionales llevan a estos territorios prácticas empresariales y tecnologías que no son aceptadas en su país de origen, debido a que presentan efectos nocivos para la fuerza laboral y el medio ambiente. Esto se da en especial en algunos sectores e industrias, como las dedicadas a la extracción y explotación de recursos ambientales (OECD, 2002). La llegada de estas malas prácticas se debe principalmente a la existencia de un marco regulatorio pobre que se flexibiliza para atraer IED. No obstante, es limitada la evidencia empírica que soporta esta visión.

Desarrollo sostenible en la esfera de lo ambiental

El impacto que la IED puede tener sobre el desarrollo sostenible de un país es un tema discutido frecuentemente dentro de la literatura económica. El papel de las compañías multinacionales para contribuir a incentivar la implementación de una operación amigable y sostenible en el país receptor está relacionado principalmente con el cuidado y la protección del medio ambiente. Es importante reconocer el impacto ambiental que estas compañías tienen para influenciar el desarrollo de este tipo de prácticas dentro de la economía en cuestión (UNCTAD, 2004).

En la literatura económica existen dos visiones respecto al impacto ambiental que la IED puede tener sobre el país receptor. La primera se resume en una visión pesimista que argumenta que la IED es atraída por aquellos países con un marco regulatorio ambiental pobre y que tienen una alta flexibilidad normativa. Sin embargo, hay poca evidencia empírica que sustente esta idea (OECD, 2002). Por el contrario, se ha encontrado que los costos ambientales frente a los costos totales de un lado, y el marco regulatorio ambiental del país receptor por el otro, son dos de los factores de menor importancia para las empresas a la hora de decidir sobre su destino de inversión (UNCTAD, 1998; UNCTAD, 2004).

Por el contrario, la segunda visión es más positiva y sugiere que la entrada de IED a un país trae consigo importantes beneficios ambientales, debido a la entrada de tecnologías y mecanismos de producción más limpios (UNCTAD, 2004; OECD, 2002). Las multinacionales introducen a estas economías sistemas de manejo ambiental y tecnologías adecuadas que permiten preservar y cuidar el medio ambiente en el país receptor. Sin embargo, el efecto que pueda tener la implementación de estos nuevos mecanismos varía entre países. Numerosas investigaciones han arrojado que para que se dé un adecuado aprovechamiento de la implementación de nuevas tecnologías y sistemas de producción más avanzados ambientalmente responsables se requiere de la existencia de un marco regulatorio adecuado (Hansen, 1996). De igual forma, también se ha demostrado que es esencial que exista cooperación entre el gobierno y las compañías multinacionales para que haya consistencia en la formulación de políticas públicas y se dé también una mejora en los mecanismos de cumplimiento y monitoreo de estas normas (Furtado, Belt, & Ramachandra, 2000; UNCTAD, 2004). Asimismo, un incremento en el ingreso per cápita del país receptor está asociado con estándares e indicadores de calidad más altos.

Desarrollo sostenible en la esfera de lo social

La entrada de IED a un país puede tener impactos sociales a través de dos canales: la fuerza laboral y la distribución del ingreso (UNCTAD, 2004). El efecto de este flujo sobre la fuerza laboral del país receptor se discute en la sección de *Fuerza laboral, calidad del empleo y salarios*. A continuación se presenta el impacto que la IED puede tener sobre la distribución del ingreso de un país con base a la evidencia empírica.

En general, la apertura económica de un país al mercado mundial está asociada con un aumento de su ingreso per cápita. Sin embargo, algunos estudios

económicos han demostrado que se puede dar a la vez un deterioro de la distribución del ingreso en el país receptor de la IED debido a la falta de políticas públicas adecuadas (UNCTAD, 2004; OECD, 2002).

Integración a la economía global

En la literatura económica reciente, uno de los beneficios más importantes de la entrada de IED a un país es la integración de esta economía al mercado mundial. Esta nueva inserción del país receptor de la inversión a la economía global se da a raíz de un aumento en el comercio exterior en este territorio gracias a la presencia de compañías multinacionales (OECD, 2002). Existe numerosa evidencia empírica que sugiere una fuerte relación entre la entrada de IED a una economía y una rápida incursión al comercio internacional por parte de esta (Moura & Forte, 2010). Por esta razón, el ingreso de este tipo de flujo está asociado en general a un mayor volumen de importaciones y exportaciones. A su vez, dentro de la literatura económica se presenta a la IED y al comercio exterior como dos variables que se refuerzan mutuamente y se complementan a lo largo del tiempo (OECD, 2002).

Por lo anterior, las compañías multinacionales también están asociadas en su mayoría con un gran flujo de importaciones y exportaciones por lo cual se les reconoce como uno de los principales elementos a través de los cuales se da gran parte del aumento en el comercio exterior del país a raíz de la entrada de IED (Moura & Forte, 2010). Debido a esto, es importante que el país receptor considere o implemente una política de apertura al comercio internacional para que pueda aprovechar al máximo los beneficios asociados al ingreso de IED a su territorio. Como explica la OECD (2002), uno de los factores que resultan más atractivos para las multinacionales a la hora de invertir es la posibilidad de involucrarse en un intercambio comercial luego de haberse establecido en el nuevo país. Por esta razón, sí esta política de apertura se da, el flujo total de exportaciones e importaciones de la economía receptora aumentará. De igual forma, la evidencia empírica sugiere que a medida que el país sea más abierto al comercio mundial, este aumento en la participación en el mercado internacional llevará a un mayor crecimiento de esta economía.

Asimismo, el establecimiento de compañías multinacionales que se da con la entrada de IED a una economía también está asociado con otros beneficios muy importantes. Primero, las firmas locales también logran incursionar a las cadenas globales de valor ya que en ocasiones deciden copiar y replicar el comportamiento de estas grandes empresas (Kokko, Blomstrom, & Globerman, 1998). De igual forma, en algunos casos la incursión de las compañías locales dentro de la

operación y las cadenas de producción de las multinacionales permite un mayor contacto con el mercado mundial por parte de estas. A su vez, esta nueva interacción lleva a la adquisición de conocimientos sobre el mercado y la producción, lo que les permite en el futuro incursionar por cuenta propia en el comercio mundial, generar una mayor capacidad productiva y gozar de nuevas economías de escala (Makki, Somwaru, & H. Bollig, 2003; OECD, 2002). Segundo, la evidencia empírica también ha demostrado que la presencia de multinacionales en un país incentiva al gobierno local a realizar una mayor inversión en infraestructura, lo cual resulta en una mayor atracción de IED, y por ende, en una mayor internacionalización de la economía (OECD, 2002).

Sin embargo, la literatura económica también ha demostrado que la entrada de IED puede tener efectos negativos sobre la balanza comercial. Por ejemplo, Ram y Hongling (2002) demostraron que cuando la inversión extranjera es de tipo horizontal, las multinacionales pueden tener incentivos para suplir únicamente el mercado local. Por esta razón, estas compañías están motivadas a importar una mayor cantidad de insumos que a exportar algún tipo de bien final (OECD, 2002). Por el contrario, cuando la IED es de tipo vertical, en general las multinacionales incrementan el flujo de importaciones y exportaciones por igual (Zhang, 2001). No obstante, la evidencia empírica presentada por Mencinger (2003) sugiere que el impacto total que tiene la entrada de IED a un país sobre su balanza comercial es negativo, ya que en la mayoría de los casos se da un aumento más grande sobre el monto total importado que sobre el exportado.

Asimismo, Masso, Roolaht, & Varblane (2010) demostraron que una economía se vuelve más vulnerable a los choques externos y las crisis internacionales con la entrada de IED. Estas economías también pueden verse afectadas por los problemas económicos propios de los países de origen de las multinacionales. De igual forma, en múltiples ocasiones cuando se da una transferencia de pagos hacia el exterior por parte de estas compañías se puede dar un efecto negativo muy grande sobre la economía receptora, en especial si estas ganancias se realizaron con ayuda de créditos de financiación de este territorio (Loungani, Razin, & Yuen, 2001).

El caso Colombiano

Literatura previa

En la literatura económica existen numerosos estudios que buscan medir el impacto de la IED sobre ciertas variables propias del país receptor de la inversión. Como

mencionado anteriormente, las investigaciones económicas han demostrado que estos flujos pueden llegar a afectar positivamente la balanza de pagos, el comercio internacional, el desempeño de las firmas, la productividad y el desarrollo tecnológico de una economía. No obstante, FEDESARROLLO (2007) argumenta que la magnitud de estos efectos puede variar entre países debido a que las empresas extranjeras “establecen vínculos a lo largo de la cadena productiva (...) que potencian los efectos indirectos de la entrada de capital extranjero a la economía”. Por esta razón, la medición de estos impactos es compleja, especialmente en países en desarrollo ya que el impacto de este flujo depende a su vez, de otros factores como la escala de la inversión y la dotación de capital humano.

Sin embargo, FEDESARROLLO (2007) buscó medir el impacto que la llegada de IED ha tenido sobre diferentes aspectos de la economía colombiana. Para cuantificar los efectos sobre las variables macroeconómicas en este estudio, se realizó una simulación con el Modelo de Equilibrio General Computable de FEDESARROLLO. Este ejercicio arrojó que el ingreso de flujos de IED tuvo un impacto positivo sobre la economía en Colombia en el periodo analizado; estas estimaciones sugieren que esta inversión contribuyó en promedio al crecimiento económico en un punto porcentual entre el 2002 y el 2007. De igual forma, se encontró que existe una estrecha relación entre la tasa de crecimiento esperada y la proyección de entrada de flujos de IED. Con relación a otras variables macroeconómicas, esta estimación arrojó que los rubros que más se beneficiaron en este periodo del ingreso de IED han sido el recaudo fiscal de los hogares y las importaciones al país. Según esta simulación, estas variables tuvieron en promedio un desempeño 22 y 11,4 puntos porcentuales más altos respectivamente gracias a la entrada de este tipo de inversión a la economía colombiana.

Con relación a las variables no macroeconómicas, FEDESARROLLO (2007) realizó una Encuesta entre compañías domésticas y empresas con inversión extranjera. Este ejercicio encontró que, en promedio, estas últimas son más intensivas en mano de obra calificada y pagan mejores salarios en comparación con las nacionales. Asimismo, las empresas con IED tienen una proporción mayor de proyectos de I&D, su subcontratación es más frecuente frente a las compañías domésticas y tienen mejores prácticas de responsabilidad social empresarial. Con base a lo anterior, este estudio concluyó que el gobierno debía mantener una política activa de atracción de IED, especialmente hacia inversiones de alta calidad que contribuyeran al crecimiento del país y estuvieran en línea con las estrategias de desarrollo. Asimismo, estos esfuerzos debían ser complementados con nuevos acuerdos comerciales y de inversión.

De igual forma, Coleman (2012) a través de un análisis cualitativo de la IED en Colombia, concluyó que la entrada de este tipo de inversión ha contribuido a la diversificación de la economía colombiana ya que ha generado un nuevo enfoque del sector primario al sector industrial. A su vez, Garavito, Iregui, & Ramírez, (2012) también encontraron que la IED se ha convertido en la principal fuente financiación en los últimos años y ha contribuido al crecimiento de “la cuenta corriente, la cuenta de capital y la oferta y demanda de divisas en el mercado cambiario”.

Evidencia empírica

Con el fin de complementar los resultados hallados en el capítulo II. Fedesarrollo en asocio con el Banco Mundial contrataron a la firma Invamer-Gallup para hacer el levantamiento de una encuesta que indagara sobre las características de la inversión extranjera en Colombia. Esta encuesta fue realizada en los meses de junio y julio de 2016. Aquí se encuestó a empresas domésticas y extranjeras y se les preguntó sobre variables de mercado laboral, I+D, transferencia de tecnología, responsabilidad social y empresarial, desarrollo sostenible, postura frente a los tratados de promoción y atracción de inversión, incentivos gubernamentales, perspectivas frente a distintos escenarios políticos y económicos, entre otras cosas.

Esta encuesta sirve el propósito de comparar las empresas domésticas frente a las extranjeras y hallar diferencias en cuanto a las variables que ya hemos descrito. Esta encuesta se aplicó a 270 empresas de cinco sectores de la economía (minas, comercio y servicios, agricultura, manufactura y construcción) y localizadas en distintas partes de la geografía nacional. Más información sobre los resultados puede ser encontrada en el anexo 1.

Impacto sobre variables del mercado laboral

En lo referente a mercado laboral, a las empresas encuestadas se les preguntó sobre el nivel de formación de sus trabajadores, los salarios y la existencia de sindicatos.

En materia de formación de la fuerza laboral, los resultados muestran que las empresas extranjeras tienen una mayor proporción de trabajadores calificados frente a las empresas domésticas. En las empresas nacionales, el 59.9% de los trabajadores son calificados y el 39.5% son altamente calificados. En contraste, las empresas extranjeras reportan tener un 64.5% de su fuerza laboral como trabajadores calificados y 55.3% como altamente calificados (ver Gráfico 17).

Cuando se observa la proporción mano de obra no calificada, se observa que las empresas domésticas requieren más de este tipo de trabajos. Mientras que las

empresas extranjeras tienen una proporción de 51% de mano de obra no calificada, las empresas extranjeras tienen un 39%.

Gráfico 17. Porcentaje promedio de trabajadores no calificados, calificados y altamente calificados



Fuente: Fedesarrollo

Estos tipos de formación en la mano de obra inciden o, mejor, están asociados a niveles salariales diferentes entre los dos tipos de empresas encuestadas. Hay que mencionar que los trabajadores altamente calificados son más costosos, pero también más productivos por el capital humano del que gozan. En ese sentido no es extraño, que estos trabajadores devenguen remuneraciones más altas que sus pares no calificados.

Gráfico 18. Promedio de SMMLV de trabajadores



Fuente: Fedesarrollo

En el caso de esta encuesta se observa no solo que los trabajadores calificados son mejor remunerados pero también que las empresas extranjeras pagan mejor, incluso a los empleados no calificados. En promedio, las empresas nacionales paga a sus empleados no calificados 1,47 SMMLV frente a 2,02 SMMLV de las empresas extranjeras. Para los empleados calificados, las empresas domésticas pagan en

promedio 3,53 SMMLV frente a 4,4 SMMLV de las empresas extranjeras. La diferencia en el SMMLV se hace notoria cuando se comparan los pagos a los empleados altamente calificados, en donde las empresas extranjeras pagan 10,38 SMMLV, y las nacionales 7,93 SMMLV (ver Gráfico 18).

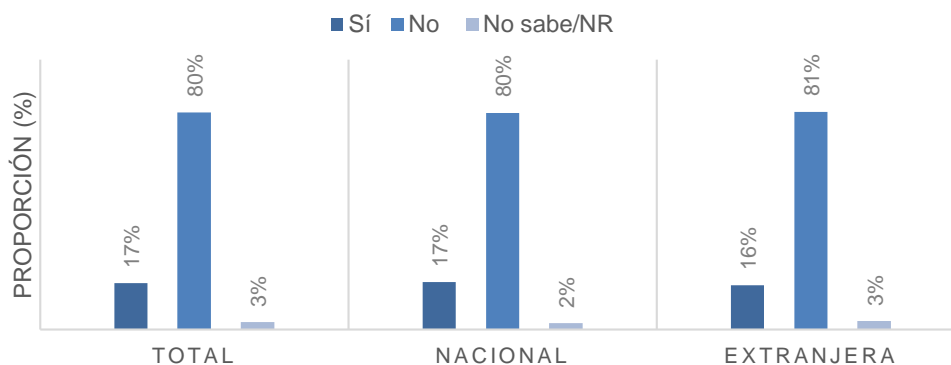
En materia de asociación sindical, no hay diferencias marcadas. Las empresas extranjeras (7%) reportan más sindicatos que sus pares domésticas (5%)

Impacto sobre I+D y Transferencias de Tecnología

Como se mencionó anteriormente, la I+D tiene bondades en materia de crecimiento económico porque permite que se dé un cambio tecnológico que resulte en una innovación de producto, proceso o modelo de negocio. Las empresas idealmente deberían invertir en I+D para lograr innovaciones que les permitan cerrar la brecha de productividad con sus competidores. Sin embargo, las actividades de I+D son costosas y las empresas en Colombia pocas veces se involucran en ese tipo de actividades.

Esto se comprueba cuando se observan los resultados de la encuesta en materia de programas de I+D. Aproximadamente la misma proporción de empresas nacionales y extranjeras cuentan con un programa financiado de investigación y desarrollo: El 17% de las empresas nacionales respondió afirmativamente que cuentan con estos programas, y 16% en el caso de las empresas extranjeras. En suma, esto quiere decir que el 80% de las empresas no gozan de un programa formal de I+D.

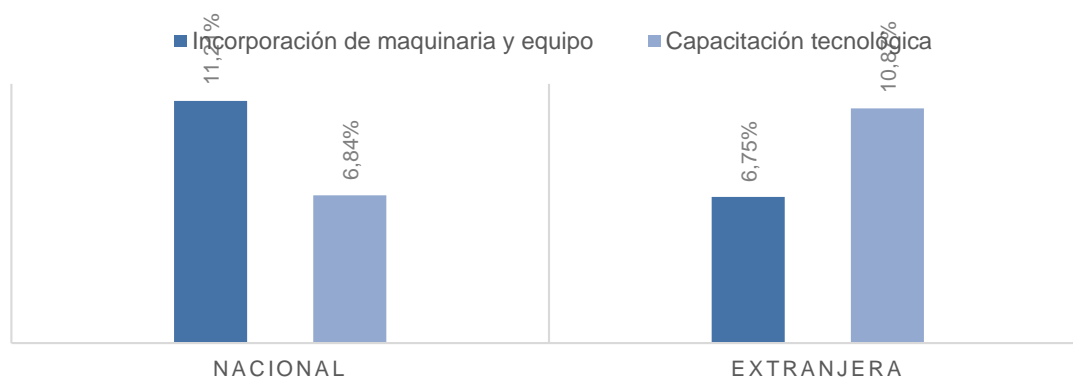
Gráfico 19. Proporción de empresas con programas de investigación y desarrollo



Fuente: Fedesarrollo

En materia de inversión en maquinaria y equipo y capacitación tecnológica, las empresas nacionales reportaron invertir más en maquinaria y equipo que en capacitación tecnológica. En promedio, las empresas nacionales informaron invertir en maquinaria y equipo un porcentaje del 11,21%, y 6,84% en capacitaciones tecnológicas. Ambos porcentajes son sobre el total de las ventas anuales. Por su parte, las empresas extranjeras invirtieron el 6,75% de sus ventas anuales en maquinaria y equipo y 10,87% de sus ventas anuales en capacitación tecnológica. Lo anterior muestra que las empresas nacionales tienden a invertir una mayor proporción en la incorporación de maquinaria y equipo, en contraste con las empresas extranjeras que invierten más en capacitación tecnológica (ver Gráfico 20).

Gráfico 20. Proporción de inversión realizada en tecnología como porcentaje de ventas anuales



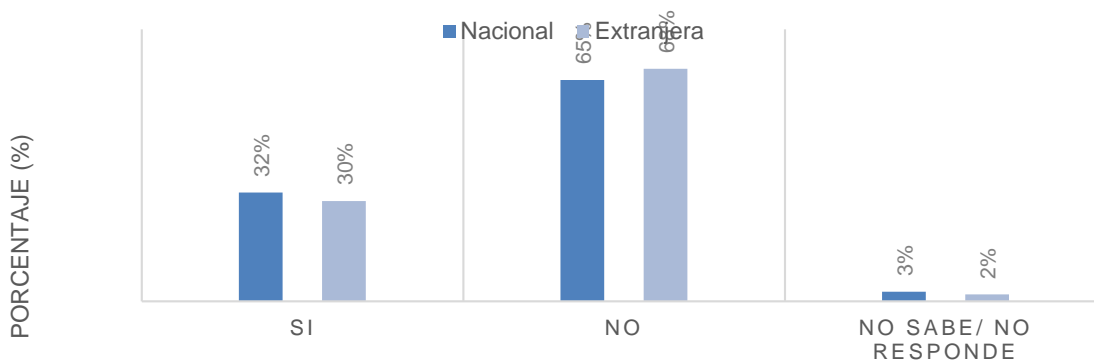
Fuente: Fedesarrollo

En materia de innovación, aquí se observa que las empresas extranjeras son ligeramente más proclives a hacer inversiones en innovación en productos y servicios. Esto se ve en que el 42% de las empresas extranjeras reporta haber realizado algún tipo de innovación en sus productos o servicios, frente al 38% de las empresas domésticas.

Impacto sobre elementos de la RSE y otros elementos del desarrollo sostenible

Esta encuesta también indagó sobre los programas de responsabilidad social de las empresas. Allí se observa que no hay diferencias marcadas en la adopción de códigos de responsabilidad ambiental más allá de lo que exige la ley. En ese sentido, aproximadamente el 32% de las empresas domésticas y el 30% de las extranjeras manifiestan tener un código de responsabilidad ambiental.

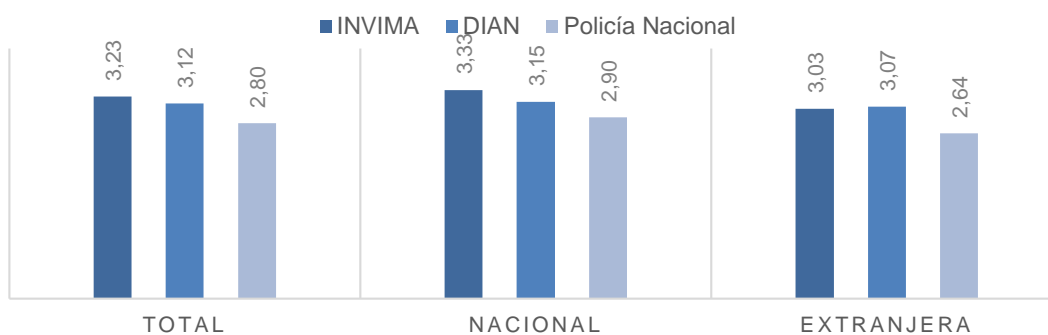
Gráfico 21. Porcentaje de empresas con programa de responsabilidad ambiental



Fuente: Fedesarrollo

En materia de códigos internos de principios éticos, el 71% de las empresas extranjeras reporta tener algún tipo de código, frente al 64% de las empresas domésticas. Esto indica que las empresas extranjeras son levemente más proclives a tener sistemas de disciplina laboral que les permite operar con mayor certeza sobre la honestidad y responsabilidad de sus empleados y cuerpo directivo. Sumado a lo anterior, las empresas extranjeras se quejan más de la corrupción en las entidades. Esto se refleja en que las firmas extranjeras califican como más corruptas a las entidades del Estado sobre las que se les preguntó (ver Gráfico 29).

Gráfico 22. Calificación promedio sobre la corrupción en la DIAN, INVIMA y Policía Nacional³



Fuente: Fedesarrollo

³ Las empresas encuestadas calificaron el nivel de corrupción de la DIAN, Policía Nacional y el INVIMA, a partir de una escala del 1 al 5, en donde 1 representa que la institución es muy corrupta y 5 que la institución es nada corrupta.

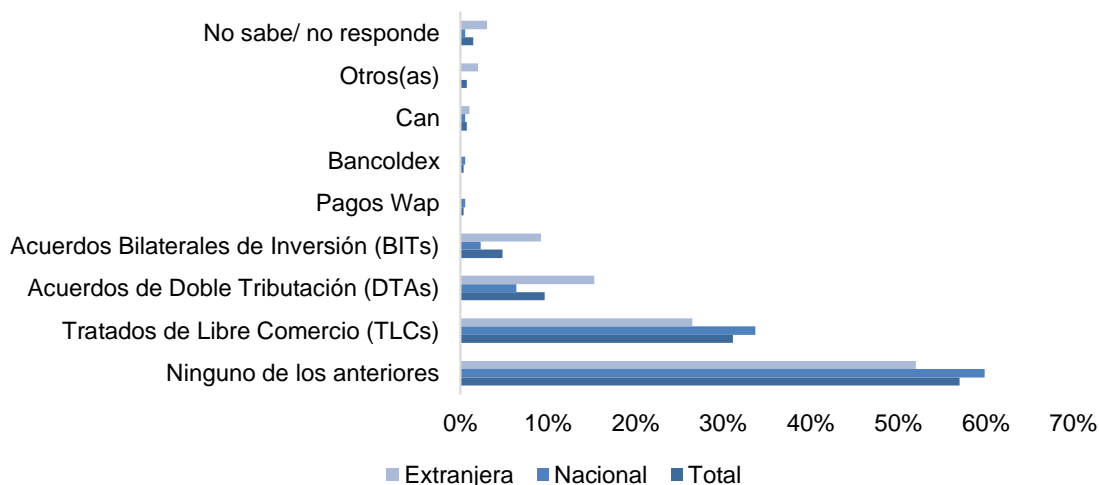
Entre las entidades sobre las que se preguntó, el INVIMA, tanto para las domésticas como para las extranjeras, es percibida como la entidad más corrupta, seguida por la DIAN y la policía en último lugar.

Impacto de los tratados, convenios y acuerdos de promoción y atracción de IED

Entre los acuerdos de los que goza la economía colombiana, los Tratados de Libre Comercio (TLCs) han sido el tipo de acuerdo que más ha beneficiado a las empresas nacionales y extranjeras. El 31% del total de las empresas, dice haberse beneficiado de dicho acuerdo.

Sin embargo, se registra una mayor proporción de empresas que no se ha beneficiado de ninguno de estos acuerdos, (entre ellos están Acuerdos bilaterales de Inversión (BITs), Acuerdos de Doble Titulación (DTAs), TICs, Can, Bancoldex, etc.). Para el 60% de las empresas nacionales, los acuerdos económicos no han sido representativos, mientras que lo mismo sucede para el 52% de las empresas extranjeras (ver Gráfico 23). Cuando se observa que tipo de acuerdo ha sido más beneficioso para cada tipo de empresa se encuentra que las empresas nacionales reportan haberse beneficiado más de los TLCs, mientras que las empresas extranjeras expresan que sus beneficios han provenido de los AAls, tales como BITs y ADTs.

Gráfico 23. Porcentaje de empresas beneficiadas por acuerdos comerciales



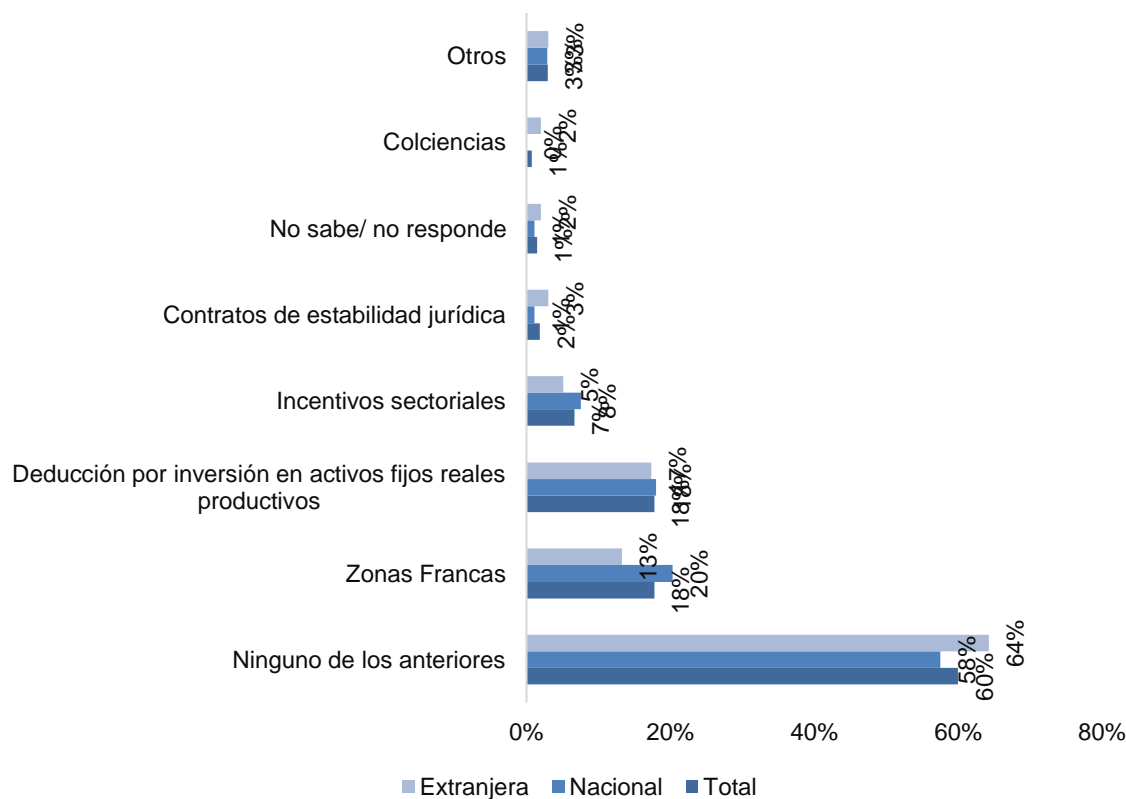
Fuente: Fedesarrollo

Impacto de los incentivos gubernamentales a la IED

El otro paquete de estímulos de los que dispone la economía colombiana son los incentivos gubernamentales para la inversión tales como las Zonas Francas, los beneficios al sector hotelero y a otros sectores específicos, como caucho, forestal, palma, deducción por inversión en activos fijos de capital y contratos de estabilidad jurídica.

De acuerdo con la encuesta realizada a las empresas, se encuentra que las mayorías, tanto domésticas como extranjeras, no se han beneficiado de este tipo de incentivos (60% en total). Lo que más llama la atención es que las que más reportan no haberse beneficiado son las extranjeras con un 64% (ver Gráfico 24).

Gráfico 24. Porcentaje de empresas beneficiadas por incentivos para la inversión



Fuente: Fedesarrollo

Capítulo IV

La Inversión Extranjera Directa y las Cadenas Globales de Valor en Colombia

El presente capítulo corresponde al cuarto objetivo donde se realiza una breve discusión sobre el papel de Colombia en las Cadenas Globales de Valor y su relación con la IED.

Introducción

En capítulos anteriores caracterizamos detalladamente la forma en la que la inversión extranjera directa ha dado forma a la economía colombiana que hoy conocemos. En el siglo pasado, nuestra economía estuvo cerrada a los grandes flujos de capitales y las fuentes de financiación externa que le permitieran situarse en una senda de crecimiento más favorable. Sin embargo, los cambios políticos e institucionales de finales de siglo permitieron que poco a poco se empezara a valorar las bondades de los mercados globales y la atracción de capitales de inversión para el crecimiento de la economía.

En los últimos tres lustros, Colombia logró insertarse con mayor vigor en la economía mundial gracias al potencial minero energético que tenía y al entorno favorable en materia de precios de commodities en los mercados globales. En este periodo, los flujos de inversión extranjera directa casi se sextuplicaron, pasando de cerca de 2000 millones de USD en el año 2000 a algo más de 12000 millones de USD en el 2015.

Este estudio de actualización presentó algunas mediciones sobre el impacto macroeconómico de la IED en el caso colombiano para el periodo comprendido entre 2007 y 2014. Los resultados sugieren que en este periodo de análisis, la IED aportó, en promedio, 78 puntos básicos (0,78%). Este resultado contrasta con el que también estimó Fedesarrollo para los años comprendidos entre 2000 y 2007, donde se encontró que la IED aportó, en promedio, un punto porcentual de crecimiento a la economía colombiana.

En todo caso, lo cierto es que la economía colombiana está lejos de ser una economía plenamente insertada en los mercados globales. Una simple mirada a las cifras de comercio exterior per cápita da cuenta de este hecho. Mientras la economía colombiana es la cuarta por tamaño a nivel de la región, ocupa una modesta décima posición en exportaciones per cápita. Esto nos señala que aún hay un largo camino por recorrer en lo que a política de comercio exterior se refiere.

Sumado a lo anterior, la inversión extranjera que se localiza en nuestro territorio busca, en su mayoría, una explotación del mercado doméstico y los niveles de transferencia tecnológica y mejoras de productividad están lejos de los ideales.

Todos estos fenómenos hacen cuestionarse sobre si la economía colombiana participa activamente de las cadenas globales de valor. Las estimaciones de distintas fuentes sugieren que Colombia todavía tiene un camino largo por recorrer en lo que a inserción en CGV se refiere.

Este capítulo presenta el estado del arte en lo que a este tema se refiere, poniendo de presente que hay consenso sobre los potenciales beneficios que provienen de una inserción activa en estas cadenas. De esa manera, la primera sección presenta una introducción analítica que explica la importancia de las cadenas globales de valor a la luz de la discusión sobre inversión extranjera y su relevancia en el caso colombiano. La segunda sección hace una revisión de los resultados de la encuesta cofinanciada por Fedesarrollo y el Banco Mundial, sobre Inversión Extranjera Directa y, particularmente, sobre encadenamientos y cadenas globales de valor.

Las cadenas globales de valor: un análisis desde la perspectiva del caso colombiano

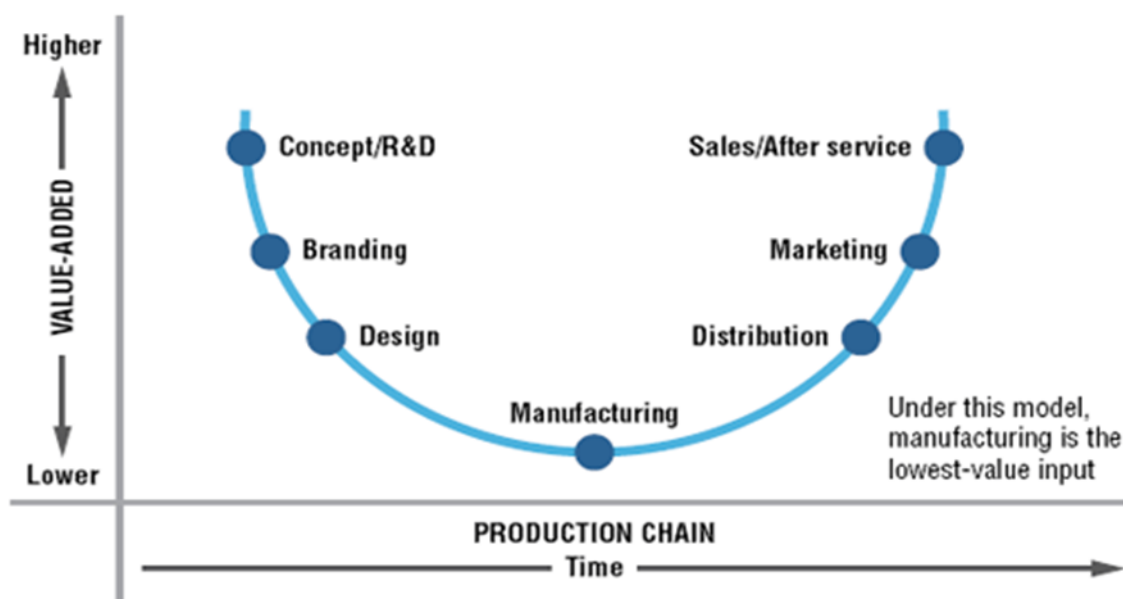
Revisión de literatura

Las cadenas globales de valor (**CGV**) fueron definidas por primera vez en el trabajo de Kogut(1985), donde se describían como *“The process by which technology is combined with material and labour inputs, and then processed inputs are assembled, marketed, and distributed. A single firm may consist of only one link in this process, or it may be extensively vertically integrated”*. Este enfoque dominó la literatura durante algo más de tres lustros pero poco a poco se fue viendo que esta se limitaba al proceso de manufactura y no tenía en cuenta las etapas previas y posteriores. En contraste, Kaplinsky (2000) elaboró un trabajo en el que llegó a describir a las CGV como todas aquellas actividades que permiten proveer un bien o servicio desde su desarrollo hasta su desecho una vez utilizado. De esta manera, el concepto evolucionó de la concepción manufacturera previamente mencionada hacia una que concebía todas las actividades realizadas por múltiples actores con el propósito de ofertar un bien o servicio en los mercados.

La definición de Kaplinsky (2000) dio lugar a indagaciones sobre cómo era la agregación de valor dentro del proceso productivo de un bien o servicio. En ese entonces, era claro que la agregación dentro de las distintas etapas de la cadena

de producción debía ser asimétrica. Fue así como Stan Shih creó un modelo que describía el proceso de agregación de valor en las distintas etapas de la cadena (Shih, 2005). Este modelo, conocido posteriormente como la curva de la sonrisa (*Smiling curve* en inglés), establece que la mayor agregación de valor se da en el concepto del bien y servicio, la I+D necesaria para su desarrollo o concepción, la venta y el servicio posventa. En cambio, las fases intermedias agregan menos valor, siendo el proceso de manufactura el de menor agregación (ver **Error! Reference source not found.**).

Gráfico 25. Modelo de *Smiling Curve*



Fuente: Tomado de Kriengsak. Thailand's Difficulties in Moving towards a High-Income Economy.

Sobre el modelo de la curva de la sonrisa, Shih (2005) reconoce que este no es trasladable a todas las industrias. Así, por ejemplo, la industria tecnológica y de generación de contenidos digitales cumple el esquema del modelo, pero en otras, como la de automóviles, la mayor agregación de valor se da en la fase manufacturera de la cadena de producción (Hauke Holste, 2015). Adicionalmente, el modelo se refiere a una cadena de valor que no incluye una perspectiva global, es decir que no sirve para describir el fenómeno de cadenas de valor globales fragmentadas y dispersas como las que observamos hoy en día.

En esa dirección, los trabajos de Rabelotti(2008), Kaplinsky & Morris (2001), Gereffi et al(2005), entre otros, han aportado esquemas analíticos que permiten describir y entender las CGV. En ese sentido, Kaplinsky & Morris han elucidado la dinámica de

los encadenamientos, así como las relaciones en la cadena productiva, y la integración de las empresas y los países a nivel global. De esa forma, los autores han postulado que con este enfoque es posible describir y entender las siguientes dinámicas (Reyes & Rozo, 2015):

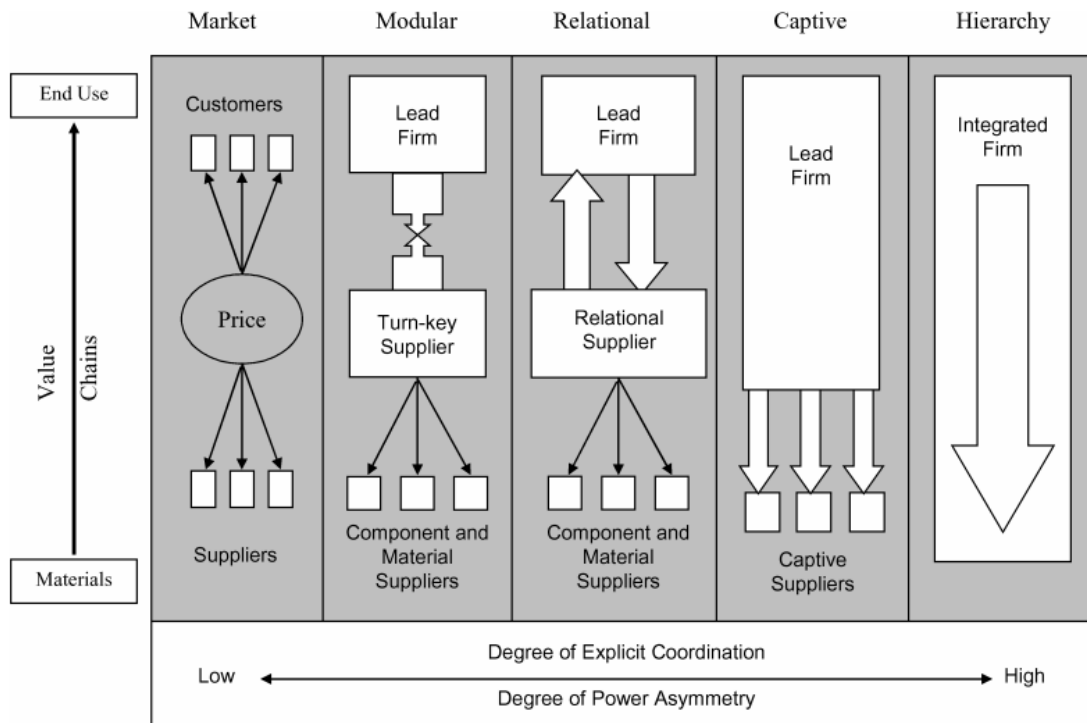
1. El flujo dinámico de actividades económicas, organizativas y coercitivas entre productores de diferentes sectores en escala global.
2. Las relaciones entre trabajo formal y trabajo informal.
3. Los beneficios para los nuevos participantes en el mercado global
4. El contexto para una política pública para mejorar la eficiencia en la asignación de recursos en la economía local.
5. La forma diferenciada en que las empresas y los países participan en la economía global

Así mismo, Gereffi et al. (2005) ha reconocido que la gobernanza, entendida como la naturaleza de las relaciones entre los participantes de la cadena de valor y su implicación para el desarrollo, es central en el estudio de las CGV. Con esto en mente, los autores han sugerido un modelo que explicita las distintas estructuras o tipos de gobernanza, en las cadenas globales de valor actuales. Los tipos de gobernanza provienen de un ejercicio de evaluación con una variable binaria (alto o bajo) para tres elementos:

1. La complejidad de la información y el conocimiento requerido para sostener una transacción.
2. El grado de codificación al cual se puede llevar la información y el conocimiento y, por ende, transmitirse eficientemente.
3. Las capacidades de los actuales y potenciales proveedores en relación a los requisitos de la transacción.

Si cada elemento se evalúa – como ya se dijo – con una variable binaria (alto y bajo), existen ocho combinaciones posibles de las que solo cinco son observables en la actualidad (ver Gráfico 26). A la postre, estos cinco tipos de gobernanza se pueden diferenciar por su grado de coordinación explícita y de la asimetría en el poder en las relaciones entre los participantes de la CGV.

Gráfico 26. Tipos de Gobernanza en las CGV



Fuente: Gereffi et al. (2005)

Estos cinco tipos de gobernanzas se pueden resumir de la siguiente manera

1. **Mercado:** aquí se asume una estructura de mercado plena donde las transacciones son fácilmente codificadas, las especificaciones de los productos son relativamente simples. Los compradores y vendedores responden a las señales de los precios y no hay fuertes asimetrías de poder por lo que la coordinación explícita es poca.
2. **Cadenas de valor modulares:** La unificación de componentes, productos y especificaciones de procesos, así como la existencia de estándares técnicos, hace complejo que los vínculos se sigan basando en las señales de precios propias de las gobernanzas de mercado. En las cadenas de valor modulares, los proveedores crean productos de acuerdo con las especificaciones del cliente. Esto sugiere que la complejidad de las transacciones, su codificación y las capacidades de los proveedores deben ser altas, dando como resultado bajos niveles de coordinación explícita.
3. **Cadenas de valor relacionales:** Cuando las especificaciones del producto no pueden ser codificadas, las transacciones son complejas y las

capacidades de los proveedores son altas, pueden aparecer las cadenas de valor relacionales. Aquí las relaciones son complejas entre compradores y vendedores, creando una dependencia mutua que puede regularse a través de la reputación, la proximidad social y espacial y los lazos étnicos y familiares. Así mismo, Geraffi et al. (2005) admiten que la dependencia mutua puede sostenerse a través de mecanismos que impongan costos altos a quienes rompan los acuerdos. Todos estos elementos reputacionales y de costos asociados al rompimiento de acuerdos desemboca en altos niveles de coordinación explícita.

4. **Cadenas de valor cautivas:** En este tipo de estructuras, se asume que la complejidad de las especificaciones del producto y su codificación son altas, pero las capacidades de los proveedores son bajas. Esto resulta en que las firmas líderes deben esforzarse para intervenir y controlar a los proveedores, promoviendo la dependencia transaccional para evitar que firmas competidoras se hagan con los beneficios económicos de estos esfuerzos. De esta manera, los proveedores están confinados a procesos tales como diseño, logística, compra de componentes y mejoramiento de tecnología de procesos. En esa dinámica, la asimetría de poder y el grado de coordinación explícita es alto, por lo que los *switching costs* son altos.
5. **Jerarquía:** Este tipo de gobernanza aparece cuando las especificaciones de los productos no pueden ser codificadas, los productos son complejos y los proveedores no son altamente competentes. En dicho entorno, las firmas líderes tienen que hacer un proceso de integración vertical altamente demandante donde hay intercambio de conocimiento tácito en las etapas de la cadena, así como de un manejo complejo del control de los recursos, los insumos y productos, entre otros.

En todo caso, los autores reconocen que estas gobernanzas no son estáticas. Todo lo contrario, cambian constantemente y se ajustan conforme las industrias maduran o los esfuerzos de los actores se modifican e.g. si un proveedor cautivo mejora sus capacidades puede moverse a otra posición en la cadena y cambiar su relacionamiento con la firma líder.

Esta discusión es de suma importancia a la luz del rol que juegan las cadenas globales de valor en el desarrollo de las economías emergentes y en su transición de países de ingresos medios y medio-altos, hacia países de ingresos altos. Cuando una empresa extranjera se localiza en otro país puede o no hacer parte de una CGV. En el caso colombiano, y como veremos más adelante, los datos sugieren

que la mayoría de empresas extranjeras ingresa al país a explotar un mercado doméstico de cerca de 50 millones de habitantes. Aunque este objetivo no debe ser despreciable, sí debe cuestionar a los hacedores de política pública sobre si es el ideal. Aunque no hay consenso sobre el hecho que la IED dirigida a explotar mercados domésticos tenga menores transferencias tecnológicas, *knowledge spillovers*, y demás bondades que las que suelen presentar las inversiones asociadas a la inserción en cadenas globales de valor, La literatura sí ha demostrado que los vínculos globales pueden jugar un rol importante en el aprendizaje, la innovación y la actualización de las firmas y los países.

Al entender que las gobernanzas no son estáticas y cada vez la competencia global y la necesidad de inserción en los mercados mundiales se hace más imperiosa, los países enfrentan un reto doble para mantener o mejorar su posición dentro de las CGV de las que participan. Un primer reto lo enfrenta el sector privado que debe buscar continuamente mejorar y hacerse más productivo al correr el riesgo de ser remplazado por una firma más productiva en su propio país o fuera de él, siendo lo segundo un escenario socialmente menos deseable. El segundo reto lo enfrenta el gobierno al tener que identificar los cambios regulatorios necesarios para mantener bien alineados el sistema de incentivos conforme la economía global se transforma, así como la correcta y eficiente provisión de bienes públicos como infraestructura de transporte – en el caso colombiano, una agenda apremiante sobre la que ya se trabaja.

El reto del sector privado es comparativamente mayor y la literatura no ha encontrado un consenso pero sí ha indicado hacia donde se podría dirigir la discusión. En primer lugar, no es necesariamente cierto que las firmas líderes que invierten en otros países realicen una transferencia tecnológica y de conocimiento, o que estén interesadas en que las firmas y los países receptores tengan su proceso de actualización. Las firmas líderes pueden tener el interés en mantener a raya este proceso en la medida que subsiste un riesgo de que las empresas proveedoras se conviertan en eventuales competidores (Humphrey & Schmitz, 2000). En esa dinámica, otra literatura ha sugerido que el proceso de actualización responde más a un conjunto de *capacidades técnicas* que son diferentes a nivel de firma. Esto quiere decir que cada empresa tiene una serie de características observables y no-observables que le permite innovar, aprender y actualizarse a lo largo del tiempo (Coe et al., 2008) pudiendo influenciar a la empresa líder en lo que a transferencia se refiere. En ese sentido, la conclusión principal es que el proceso de innovación, aprendizaje y actualización no solo debe entenderse como un fenómeno de arriba hacia abajo, sino también como un proceso de abajo hacia arriba.

Para terminar, es importante reconocer la importancia de esta discusión a la luz del tema principal de este estudio. La inversión extranjera directa es un motor que aporta cerca de 0.8% del crecimiento en la economía colombiana y una fuente importante de divisas para el financiamiento de los desbalances corrientes de la economía colombiana, haciéndola más resiliente ante choques de carácter externo como los que se experimentaron con la descolgada de los precios internacionales de petróleo en 2014. En la actualidad, aunque las perspectivas de crecimiento se han reducido y la inflación se ha salido de su rango meta, seguimos siendo un destino atractivo si se nos compara con nuestros vecinos en la región.

Cuando la IED se focaliza en industrias articuladas a cadenas globales de valor, es posible consolidar un ciclo virtuoso de transferencia tecnológica, innovación y mejoras de productividad. En el caso de los países en desarrollo, a diferencia de las actividades productivas financiadas con ahorro local, las que se financian con IED tienen la oportunidad de estar mejor conectadas a casas matrices con buenas prácticas empresariales, y tecnología de avanzada que puede transmitirse al país receptor con el ánimo de trasladar alguna de las etapas de la cadena productiva. Esto impacta positivamente los mercados domésticos en la medida que impone una presión competitiva sobre el resto de firmas y permite la aparición de fenómenos positivos como los derrames de conocimiento (*knowledge spillover* en inglés). También es posible, que procesos de destrucción creativa tengan lugar y que se consoliden nuevas actividades productivas antes no contempladas. En contraste, la inversión extranjera focalizada en explotación del mercado doméstico no persigue *per se* mejoras de eficiencia y productividad en la cadena de producción por lo que las oportunidades de transferencia de conocimiento, tecnología y buenas prácticas son mucho menores.

Una breve revisión del caso colombiano

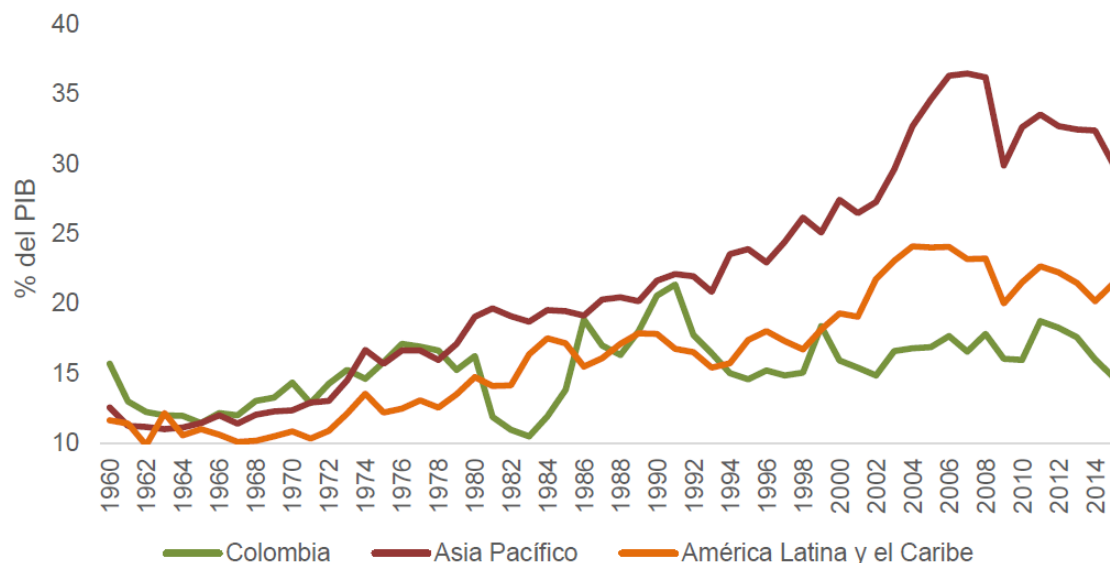
La subsección anterior brindó una presentación sobre el estado actual de la literatura en lo que a cadenas globales de producción se refiere. Allí se discutió sobre el modelo de la sonrisa de valor, sus posteriores desarrollos, los modelos de

gobernanza útiles para entender este fenómeno global y la relación que existe con la inversión extranjera directa.

Esta subsección indaga sobre el caso de Colombia en el contexto latinoamericano reconociendo las dificultades en cuanto a estimaciones. Desafortunadamente no existen bases de datos de flujos de comercio o inversión extranjera que permitan caracterizar las cadenas globales de valor como las describimos en la subsección anterior, es decir como un sistema de producción con firmas líderes y proveedoras, donde las primeras coordinan la cadena productiva y minimizan los costos de operación, y las segundas se encargan de alguna de las etapas en la producción. En su ausencia, las estimaciones existentes se realizan con base en indicadores *proxy* que son comparables entre países.

A diferencia de los países del sudeste asiático, los latinoamericanos han tenido un ritmo de inserción en la economía mundial mucho más lento y lo iniciaron con fuerza cerca de 20 años después de que lo hicieran estas economías. Esto ha incidido en los niveles de exportaciones de estas economías. En particular, Colombia mantiene una posición poco favorable en las mediciones de exportaciones de bienes y servicios como porcentaje del PIB. El Gráfico 27 constituye una primera aproximación al estado del comercio internacional para las economías que hemos considerado. Allí se observa que las economías de Asia pacífico han aumentado sus exportaciones de cerca de 13% en 1960 a 30% para el 2015. En promedio, Latinoamérica y el Caribe ha pasado de niveles del 13% a algo más del 21% para el 2015. En contraste, Colombia se ha mantenido estancada en niveles cercanos al 15%, registrando los mayores valores a principios de los años noventa. Estos elementos sientan una base para la discusión del estado actual de la pobre inserción de nuestro país en las CGV.

Gráfico 27. Exportaciones de Bienes y Servicios como % del PIB 1960-2015

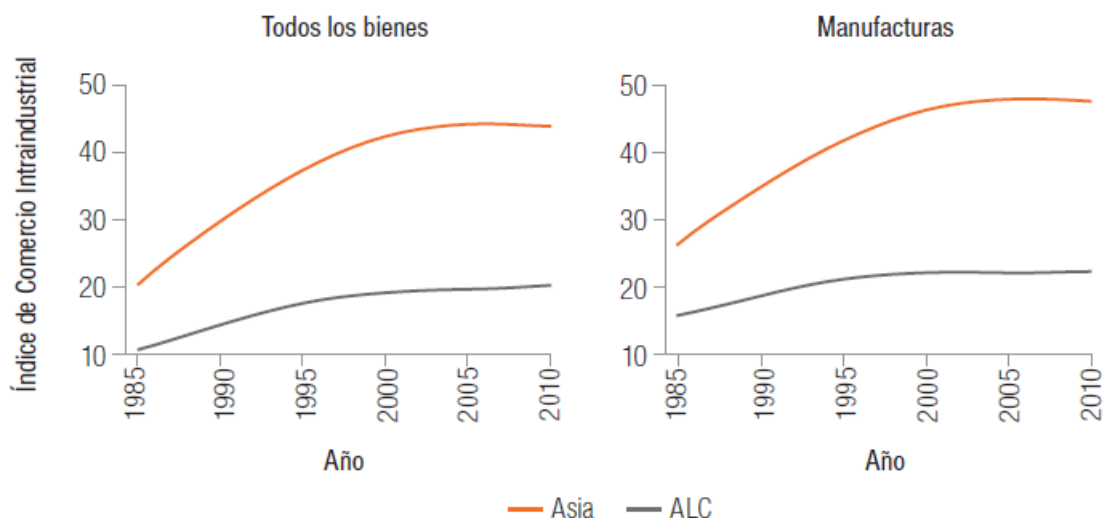


Fuente: Banco Mundial.

Blyde (2014) calcula un índice de comercio intraindustrial (ICI) con base en los trabajos de Fukao et al. (2003), Jones et al. (2002) y Kimura (2006). Este índice se construye sobre la base de que en las CGV la producción tiene un carácter secuencial en la que las firmas de distintos países importan bienes intermedios, añaden valor y los exportan. De esa manera, el ICI es una variable *proxy* de las cadenas globales de valor. Este índice se construye con base en datos de la CUCI⁴ a cuatro dígitos. Blyde (2014) reconoce que el indicador tiene una debilidad en tanto que también captura el comercio horizontal en los mismos bienes y de esa manera puede contaminar el valor que toma el índice. En todo caso, al comparar los valores del índice para América Latina y el Caribe y Asia Pacífico en el periodo comprendido entre 1985 y 2010, encuentra que hubo un fuerte crecimiento del comercio intraindustrial para Asia Pacífico, mientras que América Latina y el Caribe reportó un crecimiento más modesto. Este resultado se sostiene tanto el caso que incluye todos los bienes como el que solo tiene en cuenta las manufacturas (ver Gráfico 28).

⁴ Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional

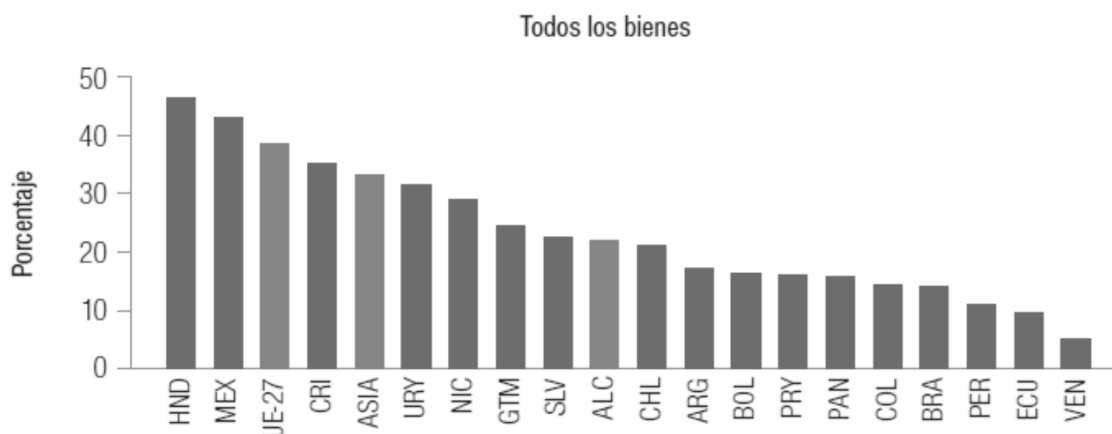
Gráfico 28. Índice de Comercio Intraindustrial, promedios regionales



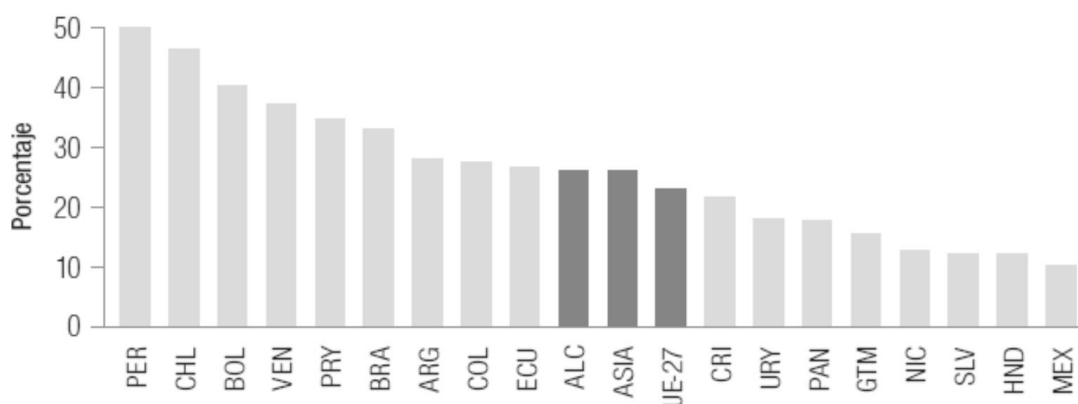
Fuente: Tomado de Blyde, J. (2014). *Fábricas Sincronizadas: América Latina y el Caribe en la Era de las Cadenas Globales de Valor*. Washington DC: BID.

Así mismo, para el periodo comprendido entre 2003 y 2007 Blyde(204) calcula el valor agregado de las exportaciones como un aproximado de la inserción de los países en las CGV. El indicador que se calcula –llamado contenido importado de las exportaciones- se basa en la idea de especialización vertical propia de las CGV. En ese sentido, el indicador da una noción sobre el valor agregado extranjero contenido en las exportaciones. Para calcularlo se utiliza la metodología de encadenamientos hacia atrás haciendo uso de matrices insumo-producto y estadísticas de comercio internacional. Para el caso del estudio referido, el autor hace uso de la base GTAP de la Universidad Purdue en Estados Unidos. El Gráfico 29a presenta los resultados para países de la región, Asia pacífico y el bloque económico europeo.

Gráfico 29. Valor agregado directo e indirecto (2003-2007)



a. Valor agregado extranjero como % de las exportaciones



a. Valor agregado domestico usado en las exportaciones de terceros países

Fuente: Tomado de Blyde, J. (2014). *Fábricas Sincronizadas: América Latina y el Caribe en la Era de las Cadenas Globales de Valor*. Washington DC: BID.

En este gráfico se observa que la región de América Latina y el Caribe está muy por debajo de los promedios regionales observados en Asia y el bloque económico europeo. Mientras en América Latina y el Caribe tenemos que el valor agregado como porcentaje de las exportaciones asciende a cerca del 21%, en Asia este asciende a cerca de 34% y en el Bloque Europeo a 38%.

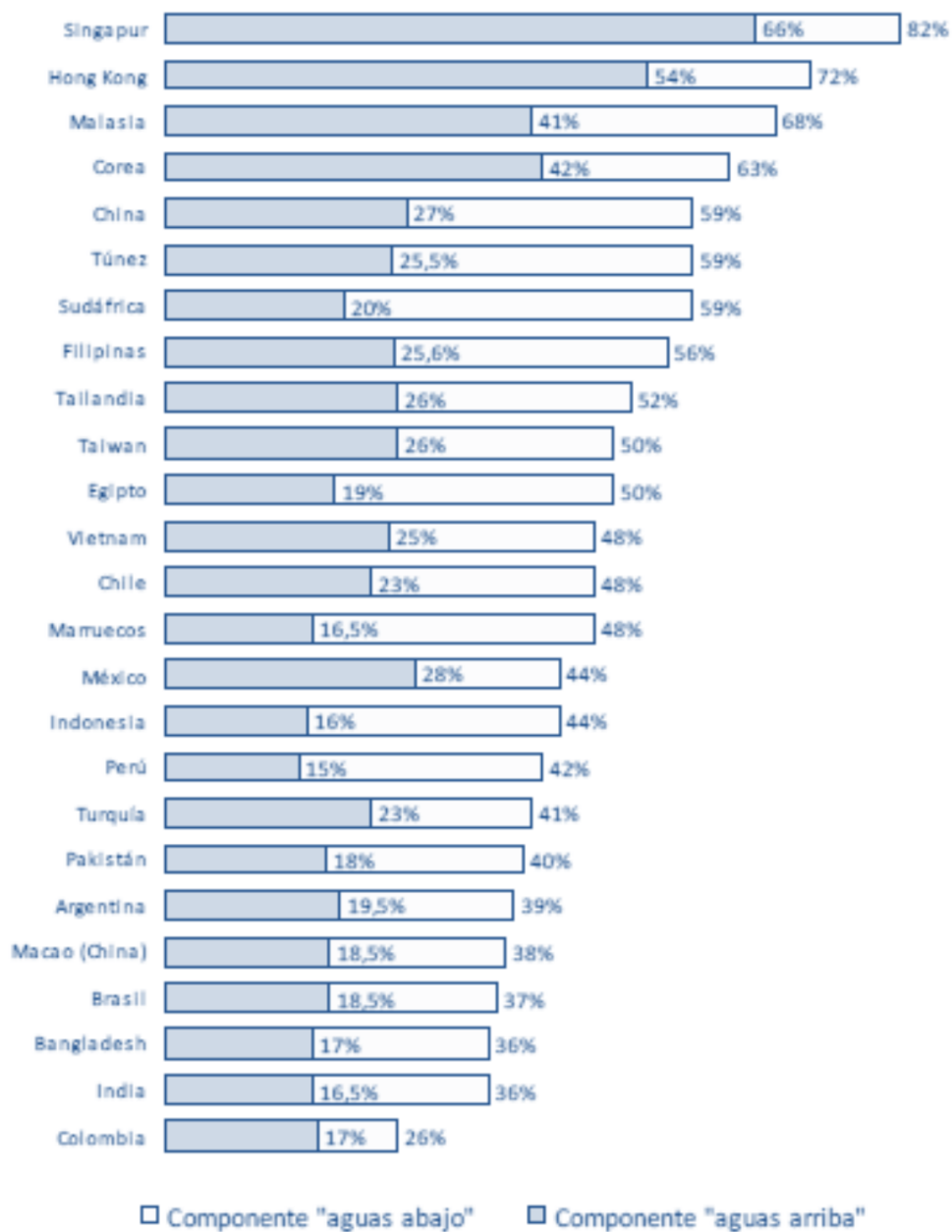
A nivel latinoamericano, Colombia ocupa una posición muy por debajo del promedio regional, con niveles inferiores al 15% para el periodo 2003 y 2007, aunque por encima de Brasil, Perú, Ecuador y Venezuela. Sin embargo, nuestros socios más importantes en la Alianza del Pacífico: México y Chile, están muy por encima. Al observar los cálculos por sectores y niveles de tecnología (tecnología alta, medio alta, medio baja, primarios y servicios), se observa que Colombia en todo caso ocupa posiciones inferiores a las del promedio latinoamericano.

Blyde (2014) hace claridad sobre el valor agregado indirecto que pueden tener los países intensivos en el sector primario, como el caso colombiano. Según el autor, estos países al participar en las primeras etapas de la cadena, pueden aportar valores agregados indirectos y por ende tener mayores valores en su índice. Esto se comprueba al observar que países intensivos en explotación primaria (principalmente suramericanos) gozan de posiciones por encima del promedio regional (ver Gráfico 29b). En particular, Colombia está ligeramente por encima del promedio regional con aprox. 27%, mientras que Perú (50% aprox.) y Chile (46% aprox.) lideran en esta medición.

En otro estudio, Ferrando (2013) sostiene que la producción para la exportación genera valor agregado y contribuye a aumentar el PIB. Adicionalmente, establece que la participación en cadenas globales de valor proporciona oportunidades para la modernización industrial, el desarrollo tecnológico y los derrames de conocimiento. En este estudio, el autor estima la participación en las cadenas globales de valor por país para los 25 principales países en desarrollo exportadores. Este cálculo se realizó para 2010 con base en datos de UNCTAD recuperados en 2013. De acuerdo con los cálculos del autor, Colombia ocupa una penosa posición 25 al tener que su participación en las CGV tan solo llega al 26%, mientras que la de sus socios en la Alianza del Pacífico está por encima del 40% (ver Gráfico 30). Pero, en general, los niveles de inserción de América Latina en la CGV están lejos del ideal y siguen siendo los tigres asiáticos quienes dominan el panorama de los países emergentes.

En suma, lo que se observa es que América Latina y el Caribe distan de ser una región insertada en las CGV. Mientras Centro América y México exhiben un mayor grado de inserción, por su cercanía al mercado estadounidense y su vocación productiva, los países suramericanos no hacen lo suyo por su fuerte inclinación hacia la explotación y exportación de materias primas. Incluso en ese contexto, Colombia mantiene una posición muy modesta en todas las mediciones y siempre está superada por al menos dos de sus socios de la Alianza del Pacífico. Si el ánimo en materia de política comercial es enfocarse hacia la cuenca del Pacífico, los esfuerzos requeridos para conseguirlo son mayúsculos. El Estado debe hacer importantes inversiones en la infraestructura de transporte, en la generación de centros logísticos e implementación de sistemas de incentivos que permitan que Colombia cierre la brecha respecto de sus potenciales socios comerciales.

Gráfico 30. Participación en las CGV por País (25 principales países en desarrollo exportadores – 2010)



Fuente: Tomado de Ferrando, A. (2013). Las Cadenas Globales de Valor y la Medición del Comercio Internacional en Valor Agregado. Instituto de Estrategia Internacional.

Resultados encuesta Fedesarrollo – Banco Mundial

Aunando esfuerzos, el Banco Mundial y la Fundación para la Educación y el Desarrollo – Fedesarrollo- hicieron el levantamiento de una encuesta sobre las características, motivaciones, aspiraciones y perspectivas de las empresas extranjeras en Colombia. En el capítulo 3 se abordó parte de la encuesta, sobre todo en lo referente a transferencia de tecnología, características de la fuerza laboral, los programas de I+D, de responsabilidad social empresarial, entre otros. Esta sección presenta y discute los resultados relacionados con la inserción en las cadenas globales de valor y los procesos de subcontratación.

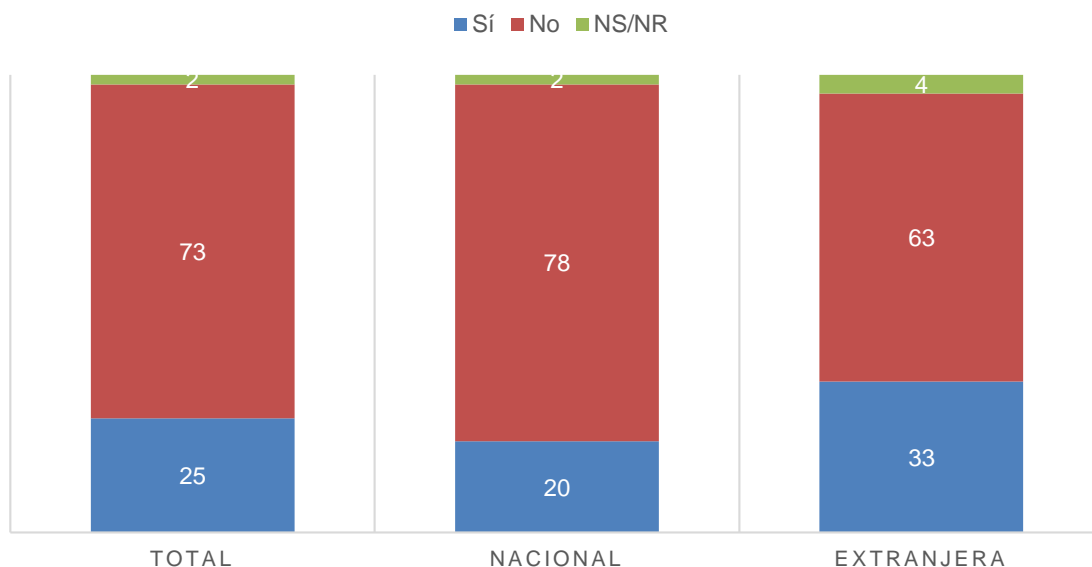
Como ya mencionamos, el grado de inserción de Colombia en las cadenas globales de valor está lejos de ser ideal. Durante los tres primeros lustros de este milenio, la vocación minero energética de la economía colombiana se fortaleció, al punto que este tipo de recursos llegaron a conformar más del 40% de la cadena exportadora colombiana. Este fenómeno ha incidido en la inserción de Colombia en las CGV. Como mostramos en la sección anterior, las empresas de este sector de la economía no tienen buenos niveles de inserción porque las que están insertadas lo hacen en los primeros niveles de la cadena.

Con lo anterior en mente, una de las preguntas de la encuesta de Fedesarrollo y el Banco Mundial trató de abordar el tema relacionado con las CGV. A 172 empresas domésticas y 98 extranjeras se les preguntó: *¿Su empresa hace parte de una cadena global de valor?, es decir, ¿Participa en una etapa de un proceso productivo que se desarrolla internacionalmente?* Los resultados ponderados por la base de respuesta se relacionan en el Gráfico 31. Allí se observa que, en promedio, las empresas extranjeras tienen una mayor tasa de inserción en las CGV. En particular, se tiene que un 33% de las empresas extranjeras participa de una CGV, frente a tan solo un 20% de las empresas domésticas encuestadas. Al mirar los datos agregados se observa que el 25% de las empresas participa de una CGV, mientras que el 73% no lo hace y el 2% manifestó no saber. Este dato coincide muy de cerca con el calculado por Ferrando (2013) presentado en el Gráfico 30.

Gráfico 31. ¿Su empresa hace parte de una cadena global de valor?, es decir, ¿Participa en una etapa de un proceso productivo que se desarrolla

internacionalmente?

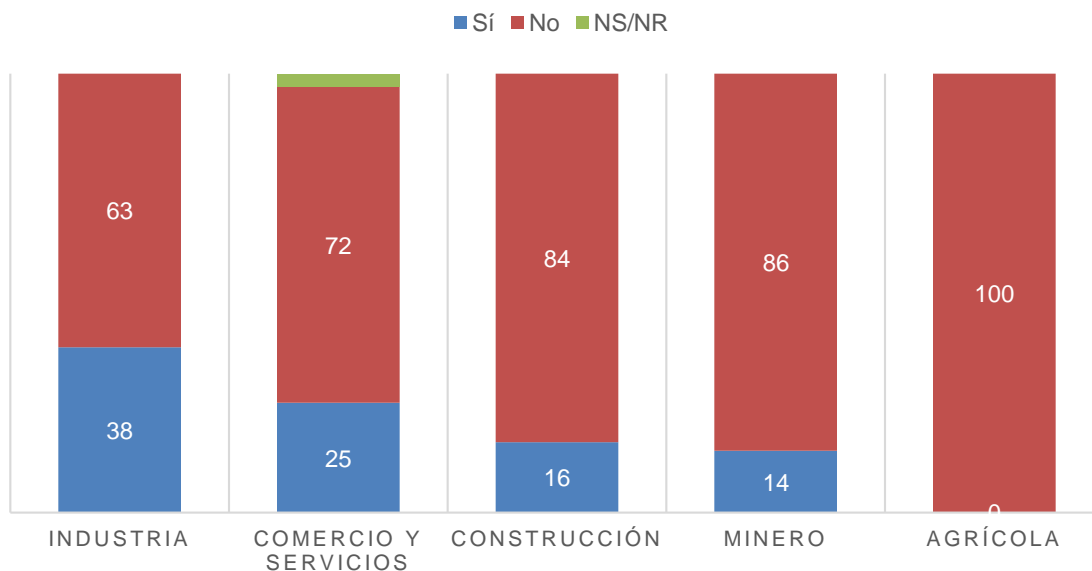
Respuestas con base en origen de la empresa.



Fuente: Encuesta IED Fedesarrollo – Banco Mundial (2016).

Gráfico 32. ¿Su empresa hace parte de una cadena global de valor?, es decir, ¿Participa en una etapa de un proceso productivo que se desarrolla internacionalmente?

Respuestas con base en sector de la empresa.



Fuente: Encuesta IED Fedesarrollo – Banco Mundial (2016).

Cuando se observan los datos sectoriales, se encuentra un soporte empírico al argumento esgrimido anteriormente en cuanto que las empresas mineras son

menos propensas a participar de las CGV. De hecho, entre los cinco sectores considerados en este estudio (industria, comercio y servicios, construcción, minero y agrícola), el sector minero es el segundo con menor participación relativa en CGV. Esto quiere decir que del total de empresas presentes en el sector, tan solo un 14% participan de las CGV. Este sector solo es superado por el agrícola donde la participación relativa en CGV asciende a 0% (ver Gráfico 32).

En lo que se refiere a los procesos subcontratados en Colombia, la encuesta indagó sobre si las empresas subcontratan procesos productivos en nuestro país. Los resultados muestran que no hay diferencias sustanciales en los niveles de subcontratación entre empresas domésticas y extranjeras. Los niveles actuales de subcontratación se ubican en el 40%. A nivel sectorial, la actividad de la construcción es la que más subcontrata, con un nivel del 60%, seguida por el sector minero con el 57%, la industria con el 40% y el comercio y los servicios con el 36% (ver anexo 1).

Conclusiones

En este capítulo hemos hecho una revisión breve del estado del arte en materia de literatura sobre las cadenas globales de valor. Allí se observó que existen distintos tipos de gobernanzas para las CGV. Estas estructuras dependen fundamentalmente de la complejidad de la información y el conocimiento requerido para sostener una transacción, el grado de codificación al cual se puede llevar la información y el conocimiento y, por ende, transmitirse eficientemente, y las capacidades de los actuales y potenciales proveedores en relación a los requisitos de la transacción. Todos estos elementos dejan entrever que las distintas estructuras que surgen se corresponden a niveles altos o bajos de desarrollo en cada alguno de estos conceptos. De esa manera, se ha estudiado que las cadenas globales de valor son dinámicas y las empresas y países insertados en ellas pueden beneficiarse de sus bondades ya conocidas: transferencia tecnológica y de mejores prácticas, derrame de conocimiento y actualización del proceso productivo.

En ese sentido, el caso colombiano ha mostrado un bajo grado de inserción en la CGV, llamando la atención sobre el tipo de rol que juega la IED que llega al país y que, dicho sea de paso, se focaliza principalmente en la de explotación de mercado doméstico. Sumado a lo anterior, la IED se focalizaba - al menos hasta antes de la crisis global de los precios de los commodities- principalmente en el sector minero energético. Como hemos visto, este sector altamente extractivo goza de pocos encadenamientos, es intensivo en capital y demanda poco trabajo. De esta manera las bondades de participar en una CGV puede que no se derramen al resto de la

economía. Si a lo anterior sumamos que es el segundo sector menos insertado, el panorama es mucho menos alentador.

En todo caso, esta discusión debe llamar la atención sobre si debemos transitar hacia una mayor inserción en las CGV de la mano de las industrias manufactureras. No se debe desaprovechar el nuevo panorama macroeconómico con una tasa de cambio más alta, con una reforma tributaria estructural a la vista que puede alivianar la carga de las empresas y la alta calidad del empleo colombiano. Todos estos elementos deben conjugarse con las acciones propias del Estado y las empresas en materia de promoción de inversión, agilización de trámites, mejora de productividad y provisión de bienes públicos, como la infraestructura, para lograr una mayor inserción en estas cadenas.

Capítulo V

La relación de la Inversión Extranjera Directa y el respeto por los DD.HH

Este capítulo presenta el desarrollo del objetivo 8 del proyecto sobre el impacto económico de la Inversión Extranjera en la economía colombiana.

La relación entre los flujos de Inversión Extranjera Directa (IED) que un país recibe y el respeto por los derechos humanos de su población ha sido un tema analizado por la literatura económica desde mediados del siglo XX. Esta relación abarca dos ámbitos: por un lado, se encuentra el efecto que el respeto y la implementación de los derechos humanos de sus ciudadanos puede tener sobre los flujos de IED que este territorio recibe, mientras que por otro lado, está la discusión acerca del impacto que la IED puede generar sobre la situación de los derechos humanos del país receptor de la inversión. Desde hace varios años diferentes gobiernos alrededor del mundo han decidido establecer nuevas obligaciones sobre las empresas y los inversionistas nacionales y extranjeros que operan en su país para garantizar un mayor respeto por los derechos humanos de sus ciudadanos. Por esta razón, este capítulo tiene como objetivo principal hacer un análisis de la evolución del pensamiento sobre la relación IED y derechos humanos, para luego presentar los esfuerzos actuales a nivel global y del Estado colombiano por mejorar la calidad de vida de sus ciudadanos.

Revisión de literatura – Evolución del pensamiento

A mediados del siglo XX, la literatura económica comenzó a señalar la existencia de una relación nociva y perjudicial entre la IED y el respeto a los derechos en un país. Como explica Blanton & Blanton (2007), en estas investigaciones se presenta a los inversionistas extranjeros como agentes con poco interés por el bienestar social del país receptor de su inversión y a la entrada de nuevos flujos IED como un factor perjudicial para el desarrollo social de la respectiva economía. Esta visión tradicional argumentaba que las firmas basaban sus decisiones de negocio únicamente en sus ventajas de propiedad, localización e internacionalización propias del paradigma de OLI desarrollado por Dunning (1993). Este paradigma busca explicar las motivaciones intrínsecas del proceso de internacionalización de las empresas. De acuerdo con el autor, las firmas que tienen inversiones extranjeras exitosas deben satisfacer las condiciones o ventajas OLI (Ownership, Location, Internalization). La primera de estas ventajas corresponde a unas características únicas de la compañía que le permite diferenciarse y destacarse de sus demás competidores (activos estratégicos, por ejemplo). La segunda, hace referencia a

ventajas propias de trasladar la producción al extranjero (costos, cercanía de mercados, estabilidad política, etc.), finalmente, la tercera corresponde al beneficio de la internalización, es decir las ventajas de la integración de todas las transacciones dentro de la empresa.

En la literatura se reconocen dos enfoques en cuanto al análisis de la relación entre IED y derechos humanos. La primera la podemos localizar temporalmente durante gran parte del siglo XX. En este grupo de literatura resalta una hipótesis de que las compañías inversionistas buscan mantener y aumentar sus márgenes de ganancia por medio de unos bajos costos de producción, por lo cual deciden invertir en países donde la población pueda ser controlada o explotada fácilmente (Lenin, 1939). De acuerdo con esta línea de pensamiento, la IED se da en países con aparente debilidad legal y poco respeto por los derechos humanos al existir menor incertidumbre y riesgo de sublevación por parte de esta población. En este mismo grupo de literatura, resalta aquella que expresa que las firmas se establecen en países con menor nivel de desarrollo económico porque allí tienen una ventaja comparativa que les permite superar el *Liability of Foreignness*⁵ (Hymer, 1976; Zaheer, 1995).

Así mismo, en esta literatura se reconoce que las compañías se localizan en países con debilidad legal o bajos niveles de desarrollo porque allí pueden gozar de precios de mano de obra inferiores a los del equilibrio del mercado [Blanton & Blanton (2007), Rodrik (1996)] generando reducciones en los costos de operación de las empresas. Esto lleva a que los flujos de inversión entre países perpetúen condiciones salariales inequitativas y muy lejanas del equilibrio de mercado. Este fenómeno tiene una dimensión política no despreciable ya que estos salarios bajos provienen de una negociación desigual entre clases. Así las cosas, un mayor control de la fuerza laboral puede generar un aumento en el flujo de IED por parte de empresas que quieren mantener sus márgenes de utilidad o incluso aumentarlos (Santos, 1970). Existen numerosos casos donde se pudo evidenciar el deseo de una compañía por reprimir y explotar a sus trabajadores por el deseo de tener una mayor rentabilidad, como fue el caso de United Fruit Company en Guatemala (Falk, 2002).

Sin embargo, desde comienzos del siglo XXI la literatura económica comenzó a cuestionar la relación negativa entre la existencia de un bajo respeto por los derechos humanos en un país y los flujos de IED que este territorio recibe. Esto se debe a que las condiciones de derechos humanos adversas pueden llegar a r un

⁵ Se refiere a los costos sociales y económicos que enfrenta una firma cuando opera en el exterior.

mayor riesgo de seguridad e inestabilidad, al igual que una mayor incertidumbre para el inversionista. De igual forma, actualmente las empresas extranjeras están sometidas a la publicidad y control social de sus decisiones y métodos de producción. Por esta razón, los inversionistas tienen hoy un mayor riesgo reputacional que puede ser fatal para la operación y el éxito de su compañía [Blanton & Blanton (2007), Spar (1998)]. Debido al miedo de ser sometido al escarnio público, muchas compañías deciden respetar los derechos de su mano de obra y alejar su producción de países conocidos abiertamente por su poco respeto a los derechos humanos.

Por este motivo, ha surgido una visión alternativa que argumenta que la defensa y el respeto de los derechos humanos son una herramienta de gran importancia, no sólo para atraer un mayor flujo de IED a estos territorios sino también para impulsar y preservar el desarrollo económico de un país. Esto se debe a que los inversionistas extranjeros ya no buscan construir ni garantizar la rentabilidad de su compañía con base a la explotación de su mano de obra y una remuneración salarial baja, sino por medio de un trabajo responsable de una mano de obra calificada con un alto nivel educativo (Moody, 1996). Asimismo, los países con un alto capital humano están estrechamente relacionados con un gran respeto por los derechos humanos de su población.

Según Blanton & Blanton (2007), esta transición desde una relación negativa entre IED y un bajo respeto por los derechos humanos en un territorio hacia una relación positiva está impulsada por un aumento en la demanda de mano de obra altamente calificada que se da gracias a una transformación en la caracterización de la IED en los últimos años. Estos autores argumentan que la IED entre países ha pasado de una inversión en el sector primario propio de la explotación de recursos materiales y la obtención de materias primas, hacia los sectores secundario y terciario que demandan una mano de obra más calificada. Por esta razón, los inversionistas extranjeros no necesariamente se ven atraídos por países con bajo respeto por los derechos humanos, sino por aquellos donde hay un alto bienestar social que se manifiesta en un alto nivel educativo que a su vez se ve reforzado por la presencia de estas multinacionales. Estas conclusiones están en línea con las de (Spar, 1999).

De igual forma, Blanton & Blanton (2007) también encontraron que el respeto por los derechos humanos atrae un mayor flujo de IED de forma directa e indirecta. La primera de estas corresponde a una mayor predictibilidad y estabilidad social en el país que resulta de una mayor libertad y el goce de los respetos humanos por parte de los ciudadanos, en comparación con un territorio cuyos derechos humanos no son protegidos. Finalmente, un mayor respeto por los derechos humanos atrae un

mayor flujo de IED a un territorio ya que incentiva de forma indirecta una mayor formación y atracción de capital humano. Esto impacta positivamente el mercado laboral y las potencialidades de atracción de firmas con mayor nivel tecnológico que tienen requerimientos crecientes de mano de obra altamente calificada.

En síntesis, la literatura existente no parece tener un consenso frente a la relación de la inversión extranjera directa con la protección y el respeto por los derechos humanos. Si bien es cierto que hay empresas que se benefician de países con entornos legales débiles y pobre respeto por los derechos humanos, también es cierto que en un entorno más globalizado, como el que tenemos en el siglo XXI, las empresas tienen mayores requisitos en materia de *accountability*: a las presiones de ONGs y organismos multilaterales, se suma la fuerte voz que suscitan las redes sociales y su resonancia en los medios tradicionales de comunicación. Así las cosas, se debe llamar la atención sobre los alcances de cada uno de los grupos de literatura. En ningún sentido se pretende que estos hagan una lectura fiel de la realidad. Deben entenderse las limitaciones de los mismos pero también reconociendo que dota de elementos de juicio para tomar decisiones de política pública en materia de promoción y protección de derechos humanos.

Política económica – IED & Derechos Humanos a nivel global

A comienzos del siglo XXI, se cuestionó por primera vez el papel que los Acuerdos de Inversión Internacionales (AII) pueden tener en relación con el establecimiento y el respeto por los derechos humanos alrededor del mundo. Inicialmente se planteó la responsabilidad estatal que los diferentes gobiernos tienen sobre la implementación de leyes y regulaciones que contribuyan a la formación y al respeto de los derechos humanos de sus ciudadanos. Con esta motivación de Estado, las empresas e inversionistas extranjeros entrantes en los países adoptaban un compromiso insoslayable con la protección de los DD.HH. porque estos estaban plenamente protegidos por el marco de la ley. En ese sentido, se percibía que la protección jurídica de los derechos humanos en un país era una labor que le atañía únicamente al Estado, ya que una vez implementadas estas leyes, los demás agentes económicos las acatarían y ajustarían sus procesos productivos para estar dentro de la legalidad.

No obstante, a mediados de la década del 2000, el Representante Especial del Secretario General de las Naciones Unidas para los Negocios y Derechos Humanos (SRSG) fue el primero en discutir la relación entre los AII y las compañías, y señalar a estas últimas como agentes responsables también de la implementación y el respeto de los derechos humanos alrededor del mundo. En su informe del 2006, el

SRSG señaló la gran capacidad que tienen las multinacionales para contribuir a cerrar la brecha entre los mercados globalizados y el poco poder que la sociedad civil tiene para exigir el cumplimiento de sus derechos. De igual forma, en 2007 esta organización denunció la capacidad que las firmas alrededor del mundo tienen para atentar y cometer crímenes en contra de los derechos humanos sin sufrir alguna repercusión. No obstante, en los AII vigentes en la actualidad son pocas las menciones relacionadas con temas de derechos humanos.

La primera generación de AII se enfocaba únicamente en establecer los derechos de los inversionistas extranjeros en un país como mecanismos de protección para su inversión. Estos acuerdos corresponden aproximadamente a un tercio de los acuerdos internacionales para la inversión vigentes hasta el 2008 (Mann, 2008). En la década de los noventa se incorporaron por primera vez nuevas referencias a factores relacionados con el bienestar social de la población. Estas primeras menciones se dieron principalmente en acuerdos de Estados Unidos, Canadá y algunos países de la Unión Europea. Sin embargo, sólo en el año 2002 se dio por primera vez una verdadera mención sobre temas relacionados con los derechos humanos en el acuerdo suscrito entre Singapur y los estados EFTA (*FTA Agreement Singapore-EFTA*). En este tratado se reafirmó el compromiso de los países involucrados en respetar los derechos estipulados en por las Naciones Unidas y los derechos que componen la Declaración Universal de los Derechos Humanos (EFTA, 2002).

De acuerdo con la UNCTAD, los AII son acuerdos que se dividen en dos tipos: i. los acuerdos bilaterales de inversión (BITs por sus siglas en inglés); y ii. los tratados con provisiones de inversión (TIPs por sus siglas en inglés). Los BITs son acuerdos entre dos países donde se acuerdan temas de promoción y protección de la inversión entre los países signatarios. A septiembre de 2016, y según cifras de la UNCTAD, había más de 2616 AII vigentes alrededor del mundo. Los BITs llegan a 2322, mientras que los TIPs alcanzan tan solo 294. Los BITs de AII están compuestos de dos partes: la primera corresponde a una serie de derechos que buscan garantizar la protección al inversionista extranjero y a su inversión, y la segunda que trata los mecanismos para la solución de disputas. Sin embargo, como explica Jacob (2010), los BITs parecen haberse quedado cortos en materia de obligaciones sobre el respeto a los derechos humanos en un país por parte de los inversionistas.

Las pocas menciones sobre estos temas en este tipo de AII están relacionadas con obligaciones por parte del Estado y no del inversionista. Según este autor, esta tendencia a no incorporar una gran preocupación por el respeto a los derechos

humanos en los BITs puede estar explicada por dos factores. El primero corresponde a que en este tipo de acuerdos se pretende proteger al inversionista extranjero por medio del otorgamiento de una serie de derechos y no se plantea la imposición de algún tipo de obligaciones a estos agentes. Segundo, no es claro cómo actores no gubernamentales pueden estar sujetos a obligaciones relacionadas con el establecimiento y el respeto a los derechos humanos. Por esta razón, a los BITs se les ha acusado de ser desequilibrado en la medida que brindan un mayor apoyo al inversionista extranjero que al país receptor de la inversión. De igual forma, muchos expertos han argumentado que la escasa mención e incorporación de cláusulas relacionadas con los derechos humanos en este tipo de acuerdos se explica en parte por el hecho de que la mayoría de las negociaciones de estos tratados se da en privado. Es decir, se excluye a la opinión pública durante su negociación ya que, como estas entidades argumentan, los funcionarios públicos representan los intereses de los ciudadanos (Jacob, 2010).

Según Shemberg (2008), otra característica de los AIs que puede impactar negativamente el efecto de las regulaciones de un Estado con relación al respeto y desarrollo de los derechos humanos en un país es la existencia de las cláusulas de permanencia. Estas cláusulas, que son percibidas por los inversionistas como una herramienta que mitiga el riesgo y la incertidumbre política en una economía, aseguran que nuevos cambios políticos no afecten los parámetros de la inversión a lo largo de su duración. Por esta razón, este instrumento puede llegar a limitar la mejora de la aplicación de las normas internacionales por parte de un Estado en su territorio. En su investigación, esta autora basó su análisis en contratos de inversión reales y modelos de estos entre el gobierno y los inversionistas, y encontró que en varias ocasiones se establecen cláusulas de permanencia para blindar a los últimos frente a nuevas normas sociales y ambientales durante su inversión, lo cual limita el establecimiento de los derechos humanos de la población en un territorio. Esto se da principalmente en economías emergentes y de bajo desarrollo en comparación con países de la OCDE.

En 2003 la sociedad civil y las organizaciones internacionales comenzaron a manifestar una mayor conciencia frente al efecto de las cláusulas de permanencia propias de los AIs con relación a la soberanía del país receptor de la inversión. Esta mayor conciencia surgió a raíz de la publicación de un plan de proyecto de la petrolera BP en diferentes partes del mundo. Las ONGs internacionales cuestionaron el blindaje de las compañías inversionistas frente a nuevas regulaciones en el país de operación. A raíz de la crítica pública, esta compañía incluyó por primera vez en sus planes una sección de Derechos Humanos con relación a su operación en estos países. Desde entonces se ha reconocido el gran

problema que tienen los gobiernos para implementar nuevas regulaciones que ayuden a la mejora de la protección de los derechos humanos en línea con lo estipulado en la ley internacional frente a los inversionistas extranjeros que operan en su país (Shemberg, 2008).

En algunas ocasiones, diferentes organizaciones sociales alrededor del mundo han señalado que el establecer cláusulas de estabilización en acuerdos internacionales de inversión es otorgar mayor importancia a la utilidad de la compañía que al respeto por los derechos humanos en un país que genera bienestar social en un país. De igual forma, estos grupos han criticado dos aspectos de esta herramienta. El primero hace referencia a la poca capacidad que tiene un Estado para defender y hacer respetar los derechos humanos de su población frente a los AII de los cuales forma parte. El segundo corresponde a la poca responsabilidad que asumen las compañías inversoras en el extranjero frente a los derechos humanos de los ciudadanos (Shemberg, 2008).

Del mismo modo, Davarnejad (2008) reconoce que los juicios de arbitraje en los que se dirimen conflictos entre las compañías y los estados raramente reconocen los derechos humanos dentro de sus decisiones. Así mismo, la forma en la que atienden los estados receptores y las compañías multinacionales es desequilibrada –sobre todo cuando los Estados son pequeños y pobres-. De esta manera, los resultados en materia de decisiones de arbitraje terminan siendo perjudiciales para los Estados al imponer sanciones onerosas y debilitar la capacidad del Estado de regular sus asuntos internos.

De esta manera, Mann (2008) sugiere que las organizaciones internacionales financieras como UNCTAD y OECD ajusten sus políticas y programas de promoción de liberalización de inversión y las ajusten en razón de los cuestionamientos crecientes en materia de derechos humanos. De acuerdo con el autor, estas políticas y programas deberían incorporar mecanismos regulatorios y administrativos que permitan solucionar el problema de derechos humanos en los países receptores de inversión, de forma que las empresas adquieran compromisos más serios en su cumplimiento.

A esto se suma Davarnejad (2008), quien manifiesta que en los AII se deben imponer obligaciones en materia de DD.HH. mediante la integración de códigos de conducta para las empresas multinacionales. El autor reconoce que a esa fecha la OECD había dirigido sus esfuerzos en la dirección correcta en la medida que pedía que los estados adheridos a las Guías de la OECD para las Empresas

Multinacionales adoptaran programas de promoción de inversión que reflejaran su compromiso con la defensa de los derechos humanos.

No obstante lo anterior, es importante mencionar que en los últimos años un número importante de empresas multinacionales ha adoptado esquemas de ética corporativa en su operación. Dentro de esta visión, han tomado una mayor conciencia respecto al desarrollo sostenible de su operación en nuevos territorios. Este concepto abarca una nueva preocupación por el bienestar económico, social y la protección del medio ambiente. Por esta razón, se han realizado diferentes esfuerzos por promover una actividad corporativa responsable y sostenible.

Por otro lado, las Naciones Unidas han realizado múltiples esfuerzos por promover un mayor respeto de los derechos humanos de la sociedad civil por parte de las empresas inversionistas, y reforzar los mecanismos de protección de éstos brindados por los gobiernos alrededor del mundo. En junio de 2011, el Consejo de Derechos Humanos de las Naciones Unidas aprobó los Principios Rectores sobre las Empresas y los Derechos Humanos (PREDH). Estos principios están compuestos por tres pilares: i. El deber que tienen los estados de proteger los derechos humanos; ii. El deber de las compañías de respetar los derechos humanos; y iii. El acceso a los mecanismos de reparación tras una violación de estos derechos (Saldarriaga & Shemberg, 2015).

Actualmente los PREDH se han convertido en el punto de referencia normativo a nivel mundial para establecer la responsabilidad de las empresas en materia de protección, respeto y reparación de derechos humanos. Asimismo, estos principios representan hoy la herramienta más importante que tiene la sociedad civil para denunciar y exigir una reparación frente a abusos del Estado y los inversionistas en un país.

Desde su aprobación en el 2011, la Oficina del Alto Comisionado de las Naciones Unidas para los Derechos Humanos ha hecho un llamado extenso a los Estados para que adopten planes de acción que permitan implementar los principios rectores y logren consolidarse marcos legales armoniosos con estos. De esta manera, la incorporación de un Plan de Acción es el compromiso de mayor envergadura que puede realizar un gobierno para incorporar los Principios Rectores y las medidas a través de las cuales se implementan. Gran Bretaña fue el primer país en incorporar un plan de este tipo para garantizar un adecuado cumplimiento de los derechos humanos en su país.

Finalmente, el Transnational Institute en su reporte *International Investment Agreements Under Scrutiny 2015* ha elevado tres recomendaciones a los Estados miembros de la Unión Europea:

1. Solicita que la UE y sus Estados miembros se abstengan de presionar a los países en desarrollo a negociar o firmar AIs.
2. Pide que la UE y sus Estados miembros desistan de activar los mecanismos de solución de controversias entre inversionistas y Estados y exploren mecanismos de solución de disputas alternativos.
3. Invita a que la UE y sus Estados miembros revisen sus AIs, identifiquen los potenciales impactos sobre DD.HH. que de allí se emanan, y eliminen todas las inconsistencias en estos tratados respecto de las obligaciones en materia de derecho internacional humanitario.

A la luz de lo discutido, lo cierto es que los PREDH se constituyen en un gran logro en materia de protección, respeto y restauración de derechos humanos. Los Estados deben buscar adoptarlos mediante planes de acción que resulten en marcos legales respetuosos de los DD.HH y que logren a su vez promover la inversión extranjera, al entender su rol preponderante para el crecimiento económico y la generación de empleo.

En síntesis, la discusión de derechos humanos e IED a nivel global es compleja porque allí asisten múltiples agentes relevantes tales como empresas, Estados, organismos multilaterales, bancos, sociedad civil y ONGs. El esfuerzo conjunto de las últimas dos décadas ha mostrado grandes avances en materia de protección de DD.HH. en el sentido que se pasó de tenerlos relegados a un segundo nivel, a la adopción de unos principios rectores a nivel de Naciones Unidas que idealmente deberían adoptar los Estados. Aunque queda mucho por andar, lo cierto es que si se implementan los principios y se armonizan los marcos legales entre las naciones desarrolladas y en vías de desarrollo, el sector privado deberá ajustarse a las condiciones nuevas en materia jurídica. Si por el contrario, esto no sucede, la discusión se postergará y habrá espacio para que se vulneren los DD.HH y para que la inversión se resienta en la medida que se suscriben menos acuerdos de inversión.

[Perspectivas de los DD.HH. a la luz de la Inversión Extranjera Directa en Colombia](#)

En la actualidad, hay muy poca literatura sobre la relación de los DD.HH y la inversión extranjera directa en Colombia. No obstante, hay casos documentados de

empresas extranjeras que participaron en la vulneración de derechos humanos de ciudadanos colombianos mediante la financiación de grupos ilegales. Ejemplos de estos son la financiación de grupos paramilitares por parte de la compañía Chiquita Brands (Thinkprogress, 2014) o el de escuadrones de la muerte por parte de BP y Ocesa (The Guardian, 2015). En cualquier caso, la discusión que se abordará en esta sección pone de manifiesto los recientes esfuerzos por parte de la ONU y el LSE en la implementación del plan de acción de los PREDH.

Lo primero que hay que decir es que con el establecimiento de la Constitución de 1991, el Estado colombiano incorporó en la Carta y la normatividad nacional una serie de derechos humanos que ampararon por primera vez a las minorías del país como las comunidades indígenas, y estableció diferentes herramientas jurídicas para la protección de la sociedad civil tales como el mecanismo de tutela. Como explica Melo (2002), la Constitución de 1991 incorporó, además, al inventario de derechos humanos varios derechos económicos y sociales (empleo, vivienda, salud, cultura, etc.) e incluso convirtió en derechos de los ciudadanos algunos de los objetivos básicos del orden constitucional, como la paz. Sin embargo, debido a la existencia de un conflicto armado en el país hace más de cincuenta años, Colombia es hoy uno de los países donde se ha dado el mayor número de violaciones de los derechos humanos a sus ciudadanos. Estas violaciones se han manifestado en secuestros, asesinatos, desplazamiento forzado, entre otros.

Sumado a lo anterior, Colombia ha reconocido múltiples acuerdos internacionales en materia de derechos humanos que se han sumado al bloque de constitucionalidad. Estos acuerdos son compromisos adquiridos del Estado de velar por la defensa de los DD.HH. En ese sentido, los acuerdos reconocen la jurisdicción de organismos como la CIDH para intervenir en caso que el Estado colombiano no cumpla con los compromisos adquiridos.

Con ese entorno en mente, el Proyecto sobre Inversión y Derechos Humanos impulsado por London School of Economics and Political Science ha identificado diferentes limitaciones a nivel institucional y económico, especialmente en temas relacionados con la inversión, que dificultan un adecuado respeto por los derechos humanos en el país. En el contexto socioeconómico actual, este proyecto destaca una serie de dificultades propias de Colombia identificadas mediante reuniones consultivas y talleres con empresas y sociedad civil. Primero, afirma que hay una ausencia de confianza por parte de la sociedad civil y las compañías hacia el Estado colombiano, especialmente por una falta de transparencia en su actuar. Asimismo, también hay una gran desconfianza entre la sociedad colombiana y las compañías, especialmente las extranjeras. Una segunda preocupación surge por la ausencia o debilidad de Estado en diferentes zonas del país. De igual forma, este proyecto afirma que hay una baja capacidad técnica y una gran confusión con relación a

temas legales, y una ausencia de comunicación y coordinaciones entre las diferentes instituciones del gobierno (Saldarriaga & Shemberg, 2015).

Con relación a la inversión, este proyecto ha identificado una serie de dificultades y obstáculos que han limitado la aplicación y el respeto de los derechos humanos en el país por parte del Estado y de las firmas inversionistas. En primer lugar, este proyecto identificó una preocupación por una falta de información relevante durante la toma de decisiones económicas. Esto quiere decir que las empresas perciben que la información respecto de la propiedad de la tierra, su uso, la presencia de comunidades, así como la historia de desplazamiento y despojo, es incompleta y se encuentra fragmentada entre distintas instituciones. Esto pone un velo de incertidumbre frente a la toma de decisiones en materia de inversión. La segunda dificultad encontrada por el equipo del LSE se refiere a que existe una deficiencia en los mecanismos de participación para la sociedad civil (Saldarriaga & Shemberg, 2015).

Una tercera deficiencia ha sido la percepción de que el Estado no está preparado para el diseño y otorgamiento de proyectos de inversión. En este punto, las empresas y la sociedad civil coinciden en que el Estado no identifica correctamente los impactos sociales y ambientales al planear un proyecto, suscribir un contrato o definir los términos de una licencia (Saldarriaga & Shemberg, 2015). De esta manera, la sociedad civil se siente vulnerada y las empresas no hacen una correcta medición del riesgo, incurriendo en costos de transacción altísimos para aliviar las deficiencias que emanan de los proyectos. Un cuarto problema es el que se refiere a la forma en la que se promueve la IED en el extranjero. Los grupos consultivos manifestaron que en el contexto de la promoción de la inversión en el país, se omite señalar los retos que supone invertir en un país en el contexto del conflicto armado y del eventual posconflicto.

Finalmente, las autoras expresan que hay confusión sobre la política de inversión extranjera en el país diciendo que:

“(...) Durante el taller con los funcionarios del gobierno, se puso de manifestó la falta de claridad sobre la existencia de una política de inversión extranjera. Se señaló que además de una política de nivel general existía la posibilidad de que se adoptaran políticas sectoriales, pero no había claridad ni sobre los lineamientos de esas políticas ni sobre las competencias para su adopción. Se mencionó también que algunas agencias tenían “estrategias” de inversión pero estas tampoco responden a ningún tipo de política general o lineamientos.

Parece, por lo tanto, que no hay claridad sobre cuál es el objetivo de la inversión extranjera ni tampoco sobre cuáles son las expectativas que se tiene sobre la inversión que llega a Colombia, en particular, en cuanto al respeto a los derechos humanos y su contribución con el desarrollo sostenible y la construcción de paz” (Saldarriaga & Shemberg, 2015, p.11).

Por esta razón, el Proyecto de Inversión y Derechos Humanos en colaboración con las Naciones Unidas han realizado numerosos esfuerzos por promover la adopción de un Plan Nacional de Acción en Colombia. Con este proyecto, se busca plantear los desafíos que presenta el país actualmente en materia de derechos humanos con relación al contexto económico, especialmente en materia de inversión, y brindar una serie de recomendaciones para una adecuada incorporación de una protección de los derechos humanos a diversas instancias de la inversión. De igual forma, como explica el informe publicado por este grupo en el 2015, el adoptar un Plan Nacional de Acción para en Colombia es muy importante debido a que la gran mayoría de las graves denuncias de la sociedad están relacionadas con proyecto de inversión extranjera. En estas acusaciones los temas más frecuentes son los desplazamientos forzados y la participación en el conflicto armado mediante la financiación de grupos alzados en armas (Chiquita Brands, BP, entre otros). Asimismo, es muy importante promover una inversión sostenible y de gran respeto por los derechos humanos debido a la gran importancia de la IED para la economía de Colombia. Por esta razón, se ha expresado la necesidad de que el Estado tenga un rol más activo en la promoción del respeto de los derechos humanos frente a la IED, especialmente con las firmas inversionistas (Saldarriaga & Shemberg, 2015).

Todos estos elementos y la discusión previa sobre el estado actual del debate público en torno a la protección, respeto y reparación de derechos humanos a la luz de la inversión extranjera pueden dar luces a los hacedores de política respecto de la forma en la que se deben abordar los retos en materia de derechos humanos y promoción de inversión.

Lo primero que hay que decir es que las bondades de la IED son innegables. El crecimiento económico, la generación de empleo, la transferencia tecnológica, entre otros, son beneficios que provienen de tener esquemas de promoción, atracción y retención de inversión. Sin embargo, las dudas en torno a los mecanismos de resolución de disputas que tienen los acuerdos de promoción de inversión pueden lesionar la capacidad del Estado para autorregularse y proteger a sus ciudadanos. De esa manera, la protección de derechos humanos puede verse en riesgo en la medida que la legislación cojea y el Estado tiene que atender onerosas reclamaciones cuando no se acoge a los términos de los acuerdos.

En el caso Colombiano, hay 16 tratados BIT firmados, de los que 6 se encuentran activos, y 19 tratados TIP, de los que 13 se encuentran activos. Frente a nuestros socios comerciales en la Alianza del Pacífico, somos el país con menos tratados suscritos. Esto debe darnos un parte de tranquilidad pero también debe verse como una oportunidad en el futuro. Es un parte de tranquilidad en la medida que no tenemos un nivel de exposición tan alto como el de nuestros socios comerciales y por ende tenemos mayor capacidad de autorregularnos como Nación. Y es una oportunidad en la medida que los acuerdos que suscribamos en adelante deberían incorporar todos los aprendizajes y preocupaciones que han aparecido en los últimos años.

En un entorno global cada vez más respetuoso de los DD.HH y con una opinión pública más informada, es seguro que los años venideros traerán consigo acuerdos mucho más equilibrados que los suscritos hasta el momento. En ese sentido, los distintos estamentos del Estado deben unificar una posición frente a lo que se espera de la atracción de inversión. Adicionalmente, la política de promoción de inversión no debe sujetarse al ciclo político, porque son esos cambios en las posturas políticas las que debilitan el poder de negociación en este tipo de acuerdos. Si nuestras contrapartes perciben que la política de inversión extranjera es estable, clara y no responde al vaivén del ciclo político, la incertidumbre es menor y los acuerdos a los que se lleguen pueden ser más equilibrados entre las empresas y el Estado.

Reflexiones finales

Este capítulo presenta el desarrollo del séptimo objetivo sobre el impacto económico de la Inversión Extranjera en la economía colombiana.

Como se ilustró en el primer capítulo de este trabajo, los flujos de Inversión Extranjera Directa (IED) hacia la economía colombiana han tenido un notable dinamismo en lo corrido del siglo. Mientras en el año 2.000 el país registraba un nivel de IED por habitante inferior a 50 dólares, en 2014 ese indicador se había elevado a casi 350 dólares por habitante. Aunque Chile registró una suma cuatro veces mayor en ese mismo año, las cifras de Colombia fueron superiores a las del resto de economías suramericanas. De hecho, la IED medida como porcentaje del PIB en Colombia supera el promedio alcanzado por América Latina en ese mismo año.

Este desempeño satisfactorio de la IED en lo corrido del siglo obedece a varios factores. Por un lado, está claro que los flujos de capital externos se dinamizaron en los últimos años hacia la mayoría de países latinoamericanos, como resultado de las oportunidades de negocio derivadas del buen desempeño económico que tuvo la región hasta 2013. La economía colombiana no fue ajena a ese fenómeno, y se convirtió en un polo de atracción de inversión gracias a los resultados registrados en la última década: un crecimiento promedio anual superior a 4,5%, una reducción de la pobreza equivalente a 10 millones de personas y un aumento de la clase media de 5 millones de habitantes. De otra parte, la IED se dinamizó como resultado de las mejoras en los indicadores de seguridad del país de los últimos dos lustros. Un buen indicio de ese fenómeno es que la inversión (nacional y extranjera) duplicó su participación en la economía entre 2002 y 2012, alcanzado la notable cifra de 30% del PIB en ese último año.

En este contexto, también deberían haber jugado un papel positivo los avances que hizo el país en mejorar el entorno para la IED, especialmente aquellos relacionados con apoyos e incentivos. Como se explica en otro capítulo de este trabajo, en las últimas dos décadas Colombia avanzó en la negociación de diversos tratados de libre comercio (TLCs), tendientes a profundizar la inserción internacional del país, así como en la suscripción de varios Acuerdos Bilaterales de Protección a la Inversión (BITs) y Acuerdos de Doble Tributación, orientados a mejorar las condiciones y la confianza de los inversionistas extranjeros que estuvieran interesados en llegar al país.

Además de esas medidas, las autoridades pusieron en marcha diversos mecanismos de promoción de la inversión en general, de los cuales se ha podido beneficiar la inversión extranjera en particular. Estos mecanismos abarcan

incentivos tributarios generales y sectoriales. En el primer caso sobresalen instrumentos como la deducción de hasta 30% del impuesto gravable por inversión en activos fijos, las deducciones tributarias por inversión en ciencia y tecnología, y las zonas francas, entre otros. En el segundo caso, vale la pena mencionar los incentivos tributarios especiales para sectores como el turismo, las empresas generadoras, el transporte, las plantaciones, el sector editorial y el desarrollador de software. Finalmente, vale la pena mencionar los denominados Cuerdos de Estabilidad Jurídica con los que el gobierno trató de dar a los que los suscribieran certeza sobre el entorno normativo para su negocio durante un plazo dado.

Con un menú tan variado de instrumentos que de manera directa o indirecta pueden haber estimulado la IED, cabe la pregunta acerca de su efectividad. Como la heterogeneidad de dichos instrumentos dificulta el uso de una metodología de análisis que los abarque a todos. En los términos de referencia de este trabajo se optó por recurrir a encuestas y entrevistas para abordar este tópico. Como ya se ha mencionado en este trabajo, la encuesta aplicada abarcó 98 empresas extranjeras de diversos sectores productivos. Entre tanto, se adelantaron entrevistas en detalle con tres grandes fondos de inversión, que tienen recursos en más de diez subsectores productivos, una gran distribuidora de combustibles y uno de los bancos extranjeros más importantes del país.

Al tratar de identificar los principales determinantes para la llegada del IED al país, los entrevistados coinciden en señalar el atractivo del mercado colombiano por sus rasgos económicos y su estabilidad política. Los analistas destacan el tamaño del mercado, su dinamismo reciente y el hecho de que cinco millones de personas hayan entrado a la clase media, como un entorno lleno de oportunidades para nuevos negocios. En contraste, ninguno señaló la importancia de invertir en Colombia como una plataforma para la exportación. Es apreciación se confirma parcialmente con las encuestas, donde sólo 10% de las empresa encuestadas derivan más del 50% de sus ingresos de la exportación, mientras 49% de las firmas encuestadas directamente no exportan.

Aunque algunos de los instrumentos de apoyo e incentivos a la inversión son valorados por los inversionistas, no parecen haber tenido un rol central a la hora de decidir invertir en el país. Los entrevistados valoran la existencia de TLCs pero sobre todo para poder importar materias primas y no para exportar, y señalan que la existencia de BITs y ADTs constituye una condición necesaria pero no suficiente para invertir en el país. Estas opiniones coinciden con los resultados de las encuestas, que más de la mitad de las empresas extranjeras (52%) no se han beneficiado de TLCs, BITs y ADTs. También se observa que una gran proporción de empresas extranjeras (64%) no se han beneficiado de Zonas Francas, incentivos

sectoriales, contratos de estabilidad jurídica y deducción de ingresos gravables por inversión en activos fijos.

Las entrevistas también revelaron cuales son los factores disuasivos más críticos para los inversionistas extranjeros. En primer lugar aparece la inestabilidad de las normas tributarias y los altos niveles de los impuestos en el país. En segundo término, los inversionistas señalan las deficiencias de la justicia y la dilación de los procesos judiciales. Finalmente, les preocupan los altos niveles de corrupción que deben enfrentar en su quehacer empresarial. No sobra señalar que en la encuesta se les preguntó a las empresas extranjeras acerca de su percepción sobre la corrupción en tres entidades estatales, y la mejor calificada fue la DIAN, seguida por el Invima y en último lugar la Policía.

Todos estos resultados sugieren que lo que más valoran los inversionistas extranjeros para venir al país es el contar con una economía dinámica, una estabilidad política y unas reglas del juego estables, sobre todo en el campo tributario. Además señalan que el mantenimiento de esas condiciones de atracción exige avanzar en una agenda de reformas estructurales que se ha dejado de lado desde hace años. En contraste, los inversionistas no le asignan un rol definitivo a la hora de invertir a los TLCs, BITs y ADTs suscritos por el gobierno, así como tampoco a los incentivos sectoriales y tributarios promovidos por el gobierno años atrás. Al respecto de ese último punto, los inversionistas dicen que en lugar de incentivos tributarios prefieren unos impuestos razonables pero estables a lo largo del tiempo.

Bibliografía

- [1] Alfaro, L., Chanda, A., Kalemni-Ozcan, S., & Sayek, S. (2004). FDI and economic growth: the role of local financial markets. *Journal of International Economics* , 89-112.
- [2] Arbache, J. S., Dickerson, A., & Green, F. (2004). Trade Liberalization and Wages in Developing Countries. *Economic Journal* , 73-96.
- [3] Banerjee, S. B. (2007). Corporate Social Responsibility: the good, the bad and the ugly. University of Western Sydney.
- [4] Berthelemy, J. C., & Démurger, S. (2000). Foreign direct investment and economic growth: theory and application to China. *Review of Development Economics* , 140-155.
- [5] Blanton, S., & Blanton, R. (2007). What attracts foreign investors? An examination of human rights and Foreign Direct Investment. *The Journal of Politics* .
- [6] Blomström, M., & Kokko, A. (1998). Multinational corporations and spillovers. *Journal of Economic Surveys* , 247-277.
- [7] Blyde, J. (2014). *Fábricas Sincronizadas: América Latina y el Caribe en la Era de las Cadenas Globales de Valor*. Washington DC: BID.
- [8] Chaparro, J. C. (2005). Cuantificación de Efectos de Equilibrio General de Choques Sectoriales de Inversión Extranjera. Fedesarrollo, Mimeo.
- [9] Coe, N. M., Dicken, P., & Hess, M. (2008). Global Production Networks: Realizing the Potential. *Journal of Economic Geography*, 271- 295.
- [10] Coleman, T. (2012). Tendencias e Impactos de la IED en Colombia.
- [11] Dunning, J. (1993). *Multinational enterprises and the global economy*. Addison Wesley.
- [12] EFTA. (2002). Agreement between the EFTA States and Singapore.
- [13] Falk, R. (2002). Interpreting the interaction of global markets and human rights. *Globalization and Human Rights* .
- [14] Fedesarrollo. (2007). *Impacto de la Inversión Extranjera en Colombia: Situación Actual Perspectivas*. Bogotá DC: Fedesarrollo.
- [15] Ferrando, A. (2013). *Las Cadenas Globales de Valor y la Medición del Comercio Internacional en Valor Agregado*. Instituto de Estrategia Internacional.
- [16] Ford, T. C., Rork, J. C., & Elmslie, B. T. (2007). Foreign direct investment, economic growth, and the Human Capital Threshold: Evidence from the US States. *Review of International Economics* .

- [17] Furtado, J. I., Belt, T., & Ramachandra, J. (2000). Economic Development and Environmental Sustainability: Policies and Principles for a Durable Equilibrium. World Bank.
- [18] Garavito, A., Iregui, A. M., & Ramírez, M. T. (2012). Inversión Extranjera Directa en Colombia: Evolución reciente y marco normativo. Banco de la República.
- [19] Gereffi, G., Humphrey, J., & Sturgeon, T. (2005). The Governance of Global Value Chains. *Review of International Political Economy*, 78-104.
- [20] Glass, A., & Saggi, K. (2002). Multinational Firms and Technology Transfer. *Scandinavian Journal of Economics*, 945-513.
- [21] Hansen, J. (1996). Is Agricultural Sustainability a Useful Concept? *Agricultural Systems*, 117-143.
- [22] Hauke Holste, J. (2015). Local Firm Upgrading in Global Value Chains. Springer Gabler.
- [23] Hernandez, G., Piraquive, G., Rojas, N., & Santa-María, M. (2013). Crecimiento económico y desempleo: Retos a largo plazo. *Archivos de Economía DNP(401)*.
- [24] Hertel, T. W. (1997). *Global Trade Analysis: Modelling and applications*. Cambridge: Cambridge University Press.
- [25] Humphrey, J., & Schmitz, H. (2000). Governance and Upgrading: Linking Industrial Cluster and Global Value Chain Research. IDS Working Paper. Institute of Development Studies. University of Sussex.
- [26] Jacob, M. (2010). International Investment Agreements and Human Rights. Institute for Development and Peace.
- [27] Kaplinsky, R. (2000). Globalisation and Unequalisation: What Can Be Learned from Value Chain Analysis? *The Journal of Development Studies*, 117-146.
- [28] Kaplinsky, R., & Morris, M. (2001). *A Handbook for Value Chain Research*. Sussex: Institute of Development Studies, University of Sussex.
- [29] Kogut, B. (1985). Designing Global Strategies: Comparative and Competitive Value Added Chains. *Sloan Management Review*, 15-28.
- [30] Kokko, A., Blomstrom, M., & Globerman, S. (1998). Regional Economic Integration and Foreign Direct Investment: The North American Experience. Stockholm School of Economics.
- [31] Kolasa, M. (2007). How does FDI inflow affect productivity of domestic firms? The role of horizontal and vertical spillovers, absorptive capacity and competition. National Bank of Poland.
- [32] Lenin, V. (1939). *The Highest State of Capitalism*. International Publishers.

- [33] Lipsey, R. E., & Sjöholm, F. (2004). HOST COUNTRY IMPACTS OF INWARD FDI: WHY SUCH ANSWERS.
- [34] Lopez, E., & Misas, M. (1998). El producto potencial en Colombia: Una estimación bajo VAR estructural. Banco de la República - Borradores de Economía(94).
- [35] Loungani, P., Razin, A., & Yuen, C.-w. (2001). Capital mobility and the output-inflation tradeoff. *Journal of Development Economics* , 255-274.
- [36] Makki, S., Somwaru, A., & H. Bollig, C. (2003). Determinants Of U.S. Foreign Direct Investments In Food Processing Industry: Evidence From Developed And Developing Countries.
- [37] Mann, H. (2008). International Investment Agreements, business and Human Rights: Key issues and opportunities. International Institute for development.
- [38] Markusen, J. R. (2002). Multinational firms and the theory of international trade. Cambridge: The MIT Press.
- [39] Markusen, J. R., Rutherford, T., & Tarr, D. (2005). Trade and Direct Investment in Producer Services and the Domestic Market for Expertise. *Canadian Journal of Economics*(38), 758-777
- [40] Masso, J., Roolah, T., & Varblane, U. (2010). Foreign direct investment and innovation in Central and eastern Europe : evidence from Estonia. Bank of Estonia.
- [41] Maxfield, S. (1998). Understanding the Political Implications of Financial Internationalization in Emerging Countries. *World Development* .
- [42] Melo, J. O. (2002). Los Derechos Humanos en Colombia: consolidación institucional de libertades individuales y derechos sociales. *Revista credencial historia*.
- [43] Moody, P. (1996). Asian Values (and International Relations). *Journal of International Affairs* .
- [44] Moura, R., & Forte, R. (2010). The Effects of Foreign Direct Investment on the Host Country Economic Growth Theory and Empirical Evidence. Universidade do Porto.
- [45] Ng, T. H. (2006). Foreign Direct Investment and Productivity: Evidence from East Asian Economies. Research and Statistics Branch Working Paper.
- [46] OECD. (2000). Policy Competition for Foreign Direct Investment: A study competition among governments to attract FDI.
- [47] OECD. (2002). Foreign Direct Investment for Development.
- [48] OECD. (2008). Benchmark Definition of Foreign Direct Investment.

- [49] Ozturk, I. (2007). Foreign direct investment – growth nexus: a review of the recent literature. *International Journal of Applied Econometrics and Quantitative Studies* , 79-98.
- [50] Rabellotti, R., Pietrobelli C., & Morrison, A. (2008). Global value chains and technological capabilities: a fraework to study industrial innovation in developing countries. *Oxford Development Studies*, 36(1), 39-58.
- [51] Ram, R., & Hongling, K. (2002). *Foreign Direct Investment and Economic Growth: Evidence from Cross-Country Data for the 1990s*. The University of Chicago Press.
- [52] Ramondo, N., Rappoport, V., & Ruhl, K. J. (2011). Horizontal vs. Vertical FDI: Revisiting Evidence from U.S. Multinationals.
- [53] Reyes, J., & Rozo, C. (2015). Cadenas globales de valor y transferencia de tecnología: enfoque teórico. DPE Documento de Trabajo. Universidad Autonoma Metropolitana Xochimilco.
- [54] Rodrik, D. (1996). Labor Standars in International Trade: Do they matter and what do we do about them? En D. Rodrik, *Emerging Agenda for Global Trade*.
- [55] Saldarriaga, A., & Shemberg, A. (2015). Recomendaciones para el Plan Nacional de Acción sobre empresas y derechos humanos en materia de inversión extranjera. London School of Economics and Political Science.
- [56] Santos, T. D. (1970). The Structure of Dependence. *The american economic review* .
- [57] Sen, A. (1998). Different arguments for and against the role and impact of foreign direct investment on the development potentials of developing countries: an overview. *Journal of Economics and Administrative Sciences* , 180-191.
- [58] Shemberg, A. (2008). *Investment and Human Rights - The effect of Stabilization Clauses*. Harvard University.
- [59] Shih, S. (2005). *Reforging Acer: Create, grow and Challenge*. CITIC Publishing House: Beijing.
- [60] Smith, A. (1776). *La Riqueza de las Naciones*.
- [61] Spar, D. (1998). *Attracting High Technology Investment: Intel's Costa Rica Plant*. FLAS occasional paper .
- [62] Spar, D. (1999). *Foreign Investment and Human Rights. Challenge* .
- [63] Swanson, D. L. (2014). *Embedding CSR into Corporate Culture: Challenging the Executive Mind*. Palgrave MacMillan.
- [64] Swanson, D. L., & Orlitzky, M. (2012). *Assessing Stakeholder Satisfaction: Toward a New Measurement of Corporate Social Performance as Reputation*. *Corporate Reputation Review* .

- [65] The Guardian (Mayo 22 de 2015). Colombian takes BP to court in UK over alleged complicity in kidnap and torture
- [66] Thinkprogress (Agosto 2 de 2014). How Chiquita Bananas Undermined The Global War On Terror.
- [67] Trujillo, E., Álvarez, M. C., & Rodríguez, M. F. (2014). Inserción de Colombia en las Cadenas Globales de Valor. Bogotá DC: Ministerio de Comercio, Industria y Turismo.
- [68] UNCTAD. (1998). World Investment Report 1998: Trends and Determinants .
- [69] UNCTAD. (1999). World Investment Report 1999: Foreign Direct Investment and Challenge of Development. United Nations.
- [70] UNCTAD. (2004). World Investment Report 2004: The shift towards services.
- [71] UNCTAD. (2010). Foreign direct investment, the transfer and difussion of technology, and sustainable development. United Nations.
- [72] Zhang, K. H. (2001). Foreign Direct Investment and Economic Growth in China: A Panel Data Study for 1992-2004. Illinois State University.

Anexo 1.

Resultados Encuesta Fedesarrollo – Banco Mundial

Ante la necesidad de identificar el impacto de la IED sobre variables no macroeconómicas, FEDESARROLLO en un esfuerzo conjunto con el Banco Mundial realizó una encuesta a empresas nacionales y extranjeras. El objetivo de la encuesta es caracterizar las empresas por sus actividades y visiones relacionadas con los temas de gestión empresarial y de responsabilidad social.

Se diseñó una encuesta de 24 preguntas entre INVAMER y FEDESARROLLO, tomando como referencia la encuesta realizada en el estudio de FEDESARROLLO (2007). El grupo de preguntas se dividen en 5 temáticas: empleo, transformación productiva y tecnológica, sostenibilidad, incentivos para la inversión y escenarios futuros. Debido a las limitaciones de información pública disponible de las empresas nacionales y extranjeras, se identificaron empresas nacionales incluidas en la base de datos aplicada a la Encuesta de Opinión Empresarial (EOE) por FEDESARROLLO. De igual manera, PROCOLOMBIA facilitó a FEDESARROLLO datos con empresas extranjeras. Ambas bases fueron entregadas a INVAMER, para que ésta realice la debida aleatorización y encuestas a las empresas nacionales y extranjeras.

La Tabla 3 muestra el resultado de la encuesta. En total se encuestaron 270 empresas, de las cuales 172 se identifican como nacionales, mientras que las 98 restantes son extranjeras. Del total de las empresas encuestadas, 40 pertenecen al sector industrial, 183 al sector comercio y a servicios, 25 al sector de la construcción, una (1) al sector agrícola y 21 al sector minero.

Tabla 3. Características de las empresas encuestadas

Características de la muestra	Número de empresas		
	Empresas nacionales	Empresas extranjeras	Total
Total de Empresas	172	98	270
Con participación extranjera	36	75	111
Con participación nacional	135	23	157
Por vocación exportadora			
Exportadoras	48	47	95
No Exportadoras	120	48	168
Por sectores			
Industrial			40
Comercio y servicios			183
Construcción			25
Agrícola			1
Minero			21

De las empresas nacionales encuestadas, 21% afirmó tener participación extranjera, mientras que un 78% no la tienen. Por parte de las empresas extranjeras, el 77% tiene participación extranjera en tanto que el 23% tiene participación nacional. En el caso de las exportaciones, el 70% de las empresas nacionales no exportan, igualmente, el 49% de las empresas extranjeras tampoco lo hacen. Es evidente que las empresas extranjeras, exportan más que las empresas nacionales, cumpliendo con la idea de que Colombia sigue siendo un país cerrado al comercio, en términos de exportaciones, a pesar de los acuerdos comerciales y reducción arancelaria que han intentado eliminar esta barrera.

Así mismo, se observa que la proporción de ingresos en las exportaciones de las extranjeras es mayor en las empresas nacionales. En efecto, para las empresas extranjeras encuestadas, 27% de ellas obtienen sus ingresos en el rango del 1% al 25% ; el 11% generan sus ingresos en el rango del 26% al 50% y el 10% de estas empresas producen sus ingresos en los rangos del 51% al 100%. Con lo anterior, se demuestra que el comportamiento de las empresas extranjeras es producto de las cadenas globales de valor. Las extranjeras crean sede en Colombia con el propósito de minimizar costos de producción y expandir sus exportaciones.

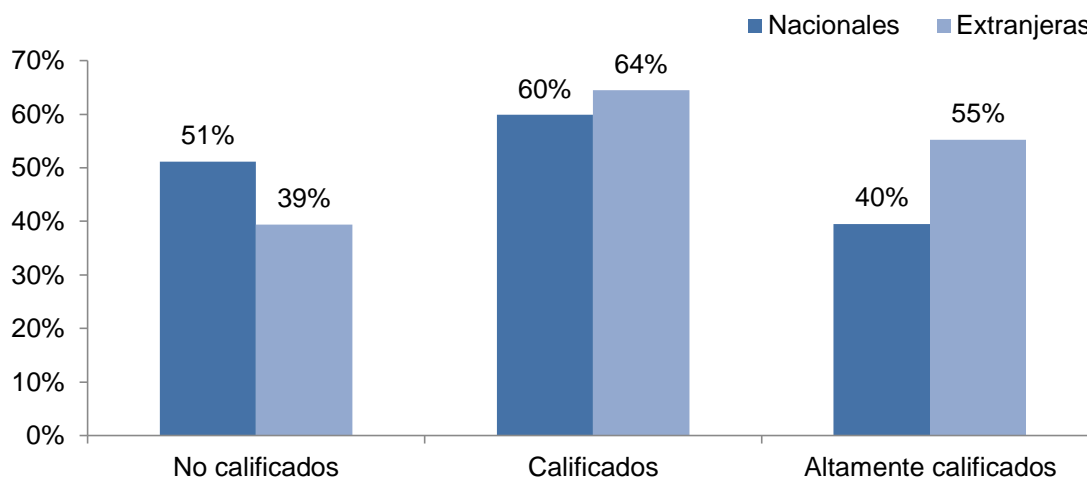
Por otra parte, las empresas extranjeras con rangos de ingresos de exportaciones muy bajos aprovechan la oportunidad de establecerse en Colombia para proveer bienes o servicios al mercado doméstico.

Empleados No calificados, Calificados y Altamente Calificados.

Las empresas extranjeras, muestran una mayor proporción de trabajadores altamente calificados frente a empresas nacionales, al reportar las primeras 55% mientras que las segundas 40%. Lo mismo sucede con los empleados calificados. Para las empresas extranjeras, el 64% de sus empleados son calificados, mientras que para las empresas nacionales éstos representan el 60%.

Como se observa en el Gráfico 33, las empresas nacionales tienen un porcentaje mayor de empleados no calificados (51%), que las empresas extranjeras (39%).

Gráfico 33. Porcentaje promedio de trabajadores no calificados, calificados y altamente calificados

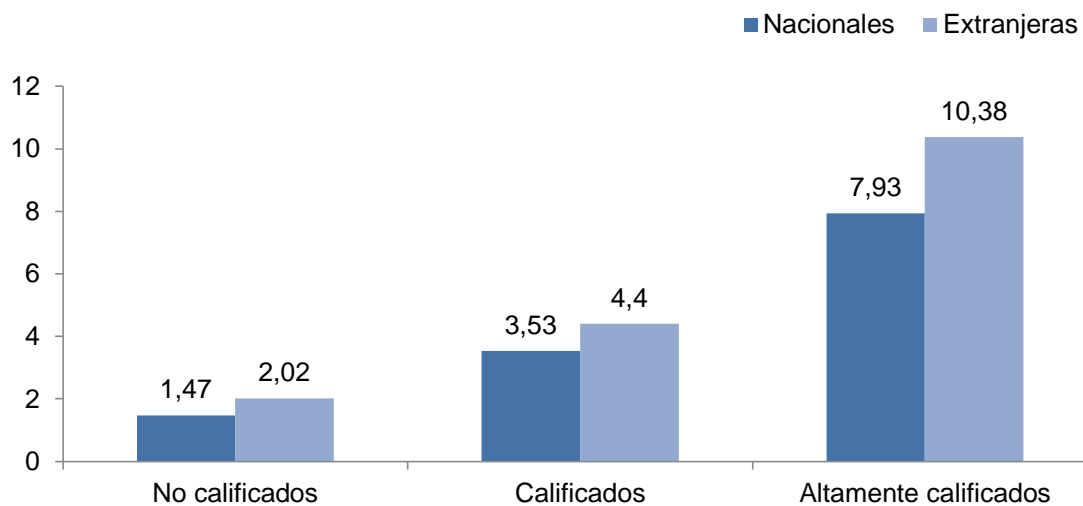


Fuente: Fedesarrollo

Salarios mínimos promedio por empleados No calificados, Calificados y Altamente Calificados.

En general los empleados de las empresas nacionales en promedio ganan menos en términos de Salarios Mínimos Mensuales Legales Vigentes (SMMLV) que los empleados de las empresas extranjeras. Las empresas nacionales pagan en promedio a sus empleados no calificados 1,47 SMMLV frente a 2,02 SMMLV de las empresas extranjeras. Para los empleados calificados, las empresas pagan en promedio 3,53 SMMLV frente a 4,4 SMMLV de las empresas extranjeras. La diferencia en el SMMLV se hace notoria cuando se comparan los pagos a los empleados altamente calificados, en donde las empresas extranjeras pagan 10,38 SMMLV, y las nacionales 7,93 SMMLV.

Gráfico 34. Promedio de SMMLV de trabajadores



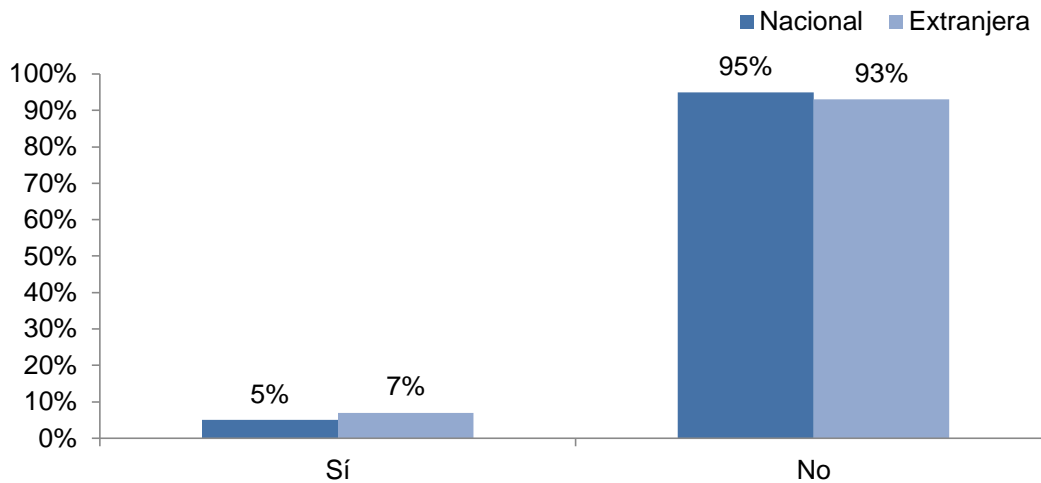
Fuente: Fedesarrollo

Existencia de sindicatos.

Una proporción pequeña de empresas nacionales (5%) reportan la existencia de sindicatos, y en las empresas extranjeras (7%).

En promedio, el 94% del total de las empresas encuestadas no reportaron sindicatos.

Gráfico 35. Porcentaje de empresas con y sin sindicato

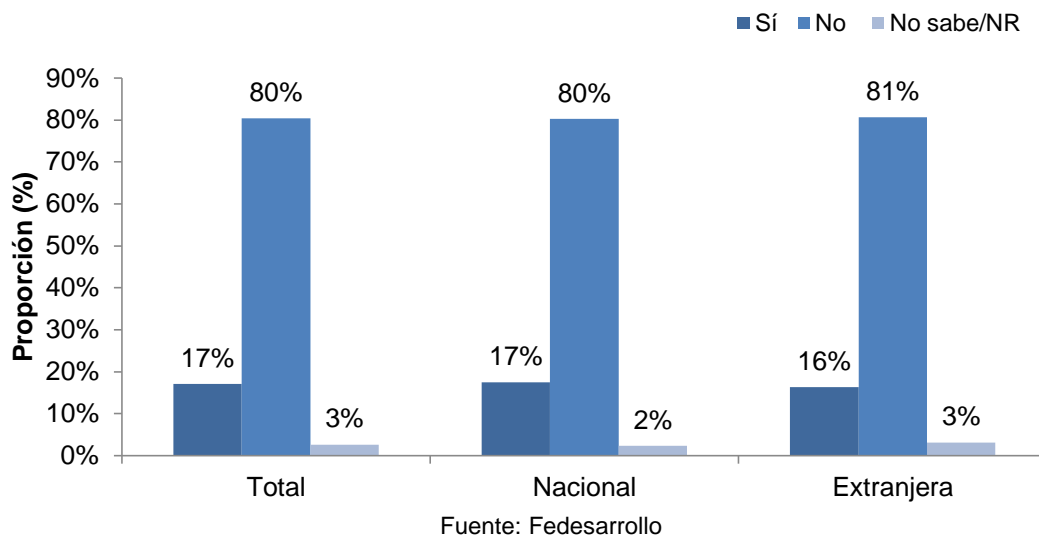


Fuente: Fedesarrollo

Programas de investigación y desarrollo en las empresas.

Aproximadamente la misma proporción de empresas nacionales y extranjeras cuentan con un programa financiado de investigación y desarrollo. El 17% de las empresas nacionales respondió afirmativamente que cuentan con estos programas, y 16% en el caso de las empresas extranjeras.

Gráfico 36. Proporción de empresas con programas de investigación y desarrollo



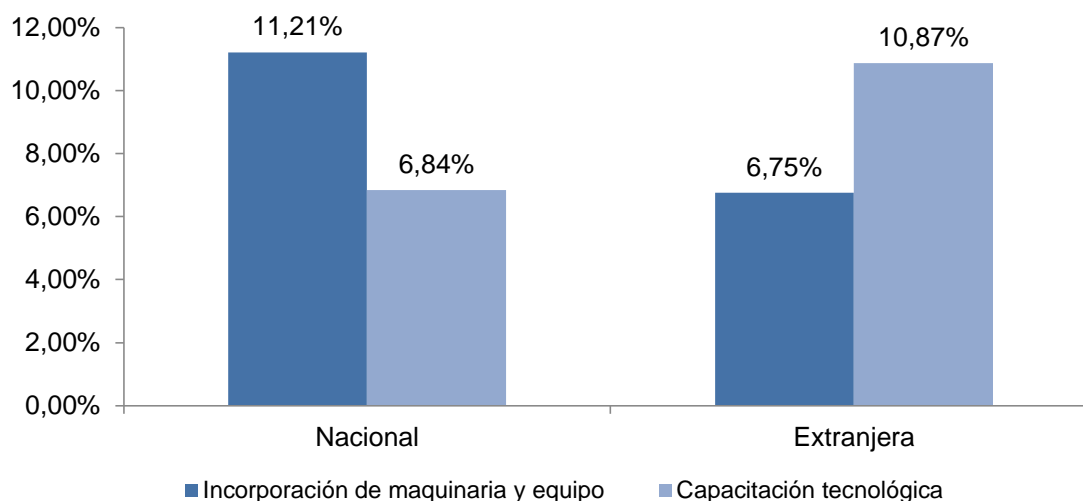
Inversión como porcentaje de las ventas anuales en maquinaria y equipo para generar mejoras tecnológicas y de competitividad, e inversión en capacitación tecnológica⁶.

Las empresas nacionales encuestadas reportaron invertir más en maquinaria y equipo que en capacitar a sus empleados en temas tecnológicos. En promedio, las empresas nacionales informaron invertir en maquinaria y equipo un porcentaje de ventas anuales del 11,21%, y 6,84% en capacitaciones tecnológicas.

Por su parte, las empresas extranjeras invirtieron el 6,75% de sus ventas anuales en maquinaria y equipo y 10,87% de sus ventas anuales en capacitación tecnológica.

Lo anterior muestra que las empresas nacionales tienden a invertir una mayor proporción en la incorporación de maquinaria y equipo, en contraste con las empresas extranjeras que invierten más en capacitación tecnológica (ver Gráfico 37).

Gráfico 37. Proporción de inversión realizada en tecnología como porcentaje de ventas anuales



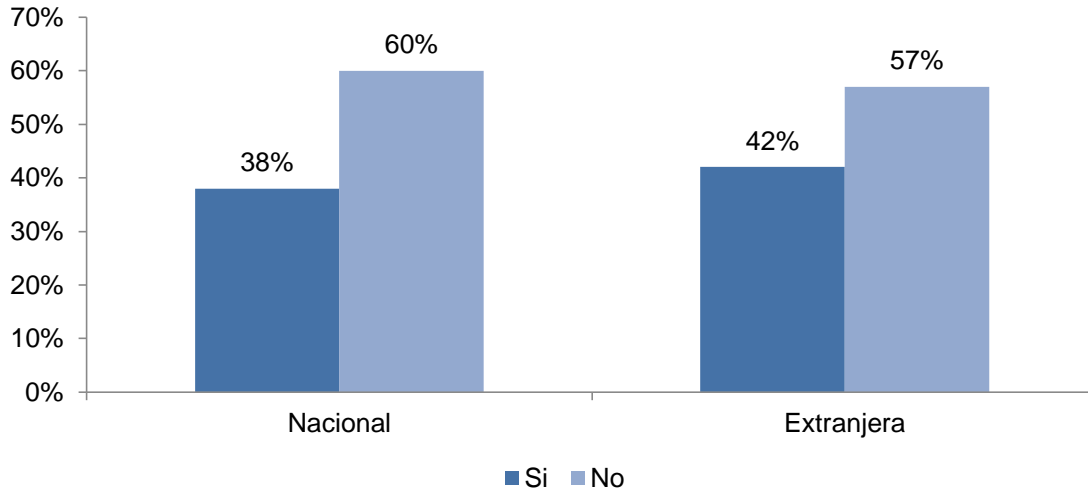
Fuente: Fedesarrollo

⁶ Se entiende como capacitación tecnológica aquella orientada a la mejora de procesos productivos, diseño de productos, manejo de TICs, etc.

Innovación en productos o servicios durante los últimos 12 meses.

El 42% de las empresas extranjeras reporta haber realizado alguna innovación en sus productos o servicios en los últimos 12 meses. Para empresas nacionales se reporta una menor proporción en 4 ppt, representando el 38% de éstas que realizaron una innovación en sus productos o servicios.

Gráfico 38. Proporción de empresas con innovación en productos o servicios



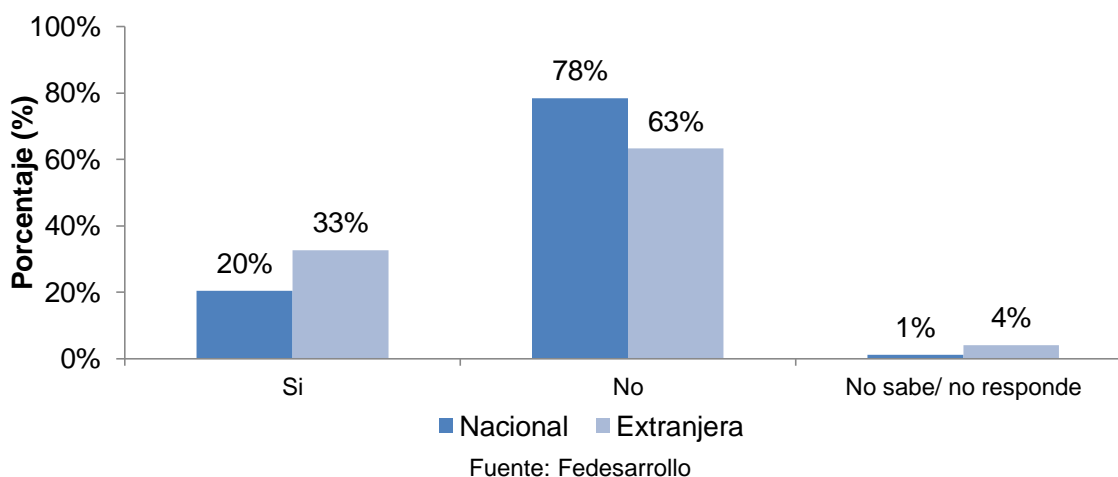
Fuente: Fedesarrollo

Participación en una cadena global de valor de la empresa.

Es de esperarse que una mayor proporción de empresas extranjeras, hagan parte de una cadena de valor global, como se mencionó en relación con las exportaciones de éstas. Es así como, el 33% de las empresas encuestadas extranjeras participan de una cadena global de valor, mientras que las empresas nacionales lo hacen en un 20%.

Para el caso de las empresas nacionales, se reporta bajos porcentajes por parte de aquellas que incurren en cadenas de valor, debido al cierre de la económica colombiana y la baja competitividad de la industria nacional. De igual forma, estas empresas poseen poco conocimiento de las oportunidades de las cadenas de valor e información sobre posibles compradores y proveedores.

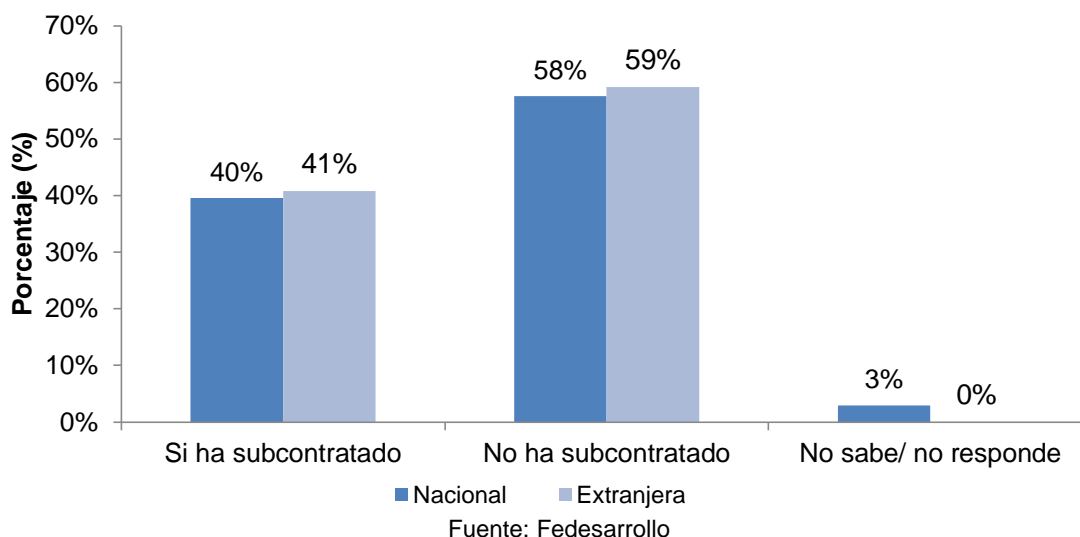
Gráfico 39. Porcentaje de empresas con participación en una cadena global



Subcontratación de procesos productivos.

Tanto las empresas extranjeras como las empresas nacionales presentan proporciones muy similares en la subcontratación de procesos productivos (ver Gráfico 40).

Gráfico 40. Porcentaje de empresas con subcontratación de procesos productivos en Colombia



Sin embargo, se muestra que en promedio el 58% de las empresas no subcontratan en Colombia, frente a un 40% del total de las empresas encuestadas que lo hacen.

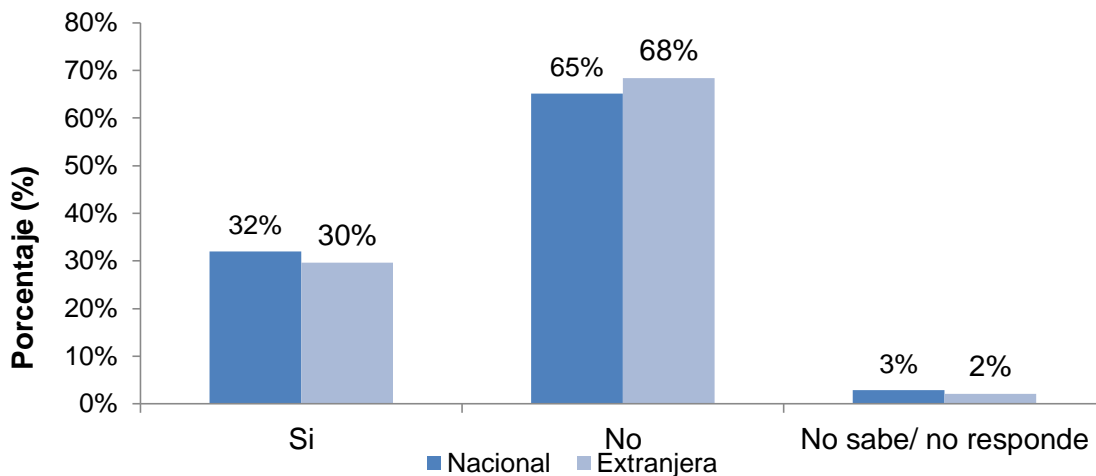
Entre las principales razones para para no subcontratar procesos productivos en el país se encuentran las siguientes: El proceso productivo de la empresa no lo permite, las empresas nacionales no cumplen con los estándares de calidad establecidos en la compañía y las empresas no han explorado la posibilidad de subcontratar. Este último caso se presenta más en empresas nacionales que en extranjeras.

Existencia de programas de responsabilidad ambiental, más allá de los estipulados por la ley.

A pesar de que las empresas extranjeras se caracterizan por tener gobiernos corporativos extranjeros quienes aplican estándares ambientales más estrictos que los nacionales, una mayor proporción de empresas nacionales (32%) registra tener un programa de responsabilidad ambiental más allá de lo estipulado por la ley. Por su parte, estas últimas se diferencian en 2pnt de la proporción de empresas extranjeras quienes reportan tener 30% en estos programas.

Es sorprendente encontrar que una alta proporción de empresas extranjeras (68%) dijeron no tener este tipo de programas.

Gráfico 41. Porcentaje de empresas con programa de responsabilidad ambiental

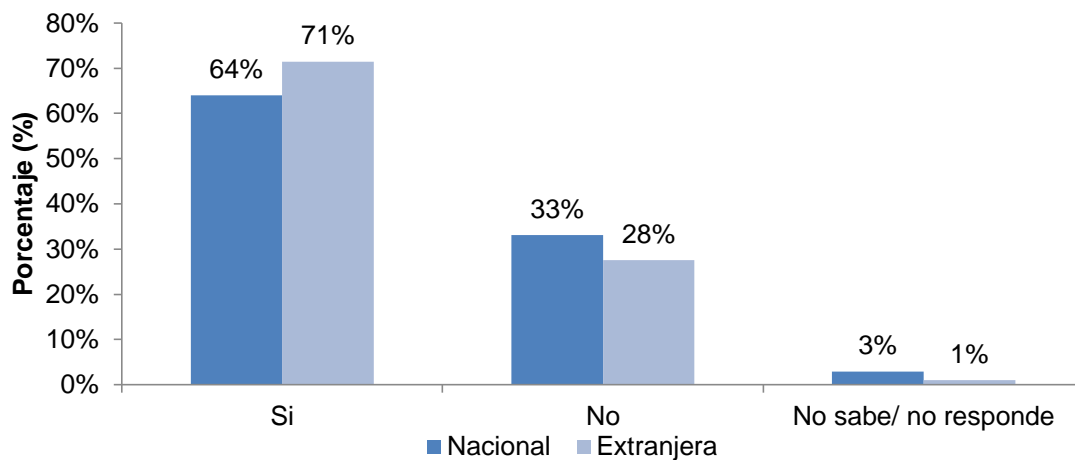


Fuente: Fedesarrollo

Existencia de un código interno de principios éticos que sancione conductas contrarias.

Como se mencionó con la existencia de programas de responsabilidad ambiental, el gobierno y las prácticas corporativas son más exigentes para las empresas extranjeras, por lo cual representan una proporción mayor que las empresas nacionales. 71% de las empresas extranjeras reportan la existencia de un código interno, frente al 64% de las empresas nacionales.

Gráfico 42. Proporción de empresas con código interno de principios éticos



Fuente: Fedesarrollo

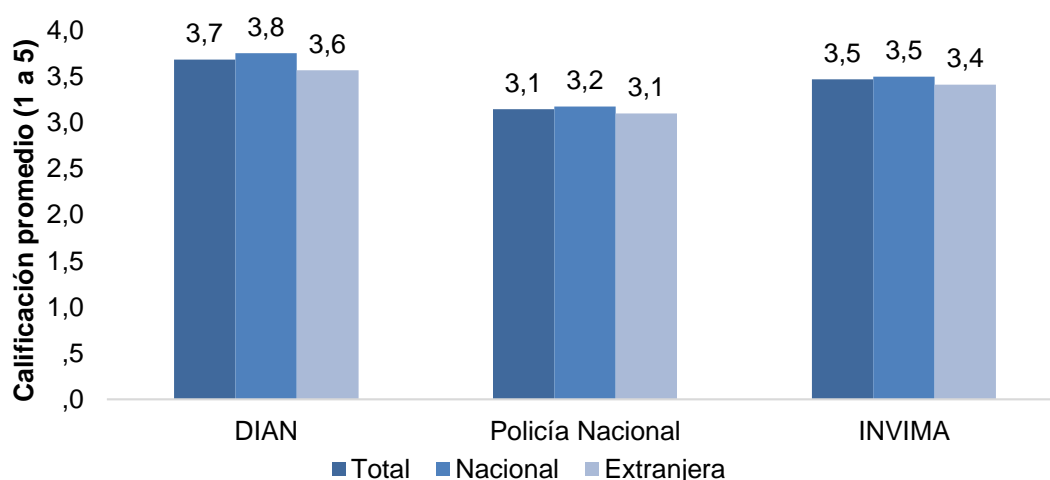
Percepción sobre eficiencia de la DIAN, Policía Nacional y el INVIMA⁷.

En promedio las empresas nacionales le asignan una mayor calificación a las tres instituciones que las empresas extranjeras. En otras palabras, las empresas nacionales consideran que la DIAN, la Policía Nacional y el INVIMA son más eficientes, que las empresas extranjeras las consideran.

Por su parte, las empresas nacionales y las empresas extranjeras le asignaron una mayor calificación a la DIAN, con 3,8 y 3,6, respectivamente.

Tanto las nacionales como las extranjeras consideran que de las tres instituciones, la policía nacional es la menos eficiente. El puntaje de esta última fue de 3,2 y 3,1, respectivamente (Gráfico 43).

Gráfico 43. Calificación promedio de eficiencia a la DIAN, Policía Nacional y INVIMA



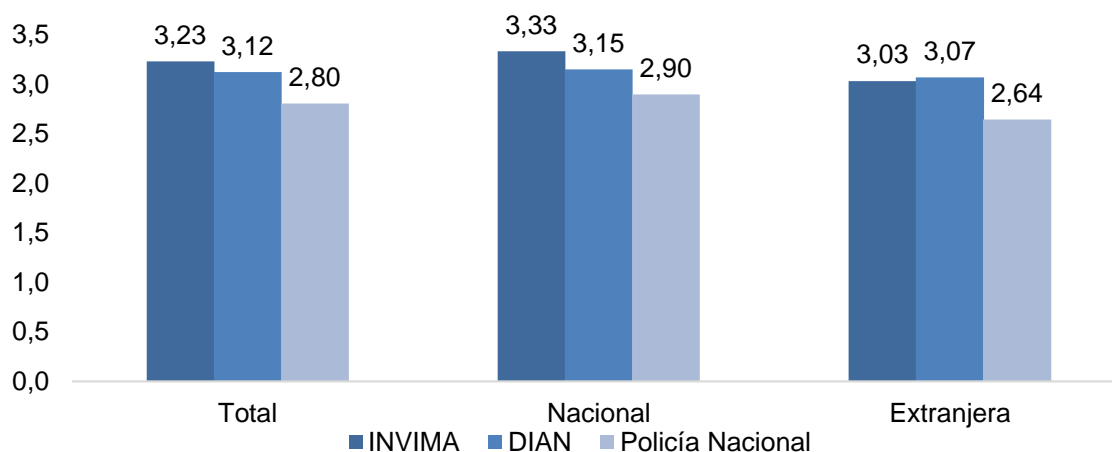
Fuente: Fedesarrollo

⁷ Las empresas encuestadas calificaron la eficiencia de la DIAN, Policía Nacional y el INVIMA, a partir de una escala del 1 al 5, en donde 1 representa que la institución es muy ineficiente y 5 que la institución es muy eficiente.

Percepción sobre corrupción de la DIAN, Policía Nacional y el INVIMA⁸.

Las empresas nacionales calificaron al INVIMA con un puntaje de 3,33, por encima de los puntajes de la DIAN y la Policía Nacional. Para estas empresas, la Policía Nacional recibe un puntaje de 2,9 (ver Gráfico 44).

Gráfico 44. Calificación promedio sobre la corrupción en la DIAN, INVIMA y Policía Nacional



Fuente: Fedesarrollo

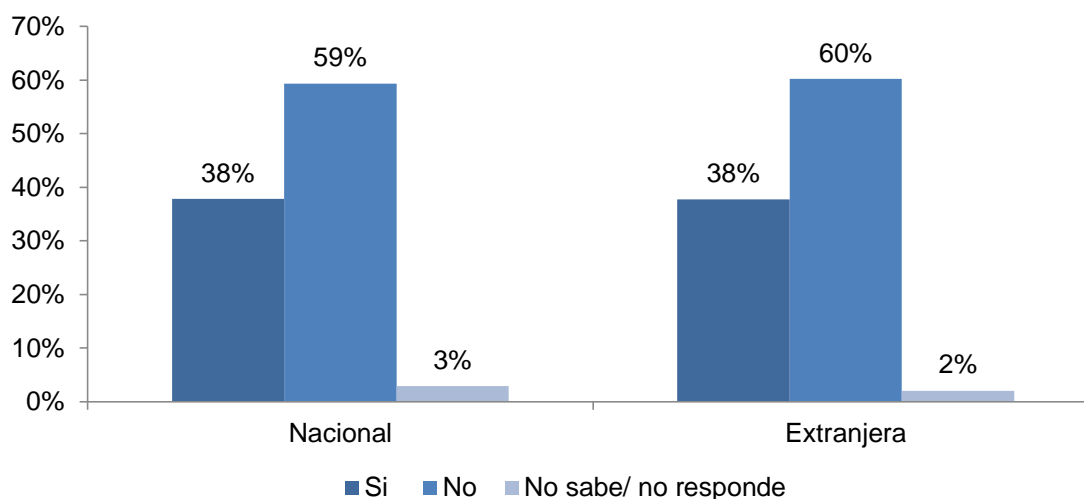
De igual manera, al INVIMA se le percibe como la institución menos corrupta para las empresas extranjeras, con un puntaje de 3,03, mientras que la Policía Nacional fue calificada en promedio con un puntaje de 2,64.

⁸ Las empresas encuestadas calificaron el nivel de corrupción de la DIAN, Policía Nacional y el INVIMA, a partir de una escala del 1 al 5, en donde 1 representa que la institución es muy corrupta y 5 que la institución es nada corrupta.

Desarrollo de programas de mejora de calidad de vida de la comunidad y/o participa en proyectos de interés general con enfoque social.

Tanto para las empresas nacionales como para las empresas extranjeras, los programas de mejora de calidad de vida de la comunidad se han desarrollado en la misma línea. El 38% de ambas empresas ejecutan programas de mejora de calidad de vida de la comunidad y/o participan en proyectos de interés general.

Gráfico 45. Proporción de empresas con programas de mejora de calidad de vida o con participación en proyectos de interés general con enfoque social



Fuente: Fedesarrollo

Por otra parte, las empresas extranjeras reportan destinar una mayor parte de sus recursos en dichos proyectos o programas, que las empresas nacionales. Las empresas extranjeras invierten en promedio 7% del total de sus ventas del año pasado, comparando con un 5% por parte de las empresas nacionales.

Tipo de inversión social de la empresa.

De los encuestados que contestaron positivamente al desarrollo de programas de mejora de calidad de vida de la comunidad y/o proyectos de interés general, los tipos de inversiones más frecuentes, según el número de empresas son: apoyo a la educación (37% de empresas), donaciones (28% de empresas), inversión hacia la vivienda (9% de empresas) y desarrollo de la infraestructura (9% de empresas).

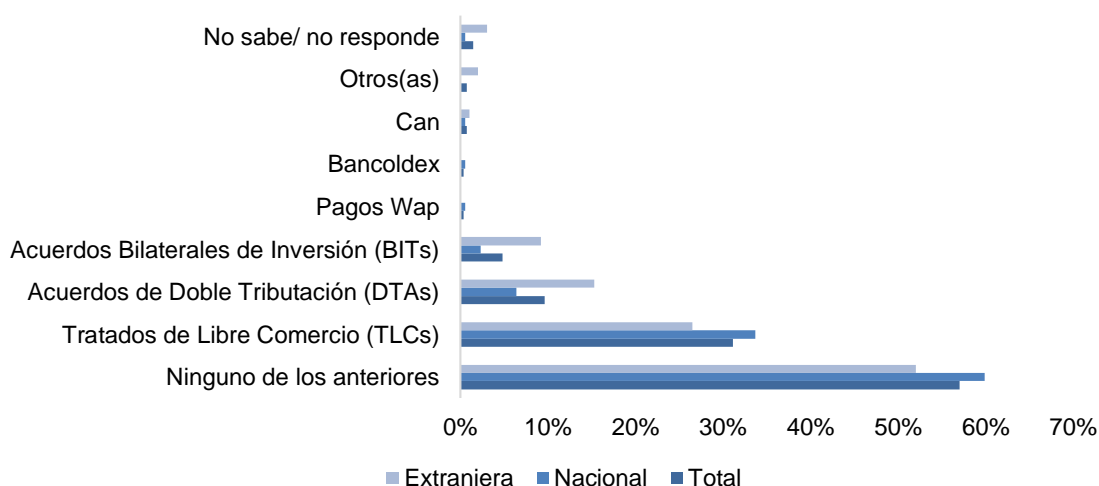
Beneficio por acuerdos comerciales suscritos por Colombia con otros países.

En la Gráfico 46 se observa que en contraste con los demás acuerdos económicos suscritos, el Tratados de Libre Comercio (TLCs) ha sido el acuerdo que más ha beneficiado a las empresas nacionales y extranjeras. El 31% del total de las empresas, dice haberse beneficiado de dicho acuerdo.

Sin embargo, se registra una mayor proporción de empresas que no se ha beneficiado de ninguno de estos acuerdos, (entre ellos están Acuerdos bilaterales de Inversión (BITs), Acuerdos de Doble Titulación (DTAs), TICs, Can, Bancoldex, etc.). Para el 60% de las empresas nacionales, los acuerdos económicos no han sido representativos, mientras que lo mismo sucede para el 52% de las empresas extranjeras.

Es sorprendente encontrar este resultado, cuando los acuerdos económicos suscritos se han firmado con el propósito de derribar las barreras del comercio internacional y generar beneficios a partir del intercambio entre países.

Gráfico 46. Porcentaje de empresas beneficiadas por acuerdos comerciales



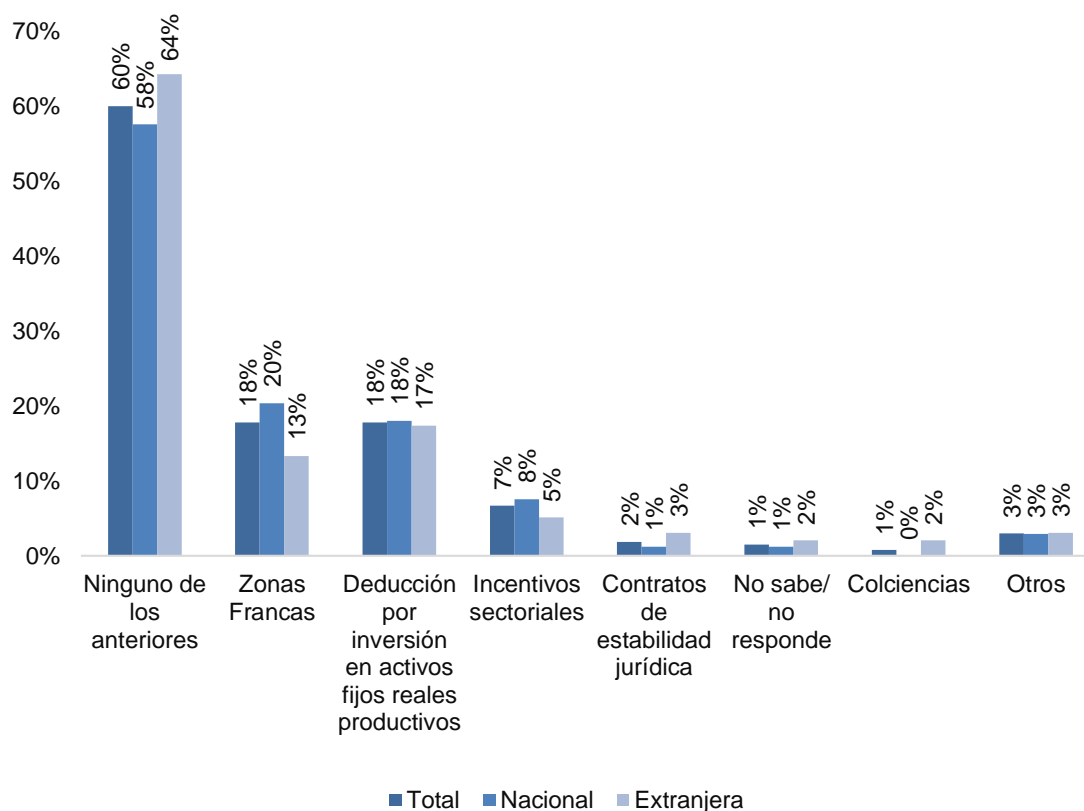
Fuente: Fedesarrollo

Beneficio por incentivos para la inversión.

Se reportó una baja proporción de empresas quienes dicen haberse beneficiaron de incentivos para la inversión. Entre los más importantes están las zonas francas (18% de empresas), la deducción por inversión en activos fijos reales (18% de empresas) y los incentivos sectoriales (7% de empresas).

Los incentivos sectoriales, contratos de estabilidad jurídica, Colciencias y otros registraron una baja proporción de empresas beneficiadas como se muestra en Gráfico 47.

Gráfico 47. Porcentaje de empresas beneficiadas por incentivos para la inversión



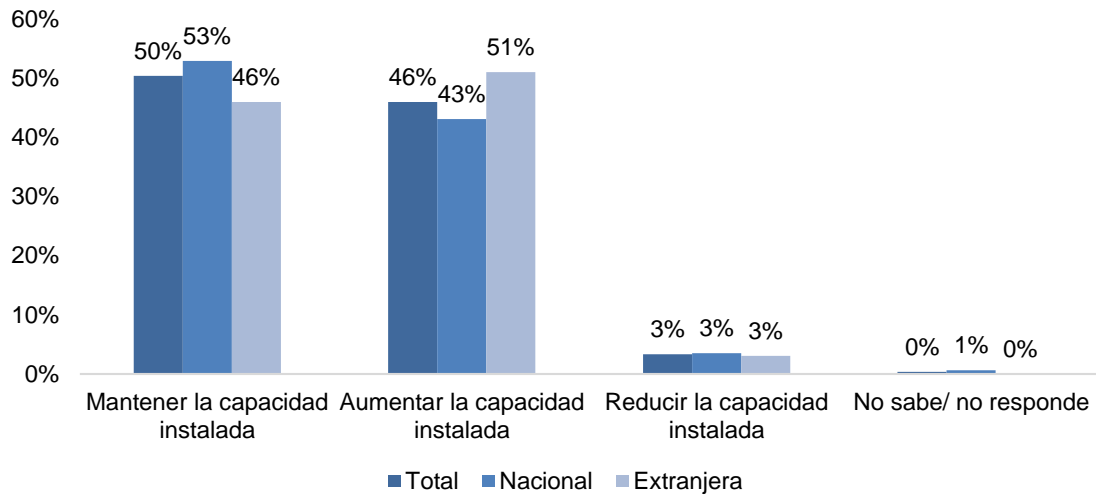
Fuente: Fedesarrollo

Sin embargo, el 60% en promedio de las empresas nacionales y empresas extranjeras afirma no haberse beneficiado de ninguno de los incentivos mencionados.

Reacción de la empresa si el país mantiene su ritmo de crecimiento

Si la economía mantiene su ritmo de crecimiento, 51% de las empresas extranjeras reaccionarían aumentando su capacidad instalada, igualmente lo harían el 43% de las empresas nacionales. El 46% de las empresas extranjeras mantendrían su capacidad instalada y el 53% de las empresas nacionales también lo harían.

Gráfico 48. Economía mantiene su ritmo de crecimiento



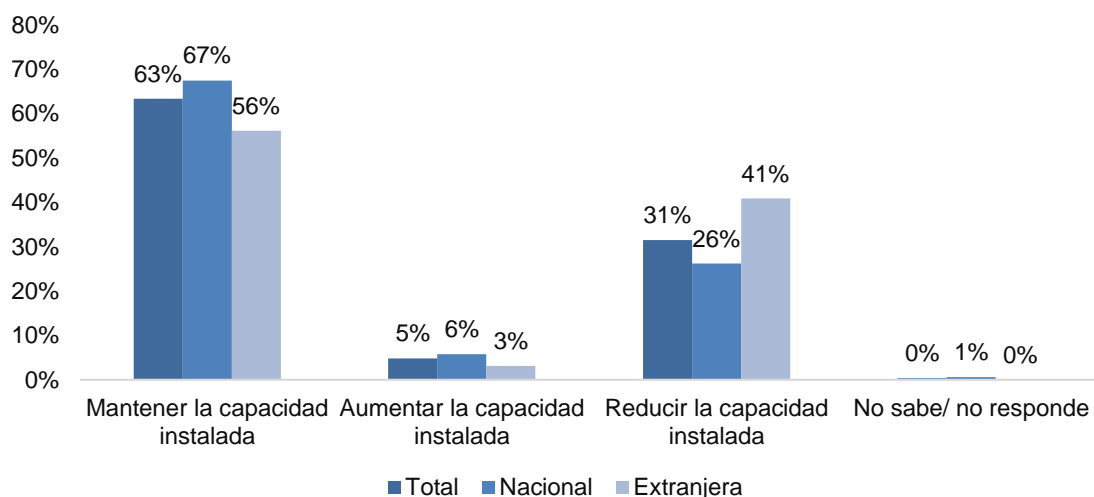
Fuente: Fedesarrollo.

Reacción de la empresa si el país desacelera su ritmo de crecimiento

Si hay una desaceleración importante de la economía, de las empresas encuestadas, en la mayoría en promedio mantendría su capacidad instalada. Para las empresas extranjeras, el 58% conservaría la capacidad instalada, al igual que el 67% de las empresas nacionales.

Al mismo tiempo, de presentarse esta situación, un mayor número empresas extranjeras y empresas nacionales reducirían la capacidad instalada. Esto se ve reflejado en el 41% de las empresas extranjeras quienes informaron que reducirían la capacidad instalada, así como el 26% de las empresas nacionales.

Gráfico 49. Desaceleración de la economía

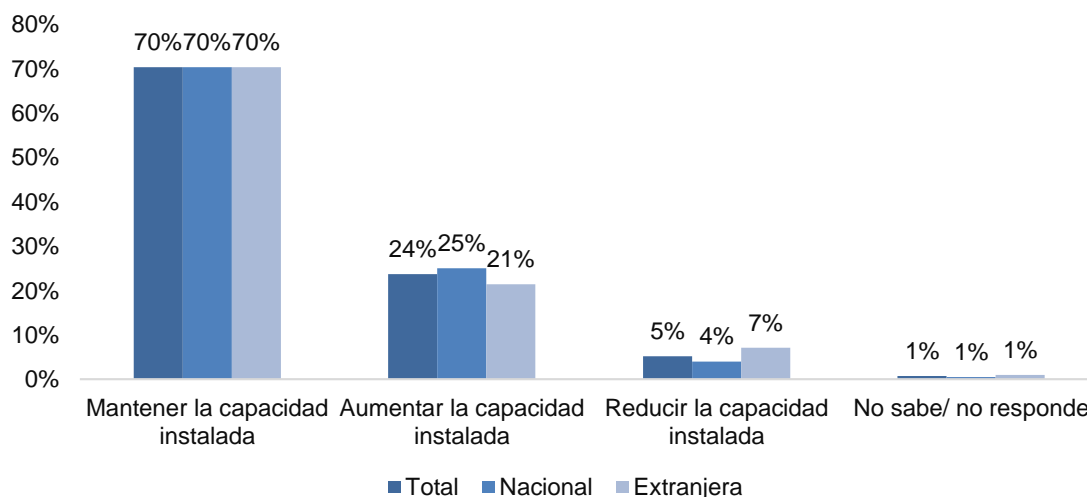


Fuente: Fedesarrollo.

Reacción de las empresas ante la firma o no de un acuerdo de paz con FARC.

Ante la firma de un acuerdo de paz con FARC, la mayoría de las empresas encuestadas se muestran indiferentes. Por lo anterior, el 70% de las firmas nacionales y extranjeras mantendrían su capacidad instalada.

Gráfico 50. Ante una firma del acuerdo de paz con las FARC

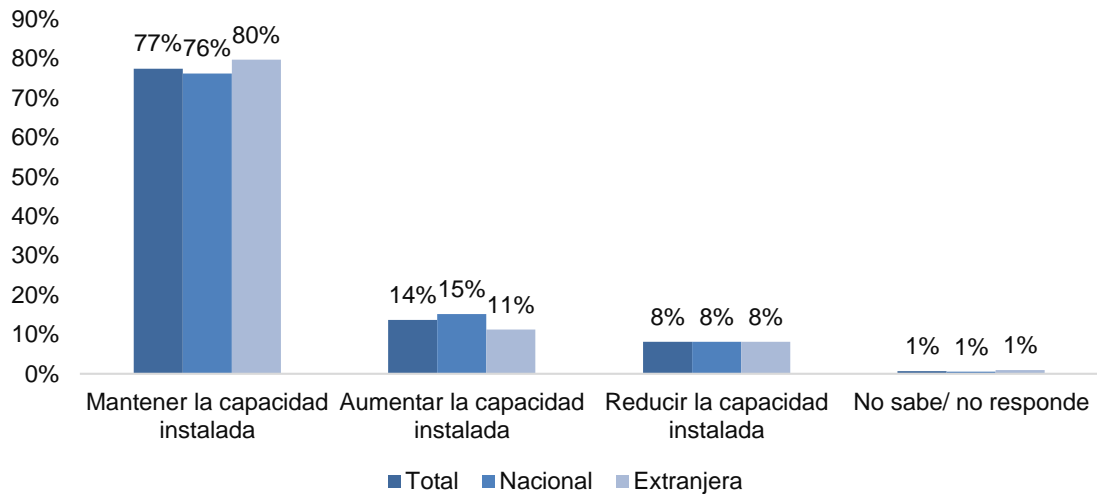


Fuente: Fedesarrollo.

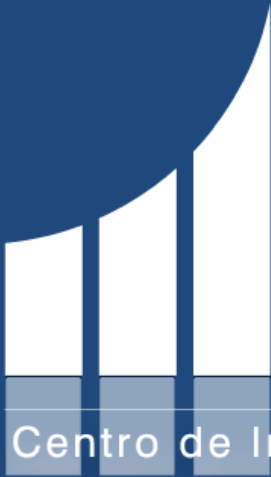
Por otra parte, 25% de las firmas nacionales y el 21% de las empresas extranjeras aumentarían su capacidad instalada.

Si no se firma el acuerdo de paz con las FARC, un gran porcentaje de las empresas se mostrarían indiferentes. Por una parte, el 76% de las empresas nacionales y el 80% de las empresas extranjeras, mantendrían su capacidad instalada. El 15% de las empresas nacionales incrementarían la capacidad instalada, al igual que el 11% de las empresas extranjeras.

Gráfico 51. No se firma un acuerdo de paz con las FARC



Fuente: Fedesarrollo



FEDESARROLLO

Centro de Investigación Económica y Social