

UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS

TESIS PARA OPTAR EL TÍTULO DE

ECONOMISTA

TEMA:

**LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA COMO ELEMENTO CLAVE PARA EL
DESARROLLO DE LAS ECONOMÍAS LATINOAMERICANAS: EL CASO ECUADOR
2007-2010**

AUTORA:

RAMÍREZ AVILÉS ÁNGELA ISABEL

TUTOR:

ECO. ANDRÉS ESTRELLA ORTEGA MG.

OCTUBRE, 2011

CONTENIDO DE LA TESIS

CARÁTULA	I
CONTENIDO DE LA TESIS	II
CERTIFICADO DE TUTOR	III
CERTIFICADO DEL GRAMATÓLOGO	IV
RENUNCIA DE DERECHOS DE AUTORÍA	V
DEDICATORIA	VI
AGRADECIMIENTO	VII
RESUMEN	VIII-IX
INTRODUCCIÓN A LA INVESTIGACIÓN	X-XI
SUMARIO ANALÍTICO	XII-XIV

CERTIFICADO DEL TUTOR

EN MI CALIDAD DE TUTOR DE LAS TESIS PARA OPTAR POR EL TÍTULO DE ECONOMISTA DE LA FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS DE LA UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL.

CERTIFICO QUE: HE DIRIGIDO Y REVISADO LA TESIS DE GRADO PRESENTADA POR LA Sra. **ÁNGELA ISABEL RAMÍREZ AVILÉS** con C.I. **# 0907673073.**

CUYO TEMA DE TESIS ES **“LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA COMO ELEMENTO CLAVE PARA EL DESARROLLO DE LAS ECONOMÍAS LATINOAMERICANAS: CASO ECUADOR 2007-2010”**

REVISADA Y CORREGIDA QUE FUE LA TESIS, SE APROBÓ EN SU TOTALIDAD, LO CERTIFICO:

ECO. ANDRÉS ESTRELLA ORTEGA Mg
TUTOR

CERTIFICADO DE GRAMATÓLOGO

.....(nombre y título de gramatólogo/ga con # de registro y dirección) por medio del presente tengo a bien **CERTIFICAR**: Que he revisado la tesis de grado elaborada por **la Sra. ANGELA ISABEL RAMÍREZ AVILÉS** con C.I. # 0907673073, previo a la obtención del título de: **ECONOMISTA**.

La tesis revisada ha sido escrita de acuerdo a las normas gramaticales y de sintaxis vigentes de la lengua española.

FIRMA Y NOMBRE DEL GRAMATÓLOGO
C.I

de registro

de telefono fijo y celular

RENUNCIA DE DERECHOS DE AUTORÍA

POR MEDIO DE LA PRESENTE CERTIFICO QUE LOS CONTENIDOS DESARROLLADOS EN LA TESIS SON DE ABSOLUTA PROPIEDAD Y RESPONSABILIDAD DEL SUSCRITO: **“LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA COMO ELEMENTO CLAVE PARA EL DESARROLLO DE LAS ECONOMÍAS LATINOAMERICANAS :CASO ECUADOR 2007-2011”**.

RENUNCIA A LOS DERECHOS DE AUTORÍA A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL, PARA QUE HAGA USO DE LA TESIS DE LA FORMA QUE MAS CONVENGAN A LOS INTERESES DE LA ENTIDAD.

ÁNGELA ISABEL RAMÍREZ AVILÉS

DEDICATORIA

A MIS HIJOS: JUNIOR, DANIEL,
JUAN JOSÉ Y MARÍA GABRIELA,
POR SU APOYO Y COMPRENSIÓN,
QUE DIOS ME LOS BENDIGA
SIEMPRE.

AGRADECIMIENTOS

A todos quienes colaboraron de manera directa o indirecta a que esta meta personal y profesional llegara a culminarse, a Dios por mostrarme el camino y a mis padres por iniciarme en él.

**UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE CIENCIAS
ECONÓMICAS**

TEMA: “LA INVERSIÓN
EXTRANJERA DIRECTA COMO
ELEMENTO CLAVE PARA EL
DESARROLLO DE LAS
ECONOMÍAS
LATINOAMERICANA: EL CASO
ECUADOR 2007-2010”

AUTORA: RAMÍREZ AVILÉS
ÁNGELA ISABEL

RESUMEN

La tesis aquí desarrollada tiene por objeto demostrar que la apertura hacia los flujos de capitales destinados a desarrollar los sectores productivos del país, van a contribuir al crecimiento y desarrollo económico para lo cual en el primer capítulo se plantea el problema a investigar, la justificación del mismo y el planteamiento de la hipótesis que se desea comprobar en el transcurso de esta investigación; se puntualizan los objetivos general y específicos y se contemplan los marcos teórico y conceptual. En el segundo capítulo “La Inversión Extranjera Directa en la Economía Mundial” se analiza el comportamiento y los tipos de Inversión Extranjera Externa (IED) que se presentan, los factores que la determinan y los beneficios que los receptores reciben de ella. En el tercer capítulo se estudia la Inversión Extranjera Directa (IED) en América Latina, su dinámica y desempeño, así como la

presencia de China como competidor y socio estratégico en el contexto mundial. La segunda parte de este capítulo está destinada a analizar el desenvolvimiento de la IED en el Ecuador desde el 2007 al 2010, las políticas que se aplica y las medidas que se han adoptado para incrementarla y en el cuarto capítulo se dan las conclusiones y recomendaciones, los anexos y bibliografía correspondientes.

INTRODUCCIÓN

La inversión extranjera para los países en vías de desarrollo es muy importante ya que no cuentan con el ahorro interno que sea capaz de financiar un desarrollo endógeno.

La IED (inversión extranjera directa) para una economía como la que actualmente tiene Ecuador, es de preponderante importancia porque esta se encuentra dolarizada y también porque necesita del ahorro externo y de flujos de dinero, para financiar su crecimiento económico.

De modo que, mientras mayor cantidad de flujos de dinero que ingresen a nuestro país, la dolarización podrá funcionar sin que existan ajustes en la economía a través de una contracción del producto por la escasez de dólares que pueda haber en el mercado interno en un largo plazo junto con aumentos en las tasas de intereses.

En este sentido, el objetivo de esta tesis consiste en conocer cuáles son los determinantes que motivan a la inversión extranjera directa en el Ecuador.

Con esto lo que pretendo es hacer conocer en qué aspectos los encargados de diseñar la política económica de mi país deben trabajar para captar un mayor flujo de inversión extranjera directa, considerando que la disminución del 2009 al 2010 representó aproximadamente un 50%, situación muy compleja para las expectativas de crecimiento que tiene nuestra economía.

La IED es cara y arriesgada en comparación con la exportación o el licenciamiento. Es costosa porque una empresa debe asumir los costos de arranque de las plantas de producción en un país extranjero o bien la adquisición de una empresa extranjera y es arriesgada debido al conflicto de las negociaciones en otra cultura en las que las reglas del juego pueden ser muy distintas.

SUMARIO ANALÍTICO

CAPÍTULO I

PROBLEMA A INVESTIGAR

1.1. Problema a investigar.....	1
1.2. Justificación	2
1.3. Hipótesis.....	5
1.4. Objetivos.....	5
1.4.1. Objetivo general.....	5
1.4.2. Objetivos específicos.....	5-6
1.5. Marco Teórico.....	6
1.6. Marco Conceptual.....	15
1.7. Metodología.....	
	34

CAPÍTULO II

LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN LA ECONOMÍA MUNDIAL

2.1. Antecedentes.....	36
2.1.1. Definiciones de la IED	
	40
2.1.2 .Importancia y Efectos de la IED.....	43
2.1.3. Tipos de IED.....	47
2.2. Crecimiento de la IED a nivel mundial.....	49
2.3.. Fin de la hegemonía de EE.UU.: Surgimiento nuevas potencias.....	55

2.4. Factores determinantes para la IED:.....	58
	xii
2.4.1. Elementos que motivan a las empresas a internacionalizarse..	60
2.4.2. Razones para invertir en el exterior.....	63
2.5. Beneficios y Riesgos de la IED.....	66
2.5.1. Beneficios.....	66
2.5.2. Riesgos.....	71

CAPÍTULO III

LA INVERSIÓN EXTRANJERA EN AMÉRICA LATINA Y EL ECUADOR:

3.1. Dinámica de la Inversión en América Latina.....	76
3.2. Desempeño de la IED en los principales países de América Latina.....	85
3.3. .Presencia de China en América Latina.....	92
3.4. Antecedentes de la IED en el Ecuador.....	94
3.5. La IED en el Ecuador desde el 2007 – 2010.....	103
3.6. Factores que han desestimado la IED: políticos y económicos.....	
	107

CAPÍTULO IV

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

4.1. Conclusiones.....	111
	xiii
4.2. Recomendaciones.....	113
4.3. Bibliografía.....	116
4.4. Anexos	119

CAPÍTULO I

PROBLEMA A INVESTIGAR

1.1. EL PROBLEMA A INVESTIGAR

El problema a investigar hace referencia a la importancia de la IED, Inversión Extranjera Directa en el desarrollo económico de América Latina y en especial en el Ecuador.

Actualmente con la globalización, que implica que exista una economía mundial con mayor grado de integración e interdependencia, la velocidad de movimiento de capitales ha permitido que aquellos países que buscan financiamiento para sus proyectos, principalmente de infraestructura, accedan a ellos con mayor facilidad que en décadas pasadas, rompiendo con la hegemonía que en este campo tenía EE.UU., sobre todo para las economías latinoamericanas.

China y otras naciones asiáticas se presentan en la actualidad como las proveedoras inmediatas de capitales y son las que van a ayudar a enfrentar la crisis por la que atraviesan EE.UU. y Europa Occidental.

En este contexto, la presente investigación busca determinar las causas y factores que determinan que los flujos de capitales se dirijan en mayor volumen a determinados lugares, en tanto que hacia otros, como es el caso



de América Latina, su acceso se da en a un menor ritmo, limitando su crecimiento y competitividad. Cabe anotar que es importante recordar que la IED no es un fin, sino un medio para impulsar el crecimiento económico. (CEPAL-2009).

Por otro lado, las compañías que van a invertir deben ver la posibilidad de invertir directamente, en lugar de participar en los mercados mediante las exportaciones tomando en cuenta consideraciones como barreras comerciales, el libre acceso a los mercados y consideraciones al costo.

1.2. JUSTIFICACIÓN

En los últimos años, varios países emergentes como China y la India que presentan importantes avances en la reducción de la pobreza, han utilizado la IED para desarrollar sus potencialidades y poder crear más empleo, aumentar su productividad, asimilar nuevos conocimientos tecnológicos, diversificar y agregar valor a sus exportaciones, todo lo cual les ha permitido alcanzar importantes niveles de crecimiento en sus economías.

También se ha comprobado que la IED tiene efectos positivos para el bienestar de la población, la productividad de las empresas locales tiende a mejorar bajo el influjo de las empresas extranjeras al introducirse nuevos productos y tecnologías. Mejora la asistencia técnica, los servicios a

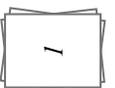


proveedores locales y clientes, así como la formación de mano de obra y personal directivo. La presencia de firmas extranjeras induce al sector empresarial local a ser más eficiente y competitivo y adoptar nuevas tecnologías y formas de producción.

El comercio exterior también se beneficia en cuanto a nuevas posibilidades de acceso a los mercados externos. Es conveniente también, no dejar de lado los aspectos negativos que presenta como la transferencia de divisas al exterior o la desaparición de empresas locales ante la cobertura del mercado por las empresas extranjeras.

Sin embargo, los efectos netos de la IED son ampliamente beneficiosos para los países de menor desarrollo como el Ecuador, que están obligados a asimilar tecnologías y mejorar sus formas de producción y distribución para ser más competitivos en un entorno mundial cada vez más exigente.

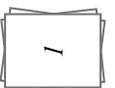
La IED es atraída por aquellos países en donde existe una fuerte institucionalidad, que ofrece confianza y previsibilidad para hacer negocios y no en donde existen conflictos en cuanto a la explotación de los recursos naturales, ni en donde se quebrantan los contratos y no se garantizan los derechos de propiedad, ni en los que no presentan una sólida estabilidad macroeconómica y sostenibilidad fiscal, ni en aquellos que mantienen un



riesgo-país muy alto y que no disponen de un capital humano de alto nivel y con una dotación deficiente de infraestructuras.

Finalmente, vale anotar que en ciertos países de la región se están modificando sus leyes para incentivar sus exportaciones y poder adecuarlas a las normas internacionales de la OMC. Según un informe de la CEPAL del 2010, ésta estrategia podría ser aprovechada por la IED y lograr avances en las cadenas de valor, incorporar conocimientos y diferenciar productos, con miras a alcanzar un mejor acceso a nivel mundial se pudiera reforzar el papel que la IED viene desempeñando como elemento dinamizador y modernizador de la estructura productiva y de servicios de la región.

Lo expuesto muestra que la IED no es por sí sola una panacea que transfiera tecnología y cambie la estructura productiva de un país, por tanto aquí en nuestro país, ECUADOR, nuestros gobernantes deben entenderla (IED) como parte de una política más amplia de desarrollo que identifique los sectores que se desea desarrollar y fortalecer; y que debe ir acompañada de políticas como el mejoramiento de la educación, el fortalecimiento de las instituciones y el mejoramiento de la infraestructura física, científica y tecnológica, sólo de este modo se podrán concretar los beneficios que trae consigo la IED.



1.3. HIPÓTESIS

EL BAJO NIVEL DE LA IED-INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA, ES LA CAUSA PARA QUE LAS ECONOMÍAS LATINOAMERICANAS Y EL ECUADOR, EN ESPECIAL, NO LOGREN OBTENER MAYORES GRADOS DE DESARROLLO Y PUEDAN SOLUCIONAR SUS PROBLEMAS DE POBREZA, EMPLEO, PRODUCTIVIDAD.

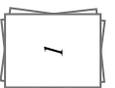
1.4. OBJETIVOS

1.4.1. OBJETIVO GENERAL

Analizar efectos de la Inversión Extranjera Directa en Latinoamérica y el Ecuador desde 2007-2010.

1.4.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- a)* Analizar los antecedentes de la IED en América Latina 2000-2005
- b)* Establecer factores internos y externos que impiden la afluencia de IED hacia la región y en especial hacia el Ecuador



- c) Analizar el comportamiento de las potencias: EE.UU., Europa Occidental y países asiáticos, frente a la situación de la América Latina y en especial el Ecuador.
- d) Establecer los beneficios que reporta la apertura a la IED.

1.4. MARCO TEÓRICO

El desarrollo de la presente investigación se enmarca principalmente en áreas de la Macroeconomía y Microeconomía al explicar a través de las teorías del Desarrollo Económico, la prioridad que manifiestan los gobiernos de los países latinoamericanos por alcanzar un crecimiento económico sostenido y uno de los medios idóneos es la apertura a la Inversión Extranjera Externa, tal como lo hizo China en su momento.

A través de las Teorías del Comercio Internacional y de la Inversión, se llegará a determinar los factores que generan la elección y la preferencia por determinadas zonas geográficas para que sean receptoras de dichas inversiones. Serán analizadas las Teorías de la Localización de la IED, la Teoría de las Ventajas Competitivas de Porter, que analiza factores como la dotación de factores, las condiciones de la demanda, la presencia de industrias de apoyo y la rivalidad de las firmas como elementos determinantes para la IED.



La Política Económica de los principales países latinoamericanos será revisada con el fin de proporcionar una visión global de la aplicación de determinados instrumentos para atraer o limitar la IED. Dentro del marco de la Microeconomía, serán analizados la actividad económica, el empleo, nivel de precios y sus relaciones con el sector externo.

TEORÍAS DE LA INVERSIÓN

La teoría clásica de Smith fue la primera en explicar por qué el libre comercio, sin restricción alguna, es benéfico para un país.

Sus argumentos implicaban que una postura tal de laissez-faire hacia el comercio era lo mejor para los intereses de un país; con base a su teoría se construyeron dos adicionales una es la teoría de las ventajas comparativas del inglés David Ricardo, que se constituye en la base intelectual del argumento moderno a favor del libre comercio ilimitado y posteriormente la obra ricardiana fue perfeccionada por los economistas suecos Eli Heckscher y Bertil Ohlin, cuya obra se conoce como la teoría de Heckscher-Ohlin.

Las antes mencionadas teorías ayudan a explicar el patrón del comercio internacional que se puede observar en la economía mundial, en los que hay aspectos de este patrón fáciles de entender como por ejemplo que el clima y los recursos naturales esclarecen los motivos por los que un país como



Ghana exporta cacao y Brasil café, Arabia Saudita exporta petróleo y China cangrejos; pero gran parte del patrón del comercio internacional es difícil de explicar.

Como por ejemplo porqué Japón exporta automóviles, aparatos electrónicos y herramientas eléctricas, o por qué Suiza exporta químicos, relojes y joyería. La teoría de David Ricardo sobre la ventaja comparativa ofrece una explicación en función de las diferencias nacionales en productividad de la fuerza trabajadora.

La teoría Heckscher-Ohlin enfatiza la interacción entre las proporciones en las que los factores de producción (como tierra, fuerza de trabajo y capital) se encuentran disponibles en distintos países y las proporciones en las que son requeridos para producir un artículo determinado. La explicación se fundamenta en la suposición sobre la particular dotación de factores de producción que cada país posee.

Sin embargo, un argumento más reciente que resalta las fallas de ésta teoría (H-O) para explicar el patrón observado del comercio internacional, es la teoría del ciclo de vida del producto, propuesta por Raymond Vernon la cual sugiere que al inicio de su ciclo de vida, la mayoría de los nuevos artículos se producen en, y se exportan de, el país en el que fueron desarrollados.



Conforme un nuevo producto adquiere una aceptación internacional, su producción da inicio en otros países y como resultado la teoría sugiere que el producto pueda, en última instancia, ser exportado al país de origen.

Posteriormente durante los años ochenta economistas como Paul Krugman desarrollaron lo que se ha llegado a conocer como la Nueva Teoría del Comercio. Esta teoría enfatiza que, en algún caso, los países se especializan en la producción y en la exportación de artículos particulares, no debido a las diferencias subyacentes en la dotación de factores, sino que, en ciertas industrias, el mercado mundial puede sostener sólo un número limitado de firmas, como por ejemplo el caso de los aviones comerciales.

En estas industrias las empresas que entran primero al mercado construyen una ventaja competitiva que es difícil de desafiar. Por lo tanto, el patrón de comercio observado entre las naciones puede en parte deberse a la habilidad de las firmas de capturar las ventajas relativas al haber sido el primero en actuar. Tenemos el ejemplo de EE.UU. con el Boeing, actuaron primero y Boeing construyó una ventaja competitiva que por mucho tiempo fue difícil de superar.

Surge después la nueva teoría del comercio con Michael Porter quien desarrolló una teoría conocida como la de la ventaja competitiva nacional, que intenta explicar por qué ciertas naciones alcanzan un éxito internacional

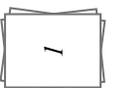


en industrias particulares. Como los demás teóricos, además de la dotación de factores, Porter señala la importancia de ciertos factores nacionales como la demanda y la rivalidad dentro de un país, al explicar el dominio de una nación en la producción y la exportación de artículos determinados.

Aunque todas estas teorías coinciden en que el comercio internacional es benéfico para un país, discrepan en sus recomendaciones para la adopción de una política gubernamental. El mercantilismo claramente se sostiene a favor de la participación gubernamental en cuanto a la promoción de exportaciones y la limitación de importaciones.

Las teorías de Smith, Ricardo y Heckscher-Ohlin forman parte del caso a favor de libre comercio ilimitado; cuyo argumento a favor del libre comercio sin límites consiste en que tanto los controles de importación como los incentivos a la exportación como los subsidios, son contraproducentes y producen un desperdicio de recursos.

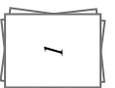
Tanto la nueva teoría del comercio como la teoría de Porter sobre la ventaja competitiva nacional pueden interpretarse como una justificación a cierta intervención, limitada y selectiva, del gobierno para apoyar el desarrollo de ciertas industrias orientadas a la exportación.



Se han desarrollado con posterioridad a las anotadas, otras teorías como las siguientes:

Teorías que asumen mercados de capitales perfectos Diferencial de Tasas de Retorno.- Con mercados de capitales perfectos, liberalizar las cuentas de capital resultaría en flujos de capitales con bajas tasas de retorno hacia países con altas tasas de retorno. De acuerdo con este modelo, el capital iría de los países abundantes en capital hacia el resto del mundo. Esta teoría no explica ni la presencia de flujos de capital de economías emergentes hacia los países desarrollados ni los flujos de IED en ambas direcciones en la mayoría de los países.

Teoría de la Diversificación de Portafolio.- De acuerdo a esta teoría, la IED se debe a motivos de diversificación de portafolio a nivel corporativo. Es decir, al invertir en diferentes países, una empresa puede reducir su riesgo total debido a que los rendimientos en una misma actividad pero en diferentes países, no están perfectamente correlacionados. Esta teoría puede explicar el hecho de que algunos países sean receptores y fuentes de flujos de IED simultáneamente. Una crítica a esta teoría es que con mercados de capitales perfectos, no hay necesidad de que las empresas diversifiquen sus actividades ya que los accionistas lo harían directamente.

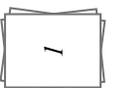


Teorías que asumen mercados de capitales imperfectos Ciclo Vital de un Producto.- Raymond Vernon (Teoría del Ciclo del Producto, Mayo-1966) propone que la mayoría de los productos tienen un ciclo vital, donde primero aparecen como innovaciones y luego se estandariza su proceso productivo.

Primero, el nuevo producto se produce localmente y los mercados extranjeros se satisfacen mediante exportaciones. Conforme se estandariza el proceso productivo, disminuyen los costos locales de producción, y debido a sus menores costos de distribución, empiezan a atender el mercado local.

En ese momento el productor original analiza la posibilidad de establecer una planta productiva en el mercado extranjero debido a que el proceso productivo no se encuentra aún completamente estandarizado por lo que aún tiene la ventaja en sus costos. Así, la IED es resultado de la reacción de las empresas ante la amenaza de perder parte del mercado conforme el proceso productivo se estandariza.

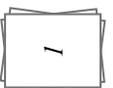
Teoría de la Organización Industrial.- Hymer argumenta que las empresas multinacionales existen debido a imperfecciones de mercado, en particular imperfecciones estructurales y costos de transacción. La teoría de la organización industrial surge como resultado de las imperfecciones estructurales, tales como economías de escala, redes de distribución y ventajas crediticias.



Teoría de la Internalización.- La existencia de costos de transacción, originó la teoría de internalización. Al aumentar los costos de transporte y las barreras al comercio internacional, y en presencia de diferentes precios relativos de los factores, se usará más a la IED como sustituto del comercio, ya que es más rentable para las empresas sustituir las transacciones externas por un mercado interno.

Teoría de la Localización.- Helpman (“Innovaciones Endógenas en la Teoría del Crecimiento, 1994) complementó la teoría de la Internalización. Dividió la IED entre la que aprovecha las diferencias en los precios relativos de los factores de producción y la que busca evitar los altos costos de transporte u otras barreras al comercio, haciendo que la IED sea un mecanismo alternativo para llegar a un mercado. La IED puede darse mediante Integración Vertical u Horizontal.

En el modelo de Integración Horizontal, las empresas multinacionales tienen plantas productoras en varios países. En uno de esos países se localiza el sector corporativo. Cada planta productora se enfoca exclusivamente al mercado local. Un supuesto clave es la presencia de economías de escala a nivel corporativo, lo que representa la principal ventaja de las empresas multinacionales sobre las locales.



En ausencia de costos comerciales, no existe razón para tener más de una planta productiva y aprovechar las economías de escala. Conforme aumentan los costos de transporte y las barreras al comercio internacional, las empresas los evitan mediante la producción multinacional, por lo que la actividad multinacional surge entre países con dotaciones de factores similares, ya que de otro modo, los mayores costos de producción en un país determinado desvanecen las ventajas de evitar las restricciones y los costos comerciales.

En el modelo de Integración Vertical, la empresa representativa tiene un sector corporativo y uno productivo, que pueden ubicarse en distintos lugares sin incurrir en costos adicionales. El sector corporativo es más intensivo en capital que el sector productivo, por lo que las empresas localizan cada parte de su operación en lugares diferentes para aprovechar los diferentes precios relativos de los factores de producción.

Si toda la IED fuera de este tipo, sólo se daría entre países con diferencias en sus dotaciones relativas de factores de producción lo suficientemente grandes para que el bajo costo de producir compense los costos de transporte y las barreras comerciales. Empíricamente se ha demostrado que no toda la IED se encuentra en una de estas dos categorías.



En todo caso cualquier teoría que quiera explicar la IED debe abordar las razones por las que una firma asume el conflicto de adquirir o establecer sus operaciones en el extranjero, cuando las alternativas de exportación o de licenciamiento son aprovechables

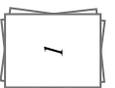
1.6. MARCO CONCEPTUAL

A continuación serán expuestos los conceptos más relacionados con el tema de la investigación:

ACUERDO DE LIBRE COMERCIO: Documento que se firma entre dos o más naciones, con el objeto de establecer un libre cambio de mercancías y servicios entre ellas, eliminando los aranceles a la importación.

La firma y puesta en operación de un Acuerdo de Libre Comercio fomenta la apertura comercial, el liberalismo económico y la integración económica. Algunos autores prefieren hablar del tratado de libre comercio.

ACTIVIDAD ECONÓMICA: Conjunto de actos económicos encadenados que se realizan de manera repetitiva, organizada y sistemática. La actividad económica representa también una rama productiva de la economía de un país.

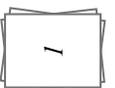


ALIANZAS ESTRATÉGICAS: Acuerdos cooperativos entre dos o más firmas.

ARANCEL: Tasa o tarifa oficial que se cobra por derechos de aduana a los bienes de importación o de exportación. Los aranceles pueden ser de dos tipos: ad-valorem o específicos. Son ad-valorem cuando se cobra un porcentaje sobre el valor de los bienes. Son específicos cuando se cobra una cantidad de acuerdo con el peso de volumen del bien que se trate. La implantación de los aranceles tiene dos finalidades: protege la actividad económica interna de la competencia externa (fijando altos aranceles a la importación) y aumenta la captación de ingresos para el Estado.

BALANZA DE CAPITALS: Registro sistemático de la entrega y salida de divisas de un país por concepto de inversiones y préstamos, así como de los intereses y ganancias que generen. Por tratarse de una balanza, todos los movimientos registrados tendrán su contrapartida en movimientos inversos que deberán efectuarse en el futuro.

Cuando hay entrada de divisas por concepto de inversiones o préstamos del exterior, la balanza de capitales es superavitaria, aunque a largo plazo hay que pagar el préstamo, los intereses las ganancias y la propia inversión. Si el país invierte o presta al extranjero, entonces la balanza de capitales



será deficitaria, pero cuando se recuperen los préstamos e inversiones habrá superávit.

BALANZA DE PAGOS: Documento en que se registran sistemáticamente las transacciones económicas de un país con el exterior, representadas por compras y ventas de mercancías, movimientos de capital y transferencia de tecnología.

La Balanza de Pagos incluye una balanza de mercancías y servicios (también llamada en cuenta corriente), que incorpora la importación y exportación de mercancías y servicios; una balanza de capitales; el movimiento de la reserva monetaria del país; y un renglón donde se anotan los errores y omisiones.

Contablemente la balanza siempre está en equilibrio porque el debe es igual al haber; sin embargo económicamente hay que precisar si las entradas y salidas de divisas son mayores. Una balanza será superavitaria cuando la entrada de divisas sea superior a la salida y será deficitaria cuando la salida de divisas sea mayor que la entrada de las mismas.

BLOQUE ECONÓMICO: Integración económica de varios países con base en objetivos e intereses comunes, tienen como objeto enfrentar la

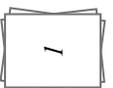


competencia de otras naciones. Destacan a nivel mundial el bloque económico europeo, el asiático y el norteamericano.

BOLSA DE VALORES: Institución financiera que opera en el mercado de capitales, cuya principal función es la compra y venta de toda clase de títulos de valor. La bolsa de valores generalmente es de carácter privado y está organizada como sociedad anónima; el financiamiento de sus actividades se realiza mediante sus propios recursos y con las ganancias que obtiene del registro de los títulos de valor y de la participación de las comisiones que obtienen los corredores..

COMERCIO EXTERIOR: Forma del comercio en general que significa el intercambio de mercancías y servicios entre diversos países. El comercio exterior es una ampliación del comercio interior y surge por la necesidad que tienen los países de obtener bienes y servicios y que no se producen internamente. Algunos autores hablan también del comercio internacional o mundial como sinónimo de comercio exterior son: el tipo de cambio, los aranceles y el costo de los transportes.

COMERCIO INTERNACIONAL (MUNDIAL): Conjunto de transacciones comerciales que realizan todos los países del mundo entre sí. El comercio internacional está representado por las importaciones y exportaciones de los países. Algunos aspectos importantes que es necesario estudiar en el



comercio mundial son: volumen de importaciones y exportaciones, aranceles, tipo de cambio, división internacional del trabajo y transporte.

COMPETENCIA: La competencia se traduce en: incremento de la producción y de la productividad, aumento de la inversión y las ganancias, uso intensivo del capital y mano de obra, mayor explotación para los asalariados, etc. También hay competencia cuando compradores y vendedores tratan de obtener mejores condiciones en el mercado.

COMPETITIVIDAD: Proceso mediante el cual las empresas o países rivalizan con el objeto de obtener mejores posiciones en el mercado, a través de una mayor productividad o reducción de costos. La competitividad se puede lograr mediante procesos productivos avanzados y una comercialización oportuna y penetrante que oriente el consumo.

CRISIS ECONÓMICA: Aquella que se manifiesta como una parte del ciclo económico capitalista. Cada ciclo empieza y termina precisamente con la crisis. La crisis económica significa una ruptura del equilibrio entre la producción y el consumo, por lo que se le caracteriza de sobreproducción o subconsumo.

La crisis se manifiesta cuando muchas pequeñas y medianas empresas empiezan a quebrar, la producción y la circulación disminuyen drásticamente,



aumentan el desempleo y el subempleo y, en general hay un fuerte desequilibrio comercial, monetario, crediticio y sobre todo entre oferta y demanda. Se dice que la crisis económica en el sistema capitalista es periódica e inevitable debido a la anarquía de la producción.

DEPENDENCIA ECONÓMICA: Relación de subordinación o sujeción de una nación formalmente independiente respecto a otra u otros países. La dependencia se manifiesta en todos los planos de la vida económico-social, por lo cual se le llama también dependencia estructural. Las manifestaciones de la dependencia económica son: dependencia comercial, dependencia financiera y dependencia tecnológica.

DESARROLLO ECONÓMICO: Proceso mediante el cual los países pasan de un estado atrasado de su economía a un estado avanzado de la misma. Este nivel alcanzado del desarrollo representa mejores niveles de vida para la población en su conjunto; implica que los niveles de vida se van mejorando día con día, lo que representa cambios cuantitativos y cualitativos.

Dos expresiones fundamentales del desarrollo económico son: aumento de la producción y productividad per cápita en las diferentes ramas económicas, y aumento del ingreso real per cápita. Algunas características del desarrollo económico son:

- a) Desarrollo de las fuerzas productivas;



- b) Crecimiento del producto nacional con un reparto más equitativo de la riqueza entre los habitantes del país;
- c) Crecimiento del empleo con mayores ingresos reales para los trabajadores; y
- d) Más y mejores escuelas para mayor número de personas.

DESEQUILIBRIO ECONÓMICO: En la teoría macroeconómica se habla de desequilibrio económico cuando:

- a) La oferta global es diferente de la demanda global:
- b) Los ingresos de venta son diferentes de los ingresos que reciben los factores de producción.

Existe también desequilibrio económico cuando la producción es diferente a la cantidad de dinero en circulación; este desequilibrio se traduce en problemas económicos tales como la inflación.

ECONOMÍA DE ESCALA: Aumento del tamaño de la planta, de la empresa o del sector que proporciona mayores ganancias y ahorros en el costo de producción.

Las economías de escala pueden ser internas o externas. Las internas ocurren cuando:

- a) Aumenta el tamaño de la planta;
- b) Existe ahorro de factores productivos debido al tamaño de la planta;
- c) Disminuye el número de empresas en el mercado;



d) Presupone un avance tecnológico que permite aumentar la producción y la productividad.

Las externas ocurren cuando:

a) Existe ahorro de factores productivos debido a causas ajenas a la empresa;

b) Mejoran los beneficios para la empresa;

c) El ahorro de factores y el incremento de beneficios se debe a: más y mejores servicios públicos, mano de obra calificada, cercanía con las fuentes de materias primas y mercados, etc.

ECONOMÍA INTERNACIONAL: Conjunto de relaciones económicas que mantienen todos los países del mundo. Las relaciones económicas que realiza un país con el resto del mundo pueden ser:

a) Comerciales, que es el conjunto de importaciones y exportaciones;

b) Financieras;

c) Tecnológicas;

d) Turísticas;

e) Prestación de servicios en general.

La economía internacional también se encarga de los aspectos monetarios mundiales, así como de los organismos económicos internacionales.

EMPRESA MULTINACIONAL (EMN): Firma cuyas operaciones se realizan en más de un país.



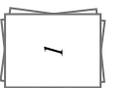
EXPORTACIÓN DE CAPITALS: Envío de capitales de un país a otro u otros, con el objeto de invertirlos y obtener ganancias. La exportación de capitales constituye una de las características fundamentales del capitalismo y se da porque la tasa de ganancia disminuye en el país de origen del capital y por ello las posibilidades de inversión se ven limitadas; en consecuencia el capital fluye al exterior en busca de mayores tasas de ganancia.

La exportación de capitales se da en dos formas:

- 1) Inversión extranjera directa e
- 2) Inversión extranjera indirecta o préstamos.

FINANCIAMIENTO INTERNACIONAL: Aportación de capitales realizada por los ahorradores e inversionistas del exterior, que sirve para mantener en funcionamiento a empresas situadas fuera de su país. El financiamiento internacional se puede dar en forma de inversión extranjera directa o de aportación de créditos. Se realiza en forma pública si participan organismos públicos internacionales, o privada si participan los particulares.

FLUJO DE INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA: La cantidad de inversión extranjera directa que se lleva a cabo durante un período de tiempo determinado (normalmente un año).



FLUJO HACIA EL EXTERIOR DE IED: Salida de inversión extranjera directa de un país.

FLUJO HACIA EL INTERIOR DE IED: Flujo de inversión extranjera directa hacia el interior de un país.

FUENTE DE EMPLEO: Lugar donde se ha creado un nuevo empleo o trabajo. Las fuentes de empleo son las empresas, las industrias, el comercio, los servicios, el gobierno. etc. Abrir fuentes de empleo significa luchar contra la desocupación y la subocupación.

GLOBALIZACIÓN ECONÓMICA: Proceso de integración económica entre países en donde los procesos productivos de comercialización y de consumo, se van asimilando, de tal forma que se habla de una totalidad, de un conjunto. El proceso histórico de globalización se ha ido incrementando, por lo que algunos autores hablan de la mundialización o internacionalización económica.

GLOBALIZACIÓN DE LA PRODUCCIÓN: Tendencia de las firmas individuales a dispersar partes de sus procesos productivos en distintos lugares alrededor del mundo, con el fin de obtener ventaja de las diferencias tanto en costos como en calidad de los factores de producción.



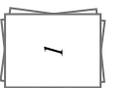
GLOBALIZACIÓN DE MERCADOS: Desplazamiento de un sistema económico, en el que los mercados nacionales son entidades diferenciadas y aisladas por barreras comerciales, espaciales, temporales y culturales, a otro sistema en el que los mercados nacionales se funden en un mercado global.

INDICADORES ECONÓMICOS: Datos o valores concretos que se utilizan para conocer el comportamiento de la coyuntura económica de un país así como su grado de crecimiento o desarrollo. Existen indicadores que reflejan el momento del ciclo económico y sirven como instrumento para su reconocimiento y previsión y la aplicación de políticas anticíclicas. Indicadores importantes son: PIB, PEA, IPC, tasas de desempleo, ventas, captación bancaria, movimiento de precios, etc.

INDUSTRIALIZACIÓN: Proceso histórico social que consiste en la incorporación de técnicas y procedimientos industriales a las actividades económicas de un país. La producción de mercancías en el capitalismo ha pasado por tres fases:

- a) Producción mercantil simple;
- b) Manufactura; y
- c) Maquinización.

Actualmente se llama países industrializados a los que se encuentran en un proceso adelantado de la maquinización u automatización; es decir, aquellos que han logrado desarrollar ampliamente las técnicas y los procedimientos



industriales. La industrialización supone la producción de bienes de consumo, de bienes intermedios y sobre todo, de bienes de capital.

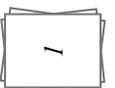
INFRAESTRUCTURA: Conjunto de condiciones materiales que hacen posible la producción. Los elementos materiales de la infraestructura son los caminos, las carreteras, los puentes, las presas, las instalaciones y en general las obras públicas, es decir, lo que está debajo de la estructura económica y la posibilita.

Antes de que se puedan dar las relaciones económico-sociales de la estructura económica, es necesario que existan condiciones técnico-económicas dadas precisamente por la infraestructura.

INTEGRACIÓN ECONÓMICA: Es la unión económica de varias regiones o países que persiguen objetivos comunes. Ej. La comunidad económica europea. Proceso histórico social mediante el cual dos o más naciones independientes y separadas se unen económicamente con el objeto de formar un solo mercado, es decir, un mercado común que permita obtener beneficios económicos a los países integrantes del mismo.

La forma principal de integración económica es el mercado común, aunque existen otras como:

- a) Sistema de preferencias aduaneras;



- b) Zonas de libre comercio,
- c) Uniones aduaneras y
- d) Uniones económicas.

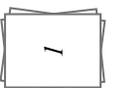
INTERDEPENDENCIA: Conjunto de relaciones económicas que establecen dos o más países con el mismo grado de desarrollo, de tal suerte que ambos mantienen una relativa dependencia recíproca.

En el momento en que alguno de los países suspendiera sus relaciones económicas con el otro, ambos se verían afectados de manera importante.

Las relaciones económicas que mantiene un país latamente desarrollado con uno atrasado, no son de interdependencia, sino de dependencia para éste último.

INVERSIÓN BRUTA: Total de la inversión que se realiza en un país en un período determinado. Incluye el gasto de capital, es decir, el deterioro de la capacidad productiva que hay que reponer, más las nuevas inversiones, o sea, el incremento de la capacidad productiva.

Realmente, la nueva inversión (inversión neta) es la importante porque permite la ampliación de la productividad y la producción mediante el incremento de bienes de capital y de trabajo.



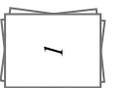
INVERSIÓN DE CAPITALES: Aportación o colocación de capitales a largo plazo en empresas agrícolas, industriales y de servicios. Los dueños de capital colocan su capital dentro y fuera del país con el objeto de obtener ganancias. La inversión se realiza mediante la compra de acciones, bonos y títulos y valores que otorgan parte de la propiedad de la empresa, con derecho a obtener ganancias.

La inversión supone la formación, acumulación y concentración de capitales; asimismo constituye el motor del sistema capitalista. La inversión se traduce en la compra de bienes de capital y fuerza de trabajo para poner en marcha el proceso productivo.

INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA: Aportación o colocación de capitales a largo plazo en algún país extranjero, para la creación de empresa agrícolas, industriales y de servicios. Las características más importantes de las inversiones extranjeras directas son:

- a) Significa una ampliación del capital industrial o comercial;
- b) Llega a países donde existe relativa estabilidad económica y política,
- c) Hay tres formas de penetración: en forma independiente (empresas transnacionales), asociándose con capitales privados nacionales y asociándose con capitales públicos nacionales.

La inversión extranjera directa significa una forma de colocación de los países desarrollados.



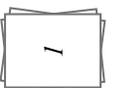
INVERSIÓN EXTRANJERA INDIRECTA: Conjunto de préstamos que un país hace al exterior; también es llamada inversión de cartera. La inversión extranjera indirecta se efectúa a través de préstamos de organismos internacionales a gobiernos o a empresas públicas, y de la colocación de valores bursátiles oficiales del país receptor del crédito en las bolsas de valores del país que otorga el crédito.

INVERSIÓN EXTRANJERA HORIZONTAL: IED en la misma industria donde opera la empresa en el mercado doméstico.

INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA VERTICAL: IED en una industria fuera del país que proporciona insumos a las operaciones internas de la firma, o bien, inversión extranjera directa en una industria fuera del país que vende los productos de las operaciones internas de la firma.

INVERSIÓN NETA: Incremento real de capital; significa una ampliación de la capacidad productiva, es decir, más bienes de capital y más fuerza de trabajo. La inversión neta se obtiene restándole a la inversión total el consumo de capital realizado durante el período mencionado.

NEGOCIOS INTERNACIONALES: Cualquier firma que participa en una actividad de comercio o inversión internacional.



OBJETIVOS DE POLÍTICA ECONÓMICA: Son los resultados que se espera obtener con la aplicación de la política económica. El principal objetivo es lograr el desarrollo socioeconómico de un país.

OBJETIVOS ECONÓMICOS: Estos objetivos procuran desarrollar mejores políticas para minimizar problemas y ampliar los beneficios que se obtienen del trabajo diario. Los objetivos económicos más importantes son:

- a) Alto nivel de empleo;
- b) Estabilidad de precios;
- c) Eficiencia;
- d) Distribución equitativa del ingreso;
- e) Crecimiento

POLÍTICA ECONÓMICA: Conjunto de acciones que realiza el Estado en la actividad económica con el objeto de obtener ciertos objetivos que conduzcan al desarrollo socioeconómico del país. La política económica es la que se encarga de regular los hechos y fenómenos económicos de un país. La política económica está estrechamente vinculada con el proceso político, y son los hombres de estado los que la conducen para alcanzar los objetivos que se fijan en determinado lapso del ejercicio de gobierno.



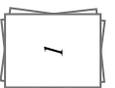
Asimismo, puede considerarse a la política económica como “aquella parte de la ciencia económica que estudia las formas y efectos de la intervención del Estado en la vida económica con objeto de conseguir determinados fines.

PRODUCTIVIDAD: El concepto de productividad está íntimamente ligado con el crecimiento económico, de tal manera que el progreso de un país se determina, en buena parte, por el mayor o menor grado de su productividad. La productividad puede medirse de varias maneras: la más utilizada es aquella que se basa en la fuerza laboral; eso es, se divide el tiempo trabajado entre la producción total.

PRODUCTIVIDAD DEL CAPITAL: Rendimiento o eficiencia del capital, es decir, de los medios de producción, que en realidad representan trabajo muerto incorporado a dichos medios, o bien, materializado como capital. Mayor producción con el mismo capital o igual producción con menor capital significan incremento de la productividad del capital, que es consecuencia en realidad de una mayor eficiencia tanto del trabajo vivo como del trabajo muerto.

Existen varias clases de rendimiento: nominal, simple, de redención, a escala creciente y decreciente.

RIESGO CAMBIARIO EXTRANJERO: Riesgo de que se vea afectada cierta negociación por una alteración en los tipos de cambio.



RIESGO ECONÓMICO: Probabilidad de que ciertos acontecimientos incluyendo una mala gestión económica, causen en el ambiente empresarial de un país, cambios drásticos que a su vez afecten de manera adversa las ganancias y otros objetivos de una empresa particular.

STOCK DE INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA: Capital total acumulado de activos extranjeros en un tiempo determinado.

TECNOLOGÍA: Aplicación de los conocimientos científicos en las diferentes actividades humanas. Es el conjunto de técnicas, instrumentos, maquinaria, aparatos, procedimientos y métodos empleados en las diferentes ramas económicas de un país.

TEORÍA DE HECKSCHER-OHLIN: Los países exportarán aquellos bienes que hacen uso intensivo de factores de producción localmente abundantes e importarán aquellos bienes que hacen uso intensivo de factores de producción localmente escasos.

TEORÍA DE LA INTERNALIZACIÓN: Planteamiento de las imperfecciones de la mercadotecnia en relación con la inversión extranjera directa.



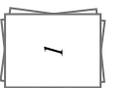
TEORÍA DEL CICLO DE VIDA DEL PRODUCTO: La localización óptima en el mundo para producir una mercancía cambia de acuerdo con la maduración del mercado propio del producto.

VALOR AGREGADO: Suma total del valor adicional en cada etapa de la producción; es decir, lo que realmente se le agrega al producto durante el proceso de producción. El valor agregado o adicionado se obtiene restando del valor bruto de la producción el total de insumos.

Una manera más de definir el valor agregado: “Es la diferencia entre el valor de la producción de la empresa y el costo de los productos intermedios utilizados en el proceso productivo”.

VENTAJA COMPARATIVA: Teoría que señala que los países deben especializarse en aquellos bienes y servicios que puedan producir de manera más eficiente. Cuando un productor tiene ventaja en la producción de un artículo, es económicamente sensato que se especialice en él por poseer mayor facilidad para su fabricación, dejando a otro que produzca el artículo en que su ventaja es menor.

VENTAJA DE LOCALIZACIÓN: Ventajas que surgen a partir del uso de dotación de recursos o activos que pertenecen a una localización extranjera particular y que una firma encuentra valioso combinar con sus propios



activos (como los conocimientos tecnológicos, comerciales o administrativos).

1.7. METODOLOGÍA

Para efectuar el presente trabajo de investigación sobre LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA COMO ELEMENTO CLAVE PARA EL DESARROLLO DE LAS ECONOMÍAS LATINOAMERICANAS, se utilizarán diferentes métodos, técnicas y procedimientos para posibilitar cumplir con el postulado fundamental que es probar la hipótesis, de manera que este trabajo concuerde con los objetivos de la presente tesina.

Para cumplir con el cometido propuesto, se realizará una revisión básica y necesaria de los aspectos metodológicos de la Macroeconomía, la Microeconomía, la Estadística la Política Económica, la Economía Internacional; así como, se hará uso de distintos métodos y procedimientos de investigación, estudio y análisis.

Se tendrá en consideración los diferentes modelos y técnicas relacionadas con hechos y procedimientos hipotéticos deductivos, inductivos, con técnicas de observación, etc.



También se acudirá a otros procedimientos y técnicas de estudio y registro bibliográfico, que permita hacer acopio de los aspectos principales, necesarios y fundamentales para estudiar y explicar adecuadamente el fenómeno estudiado. Para ello se hace imprescindible el uso adecuado de información estadística de primera mano que proviene del Estado y sus Instituciones (Ministerios, Banco Central, etc.).

Para una mejor observación y análisis del tema, se acudirá a gráficos y tablas estadísticas para de esta manera, mostrar de manera más explícita la observación y comparación de los distintos estudios económicos.



CAPÍTULO II

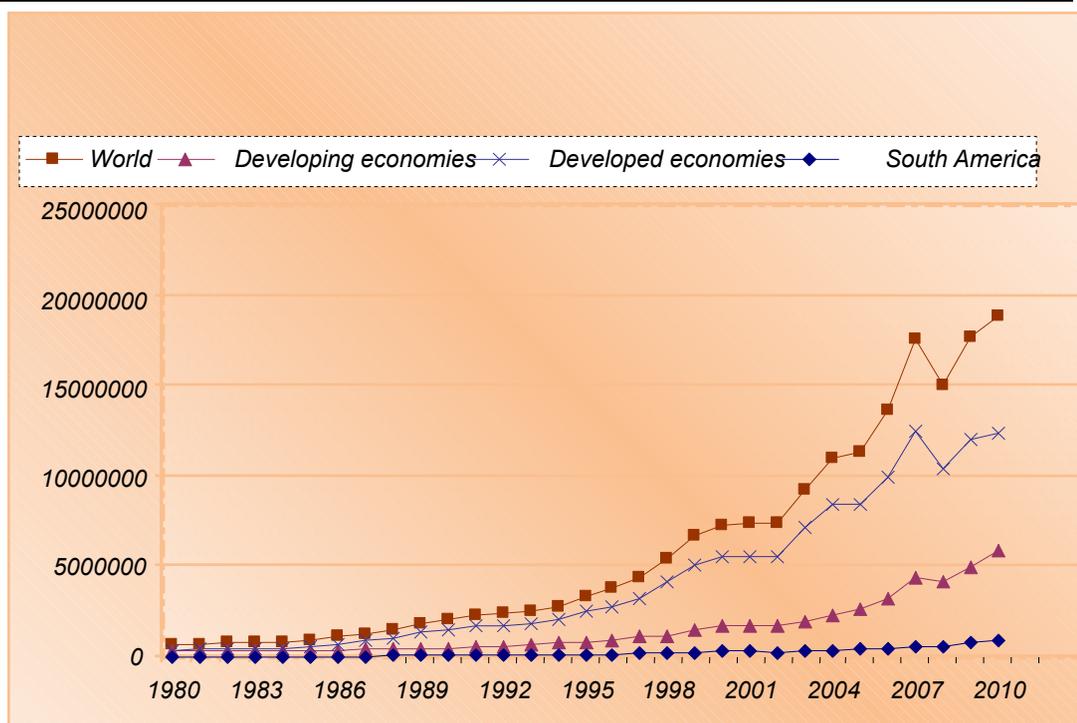
LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN LA ECONOMÍA MUNDIAL

2.1. ANTECEDENTES

Desde principios de los años noventa, la inversión extranjera directa ha tenido un importante crecimiento a nivel mundial, a causa de la globalización y las desregulaciones a las inversiones.

GRÁFICO NO. 1

**EVOLUCIÓN DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA MUNDIAL
1990-2009 (millones de millones de dólares)**



FUENTE:UNCTAD

ELABORACION:ÁNGELA RAMÍREZ

Los últimos veinte años han atestiguado un marcado incremento tanto en el flujo como en el stock de IED en la economía mundial. El flujo anual saliente de IED anual promedio se elevó de alrededor de 25 mil millones de dólares, en 1975 a una cifra récord de 430 millones de dólares en 1998. El flujo de la IED no solamente se aceleró durante los ochenta y noventa, sino que también lo hizo más rápidamente el comercio mundial

Entre 1998 y 2000 el flujo total de IED de todos los países se incrementó alrededor de 900%, mientras que el comercio mundial, en un 34%. Como resultado del caudaloso flujo de IED para 2000, los valores globales de IED excedían los 4 billones de dólares. En total 45 mil compañías matrices tenían 280 mil afiliados en los mercados extranjeros que colectivamente producían un aproximado de 7 billones de dólares en ventas globales.

La IED está creciendo más rápidamente que el comercio y la producción mundiales debido a varias razones. A pesar del declive e las barreras comerciales que hemos visto durante los últimos treinta años, las compañías todavía tienen temor de las presiones proteccionistas.

Los empresarios consideran la IED como una forma de evadir las barreras comerciales futuras. Gran parte de la inversión de las compañías

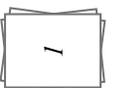


automotrices japonesas en EE.UU., durante los ochenta y principios de los noventa, estuvo motivada por un deseo de reducir las exportaciones de Japón y lograr mitigar así las tensiones comerciales entre las dos naciones.

En segundo lugar, gran parte del incremento reciente en IED ha estado motivado por los notorios cambios políticos y económicos generados en muchas de las naciones del mundo en vías de desarrollo. El cambio general hacia las instituciones políticas democráticas y economías de libre mercado, ha estimulado la IED.

En gran parte de Asia, Europa del Este y Latinoamérica, el crecimiento económico, la desregulación económica, los programas de privatización y la eliminación de muchas restricciones relativas a la IED han hecho de todos estos países puntos de atracción para los inversionistas extranjeros.

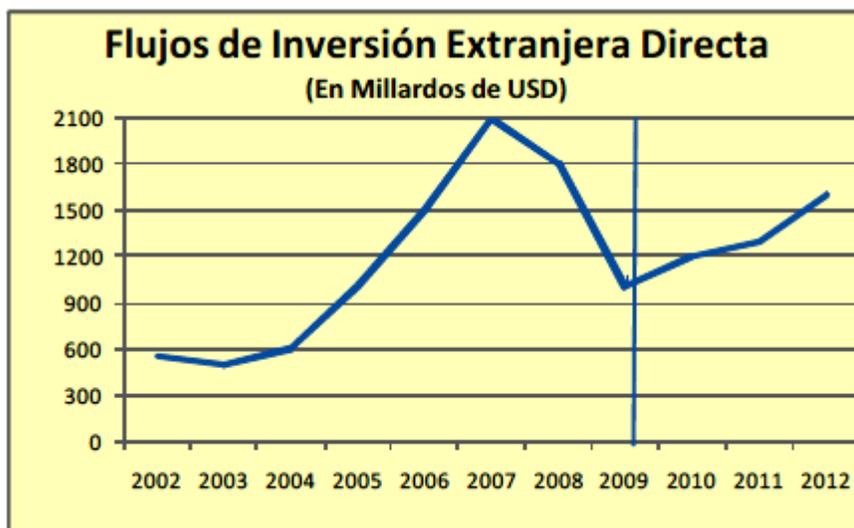
El deseo de los gobiernos por facilitar la IED también se ha reflejado en el incremento notable del número de tratados bilaterales de inversión diseñados para proteger y promover la inversión entre dos países. Para enero del 2000 existían 1500 tratados de este tipo a escala mundial que implicaban 170 países, esto es, un incremento de cuatro veces en cinco años.



La globalización de la economía mundial también está teniendo un impacto positivo en el volumen de IED, muchas firmas ahora creen que es importante tener plantas de producción cerca de sus más importantes consumidores, lo cual también crea presiones para una mayor IED.

El gráfico presentado a continuación representa la evolución de la Inversión Extranjera Directa desde el 2002 hasta el año 2009 y las proyecciones para los años 2010, 2011 y 2012.

GRÁFICO NO. 2



FUENTE: Extraído *Reporte Semestral IED – 2 Abril - Septiembre 2010 INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA* Superintendencia de Bancos y Seguros del Ecuador Dirección Nacional de Estudios **SUBDIRECCIÓN DE ESTUDIOS, pág. 3¹**

¹Las proyecciones se basan en las respuestas de las corporaciones transnacionales de los diez países más grandes del mundo, las mismas que manifestaron su interés por internacionalizar sus actividades productivas y restaurar programas de inversión extranjera más ambiciosos en donde en el mejor escenario de un crecimiento del 3% anual en el período de 2010 al 2012, los flujos de inversión extranjera pudieran recuperar US\$ 1,3 trillones de dólares en 2011 y USD 1,5 trillones de dólares en el 2012.

La inversión extranjera directa (IED) mundial registró una recuperación modesta e irregular durante el primer semestre de 2010 lo que despertó un optimismo prudente acerca de las perspectivas de la IED a corto plazo y una recuperación completa para más adelante.

La UNCTAD prevé que las entradas mundiales de IED superarán los 1,2 billones de dólares en 2010, para luego seguir aumentando hasta los 1,3-1,5 billones de dólares en 2011 y alcanzar los 1,6 a 2 billones de dólares en 2012. Sin embargo, estas perspectivas están expuestas a diversos riesgos e incertidumbres, en particular la fragilidad de la recuperación económica mundial.

Las economías en desarrollo y en transición atrajeron la mitad de las entradas mundiales de IED e invirtieron una cuarta parte de las salidas mundiales de IED. van a la vanguardia de la recuperación de la IED y seguirán siendo destinos atractivos para esa inversión.

2.1.1. DEFINICIONES DE LA IED



Con el objetivo de ampliar la comprensión de la IED, a continuación se presentan las principales definiciones que han elaborado importantes organismos nacionales e internacionales.

i) FMI (Fondo Monetario Internacional):

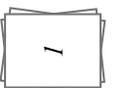
“La IED, se da cuando un inversionista residente («inversionista directo»), tiene como objetivo obtener una participación duradera en una empresa residente en otra economía o país («empresa de inversión directa.»). En esta participación se asumen los siguientes dos elementos: 1) la condición de largo plazo entre el inversionista y la empresa; y 2) un grado significativo de influencia en la empresa y su manejo por medio de una propiedad accionaria de mínimo el 10 %.”

La quinta edición del Manual de la Balanza de pagos del Fondo Monetario Internacional (IMF, 1993) da la siguiente definición:

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

ii) UNCTAD (División de las Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo):

“La inversión extranjera directa refleja el interés de largo plazo de una entidad residente en una economía (inversor directo) en una



entidad residente en otra economía (inversión directa). Cubre todas las transacciones entre los inversores directos y la inversión directa, lo cual significa que cubre no sólo la transacción inicial, sino que también las transacciones subsecuentes entre las dos entidades y el resto de empresas afiliadas.”

Esta definición de la UNCTAD, es asumida en su totalidad por la OECD, Organization for Economic Co-operation and Development .

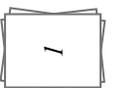
iii) OMC (Organización Mundial del Comercio)

“La inversión extranjera directa ocurre cuando un inversor establecido en un país (origen) adquiere un activo en otro país (destino) con el objetivo de administrarlo. La dimensión del manejo del activo es lo que distingue a la IED de la inversión de portafolio en activos, bonos y otros instrumentos financieros. En la mayoría de los casos, el activo es administrado en el extranjero como firma del mismo negocio.”

“Cuando esto sucede, el inversor se conoce como «casa matriz» y el activo como «afilada» o «subsidiaria»”.

iv) Agencia Multilateral de Garantías para la Inversión (Banco Mundial)

“Inversión extranjera significa adquirir intereses de largo plazo en una empresa que esté operando en otro país diferente al del inversor.



El propósito del inversor es el de tener una voz participativa en el manejo de dicha empresa en el extranjero”.

“Inversión extranjera directa es inversión a través de fronteras destinada a la operación de negocios.”

2.1.2. IMPORTANCIA Y EFECTOS DE LA IED

La inversión extranjera directa, desempeña un papel importante como motor del crecimiento económico. Existe un claro consenso entre la academia, el sector privado, y el Gobierno, acerca de la importancia de atraer flujos de inversiones públicas y privadas como el camino correcto para el financiamiento del desarrollo económico sostenible.

La IED que ingresa a un país, al representar nuevos flujos de dinero, permite dinamizar la demanda agregada, lo que incentiva el crecimiento económico del país. Adicionalmente, la IED aumenta los niveles de competencia al interior del país debido a que algunos productores nacionales, ante la competencia, se ven obligados a mejorar la estructura de sus costos para poder mantenerse en el mercado.

El incremento de los niveles de competencia, a su vez, permite el aumento de la productividad, lo que conduce nuevamente al crecimiento económico. De esta manera, la IED tiene efectos positivos sobre el crecimiento económico, en la medida que permite una reducción en el costo de creación



de nuevos bienes de capital y la existencia de poder realizar transferencia tecnológica desde las empresas extranjeras hacia las empresas nacionales por medio de ejecuciones de producciones complementarias.

De acuerdo con la UNCTAD, (División de las Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo), mayores flujos de IED en los países, conllevan a una reducción en su tasa de desempleo, incremento de sus exportaciones y al desarrollo económico de largo plazo, siendo esta, la principal fuente de financiamiento externo para los países en desarrollo.

La IED, no responde a condiciones de arbitraje de corto plazo o a políticas enfocadas a cambiar las condiciones macroeconómicas de corto plazo que afectan la inversión de portafolio; responde más bien, a factores económicos estructurales y a su relación con la economía mundial, tales como el retorno esperado de mediano plazo del capital físico en el país de origen respecto al del país receptor y al de otros destinos potenciales.

Este retorno está determinado por la tasa esperada de crecimiento del país receptor y por variables que afectan el riesgo país de largo plazo. La estructura impositiva sobre el capital, tanto interna como externa es fundamental, así como el grado de control en la cuenta capital.



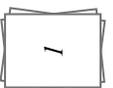
La UNCTAD corrobora el hecho de que la IED tiene efectos positivos en el largo plazo sobre la tasa de crecimiento de una economía, debido a que se generan transferencias de tecnología por la importación de bienes de capital de alto nivel tecnológico y por transferencias entre filiales de una misma firma. La contribución de este efecto depende del nivel de capital humano en el país receptor, que tiene que ser lo suficientemente alto para absorber las derramas tecnológicas.

Algunos de los efectos de la inversión extranjera directa son:

A) Acumulación de capital: El país receptor de la inversión extranjera recibe un incremento en su stock de capital. El incremento en capital físico surgirá siempre que los flujos de inversión productos de la inversión extranjera directa, no se destinen a la compra de activos productivos.

B) Competitividad: Otro de los efectos de la IED es que ésta aumenta la competitividad de un país. La competitividad de un país no solo está relacionada con la producción de bienes a un bajo costo, sino que también con la calidad del producto final, la capacidad de respuesta ante la creciente demanda, rapidez en la entrega, una correcta distribución, etc. La inversión extranjera directa suele incorporar todos éstos elementos.

C) Concentración de capital: Una de las formas en que se produce la IED es mediante la compra de empresas ya existentes. Otra de las formas es

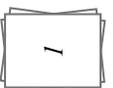


poniendo sucursales de la empresa matriz en el país de destino. Las empresas multinacionales suelen realizar sus inversiones en sectores intensivos en capital y, como éstas cuentan con una base mayor de éste recurso (el capital), tienen una considerable ventaja.

D) Desarrollo tecnológico: Las empresas que realizan la inversión extranjera, introducen con ello nuevas técnicas y procesos productivos, modernos. Introducen nuevas técnicas de gestión y exigen mayor calificación de la mano de obra. Esto suele tener un efecto favorable para los empresarios nacionales, que se ven obligados a mejorar su forma de gestión y a introducir nuevas tecnologías.

E) PIB per cápita: Según estudios realizados, la inversión extranjera directa y el crecimiento del PIB per cápita están relacionados. Hay estudios que muestran que, en países latinoamericanos, un incremento del 1% de la inversión en tales países, el PIB per cápita se incrementa en una tasa superior a ese 1%.

F) Balanza de pagos: La IED implica la entrada de divisas al país. El efecto contrario se produce cuando las empresas multinacionales deciden drásticamente salir del país (desinversión). Sin embargo, es mayor el riesgo cuando se trata de inversión extranjera de cartera, que cuando la inversión se materializa en infraestructura productiva (IED).



2.1.4. TIPOS DE INVERSIÓN

La IED, se puede clasificar de la siguiente manera:

IED Vertical.- Se da entre los países desarrollados y países en vía de desarrollo, su objetivo es dividir el proceso productivo en dos etapas con la finalidad de abaratar los costos. La primera etapa, se realiza en un país con capital abundante mientras que, la segunda etapa, es realizada en un país con bajos costos de producción.

IED Horizontal con productos homogéneos.- Se da cuando las empresas tienen filiales en diferentes países debido a los altos costos de transporte y a las barreras arancelarias.

IED Horizontal con productos diferenciados.- Se da en economías de escala y, al contrario de la IED Horizontal con productos homogéneos, es complementaria a los flujos de comercio debido a su carácter intra-industrial que, básicamente se presenta entre países industrializados.

Es importante identificar, cuando se analiza la IED, el flujo de IED y el stock de IED. El flujo de IED se refiere a la cantidad de IED que se lleva a cabo durante un período determinado de tiempo. En tanto que el stock de

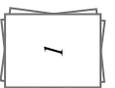


IED se refiere al capital total acumulado de activos extranjeros en un tiempo determinado.

También se habla de flujos entrantes y flujos salientes, es decir entrada o salida de IED en un país.

La IED se puede clasificar también de acuerdo a las siguientes categorías: alianzas de riesgo compartido, compra de empresas creadas, montaje de organizaciones nuevas y, las licencias y franquicias.

- ✓ **Alianzas de riesgo compartido:** Son uniones en las que los inversionistas de un país del exterior dividen la propiedad y el control de una empresa, la mayoría de las veces se trata de una nueva compañía, con socios del país receptor. El riesgo inherente en esta empresa nueva se asume de manera compartida entre socios locales, quienes conocen el mercado, y socios extranjeros, quienes generalmente traen conocimiento especializado o tecnología.
- ✓ **Compra de empresas existentes:** en este caso, el inversionista extranjero adquiere la totalidad de los activos de una empresa existente en el país de destino. La compra de una empresa ya establecida, reduce los costos de inversión en posicionamiento, marca y de canales de distribución.
- ✓ **Montaje de empresas:** hace referencia a la apertura de un establecimiento de carácter permanente en el país destino, con el fin de llevar a cabo su actividad productiva o de prestación de servicios. Este tipo



de inversión, permite aprovechar en mayor grado las ventajas de propiedad e internacionalización, al asumir en su totalidad el proceso productivo, y al mismo tiempo, aprovechar las ventajas de localización del país escogido.

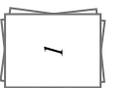
✓ **Franquicias:** en esta opción, el inversionista extranjero vende a unos socios locales el derecho continuo de usar la marca, tecnología y Know-How que le han permitido consolidar un negocio exitoso. Esta opción permite a los inversionistas disminuir la incertidumbre proveniente de abrir operaciones en un mercado nuevo y expandir el negocio sin necesidad de mucho capital (pues el franquiciatario debe aportar generalmente el capital inicial). Por otro lado, para quien invierte en ellas, puede ser un mecanismo rentable, ya que reduce gran cantidad de costos como consolidación demarca, de desarrollo de producto, capital para iniciar el negocio, entre otros.

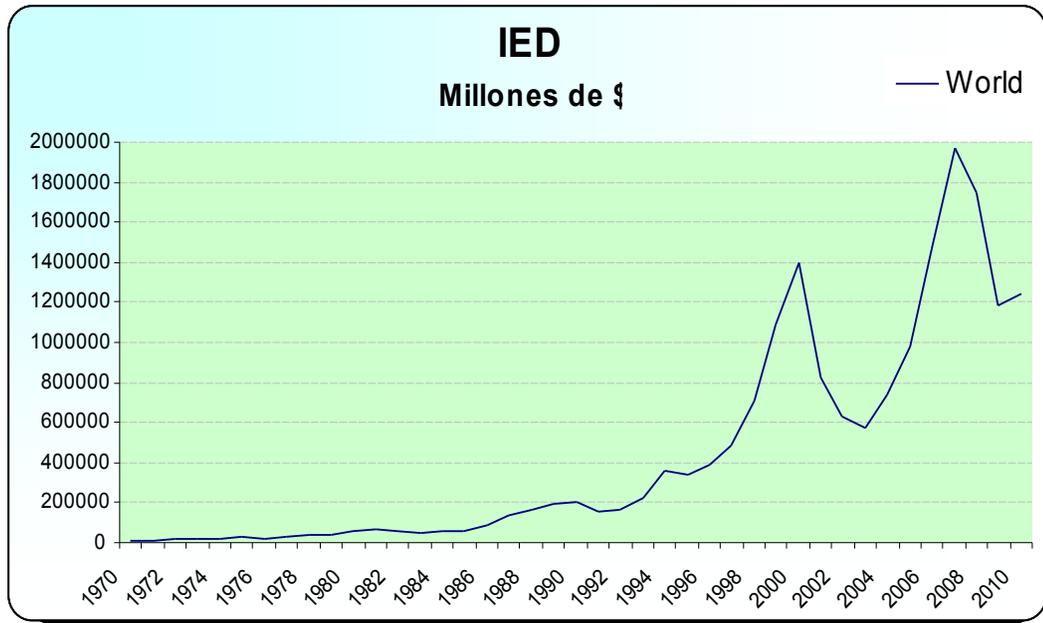
2.2. CRECIMIENTO DE LA IED A NIVEL MUNDIAL

Según lo manifestado anteriormente, se observa que a pesar del declive de las barreras comerciales en los últimos 30 años y que la IED está creciendo más rápidamente que el comercio y la producción mundiales, y las empresas aún tienen temor de las presiones proteccionistas, razón por la cual los empresarios consideran a la IED una forma de evadir las barreras comerciales futuras.

GRÁFICO NO. 3

LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA A NIVEL MUNDIAL
MILLONES DE MILLONES DE DÓLARES





Fuente: UNTAC, base de datos

Elaboración: Autora.

El crecimiento se debe también, a los notorios cambios políticos y económicos generados en mucha de las naciones del mundo en vías de desarrollo. El cambio general hacia las instituciones políticas democráticas y economías de libre mercado, ha estimulado enormemente la IED. No solamente ha habido un rápido crecimiento en el flujo de IED, sino también ha habido una importante desviación en el curso de la misma. La recuperación que tuvo la IED luego de la caída que se produjo en el 2008, lo que demuestra el interés de las corporaciones transnacionales por internacionalizar sus actividades productivas y restaurar programas de inversión extranjera, más ambiciosos.

Las proyecciones para el período 2010-2012 indican que se produciría un incremento de alrededor del 3%, por tanto los flujos de inversión de 1.3 trillones se aproximarían a 1.5 trillones en el 2012. En el gráfico No.4 se aprecia la lista de los países a los cuales pertenecen las transnacionales.}

Gráfico NO. 4

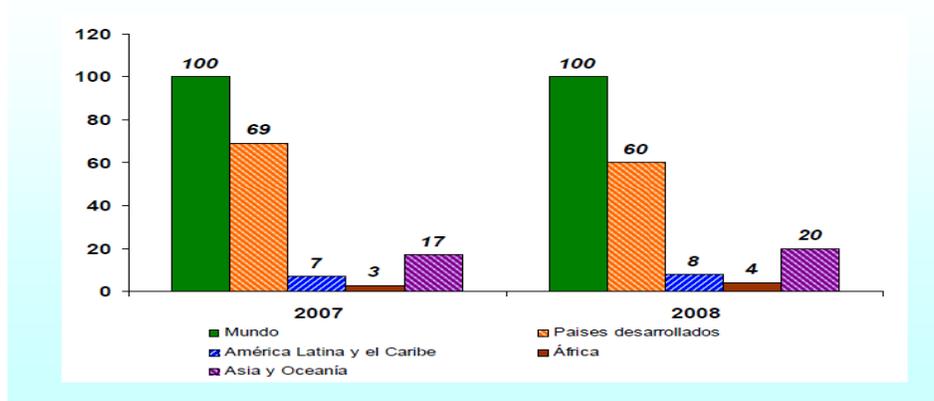


CEPAL: Base de datos estadísticos ELABORACION: A. RAMÍREZ

En el Gráfico No. 5 podemos observar que el porcentaje destinado a la inversión en los países desarrollados en el año 2007, se ve disminuido al 60%, en tanto que el porcentaje dirigido a Asia y Oceanía se ve incrementado en el 2008 en un 3%. Latinoamérica y El Caribe mantuvieron el mismo porcentaje al igual que África. Todo como consecuencia de un empeoramiento de la crisis financiera y económica del 2008.

GRÁFICO NO. 5

Participación de las entradas de IED en el mundo, 2007-2008

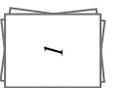


Fuente: UNTAC

Elaboración: Lo mismo

Si bien las entradas de IED se contrajeron a nivel mundial y en los países desarrollados, donde se originó la crisis financiera, los flujos hacia los países en desarrollo y economías en transición de Europa sudoriental y la Comunidad de Estados Independientes (CEI) siguieron aumentando el año pasado. Esta circunstancia refleja, en parte, un desfase, pues la recesión económica tardó más tiempo en manifestarse en las economías de los países en desarrollo y afectó a sus exportaciones de manera más lenta. Esta dinámica, junto con los datos preliminares del primer trimestre de 2009, explica el descenso en los flujos de IED en todas las regiones en la segunda mitad de 2008.

La crisis cambió el panorama de la IED, con un aumento importante de la cuota de las economías en desarrollo y en transición en las corrientes



mundiales de IED, que alcanzó el 43% en 2008. Este cambio en la configuración de las entradas obedeció en parte a la pronunciada reducción de las corrientes de IED hacia los países desarrollados, que en 2008 alcanzaron los 962.000 millones de dólares, o sea una contracción del 29% en comparación con el año anterior. Aun así, los Estados Unidos siguieron siendo el mayor receptor del mundo, seguidos de Francia, China, el Reino Unido y la Federación de Rusia.

La aparición de China y la Federación de Rusia entre los cinco principales países receptores es un síntoma del panorama cambiante de la IED. Las entradas de IED en las economías en desarrollo aumentaron un 17%, hasta alcanzar los 621.000 millones de dólares; Asia Meridional, Asia Oriental y el Sudeste Asiático, junto con Oceanía, absorbieron aproximadamente la mitad de esas corrientes. África registró el mayor incremento porcentual (27%). Las entradas en América Latina y el Caribe siguieron creciendo (un 13%) al igual que en Asia Occidental (16%). Los países menos adelantados (PMA) captaron 33.000 millones de dólares -todo un récord- de IED en 2008. Las economías en transición de Europa sudoriental y la CEI también registraron un nuevo récord, con entradas por valor de 114.000 millones de dólares. Sin embargo en 2009 la IED se reducirá en todas las regiones.

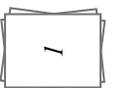
Las salidas de IED de los países desarrollados en 2008 registraron un descenso menos acentuado (-17%) que las entradas. Los Estados Unidos



mantuvieron su posición como mayor fuente de IED, seguidos de Francia, mientras que el Japón, con un aumento del 74% en las salidas de IED, entró en la lista de los cinco principales países inversores. En general, las salidas de las regiones en desarrollo siguieron creciendo y alcanzaron los 293.000 millones de dólares en 2008, aunque con diferencias según las regiones. Las empresas transnacionales (ETN) en América Latina y Asia Oriental -especialmente China- emprendieron una expansión significativa hacia el exterior. Asia Occidental, por su parte, experimentó una disminución sustancial en cuanto a las salidas de IED. De las economías en desarrollo y en transición, los tres principales países fuentes de IED fueron Hong Kong (China), la Federación de Rusia y China, que se situó entre los 20 principales inversores en el mundo.

Las fusiones y adquisiciones transnacionales, una de los principales factores de crecimiento de la IED en años anteriores, se redujeron considerablemente con la súbita paralización de los mercados financieros en el segundo semestre de 2008. En todo el año, el valor de esas operaciones se redujo en un 35% y su valor se redujo hasta los 673.000 millones de dólares (un nivel aproximadamente igual al de 2006), y en lo que va de 2009, el ritmo de las fusiones y las adquisiciones ha seguido disminuyendo.

De hecho, la reducción interanual de las fusiones y adquisiciones transfronterizas en el primer trimestre de 2009 fue del 76%. Las entidades de

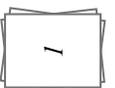


capital-riesgo, que a través de adquisiciones apalancadas habían contribuido en el pasado al aumento de fusiones y adquisiciones, experimentaron una reducción del valor de sus transacciones transfronterizas del 38% en 2008, acentuándose esta tendencia en el primer semestre de 2009. Sin embargo, los fondos soberanos, a contracorriente de la tendencia general, registraron un aumento de la IED en 2008. El valor de sus operaciones en fusiones y adquisiciones transfronterizas -la forma predominante que adquiere la IED de los fondos soberanos- creció un 16% y alcanzó un valor de 20.000 millones de dólares. Sin embargo, también estos fondos cada vez se ven más afectados por la crisis financiera y económica al desplomarse el valor de sus inversiones anteriores.

2.3. FIN DE HEGEMONÍA DE EE.UU.

Históricamente gran parte de la IED estaba dirigida a las naciones desarrolladas del mundo y EE.UU. fue el blanco favorito para los flujos tanto internos como externos de IED, tendencia que se presentó hasta 1996 cuando se invirtieron cerca de 54.6 millones de dólares.

Desde la segunda guerra mundial EE.UU. ha sido tradicionalmente la mayor fuente para IED. Fue responsable de alrededor del 47% de todos los flujos alientes de IED provenientes de los países industrializados. Las firmas



estadounidenses dominaron de tal manera el crecimiento de la IED durante los 70'sy 80's que las palabras norteamericana y multinacional se volvieron sinónimos. Sin embargo para finales de 1990 EE.UU. se deslizó al 3er. lugar detrás de Japón y del Reino Unido. EE.UU. es atractivo por sus grandes y prósperos mercados nacionales, por su economía dinámica y estable, su contexto político favorable y su apertura a la IED; pero, si bien detentó la mayor participación de flujos entrantes ha habido una innegable oleada de IED hacia las naciones envías de desarrollo.

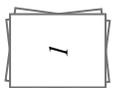
GRÁFICO NO. 6



Fuente: UNCTAD

Elaboración: Lo mismo

La inversión extranjera directa en los Estados Unidos (FDIUS) en 2009 descendió a \$ 152,1 mil millones, más de 50 por ciento en comparación con

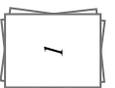


los \$ 319,7 mil millones en 2008. A pesar de la crisis de 2008, los \$ 152,1 mil millones en inversión extranjera directa inversión registrada en 2009, fue mayor de cuatro años registrado en la última década (2002, 2003, 2004 y 2005).

El FDIUS (IED-US) en el 2009 fue la más baja desde 2005, cuando fue FDIUS \$ 112,6 millones de dólares. Sin embargo, el 2009 FDIUS fue considerablemente mayor que a principios del 2000, cuando cayó por debajo de \$ 100 mil millones en 2002 y 2003. Las ventajas del mercado americano son múltiples; con una población de más de 300 millones y con la economía más fuerte del mundo, Estados Unidos representa el mercado más importante del mundo en cualquier sector.

Se considera que la mano de obra tiene un alto nivel de cualificación y que es una de las más productivas e innovadoras del mundo. Durante los últimos años, Estados Unidos ha desarrollado potentes "clústeres" regionales, que son agrupaciones de empresas de un mismo sector de actividades de una zona. Estos polos resultan muy atractivos para las inversiones extranjeras..

Medidas establecidas por el gobierno como la política normativa e impositiva de Estados Unidos ofrece a los inversores extranjeros una amplia libertad de gestión. Sin embargo, en el contexto de seguridad actual, las inversiones controladas por los gobiernos extranjeros se consideran en



ocasiones una fuente de preocupación, situación que ha ido creciendo desde los sucesos trágicos del 11 de septiembre.

2.4. FACTORES DETERMINANTES DE LA IED

La IED es determinada principalmente por:

- El tamaño de mercado,
- La apertura comercial y
- El riesgo país,
- Además de sucesos atípicos relacionados a privatizaciones y a grandes emprendimientos empresariales privados.
- Se encuentra también que los costos laborales por sí mismo no tienen trascendencia importante en la atracción de la IED.

Dentro del determinante del riesgo país, se encuentra que el respeto a los derechos de propiedad es un determinante imprescindible para la atracción de la IED.

El inversionista extranjero considera que un sólido sistema financiero es una de las condiciones importantes para su decisión y éste debe tener las siguientes características:

- Que pueda asignar el capital de manera eficiente
- Que las instituciones financieras sean reguladas y supervisadas adecuadamente.
- Que el sector financiero mitigue, diversifique y asigne el riesgo



- Que el mismo pueda movilizar el ahorro.

Las imperfecciones del mercado representan una explicación determinante para decidir, por qué las firmas prefieren la IED a la exportación o al licenciamiento, porque son factores que inhiben el perfecto desempeño del mercado.

En relación con la IED horizontal, las imperfecciones surgen en 2 etapas:

a) Cuando hay un impedimento por parte de los gobiernos para el libre flujo de productos entre las naciones como es el imponer aranceles sobre los bienes importados, pueden elevar el costo de la exportación en contraste con la IED y el licenciamiento. b) De modo similar al limitar las importaciones mediante la imposición de cuotas, los gobiernos elevan el atractivo de la IED y el licenciamiento.

Estos factores producirían la disminución de la rentabilidad de las exportaciones e incrementado la rentabilidad de la IED. Por otro lado cuando hay impedimentos para la venta del conocimiento (know-how) que se lo efectúa a través del licenciamiento, éstos incrementan la rentabilidad de la IED en comparación con el licenciamiento. En resumen, la explicación de las imperfecciones del mercado predice que la IED será preferida cuando haya impedimentos que hagan difícil y/o costosa tanto la exportación como la venta del know-how.



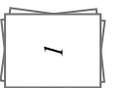
Por otra parte, se encuentra que la estabilidad macroeconómica y la provisión de una infraestructura adecuada, son determinantes significativos para la atracción de IED, así mismo, la suscripción de acuerdos comerciales con diferentes países.

2.4.1. ELEMENTOS QUE MOTIVAN A LAS EMPRESAS PARA INTERNACIONALIZARSE

Lo que motiva la decisión de un empresario de penetrar un mercado por medio de inversión extranjera directa, tiene mucho en común con lo que motiva a los empresarios a exportar. A nivel general, se puede decir que toda decisión de internacionalización vía exportaciones o inversión, responde al aprovechamiento de una oportunidad comercial que se ha detectado en otro país. Este interés puede estar motivado por los siguientes factores.

a. Facilidad para acceder a nuevos mercados

La internacionalización significa para las empresas acceder a terceros mercados que brinden oportunidades de ventas y crecimiento. Cuando las empresas son líderes en el mercado local o el mercado se encuentra ya saturado, la demanda nacional se torna insuficiente para apalancar el incremento de las ventas de la compañía, lo que la incentiva a buscar



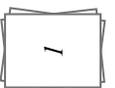
alternativas en el exterior en el cual expandirse. A su vez, muchas de estas empresas pueden enfrentar un exceso en la capacidad de producción que convierte el mercado internacional en la mejor salida para asegurar la continuidad de sus ventas.

La decisión de una empresa de buscar mercados extranjeros se explica también a través del ciclo de vida del producto. El ciclo de vida es una teoría desarrollada por Dean (1951) en la cual se explica como un producto o marca atraviesa diferentes etapas de “vida” asociadas al comportamiento de las ventas: introducción, crecimiento, madurez, saturación y declinación.

Cuando un producto se encuentra ya saturado en el mercado local, es decir que su demanda ya no crece y sobre todo si se trata de un país económicamente pequeño, ésta saturación se da en forma acelerada y es preciso buscar mercados internacionales en los que pueda seguir desarrollándose.

b. Aprovechamiento de economías de escala

El acceso a un mercado internacional en ocasiones puede responder al interés que tiene una empresa en aumentar sus niveles de producción, con el fin de bajar el costo promedio por unidad producida y así aprovechar las economías de escala. Esta reducción de costos puede deberse a una mayor dispersión de los costos fijos a causa del mayor número de unidades



producidas, a compra de materias primas a menor costo, o al aprendizaje obtenido gracias a una producción a mayor escala.

Existe un fenómeno que se conoce como curva de experiencia que señala que las compañías que son capaces de reducir sus costos aproximadamente en un 25% cada vez que duplica su producción.

Por otro lado, el abarcar un mayor número de mercados permite a las firmas diversificar su oferta de productos. Ampliaciones de este tipo dan igualmente lugar a las economías de alcance; una reducción en costos que surge gracias a que algunas veces es más eficiente producir conjuntamente dos bienes distintos que producir cada uno de los bienes por separado. Esto es posible gracias a las sinergias logradas al compartir los activos existentes en la producción como puede ser la tecnología, la integración de plantas o una marca posicionada.

c. Diversificar el riesgo

La finalidad es distribuir el riesgo entre varias posibilidades de manera que el resultado negativo de alguna pueda compensarse con el resultado positivo de otra.

En el caso específico de la IED, contar con una demanda conformada por distintas nacionalidades permite que los efectos negativos de los ciclos



económicos de un país no influyan tan significativamente en las ventas de la empresa. Es decir que si el impacto generado por una recesión en el mercado venezolano por ejemplo, podría ser contrarrestado por mejores condiciones en el mercado centroamericano. Así mismo, es cierto que al aumentar la base de clientes de la empresa, ésta disminuye su vulnerabilidad ante la pérdida de algún grupo de clientes.

RAZONES ESPECÍFICAS PARA INVERTIR EN EL EXTERIOR

Razones de costos

✓ Costos de Transporte

Si las exportaciones que deben recorrer largas distancias que pueden implicar altos costos de transporte que van a impactar en la rentabilidad del negocio, porque habrá empresas con productos de mucho peso relativo a su poco valor y que no necesitan insumos de una región en particular, pueden resultar buenas candidatas para preferir la IED sobre las exportaciones.

✓ Costos de insumos

La presencia en otros mercados les permite a las empresas inversionistas la cercanía a proveedores claves que brindan el acceso a insumos de menores costos o materias primas especializadas. Este es el caso típico de las compañías petroleras que deben desplazarse para obtener los insumos necesarios.

✓ Costos laborales



La mano de obra barata es un factor que incentiva la inversión extranjera directa. Este incentivo está presente en empresas provenientes de países industrializados que trasladan sus operaciones a países en desarrollo con el fin de reducir los costos laborales.

✓ Costos arancelarios e incentivos fiscales

Las barreras arancelarias pueden resultar un costo demasiado alto para algunas empresas; esto las incentiva a tomar la decisión de esquivarlo trasladando la producción al país destinatario. Las ventajas de saltar barreras arancelarias se potencializan aún más, cuando el país escogido sirve como plataforma para acceder a otros mercados con los que tenga tratados de libre comercio.

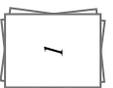
También es cierto que muchos países consideran la llegada de IED como fuente de empleo, crecimiento y progreso. Los Incentivos fiscales por parte del país receptor intentan atraer inversión del exterior mediante disminución de impuestos; esto es de gran importancia para las empresas extranjeras porque disminuye los costos de invertir.

Razones de mercado

Por medio de la IED la empresa puede obtener mayores beneficios gracias a las ventajas provenientes de la cercanía al mercado objetivo.

✓ Flexibilidad

La presencia en el mercado extranjero permite una mayor capacidad de respuesta ante el cliente; cuando se llega a otro mercado a través de exportaciones, el cumplimiento con los clientes directos debe estar sujeto a



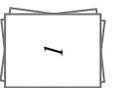
los costos de transacción, entre ellos el tiempo, propios del proceso mismo. Al realizar IED dichos costos disminuyen y la respuesta de la empresa, que es la encargada directa del producto, es más eficiente.

✓ Mayor Posicionamiento

La cercanía también facilita la consolidación de una marca en el mercado a través del posicionamiento de la misma ante clientes y proveedores. A su vez un mejor posicionamiento es fundamental para ser más competitivo en el mercado extranjero en cualquiera de los siguientes escenarios: ya sea cuando la empresa se encuentra en desventaja frente a la competencia local y puede mejorar su posición competitiva frente a los que ya están en el mercado o al ser la empresa la primera en llegar al mercado y obtener reconocimiento, va a obstaculizar la entrada de otras empresas que deben pasar por el mismo proceso con la desventaja de ser los segundos en llegar.

✓ Control

Cuando la presencia en un mercado internacional no se tiene de manera directa sino a través de terceros, como ocurre cuando se exporta, y es un distribuidor internacional el que maneja el producto en el mercado destino, se pierde el control sobre procesos que son fundamentales para la compañía. En muchos casos las firmas no están dispuestas a entregar información a terceros sobre aspectos relacionados con la producción, mercadeo y logística de su negocio, por lo que deciden manejarlo directamente.



.2.5. BENEFICIOS Y RIESGOS DE LA IED

2.5.1. BENEFICIOS

Cuando se habla de los beneficios de la IED hay que hacer una diferenciación entre los beneficios que obtiene el país receptor y los adquiridos por el país emisor.

- **Para los países receptores**

La IED contribuye al desarrollo de éstos países a través del impacto que genera sobre las siguientes variables:

- ✓ **Crecimiento y empleo**

La IED que ingresa a un determinado país representa nuevos flujos de capital que llegan a dinamizar la demanda agregada, aportando de esta forma al crecimiento económico del país.

Por otro lado, los flujos de capital provenientes de la IED son por lo general estables pues están ligados a la construcción de bienes inmuebles y en general a proyectos de largo plazo; esto hace que este tipo de inversión sea mucho más deseable que la inversión de cartera, pues ésta inversión sólo permanece cuando la rentabilidad es favorable y de ahí el nombre de “capitales golondrina”.

La IED también aumenta los niveles de competencia al interior de un país; En algunos casos, los productores nacionales se ven obligados a mejorar su estructura de costos y/o a sacrificar una mayor parte de sus utilidades con el



fin de disminuir el precio de los productos para hacer frente a la nueva competencia y poder así mantenerse en el mercado. La consecuencia de lo anterior es el incremento en la productividad de los factores y la aparición de precios más favorables para los consumidores.

En consecuencia, el aumento en productividad nos conduce también al crecimiento económico del país, lo que confirme mi hipótesis, objetivo de mi tesis, que puede ser confirmada a través de un trabajo econométrico, en donde se podría concluir que la IED tiene efectos positivos sobre el crecimiento económico siempre y cuando la economía cuente con un capital mínimo tanto físico como humano que permita la propagación del efecto.

La creación de empleo se conoce como otro de los efectos favorables derivados de la IED, más aún, que este tipo de inversión sustenta la actividad de mayor productividad y competitividad del país, siendo esta actividad la clave para la inserción de México en el mercado mundial.

De acuerdo con la UNCTAD, mayores flujos de IED en los países conllevan a la generación de empleo, al aumento de las exportaciones y al desarrollo económico en el largo plazo. De otro lado, en el 2005 el Banco Mundial afirmó que la IED es la principal fuente de financiación externa para los países en desarrollo.

✓ **Tecnología y conocimiento**



La IED va a estimular la transferencia de tecnología y de conocimientos especializados que a su vez traen consigo aumento de la productividad. En otras palabras la IED estimula la eficiencia y el cambio técnico en las firmas e instituciones locales, en los proveedores, clientes y competidores; ya que provee de asistencia, actuando como modelos de comportamiento, o intensificando la competencia.

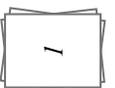
- **Para los países emisores**

Los efectos positivos que tiene La IED para los países emisores son difíciles debido a la gran cantidad de escenarios e interrelaciones que se generaran en cada caso. Sin embargo, se sugieren algunos efectos positivos que tiene la IED sobre las economías emisoras, los cuales se dan a través de las mejoras competitivas que adquieren las empresas en su proceso de internacionalización.

- ✓ **Fortalecimiento de la estructura productiva y comercial de las empresas**

Gracias a la gran diversidad de conocimiento a nivel mundial, las empresas de los países emisores tienen la oportunidad de acceder a información para retroalimentar sus sistemas de producción y comercialización y de esta manera hacerse más competitivas.

Por otro lado las trasnacionales, tienen acceso mundial a una población con habilidades y conocimientos que pueden ser transferidos a sus filiales en

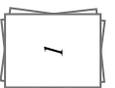


el extranjero que son factibles de ser mejoradas y adaptadas, junto con nuevas prácticas organizacionales y técnicas gerenciales, pueden contribuir a la generación del capital humano que los mercados requieren. El establecimiento de empresas en el exterior puede coadyuvar a que el factor humano sea compartido, lo que también puede significar un beneficio para el país emisor.

Un punto interesante sugerido por la CEPAL es que las multinacionales de los países en desarrollo no pueden generar ventajas competitivas relacionadas con la alta tecnología; sus ventajas en cambio, se basan en elaboraciones especiales con tecnología altamente difundida, técnicas especializadas de mercadeo u otras habilidades gerenciales. Este tipo de conocimiento especializado puede significar beneficios para las empresas emisoras al retroalimentar sus operaciones, con el fin de adaptarlas y aplicar las luego en otros mercados similares o incluso en el local.

✓ **Reintegros y utilidades adicionales**

Los países emisores son igualmente receptores de las utilidades provenientes de las empresas inversoras que han incursionado exitosamente en nuevos mercados. Algunas de las utilidades de estas multinacionales son repatriadas al país de origen; igualmente las remesas de los asalariados que trabajan en el exterior a menos que la multinacional prefiera contratar mano de obra en el país receptor. En todo caso el efecto positivo de esta entrada



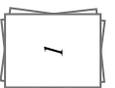
de divisas al país emisor se refleja en la cuenta corriente de la balanza de pagos.

✓ **Tecnología**

El país emisor puede aprovechar el desarrollo tecnológico del país en el que se está invirtiendo y apropiarse de esa tecnología, ya sea aplicándola a la inversión realizada o trasladándola al país de origen para usarla en la producción local, lo que aplica más para los países en desarrollo que invierten en países industrializados.

Para los países industrializados la ventaja de invertir en países no tan desarrollados, radica en que la transferencia o venta de su tecnología se convierte en una forma de incentivar la investigación y desarrollo, en la medida en que las empresas tienen una base más grande sobre la cual recuperar la inversión de recursos destinados a esta causa. Adicional a esto, estas empresas pueden aumentar su conocimiento tecnológico mediante la retroalimentación derivada de requerimientos de escalas, materiales y necesidades del mercado que deban ser enfrentadas por el equipo tecnológico.

2.5.2. RIESGOS



La IED es un estrategia de ingreso a otros países con muchas ventajas y beneficios significativos para las empresas, pero que implica a su vez enfrentarse a los riesgos y dificultades inherentes a la exploración de un mercado nuevo en un país diferente; hay que tener en cuenta que involucra mayores niveles de riesgo que otras alternativas como exportar, realizar contratos de licencias, acuerdos técnicos, de servicios, de manufacturas o acuerdos de co-producción.

Los costos de invertir en el exterior están casi siempre asociados a la incertidumbre que produce el desconocer el “ambiente” del país destino, el reto de luchar contra los nacionalismos y los riesgos de una exploración infructuosa. La gran mayoría de estos costos pueden surgir de las diferencias legales, culturales, institucionales, lingüísticas, económicas e industriales. Cabe anotar también que, hoy por hoy, aunque los problemas no han desaparecido, el avance de las comunicaciones y transporte han reducido la incidencia de estos costos sobre las firmas.

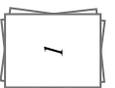
Entre los principales riesgos tenemos:

Respecto a las operaciones de la empresa, 1) La IED requiere incurrir en riesgos diversos que dependen algunas veces de la modalidad de la ED escogida ya que si se trata de un montaje total de empresa, un gran riesgo consiste en cargar con todo el peso de las posibles pérdidas, ya que se actúa por cuenta propia. 2) Adicionalmente es más costoso para una empresa lograr una imagen y un posicionamiento sin ayuda, pues sin un apoyo local



conocedor del mercado, la empresa necesitará invertir más recursos para estudiara sus consumidores, competidores y canales de distribución. 3) Las licencias, franquicias y alianzas de riesgo compartido también implican riesgos no más fáciles de tolerar. La falta de control a la hora de tomar decisiones es una de las grandes preocupaciones; especialmente en las alianzas de riesgo compartido, pues pueden surgir conflictos debido a diversos objetivos, diferencias culturales o por falta de interés de alguna de las empresas que conforman la alianza. 4) Otro conocido temor es el de dar información valiosa del negocio a un aliado que puede convertirse luego en un peligroso competidor de la empresa. 5) Una inversión directa en el exterior involucra una alta inversión en capital y en tiempo mientras la empresa se establece y consolida. Deben tenerse siempre en cuenta los riesgos de mercado; la dificultad en la introducción del producto debido al desconocimiento del medio o del sector a que se va a penetrar. 6) Los riesgos políticos y de legislación, entre los que se encuentran el nacionalismo, la no compatibilidad o incumplimiento de leyes y cambios abruptos en las reglas del juego. Un entorno institucional y jurídico inestable es uno de los factores que más preocupa a los inversionistas. Por ejemplo, cambios constantes del régimen tributario así como discrecionalidad en la interpretación y aplicación de las leyes ahuyentan la IED.

No obstante, las desventajas de la IED no se limitan a los riesgos que incurren las empresas inversoras. También existe a nivel de gobiernos todo



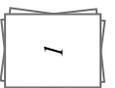
un debate acerca de los posibles efectos negativos que este tipo de inversión tiene sobre las economías de los países.

Pero también se deberá considerar los riesgos para el país receptor ya que si bien la idea general es que la IED beneficia tanto a la economía emisora como a la receptora, lo cierto es que existen argumentos que ponen en tela de juicio el beneficio neto de esta actividad. Algunos de los puntos en contra de la IED son los siguientes.

✓ Pérdida de empleo

El argumento en contra es que la IED acaba con los empleos y disminuye el ahorro doméstico en los países industrializados. El contra argumento ha sido que las multinacionales deben realizar este tipo de movimientos para reducir costos, ganar competitividad y así poder continuar en el mercado, pero analistas afirman que debe realizarse un análisis contrafactual; es decir, averiguar qué habría sucedido si la empresa no hubiera invertido en el exterior. La dificultad se halla en que este análisis debe tener en cuenta una cantidad tal de variables específicas, que hace demasiado compleja la tarea de encontrar conclusiones de aplicación general acerca del tema.

Un segundo argumento pone en duda la creación neta de empleos en las economías receptoras porque las multinacionales armadas de competitividad y alta tecnología llegan a los países menos desarrollados arrasando con la industria nacional. El resultado es que el empleo generado



por las multinacionales no alcanza a compensar la pérdida de empleos causada por la feroz competencia, lo que se traduce en un efecto neto negativo de empleo para el país receptor.

✓ Explotación de la mano de obra

Este argumento representa las preocupaciones por los países menos desarrollados acerca de la explotación de su mano de obra y las condiciones de trabajo desfavorables a las que las multinacionales someten a los trabajadores. Tales quejas se hacen escuchar, por ejemplo, en el caso de la maquila hondureña mencionado anteriormente.

Sin embargo, cabe mencionar los recientes esfuerzos que las multinacionales han realizado con el fin de mejorar las condiciones laborales de sus trabajadores como respuesta a la presión de la opinión pública. Como contrapeso también se encuentran los beneficios que las economías receptoras obtienen de la IED y la pregunta de quién sustituiría el empleo hasta hoy generado por estas multinacionales. Nuevamente nos remitimos a un análisis de tipo contra factual que haría pretenciosa toda conclusión definitiva acerca del tema.

✓ Pérdida de Soberanía



Otra preocupación que se crea con la llegada de IED tiene relación con el miedo a la pérdida de la independencia económica del país, especialmente en economías pequeñas. Empresas multinacionales con gran poder económico puedan perjudicar el interés general de un país, en la medida en que estas empresas tienen una enorme capacidad de presión sobre poderes ejecutivos y legislativos, lo cual utilizar para diseñar reglamentaciones que favorezcan sus intereses particulares por encima del interés general.

CAPÍTULO III



LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN AMÉRICA LATINA Y EN EL ECUADOR

3.1. DINÁMICA DE LA IED EN AMÉRICA LATINA

Históricamente, América Latina ha percibido grandes flujos de IED, percibiendo una proporción más alta con respecto a las otras regiones de países en desarrollo.

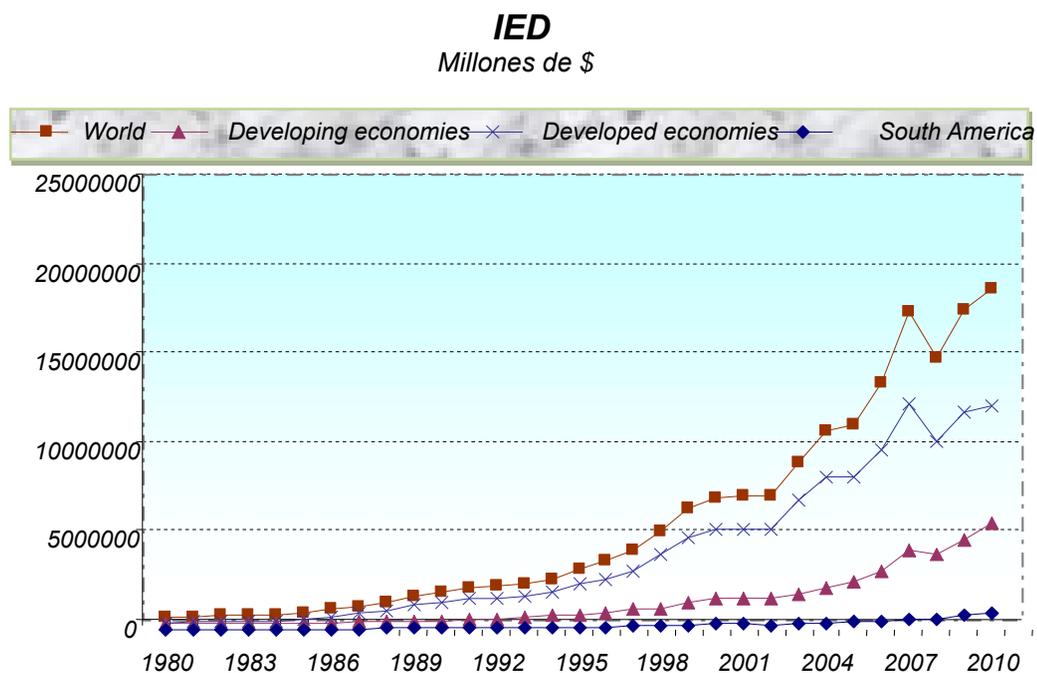
Para la década de los 70's, la participación de la región como receptora de IED entre los países en desarrollo llegó al 50% según la CEPAL y para el 2006, este porcentaje se redujo a la mitad, esto es, cerca del 25%. En los últimos años, la participación de la región en las corrientes mundiales de IED fue en promedio del 11%, pero para el año 2006, se redujo al 8%.

América Latina ha sido una de las principales regiones receptoras de este tipo de inversión, en especial de la mano de las privatizaciones llevadas a cabo durante dicha década. Los resultados de las reformas a favor del mercado en la región, que incluyeron la privatización, la liberalización de regulaciones relativas a la IED y la creciente importancia de las áreas



regionales de libre comercio como el MERCOSUR y el TLC impulsaron el ingreso de la IED.

Gráfico No. 7



Fuente: CAN

Elaboración: Autora

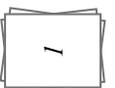
El surgimiento de nuevas corporaciones multinacionales en América Latina demuestra que la región también se ha convertido en una fuente para este tipo de inversión, especialmente en la primera década de este siglo. América Latina emerge como la siguiente región más importante para los flujos entrantes, después de Asia sobre todo de China, con un monto de 58 mil millones de dólares. La importancia de la inversión extranjera directa tanto

entrante como saliente es especialmente visible en las telecomunicaciones, sector dominado en América Latina por dos multinacionales, una de cada lado del Atlántico. Entre los principales receptores se menciona a: Brasil y México.

Muchos países de la región han dado grandes pasos en la construcción de una moderna infraestructura de telecomunicaciones gracias al impacto combinado del progreso tecnológico, la expansión de la telefonía móvil y el impulso de búsqueda de mercados que subyace tras la conducta inversora de los principales competidores.

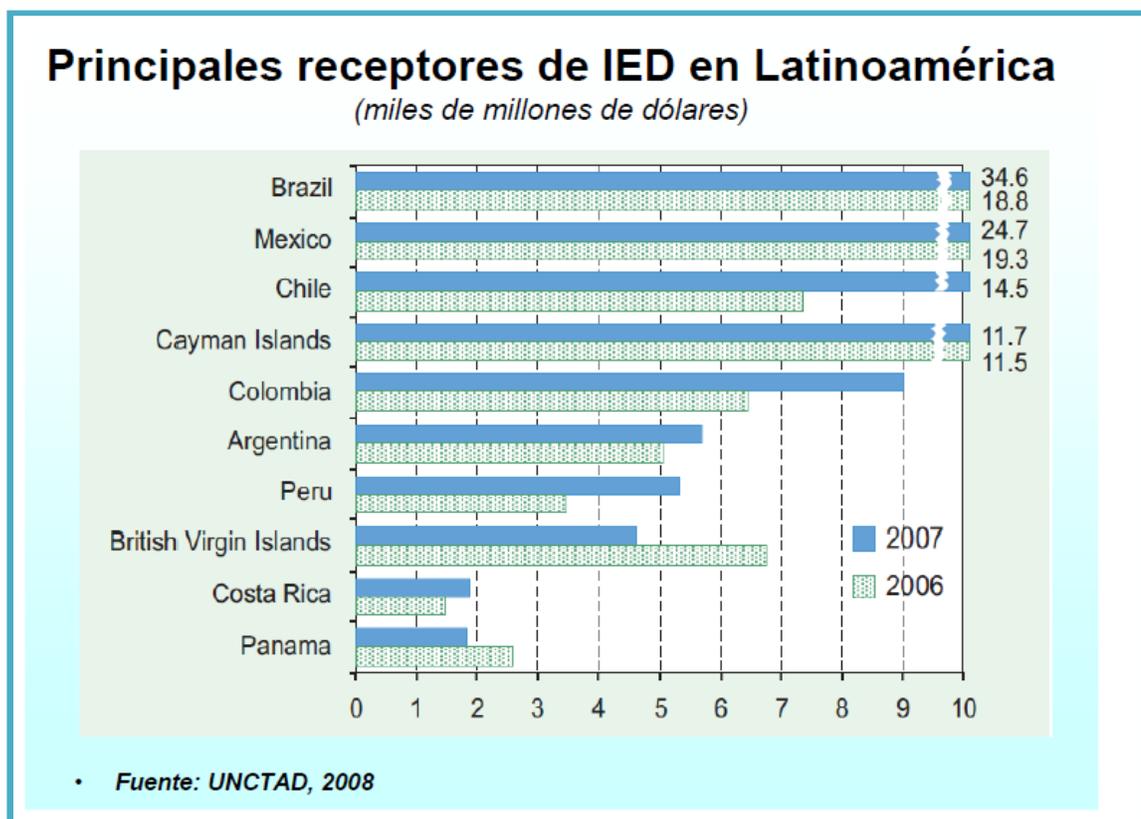
Sin embargo, la fortaleza de algunas corporaciones ha dado lugar a inquietudes acerca de la naturaleza de la competencia en el sector. La gran ampliación del acceso de los usuarios a los servicios de telecomunicaciones aumenta la contribución de este sector al crecimiento económico, si bien persisten retos clave en el establecimiento y garantía de mercados competitivos que permitan cerrar la brecha digital entre los segmentos ricos y pobres de la población, tanto a nivel nacional como internacional

A principios de los años 1990, los países de América Latina comenzaron a liberalizar los regímenes de regulación de la inversión extranjera. Ya sea de manera unilateral o a través de acuerdos regionales de comercio e inversión, las reformas típicamente involucraban la eliminación de requerimientos de



desempeño como por ejemplo, la obligación de que las firmas extranjeras compraran cierta cantidad de insumos en el mercado local o exportar a un determinado porcentaje de su producción, y limitaban la capacidad de los países de requerir asociaciones entre empresas extranjeras y nacionales, entre otras cosas. Más aún, esas reformas alteraron la naturaleza de cómo se solucionan las controversias acerca de la inversión extranjera.

GRÁFICO NO. 8



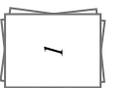
Mientras que la solución de controversias en los acuerdos comerciales tradicionalmente se apoyó en el mecanismo que los estados debían solucionar sus disputas entre sí, los nuevos acuerdos comerciales y de inversión tienen regímenes de solución de controversias del tipo “inversor-



estado” donde las firmas extranjeras pueden demandar directamente a un gobierno nacional o local sin el visto bueno del gobierno del país al que pertenecen.

Estas políticas fueron promovidas por Estados Unidos, el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional, y fueron implementadas entusiastamente por muchos gobiernos en las Américas. Se materializaron en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) de 1994 entre Estados Unidos, Canadá y México y se transformaron en el modelo para acuerdos bilaterales y regionales subsiguientes, incluyendo los acuerdos entre Estados Unidos y Chile, entre Estados Unidos, la República Dominicana y Centroamérica, el acuerdo entre Estados Unidos y Perú, y un sinnúmero de acuerdos bilaterales de inversión.

La liberalización de los regímenes de inversión extranjera no ha sido un fenómeno aislado sino que formó parte del esfuerzo reformista más generalizado conocido como el “Consenso de Washington”. Este conjunto de reformas consistía en un paquete de políticas económicas destinadas a promover el desarrollo a través de la apertura de las economías a las fuerzas del mercado. Como parte de este proceso y en los últimos 20 años, los gobiernos de América Latina redujeron sus aranceles y subsidios, eliminaron las barreras a la inversión extranjera y, en general, redujeron el rol del Estado en todos los aspectos de la economía.



Analizadas las circunstancias en que se dio apertura a la IED en América Latina y tomando en consideración las expectativas creadas, se concluye que:

1. La IED se concentró en un pequeño grupo de países en la región. De hecho, Brasil, México, Argentina, Chile y Venezuela recibieron más del 80% de la IED arribada a América Latina.

2. El objetivo principal de las grandes firmas extranjeras localizadas en México y el Caribe fue construir plataformas de exportación a EEUU, mientras que el de las localizadas en América del Sur fue servir a los mercados domésticos de la región.

3. La IED fue atraída por los determinantes tradicionales de la inversión, y no por el hecho de que un país haya firmado un acuerdo regional o bilateral de inversión o por su capacidad de servir como un “pollution-haven” para firmas extranjeras.

4. Cuando la IED se materializó, las firmas extranjeras en general tuvieron niveles de productividad más altos y pagaron salarios más elevados, y tendieron a aumentar el comercio exterior en la región.

5. No obstante, la IED si ha generado, aunque escasos para algunos países, flujos y encadenamientos en las economías receptoras, y en muchos casos ha desplazado a las firmas domésticas competidoras de las EMN (empresas multinacionales).

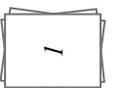
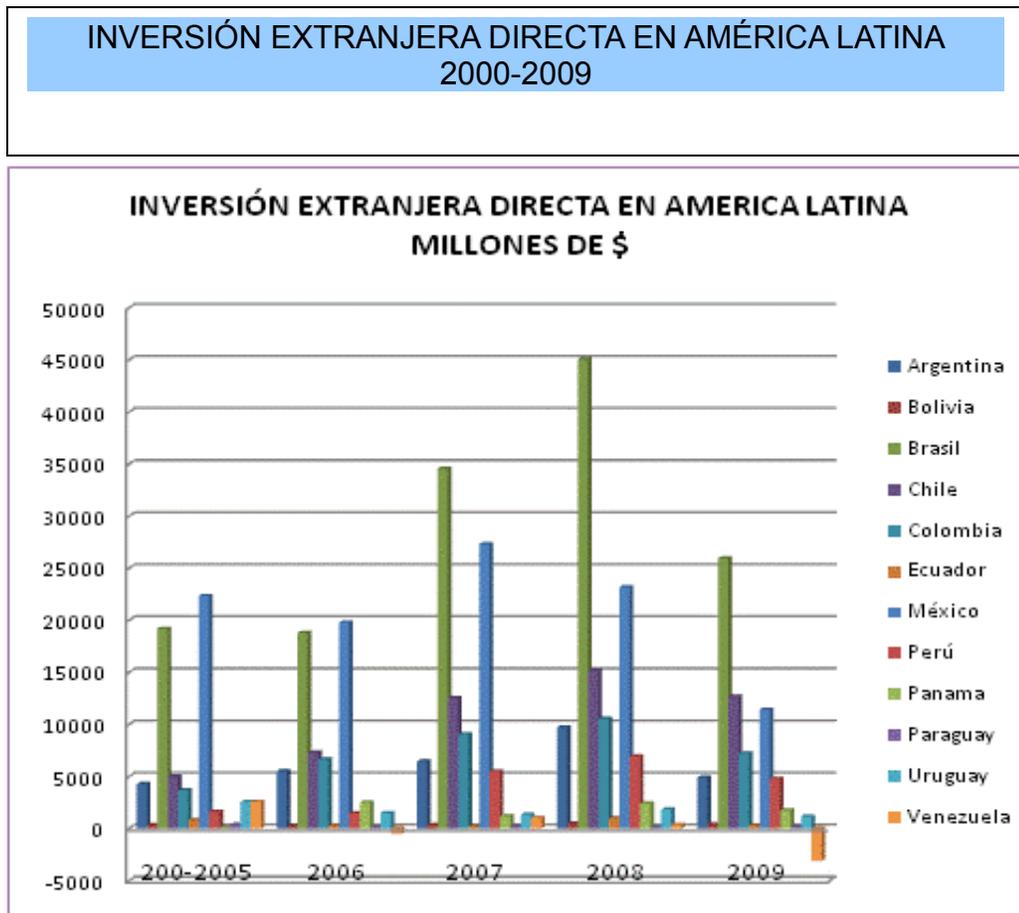


GRÁFICO No. 9



Fuente: UNCTAD

Elaboración: Autora.

Entre los principales receptores se menciona a:

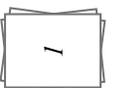
- **La IED en sectores y países específicos:**

- En Brasil, Argentina y México (los tres países que recibieron la mayor parte de la IED en la región), así como en Costa Rica, se

encontró que: Las firmas extranjeras tienen niveles de productividad y salarios más altos y comercian más que las firmas nacionales. Sin embargo, los encadenamientos con las firmas nacionales y con la economía local son débiles, especialmente en México y en Costa Rica. Si bien las firmas extranjeras han importado nuevas tecnologías generadas en su casa matriz, no contribuyeron a aumentar los niveles de investigación y el desarrollo en las economías locales.

- En Brasil, México, Chile y Argentina: Prácticamente todas las firmas extranjeras transmitieron sistemas de manejo medioambiental a los países receptores. Sin embargo no es claro que las firmas estuvieran, en la práctica, cumpliendo con las regulaciones locales. En Brasil, hay pocas indicaciones de que las firmas extranjeras cumplieran con las regulaciones en mayor medida que las firmas nacionales. Hay poca evidencia que indique que las firmas extranjeras están impactando de manera positiva sobre las cadenas productivas locales en términos medioambientales (en particular considerando que muchos de los eslabones locales de las cadenas productivas desaparecieron como resultado de la IED).

En algunos casos como el sector forestal en Chile, las firmas extranjera que exportan con una certificación de “libre



comercio” estaban efectivamente por debajo a estándares medioambientales más altos o en otros, como en el sector electrónico en México, las firmas extranjeras no exportan para alcanzar los altos estándares existentes en Europa ya que su mayor mercado de exportación, Estados Unidos, no tiene estos estándares.

- En Venezuela, Bolivia, Ecuador y Uruguay

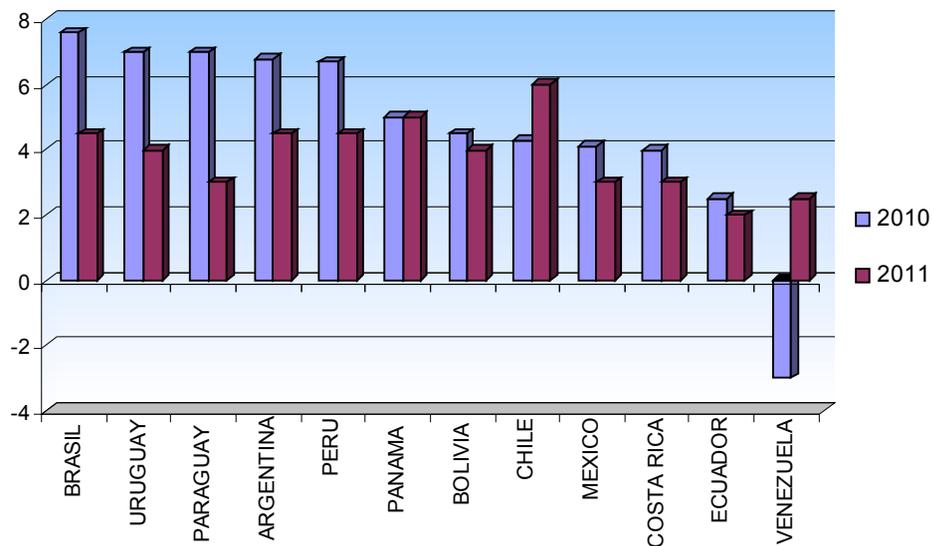
Un acuerdo bilateral de inversiones de Uruguay redujo el conjunto de política que estuvieron disponibles para solucionar un conflicto que involucraba una inversión extranjera y el potencial de contaminación transnacional con Argentina, mientras que, los acuerdos bilaterales de inversión en Bolivia, Ecuador y Venezuela fueron denunciados por los gobiernos, quienes pudieron renegociar los términos de los contratos con las firmas del sector de hidrocarburos.

Cabe mencionar que regiones como África, fue el continente que menor flujo de capitales recibió debido, en gran parte, a su situación política, el conflicto armado y los cambios frecuentes en la economía política que por largo tiempo han tenido en la región. Lo que denota que la IED no llega a aquellos lugares en los que el inversionista perciba rasgos de inestabilidad.



GRÁFICO No.10

% DEL PIB EN RELACIÓN A LA IED EN AMÉRICA LATINA



Fuente: UNCTAD

Elaboración: Autora.

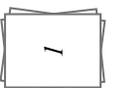
3.2 DESEMPEÑO DE LA IED EN LOS PRINCIPALES PAÍSES DE AMÉRICA

América Latina muestra que, con algunas excepciones, la inversión extranjera directa (IED) por sí sola, no ha estimulado ni el crecimiento generalizado de las economías ni mayores niveles de protección ambiental en la región. Estudios realizados como los de la CEPAL, recomiendan que se implementen políticas nacionales y regionales destinadas a mejorar las

capacidades de las firmas domésticas y a equilibrar los costos y beneficios que se derivan de los flujos de IED en la región.

La reducción en la participación de América Latina al 8% sobre las corrientes mundiales de IED, pueden ser por la intensificación de los conflictos relacionados con la explotación de recursos naturales, principalmente, en países como Venezuela, Bolivia y Ecuador. Los nuevos contratos por explotación de petróleo y gas natural, reducen el control de los inversionistas extranjeros sobre sus operaciones, así como también, no es visto de buena manera por parte de los inversionistas extranjeros, el alza de regalías, quebrantamientos de los contratos de concesión y el reclamo de una mayor participación del estado en sus operaciones.

A esto se suma, la relativa incapacidad de procedimientos formales para la realización de arbitrajes internacionales para la solución de controversias. De esta manera, la falta de claridad en los contratos o el posible quebrantamiento de los acuerdos, son el principal obstáculo para que la IED ingrese a América Latina, en contraste con un clima favorable por el incremento de los precios de los recursos naturales, en especial, el incremento internacional del precio del barril de petróleo. En ausencia de los obstáculos mencionados anteriormente, la IED serviría como motor principal del crecimiento económico en los países latinoamericanos, en especial, de aquellos que poseen dichos recursos naturales.



Los países de América Latina, en general, sufren de una confusa delimitación de los derechos de propiedad y del incumplimiento generalizado de las leyes o el quebrantamiento de estas, así como la redefinición arbitraria de las mismas. En Argentina, por ejemplo, se da la falta de claridad en materia de contratos; por otro lado, en Venezuela y Bolivia, existen cambios normativos que permiten una mayor participación del estado en los contratos petroleros; en Chile, el alza de regalías aplicables a la minería y en menor escala en Perú representan un obstáculo para el incremento de la IED; adicionalmente, los conflictos sociales y ambientales que se relacionan con los sectores mineros, también afectan al Ecuador y a Chile. Estos problemas representan hoy en día, obstáculos para que la IED ingrese a estos países latinoamericanos.

El aumento de la IED en América se explica fundamentalmente por dos factores:

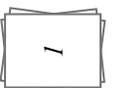
- Los altos precios de los productos básicos que prevalecieron durante la mayor parte del año y estimularon la inversión en busca de recursos naturales
- .Y el sólido crecimiento económico subregional que estimuló la inversión en busca de mercados.



Las cifras que presenta la CEPAL dan cuenta de la reciente inversión de América Latina y el Caribe en el proceso de globalización económica. Los países de la región no sólo siguen siendo atractivos para los inversionistas sino que también se están atreviendo cada vez más a conquistar otros mercados a través de las translatinas. Ante tal aseveración (A. Bàrcena-Cepal) enfatizó que para mejorar la capacidad de absorción d los beneficios de las inversiones es menester la aplicación de políticas de desarrollo productivo, focalizadas en la innovación y en el fortalecimiento de las capacidades locales para fomentar la creación de empleos de calidad porque cree que la IED debe ayudar a la región a crecer en igualdad.

La CEPAL advierte que los flujos están reforzando la especialización productiva de la región. Los sectores más favorecidos en América del Sur con mayor recepción en el 2010 fueron: recursos naturales con un 43%; servicios con un 30% y en comparación con l período 2005-2009, se observa un aumento el peso de los sectores primarios en las inversiones.

Pero la participación de América Latina y el Caribe como destino de inversiones con alto contenido tecnológico es aún reducida en comparación con otras regiones, aunque se observa un incremento de proyectos de IED en sectores de tecnología media-alta y asociadas a investigación y desarrollo.



3.2.1. BRASIL

Brasil adoptó una política industrial horizontal con el objetivo de remover las restricciones a la IED y a la operación de las EMNs. Las EMNs expandieron su inversión, pero con un impacto muy limitado sobre la competitividad del resto de la economía. Las razones principales fueron:

- 1) Las EMNs se apoyaron demasiado en las importaciones de insumos y bienes de capital, sustituyendo a sus proveedores locales por extranjeros; y
- 2) Las EMNs menguaron sus esfuerzos innovadores, los cuales habían estado dirigidos a adaptar los productos al mercado local. Recientemente, Brasil ha reconsiderado su política industrial y ha comenzado a proveer apoyo a la innovación y al “upgrading” industrial, por ejemplo, a través de la promoción de asociaciones entre empresas, universidades e institutos de investigación. También ha comenzado a proveer financiación y soporte tecnológico a cuatro sectores “estratégicos”: bienes de capital, productos farmacéuticos, software y semiconductores.

Sin embargo, estas políticas no capitalizan todo el potencial de las filiales de las EMNs, ni reconocen que tienen que competir con otras filiales por proyectos de expansión de desarrollo tecnológico. La vasta experiencia de las filiales de las EMNs sigue siendo una fuente no explotada de habilidades y conocimientos. Serán necesarias políticas adicionales adecuadamente diseñadas para promover los encadenamientos entre firmas domésticas y las



filiales de las EMNs, de manera de mejorar la competitividad y las perspectivas de crecimiento de la economía en su conjunto.

En el 2010 el mayor receptor en la región fue Brasil, las entradas tuvieron un incremento récord de 87%, pasando de US\$25.99 millones en el 2009 a US\$48.462 millones.

- MÉXICO

En los últimos años, México ha sido un importante receptor de flujos globales de IED. Sin embargo, recientemente México ha ido perdiendo importancia en el contexto internacional. En 2005, México recibió un 2,0% de la IED global, en comparación con el 3,6% que había recibido en el período 1990-1995. Dentro de México, la IED continúa teniendo un alto nivel de importancia en la economía, representando el 15,6% de la inversión total y un 2,4% del PIB del año 2005.

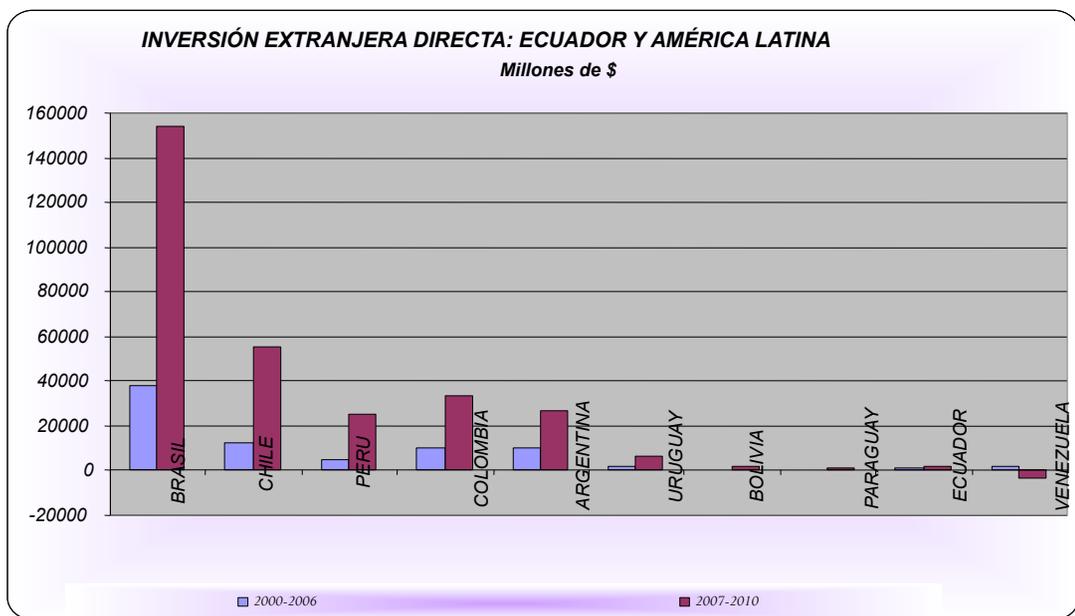
La composición de la IED en México cambió significativamente entre 1994 y 2006, pasando de ser “nueva inversión” a transferencias intra-firma o reinversión de dividendos por parte de firmas ya instaladas en México. Además, dentro de la categoría de “nuevas inversiones”, las inversiones llamadas “greenfield” (nuevas plantas o nuevo equipamiento) se redujeron, mientras las fusiones y adquisiciones aumentaron en importancia.



Desde la perspectiva de la IED, la manufactura es el sector más importante en México, representando el 49% de la inversión que se realizó entre 1994 y 2005. El sector de servicios financieros es el segundo, y el sector comercial, el tercero. La IED en agricultura y minería es mínima. La IED en México está muy concentrada de tres maneras: en primer lugar, está concentrada de acuerdo al lugar de origen: Estados Unidos y la Unión Europea representaron juntos más del 87% de los flujos de IED entre 1994 y 2006; en segundo lugar, la IED está muy concentrada de acuerdo a su destino: el Distrito Federal captó el 57,5% de los flujos entre 1994 y 2006.

GRÁFICO NO. 11





Fuente: UNTAC Elaboración: Autora.

México fue el país que mayores inversiones realizó al exterior en el 200 por US\$12.694 millones, seguido de Brasil con US\$1.500 millones, Chile con US\$8.744 millones y Colombia con US\$6.504 millones. En el cuadro anterior observamos los ingresos por IED para los países sudamericanos. Se observa el importante aumento del flujo de la región 56.36% del cual 56.9%

lo captó Brasil lo que explica su crecimiento del 7.5% que presentó en el 2010, luego en valores nominales está Chile que recibió US\$15.0595 millones, Perú con US\$7.328 millones y Colombia US\$6.760 millones.

La razón principal para que estos montos hayan sido captados se debe a mi entender básicamente a la visión de desarrollo orientado al libre comercio y a la libre movilidad de capitales. Son economías que tratan o ya han logrado integrarse al mundo globalizado, lo que se refleja en sus tasas de crecimiento. Los sectores más favorecidos en América del Sur con mayor recepción en el 2010 fueron: recursos naturales con un 43%; servicios con un 30% y en comparación con el período 2005-2009, se observa un aumento el peso de los sectores primarios en las inversiones.

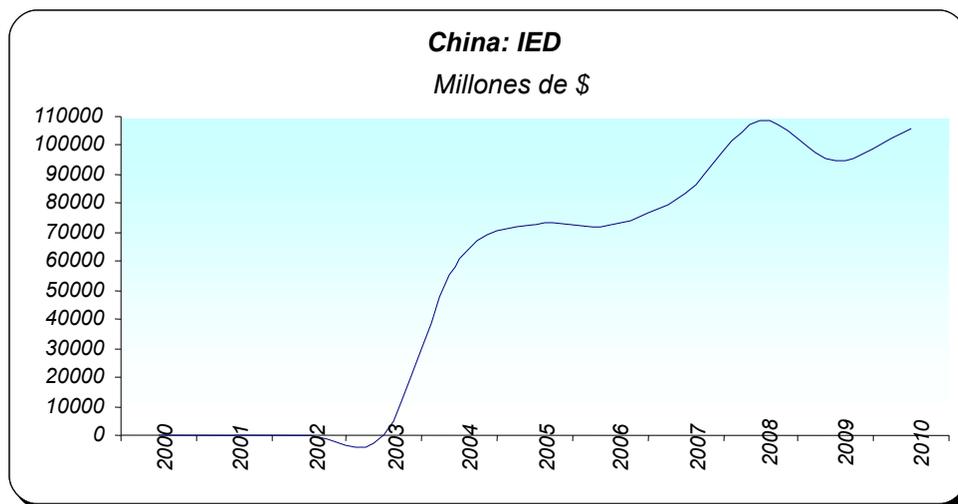
3.3 PRESENCIA DE LA IED DE CHINA EN AMÉRICA LATINA Y EN EL ECUADOR

China es considerada como competidor y socio estratégico. y ha desplazado a América Latina en la economía internacional, tanto en el mercado de bienes y servicios como en el de la IED, a partir de su regreso a la OMC, debido básicamente a la consolidación del modelo de desarrollo económico del país asiático que lo ha llevado a desplazar del mercado internacional a países, regiones o subregiones.



Mientras que China ha entendido la lógica de la globalización económica, muchos países latinoamericanos aún no tienen plena conciencia que las reglas del juego han cambiado. Inmersa en indefiniciones político-económicas, la región como un todo, y en particular México, Argentina, Bolivia, Perú, Venezuela Honduras, han desaprovechado las posibilidades de lograr una mejor inserción en los mercados y mientras los países de América latina no logren idear una estrategia, ya sea de manera individual o como bloque, que les permita hacer frente a la competencia internacional sus perspectivas futuras parecen inciertas.

GRÁFICO No. 12



Fuente: UNCTAD Elaboración: Autora.

Un número importante de países, especialmente en Asia, han sido mucho más efectivos en capturar el potencial de la IED para impulsar el desarrollo industrial. El común denominador en esos países es la adopción de una política industrial y tecnológica activa que alimentó las ventajas de

localización, en particular para empresas de alta tecnología. La adopción de incentivos selectivos para canalizar la inversión a sectores estratégicos es un ejemplo de este tipo de políticas.

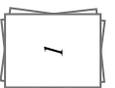
Más del 90% de las inversiones Chinas confirmadas en América Latina se han dirigido a la extracción de recursos naturales. A mediano plazo se aspira que las empresas transnacionales de China sigan llegando a la región y que se diversifiquen hacia los sectores de infraestructura y manufactura..

3.4. ANTECEDENTES DE LA IED EN EL ECUADOR

Desde una perspectiva general, puede argumentarse que la IED se ha ido incrementando a lo largo de los años en el Ecuador, salvo en ciertos años donde ha sufrido bruscas caídas. Así, la IED tuvo sus descensos en 1995, la cual se redujo de \$ 576.3 millones de dólares a \$ 452.5 millones de dólares, representando una caída del 21.52%. Así mismo, para el año de 1999, la IED cae de \$ 870 millones de dólares en 1998 a \$ 648.4 millones de dólares, representando una caída del 25.52%.

TABLA No. 1

INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA ECUADOR 1990-2000 MILLONES DE DÓLARES		
AÑOS	VALOR	% VARIACION
1990	126	



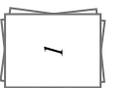
1991	160	26,98
1992	178	11,25
1993	474	166,29
1994	576	21,52
1995	452	-21,53
1996	500	10,62
1997	724	44,8
1998	870	20,17
1999	648	-25,52
2000	-23	-103,55

FUENTE: BCE ELABORACION: AUTORA

Posteriormente, la IED sufre una caída similar, para el año 2004 esta cae en 3.97% con respecto al año anterior. Pero igual desempeño muestra para los siguientes años hasta recuperarse en el 2008 con un incremento del 418,09% con respecto al 2007. La evolución de la IED en el Ecuador, se puede apreciar en la Tabla No. La caída de la IED, según este gráfico, coincide justamente en aquellos años en los que el Ecuador vivió momentos de tensión política y un mayor quebrantamiento de la Constitución.

TABLA No. 2

IED DE ECUADOR 2000-2010 MILLONES DE DÓLARES		
		VARIACION
2000	-23,43	
2001	538,56	-2398,59
2002	783,26	45,44
2003	871,51	11,27
2004	836,93	-3,97
2005	493,41	-41,05
2006	271,42	-44,99
2007	194,15	-28,47
2008	1005,88	418,09
2009	318,98	-68,29
2010	164,11	-48,55



FUENTE: UNCTAD ELABORACIÓN: AUTORA

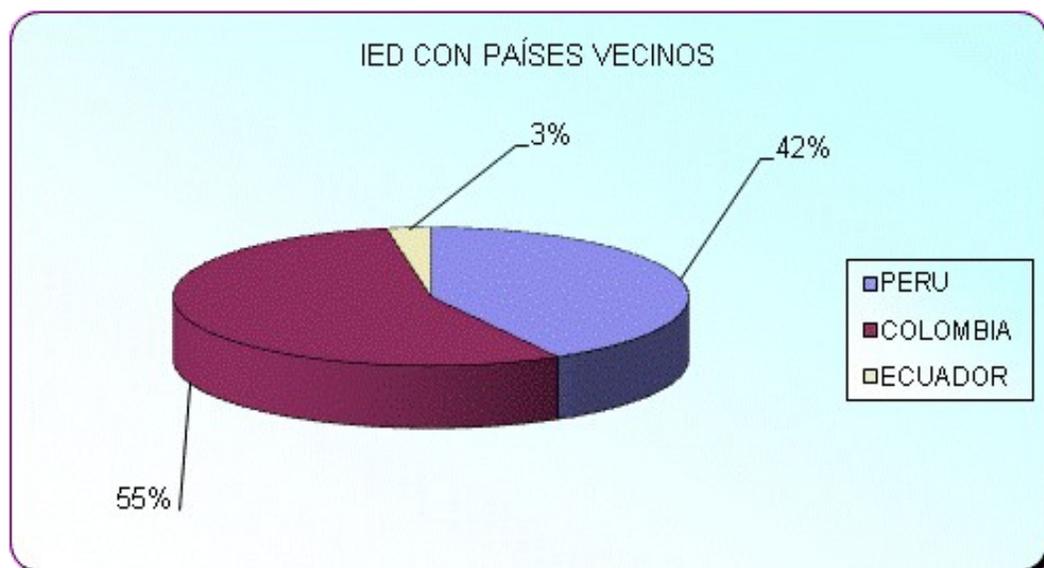
En promedio, la tasa de crecimiento de la IED en el periodo fue de 15.93%. La evolución de esta serie en el Ecuador, ha sido creciente e importante para la economía. Para el año de 1994, la economía ecuatoriana se benefició del capital “golondrina” arribando en busca de rendimientos más atractivos que en sus mercados de origen. Esto se puede observar en la Tabla No. donde justamente en ese año, se observa un pico por concepto de ingreso de capitales al Ecuador, pero para los siguientes años, existe un descenso de la IED por la crisis que vivieron los países asiáticos.

Este reflujo de divisas, se vio alentado principalmente por la caída de los rendimientos financieros en los principales mercados internacionales. En el Ecuador, hay grupos que reclaman mayores ventajas para el capital transnacional, las cuales esperaban que se cristalizaran con nuevas reformas legales que les permitiera acelerar la venta de activos y servicios del sector público.



En los actuales momentos, la IED, es de vital importancia para la economía ecuatoriana por cuanto se encuentra dolarizada. Una de las formas principales para sustentar este sistema, es a través de los dólares que ingresan por concepto de exportaciones y por concepto de IED, así como también, toda transferencia que perciba el Ecuador desde el extranjero.

GRÁFICO No. 13



Fuente: UNCTAD Elaboración: Autora.

Como se puede apreciar, en los últimos años, la Inversión Extranjera Directa se ha tornado un factor importante para el financiamiento de la cuenta corriente del país. Para el año 2000, la IED se ubica en -\$23 millones de dólares; mientras que para el 2001, esta se ubica en \$ 538.56 millones de dólares, de los cuales, \$ 210 millones de dólares corresponden a inversiones



en el área societaria y la diferencia corresponde a actividades de exploración y explotación asociadas a la construcción del OCP.

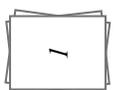
Para el año 2002, la IED ascendió a \$ 783.26 millones de dólares, los cuales, estuvieron relacionados a actividades petroleras. Para los años 2004 y 2005, la IED asciende a \$ 836.93 millones de dólares y \$ 493.41 millones de dólares respectivamente, de los cuales, en promedio, el 92% de dicho flujo de dinero, se encuentra relacionado nuevamente a actividades hidrocarburíferas.

Esto se debe en gran medida, a la rentabilidad que tiene este sector debido al alza de los precios del crudo en el mercado internacional.

Observando la IED por origen, el continente americano fue el que mayor representación tuvo en el Ecuador hasta el 2002. Como puede observarse en la Tabla No. , para el años posteriores, los flujos ingresados al Ecuador, el 85% vinieron de los países del continente americano con excepción de EE.UU., y de aquellos flujos, el 45% aproximadamente, fueron capitales europeos.

TABLA NO. 3

INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA POR PAÍS DE ORIGEN PERIODO 2002-2010 MILES DE DÓLARES
--



AÑOS	EE.UU.	C.A.N.	EUROPA	ASIA	OTROS AMÉRICA	CHINA
2002	440.931,0	26.440,9	129.059,4	19.655,9	165.373,7	15.739,6
2003	(47.332,6)	(6.667,2)	153.311,7	24.629,3	747.108,2	19.692,4
2004	78.536,7	20.584,5	108.834,0	2.021,7	612.702,9	(7.683,8)
2005	(77.197,1)	12.373,6	(192,3)	(19.317,8)	574.535,3	(19.914,0)
2006	(159.794,3)	13.725,2	83.795,2	28.632,1	291.259,4	11.939,7
2007	49.848,1	39.475,2	231.685,5	92.104,4	(219.546,4)	84.840,0
2008	(14.636,7)	87.551,4	397.407,8	49.392,4	485.630,5	46.537,6
2009	(37.547,0)	5.781,7	(24.783,7)	69.523,9	299.363,6	56.296,9
2010*	6.741,8	39.439,1	30.177,6	44.864,8	34.700,8	44.959,8

FUENTE: BCE ELABORACION: RAMIREZ ANGELA
*Información preliminar

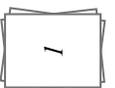
TABLA NO. 4

INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA DE ECUADOR
VARIACIÓN POR PAISES DE ORIGEN

AÑOS	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010*
TOTAL RECIBIDO IED	783.261,0	871.513,4	836.939,6	493.413,8	271.428,9	194.158,5	1.005.624,0	318.860,9	164.745,1
EE.UU.	0,56	-0,05	0,09	-0,16	-0,59	-0,24	0,08	-0,24	-0,97
C.A.N.	0,03	-0,01	0,02	0,03	0,05	-0,03	0,02	0,04	0,08
EUROPA	0,16	0,18	0,13	0,00	0,31	1,19	0,40	-0,08	0,18
ASIA	0,03	0,03	0,00	-0,04	0,11	0,47	0,05	0,22	0,27
OTROS DE AMERICA	0,21	0,86	0,73	1,16	1,07	-1,13	0,48	0,94	0,21
CHINA	0,02	0,02	-0,01	-0,04	0,04	0,44	0,05	0,18	0,27

FUENTE: BCE ELABORACIÓN: RAMÍREZ ÁNGELA
• Información preliminar

El continente europeo para el año de 2008, fue un continente con relativa presencia en el Ecuador a través de la IED. El 40% del total ingresado por concepto de IED en el Ecuador, fueron de la procedencia de estos países. La



participación de los principales países europeos a través del total de IED ingresado en el Ecuador para son: Alemania, España, Reino Unido, Francia, Holanda y Suiza. Ver Anexo No.10

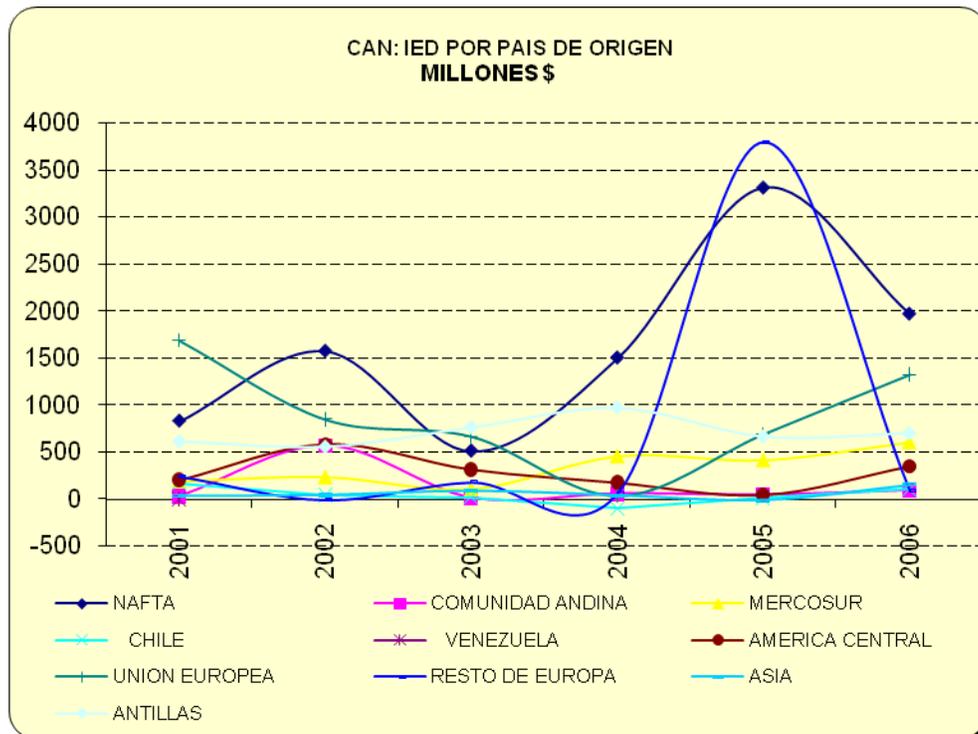
Entre los países latinoamericanos, Brasil es la economía que a través de sus empresas, ingresaron por concepto de IED al Ecuador por un monto de \$ 369,616.5 miles de dólares, un valor relativamente alto con lo que respecta la presencia en el Ecuador a través de la IED. El 40% del total ingresado por concepto de IED en el Ecuador, fueron de la procedencia de estos países.

En general, la mayor parte de la IED, proviene de Panamá, México, Canadá y Brasil en los últimos años; y por el lado del continente europeo, países como España, Italia, Francia, Suiza y Reino Unido son importantes por los montos de IED que ingresan en el caso de Ecuador, en el 2010 de los US\$ 85.143 millones de ingresos de IED que llegaron a la región, tan sólo captamos el 0.19%, es decir, US\$ 164 millones presentando una disminución del 48,6% en relación al 2009. Lo que también se puede verificar si se establece la relación entre la IED y el PIB, y ante cuyo resultado nuestro país ocupa el último lugar de América Latina y el Caribe.

GRÁFICO No. 14

CAN: IED POR PAÍSES DE ORIGEN
MILLONES DE DÓLARES



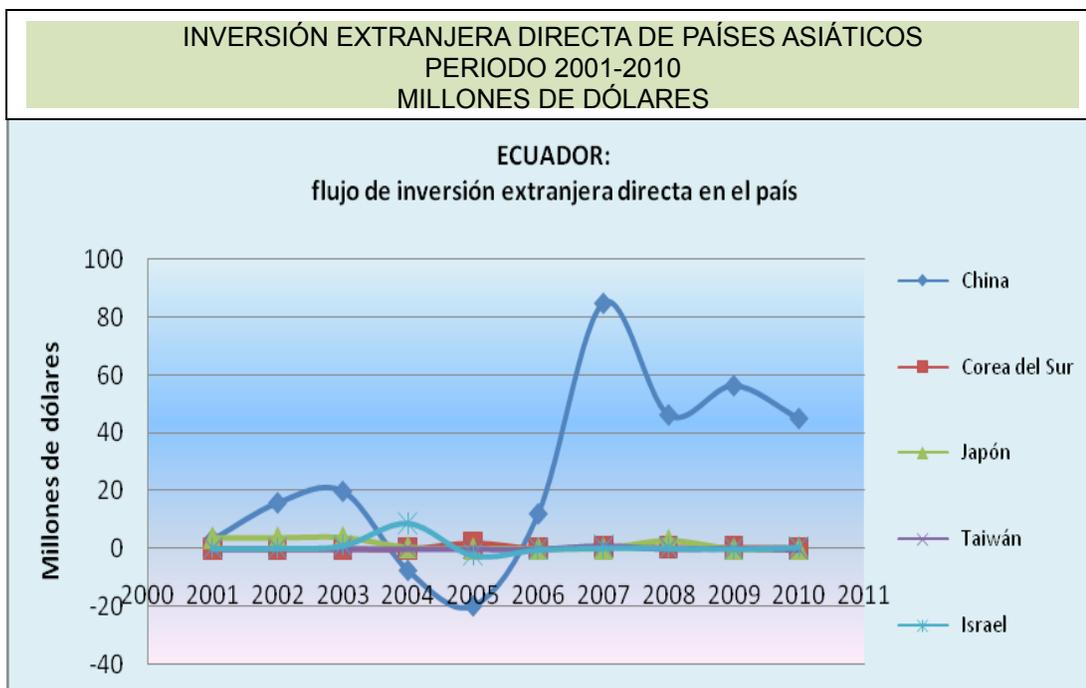


FUENTE: Comunidad Andina de Naciones CAN
Elaboración: RAMÍREZ ÁNGELA

En los actuales momentos, la IED, es de vital importancia para la economía ecuatoriana por cuanto se encuentra dolarizada. Una de las formas principales para sustentar este sistema, es a través de los dólares que ingresan por concepto de exportaciones y por concepto de IED, así como también, toda transferencia que perciba el Ecuador desde el extranjero.

Es necesario, por tanto, que se cree un marco institucional con reglas claras que diluyan en el inversionista la incertidumbre sobre nuestro futuro, porque si se revisa el Riesgo País que a Junio del 201 alcanzó 800 puntos en relación al promedio de América Latina que es de 360 puntos, se constituye en otro de la razones para que no fluya el capital extranjero.

GRÁFICO No. 15



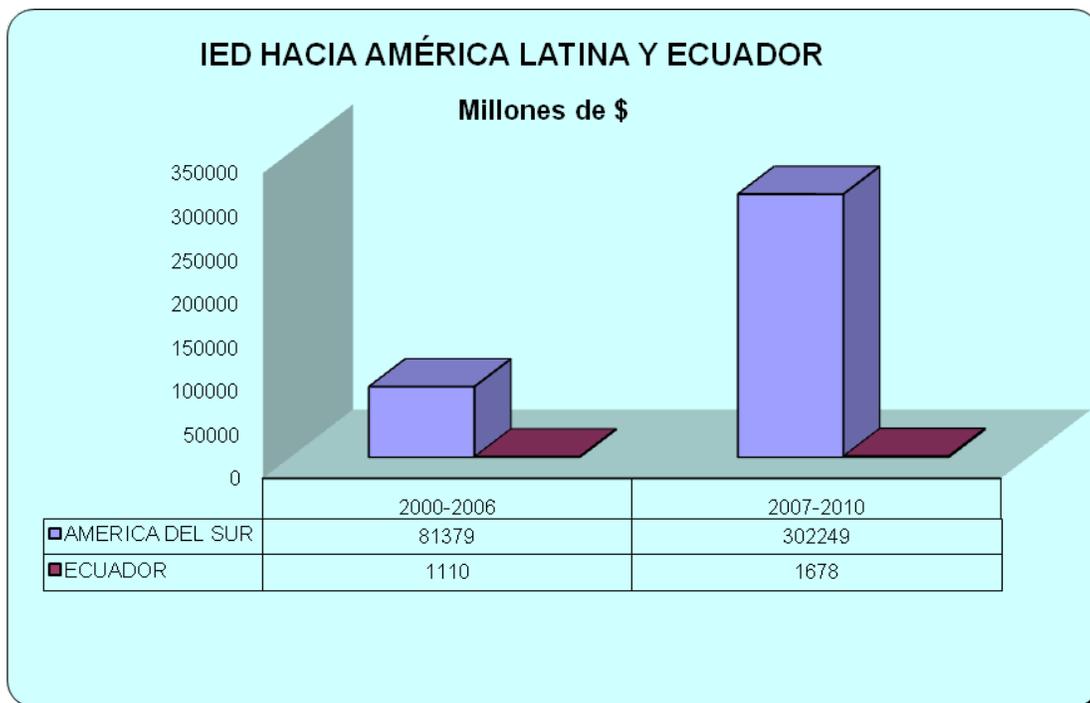
FUENTE: BCE

ELABORACIÓN. RAMÍREZ ÁNGELA

3.5. LA IED EN EL ECUADOR DESDE EL 2007 AL 2010



GRÁFICO NO.16



FUENTE: CAN ELABORACIÓN: RAMÍREZ ÁNGELA

INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA HACIA AMÉRICA DEL SUR Y ECUADOR

	2000-2010 millones de dólares		% VARIACIÓN
	2000-2006	2007-2010	
AMÉRICA DEL SUR	81379	302249	271
ECUADOR	1110	1678	0.51
%VARIACIÓN	1.4	0.56	

FUENTE: CAN ELABORACIÓN. AUTORA

Desde el inicio de este régimen gubernamental, se señaló claramente que la inversión pública dinamizaría la economía y en el plan de gobierno estaba incrementarla significativamente, y como podemos ver en la gráfica adjunta, se ha cumplido con lo dicho. En el 2006 la inversión del sector público no financiero fue de 4.6% en relación al PIB y en 2011 representa aproximadamente 2,5 veces más, 11.7%. Mientras que la IED en relación al PIB ha ido disminuyendo hasta llegar a 0.28% en 2011.

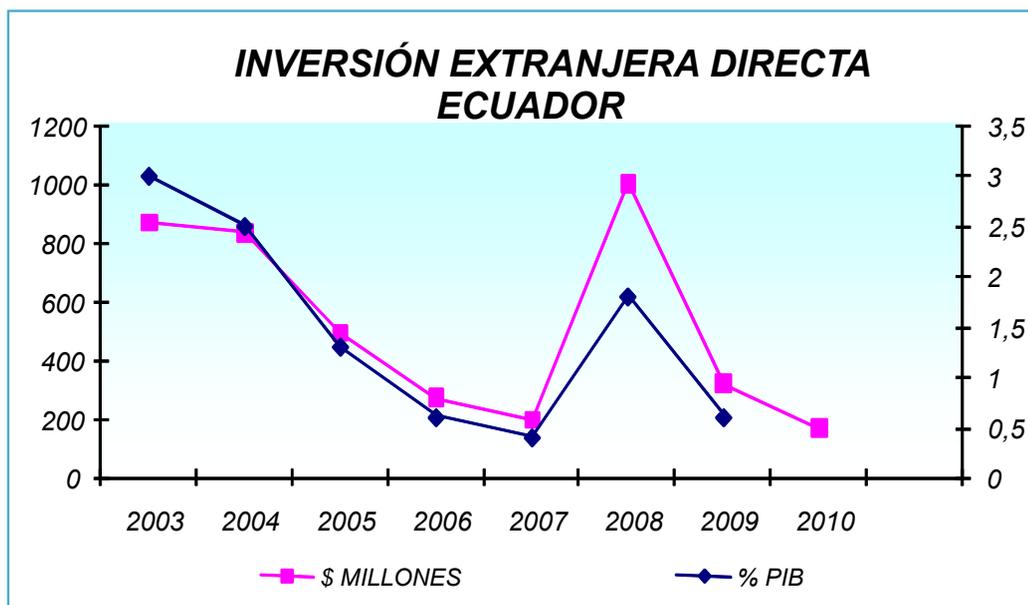
ES importante indicar que si bien el stock de capital de un país tiene componentes públicos como carteras, puentes, puertos, etc., que son importantes, éstos no sustituyen al componente privado que está compuesto por fábricas, equipos, etc., pues a diferencia de la inversión privada que se financia a cuenta y riesgo del inversionista y se limita a las condiciones del país; la inversión pública se financia con impuestos, deuda e ingresos petroleros.

En el 2010 la baja IED es reflejo de la inestabilidad política, poca seguridad jurídica, falta de garantías a la propiedad privada y desconfianza de la sustentabilidad del modelo económico del gobierno. La inversión pública aún cuando varias veces el monto de los años anteriores, oro alcanza para tasas modestas de crecimiento económico. Por tal motivo es vital que el país sea capaz de captar mayores flujos de IED para generar progreso económico.



Existe una baja inversión para los sectores primario, en la agricultura, silvicultura, caza y pesca, electricidad, agua y gas, construcción, y servicios. De hecho, el país tiene un gran potencial para la inversión extranjera que se podría concentrar en la construcción de las centrales hidroeléctricas y de la Refinería del Pacífico. Si bien los determinantes de la inversión externa clásicos no han cambiado en mayor medida (tasas de interés, salarios), las expectativas generadas por el gobierno no atraen IED, eso explica que antes que aumentar la inversión, disminuye.

GRÁFICO No. 17



Fuente: CAN Elaboración: Autora

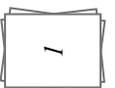
TABLA NO. 6

INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA: ECUADOR Y AMÉRICA LATINA				
	PERIODO			%
PAIS	2000-2006		2007-2010	
BRASIL	38019	0.47	154054	0.51
CHILE	12308	0.15	55653	0.18
PERU	5071	0.06	25319	0.08
COLOMBIA	10339	0.13	33542	0.11
ARGENTINA	9833	0.12	26409	0.09
URUGUAY	1887	0.02	6023	0.02
BOLIVIA	628	0.01	1947	0.006
PARAGUAY	143	0	778	0.003
ECUADOR	1110	0.01	1678	0.006
VENEZUELA	2038	0.03	-3152	-0.002
	81379		302249	
FUENTE: CEPAL				

Cabe señalar que las recuperaciones más importantes se han dado en países en donde la estructura institucional brinda seguridad al inversionista local y extranjero, permitiendo la llegada de flujos importantes de inversión, ya que la inversión crea bienes de capital que se destinan a producir bienes y servicios. Una mayor inversión produce mayor stock de bienes de capital, mayor productividad, mayor riqueza, ante lo cual se puede afirmar que aquellas economías que garanticen que la referida dinámica funcione, son las que van a presentar mayor crecimiento económico.

En resumen, aunque los inversionistas resaltan que los determinantes de la inversión extranjera y la selección de la ubicación para la inversión difieren entre los países y los sectores económicos, coinciden en que ciertos factores generales son comunes en la toma de decisiones y estos incluyen:

- El tamaño de mercado y las perspectivas de crecimiento del país anfitrión tienen una alta incidencia por el deseo de suplir la demanda interna nacional o internacional.
- La flexibilidad del salario ajustado por productividad en vez del costo de la mano de obra atraen inversionistas que buscan la eficiencia en las plataformas de exportación.
- La disponibilidad de infraestructura es crítica por la importancia de la electricidad, telecomunicaciones, agua potable y la necesidad de transportar rápidamente el producto.
- Regímenes tributarios estables y razonables.



- Una administración pública con buena gobernabilidad y baja corrupción.
- Un entorno político estable que apoya la seguridad material y personal.

3.6. FACTORES QUE HAN DESESTIMADO LA IED: Políticos y económicos

La CEPAL indica que son los países con instituciones sólidas, los que gozan de mayores tasas de crecimiento debido a la apertura comercial y financiera por tanto, analizando las relaciones existentes entre crecimiento económico, IED y apertura comercial, critica la creencia de que sean las exportaciones, así como también la IED, la llave, en esencia, para la existencia de un crecimiento sostenido.

Sostiene también que, las instituciones de administración de conflictos, son importantes en los países en vías de desarrollo, ya que ayudan a contener los problemas económicos creados por los shocks externos. De esta manera, el fortalecimiento de las instituciones es indispensable antes que la apertura comercial y financiera para lograr un crecimiento sostenido. La apertura no genera buenas instituciones, sino que las instituciones al propiciar un ambiente confiable para hacer negocios, genera en el largo plazo crecimiento económico estable.



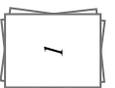
Entre los más sobresalientes se puede mencionar los siguientes:

- 3.6.1. La inestabilidad ha caracterizado el contexto político del Ecuador durante la última década. Cambios de gobierno, constante reemplazo de funcionarios públicos y falta de consensos sobre las reformas han representado una importante limitación para el diseño e implementación de una estrategia de desarrollo económico y social de mediano y largo plazo.
- 3.6.2. Las condiciones de gobernabilidad han mejorado con respecto al pasado. El respaldo que tiene la nueva administración favorece el alcance de consensos sobre las reformas y una mayor coherencia para delinear los objetivos de desarrollo del país. El proceso de elaboración de la nueva Constitución, que fue sometida a referéndum a finales del 2008, generó incertidumbre con respecto al rol del estado en la economía. Una reforma política ordenada es vital para fortalecer el manejo económico, mitigar los riesgos y promover un crecimiento sostenible con inclusión.
- 3.6.3. El desempeño económico del Ecuador se ha caracterizado por una gran volatilidad y dependencia del sector externo. Los productos agrícolas de exportación, cacao, café y, en particular, banano fueron gradualmente substituidos por el petróleo al principio de los años 70. Desde entonces, el sector petrolero, con una contribución al Producto



Interno Bruto (PIB) total del 20% y a los ingresos fiscales del 25%, continúa siendo el motor de crecimiento económico y la fuente de sus fluctuaciones.

- 3.6.4. Después de la crisis de 1998-99 cuando se registró un crecimiento negativo de 6.3%, la economía ecuatoriana ha experimentado una recuperación de la actividad productiva influenciada por la dinámica petrolera. La tasa de crecimiento anual promedio durante el periodo 2000-2007 fue del 4,5% y el PIB per cápita alcanzó US\$ 3.200 en 2007. En un contexto de bonanza de precios en el mercado internacional, la economía ha experimentado una desaceleración en 2007, por la contracción del 9.8% del PIB petrolero, debido a la disminución de la producción. La probabilidad de consolidar el crecimiento depende, además de la persistencia de condiciones externas favorables, de la recuperación del desempeño del sector petrolero y de la inversión privada.
- 3.6.5. Desde la dolarización, el país ha logrado mayor estabilidad macroeconómica. La adopción de la dolarización en el 2000 ha permitido lograr bajos niveles de inflación, tanto que la tasa registrada en 2007 (2.2%) resultó la más baja de la región



- 3.6.6. El desempeño del sistema financiero ha mejorado. Los niveles de liquidez han mantenido una tendencia ascendente y el crédito al sector privado alcanza 25% del PIB. La profundización financiera, medida por la relación cartera de crédito sobre PIB, se ha incrementado hasta llegar a 22% en 2007, sin embargo se mantiene en niveles inferiores a otros países de la región. En una economía dolarizada, dada la ausencia de política monetaria, la estabilidad y la solvencia del sector financiero son centrales para la sostenibilidad del crecimiento. Una mayor volatilidad de los mercados financieros internacionales y desempeño de la economía de EEUU podrían afectar negativamente las perspectivas futuras.

CAPÍTULO IV

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

4.1. CONCLUSIONES

4.1.1.La reciente crisis económica y financiera tuvo un impacto significativo en la IED de América Latina y el Caribe, que cayó un 42% en 2009.

4.1.2.La desaceleración económica de los países de la región, desincentivó la IED que busca atender los mercados locales, mientras que la recesión de

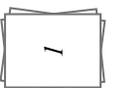


los principales mercados de exportación, especialmente los Estados Unidos, desaceleró la IED dirigida a la creación de plataformas de exportación.

4.1.3 De igual forma, las fluctuaciones en los precios de los productos básicos resultaron en una marcada contracción de la IED en busca de recursos naturales. Además, las dificultades de acceso al crédito restringieron la habilidad de los inversionistas, excepto en el caso de las empresas que habían acumulado capital durante los años de expansión del ciclo económico.

4.1.4. Sin duda, la IED ha traído beneficios en términos de transferencia de tecnología y conocimientos, pero la evidencia muestra que han sido más limitados que lo sugerido por la teoría económica, de modo que la IED habría tenido mayor efecto como fuente de financiamiento que como transmisor de conocimientos y tecnología o catalizador del cambio estructural en las economías de la región. Esto sugiere que la IED requiere de otras condiciones para maximizar sus beneficios y debe formar parte de una estrategia de desarrollo más integral, que ponga énfasis en el desarrollo de capacidades tecnológicas. El fortalecimiento de los sistemas educativos y de innovación de la región es una condición insustituible.

4.1.6. Todavía existe cierto grado de incertidumbre en cuanto a la velocidad con que las economías mundiales superarán la crisis y los inversionistas



recuperarán la confianza. Pese a esa incertidumbre, dado el panorama actual y las perspectivas de crecimiento previstas para la región, la tendencia de largo plazo de la IED en la región y los anuncios de fusiones y adquisiciones y nuevas inversiones, la CEPAL estima que las corrientes de IED dirigidas a América Latina y el Caribe podrían crecer entre un 40% y un 50% en 2010, lo que implica que la IED volvería a superar los 100.000 millones de dólares.

Según la Conferencia de las Naciones Unidas para el Comercio y la Asistencia del Desarrollo, UNCTAD, las perspectivas de IED para nuestro país durante los próximos años son positivas.

De acuerdo a lo enunciado en esta investigación, las instituciones son factores determinantes para atraer inversión extranjera directa hacia el Ecuador. Por ello, un mejoramiento en los indicadores de calidad institucional es indispensable para mejorar el perfil de la economía ecuatoriana en el exterior.

4.1.7. Ecuador tiene dos alternativas para tratar de captar inversión extranjera directa bilateral. La primera, es en base a la disminución de



impuestos marginales al ingreso y una mayor apertura económica y la segunda, mejorar la calidad institucional del país. Mejorar la calidad institucional de un país es de primordial importancia ante una apertura económica en general, ambas estrategias deben ir a la par y no consecutivamente.

4.2. RECOMENDACIONES

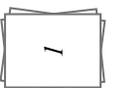
4.2.1. AL SR. PRESIDENTE DE LA REPÚBLICA DEL ECUADOR:

- Incentivar la IED hacia sectores industriales, agroindustriales, de desarrollo tecnológico, fomento de exportaciones, minería sustentable, que permitan una alta generación de empleo. Impulsar la IED que genere encadenamientos productivos y sociales. Implementar acuerdos comerciales con aquellos países con los cuales existe déficit. Integración efectiva andina y latinoamericana sobre la base de la cooperación. Establecer acuerdo regional con China, Japón y Medio Oriente. Revitalizar los acuerdos con EE.UU. y Canadá. Incrementar la asignación del gasto en educación tanto en el presupuesto y como porcentaje del PIB. Incrementar la infraestructura para el desarrollo: vial, eléctrica y petrolera.



4.2.2. A LOS SRES. ASAMBLEISTAS DE LA REPÚBLICA DEL ECUADOR

- Implementar como prioridades el respecto a los derechos de propiedad, la estabilidad política y el control de la corrupción, que son indicadores institucionales que figuran en gran magnitud como factores explicativos para la atracción de Inversión Extranjera Directa.
- Establecer normas jurídicas que garanticen, además de la defensa de los intereses nacionales, un clima favorable para la IED. Apoyar a la IED que aporte al desarrollo del país, genere empleo y contribuya a la transferencia tecnológica. Desarrollar de modo intensivo la producción y productividad nacionales. Impulsar mayor integración y posicionamiento estratégico del país dentro de la región y frente a la Cuenca del Pacífico. Implementar régimen tributario y arancelario, que protegiendo la producción nacional, permita la introducción de bienes y servicios que faciliten la generación de valor y encadenamientos productivos. Fortalecer la banca pública y privada, así como el mercado de valores. Canalizar con los países desarrollados, especialmente Alemania, una corriente adecuada de cooperación técnica.



4.3. BIBLIOGRAFÍA

Dornbusch, Rudiger: Macroeconomía, McGraw Hill, Sexta edición

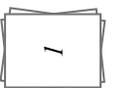
Salvatore, Dominick: Traducción de 4ta. Edición "Schaum's Outline of Theory and Problem of International Economics", 1998

Krugman, Paul: Economía Internacional, McGraw Hill 4ta. Edición, 1999

Larraín, Felipe: Macroeconomía en la Economía Global, Prentice Hall; 2da. Edición, 2002

Hill, Charles W.L.: Negocios Internacionales: Inversión Extranjera Directa, 3ra. Edición, 2000

Luna Osorio Luís, Terminología del Comercio Internacional Siglo XXI



Porter, Michael: “Ventaja Competitiva de Naciones”; New York, 1985.

Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio e Integración: PLAN NACIONAL DE DESARROLLO: POLITICA EXTERIOR: S/L; S/F.En http://www.mmrree.gov.ec/http://www.mmrree.gov.ec/pol_exterior/pladespe/PLAD ESPE.pdf> 15 de Octubre 2011

Fondo Monetario Internacional FMI: PERSPECTIVAS ECONÓMICAS – LAS AMERICAS.S/F; S/L. En: <http://www.imf.org/external/spanish/index.htmhttp://www.imf.org/external/ns/s earch.aspx?NewQuery=inversion+extranjera+directa+en+america+latina+en+2011&Lan=esl&col=SITESL&submit.x=23&submit.y=11> Octubre 15 2011

Revista Comercio Exterior de México: “Estrategias de la Inversión en América Latina”.En: <http://www.revistas.bancomext.gob.mx/rce/sp/index_rev.jsp Octubre 18 2011

COMISIÓN ECONÓMICA PARA AMÉRICA LATINA – CEPAL: LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA – 2007-2010: <http://www.eclac.cl/publicaciones/xml/9/43289/2011-137-LIE-Lanzamiento-WEB.pdf> Octubre 19 2011

COMISIÓN ECONOMÍA PARA AMÉRICA LATINA – CEPAL: REVISTA: “MACROECONOMÍA PARA EL DESARROLLO, POLÍTICAS ANTICICLICAS Y TRANSFORMACIÓN PRODUCTIVA”. S/F; S/LEn: <http://www.eclac.org/cgi/getProd.asp?xml=/prensa/noticias/comunicados/7/43307/P43307.xml&xsl=/prensa/tpl/p6f.xsl&base=/tpl/top-bottom.xsl> Octubre 20 2011

COMISIÓN ECONÓMICA PARA AMÉRICA LATINA- CEPAL: REVISTA: “VIVE AMÉRICA LATINA UNA NUEVA ERA DE INVERSIONES”. En:<http://www.desarrolloeconomicodelnorte.org/?p=642> Octubre 21 2011
FONDO MONETARIO INTERNACIONAL –FMI: PANORAMA REGIONAL DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA. En :http://www.eclac.cl/publicaciones/xml/9/39419/inversion2009e_Capl.pdf Octubre 22 2011

BANCO MUNDIAL: “ESTUDIO ESTADÍSTICO DE LAS RELACIONES COMERCIALES Y DE INVERSIÓN ENTRE LA UNIÓN EUROPEA Y ECUADOR”. En: [http://www.fedexpor.com/site/images/stories/Estudio%20relaciones%20UE%20Ecuador%20final%20\(resumen\).pdf](http://www.fedexpor.com/site/images/stories/Estudio%20relaciones%20UE%20Ecuador%20final%20(resumen).pdf) Octubre 19 2011

ORGANIZACIÓN PARA LA COOPERACIÓN Y DESARROLLO ECONÓMICOS – OCDE “Perspectivas Económicas de América Latina”.S/f; s/l. En:<http://www.fedexpor.com/site/images/stories/Estudio%20relaciones%20UE%20Ecuador%20final>



%20(resumen).pdf[http://www.fedexpor.com/site/images/stories/Estudio%20relaciones%20UE%20Ecuador%20final%20\(resumen\).pdf](http://www.fedexpor.com/site/images/stories/Estudio%20relaciones%20UE%20Ecuador%20final%20(resumen).pdf) Octubre 20 2011

OCDE: OBSERVATORIO DE LA ECONOMÍA LATINOAMERICANA: “Factores determinantes de la IED en el Ecuador” de Luis A. Velas tegui
<http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/ec/2007/DETERMINANTES%20INSTITUCIONALES%20DE%20LA%20INVERSION%20EXTRANJERA%20DIRECTA%20BILATERAL%20EN%20EL%20ECUADOR.htm> Octubre 23 2011

OBSERVATORIO FISCAL: “Inversión Extranjera Directa de Ecuador y A. Latina”.S/I; s/f. En: <http://www.observatoriofiscal.org/documentos/analisis-y-opinion/2386-inversion-extranjera-directa-de-ecuador-y-america-latina.html> Octubre 15 2011

BANCO CENTRAL DEL ECUADOR: Estadísticas de la IED por modalidad de inversión, por sectores económicos, del 2000 al 2011.S/I; s/f. En: <http://www.bce.fin.ec/frame.php?CNT=ARB0000806>> Octubre 18 2011

BANCO CENTRAL DEL ECUADOR: Nota Metodológica sobre Inversión.
En: <http://www.bce.fin.ec/documentos/Estadisticas/Sectorexterno/BalanzaPagos/Boletin20/notametodologicas> Octubre 29 2011

BANCO CENTRAL DEL ECUADOR Y EL MIN. DE FINANZAS: “LA ECONOMÍA ECUATORIANA Y LA INVERSIÓN EXTRANJERA”.
En: http://finanzas.gob.ec/pls/portal/docs/PAGE/MINISTERIO_ECONOMIA_FINANZAS_ECUADOR/SUBSECRETARIAS/SUBSECRETARIA_POLITICA_ECONOMICA/PRODUCTOS/ARCHIVOS/PRINVERSION.PDF> Octubre 29 2011

UNIVERSIDAD TÉCNICA DE LOJA: “BOLETÍN NO. 4 – SISTEMA EXTERNO DE LA ECONOMÍA ECUATORIANA 2010”. En: http://www.utpl.edu.ec/blogiie/wp-content/uploads/2011/04/PUBLICACION_ABRIL1.pdf> Octubre 27 2011

UNCTAD: LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA: “CHINA COMO SOCIO Y COMPETIDOR ESTRATÉGICO”. En: http://www.nuso.org/upload/articulos/3355_1.pdf> Octubre 24 2011



4.4. ANEXOS

ANEXO NO. 1

México
Inversión Extranjera
millones de dólares

Periodo	Total	Directa	Cartera
1.980	2.089,8	2.089,8	0,0
1.981	3.075,9	3.075,9	0,0
1.982	1.900,3	1.900,3	0,0
1.983	2.191,6	2.191,6	0,0
1.984	1.541,0	1.541,0	0,0
1.985	1.983,6	1.983,6	0,0
1.986	2.400,7	2.400,7	0,0
1.987	2.634,6	2.634,6	0,0

1.988	2.880,0	2.880,0	0,0
1.989	3.668,8	3.175,5	493,3
1.990	4.627,7	2.633,2	1.994,5
1.991	14.499,9	4.761,5	9.738,4
1.992	17.322,8	4.392,8	12.930,0
1.993	22.511,1	4.388,8	18.122,3
1.994	12.830,9	10.972,5	1.858,4
1.995	-3.814,1	9.526,3	-13.340,4
1.996	12.684,1	9.185,5	3.498,6
1.997	16.565,1	12.829,6	3.735,5
1.998	12.072,6	12.756,8	-684,2
1.999	16.699,8	13.879,5	2.820,3
2.000	18.481,1	18.110,0	371,1
2.001	30.881,0	29.858,6	1.022,4
2.002	23.838,0	23.913,0	-75,0
2.003	16.882,6	16.246,2	636,4
2.004	27.345,5	24.818,0	2.527,6
2.005	30.326,7	24.280,4	6.046,3
2.006	25.269,6	19.951,0	5.318,6
2.007	37.398,5	30.069,7	7.328,8
2.008	29.378,3	26.948,0	2.430,2
2.009	23.222,9	15.575,2	7.647,7
2.010	43.395,2	19.626,5	23.768,6

Fuente: Banco de México

ANEXO NO. 2

INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN AMÉRICA LATINA					
Millones de USD					
País	200-2005	2006	2007	2008	2009
Argentina	4295,9	5537	6473	9725,6	4894,5
Bolivia	349,7	277,8	362,3	507,6	418,5
Brasil	19197,2	18782	34584,9	45058,2	25948,6
Chile	5012,3	7298,4	12533,6	15181	12702
Colombia	3683,4	6656	9048,7	10583,2	7201,2
Ecuador	839,2	271,4	194,2	1005,2	316,5
México	22326,5	19779,4	27310,8	23170,2	11417,5
Perú	1603	1493,5	5491	6923,7	4759,7
Panamá	52,8	2497,9	1176,5	2401,7	1772,8
Paraguay	393,4	95	201,8	109,1	184,2
Uruguay	2546	1493,5	1329,5	1840,7	1138,8

Venezuela	2546,3	-508	1008	349	-3105
TOTAL	62845,7	63673,9	99714,3	116855,2	67649,3

Fuente: CEPAL, base de datos estadístico. Elaboración: Autora.

ANEXO NO.3

ECUADOR: FLUJO DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN EL PAÍS, SEGÚN SECTOR ECONÓMICO Y PAÍS DE ORIGEN

	(Millones de Dólares)									
	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
ASIA	7	20	25	2	-20	29	92	49	69	45
China	3	16	20	-8	-20	12	85	46	56	45
Corea del Sur	0	0	0	0	2	0	1	0	1	0
Japón	4	4	4	1	0	0	0	3	0	0
Taiwán	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0
Israel	0	0	1	9	-2	0	0	0	0	0
Otros países	0	0	0	0	0	17	5	-1	12	-1

Fuente: CAN Elaboración: Autora.

ANEXO NO.4

INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA: ECUADOR Y AMÉRICA LATINA

PAIS	PERIODO		%	
	2000-2006		2007-2010	
BRASIL	38019	0.47	154054	0.51
CHILE	12308	0.15	55653	0.18
PERU	5071	0.06	25319	0.08
COLOMBIA	10339	0.13	33542	0.11
ARGENTINA	9833	0.12	26409	0.09
URUGUAY	1887	0.02	6023	0.02
BOLIVIA	628	0.01	1947	0.006
PARAGUAY	143	0	778	0.003
ECUADOR	1110	0.01	1678	0.006
VENEZUELA	2038	0.03	-3152	-0.002

81379

302249



ANEXO NO. 5

COMUNIDAD ANDINA.FLUJO DE LA IED SEGÚN PAÍS DE ORIGEN
2000-2010
MILLONES DE DÓLARES

PAIS DE ORIGEN	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
NAFTA	831	1577	511	1505	3319	1973	2151	2956	2848	-682
COMUNIDAD ANDINA	29	572	12	58	46	94	151	139	91	236
MERCOSUR	188	233	105	456	414	604	804	408	368	792
CHILE	170	40	18	-100	11	107	83	710	288	-24
VENEZUELA	10	32	8	69	19	59	50	20	59	54
AMERICA CENTRAL	204	580	314	176	49	349	614	906	476	236
UNION EUROPEA	1690	850	668	37	696	1329	363	2420	-943	1324
RESTO DE EUROPA	244	-7	181	67	3799	94	106	296	8	118
ASIA	35	44	90	41	-12	154	130	384	97	37
ANTILLAS	616	559	766	974	667	702	-177	173	409	493

UNCTAD, UNCTADstat
US Dollars at current prices and current exchange rates in millions

ANEXO NO.6

YEAR	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
ECONOMY											
Individual economies											
World	7445637	7466297	7514343	9400986	11093438	11539452	13833355	17849168	15294653	17950498	19140603
Developing economies	1731604	1785442	1747153	1998860	2327708	2700998	3330619	4441301	4251668	5060116	5951203
Transition economies	60841.3	87998.37	115418.8	154446.4	198840.3	275421	397306.1	678383.8	426755.9	626648.9	687831.7
Developed economies	5653192	5592857	5651771	7247680	8566889	8563033	10105429	12729483	10616230	12263733	12501569
Developing economies: Africa	154268	151186.3	167657.9	203014.6	240793.2	261753.1	317037.8	395240	395726.5	488823.6	553972.1
G8	4300843	4154029	3789804	4765158	5554143	5870400	7174507	8266696	6246186	7362583	7756686
G20	5065445	4976520	4627369	5776971	6767855	7220979	8765705	10276556	8142409	9817900	10661399
G77	1513461	1507103	1435367	1652120	1904251	2204471	2757715	3724537	3540995	4220536	4973328
Global System of Trade Preferences countries (GSTP)	802960.4	871438.9	898567.3	1037179	1192612	1368326	1630951	2049861	2110300	2430888	2859359

countries											
-----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

ANEXO NO. 7

STOCK DE ENTRADA Y SALIDADE IED
PERÍODO 2000-2010
MILLONES DE DÓLARES

Inward and outward foreign direct investment stock, annual, 1980-2010
UNCTAD, UNCTADstat

MEASURE

US Dollars at current prices and current exchange rates in millions

YEAR	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
ECONOMY											
Argentina	67600.51	79503.54	43146.39	48262	52507.31	55138.77	60253.35	67573.61	77066	79871.26	86684.88
Bolivia	5187.7	5893.47	6570.03	4606.5	4957.6	4904.5	5118.9	5485	5998	6421	6869.058
Brazil	122250.3	121948.4	100862.5	132818.1	161258.8	181344.3	220620.9	309668	287696.9	400807.7	472578.5
Chile	45753.4	43481.7	42311.3	54081.6	60540.5	74196.4	80296.7	99413.3	99358.99	121395.1	139538.2
Colombia	11157.2	15377.07	18031.6	20540.3	24783.29	36903.11	45227.6	56448.4	67286.52	75087.31	82419.79
Ecuador	6337.15	6875.718	7658.979	8530.493	9367.432	9860.846	10132.28	10326.43	11332.32	11651.31	11815.43
Paraguay	1324.5	1135.4	901.5	1089.7	1149.479	1281.579	1829.479	2223.779	2397.879	2659.091	3104.931
Peru	11061.94	11834.75	12548.72	12875.75	13310.45	15889.17	20484.4	26807.71	32340.34	34521.23	41849.47
Uruguay	2088	2406.2	1402.526	1799.6	2110.3	2843.7	3898.658	6355.775	7998	12536	14830
Venezuela	35480	39074	39007	41373	42359	44518	45670	43556	43524	41214	38022
Mexico	97170.2	140358.6	163989.6	180580.1	204395.7	226740.4	246519.8	273830.6	297000.8	279792	327248.9

ANEXO NO.8

COMUNIDAD ANDINA.FLUJO DE LA IED SEGÚN PAÍS DE ORIGEN

2000-2010

MILLONES DE DÓLARES

PAIS DE ORIGEN	2001	2002	2003	2004	2005	2006
NAFTA	831	1577	511	1505	3319	1973
COMUNIDAD ANDINA	29	572	12	58	46	94
MERCOSUR	188	233	105	456	414	604
NO ESPECIFICADOS						
CHILE	170	40	18	-100	11	107
VENEZUELA	10	32	8	69	19	59
AMERICA CENTRAL	204	580	314	176	49	349
UNION EUROPEA	1690	850	668	37	696	1329
RESTO DE EUROPA	244	-7	181	67	3799	94
ASIA	35	44	90	41	-12	154
ANTILLAS	616	559	766	974	667	702

ANEXO NO.9

CRECIMIENTO DEL PIB EN ALGUNOS PAÍSES DE AMÉRICA LATINA

PAÍS	2010	2011
BRASIL	7.6	4.5
URUGUAY	7	4
PARAGUAY	7	3
ARGENTINA	6.8	4.5
PERÚ	6.7	4.5
PANAMÁ	5	5
BOLIVIA	4.5	4
CHILE	4.3	6
MÉXICO	4.1	3
COSTA RICA	4	3
ECUADOR	2.5	2
VENEZUELA	-3	2.5

FUENTE: CEPAL

ANEXO NO.10



INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA DE EUROPA HACIA ECUADOR
MILES DE DÓLARES

AÑOS	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
EUROPA	129.059,4	153.311,7	108.834,0	(192,3)	83.795,2	231.685,5	397.407,8	(24.783,7)	30.177,6
Alemania	4.334,8	3.867,1	807,8	11.745,8	11.998,6	3.479,8	9.154,5	(1.410,2)	(368,5)
Austria	1.349,3	(323,2)	(337,6)	(338,0)	(108,0)	27.255,2	115.306,3	(139.862,7)	(1.887,7)
Bélgica y Luxemburgo	8.825,2	700,7	3.174,7	4.876,0	4.498,1	3.352,6	15.209,7	(11.530,6)	(8.943,7)
Dinamarca	44,7	0,3	2,5	502,2	400,0	(500,0)	-	-	2,9
Eslovenia	392,0	(300,0)	(92,0)	-	0,8	-	-	-	1,2
España	1.203,1	3.332,9	631,3	2.681,5	6.873,4	85.220,4	128.060,9	67.830,9	15.992,9
Finlandia	-	1.850,0	5.429,0	1.040,0	(5.619,0)	26.550,0	50.750,8	30.500,0	(7.780,0)
Francia	83.770,0	70.210,8	FUENTE: BCE ELABORACIÓN. RAMÍREZ ÁNGELA						
Holanda	(219,3)	12.604,7							
Inglaterra	32.090,1	15.643,9	6.655,2	19.340,3	11.935,5	4.871,0	3.952,9	3.878,3	154,3
Irlanda	(15.496,2)	(6.000,0)	4.750,0	(690,5)	(1.600,0)	(1.321,0)	(279,5)	(280,0)	(194,6)
Islandia	-	-	-	-	30,0	-	-	-	-
Italia	8.622,2	234,9	302,4	44,8	372,0	10.832,9	16.784,3	1.317,3	10.527,8
Noruega	-	(103,8)	(156,3)	(181,2)	27,2	1,0	542,7	87,0	0,3
Rumania	-	(0,0)	(0,0)	-	-	0,7	-	-	-
Suecia	1.848,8	(132,1)	6.901,3	1.031,4	1.465,0	(4.540,7)	350,6	(1.563,3)	(1.350,0)
Suiza	2.291,3	51.720,5	19.710,8	3.574,4	7.000,3	670,8	31.286,7	24.057,2	6.782,1
Otros países	3,5	5,0	17,2	9,4	33,9	92,1	20,8	418,9	51,4