

Políticas de inversión extranjera directa

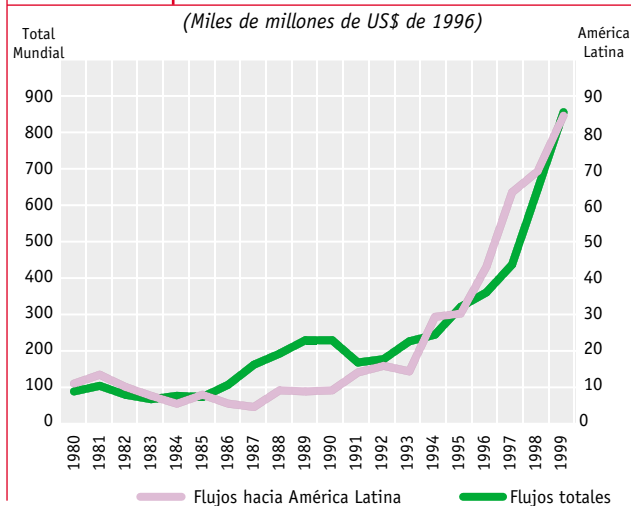
Una de las características más notables de la globalización es la importancia que fue cobrando en todo el mundo la inversión directa extranjera (IED). En los últimos dos decenios, el flujo internacional de IED se multiplicó casi por 10 (gráfico 18.1). A efectos comparativos cabe señalar que los flujos del comercio internacional apenas se duplicaron en el mismo período.

Con todo, el incremento de la IED no ha seguido una tendencia uniforme en todo este tiempo: hubo periodos de estancamiento —el primer quinquenio de la década de los ochenta y de los noventa— seguidos de periodos de crecimiento explosivo. Durante el segundo quinquenio de esos mismos decenios, la tasa anual de crecimiento de la IED se acercó a 25%.

América Latina no se benefició del primer auge de la IED de fines de los años ochenta, sobre todo por su inestabilidad macroeconómica y por las restricciones a la IED en algunos sectores y a la repatriación de beneficios y de capital. La afluencia de IED a la región permaneció más o menos estable desde 1980 hasta 1993, con un incremento anual de menos de 2%. El auge de la IED en América Latina comenzó alrededor de 1993, cuando se eliminaron la mayoría de las restricciones mencionadas y se abrieron los sectores de infraestructura a la participación del sector privado. Entre 1993 y 1999, los flujos dirigidos a la región crecieron casi 30% por año. Como resultado de la última oleada, América Latina recuperó la participación de los flujos de IED que había perdido durante finales de los años ochenta y actualmente está recibiendo aproximadamente el 10% de la inversión extranjera directa total.

Mientras que los flujos de IED al mundo en desarrollo se incrementaron de manera espectacular, otras formas de flujos de capital se mantuvieron relativamente estancadas. Por esa razón, en los últimos años la IED

Gráfico 18.1 Flujos de inversión extranjera directa, 1980 - 1999



Fuente: IMF (2000).

representó la fuente más importante, por un gran margen, de financiamiento externo privado para América Latina. En 1999 la IED representó casi 97% del total de flujos netos de capital privado que llegaron a la región.

Cabe preguntarse entonces si la IED tiene efectos positivos en los países receptores y, si es así, qué pueden hacer los gobiernos para atraer esa inversión. En principio, existen varios mecanismos mediante los cuales la IED puede generar externalidades positivas para toda la economía. Si la empresa extranjera es tecnológicamente más avanzada que la mayoría de las compañías nacionales, la interacción de los ciudadanos del país con sus técnicos e ingenieros puede aportar una valiosa transferencia de conocimientos, que también puede darse si la empresa extranjera capacita directa-

mente a los trabajadores locales quienes después pueden emplearse en firmas domésticas.

También existe el potencial de desarrollar nuevos insumos o mejorar la calidad de los que ya existen en el país. Estos insumos surgen inicialmente gracias a la demanda generada por la inversión extranjera, pero a la larga estarán también a disposición de las empresas nacionales.¹ Existe asimismo otra fuente de externalidades, dado que las empresas multinacionales que exportan sus productos a mercados extranjeros pueden inducir a las empresas nacionales a seguir sus pasos y, de esa manera, actúan como catalizadores para los exportadores nacionales.² Algunos estudios también mostraron datos indicativos de que la IED tiene efectos positivos sobre el crecimiento, siempre que el país receptor cuente con el capital humano adecuado. En otras palabras, para beneficiarse de la tecnología avanzada que introducen las empresas extranjeras, el país receptor debe tener la capacidad de absorber esa tecnología.³

No obstante, la IED también puede tener efectos negativos. Las empresas nacionales pueden verse desplazadas por las extranjeras o deben afrontar aumentos en el costo de los factores de producción como resultado de la presencia de empresas extranjeras.⁴ En un estudio reciente de los efectos secundarios de la IED en Venezuela se determinó que, si bien la participación extranjera en el capital incrementa la productividad, la presencia de empresas extranjeras tiene repercusiones negativas sobre la productividad de empresas de propiedad nacional en el mismo sector.⁵ Este resultado negativo puede deberse a que el estudio correspondiente se centró en los efectos secundarios dentro de la misma rama industrial. En otro estudio, realizado en Colombia, se encontró que los efectos de la IED son positivos y muy importantes una vez que se tienen en cuenta las repercusiones en las distintas ramas industriales.⁶

Los beneficios que puede aportar la IED a los países que la reciben pueden depender de la manera en que haya llegado la inversión al país. Si los países compiten agresivamente ofreciendo subsidios a inversionistas potenciales, los beneficios netos generados por los proyectos de IED pueden quedar contrarrestados y los únicos beneficiarios podrían ser los inversionistas extranjeros. Pero la competencia en la oferta de subsidios no es la única manera en que los países pueden cortejar a los inversionistas potenciales. Algunos tipos de competencia pueden ser muy nocivos, por ejemplo, si se relajan las normas laborales o ecológicas de mane-

ra tal que se produzcan efectos adversos sobre el bienestar de la población. Por otro lado, los países pueden tratar de volverse más atractivos para la inversión extranjera mejorando la calidad de sus instituciones, la fuerza laboral y la infraestructura. Como se demostrará en este capítulo, pese a que hay muchas variables que están fuera del control de las autoridades que formulan políticas y que influyen en el destino de los flujos de IED, no cabe duda de que la calidad de las instituciones del país receptor desempeña una función preponderante para determinar hacia dónde se dirigen, en definitiva, las inversiones.

Inversión extranjera directa en América Latina

¿Cómo se compara América Latina con otras regiones en cuanto a capacidad de atraer IED? ¿Qué países de la región han tenido más éxito en este sentido? ¿Dónde se originan los flujos de inversión que llegan a la región?⁷

Los países desarrollados recibieron 70% de los flujos totales de IED durante el periodo 1997-1999, en tanto que América Latina recibió 11%, bastante más que los países del Sudeste Asiático, que recibieron alrededor de 6%.⁸ El gráfico 18.2 muestra la afluencia de IED en relación con el PIB de los países o regiones receptoras. Según esta medida el Sudeste Asiático recibe los mayores flujos de IED en proporción a su ingreso representando casi 4% del PIB, seguida muy de cerca por los países desarrollados. El valor correspondiente a América Latina es poco más de 2%. Si se calcula la media aritmética de la razón IED/PIB de todos los países de cada región (en lugar de una media ponderada con el PIB como peso), América Latina se ubica en segundo lugar tras los países desarrollados y el Sudeste Asiático queda en tercer lugar. Este cambio de posición

¹ Rodríguez Clare (1996).

² Aitken, Hanson y Harrison (1997).

³ Borensztein, De Gregorio y Lee (1998).

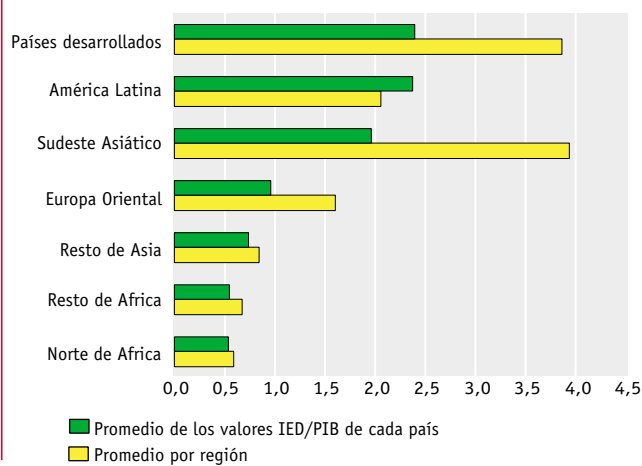
⁴ Agosin y Mayer (2001) proporcionan datos sobre el efecto de desplazamiento de la inversión nacional en los países en desarrollo.

⁵ Aitken, Hanson y Harrison (1999).

⁶ Kugler (2000).

⁷ Véase un análisis mucho más completo y detallado de los flujos de IED hacia América Latina en ECLAC (2000) y un análisis similar de las tendencias de la IED en todo el mundo en UNCTAD Secretariat (2000).

⁸ IMF (2000).

Gráfico 18.2 Volumen total de inversión extranjera directa por región, 1997-99*(Porcentaje del PIB)*

Fuente: IMF (2000).

según el promedio que se use refleja el que algunos países pequeños de América Latina tienen un gran flujo de IED con respecto al PIB, mientras que en los países desarrollados y en el Sudeste Asiático ocurre lo contrario.

El país que recibió el mayor flujo de IED fue Brasil, con 38% del total, seguido por Argentina, México y Chile. Esos cuatro países conjuntamente recibieron casi 80% del total de IED. Sin embargo, considerando la razón IED/PIB, Trinidad y Tobago con 9% fue el país que atrajo más inversiones, por un amplio margen, seguido por Panamá, Bolivia y Chile. En Trinidad y Tobago la IED se ha vinculado principalmente con grandes proyectos de generación de energía, sobre todo de explotación de gas natural, tras la desregulación de ese sector. En Panamá cobraron importancia la privatización de los servicios y las inversiones en la administración de fondos de pensiones y jubilaciones. En Bolivia, el sector energético ha sido el meollo de los esfuerzos destinados a atraer IED.⁹ Chile y Argentina se ubican en una posición más alta en virtud de enormes adquisiciones individuales realizadas por dos empresas españolas: Endesa en Chile y Repsol en Argentina.¹⁰ En cambio, Brasil, Costa Rica y México, que según la percepción popular reciben un monto desproporcionado de flujos de IED, en realidad han registrado una afluencia relativamente moderada. Brasil y Costa Rica se ubican ligeramente por encima del promedio regional y México de hecho se encuentra por debajo (gráfico 18.3).

Si bien América Latina ha sido por lo general una

región receptora de flujos de IED, recientemente algunos de los países de la región se han convertido en fuentes de este tipo de inversión: Chile, Argentina, Brasil, Colombia y Venezuela en particular. Las salidas de IED de Chile representaron 38% de las salidas totales de la región y casi 2,5% del PIB. Argentina ocupa el segundo lugar como país de origen, con salidas que representan 28% del total regional, aunque esto corresponde únicamente a 0,5% del PIB.¹¹

¿Dónde se originan los flujos de IED hacia economías latinoamericanas? Los datos sobre flujos bilaterales de IED en 1997 tomados de la publicación anual de la OCDE *International Direct Investment Statistics Yearbook* indican que Estados Unidos es la principal fuente de IED en América Latina, lo que de ninguna manera es una sorpresa.¹² Sí corresponde destacar, sin embargo, que España ya ocupa el segundo lugar. La existencia de un idioma común y de vínculos coloniales puede tener mucho peso en el caso de España, como se verá más adelante. Chile y Argentina y en menor medida también Brasil se han vuelto importantes fuentes de IED en América Latina.¹³

¿Qué determina la dirección de los flujos de IED?

En esta sección se examina la dirección de los flujos de IED y se analizan los factores determinantes que se prestan a medidas de política de los países receptores, sobre todo en lo que se refiere a la calidad de las instituciones.

Existen, por supuesto, varios factores determinantes potenciales de los flujos de IED. Como se vio anteriormente, puede atraerse ese tipo de inversión reduciendo el nivel de gravamen impositivo para las empresas extranjeras, o mediante la concesión de fuer-

⁹ ECLAC (2000) describe los flujos de IED que recibieron Panamá y Trinidad y Tobago (págs. 55-57), y una explicación detallada de la estrategia adoptada por Bolivia para atraer IED (págs. 88-97).

¹⁰ ECLAC (2000, págs. 139-77) describe detalladamente la agresiva expansión de las empresas españolas en América Latina.

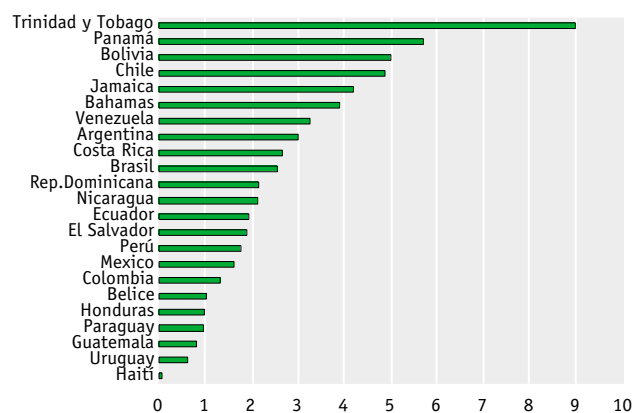
¹¹ No se consiguieron datos sobre las salidas de IED de México, probablemente significativas.

¹² OEDC (2000).

¹³ Si bien los datos de la OCDE incluyen únicamente los flujos de inversión que tienen origen en los países de esa organización, puede inferirse el valor de las salidas de IED de países latinoamericanos a América Latina restando de las salidas totales de cada país (que notifica el FMI), las salidas de IED a cada uno de los países de la OCDE.

Gráfico 18.3 Ingresos de inversión extranjera directa, 1997-99

(IED/PIB, en %)



Fuente: IMF (2000).

tes subsidios. No obstante, si se compite por la inversión extranjera directa reduciendo los impuestos u ofreciendo subsidios puede darse lo que algunos autores han denominado “carrera para llegar al fondo”, situación en la que las empresas extranjeras terminan apropiándose de todos los beneficios relacionados con su inversión.

De otra manera, los países pueden procurar volverse más atractivos capacitando a su fuerza de trabajo o mejorando la calidad de su infraestructura o instituciones. Oman (2000b) denomina a este tipo de competencia “concurso de belleza”.

Para evaluar las repercusiones de las distintas opciones de política sobre el destino de la IED es necesario contar con un referente efectivo respecto del cual pueda medirse el éxito o el fracaso de los países en ese sentido. Por ejemplo, un país podría recibir un gran monto de IED no por las políticas que aplica, sino simplemente por su tamaño o su proximidad a un importante país que es fuente de inversiones. O bien la IED puede dirigirse hacia un país por razones históricas, como fuertes vínculos coloniales con el país de origen. Los ejemplos que se incluyen sugieren que para juzgar el éxito o el fracaso de distintas políticas posibles conviene centrarse en la explicación de la IED bilateral y no de la IED agregada. Para establecer el referente adecuado y eliminar el efecto de factores no relacionados con políticas concretas, utilizamos el modelo de gravedad. Este modelo se tomó prestado de la literatura empírica

sobre comercio internacional y resulta sumamente útil para explicar los flujos de comercio bilaterales.

En su formulación más sencilla, el modelo de gravedad establece que los flujos de comercio bilaterales dependen positivamente del tamaño de ambas economías, medido por el PIB, y negativamente de la distancia entre los dos países. El modelo se basa en una analogía con la fuerza de atracción gravitatoria entre los cuerpos celestes de la teoría de Newton. En los trabajos de investigación la especificación más sencilla del modelo se completa añadiendo variables como el PIB per cápita, la población o variables indicadoras (*dummies*) de que los dos países comparten o no frontera, idioma común, vínculos coloniales pasados, etc. Si bien el modelo de gravedad se aplica en general al estudio de los flujos bilaterales de comercio, recientemente ha sido utilizado para analizar la IED. De hecho, estas variables también parecen ser factores determinantes naturales de la IED. Por ejemplo, que dos países compartan el mismo idioma puede alentar los flujos de IED entre ellos, porque reduce los costos de transacción (los ejecutivos extranjeros no tienen que aprender el idioma del país receptor, no se necesitan trabajadores bilingües ni traducción de contratos y documentos, etc.).

En ejercicios empíricos realizados por Stein y Daude (2001) se encontró que todas las variables gravitatorias tienen los efectos esperados y que esos efectos son estadísticamente significativos (apéndice 18.1). Según los resultados, que se basan en los stocks de IED bilateral para 1996,¹⁴ el coeficiente correspondiente al tamaño del país receptor se aproxima a 1, lo que sugiere que, a igualdad de otras condiciones, un aumento del PIB del país receptor da lugar a un aumento proporcional de la IED. En forma consistente con el concepto de gravedad, si bien el tamaño incrementa la atracción, la distancia la hace disminuir. Los coeficientes estimados para la distancia sugieren que un aumento de 10% de la distancia entre el país fuente y el país receptor reduce el monto bilateral de IED aproximadamente 7%. Combinando ambos efectos, México y Brasil tienen prácticamente el mismo grado de atracción como destinos de la IED canadiense. Aunque Brasil es una economía más

¹⁴ La información procede de International Direct Investment Statistics Yearbook, anuario de la OCDE. Se dispuso de para el año 1996, desglosados para 18 países de la OCDE que son fuente de inversiones y 58 países que son receptores. Obsérvese que lo que se analizan son los stocks de IED, no los flujos. El término bilateral se refiere a los stocks de IED originados en cada país fuente localizados en cada país receptor.

grande, ese efecto queda compensado porque está a mayor distancia de Canadá. El idioma común, los vínculos coloniales y la frontera común tienen efectos positivos que también son económicamente significativos.

Si se aísla la influencia de estas variables se puede pasar a la pregunta principal: ¿qué pueden hacer los países para atraer IED? Las variables que se prestan a acciones de política incluyen las tasas impositivas a las empresas extranjeras, la calidad de la fuerza de trabajo, la infraestructura y, sobre todo, las instituciones públicas.

Impuestos a las empresas extranjeras

¿Pueden los países atraer IED reduciendo los impuestos a las empresas extranjeras? Si se analizan los datos sobre tasas de retención de impuestos a los dividendos de las empresas extranjeras se deduce que las tasas impositivas tienen un efecto negativo sobre la IED.¹⁵ Específicamente, un aumento de un punto porcentual de la tasa tributaria reduce el monto de IED en aproximadamente 4%.

Si existen tratados de impuestos recíprocos entre el país receptor y algunos países de donde proceden las inversiones, las tasas de impuestos a las empresas extranjeras diferirán según la nacionalidad de sus propietarios. Para tener en cuenta estas diferencias, se utilizaron datos bilaterales sobre tasas impositivas, teniendo en cuenta las especificaciones de los tratados en vigor.

Que las reducciones de impuestos o los incentivos fiscales sean mecanismos eficaces para atraer IED no significa automáticamente que los gobiernos deben utilizarlos en todos los casos. Como se ha señalado, esas medidas pueden en definitiva tener efectos negativos si la competencia por conseguir IED conduce a una “carrera para llegar al fondo”.

Hubiese sido interesante explorar también los efectos de los subsidios y otros incentivos financieros y fiscales en el destino de la IED, pero lamentablemente, dado que los incentivos generalmente se negocian en cada caso y a menudo no hay transparencia en esas negociaciones, es imposible estudiar sus efectos de forma sistemática.

Calidad de la fuerza de trabajo y la infraestructura

Los gobiernos pueden procurar hacer más atractivos sus países a los inversionistas extranjeros mejorando el en-

torno para la operación de las empresas. Una dimensión en la que a menudo se presta atención en las encuestas empresariales es la calidad de la fuerza de trabajo. Por ejemplo, además de la proximidad de Costa Rica a Estados Unidos, el elevado nivel de instrucción de los trabajadores del país fue un factor determinante en la decisión de Intel de establecerse allí.¹⁶

Dejando a un lado los datos anecdóticos, sin embargo, es importante examinar los datos que podrían determinar si el gobierno puede o no atraer más IED mejorando la calidad de la fuerza de trabajo. La base de datos de Barro y Lee (2000) contiene varios indicadores de capital humano, de los cuales utilizamos el porcentaje de la población de más de 25 años con alguna educación superior (más allá de la secundaria). El supuesto es que las empresas extranjeras pueden ubicarse en determinado lugar en función de la disponibilidad de trabajadores calificados, pero los resultados no son concluyentes en cuanto a efectos de esta variable. El nivel de formación de la fuerza de trabajo parece tener efectos positivos sobre la IED, pero el efecto no es particularmente robusto y de hecho desaparece cuando se incluyen ciertas variables institucionales o cuando se emplean otras medidas de capital humano. En los casos en que esta variable es significativa, los resultados sugieren que un aumento de un punto porcentual en la población de más de 25 años con alguna educación superior produce un aumento de aproximadamente 3% en la IED.

Tampoco se consiguieron resultados concluyentes con respecto a la calidad de la infraestructura. En este caso se empleó un indicador subjetivo tomado del *Global Competitiveness Report*, el cual presenta altas correlaciones con diversos indicadores de disponibilidad y calidad de servicios de infraestructura.¹⁷ La variable tiene efectos positivos significativos sobre la IED cuando se excluyen las variables institucionales, pero sus efectos decrecen y por lo general no son significativos una vez que se toman en cuenta las instituciones.

Calidad de las instituciones

Los países pueden ser más atractivos para los inversionistas extranjeros si mejora la calidad del entorno insti-

¹⁵ Según datos de Price Waterhouse (1997).

¹⁶ Larrain, López-Calva y Rodríguez-Clare (2000).

¹⁷ Véase el capítulo 3.

tucional en el cual operan las empresas. El exceso de reglamentaciones, la corrupción o la inestabilidad política pueden desalentar la inversión extranjera, en tanto que el imperio de la ley, el cumplimiento de los compromisos por parte del gobierno y una administración pública competente pueden estimularla.

Las instituciones son importantes por dos razones estrechamente vinculadas entre sí. Pueden reducir el costo de las operaciones pero, aparte de este efecto esperado sobre dicho costo, las buenas instituciones pueden hacer mucho más predecibles las reglas del juego de la actividad empresarial. Las regulaciones impredecibles desalientan a los inversionistas extranjeros tanto o más que las regulaciones que implican costos elevados. La inestabilidad política, la credibilidad del gobierno y el imperio de la ley son factores que claramente facilitan esa predicción. Lo mismo ocurre con la corrupción, que sería prácticamente como un impuesto si fuera predecible, pero en realidad grava “mucho más que un impuesto” precisamente porque es impredecible.¹⁸ En lo que respecta a la reglamentación, cuando es excesiva tiende a ser muy específica e impredecible también.

Para analizar la función de las variables institucionales como factores determinantes del destino de la IED se utilizaron los indicadores de calidad institucional desarrollados por Kaufmann, Kraay y Zoido-Lobaton (1999a y 1999b). Estos indicadores están contruidos sobre la base de la información recogida mediante una amplia variedad de encuestas trasversales de países y opiniones de expertos y están disponibles para numerosos países. Cada indicador representa una dimensión diferente de la calidad de las instituciones públicas: “transparencia política y rendición de cuentas”, “inestabilidad política”, “efectividad del gobierno”, “marco regulatorio”, “imperio de la ley” y “corrupción”.¹⁹

Los indicadores de “transparencia política y rendición de cuentas” y de “inestabilidad política y violencia” se refieren a distintos aspectos de los procedimientos de selección y sustitución de las autoridades. La variable “transparencia política y rendición de cuentas” se construye a partir de indicadores referentes al proceso político, los derechos civiles y las instituciones que facilitan el control de las acciones gubernamentales por parte de la ciudadanía. Un ejemplo es el grado de independencia de los medios de comunicación. La variable “inestabilidad política y violencia” combina mediciones del riesgo de desestabilización del gobierno o de derro-

camiento violento o inconstitucional. Los indicadores de “efectividad del gobierno” y “marco regulatorio” miden la capacidad del gobierno para formular y aplicar políticas. El índice de “eficiencia del gobierno” combina medidas de calidad de la burocracia, de competencia de los empleados públicos, de calidad de los servicios públicos y de credibilidad del compromiso del gobierno con sus políticas. El “marco regulatorio” se refiere al marco normativo para las actividades productivas, teniendo en consideración, por ejemplo, controles de precios y otras formas de reglamentación excesiva.

Las últimas dos variables, “imperio de la ley” y “corrupción”, se refieren al respeto que tienen los ciudadanos y el gobierno por las instituciones que resuelven sus conflictos y regulan sus interacciones. El “imperio de la ley” mide las percepciones sobre la efectividad y la predictibilidad del poder judicial y el rigor en el cumplimiento de los contratos. El índice de “corrupción” agrupa diferentes medidas indicadoras de la existencia de sobornos, malversación y peculado.

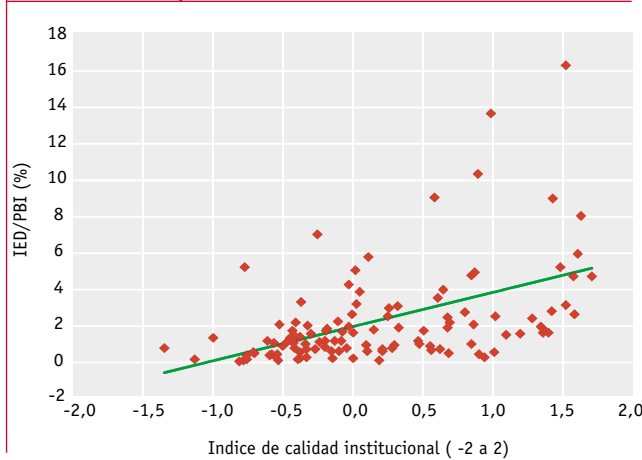
Sería de esperar que con mejores instituciones públicas los países fueran más atractivos para los inversionistas extranjeros, pero también parece probable que no todos los aspectos de dichas instituciones tengan un efecto igualmente importante. Al inversionista extranjero le puede preocupar más el exceso de regulaciones, la corrupción o la falta de imperio de la ley y menos la independencia de los medios de comunicación o la capacidad de los ciudadanos para exigir una rendición de cuentas a sus dirigentes.

Los resultados sobre la función de la calidad institucional son sorprendentes. Las instituciones sí importan, e importan mucho. El gráfico 18.4 representa las entradas de IED en 1997-1999 medidas como razón IED/PIB en función del índice de calidad institucional, definido como promedio de los seis indicadores individuales. La correlación es 0,49 y es muy significativa.

El apéndice 18.1 presenta los resultados de ejercicios empíricos más sistemáticos. Todos los indicadores de calidad institucional, con excepción del de “transparencia política y rendición de cuentas”, tienen efectos positivos sobre el flujo de IED y son estadísticamente

¹⁸ Véase el estudio de Wei (1997) sobre los factores determinantes del destino de la IED.

¹⁹ Los valores más altos del índice corresponden a mayor calidad de las instituciones. Véase en Kaufmann, Kraay y Zoido-Lobaton (1999a, 1999b) una descripción detallada de cada una de las variables y de los métodos empleados en su construcción.

Gráfico 18.4 Inversión extranjera directa/PIB y calidad institucional

Fuente: FMI (2000); Kauffman, Kraay y Zoido-Lobaton (1999a).

significativos, además de tener un impacto contundente. La variable con mayores repercusiones es el “marco regulatorio”, que se refiere a la calidad y grado en que las políticas adoptadas por el gobierno son favorables al mercado. Una reducción de una desviación estándar en el “marco regulatorio” multiplica el volumen de IED por 4,7. Aunque la magnitud de este efecto puede considerarse sorprendentemente alta, es necesario entender que el cambio de una desviación estándar del “marco regulatorio” es substancial. Este cambio podría llevar el nivel de calidad de las políticas gubernamentales de México al nivel de Australia.

De la misma manera, una mejora de una desviación estándar de la efectividad del gobierno multiplica la IED casi por un factor de 3. Esa mejora elevaría, por ejemplo, el índice de Rusia al nivel de Argentina o el de Marruecos al de Chile. Por último, una mejora de una desviación estándar en “corrupción”, “imperio de la ley” e “inestabilidad política” elevaría la IED en 140%, 100% y 57%, respectivamente. El impacto correspondiente de una mejora en el indicador global de calidad institucional sería un incremento de casi 130% de la IED.²⁰

Como los promedios de los países latinoamericanos y de los países de la OCDE con respecto a este indicador global de calidad institucional difieren en más de una desviación estándar (de hecho, difieren 1,34 desviaciones estándar), los resultados de regresión indican que si mejoran las instituciones del promedio latinoamericano hasta alcanzar el nivel de los países de la OCDE, la IED se multiplicaría por 2,8.

Para evaluar en qué medida estos resultados son robustos se utilizaron también otras tres fuentes de datos institucionales, además de los datos de Kaufmann, Kraay y Zoido Lobatón.²¹ En concreto se usaron datos sobre distintas dimensiones institucionales del *International Country Risk Guide*, guía internacional de riesgo país elaborada a partir de opiniones de expertos; un índice de derechos de accionistas elaborado por La Porta, López de Silanes y Shleifer (1998), basado en las leyes y códigos de comercio de cada país; y, por último, datos del *World Business Environmental Survey*, una encuesta sobre el ambiente internacional de negocios enfocada específicamente a los principales obstáculos para la operación y crecimiento de las empresas.²² Si bien usando estas tres fuentes de datos las estimaciones de efecto obtenidas no fueron tan elevadas como las que se presentaron anteriormente, la conclusión es exactamente la misma: que las instituciones sí importan.

Implicaciones y opciones de política

Las políticas que pueden adoptar los países que procuran atraer IED se sitúan entre dos estrategias polarmente opuestas. La primera es la vinculada con el enfoque de “concurso de belleza”, que supone mejorar la calidad de las instituciones nacionales, capacitar a la fuerza de trabajo y desarrollar la infraestructura. La segunda involucra un uso agresivo de incentivos fiscales y financieros para atraer inversionistas extranjeros. Obviamente, se trata de una dicotomía falsa, porque los países tienden a seguir una estrategia mixta que combina ambos tipos de acciones (véase el recuadro 18.1 sobre Costa Rica). Pero, a efectos de presentación estas estrategias opuestas brindan un esquema muy ilustrativo. El objetivo final, por supuesto, no es en sí maximizar la IED, sino maximizar el bienestar de la sociedad.

²⁰ Véase el apéndice 18.1. Dado que se han normalizado los indicadores de calidad institucional para que tengan una desviación estándar de 1, puede calcularse su impacto como el exponencial del coeficiente menos 1.

²¹ Stein y Daude (2001).

²² Véase una descripción detallada de la encuesta en Lora, Cortés y Herrera (2001). En el capítulo 2 de este informe se presenta un resumen de los resultados.

“Concurso de belleza”

Una importante diferencia entre esta estrategia y la de buscar activamente incentivos para la IED es que independientemente de la IED que atraiga este enfoque, las mejoras que trae consigo redundarán en beneficio de toda la sociedad. Las empresas nacionales sin duda se beneficiarán de las mejoras en infraestructura, educación y calidad del entorno institucional. Los resultados empíricos indican que, aparte de estos beneficios generales, una mejor calidad de las instituciones tiene un potencial muy significativo de atraer inversión extranjera, pero también sugieren que la mejora de ciertas instituciones importa más que la de otras. Las políticas más promisorias para atraer inversionistas extranjeros son la reducción de la reglamentación excesiva, el respeto a los derechos de propiedad, el aumento de la calidad de la burocracia y la reducción de la corrupción. Otras dimensiones, como la independencia de los medios de comunicación o la capacidad de los ciudadanos para exigir la rendición de cuentas de sus dirigentes, preocupan claramente menos a los inversionistas extranjeros.

Por otra parte, las estimaciones del efecto de la educación y la calidad de la infraestructura en la IED son bastante pequeñas, lo que no significa que los países no deben aplicar estas políticas. Independientemente de su eficacia para atraer un mayor volumen de IED, estas políticas pueden contribuir a maximizar los beneficios sociales que puede aportar la inversión extranjera.

La capacitación de la fuerza de trabajo, por ejemplo, puede tener efectos importantes sobre los beneficios que obtienen los países que reciben IED a través de dos canales diferentes pero relacionados entre sí. En primer lugar, la capacitación de la fuerza de trabajo puede influir en el *tipo* de IED que recibe un país.²³ Los países con una fuerza de trabajo poco capacitada tenderán a atraer inversión extranjera en industrias maduras por parte de empresas que sencillamente deciden explotar la disponibilidad de mano de obra barata. Por muchas razones, cabe esperar que los beneficios de este tipo de inversión serán menores que los que generen las industrias más avanzadas, para las que la disponibilidad de mano obra capacitada puede ser una importante consideración. La difusión de conocimientos al conjunto de la sociedad tiende a ser más intensa en las industrias más avanzadas. Estas suelen tener un efecto más importante sobre el desarrollo de proveedores especializados,

cuyos productos de mejor calidad también se ponen al alcance de las empresas nacionales. Además, las industrias más avanzadas pueden generar un círculo virtuoso ya que cuando una empresa extranjera se instala en el país porque éste tiene fuerza de trabajo capacitada, la propia empresa puede estimular aún más la capacitación de la fuerza laboral. Esto ocurrió en Costa Rica, país donde se duplicó en dos años la inscripción en las facultades de ingeniería después de la llegada de Intel.

El segundo beneficio es que, para un tipo dado de inversión, los países receptores pueden estar en mejores condiciones de obtener beneficios de la IED si cuentan con una fuerza de trabajo capacitada. Independientemente de la importancia de las externalidades tecnológicas potenciales, la capacidad para absorber esas tecnologías y acumular capital humano mediante la capacitación dependerá de las existencias de capital humano con que cuente el país. Este efecto es una de las principales observaciones de Borensztein, De Gregorio y Lee (1998): la IED tiene un efecto positivo sobre el crecimiento, siempre y cuando el país anfitrión cuente con niveles suficientemente elevados de capital humano. Los autores llegan a la conclusión de que para beneficiarse de la tecnología avanzada introducida por las empresas extranjeras, el país que la recibe debe tener capacidad de absorberla.

Volviendo al círculo virtuoso mencionado previamente, es importante señalar que también tiene implicaciones importantes de economía política. Un importante inversionista extranjero para quien la capacitación es una consideración importante exigirá que el gobierno mejore el nivel de formación de la fuerza de trabajo. De esta manera, el inversionista constituirá un potente interés en favor de una mejor educación. Un inversionista que asigna importancia a la calidad de la infraestructura y el entorno institucional exigirá que el gobierno desarrolle infraestructura e inicie la reforma de las instituciones. Por otra parte, un inversionista extranjero que se siente atraído a un país porque abunda la mano de obra barata exigirá que el gobierno asegure la continua disponibilidad de este insumo, situación claramente menos atractiva como estrategia para el desarrollo.

Si se quiere hallar el lado negativo de la estrategia del concurso de belleza, puede señalarse que la mejora de la calidad de la fuerza de trabajo, la infraestructura y

²³ Lamentablemente, no se cuenta con datos desagregados de buena calidad sobre el tema para analizar esta hipótesis.

Recuadro 18.1 ¿Por qué Costa Rica es un país tan atractivo para la inversión extranjera directa?

La decisión de Intel de instalarse en Costa Rica —con una inversión inicial equivalente al 2,1% del PIB del país— atrajo la atención sobre el éxito de esa nación centroamericana como receptora de inversión directa extranjera (IED) en industrias de alta tecnología. Varias lecciones importantes pueden extraerse sobre cómo una política bien concebida para atraer IED puede ser compatible con el desarrollo nacional, maximizando el beneficio para el país de la presencia de empresas multinacionales.

¿Por qué se ha vuelto Costa Rica tan atractiva para los inversionistas extranjeros? Costa Rica otorga exenciones tributarias a empresas extranjeras o nacionales mediante sus zonas de procesamiento de exportaciones, pero el gobierno no ha dado ningún beneficio especial a Intel ni a otros inversionistas extranjeros. Larrain, López-Calva y Rodríguez-Clare (2000) señalan que este hecho implica un menor riesgo para la política económica. De hecho puede haber dado más credibilidad al gobierno que si hubiese concedido beneficios fiscales especiales que podían haber resultado en saldos fiscales insostenibles y dudas sobre la justicia de las reglas del juego. Según Rosales y colaboradores (2000), Costa Rica no tiene ventajas comparativas en cuanto a incentivos fiscales para la IED en relación con sus competidores. En una encuesta de inversionistas extranjeros realizada en 1999, las características más favorables de Costa Rica resultaron ser su estabilidad política, un gobierno democrático, una buena gestión del gobierno y la calidad de su fuerza de trabajo, además de su relativa proximidad al mercado estadounidense. En el caso de Intel, estos factores parecen haber desempeñado una función importante. Las bondades institucionales del país parecen haber compensado el tamaño limitado del mercado local y la ventaja de México en cuanto a ubicación geográfica (Larrain, López-Calva y Rodríguez-Clare, 2000).

¿Se beneficia Costa Rica de la presencia de empresas multinacionales? El efecto directo de una gran afluencia de IED ha sido una contribución considerable a la tasa de crecimiento de corto plazo de la economía costarricense. Según datos del Banco Central, en 1999 Intel por sí sola aportó 5 puntos al 8% de tasa de crecimiento. Otro efecto macroeconómico ha sido el incremento significativo de las exportaciones y la diversificación de productos y mercados. Desde el punto de vista fiscal, las exenciones de las zonas de procesamiento de exportaciones entrañan un costo, pero como las mismas se limitan a 12 años, probablemente estos efectos desaparezcan a largo plazo. Una de las inquietudes más serias que se planteó cuando Intel se estableció en Costa Rica fue el posible efecto sobre el precio de ciertos insumos y salarios, pero la presencia de la empresa parece haber tenido un impacto relevante sobre los sueldos de la

mano de obra calificada, sobre todo los ingenieros, pero los efectos negativos sobre las empresas nacionales se consideran transitorios y no muy nocivos. Gracias a una acción coordinada por parte del Ministerio de Educación, Intel, y el Instituto de Tecnología de Costa Rica se han puesto en práctica nuevos programas educativos, por lo que se prevé a mediano plazo un incremento en la oferta de mano de obra calificada. Evidentemente, este proceso beneficiará no sólo a Intel sino también a las empresas nacionales. Además, las conexiones que se establecieron entre Intel y el Instituto de Tecnología, aunque incipientes, a la larga ayudarán a fortalecer los vínculos de I y D entre las empresas y las instituciones educativas nacionales. Hasta la fecha no hay pruebas de que la difusión por canales informales del conocimiento asociado a la presencia de empresas de alta tecnología en el país haya sido relevante.

Han suscitado asimismo particular interés los encadenamientos que aparecen hacia proveedores nacionales. Según Monge (2000), las adquisiciones de insumos nacionales por empresas ubicadas en el régimen de zona franca del Parque Industrial de Cartago representaron en 1999 menos de 10% de los insumos totales. Estos encadenamientos tienen efectos positivos, porque aumenta la disponibilidad de nuevos insumos o mejora considerablemente la calidad de los existentes. Larrain, López-Calva y Rodríguez-Clare (2000) señalan que las empresas que compiten con Intel en los mercados de insumos parecen estar beneficiándose ya de nuevos y mejores insumos, por lo que parecen considerar que la presencia de Intel es sumamente positiva para el desarrollo de sus propias empresas. Para afianzar esos efectos positivos de la IED el gobierno está llevando a cabo un programa que respalda el desarrollo de proveedores para el sector de alta tecnología y que complementa la iniciativa privada de empresas extranjeras para capacitar a los proveedores de insumos.

Los recientes embotellamientos en servicios de infraestructura, sobre todo en los sectores de telecomunicaciones y transportes (aeropuertos y puertos) han preocupado a los inversionistas extranjeros y a las autoridades nacionales. No cabe duda de que la presencia de empresas de alta tecnología pondrá de manifiesto la necesidad de invertir más en infraestructura, una inversión que, por supuesto, también beneficiará a las empresas nacionales.

En conclusión, puede decirse que el éxito que tuvo Costa Rica para traer IED está relacionado con su sólido entorno institucional y con acciones coordinadas para reducir al mínimo los posibles efectos negativos de esa inversión y optimizar los vínculos positivos y las oportunidades que traen consigo.

las instituciones es una tarea a largo plazo cuyos beneficios no se materializarán hasta mucho después de que el gobierno que inició la estrategia haya abandonado el poder. Este largo horizonte cronológico desde la perspectiva de las consideraciones políticas a corto plazo es precisamente lo que hace más atractiva la otra estrategia, que se basa en incentivos fiscales y financieros significativos.

Competencia en Incentivos

Aunque los resultados empíricos señalan que la reducción de impuestos a las empresas extranjeras sí tiene efecto en la IED, este efecto es mucho menor que el de la calidad institucional. No obstante, como ya se dijo al discutir el impacto de una fuerza de trabajo capacitada, la clave no es necesariamente la cantidad de IED que llega al país receptor, sino los beneficios que obtiene el país de esas inversiones.

La manera en que compiten los países para atraer IED puede determinar quién se beneficia de la inversión extranjera. Es evidente que si se desata una intensa competencia entre los países para ofrecer incentivos, los principales beneficiarios serán los inversionistas extranjeros mismos, porque podrán apropiarse de la mayor parte de los beneficios que ofrece la inversión. Y este es un punto muy importante porque, como se verá en seguida, en los últimos años se ha intensificado sensiblemente la competencia por la IED, como se demuestra de manera clara en la industria del automóvil. El cuadro 18.1 muestra la escalada de costos de subsidio por trabajador en 14 proyectos de IED en países desarrollados y en desarrollo durante el período 1980-97.²⁴

Son varias las razones por las cuales pudo haberse exacerbado la pugna por atraer IED en los últimos años. Una de ellas es el incremento espectacular de la IED misma, que acrecentó el interés por atraer este tipo de flujos de inversión. Otra razón es que cada vez son más los países que intervienen en el juego. Ahora participan activamente países que antes desalentaban la IED, como China. Mientras tanto, en otros países, como Estados Unidos y Brasil, los gobiernos sub-nacionales también se han convertido en importantes actores en este terreno. La escalada de subsidios para IED en la industria automovilística que se observa en el cuadro 18.1 es, en gran medida, resultado de la competencia entre gobiernos de estados o provincias dentro del mismo país, no consecuencia de la competencia entre países. Otros fac-

tores que han intensificado la competencia por la IED son las reducciones de las barreras al comercio exterior en casi todo el mundo y el surgimiento de nuevas formas de realizar operaciones como el comercio electrónico, que puede proporcionar servicios similares en todo el mundo desde cualquier lugar.

En la medida que la IED produce externalidades, a los gobiernos les conviene ofrecer incentivos para atraer inversionistas potenciales a sus países. No se trata de un problema de eficiencia: cuando hay incentivos que compiten entre sí, se favorece que las inversiones se dirijan a los lugares donde es mayor la tasa de rentabilidad social. El problema está en la distribución de los beneficios. En la medida que las tasas de rentabilidad social de una inversión en distintos lugares no difieran demasiado, las empresas extranjeras se apropiarán de todos los beneficios de la inversión.²⁵

Oman (2000a) presenta evidencia de encuestas empresariales y entrevistas a inversionistas extranjeros que indican que a menudo las empresas extranjeras adoptan una estrategia en dos etapas para decidir dónde localizar grandes inversiones a largo plazo. La competencia basada en incentivos solamente cobra pertinencia durante la segunda etapa del proceso de decisión, una vez que la empresa ha reducido la lista de lugares potenciales analizando principalmente "fundamentos" como la calidad del entorno institucional, la estabilidad política y macroeconómica, el acceso a los mercados, la disponibilidad de trabajadores calificados y la calidad de la infraestructura.

Hay también otros problemas potenciales generados por la competencia basada en incentivos, como la erosión temporal de la base tributaria, sobre todo porque en la mayoría de los casos se ofrecen incentivos a empresas extranjeras y nacionales por igual²⁶. Si es muy costoso para las empresas establecidas reunir los requisitos para acogerse a los incentivos, pueden reducirse los problemas fiscales, pero la introducción de nuevos incentivos puede dejar a estas empresas en posición desventajosa con respecto a las inversiones recién llegadas. Además, como las negociaciones raras veces son

²⁴ Oman (2000a).

²⁵ Fernández-Arias, Haussman y Stein (2001) sugieren que la coordinación entre los países receptores para restringir la competencia incrementaría los beneficios que se obtienen de la IED.

²⁶ Véase en el capítulo 17 una descripción de los incentivos a la inversión que se adoptan en los países de América Latina.

Cuadro 18.1 Incentivos a la inversión en la industria del automóvil

Introducción del incentivo	País	Inversionista	Monto del subsidio por puesto de trabajo creado (en miles de US\$) ¹
1980	Estados Unidos	Honda	4
Inicios de los años 80	Estados Unidos	Nissan	17
1984	Estados Unidos	Mazda-Ford	14
Hacia mediados de los años 80	Estados Unidos	GM Saturn	27
Hacia mediados de los años 80	Estados Unidos	Mitsubishi-Chrysler	35
Hacia mediados de los años 80	Estados Unidos	Toyota	50
Hacia mediados de los años 80	Estados Unidos	Fuji-Isuzu	51
Inicio de los años 90	Estados Unidos	Mercedes Benz	168
1992	Portugal	Ford-Volkswagen	265
1995	Brasil	Volkswagen	54 a 94
1996	Brasil	Renault	133
1996	Brasil	Mercedes Benz	340
1997	Alemania	Volkswagen	180
1997	India	Ford	200 a 420

¹ Este monto es igual al valor fiscal estimado y los incentivos financieros ofrecidos por gobiernos nacionales y regionales a un proyecto de inversión específico, dividido por el número de empleos que se esperaba que el proyecto creara directamente.
Fuente: Oman (2000a).

transparentes y abiertas al escrutinio público, pueden dar lugar a arbitrariedades y corrupción.

No obstante, dadas las reglas del juego, es difícil imaginar que un país se abstenga de competir por conseguir IED. De hecho, aún si las compañías extranjeras se apropiaran de la mayoría de las externalidades que están directamente asociadas con sus actividades (como los conocimientos, la capacitación, el desarrollo de proveedores, etc.), la IED sigue teniendo otros beneficios que están relacionadas menos directamente con las actividades productivas de la empresa. Uno de ellos es el círculo virtuoso ya mencionado. Los inversionistas extranjeros pueden convertirse en activos promotores de la reforma e inclinar la balanza en esa dirección. Por otra parte, si el país puede atraer una importante inversión está emitiendo señales positivas y será menor el costo de atraer otros inversionistas potenciales. Además, en la medida en que existan economías de aglomeración, recibir una cuantiosa inversión puede inducir a otros inversionistas potenciales a interesarse en ese lugar.²⁷

En general, esta explicación sugiere que los países necesitan mejorar los fundamentos de la educación, la infraestructura, las instituciones y la estabilidad para obtener los máximos beneficios que pueden derivarse de las actividades de los inversionistas extranjeros. No hay atajos fáciles para atraer inversión extranjera directa.

¿O sí los hay?

Plataformas de exportación

El desarrollo de infraestructura, la capacitación de la fuerza de trabajo, la eliminación de las barreras al comercio exterior, la flexibilización de la reglamentación y la mejora de las instituciones son todas actividades que exigen esfuerzos intensos y prolongados y producen resultados lentos. Un posible atajo —no se trata de una alternativa en sí, sino de un complemento de estos esfuerzos sostenidos— es establecer plataformas tales como las zonas de procesamiento de exportaciones. Estas plataformas, correctamente diseñadas, pueden ser enclaves en los que se obvian los obstáculos al desarrollo de las empresas en el resto del país, o en otras palabras, islas de buenas instituciones e infraestructura de calidad en un país con fundamentos deficientes. Estas plataformas combinan elementos de ambas estrategias para atraer la IED: pueden proporcionar infraestructura adecuada y reducir la carga burocrática y al mismo tiempo pueden ofrecer incentivos tributarios y menores barreras al comercio exterior, factores todos ellos que pueden contribuir a que el país sea más atractivo para el inversionista extranjero.²⁸

²⁷ En teoría, en un entorno de intensa competencia una empresa puede incluso apropiarse estas externalidades en el curso de las negociaciones.

²⁸ Véase en Radelet (1999) un tratamiento detallado de las plataformas de exportación.

Las plataformas de exportación han logrado resultados diversos. En nuestro análisis no se encontró ningún efecto significativo sobre la IED ni en el crecimiento de las exportaciones. Tampoco se encontraron repercusiones de las zonas de procesamiento de exportaciones en países con instituciones e infraestructura deficientes. El problema es que estas plataformas son muy diferentes entre sí y si bien algunas han sido muy exitosas, otras padecen problemas de corrupción o burocracia excesiva y han fracasado totalmente. Los datos no nos permiten hacer la distinción entre diferentes tipos de zonas de procesamiento de exportaciones y esa es probablemente la razón por la cual no se obtuvieron resultados concluyentes. Radelet (1999) sostiene, sin embargo, que ningún país ha podido lograr una rápida expansión de sus exportaciones de manufacturas sin contar con una plataforma de exportación.

Conclusiones

En los últimos años se ha registrado un rápido incremento de la IED en todo el mundo y América Latina no ha sido la excepción. No obstante, los distintos países han tenido grados muy diferentes de éxito en la captación de inversión extranjera. En este capítulo se analizaron los factores que determinan el destino de la IED, haciendo particular hincapié en las variables que pueden modificarse mediante medidas del gobierno. Si bien la competencia por la IED ofreciendo incentivos tributarios es a veces eficaz para atraer inversores, parece tener mucho más impacto la mejora de la calidad de las instituciones del país. Y lo que es quizá más importante, la competencia por abordar cuestiones fundamentales como el desarrollo educativo e institucional afecta al tipo de IED que llega al país y los beneficios que el país obtiene de esas inversiones. Los países deberán centrarse en los fundamentos que los hacen atractivos a los inversionistas extranjeros: la eliminación de las reglamentaciones excesivas, el respeto de los derechos de propiedad y de la ley, la mejora de la calidad de la burocracia, la reducción de la corrupción, la capacitación de la fuerza de trabajo y la expansión de la infraestructura. Además, los países podrían considerar el establecimiento de plataformas de exportación para complementar estos esfuerzos a más largo plazo.

Apéndice 18.1 Determinantes de la inversión extranjera directa: resultados de regresión de corte transversal

Variable dependiente: volumen de inversión extranjera directa bilateral, 1996 (log)								
Variables explicativas	Reg. 1	Reg. 2	Reg. 3	Reg. 4	Reg. 5	Reg. 6	Reg. 7	Reg. 8
PIB (log)	0,917 (9,05)***	0,925 (8,66)***	0,959 (9,55)***	0,921 (10,31)***	1,156 (14,03)***	0,942 (9,16)***	0,967 (9,74)***	0,984 (9,90)***
Distancia (log)	-0,61 (4,21)***	-0,587 (3,70)***	-0,556 (3,75)***	-0,598 (4,65)***	-0,619 (4,62)***	-0,582 (4,01)***	-0,554 (4,01)***	-0,511 (3,46)***
Variable indicadora (dummy) de lenguaje común	1,338 (3,28)***	1,334 (3,24)***	1,284 (3,23)***	1,086 (2,94)***	1,113 (3,29)***	1,2 (3,09)***	1,122 (2,84)***	1,205 (2,97)***
Variable indicadora (dummy) de colonización	1,195 (2,48)**	1,225 (2,52)**	1,276 (2,68)**	1,282 (3,35)***	1,099 (3,00)***	1,277 (2,95)***	1,324 (3,18)***	1,35 (3,05)***
Variable indicadora (dummy) de cercanía	0,903 (1,80)*	0,915 (1,83)*	0,937 (1,88)*	0,966 (2,13)**	1,013 (2,02)**	1,002 (2,04)**	1,015 (2,14)**	0,997 (2,05)**
Índice de infraestructura	1,055 (3,38)***	0,992 (2,70)***	0,55 (1,32)	-0,423 (0,94)	0,023 (0,06)	0,044 (0,08)	-0,089 (0,17)	0,082 (0,14)
Tasa impositiva (%)	-3,541 (-1,48)	-3,69 (-1,49)	-4,095 (1,75)*	-4,682 (2,97)***	-3,542 (2,08)**	-4,675 (2,38)**	-4,362 (2,36)**	-4,633 (2,22)**
Educación terciaria ¹	0,034 (2,86)***	0,031 (2,02)**	0,025 (2,07)**	0,008 (0,65)	0,001 (0,08)	0,016 (1,03)	0,005 (0,34)	0,008 (0,52)
Indicadores de calidad institucional:								
Transparencia y rendición de cuentas		0,096 (0,38)						
Inestabilidad política			0,449 (2,11)**					
Eficiencia del Estado				1,09 (5,20)***				
Carga regulatoria					1,549 (5,46)***			
Imperio de la ley						0,707 (2,48)**		
Corrupción							0,873 (3,28)***	
Índice promedio de calidad institucional								0,837 (2,61)**
Número de observaciones	846	846	846	846	846	846	846	846
R²	0,69	0,69	0,69	0,72	0,72	0,7	0,71	0,7

t entre paréntesis.

*** Significativo al 1%.

** Significativo al 5%.

* Significativo al 10%.

¹ Porcentaje de la población mayor de 25 años con alguna educación superior.

Referencias

- Agosin M, Mayer R. 2001. Foreign investment in developing countries: does it crowd in domestic investment? Washington, DC: Inter-American Development Bank. Fotocopia.
- Aitken B, Hanson G, Harrison A. 1999. Do domestic firms benefit from direct foreign investment? Evidence from Venezuela. *American Economic Review* 89(3):605-18.
- _____. 1997. Spillovers, foreign investment, and export behavior. *Journal of International Economics* 43:103-32.
- Aragón E. 1997. *Integradora clusters and the global economy: promoting regional development in central Mexico*. Ithaca, NY: Cornell University.
- Barro RJ, Lee J-W. 2000. *International data on educational attainment updates and implications*. NBER Working Paper 7911.
- Borensztein E, De Gregorio J, Lee J-W. 1998. How does foreign direct investment affect economic growth? *Journal of International Economics* 45:15-35.
- Bortagaray I, Tiffin S. 2000. Innovation clusters in Latin America. Documento presentado a la Cuarta Conferencia Internacional sobre Política Tecnológica e Innovación. Curitiba, Brazil, 28-31 de agosto.
- Casalet M. 1997. La cooperación interempresarial: una opción para la política industrial. *Comercio Exterior* 47(1):8-15.
- Ceglie G, Dini M. 1999. SME cluster and network development in developing countries: the experience of UNIDO. Trabajo presentado a la Conferencia Internacional sobre Construcción de una Industria Moderna y Eficaz de Servicios de Desarrollo para Pequeñas Empresas, Rio de Janeiro, 2-5 de marzo de 1999. www.ilo.org/publi/english/employment/ent/papers/cluster.htm
- Da Motta Veiga P, Bonelli R. 1998. Brasil: análisis de los factores condicionantes de la competitividad del sector industrial. En: Garay LJ, ed., *Argentina, Brasil, México, Venezuela: apertura y reestructuración productiva*. Bogotá: Departamento Nacional de Planeación.
- Departamento Nacional de Planeación de Colombia. 1994. *Plan Nacional de Desarrollo 1994-1998*. Bogotá: Departamento Nacional de Planeación.
- ECLAC, Economic Commission for Latin America and the Caribbean. 2000. *Foreign investment in Latin America and the Caribbean, 1999 Report*. Santiago, Chile: ECLAC.
- _____. 1995. Latin America and the Caribbean: policies to improve linkages with the global economy. Santiago. LC/G.1800/Rev.1-P.
- Enright MJ, Ffowcs-Williams I. 2000. Local partnership, clusters and SME globalisation. Informe de antecedentes a la Conferencia de Ministros Responsables de Pequeñas y Medianas Empresas e Industria, Seminario 2, Bolonia, Italia, 4-15 de junio. París: OECD.
- Farinelli F, Kluzer S. [sin fecha]. Industrial and technical assistance in Latin America: lessons from the field. <http://www.jrc.es/iptsreport/vol21/english/REG1E216.htm>.
- Fernández-Arias E, Hausmann R, Stein E. 2001. Courting FDI: is competition bad? Washington, DC: Inter-American Development Bank. Fotocopia.
- Grant RM. 1996. Toward a knowledge-based theory of the firm. *Strategic Management Journal* 17:109-22.
- Hall R. 1993. A framework for linking intangible resources and capabilities to sustainable competitive advantage. *Strategic Management Journal* 14:607-18.
- Hanson G. 2000. Should countries promote foreign direct investment? Ann Arbor, MI: University of Michigan. Fotocopia.
- Hausmann R, Fernández-Arias E. 2000. Foreign direct investment: good cholesterol? Washington, DC: Inter-American Development Bank; Research Department Working Paper 417.
- Hines J. 1996. Altered states: taxes and the location of foreign direct investment in America. *American Economic Review* 86:1076-94.

- IADB, Inter-American Development Bank. 1995. Enterprise development strategy. Small- and medium-sized enterprises, Washington, DC: Sustainable Development Department, IADB; Document GN-1885-corr.
- ICRG, *International Country Risk Guide*. 1995. East Syracuse, NY: PRS Group.
- IMF, International Monetary Fund. 2000. *International Financial Statistics*. Varios años; Washington, DC: IMF; CD-ROM.
- Kaufmann D, Kraay A, Zoido-Lobaton P. 1999a. *Governance matters*. Washington, DC. World Bank, Policy Research Working Paper 2196.
- _____. 1999b. *Aggregating governance indicators*. Washington, DC. World Bank, Policy Research Working Paper 2195.
- Kugler M. 2000. The diffusion of externalities from foreign direct investment: theory ahead of measurement. Southampton: University of Southampton; Discussion Paper.
- Lam A. 1998. Tacit knowledge, organisational learning and innovation: a societal perspective. Copenhagen: Danish Research Unit for Industrial Dynamics. DRUID Working Paper No. 98-22.
- La Porta R, López de Silanes F, Shleifer A. 1998. Law and finance. *Journal of Political Economy* 106(6):1113-1155.
- Larrain F, López-Calva L, Rodríguez-Clare A. 2000. Intel: a case study of foreign direct investment in Central America. Cambridge, MA: Harvard University. Inédito.
- Lora E, Cortes P, Herrera AM. 2001. Los obstáculos al desarrollo empresarial y el tamaño de las firmas en América Latina. Documento de trabajo 447, Departamento de Investigación, BID, Washington, DC.
- Melo A. 2001a. Industrial policy in Latin America at the turn of the century. Washington, DC. Inter-American Development Bank, Research Department Working Paper 459.
- _____. 2001b. The Innovation Systems of Latin America and the Caribbean. Washington, DC. Inter-American Development Bank. Research Department Working Paper 460.
- Ministerio de Desarrollo Económico de Colombia. 2000. Principales componentes de una política industrial moderna. <http://www.mindesa.gov.co/publish07.htm>.
- Ministério do Planejamento, Orçamento e Gestão (Brasil). 1995. *Plano Plurianual para o Período 1996/1999*. <http://www.planejamento.gov.br/planejamento/mp/ppa/pp.../mensagem.htm>.
- Monge R. 2000. Inversión extranjera directa y desarrollo: el caso del parque industrial Zona Franca de Cartago. San José, Costa Rica: CINDE-PROCIMER. Fotocopia.
- Oman C. 2000a. *Policy competition for foreign direct investment: a study of competition among governments to attract FDI*. París: OECD Development Centre.
- _____. 2000b. Beauty contests or prisoner's dilemma? The perils of competition for foreign direct investment. OECD Development Center. Inédito.
- Organisation for Economic Cooperation and Development (OECD). 2000. *International Direct Investment Statistics Yearbook*. París: OECD.
- Price Waterhouse. 1997. *Corporate taxes: a worldwide summary*. New York: Price Waterhouse & Co.
- Radelet S. 1999. Manufactured exports, export platforms, and economic growth. Cambridge, MA: Harvard Institute for International Development. Inédito.
- Rodríguez-Clare A. 1996. Multinationals, linkages, and economic development. *American Economic Review* 86:852-73.
- Rosales J, Arroyo M. 2000. *Inversión extranjera directa en Costa Rica: análisis sobre las estadísticas actuales*. San José, Costa Rica: CINDE-PROCIMER; Documento de trabajo No. 2.
- Stein E, Daude C. 2001. Institutions, integration, and the location of foreign direct investment. Trabajo presentado en la Reunión Anual 2001 del BID. Santiago, Chile.
- UNCTAD Secretariat. 1998. Promoting and sustaining SME clusters and networks for development. Trabajo presentado a la Reunión de Expertos sobre "Clustering and Networking for SME Development", Ginebra, 2-4 de septiembre de 1998. Documento TD/B/COM.3/EM.5/2

- U.S. Central Intelligence Agency. 2000. World Factbook 2000, CIA's website <http://www.odci.gov/cia/publications/factbook>
- Wei S-J. 2000. How taxing is corruption to international investors? *Review of Economics and Statistics* 82(1):1-11.
- _____. 1997. Why is corruption so much more taxing than tax? Arbitrariness kills. Cambridge, MA. National Bureau of Economic Research. NBER Working Paper 6255.
- Winter SG. 1987. Knowledge and competence as strategic assets. En: Teece DJ, ed. *The competitive challenge: strategies for industrial innovation and renewal*. Cambridge, MA: Ballinger.
- World Bank. 2000. *World development indicators*. Washington, DC: World Bank. CD-ROM.
- World Business Environment Survey (WBES). 1999. Washington, DC: World Bank.
- World Economic Forum. 1999. *Global Competitiveness Report*. Ginebra: World Economic Forum.