PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL ECUADOR
FACULTAD DE ECONOMÍA

Disertación de grado para obtener el título de Economista

Determinantes económicos e institucionales de la inversión extranjera directa en Ecuador ampliado con los países andinos

María Fernanda Galarza Albornoz
mafergalarza@hotmail.com

Directora: Ec. Alicia Delgado
acdelgado@puce.edu.ec

Quito, mayo de 2012

Resumen

El estudio tiene como propósito principal el análisis de las variables económicas e institucionales que influyen en el nivel de la inversión extranjera directa en el Ecuador y sus países vecinos: Colombia, Bolivia, Venezuela y Perú. El análisis se realiza mediante la aplicación de dos modelos estadísticos (análisis de componentes principales y análisis de conglomerados), cuyos resultados facilitan la identificación de las variables preponderantes en cuanto a su influencia en las decisiones de inversión extranjera y arrojan luces sobre las principales variables de política a monitorear o controlar con miras a incrementar los flujos de IED al país.

De acuerdo al análisis realizado se puede llegar a la conclusión de que las variables más influyentes dentro del marco de toma de decisiones de inversión a nivel económicos son: Riesgo País, Inflación, Tipo de cambio real; por otro lado con respecto a las variables institucionales se destacan: Control de la Corrupción y Efectividad del Gobierno.

Palabras Clave: Inversión extranjera directa, determinantes económicos, determinantes institucionales, Riesgo país, Tamaño de mercado, Costos laborales, Estabilidad macroeconómica, Voz y rendición de cuentas, Estabilidad política y ausencia de violencia, Efectividad del gobierno, Calidad regulatoria, Reglas de juego, Control de la corrupción.

El esfuerzo de este proyecto está dedicado a mis padres y amigos, quienes con su paciencia, apoyo incondicional, comprensión y, sobre todo, amor, han hecho de mí lo que soy en este momento. Son mi fuerza, mi motor y mi alegría.

Agradezco de manera especial tanto
a mi directora la Economista Alicia Delgado y mis lectores,
por su dirección, apoyo y valiosos consejos durante la carrera
y en el desarrollo de la presente investigación.

Por último, a los profesores lectores, docentes y
personal administrativo, compañeros de trabajo, y amistades

Determinantes económicos e institucionales de la inversión extranjera directa en Ecuador ampliado con los países andinos

Introducción 6
Antecedentes 8
Planteamiento del problema 8
Justificación 15
Metodología de la investigación 15
Hipótesis del trabajo 16
Preguntas de investigación 17
Delimitación 17
Objetivos 17

Fundamentación teórica. 18
Concepto y clasificación de la inversión extranjera directa 18
Literatura sobre IED en Ecuador 19
Instituciones e inversión extrajera directa 28
Determinantes económicos de la IED en Latinoamérica 33

IED en Ecuador y sus determinantes 40
Evolución de la IED en Ecuador 40
Destino de la inversión extranjera directa en Ecuador 45
Países de origen de la IED 46
Principales empresas receptoras de IED 47
Factores que determinan la IED en Ecuador 49
Análisis de componentes principales 96
Análisis de conglomerados 101

Resultados 107

Conclusiones 110

Recomendaciones 108

Referencias bibliográficas 113

Anexos 117
Anexo A 117
Anexo B 121
Anexo C 123
Anexo D 124
Anexo E 125
Anexo F 126

Prólogo

La inversión extranjera directa (IED) 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 privadas como el camino correcto para el financiamiento del desarrollo económico sostenible[1].

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 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[2]. 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 realizar transferencia tecnológica desde las empresas extranjeras hacia las nacionales, por medio de realizaciones de producciones complementarias.

De acuerdo con la UNTACD[3], 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 ésta 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 disertación expuesta, abarca un análisis completo de los factores que indicen a las decisiones de inversión por parte de los agentes externos, a continuación el resumen de las partes que contiene la misma:

- Introducción: Contiene todo lo que tiene que ver con el planteamiento, la justificación y el planteamiento del problema y a su vez la metodología a ser utilizada para la investigación.

- Fundamentación teórica: abarca a todo la teoría, es decir, a todo lo que es necesario saber para el análisis de la IED desde las diferentes corrientes económicas hasta los determinantes específicos que se usarán para la misma.

[1] Donayre Luiggi. ***Repensando el rol de la IED en el Perú: ¿Son relevantes sus vínculos en la economía local?*** Lima. 2005. p.45.
[2] Baracaldo Diego. ***Crecimiento económico y flujos de inversión extranjera directa.*** Colombia. 2005. p.13
[3] United Nations Conference Trade and Development. (UNTACD)

- IED en el Ecuador y sus determinantes: Es el desarrollo o cuerpo de todo el análisis, aquí se da una panorámica más amplia a los determinantes económicos e institucionales de la IED, ya que se involucra a los países más cercanos a Ecuador y de acuerdo con esto se amplía el análisis.

- Modelo: Esta sección conforma la síntesis de todos los indicadores analizados, en búsqueda de resultados y en resolver las diferentes hipótesis planteadas.

- Conclusiones y recomendaciones: Conforman los resultados, conclusiones y recomendaciones del desarrollo de la investigación

Introducción

Antecedentes

Históricamente, América Latina ha percibido grandes flujos de IED, en una proporción más alta con respecto a las otras regiones de países en desarrollo. Para la década de los 70, la participación de la región como receptora de IED entre los países en desarrollo llegó al 50% según la CEPAL[4].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% a pesar de que las corrientes mundiales de IED se incrementaron en un 34%. Esto se puede apreciar en el Gráfico No. 1.1.1 (ver en anexos). 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 inversionistas extranjeros sobre sus operaciones, así como también, no es visto de buena manera por parte de 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 una herramienta adicional que tendrían los países latinoamericanos en materia de crecimiento económico, en especial, de aquellos que poseen dichos recursos naturales.

Planteamiento del problema

América Latina y los flujos de inversión extranjera directa

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 de su quebrantamiento, así como la redefinición arbitraria de ellas. 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,

[4] Comisión económica para América Latina (CEPAL). ***La IED en América Latina y el Caribe.*** Documento informativo. México 2006. pp. 4-5.

también afectan al Ecuador y a Chile. Estos problemas representan hoy en día, obstáculos para que la IED ingrese a estos países latinoamericanos.

Evolución de la inversión extranjera directa en Ecuador

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 de IED, así como también, toda transferencia que perciba el Ecuador desde el extranjero.

Tabla 1
Inversión extranjera directa en los últimos años

Año	IED Total
2002	783.261
2003	871.513
2004	836.940
2005	493.414
2006	271.429
2007	194.159
2008	1.000.535
2009	311.683

Fuente: Banco Central del Ecuador, Boletines estadísticos mensuales
Elaboración: María Fernanda Galarza

Dada la importancia de la IED para el desarrollo del país, la presente investigación pretende ser un aporte en el estudio de esta variable y de sus determinantes, tanto económicos como institucionales.

Desde una perspectiva general, puede argumentarse que los capitales que vienen del exterior son, por decirlo menos, irregulares, volátiles y altamente concentrados (concentrados en la industria petrolera), si bien el flujo de IED mejora en ciertos años, el stock total de la inversión ha venido cayendo en forma constante desde inicios de la década (el stock, es el valor total de dicha inversión acumulado en el tiempo). En el año 2000 el stock de inversión extranjera llegó a representar el 40% del PIB y para el año 2008 había caído al 22%, eso significa que solo si queremos volver al nivel de principios de la década, deberían haber llegado -cada año- al Ecuador flujos de IED superiores a los 2000 millones de dólares.[5]

A partir del 2008 se ve un repunte importante de la misma, lo que se atribuye principalmente a que aproximadamente el 80% del auge de capitales fue concebido por sectores de transporte, almacenamiento y comunicaciones.

Y en ese sentido las inversiones que hicieron las telefónicas móviles América Móvil (Porta) y Telefónica (Movistar) para renovar sus respectivas concesiones "compensó el descenso en las

[5]Economia descomplicada***. El gran problema de la inversión***. [En línea]. Documento disponible en: http://www.economiadescomplicada.com/2010/01/el-gran-problema-de-la-inversion-en.html. [Acceso: 05/2011]

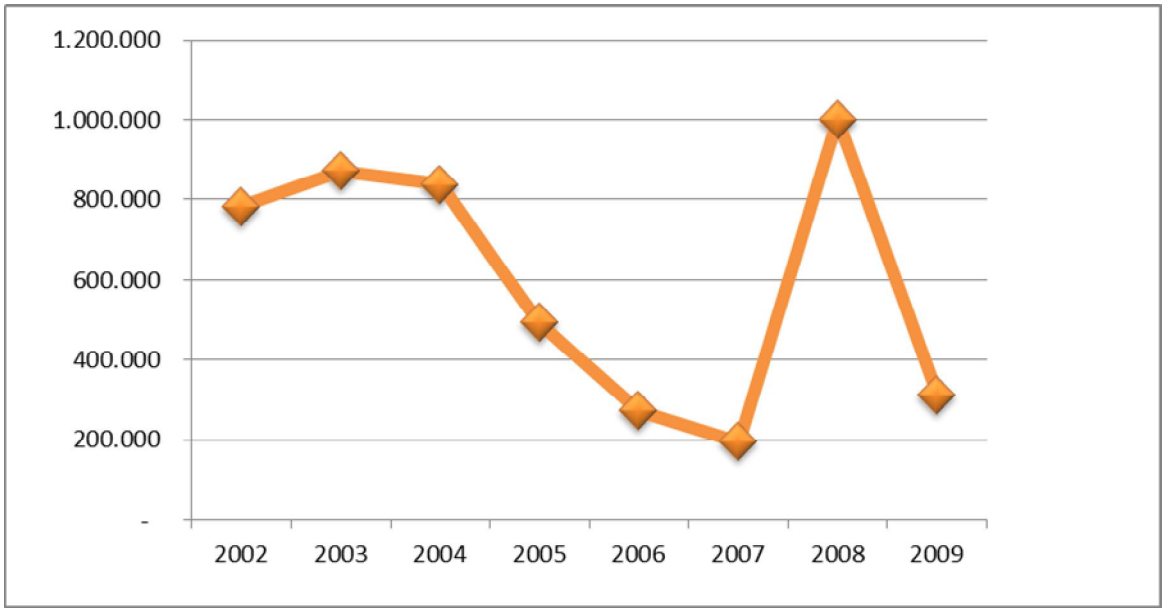
corrientes de IED en sectores de recursos naturales y otros servicios públicos (electricidad, agua y gas)", resalta el informe de la CEPAL.

El año anterior, las dos empresas privadas pagaron 700 millones para seguir prestando el servicio de telefonía móvil en el Ecuador. De ese valor, 220 millones fueron cancelados por la española Telefónica (dueña de Movistar), y 480 millones por Porta.

De hecho esta misma inversión contribuyó para que las dos empresas se colocaran entre las cinco compañías transnacionales que mayores ventas reportaron en la región el año pasado: Telefónica encabeza la lista y América Móvil ocupa el cuarto lugar[6].

Como se dijo anteriormente, 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 1
Evolución de la IED en Ecuador
2002-2009
(Millones de dólares)



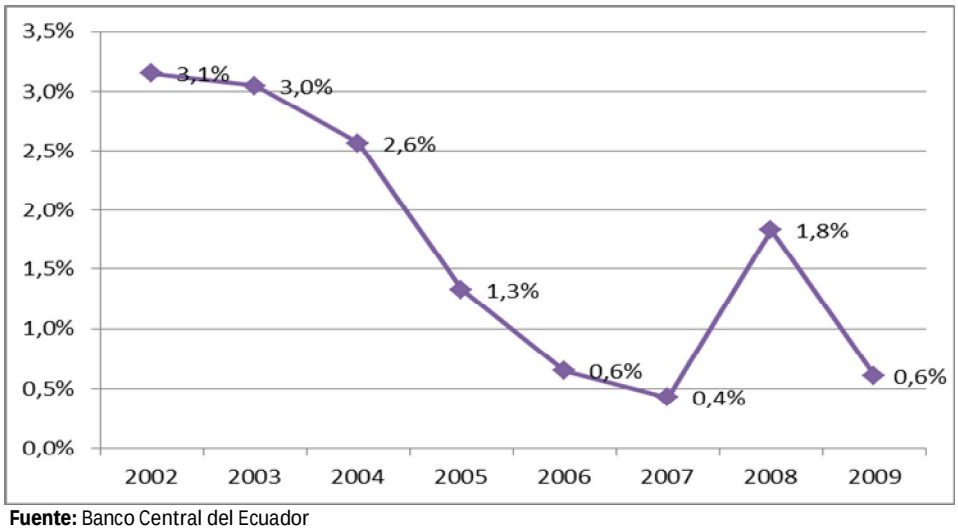
Fuente: Banco Central del Ecuador- SIGADE- Superintendencia de Compañías, Superintendencia de Bancos
Elaboración: María Fernanda Galarza

Por otro lado si se mide la IED como porcentaje del PIB se observa que dicha inversión es mínima en términos reales, es más, el año donde se observó mayor ingreso de capital al país (2008) solo representó el 1,8% del producto interno bruto total.

[6] El nuevo empresario. ***La inversión extranjera en el Ecuador se cua triplica en el 2008***. [En línea]. Documento disponible en: http://www.elnuevoempresario.com/noticias_8468_la-inversin-extranjera-en-el-ecuador-se-cuatriplic-en-2008.php. [Acceso: 05/2011]

El promedio de la IED respecto al PIB del Ecuador durante el periodo 2004-2008 fue de 1,3% solamente, es decir éste rubro es un parte casi insignificante en proporción al PIB.

Gráfico 2
Evolución de la IED como porcentaje del PIB en el período 2002-2009
-En porcentaje-



Fuente: Banco Central del Ecuador
Elaboración: María Fernanda Galarza

Riesgo país (EMBI+ Ecuador) en los últimos años

El Riesgo país, juega un papel importante dentro de una economía, dado que al ser considerado internacionalmente como un reflejo de las condiciones macroeconómicas de un país, influye en la decisión de los agentes externos al momento de invertir. Si un agente encuentra condiciones políticas, económicas y sociales favorables a sus intereses, decidirá invertir en dicha economía, lo que en una economía dolarizada como la ecuatoriana, significa una fuente importante de divisas[7].

El Riesgo país trata de medir la probabilidad de que un país sea incapaz de cumplir con sus obligaciones financieras en materia de deuda externa, esto puede ocurrir por repudio de deudas, atrasos, moratorias, renegociaciones forzadas, o por atrasos técnicos.

De manera más formal, el riesgo país es la sobretasa que se paga en relación con los intereses de los bonos del Tesoro de Estados Unidos:

Riesgo país = *tasa de rendimiento de los bonos soberanos de un País –tasa de rendimiento de los bonos del tesoro norteamericano.*

El *Emerging markets bond index plus* (EMBI+) o Índice Plus de los bonos de los mercados emergentes es medido por el Banco de Inversión *J.P. Morgan*. Este Índice recoge el total de los rendimientos de los instrumentos de deuda externa en los mercados emergentes, analiza principalmente el dinero en forma de bonos, por los cuales se paga una determinada tasa de interés en los mercados.

[7] Katherine Elizabeth Lindao Jurado. ***Riesgo país Ecuador. Principales determinantes y su incidencia***. Guayaquil 1998.

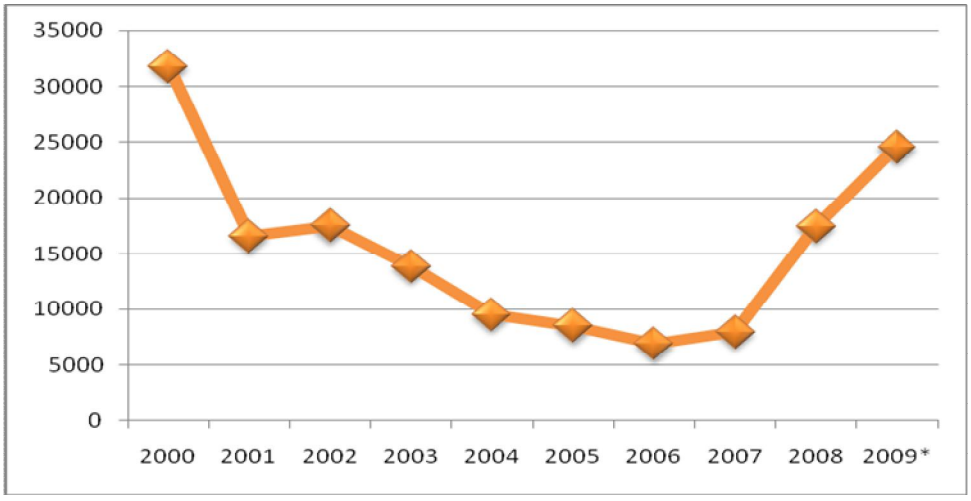
Como se puede ver en el gráfico N° 2, existen 2 repuntes importantes dentro del Riesgo país en Ecuador, en el 2000 con 31,78 puntos y en el 2009 con 24,57 puntos (a pesar de que el dato tomado es solo hasta el mes de noviembre), En el 2000, año en el cual el país ingresa a un sistema dolarizado, pasando del sucre al dólar como moneda oficial, hubo una des acumulación continua de reservas lo cual afecta directamente a la calificación de riesgo y genera un ambiente poco apropiado desde la perspectiva de los inversionistas.

A partir del año 2000 se refleja de una u otra forma cierto tipo de estabilidad en este indicador, la causa principal de dicha estabilidad se debe a que la adopción del sistema de dolarización afecta positivamente en las calificaciones de riesgo. El hecho de adoptar una moneda fuerte da una mayor estabilidad a la economía, e influye positivamente en la percepción de los inversionistas, quienes observan en este sistema una restricción para el uso indiscriminado de la política monetaria (devaluaciones) como medida ajuste. Además la percepción del riesgo cambiario disminuye porque el dólar se deprecia más lentamente ante otras monedas fuertes en el mercado internacional como la Libra Esterlina o el Euro.

En promedio el riesgo país se ha mantenido entre 550 y 700 hasta el año 2006, con lo que se puede decir que el país ha tenido un desempeño estable lo que incentiva a varios inversionistas a poner sus ojos en el país y apostar por colocar su dinero aquí. Sin embargo, a partir de enero del 2007, época en la que se dio el cambio de gobierno, hubo una subida preocupante de este indicador llegando a ubicarse hasta por encima de los 1.000. Esto se debe principalmente a los riesgos y las expectativas que tuvieron las personas con respecto a los lineamientos y políticas del nuevo gobierno, a partir de ese momento, el índice disminuyó significativamente. Cabe aclarar que sigue siendo más alto de lo que fue antes de la llegada del nuevo gobierno.

En el 2009 se ve un repunte de dicho indicador lo que se puede atribuir directamente a la moratoria que el gobierno declaró sobre los bonos global 2012 y 2030, por considerar que fueron contratados de forma irregular.

Gráfico 3
Riesgo país
Promedio anual



Fuente: Banco Central del Ecuador,
Elaboración: María Fernanda Galarza
***:** Se tomó en cuenta los datos hasta noviembre del 2009

Tabla 2
Riego país
Promedio anual

Año	EMBI
2000	31.780
2001	16.594
2002	17.518
2003	13.897
2004	9.509
2005	8.486
2006	6.856
2007	7.928
2008	17.497
2009*	24.578

***Este dato es hasta noviembre del 2009
Fuente: Banco Central del Ecuador, boletines estadísticos mensuales
Elaboración: María Fernanda Galarza

Inestabilidad política

La inestabilidad política sacude al Ecuador desde 1995, cuando fue destituido el ex vicepresidente Alberto Dahik, por mal uso de los gastos reservados. Dahik era el hombre fuerte del ex presidente Sixto Durán Ballén.

En febrero de 1997 fue destituido el ex presidente Abdalá Bucaram, tras ser declarado incapaz mental para gobernar, por 42 de los 80 diputados. La resolución la tomó el Congreso Nacional, que nombró como presidente interino a Fabián Alarcón Rivera. No permitió la sucesión a la vicepresidenta Rosalía Arteaga.

Bucaram fue acusado de mal uso de gastos reservados y de otros hechos de corrupción. Desde 1997 permaneció asilado en Panamá y por un corto tiempo en el año 2005 después de que la Corte declarara la nulidad de los juicios en su contra.

En febrero y marzo de 1997, también fueron descalificados varios diputados por haber participado en hechos de corrupción. El presidente Interino convocó más tarde a una consulta popular para legalizar su situación.

En 1998 se convocó a una asamblea constituyente para reformar la Constitución. En esas reformas se introdujeron algunas disposiciones para evitar los hechos que ocurrieron en 1997. La nueva constitución fue puesta en vigencia el 10 de agosto de 1998, cuando tomó posesión del cargo Jamil Mahuad.

En el período de Mahuad estalló la crisis bancaria y se agravó la devaluación del sucre. Este régimen afrontó dos bloqueos por taxistas del país y movilizaciones de indígenas.

El 21 de enero del 2000, fue destituido del cargo tras un levantamiento indígena, cívico-militar, que se tomó el Congreso, la Corte Suprema de Justicia y el Palacio de Carondelet. El Congreso lo cesó en

sus funciones por abandono del cargo. El levantamiento del 21 de enero fue encabezado por el coronel Lucio Gutiérrez. Después fundó el partido Sociedad Patriótica, con el que llegó al poder.

Por unas horas, el poder estuvo en manos de un triunvirato: general Carlos Mendoza, Carlos Solórzano Constantine y Antonio Vargas.

Tras la caída del presidente Mahuad, asumió el poder Gustavo Noboa, quien era el vicepresidente. Noboa ejerció el poder hasta el 15 de enero del 2003, en que asumió Gutiérrez.

Posteriormente, Noboa fue enjuiciado por el diputado socialcristiano León Febres Cordero, por lo que salió con asilo a República Dominicana.

Precedido por Gustavo Noboa y sucedido por Alfredo Palacio, el Coronel Lucio Gutiérrez, asumió la Presidencia del Ecuador el 15 de Enero del 2003 y terminó su periodo el 20 de abril de 2005. Entre los hechos acontecidos en su mandato se destacan, especialmente, la anulación los juicios en contra del ex presidente Abdalá Bucaram, el también ex presidente Gustavo Noboa y el ex vicepresidente Alberto Dahik. Bucaram, Noboa y Dahik regresaron del exilio, lo que causó protestas y movilizaciones, que terminarían con su mandato.

Con respecto al gobierno de Alfredo Palacio, quien tomó la Presidencia de la República, después de la rebelión forajida que sacó a Gutiérrez del poder.

De Rafael Correa, actual presidente de la República del Ecuador desde el 15 de enero de 2007, entre las cuestiones realizadas hasta el 2010 se destacan: duplicación del bono de desarrollo humano, incremento del 100% en el bono de la vivienda, reducción a la mitad de los salarios de los altos cargos del estado, creación de la Asamblea Constituyente, entre otras. Uno de los principales conflictos políticos son las controversias entre Rafael Correa y Jaime Nebot, alcalde de Guayaquil y líder opositor.

Presidentes en diez años

- Sixto Durán Ballén, terminó su período en 1996.

- Abdalá Bucaram Ortiz, de agosto de 1996 a febrero de 1997.

- Rosalía Arteaga, por dos días.

- Fabián Alarcón Rivera, 18 meses.

- Jamil Mahuad: 10 de agosto del 98 a enero de 2000.

- Triunviro: Carlos Mendoza, Carlos Solórzano Constantine y Antonio Vargas. Tomó el poder por varias horas.

- Gustavo Noboa Bejarano, de enero del 2000 a enero del 2003.

- Lucio Gutiérrez, enero de 2003 al 20 de abril de 2005.

Justificación

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.

Para que existan flujos continuos y adecuados de IED hacia el país es necesario tener en cuenta los factores y variables determinantes para que estos flujos se den. De ahí la importancia de este estudio, que analizará con detenimiento y a profundidad los determinantes económicos e institucionales de la inversión extranjera directa.

Con este estudio se pretende a más de tener el conocimiento de los determinantes de la IED, proponer mecanismos de fortalecimiento de los factores económicos e institucionales relevantes para atraer mayores flujos de IED al país.

Metodología de la investigación

La investigación fue de tipo descriptivo y explicativo, pues pretendió describir la evolución de la IED en el período de estudio y establecer los determinantes económicos e institucionales que tienen repercusión directa en la atracción de inversión extranjera directa hacia el Ecuador y el resto de países andinos. Así, con esta investigación se aportará de manera más clara los diferentes factores que el gobierno debería tomar en cuenta para promover dicha inversión.

La investigación se sigue el método inductivo, pues partió del análisis individual de cada uno de los determinantes (económicos e institucionales) de la inversión extranjera directa, para posteriormente combinarlos y generalizar sus incidencias económicas e institucionales. A partir de dicho análisis se tuvo una perspectiva más clara de cómo manejar ciertas variables específicas para la atracción de un más alto nivel de inversión extranjera directa hacia el país.

La información que se requirió para realizar la investigación se encuentra en estadísticas y documentos publicados por el Banco Central del Ecuador (BCE), el Banco Mundial (BM), la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), Comunidad Andina de Naciones CAN, documentos teóricos encontrados en internet, documentos de trabajo y revistas económicas relacionadas con la atracción de la inversión extranjera directa.

Para la elaboración de esta investigación se realizaron las siguientes actividades:

- Recopilación de información secundaria para conocer el estado del arte de la temática a partir de la lectura y evaluación bibliográfica de consulta y de referencia, con lo cual se organizarán datos, transcripción y análisis del material.

- Conocimiento de determinantes económicos e institucionales de la inversión extranjera directa en Latinoamérica que puedan ser aplicables para el caso ecuatoriano, a través de métodos estadísticos.

- Estructuración de la información para la investigación, indicadores económicos e institucionales para el manejo estadístico apropiado y posterior análisis y comprobación del modelo con los respectivos resultados

Hipótesis del trabajo

Los determinantes económicos e institucionales de la IED en el Ecuador son:

Económicos:

- Tamaño del mercado
- Apertura comercial
- Riesgo país
- Costos laborales
- Estabilidad macroeconómica

Institucionales:

- Voz y rendición de cuentas
- Estabilidad política y ausencia de violencia
- Efectividad del gobierno
- Reglas de juego
- Control de la corrupción

La inversión extranjera directa en el Ecuador está influenciada en forma negativa por la existencia de bajos niveles de institucionalidad e inestabilidad política que afecta la adjudicación de los proyectos, contratos y provoca desigualdad en el mercado.

Entre las variables económicas más importantes para determinar los niveles de inversión extranjera directa en Ecuador están: el tamaño del mercado, apertura comercial y riesgo país.

Entre las variables institucionales más importantes para determinar los niveles de inversión extranjera directa en Ecuador están: estabilidad política y ausencia de violencia y efectividad del gobierno.

Preguntas de investigación

Pregunta general

¿Cuáles son los determinantes económicos e institucionales de la IED en el Ecuador en el período 2004-2009?

Preguntas específicas

¿Cuáles son los factores que influencia de forma negativa a la Inversión extranjera en el Ecuador?

¿Qué variables económicas son las más importantes en cuanto a la toma de decisiones de inversión extranjera directa en el Ecuador?

¿Qué variables institucionales son las más importantes en cuanto a la toma de decisiones de inversión extranjera directa en Ecuador?

Delimitación

El presente trabajo se encuentra delimitado en el Ecuador, que constituye el nicho de la información del trabajo y a donde se dirigen los flujos de la IED. Respecto a la delimitación temporal, el estudio se centra en el período 2004-2009 con el objetivo de mostrar la evolución de la IED y los altibajos de la misma debido a varias circunstancias ocurridas en los últimos años, como son: inseguridad jurídica, política, fiscal, además de varios factores institucionales y económicos , objetivo de este estudio.

Objetivos

General

Investigar los determinantes económicos e institucionales de la inversión extranjera directa en el período de estudio, para determinar la o las variables determinantes de la IED.

Específicos

Determinar la evolución de la IED en Ecuador en el período 2004- 2009.

Identificar los factores institucionales determinantes de los flujos de la inversión extranjera directa en el Ecuador y los países andinos, a fin de especificar los que requieren mayor atención.

Analizar los determinantes económicos de la IED en el Ecuador y los países andinos para señalar las medidas a tomar para fomentar el crecimiento de las variables relevantes

Fundamentación teórica

Con el objetivo de explicar el comportamiento de la IED y orientar la formulación de políticas de atracción de inversión, es importante reconocer cuáles son las variables críticas que incentivan la asignación de inversión en el exterior en la forma de IED. Por esa razón, esta sección presenta una breve definición de lo que se entiende por IED, posteriormente se exponen algunos planteamientos y propuestas teóricas en torno a sus determinantes tanto económicos como institucionales propios de éste estudio, además de una aproximación de cómo se maneja la inversión extranjera directa en los países andinos.

Concepto y clasificación de la inversión extranjera directa

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

- ***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.») "[8]

En esta participación se asumen los siguientes dos elementos:

1) La condición de largo plazo entre el inversionista y la empresa

2) Un grado significativo de influencia en la empresa y su manejo por medio de una propiedad accionaria de mínimo el 10 %.

- ***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.[9]

Esta definición de la UNCTAD, es asumida en su totalidad por la OECD, *Organization for Economic Co-operation and Development*[10].

[8] Fondo Monetario Internacional (FMI). ***Manual de Balanza de Pagos***. 1994. pp 359 y 362.
[9] UNCTAD. ***Definición 423 de la División de Estadísticas.*** *2000. p 156*
[10] Organization for Economic Co-operation and Development (OECD). ***Glosario de términos y definiciones de inversión extranjera directa.***

- ***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».[11]

- ***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 propósito del inversor es el de tener una voz participativa en el manejo de dicha empresa en el extranjero.[12]

En síntesis se puede decir, que todas dichas instituciones tienen dos elementos en común para definir a la inversión extranjera: rendimientos crecientes y rendimientos a largo plazo.

Con respecto a la clasificación, la IED, se puede clasificar de la siguiente manera:

1. IED vertical.- Ocurre entre los países industrializados y los países en vía de desarrollo, su objetivo es separar el proceso productivo en dos etapas con el propósito de reducir costos. La primera etapa, se realiza en un país con capital abundante mientras que, la segunda, en un país con bajos costos de producción.

2. IED horizontal con productos homogéneos.- Ocurre cuando las firmas tienen filiales en diferentes países debido a los altos costos de transporte y a las barreras del comercio. Tiene la característica de ser un factor sustitutivo de los flujos de comercio internacional.

3. 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 intraindustrial que, básicamente, se presentan entre países industrializados.

Literatura teórica sobre los determinantes de la inversión extranjera directa

Las teorías sobre la inversión extranjera directa surgen como una necesidad para buscar respuestas a infinitas interrogantes que surgen a raíz de los efectos de las inversiones extranjeras en los diferentes ámbitos de la economía mundial. Las economías de los diferentes países están cada día más estrechamente interrelacionadas, debido al comercio y al intercambio internacional y junto con éstos, las inversiones extranjeras son una de las principales causas de esta transformación, por lo que el entendimiento de las razones que la originan son preguntas de primordial importancia.

[11] World trade organization. ***Trade and foreign Direct Investment.*** Octubre 8 de 1996.
[12] Ibid

La decisión de invertir directamente en el extranjero, es el resultado de un proceso muy complejo. A fines del siglo XX y comienzos del presente, se han desarrollado diferentes teorías y modelos que tratan de dar una explicación de las motivaciones o razones que hacen que los inversionistas prefieran invertir en el extranjero, en lugar de seguir invirtiendo en sus mercados domésticos.

Invertir en otros países no es la única manera que tiene una empresa para maximizar sus ganancias, es decir, el inversionista, al tomar la decisión de mirar fuera de los límites de sus fronteras para localizar una filial, persigue fines específicos: la necesidad de abastecerse de insumos para su producción, disminuir costos laborales, ajustar sus estrategias de competencia, entrar en nuevos mercados, entre otros.

Estos objetivos pueden estar influenciados por regulaciones o políticas públicas, e inclusive por motivaciones propias de las empresas para integrarse horizontal o verticalmente, aprovechar economías de escala, o establecer modalidades para aprovisionarse de insumos con menor riesgo.

Una de las principales razones por las que las empresas buscan integrar en una sola unidad económica las distintas fases de producción o comercialización, es la busca de eficiencia, de competitividad. Esta eficiencia se manifiesta de diferentes formas, como mejoría en el flujo de información, ganancias en las negociaciones de compra y venta de insumos o productos finales, ahorros en los costos de producción, mejoras en el manejo de los inventarios, obtención de economías de escala en la gerencia, así como la eliminación de desventajas en el mercadeo de sus bienes y servicios.

A continuación se describirá las diferentes teorías, hipótesis y modelos más importantes que intentan explicar el fenómeno de la inversión extranjera directa.

El modelo neo-clásico

Hasta los años setenta, el modelo neoclásico predominó en el campo de las explicaciones sobre la inversión extranjera directa. Este modelo se basa en los siguientes supuestos:

- **La maximización de los beneficios:** existen dos tipos de beneficios: el beneficio económico y el beneficio contable. El beneficio económico es la diferencia entre el ingreso total y el costo total, el costo total incluye tanto los costos implícitos como los explícitos. El beneficio contable es la diferencia entre el ingreso total y los costos explícitos. El beneficio que desean maximizar las empresas es fundamentalmente el económico. A estos fines, elegirán aquel nivel de producción que permita una mayor diferencia entre el ingreso total y el costo total.

- **La competencia perfecta:** implica cuatro condiciones. 1) Las empresas venden un producto estandarizado: el producto que vende una empresa es un sustituto perfecto del que venden las demás. 2) Las empresas son precio-aceptantes: la cantidad de productos no afectará el precio de mercado. Esta condición se satisface cuando el mercado está abastecido por un gran número de empresas, cada una de las cuales produce una parte de la producción total de la industria, sin embargo, si el número de empresas no es muy grande, esta condición continúa siendo perfectamente válida. 3) Los factores de producción son móviles a largo plazo: si una empresa

persigue una oportunidad rentable, será capaz de contratar los factores que necesita para aprovecharla. El supuesto de movilidad perfecta de los factores, no precisa que el trabajo se desplace geográficamente para ser móvil en el sentido económico. 4) Las empresas y los consumidores tienen información perfecta: Los individuos pueden, en consecuencia, adquirir, sin mayores dificultades, la información que es relevante para la toma de sus decisiones de consumo y producción.

La igualdad a largo plazo de los precios y costos de los factores de producción, capital y trabajo entre las diferentes industrias: sobre el convencimiento de que el capital y el trabajo son tradicionalmente incluidos como los factores de producción dentro de la industria, para esta teoría, este equilibrio, entre precios de los factores, es una condición de largo plazo.

La existencia de funciones de producción homogéneas: dada la función de producción Q = f (K. L), la hipótesis matemática de homogeneidad lineal equivaldrá a la suposición económica de rendimientos constantes a escala. Homogeneidad lineal significa que: al aumentar todos los: "inputs" o variables independientes un número de veces j, también se incrementará el "output" o valor de la función exactamente j veces.

- **Productividades marginales decrecientes:** el producto marginal de un factor variable se define como la variación que experimenta la producción como consecuencia de una unidad adicional del factor variable, manteniéndose fijos todos los demás factores. La ley de los rendimientos decrecientes o de la reducción de los incrementos establece que, traspasado un determinado punto, el producto marginal disminuye conforme aumenta el factor variable. El producto medio de un factor variable es el cociente entre la producción total y la cantidad de ese factor: siempre que el producto marginal se encuentre por encima del producto medio, éste último aumenta conforme aumenta el factor variable. Cuando el producto marginal se encuentra por debajo del producto medio, éste último disminuye conforme aumenta el factor variable.

Basándose en estos supuestos, la productividad marginal de cada factor determina la tasa de retorno de los factores de producción. La tasa de retorno de los factores no corresponde, desde el punto de vista económico, con la tasa de retorno de la inversión, la cual es el criterio de evaluación más comúnmente utilizado para la decisión de inversión que se utiliza dentro del análisis financiero. Es preciso señalar aquí, que el criterio de la tasa de retorno de la inversión es uno entre los varios que pueden ser aplicados para evaluar la inversión por parte de las empresas, y la mención que aquí se hace no implica la conveniencia de adoptar este método sobre otros, como pudiese ser, por ejemplo, el valor presente neto.

- Si se parte de estas premisas a largo plazo, la localización de las inversiones debería confirmar que se han realizado los ajustes necesarios para que las industrias presenten rendimientos efectivos sobre los factores, independientemente del país donde se realicen, y esos rendimientos deberían además ser equivalentes, pues de otra forma, deberían registrarse redistribuciones de los factores de producción, ya sea dentro de la misma industria o con destino a sectores diferentes. Si existen diferencias en las rentabilidades de los factores de capital y trabajo, estos factores se trasladarán a la industria que genere mayor rentabilidad, a fin de maximizar los beneficios. Esta situación implica que las diferencias en las rentabilidades desaparecerían, ya que

se llegaría a un punto donde se igualen la demanda y la oferta de factores, obteniéndose el preconizado equilibrio en la remuneración de los factores en las diversas industrias.

- La decisión de invertir de manera directa en otro país, encuentra su origen, en este modelo, en las diferencias temporales en la tasa de retorno del capital entre los diferentes países. Es decir, lo que se efectuaba era un movimiento internacional del capital, sin considerar movimientos del factor trabajo.

El modelo neo-clásico presenta grandes fallas en cuanto a su efectividad para explicar los acontecimientos reales. Entre sus principales deficiencias podemos encontrar que este enfoque no toma en consideración todas las motivaciones de las empresas para invertir en ultramar, que no son en todos los casos la maximización de los beneficios, tal como lo sustenta este modelo.

Estudios empíricos efectuados han encontrado, sin duda, resultados contrarios a esta aproximación ideal utópica, por lo que se ha argumentado que este modelo es insuficiente para explicar los movimientos de capital. El modelo presume que los flujos internacionales de capital se moverían de los países donde hay más capital a aquellos donde hay menos, obteniendo mayores ganancias para el capital. Sin embargo, estudios realizados entre los años 1957 y 1967, constataron que la dotación de capital en Estados Unidos era superior a la que se registraba en Europa Occidental y, no obstante, se presentaron flujos de capital europeos hacia los Estados Unidos. Este caso es ampliamente mencionado en los estudios que se han producido sobre los flujos de inversión extranjera en el ámbito mundial. Otra limitación que puede atribuirse a este modelo, es que se refiere a decisiones de inversión de modo global, sin introducir supuestos que permitan distinguir variables importantes como la tecnología, las características propias de mercados diferenciados o los elementos de estructura de mercado. De lo anterior, se desprende que los supuestos del modelo neo-clásico son limitados, y difíciles de satisfacer, puesto que implica: libre competencia, libre entrada y salida de los competidores, presencia importante de economías de escala, información perfecta y libre comercio, puesto que se basa en la existencia de una competencia perfecta. En esa situación de competencia perfecta, los flujos de comercio son los únicos que podrían preverse entre países, y se omitiría la ocurrencia de flujos de inversiones.

Debido a las críticas, incongruencias y debilidades propias de este modelo, los investigadores económicos y estudiosos del fenómeno se dedicaron a buscar nuevas teorías o hipótesis para dar explicaciones más acertadas al fenómeno de la inversión extranjera directa.

La Teoría de la imperfección de los mercados, los oligopolios y la ventaja empresarial

En 1959, Stephen Hymer (conducido por su tutor Charles P. Kindleberger), elaboró en MIT. Un estudio, en el cual planteaba que la explicación a la inversión directa extranjera debía buscarse en las imperfecciones de los mercados. En su análisis, observó que aquellas industrias donde predominaba este tipo de inversión, eran fundamentalmente oligopólicas. De esta forma, algunas empresas nacionales, al perder su posición de oligopolio en su país de origen en los mercados de ciertos productos, comienzan a fabricar el mismo producto en el extranjero a fin de conservar su control de los mercados. En ese sentido, la inversión directa internacional en distintos centros de producción, se justifica cuando se busca proteger posiciones de mercado, conformando estructuras productivas que atienden mercados de varios países, con base en funciones de tecnología propia y de economías de

escala que permitan mantener situaciones de dominio de mercado. Otros elementos importantes para explicar estos flujos en mercados de alta concentración, se relacionan con el proceso de diferenciación de productos, y el desarrollo de tecnología o la realización de actividades de investigación y desarrollo.

Para invertir en el exterior de manera directa, sostenía Hymer, las empresas debían poseer ciertas ventajas propias, específicas de la propia empresa, para superar las desventajas que suponen los costos asociados por operar en el extranjero y no en el país de origen. Básicamente, estas desventajas pueden resumirse en la falta de conocimiento de la situación de los mercados, y en general, en la falta de información relevante para la toma de decisiones gerenciales en realidades distintas a la del país de origen de la empresa que invierte en el extranjero.

Hymer argumentaba que, entre las ventajas de las empresas que invierten de manera directa en el exterior, se encuentran economías de escala suficientemente importantes como para permitir que estas grandes empresas puedan operar, con mayor eficiencia, que las empresas de menor escala.

De acuerdo con Hymer, otra ventaja sería la posibilidad, por parte de las empresas extranjeras, de obtener información relevante que les permitiese producir un producto ya demandado, es decir, que la empresa pudiera disponer de información privilegiada que le permitiese diferenciar mejor su producto de los prexistentes en el mercado local, donde va a entrar a competir.

El intento por parte de una empresa de mantener su posición de liderazgo o dominio y la búsqueda de la protección de sus posiciones de mercado, trae como consecuencia, en algunos casos, la integración horizontal de una empresa (la adquisición de empresas preexistentes de talla parecida que actúan en el mismo sector de actividad) o la necesidad de realizar convenios mutuos de repartición de mercado (cartel). La integración horizontal de una empresa permite ampliar su producción. En sus comienzos, la empresa, con una tecnología determinada, elabora un producto en su país de origen, creando un mercado internacional mediante las exportaciones. Cuando se enfrenta a una pérdida de exclusividad en la propiedad y uso de la tecnología, lo que pone en peligro su posición en el mercado de origen, diversifica sus centros de producción fabricándolo en otros países.

Otra forma de intentar conservar una posición de mercado, es repartirlo mediante acuerdos de "cartel". Estos consisten en el establecimiento de convenios con otras empresas para ubicar los centros de producción en diferentes países y delimitar a nivel internacional los mercados de cada empresa; aprovechado las ventajas comparativas de cada país. Estos convenios, en forma expresa, son posibles en tanto no existan disposiciones en materia de competencia o antitrust en el ámbito supranacional, referentes a la regulación de acuerdos de repartición de mercados que involucren más de un país, como es el caso de la Unión Europea, donde este tipo de acuerdos de producción y mercado se encuentran regulados en los artículos 85 y 86 del Tratado de Roma.

En fin, la proposición de Hymer se basa, en la idea de que para que una empresa invierta en otro país debe tener ventajas especiales sobre los competidores. Esta constatación fue un gran aporte para las teorías que tratan de explicar el fenómeno de la inversión extranjera, en términos de ventajas y participación en estructuras oligopólicas.

El modelo de la organización industrial

El modelo de la organización industrial hace énfasis en dos proposiciones básicas. Una de ellas, es la presencia de barreras para la entrada de nuevos competidores, característica fundamental de las industrias oligopólicas.

Las barreras para la entrada son el nivel al que, en el largo plazo, las empresas establecidas pueden elevar sus precios de venta por encima del costo medio mínimo de producción y distribución, sin inducir la entrada de nuevas firmas en la industria o sector de actividad económica.

Hay tres tipos de barreras para la entrada de otras empresas:

1) Las empresas establecidas pueden aprovechar una estrategia de diferenciación de productos sobre las entrantes potenciales, a causa de la preferencia de los consumidores locales por las empresas establecidas y sus productos, en comparación con los nuevos.

2) Otro tipo de barrera para la entrada, es aquel que se traduce en la absoluta superioridad, por una u otra causa, de las empresas ya establecidas, en materia de costos de producción y distribución.

3) La última, resulta del hecho de que las economías de escala de producción y distribución de la industria son tales que, para alcanzar una escala óptima o de costos mínimos, las empresas entrantes habrían de suministrar una fracción significativa de la producción total de la industria en el país en cuestión.

En síntesis, las barreras u obstáculos a la entrada de nuevos competidores más frecuentes son: las economías de escala, la tecnología, la magnitud de los costos absolutos de instalación, ciertas ventajas de mercado y, por supuesto, rígidas políticas gubernamentales.

La otra consideración de este modelo es la interdependencia entre las empresas que operan en situaciones de escasa competencia, es decir, que las decisiones de estas empresas no sólo están basadas en la maximización de los beneficios, como sería en los casos de un monopolio absoluto y de competencia perfecta, sino que, además, deben considerar las reacciones o respuestas de las empresas competidoras ante las decisiones que cada una de ellas tomen.

Siguiendo con la argumentación que se ha desarrollado desde el punto de vista de la organización y la economía industrial, en 1971. Caves propuso que una variable para explicar la inversión extranjera directa era la diferenciación de los productos; siendo éste el que mida el extremo hasta el cual los compradores diferencien, distingan o demuestren específica preferencia entre los productos de los distintos comercializadores establecidos en una industria.

En términos técnicos, este modelo mide el grado de imperfección o de sustituibilidad (para los compradores) de los varios productos de la industria.

En aquellas industrias, cuya estructura incluye la diferenciación del producto como elemento central, las empresas que tienen más éxito son aquellas que logran acumular mayores conocimientos y experiencias sobre la manufactura y comercialización acerca de productos diferenciados. Esta constatación lleva a Caves a la conclusión de que el capital es industrialmente específico, por lo que debe existir mayor movilidad del capital entre países (dentro de un mismo sector económico) que entre distintos sectores en el mismo país. El modelo propone que una vez que el crecimiento de una determinada industria comienza a disminuir o estancarse en su país de origen, es más probable que la empresa decida invertir en el extranjero en el mismo producto, que invertir en su país de origen en una actividad económica distinta.

La teoría de la conducta imitativa de los oligopolios

Knickerbocker, en 1973, sostuvo que las empresas pertenecientes a industrias oligopólicas buscan su estabilidad, es decir, mantener y consolidar cada una su posición en el mercado oligopólico tanto a nivel local como internacional. Así, una determinante importante de las inversiones extranjeras directas, es la motivación de ciertas empresas a seguir la conducta de las empresas competidoras. La estrategia de invertir en el extranjero por parte de una de ellas, genera una reacción en cadena entre sus competidores, puesto que se busca mantener el equilibrio y las mismas condiciones de riesgos entre todos los participantes del oligopolio sin distingos de localización de mercado, incluso corriendo el riesgo de no obtener tasas de retomo atractivas e inclusive obteniendo tasas de retomo negativas durante un cierto período.

La teoría del ciclo de vida del producto

Los supuestos de esta teoría son el resultado de una investigación realizada en la Universidad de Harvard de 1966 a 1976 por Raymond Vernon. La idea fundamental de Vernon se basaba en que las características económicas de un producto cambian con el tiempo, debido principalmente a la expansión y cada vez más fácil apropiación de los conocimientos necesarios para su producción. En consecuencia, el reconocimiento de que hay distintos momentos en cuanto al avance y desarrollo de la vida útil del producto de una empresa, ha llevado, a los estudiosos del mercado, a identificar tres fases en el ciclo de vida de un producto:

- **Introducción del producto en el mercado:** Esta fase se caracteriza por la falta de un proceso acabado y definitivo de producción. Se requieren frecuentes cambios en el diseño; la mano de obra es altamente especializada; la demanda es incierta; el precio es inelástico y las barreras a la entrada son altas, como consecuencia de la poca difusión de la tecnología requerida.

- **La estandarización:** En esta etapa, variables como la demanda, tecnología, diseño y organización del producto pasan a ser mejor conocidas. La tecnología del producto se difunde más, haciendo que las barreras para la entrada de otros competidores disminuyan o sean casi inexistentes. La mano de obra es menos especializada, ya que es posible, por las características del producto, moverse hacia escalas mayores de producción, aumentando la intensidad del capital, lo que implica menores costos para la empresa. Disminuyen los costos marginales para la producción, y dado el aumento de la competencia por la entrada de las nuevas empresas, se crean incentivos

para disminuir los precios. Bajo estas condiciones aumenta la demanda del producto y el mercado se expande.

- **La maduración del producto:** En esta última fase, la demanda crece lentamente. El mercadeo del producto se estabiliza casi definitivamente. La diferenciación del producto ya no se realiza mediante la utilización de diferentes tecnologías, sino más bien, mediante una diferenciación en las técnicas de mercadeo (tamaño, color, aditamentos, etc.).

Con la utilización del modelo de ciclo de vida del producto, Vernon intenta explicar la decisión de una empresa para invertir directamente en el extranjero de la siguiente forma: en la primera fase, el producto es nuevo en el mercado. Los costos que implica la fabricación del nuevo producto en un país extranjero no justifican la inversión directa. Las ventas en el exterior son realizadas sólo vía exportaciones.

En la segunda etapa del ciclo, en la estandarización, las exportaciones a ese mercado dejan de crecer y hasta pueden decrecer, sin embargo, se continuará exportando a los mercados donde la producción local por parte de la empresa promotora del producto aún no lo ha introducido. Sin embargo, en el mercado de origen, los competidores comienzan a estudiar la tecnología, y a copiar e introducir sus propios productos, compitiendo en pie de igualdad con el creador original del producto.

En la tercera etapa o fase de maduración, la competencia es tal, que la empresa inventora, creadora del producto, prefiere invertir directamente en el extranjero, para recomenzar en otro país su ciclo de vida, en vista de la competencia desarrollada por sus competidores en el mercado doméstico, quienes ya dominan la ventaja inicial tecnológica desarrollada y comercializada por la empresa pionera.

De esta forma, podemos concluir que para Vernon la explicación de la inversión extranjera directa, fundamentalmente extraída del comportamiento de empresas manufactureras norteamericanas, se basa en dos nociones fundamentales: la maduración del producto que determina la necesidad de que la empresa instale filiales en le extranjero con el fin de proteger sus mercados, y la diseminación del conocimiento, es decir, que los competidores pueden, y de hecho lo hacen, producir, con la misma tecnología y características, el bien en el que la empresa originaria gastó tiempo y dinero, y que ahora estandarizado, es fácil de ser reproducido por sus rivales en el mismo mercado de origen.

El modelo de la innovación tecnológica

Otra teoría o modelo que intenta explicar el fenómeno de la inversión extranjera, es el que desarrolla Peter Krugman; el comercio internacional es el resultado de un proceso continuo de innovación tecnológica. El comercio fluye de los países desarrollados a los países en vías de desarrollo. El modo en que las multinacionales utilizan la tecnología, es lo que él denomina la tecnología apropiada, y la transferencia de tecnología es la vía por la cual ésta se hace disponible para los demás.

De esta forma Krugman sostiene que:

> Los que plantean el tema de la tecnología apropiada consideran que las empresas multinacionales traen consigo una tecnología, que está adoptada a las economías abundantes en capital y escasas en trabajo, en las que tienen su base, pero no a las economías pobres a las que se dirigen. [13]

La transferencia de tecnología forma parte integral del proceso de desarrollo del comercio internacional y de los procesos de transferencia de capitales, como consecuencia de inversiones directas de un país a otro.

La tecnología es un proceso dinámico en constante desarrollo y cambio, y el proceso de transferencia de capital responde precisamente a este proceso dinámico asociado con el desarrollo de nuevas tecnologías.

La teoría de la interiorización de mercados y la apropiabilidad

En 1976, en Inglaterra, los académicos Peter Buckley y Mark Gasson constataron que las mayores motivaciones o razones que tienen determinadas empresas para efectuar inversiones se relacionan con los beneficios derivados de la posibilidad de transformar una relación de mercado, comercial, en una de propiedad. En otros términos, las empresas buscan convertir una relación que, hasta el presente, se había mantenido en términos comerciales, con un proveedor o suplidor de insumos o materias primas, en una relación de propiedad, es decir, se busca adquirir la empresa suministradora con la finalidad de asegurar las materias primas y los insumos necesarios para la producción, y así obtener el control de toda la cadena productiva o de valor de la empresa.
En este orden de ideas, y de acuerdo con Naim:

> La proposición esencial de Buckley y Casson es que las inversiones extranjeras ocurren cuando se internalizan (interiorizan) entre países actividades interdependientes que seria muy ineficiente llevar a cabo a través de mercados, o sea entre firmas vinculadas sólo contractualmente y no a través de lazos administrativos que faciliten la transmisión de bienes intermedios.[14]

En coherencia con esta formulación conceptual, en 1977, el profesor Magee planteó el tema de la apropiabilidad real y efectiva de la información generada por las grandes empresas multinacionales Así, Magee entendía que la apropiabilidad es la capacidad que tienen los propietarios de la información o de la tecnología para obtener, de la forma más exclusiva posible, todos los beneficios económicos y financieros que se derivan de tales conocimientos, información o tecnología. Fácil es colegir que el mejor mecanismo de protección es la Inversión Extranjera Directa, es decir, que la empresa matriz, propietaria de la información o la tecnología, crea filiales en países distintos al suyo, que bajo su control, sirven, a la vez, de mecanismos de protección, de apropiabilidad, y promueven además el rendimiento económico de esa información a nivel mundial.

---

[13] Naim Moisés. ***Teorías sobre inversión extranjera directa***. P. 65. . [En línea]. Documento disponible en: http://www.monografias.com/trabajos66/teorias-inversion-extranjera-directa/teorias- .shtml. [Acceso: 02/ 2012]
[14] Ibid

La teoría ecléctica

Ninguna de las teorías comentadas ha tenido éxito en explicar, en su totalidad, el fenómeno de la inversión extranjera directa; casi todas han dejado muchas interrogantes sin responder. En la literatura económica ha sido desarrollada una teoría que se nutre de los distintos esquemas comerciales, intentando conciliar las diferentes teorías. Es así como surge la llamada teoría ecléctica sobre las inversiones extranjeras directas. Esta teoría sostiene que las empresas realizan inversiones extranjeras por razones funcionales y organizacionales, y no sólo por exclusivas razones de tipo financiero (rentabilidad o retorno económico).

Entre las razones funcionales y organizacionales que justifican realizar una inversión directa en ultramar se encuentran las siguientes:

1) La empresa inversionista prefiere ser propietaria del activo productivo que otorgar una licencia para la producción en el extranjero.

2) Al realizar una inversión en ultramar, la empresa conserva el control sobre el mercado de su producto. El control sobre la forma como se mercadea el producto asegura que la empresa puede preservar su posición en el mercado, tanto para ese producto como para nuevos productos.

3) Existen razones de costo, en virtud de las diferencias en los costos de los diferentes factores de producción. La desigualdad del precio de los factores y la diferencia de disponibilidad de los mismos que justifican, en muchas oportunidades, la ubicación de empresas o centros de producción fuera del mercado doméstico.

Este enfoque se basa en la proposición de Dunning (1971), quien sostiene: una firma nacional que sólo suple el mercado de su propio país tiene varias alternativas para crecer: puede diversificarse horizontal o lateralmente hacia nuevos productos o verticalmente hacia nuevas actividades, incluyendo la producción de conocimientos; puede adquirir otras empresas en operación; o explotar mercados extranjeros. Cuando tiene sentido económico escoger esta última alternativa (la cual puede incluir una o más de las otras posibilidades), la empresa se transforma en una empresa multinacional que atiende mercados foráneos. Sin embargo, esto no implica que produzca en esos mercados, ya que para que ello ocurra, la empresa debe además contar con ventajas adicionales de propiedad exclusiva o casi exclusiva que le permitan competir con las firmas locales, a pesar de los costos añadidos de operar en mercados distantes o desconocidos. No existe, en consecuencia, para esta concepción ecléctica, una razón única, una motivación exclusiva que pueda explicar con absoluta claridad las causas o motivaciones que llevan a las empresas a tomar la decisión de invertir de manera directa en el extranjero.

Instituciones e inversión extrajera directa

Los mercados económicos se caracterizan por la presencia de costos de transacción positivos, siendo las instituciones, quienes determinan el volumen de estos costos. La realización de transacciones,

puede entenderse como un problema de contratación, de forma que los costos de transacción son aquellos que se derivan de la suscripción ex-ante de un contrato, de su control y del cumplimiento ex-post. Las partes estarán interesadas en contratar esa transacción, de forma implícita o explícita, solo si los costos de transacción no superan los beneficios esperados.

Douglas North define a las instituciones como las reglas de juego que rigen el comportamiento de los sujetos a los que proporcionan la estructura de incentivos para incidir sobre el valor de los costos de transacción. Tales reglas pueden ser de carácter formal, entre ellas, la constitución, las leyes, los procedimientos escritos, etc., o pueden ser de carácter informal, entre ellas se encuentran las costumbres, normas de conducta socialmente aceptadas, etc. Aquel conjunto de reglas que favorezcan la reducción del oportunismo en los intercambios, que extiendan la mutua confianza entre las personas y con ello la viabilidad a largo plazo de la ejecución de los contratos, que impulsen en definitiva, el ahorro de costos de transacción, constituirá lo que en rigor puede denominarse una estructura institucional eficiente.

Ronald Coase, premio Nobel de economía en 1991, fue uno de los primeros en incorporar el término derechos de propiedad, ampliamente defendidos por el pensamiento institucionalista. La estructura de los derechos de propiedad en una economía de mercado afecta la forma en que los factores se asignan y utilizan. De esta manera, mediante la protección legal de estos derechos, se garantiza el uso eficiente de los recursos productivos.

North y Thomas, Scully, Barro y Sala i Martin[15], usando diferentes muestras de países, encuentran que tener organizaciones eficientes y una adecuada protección de los derechos de propiedad, son fundamentales para el crecimiento económico. Argumentan que las altas tasas de crecimiento económico obtenidas por los países de Europa del este, se deben precisamente a la calidad de las instituciones. Así mismo, la porta[16], encuentra que la eficiencia de un sistema legal, incide de manera positiva al desarrollo de los mercados de capitales, lo que incentiva el ingreso de la IED para que sea motor del crecimiento económico.

Segura[17] utiliza datos de panel para 92 países en 17 años, y muestra cómo la expropiación se incrementa con una apertura comercial para países que no tienen un régimen democrático, mientras que en países con regímenes democráticos, las expropiaciones son reducidas al existir una mayor apertura comercial. Menciona el poder político de jure de facto.

El poder de jure de facto, deriva directamente de una distribución de recursos. Así, políticas que afectan la distribución de recursos, indirectamente afectarán en el futuro la localización del poder y con ellas, el grado de eficiencia de las instituciones políticas. El cambio de la distribución de recursos hoy, afectará la localización del poder mañana, y, con ello, el tipo de instituciones políticas que se vayan a desarrollar. En el mismo sentido, pero desde una perspectiva general[18], basado en las estimaciones de 78 países para el periodo 1970-2000, muestra que el impacto de una apertura

[15] North , Douglas (1973). ***The Rise of Western World***. Cambridge University; Barro ,Robert. ***Economic Growth***. MIT Press. Cambridge Massachusetts. p.435-440; Scully ,Gerald. ***The Institutional Framework and Economic Development***. Vol.96. No.3.
[16] Ibid.
[17] Segura, Rubén**.** ***Inefficient Policies, Inefficient Institutions and Trade***. Working Paper. No. 633. pp. 40-41.
[18] Calderón ,Cesar. ***¿Cuánto explican las reformas y la calidad de las instituciones en el crecimiento económico?: Una comparación internacional.*** Working Paper No. 0314

financiera sobre el crecimiento económico es desfavorable para aquellas naciones con instituciones débiles. Países con instituciones sólidas gozan de mayores tasas de crecimiento debido a la apertura comercial y financiera. Así mismo, Dani Rodrik[19], desentrañando las relaciones existentes entre crecimiento económico, IED y apertura comercial, critica la creencia de que las exportaciones, así como también la IED, sean la llave, en esencia, para la existencia de un crecimiento sostenido. Para Rodrik, el crecimiento sostenido de las economías se encuentra determinado por la capacidad exportadora de un país. Sostiene que la causalidad va de la productividad de la economía hacia las exportaciones y no a la inversa. Adicionalmente, sostiene 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, generan en el largo plazo crecimiento económico sostenido.

Espinosa[20] analiza cómo la corrupción en el gobierno y el beneficio obtenido por agentes deshonestos, pueden inhibir cualquier acción conducida para fijar un ambiente institucional adecuado. Tiene en cuenta dos casos, el primero, en el cual la estructura ilegal de costos tributarios es más costosa que la legal; y, el segundo, se da cuando el costo tributario de usar la estructura legal es más costoso que usar la estructura ilegal. Se encuentra que en el primer caso, el gobierno fijará un nivel institucional de acuerdo con el nivel de corrupción y el tamaño de mercado del bien producido por la IED. Con un alto nivel de corrupción y un amplio mercado de trabajo, se tiene que el gobierno está dispuesto a establecer un mínimo nivel institucional, ya que la contribución política tiene un peso mayor en la decisión de la política institucional que el beneficio de la IED en el apoyo a los individuos honestos y el excedente del consumidor. Sin embargo, cuando el nivel de corrupción es menor, entonces el peso de la ineficiencia de la opción ilegal supera al posible beneficio de la contribución política, y el gobierno establece un nivel institucional positivo. En el segundo caso, cuando la opción ilegal es menos costosa que la legal, un nivel de corrupción relativamente alto reforzará la tendencia de la dificultad entre el costo de las opciones y el impacto de la contribución será significativo, de tal forma que se induce una política de reducción del nivel institucional que refuerce el uso de las estructuras ilegales para cumplir las obligaciones fiscales de las empresas y se genere un incentivo a la IED.

Por otro lado, Bénassy[21], usa la base de datos del ministerio de economía de Francia, para cuantificar como el impacto de mejoras en la calidad institucional incide en la evolución de los flujos de IED en los países de la OCDE. Encuentran que una mayor eficiencia en el sistema gubernamental, incide en gran medida en el incremento de la IED en éstos países. Al ser los países de la OCDE, países con ambiente institucional sólido, el mayor impacto para un incremento de la IED se da a través de un mejoramiento de su eficiencia en el sistema gubernamental; como estos países ya tienen un ambiente institucional formado y sólido, mejoramientos en la calidad y cumplimientos de los derechos de propiedad, no tienen un impacto significativo ante un incremento de la IED.

[19] Rodrik ,Dani. **The New Global Economy and Developing Countries: Making Openness Work.** p. 165.
[20] Espinosa, Rafael. ***Corrupción, inversión extrajera directa y reformas institucionales.*** pp. 35-37.
[21] Bénassy,Quéré. ***Institutional determinants of foreign direct investment***. p. 28.

Un informe sobre el desarrollo mundial en el 2005, realizado por el Banco Mundial, menciona que la duplicación del PIB en China, India y Uganda, se debió al mejoramiento de la calidad institucional de estos países, permitiendo que se reduzca el grado de incertidumbre en el momento de tomar decisiones de inversión. Las empresas que consideran que sus derechos de propiedad son respetados, reinvierten entre un 14% y 40% más de sus ganancias en sus negocios, que aquellas que consideran lo contrario.

Por otro lado, Mogrovejo[22] realiza un estudio que permite identificar las causas que producen la localización de las firmas inversoras en países de Latinoamérica. Encuentra que el sector de servicios es la actividad más destacada en la recepción de flujos de IED. Adicionalmente, encuentra que la IED es determinada principalmente por el tamaño de mercado, la apertura comercial y el riesgo país, además de sucesos atípicos relacionados con privatizaciones y grandes emprendimientos empresariales privados.

Adicionalmente, encuentra que los costos laborales por sí mismos 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.

En la misma vía, Joaquín Vial[23], utilizando los datos del *Global Competitiveness Report* del año 2000, encuentra que para el conjunto de los países andinos, éstos deben fortalecer los servicios públicos en particular, de aquellos aspectos relacionados con la administración de justicia, respeto de contratos y derechos de propiedad. Frente a otros determinantes tradicionales para atraer la IED, las instituciones marcan claramente una prioridad alta debido a que éstos, ante la deficiencia percibida por el empresariado, impiden el buen funcionamiento del sistema económico y político en general, constituyendo un serio obstáculo a la IED. Asimismo, Blyde y Acea[24], calculan los efectos de los derechos de propiedad sobre la IED en diferentes regiones del mundo. Los resultados muestran que la IED presenta una elasticidad negativa con respecto a los derechos de patente en regiones de países de altos ingresos, pero, en cambio, presenta una elasticidad marcadamente positiva en regiones de países en desarrollo, como América Latina. Se llega a la conclusión de que la firmeza de las leyes nacionales sobre patentes de América Latina ejerce un importante efecto positivo sobre la IED bilateral proveniente de los países de la OCDE.

Mediante simulaciones, encuentran que América Latina podría experimentar importantes ingresos de IED si aplica el acuerdo sobre los aspectos de los derechos de propiedad intelectual relacionados con el comercio (ADPIC).

Adicionalmente, Martínez y Romero[25], analizan el efecto de una débil protección de los derechos de propiedad en la IED, así como también el papel de los acuerdos bilaterales como una alternativa para contrarrestar dicho efecto. La hipótesis que manejan en su investigación es que los tratados multilaterales de libre comercio tienen mayor impacto en la IED hacia países con una pobre protección de los derechos de propiedad. Cuando estos acuerdos incluyen un capítulo sobre la

[22] Mogrovejo, Jesús. ***Factores determinantes de la inversión extranjera directa en algunos países de Latinoamérica 1990-2003***. pp. 80-90.
[23] Vial, Joaquín. ***Inversión extranjera en los países andinos***. pp. 20-25.
[24] Blyde, J. ¿***Cómo la propiedad intelectual afecta la inversión extranjera directa en américa latina?*** pp. 143-150.
[25] Martínez, Lorenza. ***La importancia de la definición de los derechos de propiedad en el efecto delos tratados de libre comercio sobre la IED***. México. pp. 2-10.

resolución de conflictos mediante un panel de arbitraje, ayudan a mitigar deficiencias de las instituciones nacionales, al permitir que ciertos conflictos se resuelvan en un panel con miembros internacionales. Bajo aquellas circunstancias, la inversión extranjera puede recurrir a aquella instancia más confiable cuando los derechos de propiedad son violados, lo que implica una mejora cuando las instituciones legales en un país son corruptas e incompetentes. Su hipótesis, la corrobora un estudio realizado en 38 países para el periodo 1980-2001.

Complementariamente, Umaña[26], en un estudio realizado para los países centroamericanos, encuentra que los beneficios de IED serán mayores si la economía local es capaz de establecer vínculos hacia atrás y hacia delante entre las firmas extranjeras y las nacionales. De lo contrario, los problemas de corto y mediano plazo de la IED se agravarán ya que los beneficios mayores de la inversión serán expatriados. Manifiesta que para que este encadenamiento sea sostenible, la seguridad jurídica surge como elemento imprescindible del clima de negocios.

Esquivel y Larrain[27], bajo el objetivo de identificar si la distribución de la IED a nivel mundial puede explicarse por factores intrínsecos a cada país o por elementos de política que podrían incidir en la distribución mundial de los flujos de la IED, y bajo la utilización de variables institucionales, encuentran que la magnitud de los coeficientes en cuanto a los aspectos regulatorios, indica que avances en sentido positivo, esto es, menor carga regulatoria, tienen un impacto doblemente más importante en la atracción de la IED que avances equivalentes en el Índice del estado de derecho. Adicionalmente, 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.

Un estudio realizado por la Comisión Económica para América Latina, CEPAL, muestra que las instituciones sí importan e importan mucho para los países de América Latina. Con indicadores de "Buen gobierno" desarrollados por el Banco Mundial, el estudio muestra que el índice de calidad institucional "marco regulatorio", el cual se refiere a la calidad y grado en que las políticas adoptadas por el gobierno son favorables al mercado, que la reducción de una desviación estándar, multiplica el volumen de la IED por 4,7 veces. Aunque la magnitud puede considerarse sorprendentemente alta, cabe considerar que el cambio en una desviación estándar del "marco regulatorio" llevaría a tener la calidad de las instituciones de las políticas gubernamentales de México al nivel de un país como Australia. De la misma manera, una mejora en una desviación estándar de la efectividad del gobierno, multiplica la IED por factor de 3 veces. Esa mejora elevaría, por ejemplo, el índice de Rusia al nivel de Argentina, o el de Marruecos al de Chile. Por último, una mejora en una desviación estándar en "control de la corrupción", "imperio de la Ley", e "inestabilidad política", elevaría la IED en 140%, 100% y 57%, respectivamente. En conclusión, el estudio menciona que si mejoran las instituciones promedio latinoamericanas hasta alcanzar el nivel de los países de la OCDE, la IED en la región se multiplicaría por 2,8 veces.

[26] Umaña, Mario. ***Inversión extranjera directa en centro américa: el rol de la seguridad jurídica.*** pp. 3, 41-42.
[27] Esquivel. ***¿Cómo atraer inversión extrajera directa?*** pp. 42-50.

Determinantes económicos de la IED en Latinoamérica

A partir de la década de los años noventa, América Latina ha renovado el interés mundial para ocupar una posición relevante en la recepción de flujos internacionales de inversión. Flujos que se concentraron en países de la región por presentar los mejores desempeños comparativos para atraer la inversión extranjera directa (IED).

La IED sólo representa una acción dentro de las variadas maniobras de expansión mundial de algunos emprendimientos empresariales capaces de localizarse fuera de sus economías de origen. Acciones que repercuten y se hacen imprescindibles en aquellos países que carecen de recursos financieros y tecnológicos. En general, los países receptores de IED esperan que esta genere: la creación de empleos, el contacto con nuevas ideas, tecnologías y prácticas de trabajo, mayores recaudaciones impositivas, fomento y creación de tejidos industriales, etc. Por ende, todos los beneficios que pueden ser encausados para mejorar el bienestar de sus sociedades. Al margen de los efectos positivos de la IED, en sí misma posee una enorme trascendencia, porque a diferencia de los movimientos financieros de capital, la firma que decide invertir en el extranjero adopta mayores compromisos con los países huéspedes de dicha inversión, frente a otras alternativas de internacionalización de sus operaciones. De la manera planteada, es posible diferenciar dos núcleos explicativos: la firma extranjera y la economía que es objeto de la inversión.

Muchos estudios con el propósito de obtener mayor robustez explicativa, han procurado trabajar con flujos de IED bilateral, para grupos de países receptores. Estudios de estas características han sido elaborados por Morsink (1998), Martin Velásquez (2000), Carstensen y Toubal (2003). Otras investigaciones, además de tomar en cuenta lo anterior, han discriminado a los sectores y actividades empresariales a donde se enfocan los flujos de IED, como lo ejemplifican Carr, Markusen.

Mogrovejo, J Factores determinantes de la IED en Latinoamérica Maskus (1998), Resmini (1999), Gao (2000) Altomonte y Guagliano (2001). Numerosos de estos trabajos se han centrado en los países Centroeuropeos y del Sudeste Asiático. En menor medida se han realizado en Latinoamérica, debido a la carencia de información normalizada bajo criterios homogéneos.

Los estudios latinoamericanos que se aproximan a las características mencionadas se ciernen a la información que otorga la OECD y solo engloban a algunos países y regiones de Latinoamérica como los siguientes: Artal, Fernández y Domingo (2001) en el Mercosur, Artal (2002), Bittencourt y Domingo (2002) en Argentina, Costa (2002) en Brasil, Ramírez (2002) en México. Todos concluyen que el principal determinante de los flujos de IED es el tamaño de mercado de los países receptores.

Entretanto, el efecto del resto de las variables causales presenta distintas matizaciones que resultan concordantes con las estructuras productivas y sectores que motivan la inversión extranjera en los países.

En base a lo anteriormente mencionado, los determinantes económicos[28] que se tomarán para este estudio son los que se mencionan a continuación:

[28] Relacionado con las probables variables explicativas, se puede advertir que se han omitido las variables que reflejen proporciones, por

Tamaño del mercado

- Población
- Producto interno bruto (PIB)

Apertura comercial

- Exportaciones más importaciones
- Importaciones
- Importación de bienes de capital
- Exportaciones primarias (aplicables a la IED en el sector primario)
- Exportaciones de manufacturas (aplicables a la IED en el sector manufacturero)

Riesgo país

- Derechos políticos rezagados un periodo
- Respecto a la propiedad privada rezagado un periodo

Costes laborales

- Salarios

Estabilidad macroeconómica

- Tipo de cambio

El tamaño de mercado representa diversos grados de conglomeración de riqueza, que condiciona los flujos de inversión extranjera. Los países que ostenten mayores grados de producción interna, ya sea producto de su desarrollo económico o de una elevada población, tendrán mayores probabilidades de recibir inversión extranjera. En este sentido, será más fácil para las firmas inversoras generar economías de escala y aprovechar de las ventajas que brindan sistemas económicos que permiten la libre movilidad de factores de producción.

La apertura comercial es el único factor que afecta la evolución de la IED en todos los modelos estimados con excepción del Mercosur. Si bien es cierto que comprende tres variables –agregado de

ejemplo: el índice de apertura comercial (X + M) / PIB, ya que Los efectos netos de este tipo de índice pueden no ser claros.

las exportaciones más importaciones, sólo importaciones e importaciones de bienes de capital– todas están estrechamente vinculadas para que la IED se materialice.

El riesgo país es un factor que bien puede representar el marco institucional interno de los países huéspedes. La dinámica entre actores políticos y sociales es parte importante en el entramado de variables decisorias que afectan a las firmas para invertir en economías extranjeras. En situaciones en donde los déficits institucionales que se derivan en desconfianza civil, inestabilidad política, elevada corrupción de funcionarios públicos; ocasionan que cualquier emprendimiento empresarial sea extranjero o nacional, se encuentre destinado al fracaso.

La estabilidad macroeconómica representa el estado de la economía derivado de una política económica que se refleja en el crecimiento sostenido del producto nacional, del empleo y, en general, del bienestar social, incluyendo variables relevantes, como el equilibrio de las cuentas externas, la competitividad del tipo de cambio, los precios de los activos financieros e inmobiliarios, el volumen agregado de crédito (interno y externo) y la solidez del sistema financiero nacional, en tanto la corriente neoliberal lo entiende de manera reducida como inflación decreciente, próxima al nivel inflacionario de Estados Unidos y finanzas públicas equilibradas o cercana al equilibrio ingreso-gasto[29].

La Inversión extranjera directa en los países andinos

Con el objetivo de centrar la atención en el tema de ésta disertación es importante describir como ha sido el comportamiento de éste indicador en dichos países

Evolución de la inversión extranjera directa en los países andinos

La tabla N° 3 muestra la información sobre flujos de inversión extranjera directa a un grupo seleccionado de países latinoamericanos, incluyendo a los 5 que pertenecen a la Comunidad Andina de Naciones (CAN). Las cifras se presentan como porcentaje del PIB como una manera de reconocer la influencia que el tamaño de la economía tiene sobre el tamaño de los flujos de inversión.

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

[29]Mogrovejo. ***Principales factores determinantes de la inversión extranjera directa en algunos países de Latinoamérica***. Vol. 5-2. 2005

Tabla 3
Flujos de IED hacia América Latina
-En porcentaje-

Países	1960-74	1975-89	1990-98
Bolivia	-1,3%	0,4%	4,6%
Colombia	0,5%	0,9%	2,4%
Ecuador	1,4%	0,5%	2,5%
Perú	0,1%	0,3%	3,1%
Venezuela	-0,5%	0,1%	2,5%
Argentina	0,2%	0,4%	2,2%
Brasil	0,6%	0,6%	1,2%
Chile	-0,2%	0,6%	5,1%
México	0,6%	0,8%	2,3%
Uruguay	0,0%	0,6%	0,5%
Promedio Andinos	0,0%	0,4%	3,0%
Promedio resto	0,2%	0,6%	2,3%
Promedio total	0,1%	0,5%	2,6%

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

Composición de la inversión extranjera directa en los países andinos

Un segundo aspecto a analizar es la composición de la IED, en cuanto a los sectores de destino de ésta.

La información respectiva es más escasa y no se encuentra sistematizada, existiendo diferencias en la forma en que cada país clasifica el sector de destino de la inversión.

La Tabla N° 4 muestra bastante heterogeneidad en los resultados, sin embargo, es evidente la importancia del sector primario (agricultura, minería, petróleo) como destino de las inversiones extranjeras.

Otro resultado destacable es el elevado peso de la inversión en servicios, que en una proporción importante se explica por la privatización de empresas públicas en los sectores de energía y telecomunicaciones, así como por las adquisiciones de bancos por similares extranjeros, especialmente españoles, en proceso de expansión a Sudamérica.

Tabla 4
Composición sectorial de la IED en países seleccionados
-Promedios 1996-99. En porcentajes del PIB-

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

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

Flujos agregados de inversión extranjera en los 90

Los años 90 marcan un pronunciado cambio en la evolución de la IED en la región, tal como ha quedado en evidencia en los cuadros de la sección anterior. La mayoría de los observadores ha interpretado esto como una noticia positiva, por considerar que este tipo de flujos además de ser más estables vienen acompañados por externalidades importantes en las áreas como nuevas tecnologías, acceso a mercados, etc. (Aitken, B., G. Hanson, G. y A. Harrison, 1997; Borensztein, E., J. De Gregorio y J. Lee, 1998)[30].

Sin embargo, este sentimiento no es unánime y han surgido voces que señalan que la preponderancia creciente de la IED dentro de los flujos de capital es más bien un síntoma de la debilidad de las instituciones y de las falencias de los mercados financieros, que impiden que estos países puedan acceder a otras fuentes de financiamiento, que son predominantes en países más desarrollados y estables (Hausmann, R. y E. Fernández-Arias, 2001).

La interpretación de sus resultados que hacen estos últimos autores es sin duda controversial y se basa en solo una de las razones que justifican la IED. Si bien es cierto que uno de los motivos de la IED es suplir deficiencias de mercado que hacen más eficiente mantener el control que comerciar con empresas del país receptor de la inversión, hay además otras motivaciones importantes (Caves,

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

1996) como la posesión de activos "únicos" que la firma no está dispuesta a compartir y la dificultad para comerciar internacionalmente algunos servicios (energía eléctrica o la provisión de los servicios de telecomunicaciones, por ejemplo). En un contexto en que la diferenciación de productos y la innovación han venido ganando en importancia y donde las grandes corporaciones están adoptando estrategias en el marco de una competencia global por los mercados (CEPAL, 2001) parece razonable esperar un aumento en la importancia relativa de la IED.

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

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

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

Un segundo factor a considerar es el proceso de reformas por el cual han pasado estos países, que comenzó a fines de los 70 en algunos países del Cono Sur y que se extendió y consolidó en los 80 y 90.

En términos generales estas reformas han facilitado una mayor apertura comercial y financiera, reducido la intervención estatal en la economía y, en general, han creado un ambiente mucho más propicio para el desarrollo del sector privado (BID, 1997). La mayor internacionalización de estas economías y los procesos de privatización ha sido un importante factor que explica estos elevados flujos de inversión.

La combinación de estos factores ha permitido que empresas extranjeras lleguen masivamente a operar servicios que tradicionalmente estuvieron en poder del Estado y donde la experiencia previa en gestión de este tipo de empresas, así como los elevados montos de capital requeridos fueron una ventaja muy grande para las empresas extranjeras. Adicionalmente, las cifras muestran un importante incremento de inversiones que siendo menores, también llegaron atraídas por el nuevo clima de negocios a invertir en sectores de recursos naturales.

En estos casos parece indudable que la mayor receptividad a la IED jugó un rol importante para que capitales extranjeros volvieran a los mismos sectores en que hubo nacionalizaciones masivas en décadas anteriores.

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

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

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

IED en Ecuador y sus determinantes

El objetivo principal de esta sección es describir de forma exhaustiva cada una de las variables económicas e institucionales que influyen positiva y negativamente dentro del desempeño de la variable central de análisis que es la inversión extranjera directa, por medio del análisis se obtendrán las herramientas y fundamentos necesarios para la comprensión de dichos determinantes que llevarán a comprobar la hipótesis de la investigación, así como los objetivos propuestos.

Evolución de la IED en Ecuador

La inversión extranjera directa es un término que se encuentran actualmente en boga y se lo puede escuchar en todas las esferas políticas, económicas, ideológicas, etc., del convivir nacional e internacional.

En especial en las últimas elecciones presidenciales, estos temas se convirtieron en plataforma de campaña política, en la que a la inversión extranjera directa se le dio una connotación superlativa, como una fuente de recursos importante para nuestro desarrollo.

Los flujos internacionales de capital representan muchas ventajas para un país en materia de crecimiento económico, ya que a mayor IED mayor stock de bienes de capital que junto a niveles de productividad y ahorro interno altos serian la base del crecimiento económico sostenido. La IED tiene la ventaja principal de transferir las innovaciones tecnológicas a los países en desarrollo.

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 de IED, así como también, toda transferencia que perciba el Ecuador desde el extranjero.

Los capitales que vienen del exterior son, por decirlo menos, irregulares, volátiles y altamente concentrados (concentrados en la industria petrolera).

Es necesario considerar el comportamiento de la IED y analizar tanto los picos como las simas de dicho comportamiento, en el período de análisis 2004-2009, por lo que se estudiará la serie histórica de la IED en Ecuador, y se la compara el PIB (petrolero y no petrolero).

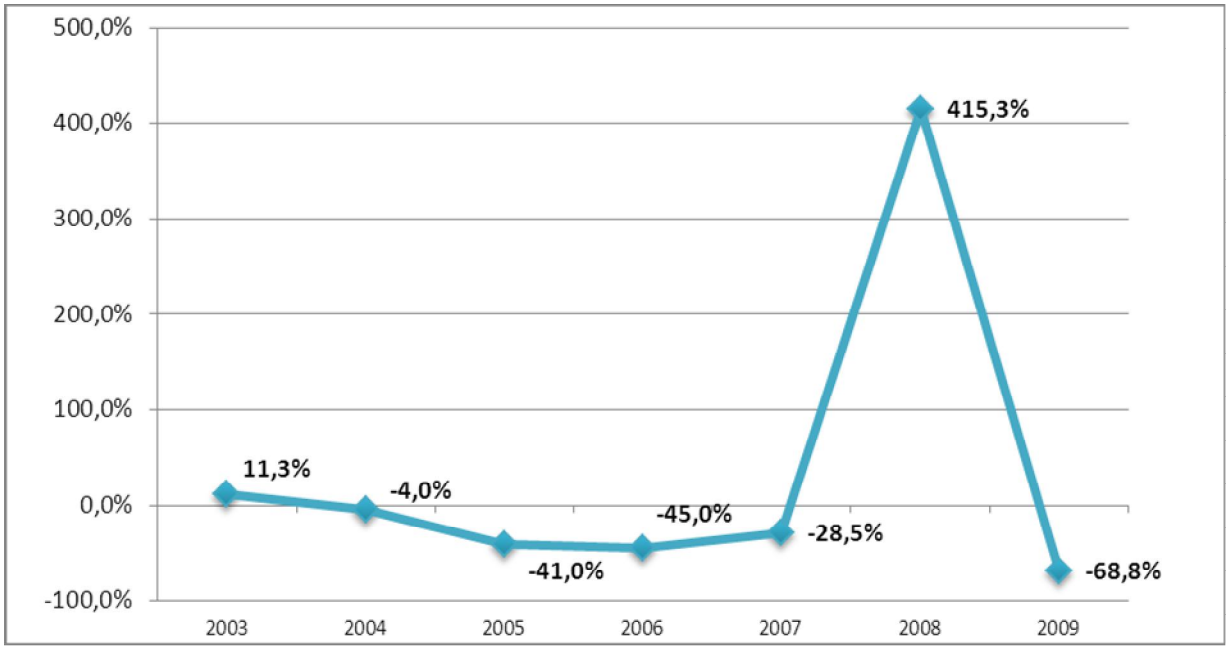
En el gráfico N° 4 se presenta la tasa de variación de la inversión extranjera directa en el tiempo. No se puede hablar de una variación promedio pues las fluctuaciones son bastante grandes. Éste es el caso de los años 2003 y 2008, con 11,3% y 415,3% de variación respecto a los años previos respectivamente.

Durante el año 2008 la IED del Ecuador fue la que más creció en América Latina (411% respecto al 2007), se debió, mayoritariamente, a la fuerte inversión realizada por la empresa de comunicaciones Porta al renegociar su contrato con el Estado). El 2007 fue el peor año de la década para la inversión

extranjera ya que solo ingresaron 194 millones de dólares; de hecho no se veían cifras tan bajas desde 1992. En cambio, en 2008 tuvimos 973 millones de IED.

Por lo tanto, como se mencionó las variaciones son en su mayoría y desde el año 2004 hasta el 2007 negativas y con un promedio de -30%. De igual manera se ve una cifra negativa para el año 2009 de - 68,8%.

Gráfico 4
Tasa de variación de la IED en Ecuador



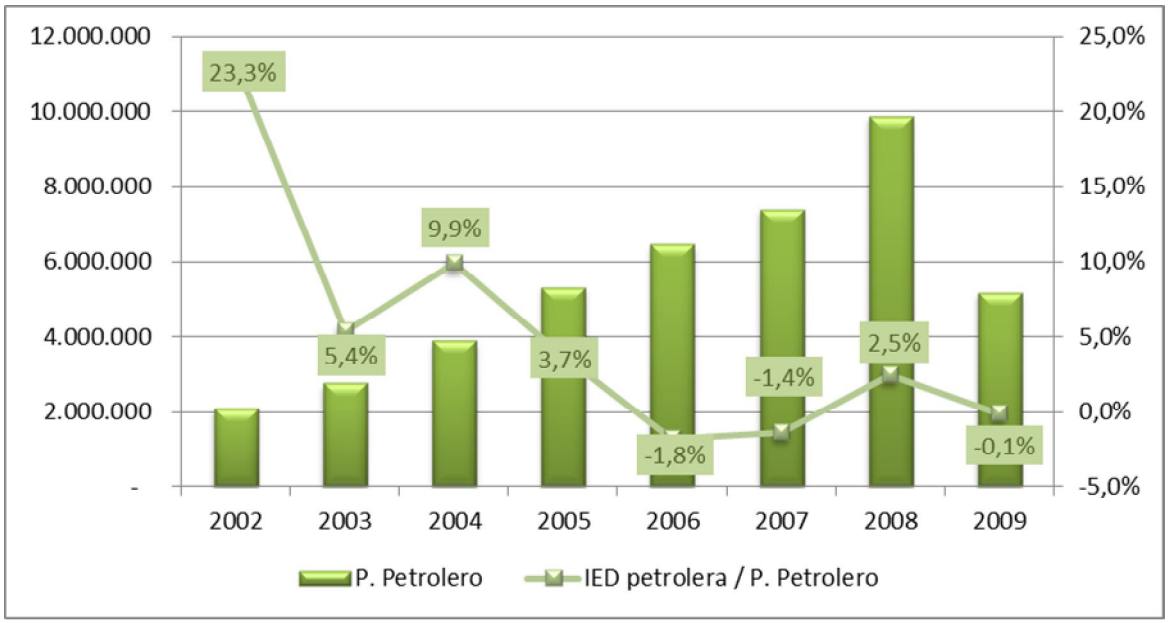
Fuente: Banco Central del Ecuador
Elaboración: María Fernanda Galarza

Es importante realizar un análisis de la IED petrolera (que incluye las minas y canteras) en relación con el PIB petrolero en el período que se tomó para el análisis.

En el gráfico N° 5 se presenta la IED petrolera en proporción al PIB petrolero y a su vez se lo compara con el PIB petrolero total, como se aprecia claramente en el Gráfico los períodos en donde se nota una importante mejoría de este indicador es en el 2002-2004 en el cual se registraron fuertes ingresos asociados a la construcción del Oleoducto de crudos pesados (OCP); que permitió una mayor participación del sector privado y externo en la extracción y transporte de hidrocarburos. Por otro lado, se aprecia un menor peso de la IED petrolera desde el año 2005, con un 3,7%, llegando incluso a ser negativa a partir de ese año con un promedio de - 1,6% (es decir desinversión extranjera en este sector) hasta el año 2007. Esto se debe principalmente a los problemas que el gobierno de turno enfrentó con respecto a las renegociaciones de los contratos con las principales petroleras que operaban en el país.

Para el año 2009 la IED refleja al igual que la mayoría de indicadores económicos un valor negativo, la consecuencia de dicho desinversión se debió al estallido de la crisis económica mundial que afectó a todos los sectores de la economía.

Gráfico 5
Evolución de la IED petrolera como porcentaje del PIB petrolero en relación al PIB petrolero en el período 2002-2009
-En porcentaje-

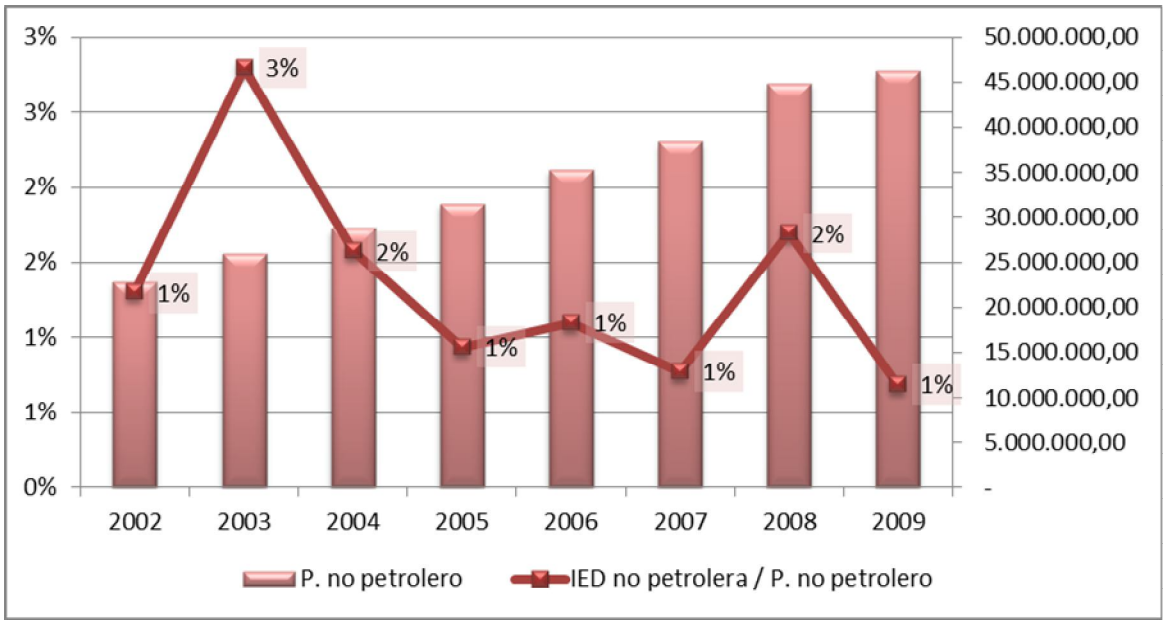


Fuente: Banco Central del Ecuador
Elaboración: María Fernanda Galarza

Siguiendo con el esquema, en el gráfico N° 6 se analiza la IED no petrolera (que incluye el resto de ramas de la actividad económica del país) con el PIB no petrolero; en promedio, el peso sobre el PIB no petrolero se ubica en 1,5%; es decir es bastante bajo si se lo compara con la importancia de la IED petrolera en el PIB petrolero. Se puede decir que la mayoría de la IED que se inyecta al país se dirige especialmente al sector petrolero.

A pesar de que en el año 2008 existieron importantes inversiones en el sector de las telecomunicaciones por concepto de la renegociación de frecuencias éste flujo de dinero no representó más que el 2% con respecto al PIB no petrolero por lo que a nivel macro se puede decir la inversión extranjera directa en el sector no petrolero es mínimo.

Gráfico 6
Evolución de la IED no petrolera como porcentaje del PIB no petrolero en relación al PIB no petrolero en el período 2002-2009
-En porcentaje-



Fuente: Banco Central del Ecuador
Elaboración: María Fernanda Galarza

Existe un hecho importante por mencionar acerca de la serie estadística de la inversión extranjera directa. Se trata de un problema estructural debido a un cambio en la metodología de cálculo de dicho indicador. En el pasado la recopilación de la IED se realizaba en forma bruta. La institución encargada de dicha recopilación era la Dirección Nacional de Hidrocarburos (DNH), la cual proporcionaba información acerca de los presupuestos y ejecuciones de las empresas petroleras. El problema radica en que los desembolsos realizados por las empresas matrices a sus respectivas filiales se tomaban como otro capital de la IED y no se tomaban en consideración las respectivas amortizaciones que hacían las filiales hacia sus empresas matrices.

En la actualidad la fuente de esta información cambió a través del sistema de gestión y análisis de deuda (SIGADE), el cual maneja la deuda externa privada y discrimina los créditos regulares de los créditos contratados por las empresas con sus accionistas. Debido a esto, el Banco Central del Ecuador amplió la información contenida en la cuenta otro capital de la IED, no solamente a empresas petroleras sino a todas las que tengan relación crediticia con empresas vinculadas al exterior, y, se toman en cuenta tanto los ingresos de capital como el pago de amortizaciones. De esta forma, con la nueva metodología los flujos de la IED difieren sustancialmente.[31]

Es necesario hacer alusión a la formación bruta de capital fijo (FBKF), ya que existe la idea de que la IED corresponde a la porción de la FBKF realizada por empresas extranjeras. Este error conceptual

[31] Albán, Pablo. Disertación de la Facultad de Economía, ***Situación de la inversión extranjera directa en Ecuador en el período 2000-2007***. Noviembre 2009, pp.44-45.

ocurre por el hecho de que la FBKF se denomina comúnmente "inversión". Por lo tanto, vale aclarar que la FBKF representa "inversión" en bienes físicos (el valor de los bienes durables adquiridos por las unidades de producción residentes para ser utilizados por lo menos durante un año en el proceso productivo[32]).

La IED corresponde a un flujo financiero y se la calcula dentro del contexto de la Balanza de Pagos como una categoría de financiamiento internacional. Mientras tanto, la FBKF corresponde a un flujo de bienes físicos o de bienes durables.

No necesariamente todo el monto de IED se destina para la adquisición de este tipo de bienes, ya que los fondos se pueden utilizar en múltiples formas: adquisición de insumos, pago de salarios, pago de deudas (a proveedores extranjeros, bancos locales, etc.) o pueden permanecer depositados como fondos disponibles, entre muchas otras opciones.

Tampoco toda la adquisición de bienes físicos en un país se financia con este tipo de inversión. Puede financiarse a través de deuda con bancos locales, con fondos propios, con emisión de títulos, etc.

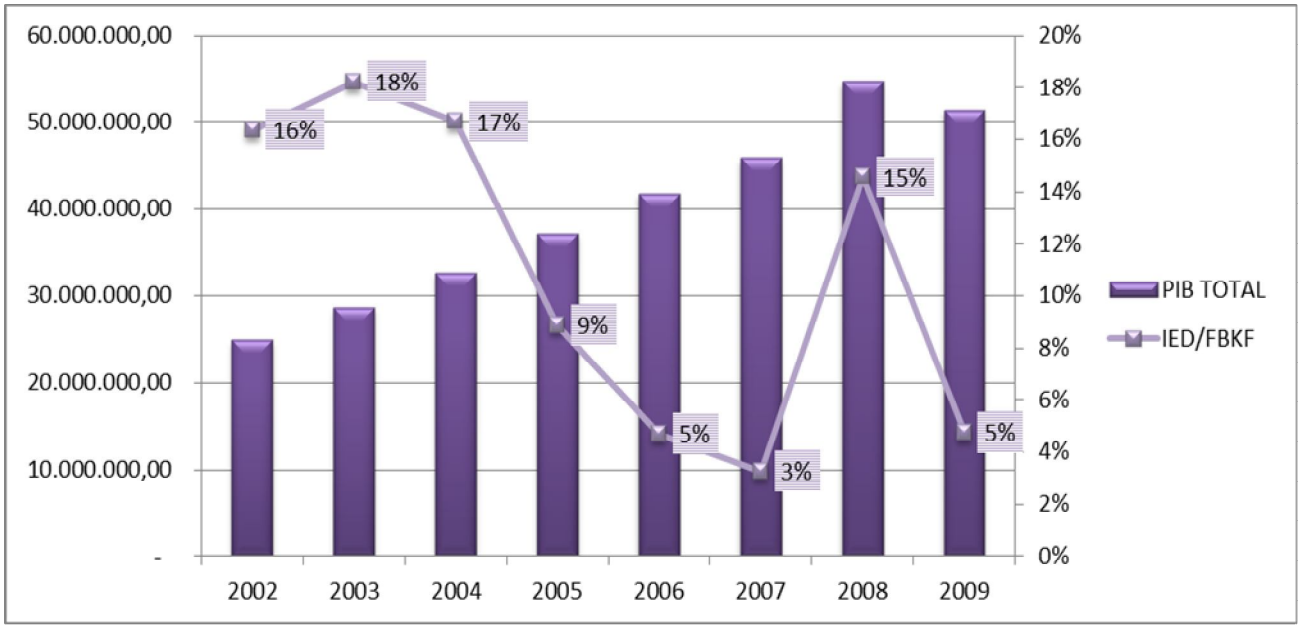
Actualmente se dispone de datos de la FBKF por producto, a precios corrientes y constantes del año 2000.

En el gráfico N° 7 se puede apreciar que durante el período de estudio el promedio de la IED como porcentaje de la FBKF ha sido del 11% (cabe recalcar que se tomarán en cuenta dólares corrientes para la comparación de estos dos indicadores).

Como se puede ver en el gráfico N° 7, existe un período de decrecimiento desde el 2005 hasta el 2007 con 9%, 5% y 3%, respectivamente como composición de la FBKF. La variación positiva más significativa se da del 2002 al 2003, incrementándose del 16% al 18%, siendo esta última la variación más alta dentro del período de estudio. Lo que significa que durante el período 2002-2003 la inversión extranjera directa se dirigió expresamente a la formación de capital fijo (18%), y esto concuerda con los hechos suscitados en dichos años cuando se construyó el oleoducto de crudos pesados, esto representó un capital fijo para el Ecuador.

[32] La FBKF comprende los bienes durables adquiridos en el mercado o producidos por cuenta propia en el transcurso del período considerado y destinados a ser utilizados por un período superior al año, en la fase productiva. Esta definición incluye los bienes inmuebles de capital fijo (vivienda, edificios no residenciales, otras obras públicas); bienes muebles de capital fijo (equipo de transporte, maquinaria y equipo); la variación del hato ganadero y de los árboles frutales; los muebles (de madera y metal) adquiridos por las empresas, etc. La FBKF forma parte de la formación bruta de capital (FBK), rubro que a su vez forma parte de la cuenta de capital de las cuentas nacionales.

Gráfico 7
Flujos de la IED como proporción de la FBKF y en relación al PIB
-En porcentaje-



Fuente: Banco Central del Ecuador
Elaboración: María Fernanda Galarza

Destino de la inversión extranjera directa en Ecuador

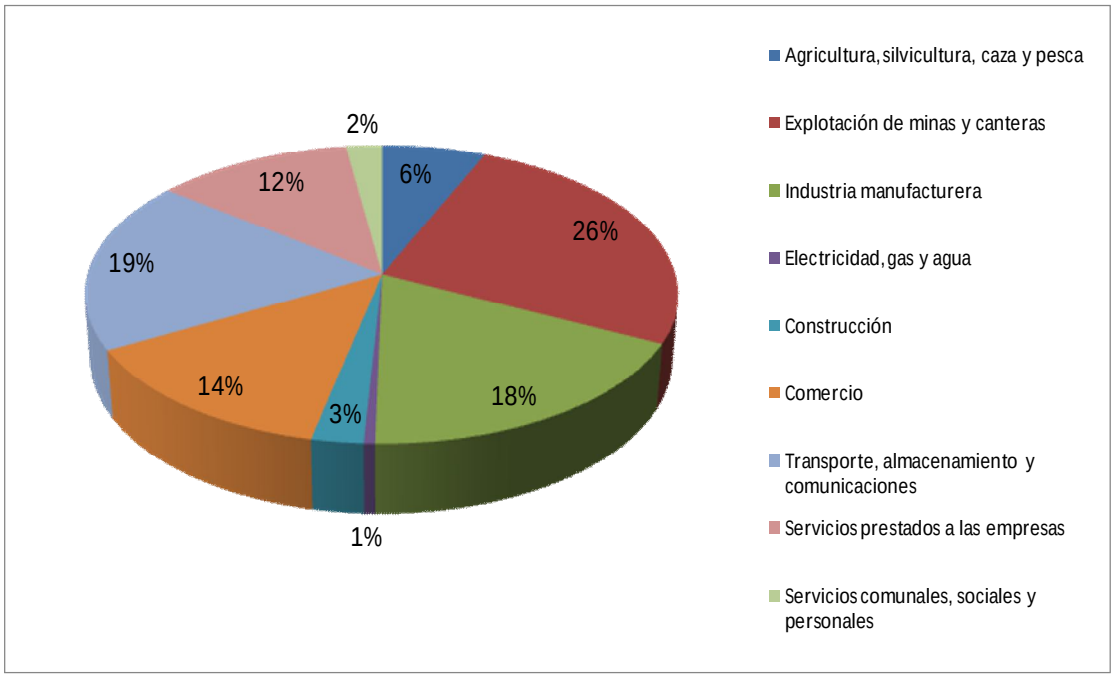
Desde la década de los 90 para acá, no solo Ecuador, sino varios países andinos, han sido vistos por las empresas que manejan flujos de inversión extranjera directa como espacios para garantizar el abastecimiento de recursos naturales: llámese petróleo, gas o productos minerales. Y en segundo lugar, como espacios para penetrar en el sector servicios, estamos hablando de la telefonía, restaurantes, distribución comercial, etc.

Es importante realizar el análisis de los sectores a los que la inversión extranjera directa va dirigida. En el gráfico N° 8, tomando en cuenta las variaciones respecto al cambio de metodología de cálculo adoptada desde el año 2002, se puede apreciar que desde el 2002 al 2009, la IED en su mayoría se dirige al sector de minas y canteras; es decir, a la extracción de crudo de petróleo y gas natural, a la industria manufacturera y al transporte, almacenamiento y comunicaciones; con un promedio de 26%, 18% y 19% respectivamente.

Para poder analizar el destino de la Inversión es importante partir del hecho de que el inversionista extranjero directo lo que busca es sacar el mayor beneficio de su inversión por lo que dirigirá la misma al o los sectores donde la rentabilidad sea mayor.

Debido a los altos precios del petróleo y siendo este la fuente de energía más importante en el mundo actual, es el sector más rentable en materia de inversión

Gráfico 8
Distribución de la inversión extranjera directa promedio 2002-2009 (nueva metodología)
-En porcentaje-



Fuentes: Banco Central del Ecuador- SIGADE, Superintendencia de Compañías, Superintendencia de Bancos e investigación directa.
Elaboración: María Fernanda Galarza

Cabe mencionar que uno de los sectores de la economía ecuatoriana que ha logrado los más altos niveles de captación de la inversión extranjera directa es la explotación de minas y canteras. Esto se debe principalmente a que la ubicación geográfica de Ecuador es privilegiada, pues se encuentra rodeado de gran cantidad de recursos naturales, lo que provoca que inversionistas extranjeros inyecten su dinero en la economía a cambio de altos niveles de rentabilidad que en este sector se consigue. En la actualidad, la actividad más destacada es la explotación del cemento, en lo que se destaca principalmente la infraestructura física (vías) y obra pública (viviendas)

Países de origen de la IED

La información por país de origen se muestra en la tabla N° 5. En donde se aprecia que la IED se encuentra de forma más concentrada en el resto de América (que comprende los países de Sur América, Centro América y Canadá) con un 62% y Europa con un 22,59%.

La comunidad andina junto a Estados Unidos representan el 4,87% y 4,17% respetivamente.

El gráfico N° 9 muestra de manera más clara el porcentaje de IED por país y se puede observar la concentración de la misma en los países de América latina sin contar los andinos.

Tabla 5

Promedio de Inversión Extranjera Directa por país/continente de origen período 2002 - 2009

-En porcentaje-

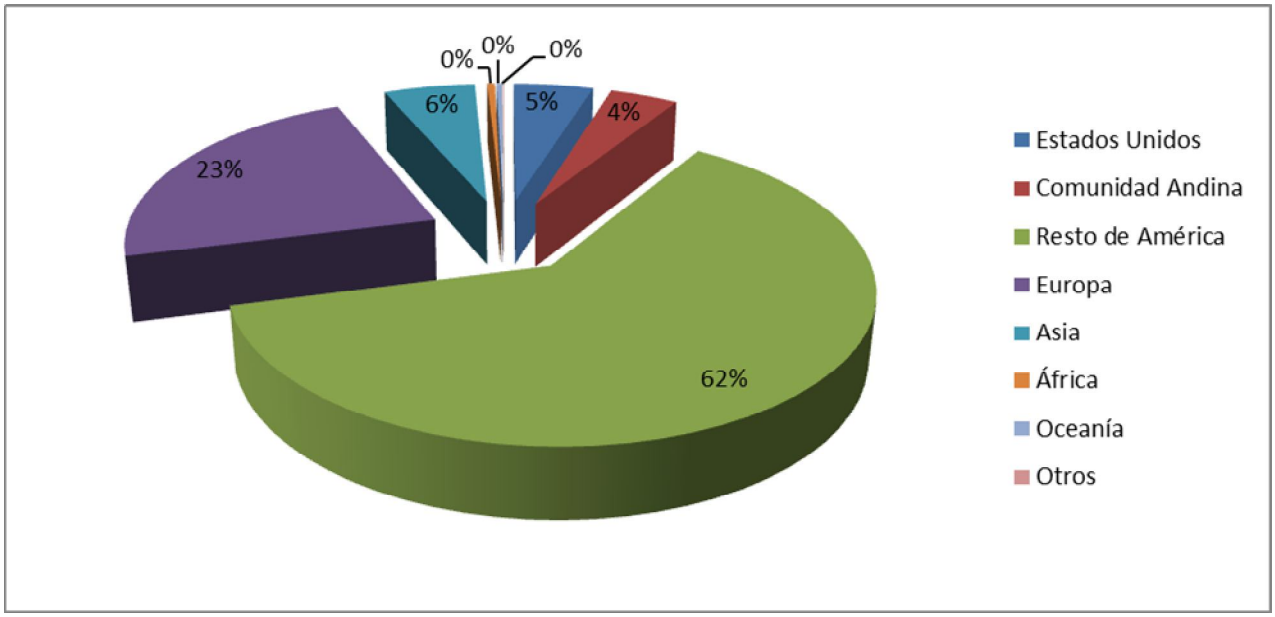
País	% IED/PIB
Estados Unidos	4,87
Comunidad Andina	4,17
Resto de América	61,92
Europa	22,59
Asia	5,58
África	0,46
Oceanía	0,34
Otros	0,05

Fuentes: Banco Central del Ecuador- SIGADE, Superintendencia de Compañías.
Elaboración: María Fernanda Galarza

Gráfico 9

Inversión extranjera directa por país/continente de origen promedio 2002 - 2009

-En porcentaje-



Fuentes: Banco Central del Ecuador- SIGADE, Superintendencia de Compañías.
Elaboración: María Fernanda Galarza

Principales empresas receptoras de IED

La tabla N° 6 muestra la inversión extranjera en las compañías afincadas en el Ecuador, tanto nacionales como sucursales de empresas foráneas, que alcanzó US$ 360,8 millones en 762 sociedades, en 2009 corresponden US$ 3,8 millones a la constitución de 418 empresas y US$ 357 millones a incrementos de capital en 344 compañía.

Tabla 6
Inversión extranjera directa en empresas de Ecuador
2009

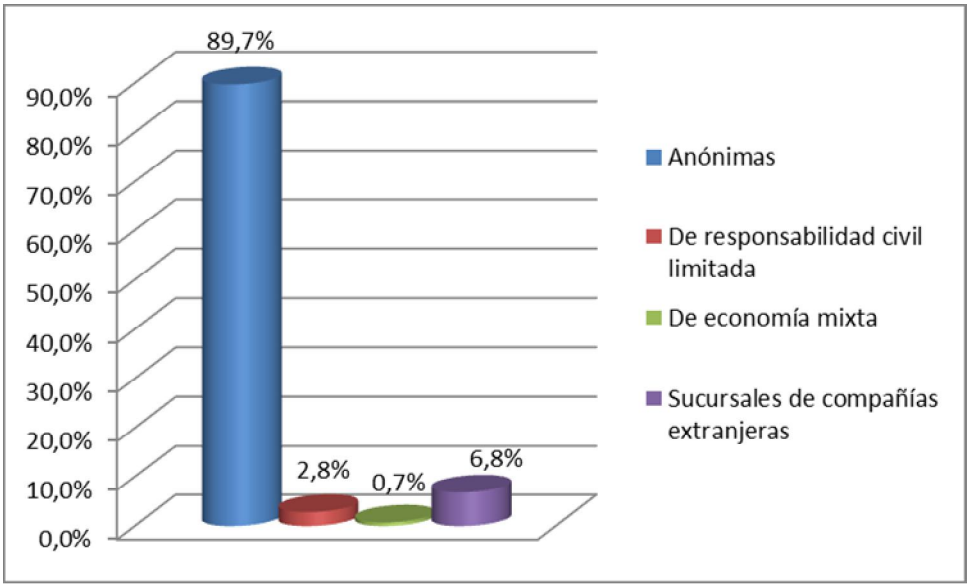
Concepto	Número de compañías	US$ millones	% de inversión total
Constituciones	418	3,8	0,40%
Aumentos de capital	344	357	45,20%
Total	762	360,8	20%

Fuente: Superintendencia de Compañías, boletín societario anual, año 2009.
Elaboración: María Fernanda Galarza

El gráfico N° 10 muestra el porcentaje de inversión extranjera directa de acuerdo al tipo de empresa desde el año 2000 hasta el año 2009. Se observa que la IED está concentrada específicamente en las sociedades anónimas; es decir, en las empresas cuyos titulares forman parte de la misma en virtud del capital social aportado a través de títulos o acciones. Esta característica de las sociedades anónimas se debe principalmente a la flexibilidad en cuanto a la transferencia de acciones en caso de quiebra.

Por otro lado, y con un porcentaje muy por debajo de las sociedades anónimas, el tipo de empresa en donde también se invierte es en las sucursales de las compañías extranjeras, con un 6,8% desde el año 2000 al 2009. La razón principal es que éstas constituyen un ente totalmente dependiente de la casa matriz, lo cual permite a la compañía extranjera mantener un control permanente sobre la sucursal.

Gráfico 10
Inversión extranjera directa por tipo de empresa
-En porcentaje-
2000-2009



Fuente: Boletín Societario Superintendencia de Compañías
Elaboración: María Fernanda Galarza

Factores que determinan la IED en Ecuador

Como se señaló anteriormente, existen factores de orden económico e institucional que afectan de manera positiva o negativa la decisión de inversión en el territorio nacional. A continuación se presenta el comportamiento de dichas variables en el período de estudio y la incidencia que pueden tener en las decisiones de inversión.

Siguiendo el esquema que se planteó en el marco teórico, existen variables económicas e institucionales que van a ser analizadas de forma separada. A continuación se analizará las variables económicas que afectan a la IED en el Ecuador.

Variables económicas

Si se está pensando en términos de inversión extranjera directa, no es conveniente restringir el análisis de los indicadores, ya sean económicos o institucionales únicamente al caso ecuatoriano, sino contrastarlos con la región. En este caso se tomarán los países andinos (Colombia, Bolivia, Perú y Venezuela) debido a su cercanía con Ecuador y a que dos de ellos son afines al gobierno ecuatoriano de turno.

El gráfico N° 11 muestra la evolución de la inversión extranjera directa en todos los países andinos. Se observa que Colombia se encuentra muy por encima de todos los países en casi todos los puntos, a excepción del año 2009, donde Bolivia se ubica en nivel mayor de IED, en ese año la IED de Bolivia representó el 12,94% del producto interno Bruto esto se debió principalmente al buen precio del petróleo en esos años (La IED se concentró fundamentalmente en los sectores extractivos hidrocarburos 41% y minería 10%)[33] al igual que la inversión en el sector petrolero tanto de Petróleos de Venezuela, S.A. (PDVSA) y la española Repsol-YPF. Por otro lado, en Bolivia se observa una drástica caída de la IED en el año 2005, esto se debe a la incertidumbre en el sector energético boliviano, el responsable de la mayor parte de las inversiones extranjeras que llegan al país ya que con la estatización de empresas mineras e hidrocarburíferas.

Los puntos más altos de inversión extranjera directa alcanzados por Colombia corresponden a los años 2007 y 2008 con $81.359,917 y $83.423,677 millones de dólares respectivamente, inyectados principalmente por los altos precios del petróleo.[34]

Otro punto importante para el análisis es el repunte importante de Perú en los últimos años. Los años en los que se destaca mayor inyección de dinero a la economía peruana son 2007 y 2008, donde cabe destacar que hubo un mayor incremento de capital en el sector de las telecomunicaciones, cuyas inversiones en mayor medida han sido efectuadas en telefonía fija durante los años noventa y en telefonía móvil en la presente década, concentrando hasta junio del 2008 el 22,27%.[35] Entre las principales inversiones destacan las realizadas por Telmex, Global Crossing y Nextel.

[33] Cama de industria, comercio, servicio y turismo de Santa Cruz-Bolivia (CAINCO). ***Situación de la IED en Bolivia***. [En línea]. Documento disponible en: www.cainco.org.bo. [Acceso: 05/ 2011]

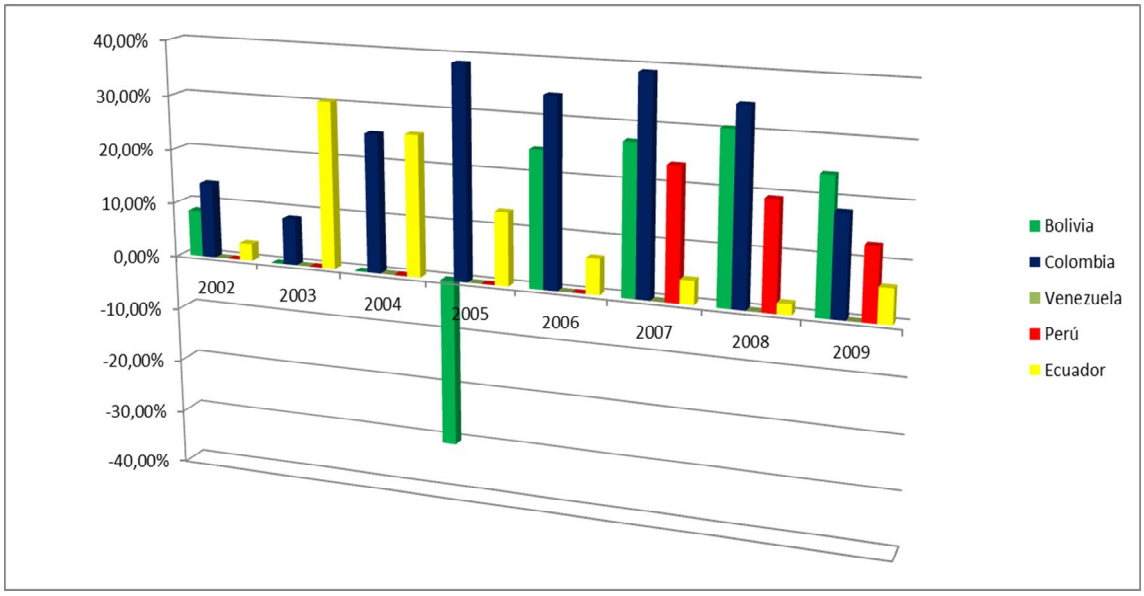
[34] Ministerio de Comercio de Colombia. ***IED en Colombia***. [En línea]. Documento disponible en: www.mincomercio.gov.co. [Acceso: 05/ 2011

[35] Perú al Día. ***Inversión extranjera directa en Perú***. [En línea]. Documento disponible en: http://actualidaddelperu.com/2008/11/inversin- extranjera-directa-en-per-sum.html. [Acceso: 05/ 2011]

En segundo lugar está el sector minero, que representa el 20,81 % del total. El auge por el mayor precio de los metales, desde hace ya aproximadamente cuatro años, ha generado el desarrollo y exploración de nuevos proyectos mineros, así como la consolidación de empresas mineras ya establecidas en Perú.

Muy por debajo de estos dos se encuentran Ecuador y el resto de países andinos.

Gráfico 11
Inversión extranjera directa países andinos en proporción a su PIB
-En porcentaje-
2002-2009

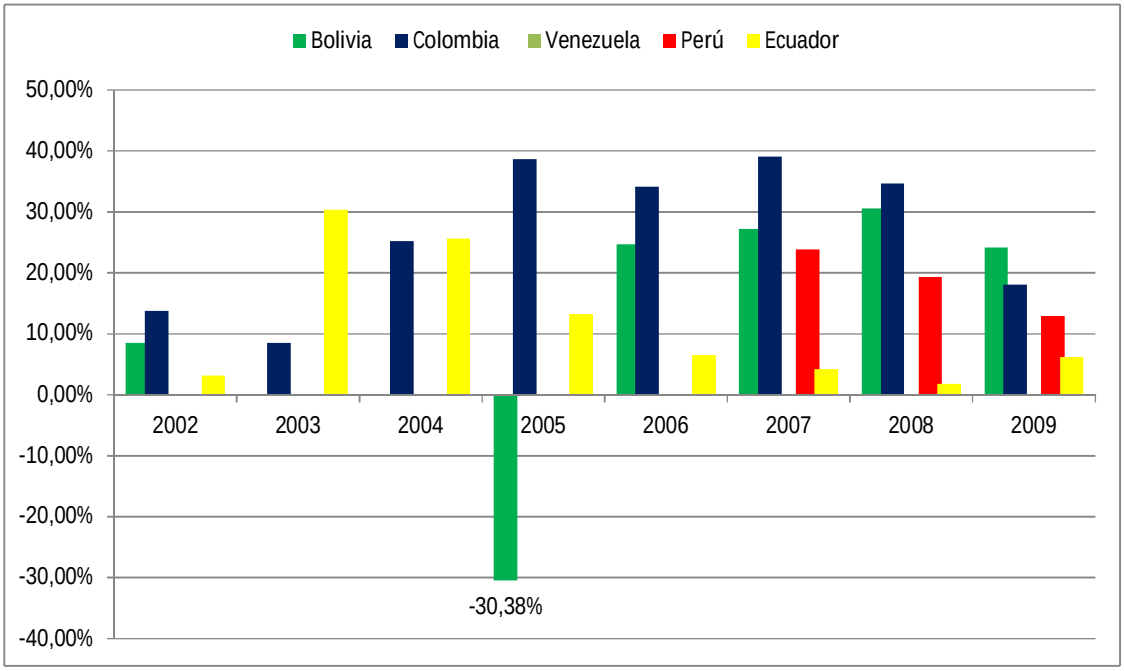


Fuente: CEPAL
Elaboración: María Fernanda Galarza

Si realizamos el análisis per cápita de estos dos indicadores se observa que sigue la misma tendencia que la IED total y PIB total con la diferencia de que en el caso de Venezuela la IED per cápita en proporción al PIB per cápita tiende, lo que indica que la IED per cápita en dicho país es realmente insignificante.

Se puede decir que existe una estrecha relación entre la IED con el PIB per cápita, ya que dentro de los aspectos más importantes de la IED se encuentra la mano de obra, y tienen una relación directa, es decir a menor IED menor PIB per cápita, debido a que si no hay inversión no se necesitará a trabajadores para producir.

Gráfico 12
Inversión extranjera directa per cápita países andinos en proporción a su PIB per cápita
-En porcentaje-
2002-2009



Fuente: CEPAL
Elaboración: María Fernanda Galarza

La tabla 7 muestra las variables económicas definidos para el análisis:

Tabla 7
Variables Económicas

	Variables	Indicadores
Económicas	Tamaño del mercado	Población
		Producto interno bruto
	Apertura comercial	Exportaciones totales
		Importaciones totales
		Balanza comercial
	Riesgo país	Indicador tradicional
		Indicador alterno (mencionar)
	Costos laborales	Salarios
	Estabilidad macroeconómico	Crecimiento del producto
		Grado de ahorro interno
		Inflación
		Tipo de cambio

Fuente: Banco Central del Ecuador, Banco Mundial, Comunidad Andina de Naciones
Elaboración: María Fernanda Galarza

Para el análisis de cada una de las variables se incluirá diagramas de dispersión.

Un diagrama de dispersión es un tipo de diagrama matemático que utiliza las coordenadas cartesianas para mostrar los valores de dos variables para un conjunto de datos[36].

Los datos se muestran como un conjunto de puntos, cada uno con el valor de una variable que determina la posición en el eje horizontal y el valor de la otra variable determinado por la posición en el eje vertical. Un diagrama de dispersión se llama también gráfico de dispersión.

Con los diagramas de dispersión se podrá observar de mejor manera la influencia de cada una de las variables tanto económicas e institucionales propuestas respecto a la IED que es la variable del tema de investigación.

Los diagramas de dispersión pueden sugerir varios tipos de correlaciones entre las variables con un intervalo de confianza determinado. La correlación puede ser positiva (aumento), negativa (descenso), o nula (las variables no están correlacionadas). Estas correlaciones ayudarán para la aplicación del modelo escogido para determinar las variables que influyen con mayor peso a la IED.

- **Tamaño del mercado**

Para analizar el tamaño del mercado, se tomaron 2 indicadores: la población y el producto interno bruto.

La tabla N° 8 muestra el número de habitantes en cada uno de los países. A simple vista se observa que existe mayor número de personas en Colombia, pasando de 41.327 millones de personas en el 2002 a 44.981 millones en el año 2009. Es decir, la población de dicho país ha crecido en aproximadamente 8% en los 7 años del análisis.

En el gráfico N° 13 se puede observar de mejor manera el crecimiento poblacional de cada uno de los países. Se aprecia que el país con menor número de habitantes es Bolivia, con 10.227 millones de habitantes para el 2009.

Las poblaciones de Perú y Venezuela, por su parte, están creciendo casi en la misma proporción llegando en el 2009 a 28.611 y 29.101 millones de habitantes, respectivamente. En el caso de Ecuador, el número de habitantes es bajo (al igual que Bolivia) con respecto a los otros países, llegando en el 2009 a 14 millones de personas. Si se compara los tamaños de mercado de cada uno, se puede decir que Colombia tiene un tamaño de mercado bastante superior al de todos los demás países, lo que se constituiría en un factor que atrae a la IED.

El gráfico N° 14, por su lado, muestra el diagrama de dispersión entre la IED y la población. Se observa una relación directa, es decir, a mayor población mayor IED. Esta relación se explica principalmente por el hecho de que a mayor número de habitantes la demanda de un país será mayor, lo cual es atractivo a los ojos de quienes realizan inversiones (en este caso Colombia); cabe recalcar que la decisión de inversión depende de muchos otros factores.

[36] Jessica, M. ***Seeing through statistics.*** 3rd Edition. 2005, pp 166-167.

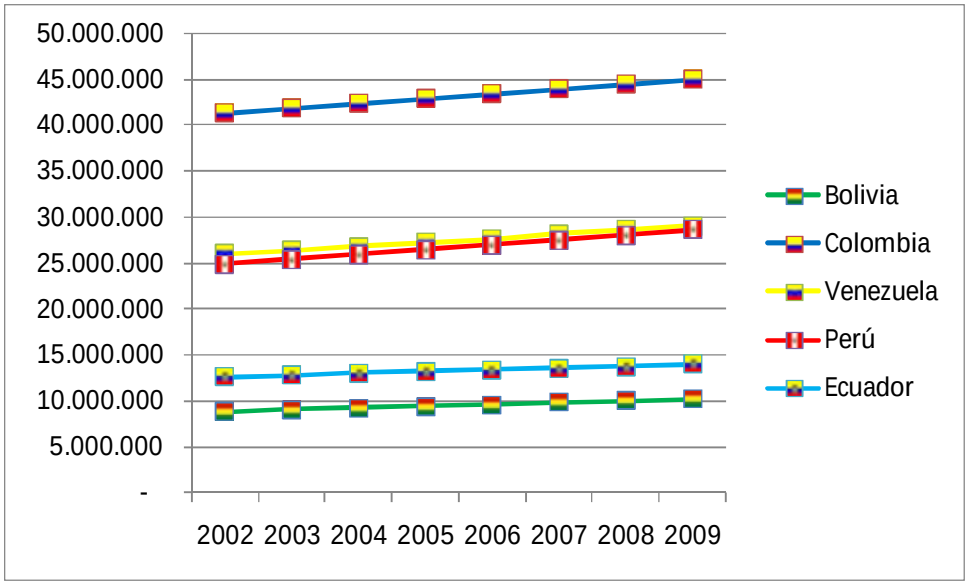
La tabla N° 9 de igual manera muestra el ranking de países según la variable escogida. Para realizarlo se tomó como referencia el criterio de que ´´mayor es mejor``. Por lo tanto, el 5 representa la situación más desfavorable y el 1 la más favorable. Este ranking, corrobora el análisis realizado en el gráfico N° 1

Tabla 8
Población países andinos
Período 2002-2009
Millones de habitantes

	Países				
Años	Bolivia	Colombia	Venezuela	Perú	Ecuador
2002	8.824.000	41.327.000	25.993.000	24.910.000	12.660.728
2003	9.025.000	41.847.000	26.395.000	25.400.000	12.842.578
2004	9.227.000	42.368.000	26.804.000	25.910.000	13.026.891
2005	9.427.000	42.889.000	27.219.000	26.430.000	13.215.089
2006	9.627.000	43.405.000	27.640.000	26.960.000	13.408.270
2007	9.828.000	43.926.000	28.221.000	27.540.000	13.605.485
2008	10.028.000	44.450.000	28.657.000	28.050.000	13.805.095
2009	10.227.000	44.981.000	29.101.000	28.611.000	14.005.449

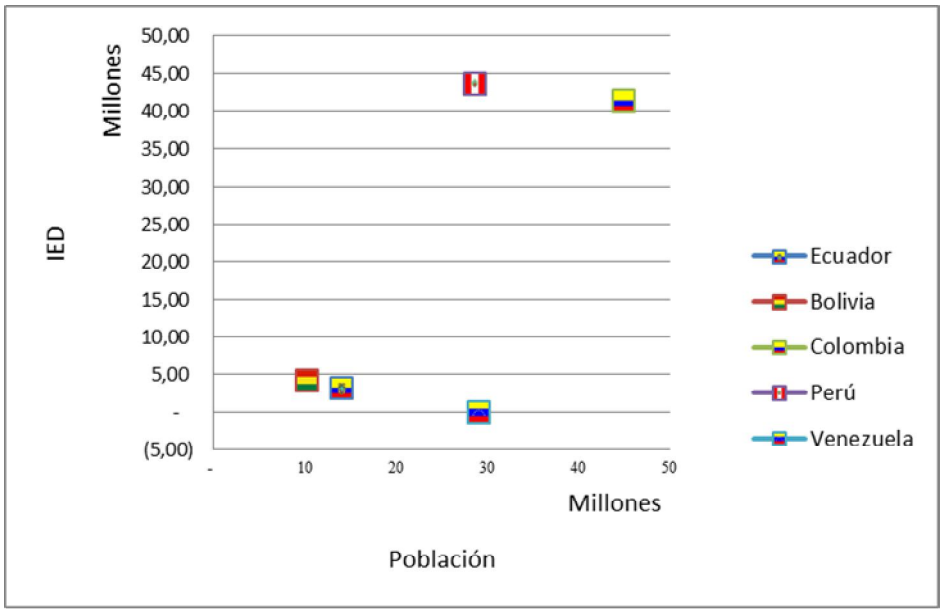
Fuente: INEC-FMI
Elaboración: María Fernanda Galarza

Gráfico 13
Población países andinos
Período 2002-2009
Millones de habitantes



Fuente: INEC-FMI
Elaboración: María Fernanda Galarza

Gráfico 14
Diagrama de dispersión
IED vs población
2009



Fuente: INEC, FMI
Elaboración: María Fernanda Galarza

Tabla 9
Ranking población países andinos

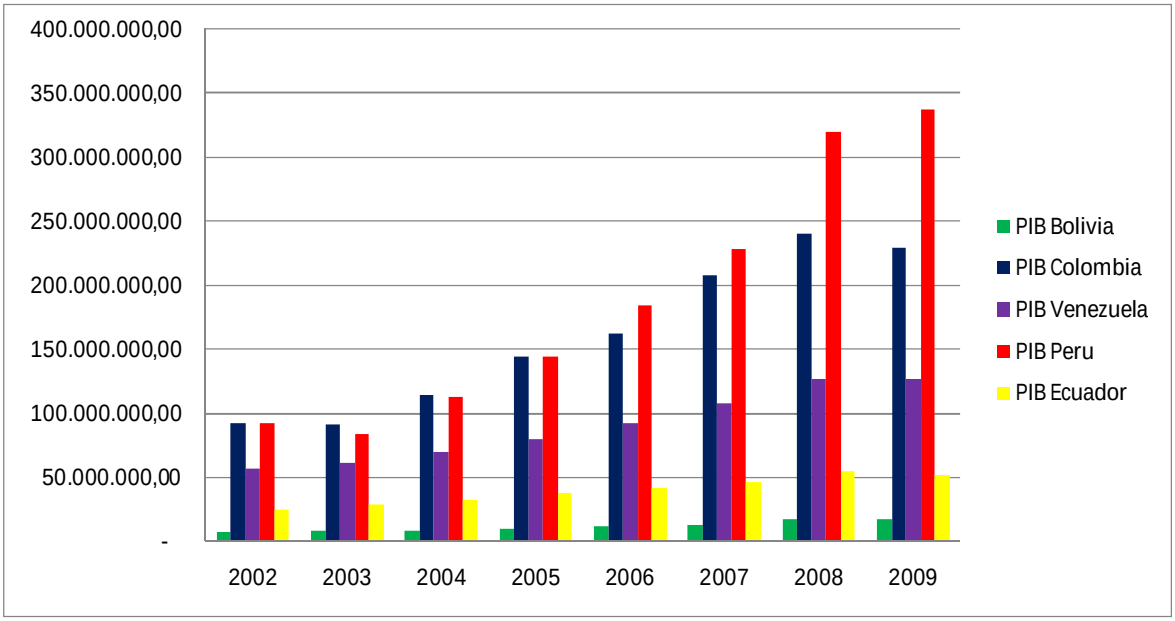
PAÍS	2009	Ranking
Ecuador	14.005.449	4
Bolivia	10.227.000	5
Colombia	44.981.000	1
Perú	28.611.000	3
Venezuela	29.101.000	2

Fuente: INEC, FMI
Elaboración: María Fernanda Galarza

Por otro lado, el gráfico N° 15 muestra el producto interno bruto de cada país en los últimos ocho años. Se puede observar que durante este período los países que han tenido un crecimiento mayor con respecto a los otros son Colombia y Perú. Este crecimiento sostenido se debe principalmente a los niveles altos con los que se mantiene el precio del petróleo hasta la actualidad

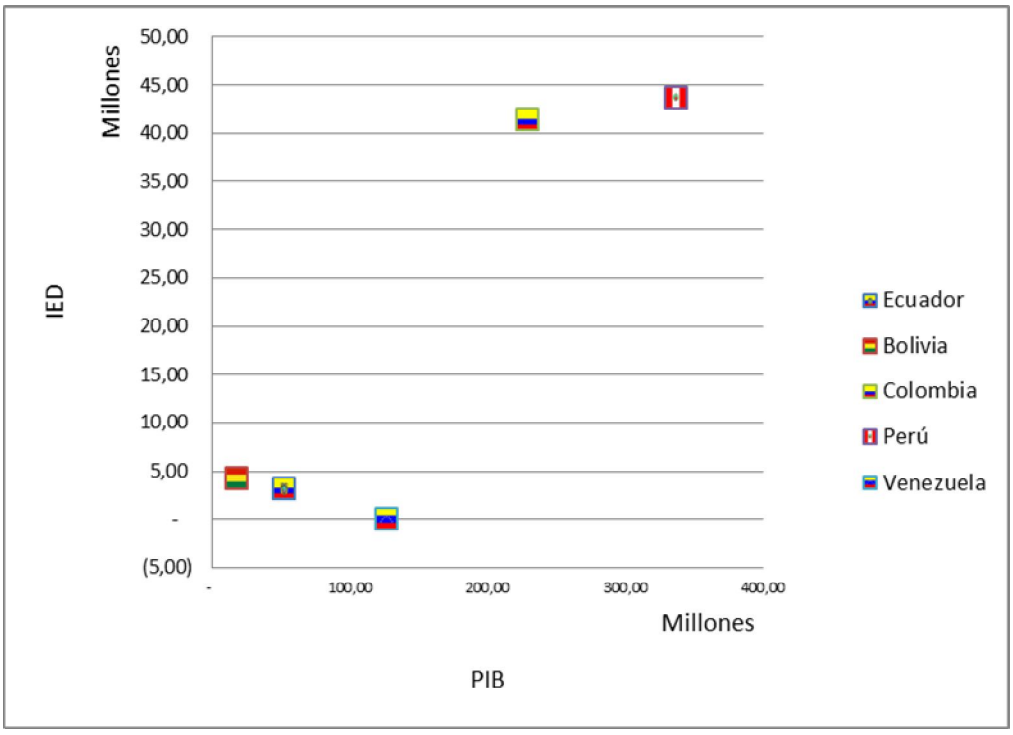
En el gráfico N° 16 se puede ver de mejor manera la relación directa que existe entre la IED y el PIB. El tamaño de mercado que se ve reflejado en el ranking de la tabla N° 10, reveló que Perú ocupa el primer puesto y Bolivia el último.

Gráfico 15
PIB anual países andinos 2002-2009
Términos corrientes
(Millones de USD)



Fuentes: BCE-FMI
Elaboración: María Fernanda Galarza

Gráfico 16
Diagrama de dispersión
IED vs PIB
2009



Fuente: Banco Central del Ecuador- FMI
Elaboración: María Fernanda Galarza

Tabla 10
Ranking PIB países andinos
2009

País	2009	Ranking
Ecuador	51.385.555,16	4
Bolivia	17.627.000,00	5
Colombia	228.836.000,00	2
Perú	337.295.000,00	1
Venezuela	126.766.000,00	3

Fuente: BCE- FMI
Elaboración: María Fernanda Galarza

- **Apertura comercial**

La apertura comercial mide la capacidad de transar bienes y servicios con el resto del mundo, lo cual depende mucho del nivel de las barreras arancelarias y para-arancelarias establecidas por el país.

Este punto es interesante, ya que entre los beneficios ligados a la apertura se cuentan el uso más eficiente de los recursos, la mayor competencia, el aumento del flujo de conocimiento y de la productividad (lo cual trae aparejado una tasa de acumulación de capital y progreso técnico más alta y el aumento de la variedad de bienes), la reducción de la búsqueda de renta y la mejora de las instituciones y políticas gubernamentales.

Se analizará en primera instancia las exportaciones y las importaciones seguido de la situación de la balanza comercial (siguiendo la línea del análisis comparativo de los países andinos).

En el gráfico N° 16 se observa las exportaciones FOB de Ecuador y algunos países andinos, donde fácilmente se distingue la supremacía de Venezuela en cuanto a la exportación , siendo el Petróleo y sus derivados su producto estrella, ya que es una economía que depende indispensablemente de él; sin embargo, en las últimas décadas tiende a diversificarse con exportaciones de mineral de hierro, aluminio, carbón y cemento, y productos no tradicionales como materias petroquímicas, manufacturas metálicas de acero y otras. Es importante señalar que a partir del 2009, a pesar de que las exportaciones siguen muy por encima en comparación de los otros países andinos, éstas han disminuido y ello se debe principalmente a la resquebrajada relación que el gobierno venezolano mantiene con Estados Unidos (principal cliente).

Con respecto a las exportaciones de Perú y Colombia, éstas se han mantenido en niveles de crecimiento sostenido, en Perú la cifra aumentó de los 12.809,17 millones de dólares (en el 2004) a 26.884,79 millones de dólares para el 2009; mientras que para el caso de Colombia, pasó de los 16.730,99 millones de dólares (en el 2004) a los 32.852,99 millones de dólares (en el 2009).

Las exportaciones de Ecuador, por su parte, constituyen un aporte importante en proporción al PIB, ya que en promedio, en el período de estudio, las mismas se han mantenido en aproximadamente el 26% del PIB.

El año 2008 fue donde Ecuador registró su mejor desempeño en cuanto a exportaciones FOB, llegando a 18.510,60 mil millones de dólares (33,85%); esto se debió principalmente a un aumento en el valor de la exportaciones petroleras a 133,1%, con respecto a las exportaciones totales, ya que se registró un aumento del volumen de venta externa de crudos y derivados de 25.5% y 36%, en su orden, al igual que el aumento en los precios internacionales en 82,6% y 111,6%, respectivamente.

El grafico N° 17 muestra la participación de cada uno de las exportaciones de los países en la suma del total de PIB de los mismos, con el fin de apreciar de mejor manera el aporte que tiene cada uno de los mismos en la producción total. Se observa que Venezuela lidera el grupo, llegando a 7,6% de participación con respecto al PIB de los 5 países (exportaciones petroleras).

Los resultados que se reflejan en el gráfico N° 18 se muestran en el diagrama de dispersión (gráfico N° 19) y ayudan a realizar el ranking, en donde Venezuela ocupa el primer puesto (tabla N° 12) y evidencia lo antes mencionado.

Es curioso el caso de Bolivia, cuya posición dentro del ranking para el 2009 es el segundo lugar, si se lo compara con respecto al PIB. Esto se dio principalmente a que el mayor producto de exportación de Bolivia es el gas natural, cuyo precio aumentó de 4,6 dólares por millón de BTU a 7,8 dólares por millón de BTU.[37]

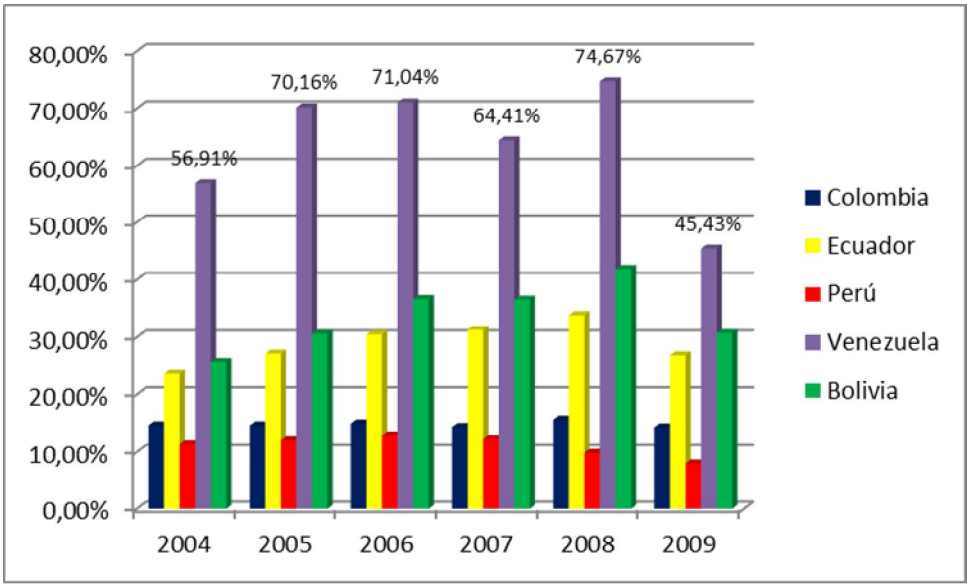
Tabla 11
Principales exportaciones países andinos como proporción del PIB
-En porcentaje-
2004-2009

Año	Colombia	Ecuador	Perú	Venezuela	Bolivia
2004	14,70%	23,75%	11,36%	56,91%	25,71%
2005	14,66%	27,16%	12,05%	70,16%	30,60%
2006	15,01%	30,48%	12,93%	71,04%	36,64%
2007	14,42%	31,28%	12,24%	64,41%	36,57%
2008	15,66%	33,85%	9,87%	74,67%	41,88%
2009	14,36%	26,85%	7,97%	45,43%	30,73%

Fuente: Banco Central del Ecuador, Fondo Monetario Internacional
Elaboración: María Fernanda Galarza

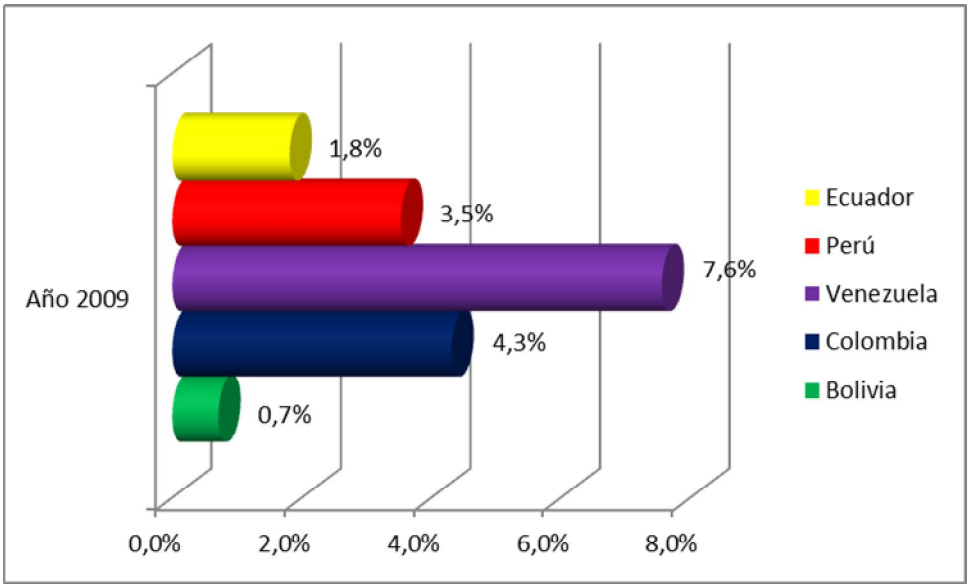
[37] América Económica***. Noticias sobre IED en Bolivia***. [En línea]. Documento disponible en: http://www.americaeconomica.com/portada/noticias/230409/Mfbolivia.htm. [Acceso: 09/2011]

Gráfico 16
Exportaciones FOB países andinos como proporción del PIB período 2004-2009
-En porcentaje-



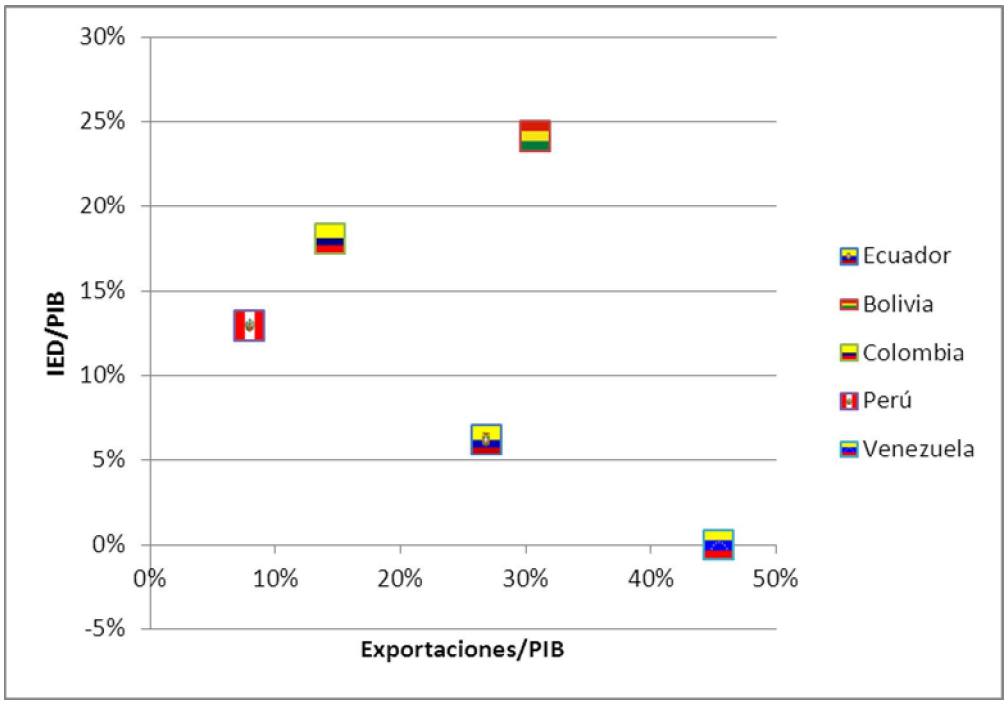
Fuentes: Banco Central del Ecuador, Fondo Monetario Internacional
Elaboración: María Fernanda Galarza

Gráfico 17
Participación de las exportaciones de los países andinos en la suma total de PIB de los mismos
-En porcentaje-
2009



Fuentes: Banco Central del Ecuador, Fondo Monetario Internacional
Elaboración: María Fernanda Galarza

Gráfico 18
Diagrama de dispersión
IED/PIB vs exportaciones FOB /PIB
-En porcentaje-
2009



Fuentes: Banco Central del Ecuador, Fondo Monetario Internacional
Elaboración: María Fernanda Galarza

Tabla 12
Ranking exportaciones FOB como proporción del PIB países andinos
2009

País	EXP/PIB	Ranking
Ecuador	27%	3
Bolivia	31%	2
Colombia	14%	4
Perú	8%	5
Venezuela	45%	1

Fuente: Banco Central del Ecuador, Fondo Monetario Internacional
Elaboración: María Fernanda Galarza

Con respecto a las Importaciones tanto de Ecuador como de los países andinos, se puede observar en el gráfico N° 19 que de la misma manera que exporta Venezuela a niveles superiores que los otros países de igual manera importan en grandes cantidades. La mayoría de productos que importan Venezuela y los otros países de la comunidad Andina son bienes manufacturados y bienes de capital, que lamentablemente en dichos países se producen a escalas reducidas en comparación de los países desarrollados.

En el gráfico N° 20 se puede observar el porcentaje de participación de las importaciones de cada uno de los países con respecto a la suma del PIB total de los mismos, en donde se aprecia que las importaciones de Venezuela representan equivalen al 5% del PIB de los países andinos seguido por Colombia, Perú, Venezuela y Bolivia con un 4,1%, 2,8%, 1,9% y 0,6%, respectivamente.

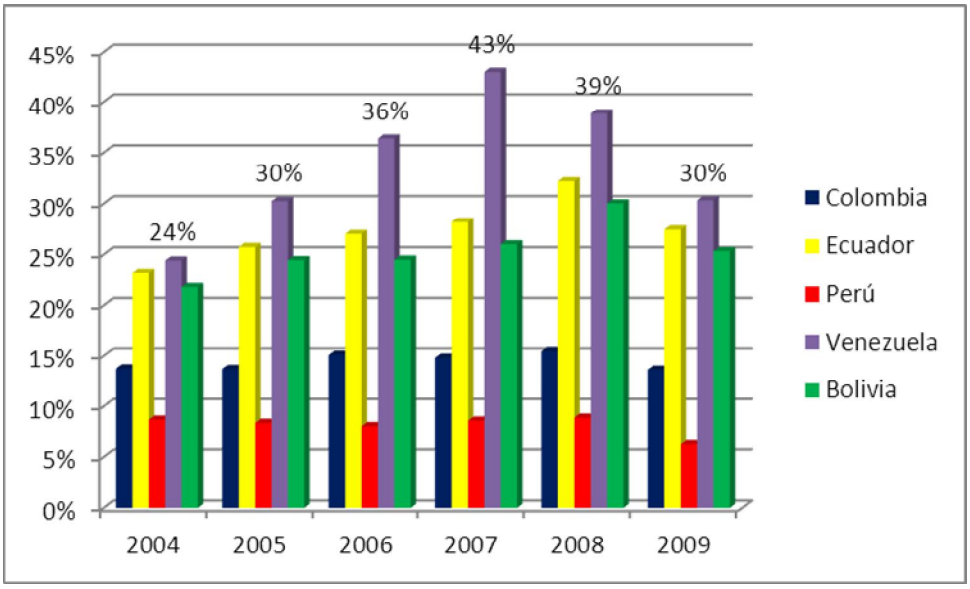
Sin embargo, en el diagrama de dispersión del gráfico N° 22 se observa que, la relación entre IED/PIB vs EXP/PIB en el caso venezolano es mínima, esta relación sustenta el de que a pesar de que las importaciones FOB llegaron para el año 2009 a un 30% en proporción a su PIB, dichas importaciones en su mayoría se dirigieron al sector petrolero, el cual es el más atractivo (para los inversionistas extranjeros) por sus rendimientos a escala crecientes; por lo tanto; la IED en dicho sector será siempre muy atractivo mientras el precio del petróleo se mantenga en altos niveles como se ha venido manteniendo en los últimos años.

Tabla 13
Principales importaciones países andinos
Millones de dólares

Año	Colombia	Ecuador	Perú	Venezuela	Bolivia
2004	15.629,06	7.575,17	9.804,78	17.021,00	1.918,14
2005	19.798,91	9.568,36	12.081,61	24.008,00	2.342,02
2006	24.534,00	11.279,46	14.844,08	33.583,00	2.823,73
2007	30.815,65	12.907,11	19.595,08	46.031,00	3.455,83
2008	37.155,39	17.600,30	28.438,94	49.482,00	4.982,55
2009	31.187,68	14.097,55	21.011,31	38.442,00	4.464,98

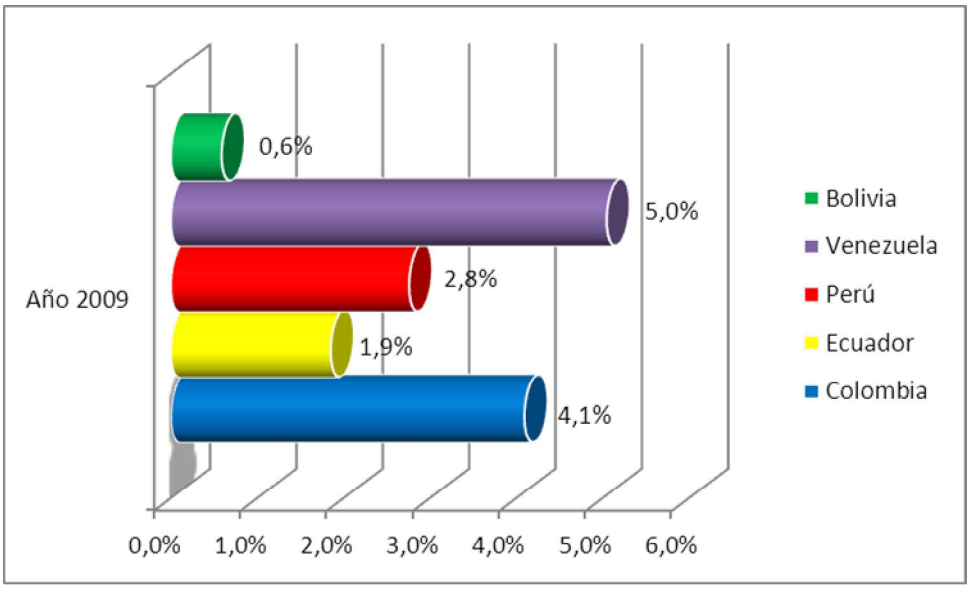
Fuente: Banco Central del Ecuador, Fondo Monetario Internacional
Elaboración: María Fernanda Galarza

Gráfico 19
Importaciones FOB Ecuador y países andinos como proporción del PIB, período 2004-2009
-En porcentaje-



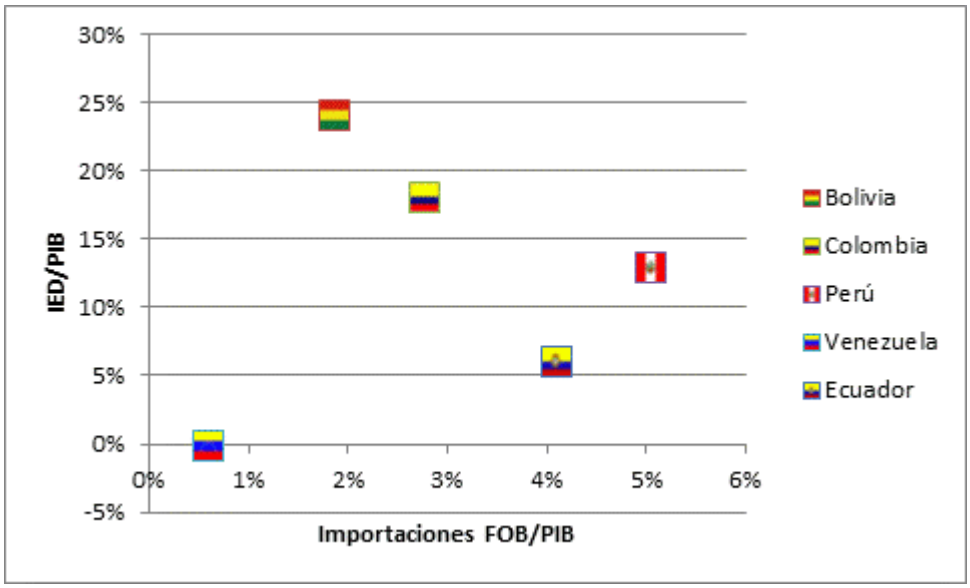
Fuente: Banco Central del Ecuador, Fondo Monetario Internacional
Elaboración: María Fernanda Galarza

Gráfico 20
Participación de las importaciones de los países andinos en la suma total de PIB de los mismos
-En porcentaje-
2009



Fuente: Banco Central del Ecuador, Fondo Monetario Internacional
Elaboración: María Fernanda Galarza

Gráfico 21
Diagrama de dispersión
IED/PIB vs importaciones FOB/PIB
2009



Fuente: Banco Central del Ecuador, Fondo Monetario Internacional
Elaboración: María Fernanda Galarza

Tabla 14
Ranking Importaciones FOB países andinos
2009

País	IMP/PIB	Ranking
Ecuador	4%	2
Bolivia	2%	4
Colombia	3%	3
Perú	5%	1
Venezuela	1%	5

Fuente: BCE- FMI
Elaboración: María Fernanda Galarza

El gráfico N° 22 muestra la balanza comercial de los países andinos. Se observa que en el caso de Venezuela la balanza es muy superior que en los otros países. Esto se debe principalmente a que a pesar de importar muchos productos manufactureros que ellos no producen. Las exportaciones petroleras son altísimas y superan en todos los años a las importaciones, lo que da como resultado una balanza comercial positiva; es decir, se tiene un superávit comercial en todos los años de análisis. El país que muestra también un buen desempeño es Perú, en el cual el único año donde se ve una disminución de las importaciones es el 2006. Si se analiza el caso de Ecuador, los años donde se ve un déficit comercial son el 2002 y 2009. Esto se debe principalmente a la crisis del 99, cuando el país abandonó el sucre como moneda oficial y adoptó el dólar y a la crisis financiera mundial que se inició en Estados Unidos en 2009, respectivamente.

Bolivia por otro lado, muestra un buen desempeño dentro de su balanza comercial, manteniendo dentro del período tomado para el análisis siempre superávit en relación a su PIB.

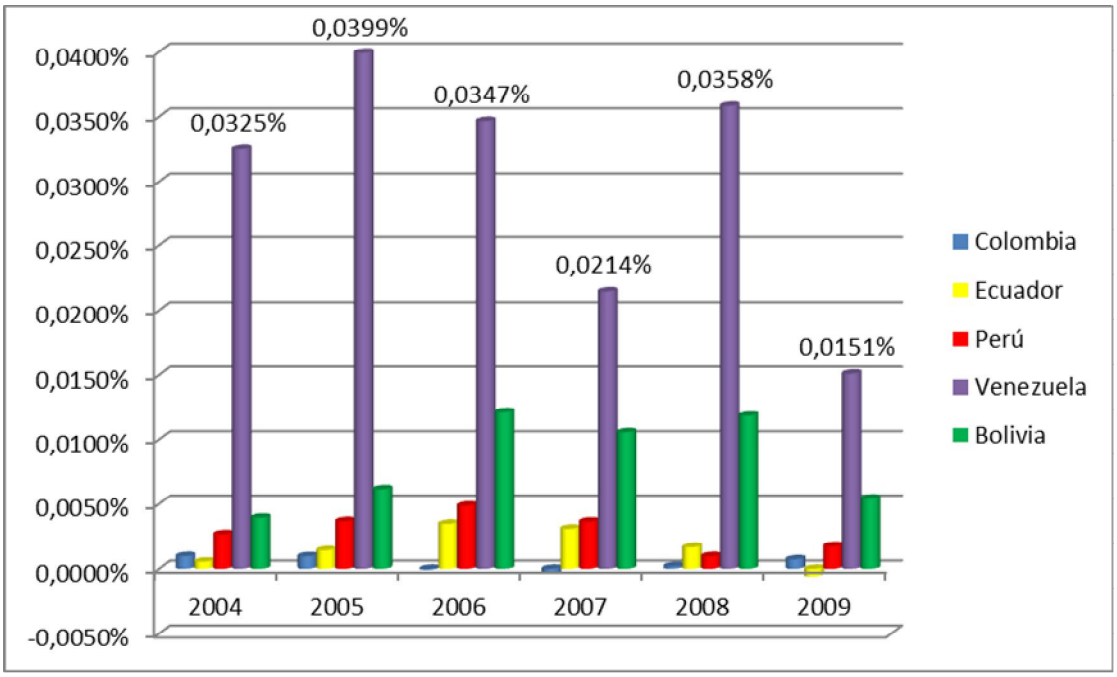
Este superávit de la balanza comercial de Venezuela lo posiciona en el primer lugar en el ranking (tabla N° 16); sin embargo si se analiza el diagrama de dispersión de la variable respecto a la IED se observa que no muestra una relación clara entre estos dos indicadores, porque son las exportaciones y las importaciones y no su saldo lo que influiría en la IED.

Tabla 15
Balanza comercial países andinos
Millones de dólares
2004-2009

Año	Colombia	Ecuador	Perú	Venezuela	Bolivia
2004	1.101,93	177,72	3.004,39	22.647,00	346,96
2005	1.391,53	531,67	5.286,08	31.708,00	587,51
2006	-143,03	1.448,79	8.986,07	31.995,00	1.399,42
2007	-824,32	1.414,20	8.286,55	22.979,00	1.404,41
2008	470,49	910,30	3.090,45	45.656,00	1.970,13
2009	1.665,31	-300,89	5.873,48	19.153,00	952,37

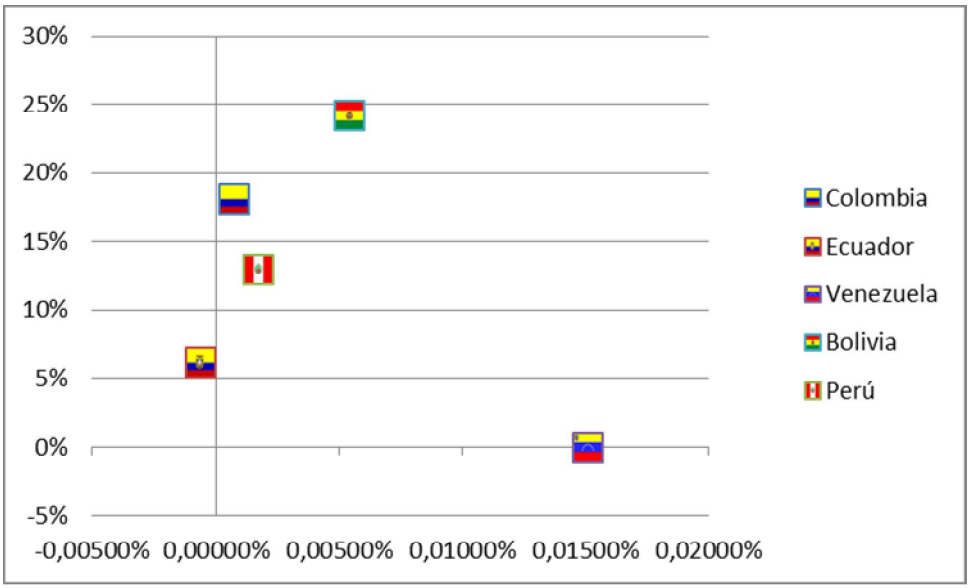
Fuente: Banco Central del Ecuador, Fondo Monetario Internacional
Elaboración: María Fernanda Galarza

Gráfico 22
Balanza comercial países andinos en proporción del PIB de cada uno de ellos
2004-2009
-En porcentaje-



Fuentes: Banco Central del Ecuador, Venezuela, Bolivia, Colombia y Perú
Elaboración: María Fernanda Galarza

Gráfico 23
Diagrama de dispersión
IED vs balanza comercial
2009



Fuente: BCE-FMI
Elaboración: María Fernanda Galarza

Tabla 16
Ranking balanza comercial países andinos
2009

País	Balanza comercial/PIB	Ranking
Colombia	0,00073%	4
Ecuador	-0,00059%	5
Perú	0,00174%	3
Venezuela	0,01511%	1
Bolivia	0,00540%	2

Fuente: BCE- FMI
Elaboración: María Fernanda Galarza

- **Riesgo país**

Como se conoce, el riesgo país es una evaluación de la capacidad de responder a los compromisos de pago de las deudas asumidas por cada uno de los países[38].

El riesgo país afecta la toma de decisiones por parte de los agentes, quienes lo toman como referencia sobre las condiciones del mercado en el cual están considerando invertir. Si éstas satisfacen sus necesidades el agente llevará su capital a esa economía, lo que representará mayores ingresos para el Estado.

En general este índice mide la probabilidad de que un país sea incapaz de cumplir con sus obligaciones financieras en materia de deuda externa. Esto puede ocurrir por repudio de deudas, atrasos, moratorias, renegociaciones o atrasos técnicos.

Tomando en cuenta la supuesta relación que existe entre la calificación del riesgo país con la atracción y expectativas de inversionistas extranjeros, respecto a las fluctuaciones de la IED y su importancia con la relación al PIB de la economía de los países, es necesario presentar un análisis que señale las interrelaciones entre estas variables, con lo cual se podrá determinar el peso que representa el riesgo país sobre la IED.

El gráfico N° 24 muestra el riesgo país de cada uno de los países andinos y se ve que claramente Ecuador lidera la tabla con el puntaje más alto desde el 2005 al 2009, llegando a su punto máximo en el 2009 con 4720 puntos; este repunte se puede atribuir a los cambios que se han dado en el gobierno del actual presidente de la república que han provocado que Ecuador ante los ojos del mundo se vea como un país con muchas trabas para invertir (no suscripción al TLC, aumento de aranceles a las importaciones, aumento al impuesto de salida de divisas, entre otras cosas). Por otro lado el país con el riesgo país más bajo es Perú, lo cual se debe principalmente a la estabilidad política que ha mantenido dicho país a lo largo del tiempo.

[38] Cabe señalar, que existe un Índice de Riesgo País alternativo (IRPA) el cual Éste es un instrumento que analiza desde otra perspectiva las condiciones económicas de los países en vías de desarrollo, ya que incorpora, además de los económicos y financieros, criterios sociales, políticos y ecológicos, sobre todo orientados hacia la calidad de vida y desarrollo sustentable. También se debe hacer un análisis que permita visualizar la dependencia o autonomía que enfrentan los países frente al proceso globalizador, tomando en cuenta las condiciones locales y a las características propias de cada país.

En el diagrama de dispersión (gráfico N° 25) se observa que la IED con el riesgo país tienen una relación inversa, es decir, la IED será mayor si el riesgo país es menor, ya que como se explicó con anterioridad, el riesgo país implica la capacidad que tiene un país de responder por todas sus deudas y éste muestra, al igual que el gráfico N° 24, que Perú lidera el grupo.

Ecuador es el país que tiene el peor desempeño en este indicador. Mientras más alto sea este índice menos credibilidad tiene el Estado para endeudarse. Es lo mismo que estar en la central de riesgos en el caso de las personas mal pagadoras dentro del sistema bancario.

Cabe destacar que dentro de este análisis no se encuentra Bolivia.[39] Debido a que el EMBI, que es el mejor indicador de riesgo país y califica a todos los países emergentes, no incluye a Bolivia en sus análisis.

Como se indicó anteriormente el índice más común para medir el riesgo país es (EMBI+) es medido por el Banco de Inversión J.P. Morgan. Este índice recoge el total de los rendimientos de los Instrumentos de deuda externa en los mercados emergentes, analiza principalmente el dinero en forma de bonos, por los cuales se paga una determinada tasa de interés en los mercados.

Es decir, el riesgo país mide la capacidad de responder ante ***deudas financieras***, por lo tanto los inversionistas extranjeros que decidan invertir ya sea en bonos o acciones dentro de los mercados estudiados tendrán en cuenta este tipo de indicador para tomar sus decisiones de inversión, más no aquellos que inviertan en otro tipo de mercados.

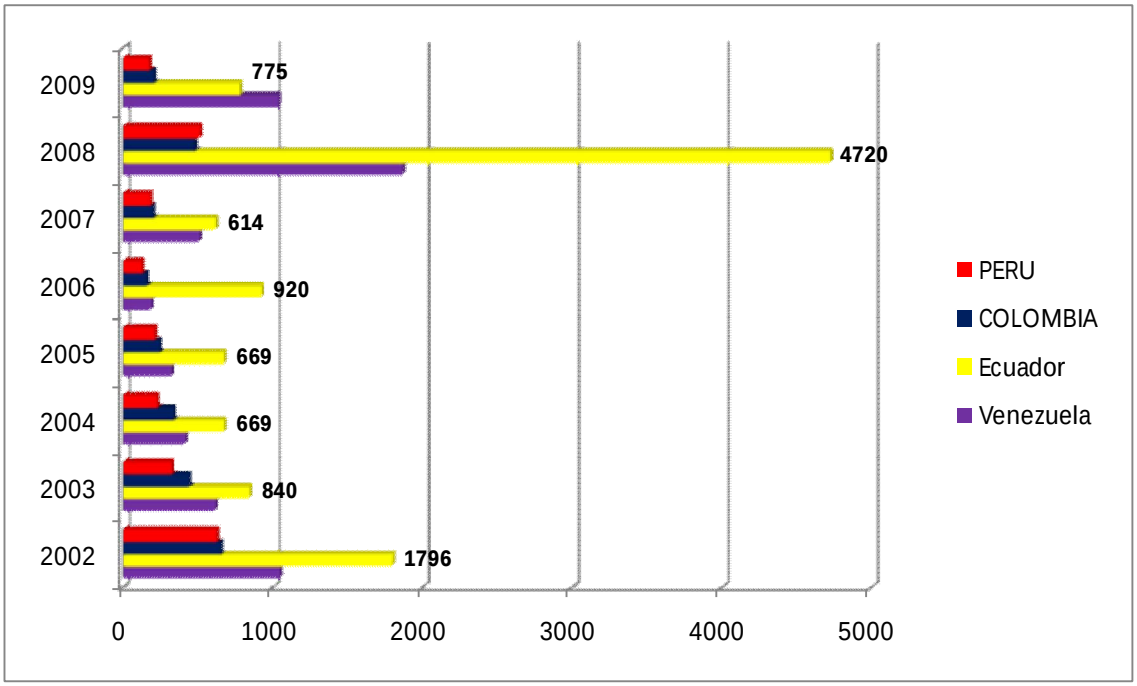
Dicho en otras palabras, los inversionistas financieros son los que tendrán en cuenta éste tipo de indicador mas no los inversionistas extranjeros directos que son aquellos que no invierten en bonos o acciones financieras sino en sectores donde la rentabilidad sea mayor, es decir, donde existan rendimientos a escala crecientes cuya inversión inicial sea retribuida con altos porcentajes de utilidad.

Si se toma a la IED solamente como flujos de capital, entonces el riesgo país sería un determinante preponderante para la misma, pero la IED abarca mucho más que solo este tipo de flujos, la misma abarca no solo los flujos financieros inyectados a una economía distinta a la propia sino la inyección de flujos de capital, talento humano, tecnología, maquinaria en cierto sector para obtener la mayor utilidad a largo plazo.

Siendo así, el mercado menos atractivo para inversiones financieras es Ecuador, cuyos índices de riesgo país se han mantenido siempre por encima de los países tomados para el análisis. Seguido por Venezuela y Colombia.

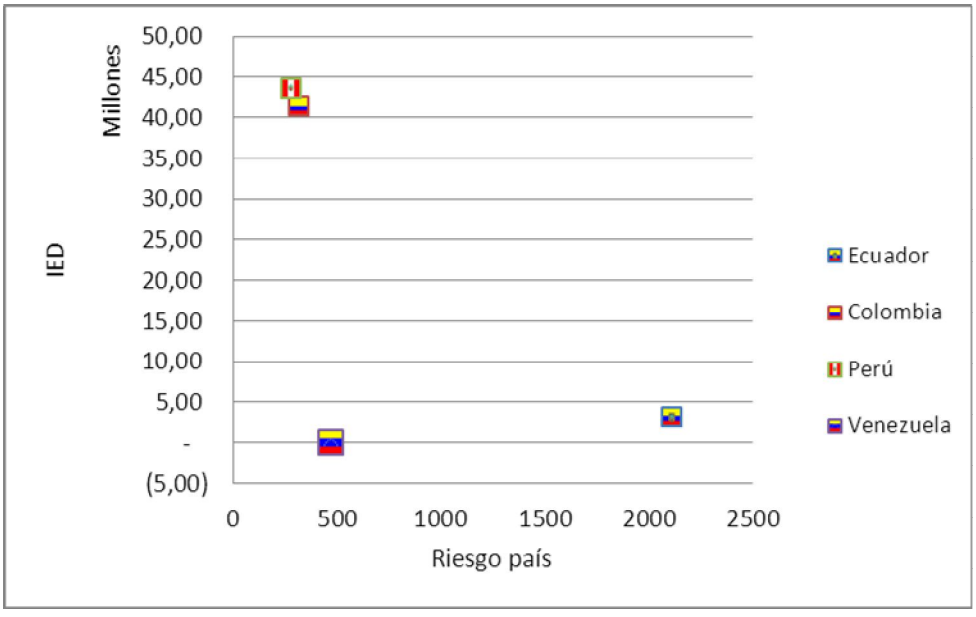
[39] Existen varios estudios en los que se indica que a pesar de que no hay indicadores de riesgo país bolivianos, éste se parece al riesgo país de Venezuela y Ecuador, por lo tanto para obtener dicho indicador se realizó un promedio entre los dos países.

Gráfico 24
Riesgo país, países andinos
2005-2009



Fuente: JP Morgan
Elaboración: María Fernanda Galarza

Gráfico 25
Diagrama de dispersión
IED vs riesgo país
2009



Fuente: BCE-FMI- JP MORGAN
Elaboración: María Fernanda Galarza

Tabla 17
Ranking EMBI riesgo país, países andinos
2009

País	Riego país	Ranking
Ecuador	2112,33	4
Colombia	318,75	2
Perú	281,25	1
Venezuela	472,1	3

Fuente: BCE-FMI
Elaboración: María Fernanda Galarza

- **Costos laborales**

Se analizaron específicamente los salarios.

La tabla N° 18 muestra los salarios mínimos nominales de los países andinos. Se puede decir que, en promedio, casi todos los países tienen salarios estándares, a excepción de Bolivia, cuyo salario nominal para el año 2009 fue de 91 dólares. Éste es un indicador muy importante en lo que se refiere a inversión, ya que uno de los principios básicos se encuentra en direccionar la misma a los países donde la mano de obra sea más barata con el fin de reducir costos. Si se analiza específicamente los salarios de Ecuador, se aprecia que los mismos han aumentado paulatinamente en los últimos 5 años, lo cual se atribuye a las políticas de los últimos gobiernes de incrementar la capacidad adquisitiva de la población. El nivel salarial mínimo ha pasado de 186 dólares en el 2004 a 270 dólares en el 2009. Al aumentar los salarios, la oferta de trabajo también aumenta, (a mayor salario mayor número de personas están dispuestas a trabajar). Cabe señalar que la oferta de trabajo aumentará en la medida en que se incrementen los precios. Si se compara los salarios de Ecuador versus el resto de países andinos para el 2009 se observa que éstos junto a los salarios de Colombia son los más altos. En términos de costos laborales, el país en donde más conviene invertir es en Bolivia por sus bajos salarios.

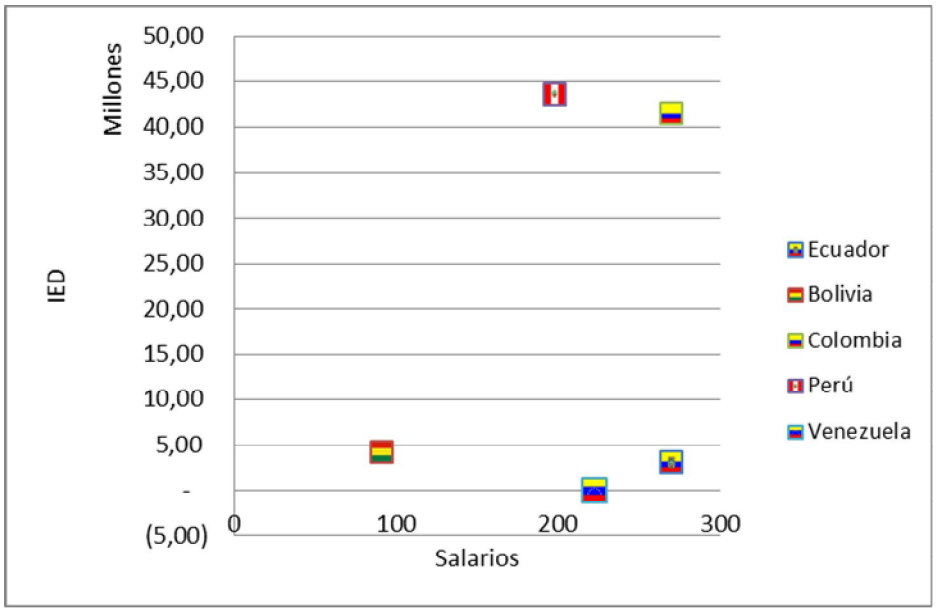
El gráfico N° 26, en el que se observa el diagrama de dispersión, muestra una relación difusa entre salarios e inversión. Por su parte, en el caso de Bolivia, el ranking de la tabla N° 19 evidencia menores costos de mano de obra. Por lo tanto, Bolivia tiene mayor competitividad en lo que se refiere a costos laborales.

Tabla 18
Salario mínimo nominal países andinos (dólares)
2004-2009

Año	Bolivia	Colombia	Ecuador	Perú	Venezuela
2004	62,00	186,00	166,00	186,00	73,88
2005	62,00	186,00	166,00	186,00	93,15
2006	70,00	210,00	190,80	210,00	117,83
2007	74,00	240,00	190,80	240,00	141,40
2009	81,00	270,00	198,00	240,00	183,82
2009	91,00	270,00	198,00	270,00	222,52

Fuente: Comunidad Andina de Naciones (CAN); Ministerio de Trabajo de Venezuela
Elaboración: María Fernanda Galarza

Gráfico 26
Diagrama de dispersión
IED vs salarios mínimos
2009



Fuente: CAN, Ministerio de Trabajo de Venezuela y FMI
Elaboración: María Fernanda Galarza

Tabla 19
Ranking salarios mínimos países andinos

País	2009	Ranking
Ecuador	270	4
Bolivia	91	1
Colombia	270	4
Perú	198	2
Venezuela	222,52	3

Fuente: CAN, Ministerio de Trabajo de Venezuela
Elaboración: María Fernanda Galarza

- **Estabilidad macroeconómica**

Dentro de este punto se tomarán en cuenta los niveles de inflación, ahorro interno, volatilidad del tipo de cambio y crecimiento del producto.

En el gráfico N° 27 se analizan los diferentes niveles de inflación, tanto de Ecuador como de los países andinos. Cabe señalar que éste es un promedio anual. Como se puede ver claramente, el país que evidencia los mayores niveles de inflación es Venezuela, manteniendo siempre sus niveles en un

promedio anual de 23%, muy superior a los otros países, que, en comparación, mantienen niveles relativamente estables y más bajos.

Venezuela acumuló la inflación más alta entre 14 países petroleros durante 2007. El incremento del índice de precios supera a los de exportadores de petróleo como República del Congo, Argelia, Gabón, Nigeria, Omán, Libia, Sudán, República de Yemen, Kazajistán, Angola, Azerbaiyán e Irán[40].

Venezuela es un caso particular, la inflación tiene un componente especial, debido a las importaciones que es muy relevante y se genera por el régimen cambiario establecido. La escasa producción nacional de bienes, agravada por algunas nacionalizaciones y las restricciones que sufren los importadores para obtener divisas del Estado, alimentan las subidas de precios en Venezuela[41].

El gobierno, a través de la CADIVI (Comisión Administrativa de Divisas)[42], asigna y entrega divisas bajo un carácter selectivo y político. Los importadores que no alcanzan a adquirir divisas de ésta forma, es decir a un tipo de cambio subsidiado, establecido por el gobierno, deben acudir al mercado negro y sus importaciones se realizan a un valor casi al doble que las realizadas por la CADIVI, lo que hace que los precios en el mercado aumenten considerablemente y los niveles de inflación siempre permanezcan en niveles altos y muy superiores a comparación del resto de países andinos.

Si se analiza el caso de Ecuador específicamente, se puede ver que pasados los estragos del ajuste del año 2000 en todo el sistema económico (imposición del dólar como moneda oficial), se empieza a sentir una estabilidad económica, siendo el principal factor la reducción en el crecimiento del nivel de precios de los bienes y servicios. En el año 2002 el índice inflacionario alcanzó el 9,10%, mientras que en el año 2003 sigue la tendencia hacia la baja y se sitúa en el 6,01% para finalizar el año 2004 en una tasa del 1,95%; es decir, que en tres años de dolarización la meta de tener una inflación de un dígito se había cumplido.[43].

En los años siguientes, la inflación se mantuvo en promedio estable y a niveles bajos, a excepción del año 2008, en el que se situó en 8,83%. Cabe destacar que este año estalló la crisis financiera en Estados Unidos y posteriormente en el resto del mundo, debilitando a la economía mundial.

Según las autoridades oficiales, la causa de dicho incremento obedece a lo que estaba sucediendo en el mercado mundial, rechazando con esto que:

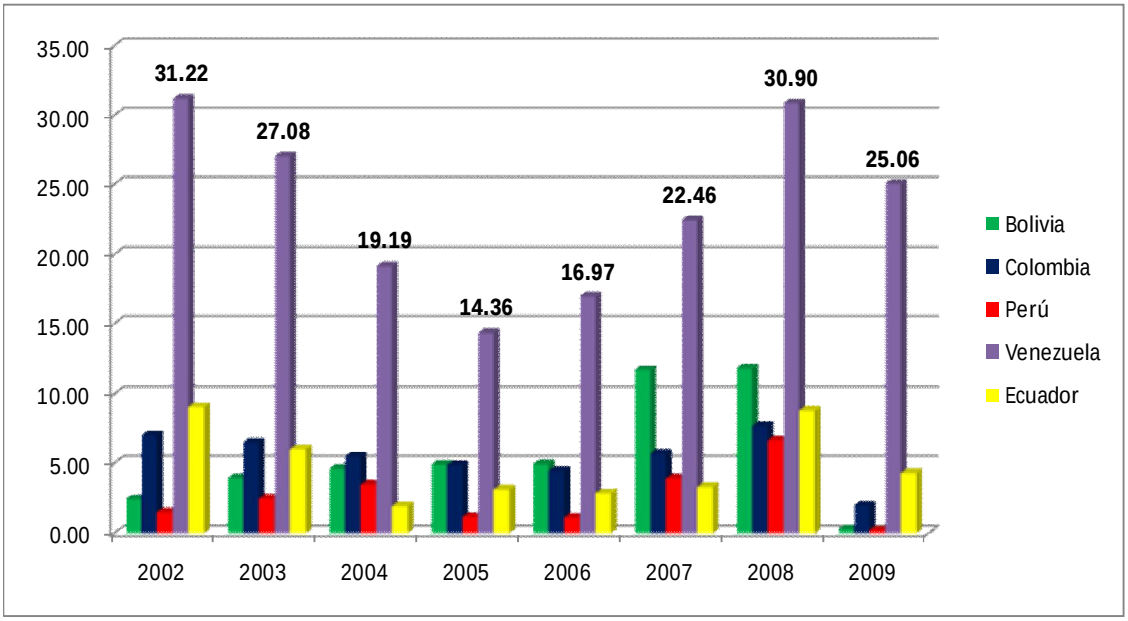
> La inflación esté asociada a políticas de expansión del gasto. Afirman que es un fenómeno dependiente de la inflación internacional agravada por la acentuación de la devaluación del dólar, lo que encarece las importaciones ecuatorianas, y por los efectos del invierno en la Costa, que disminuyeron la producción[44].

[40] Fondo Monetario Internacional (FMI***). Estadísticas mundiales***.2007
[41] Ibid
[42] La Comisión de Administración de Divisas o CADIVI, es un órgano regulador adscrito al Ministerio del Poder Popular para las Finanzas de la República Bolivariana de Venezuela, fue creada en el año 2003 a través del decreto de control cambiario que impuso el gobierno el 5 de febrero de ese mismo año. Actualmente la encabeza Manuel Antonio Barroso como presidente
[43] Zona Económica. Evolución de la inflación en Ecuador. [En línea]. Documento disponible en: http://www.zonaeconomica.com/ecuador/evoluacion-inflacion/inflacion. [Acceso: 12/2012]
[44] Ibid

En el caso de Bolivia, Colombia y Perú los niveles de inflación son relativamente bajos con respecto a los países antes mencionados y esto se debe específicamente a la estabilidad del precio de la canasta familiar.

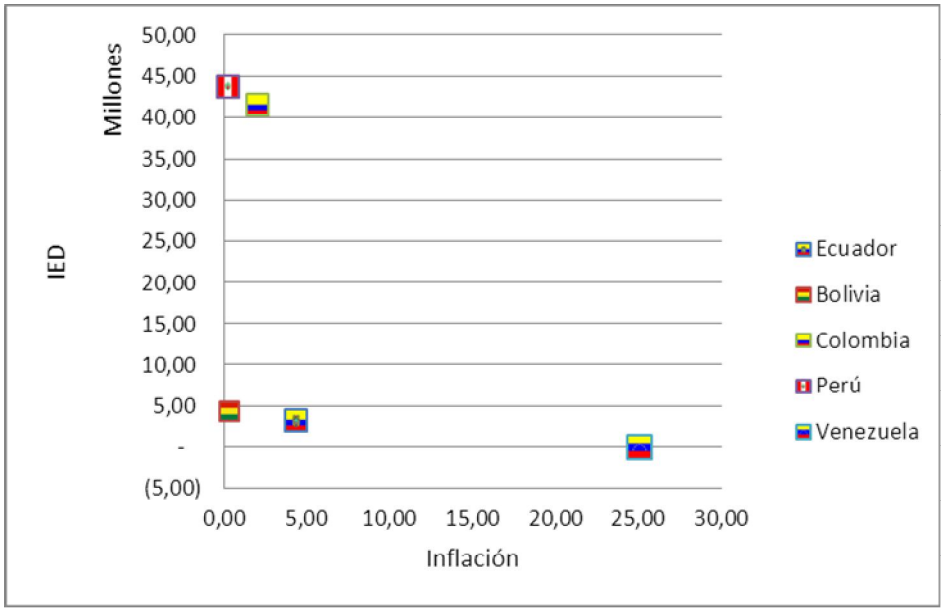
El gráfico N° 28, en donde se muestra el diagrama de dispersión, permite observar que la inflación frente a la IED tiene una relación indirecta, es decir, a mayor inflación, menor nivel de inversión extranjera directa debido a la inestabilidad que la subida de precios representa. En el ranking de la tabla N° 20, Bolivia ocupa el primer lugar, en el año 2009.

Gráfico 27
Inflación, Ecuador vs países andinos
2002-2009
-En porcentaje-



Fuente: Fondo Monetario Internacional
Elaboración: María Fernanda Galarza

Gráfico 28
Diagrama de dispersión
IED vs inflación
2009



Fuente: FMI
Elaboración: María Fernanda Galarza

Tabla 20
Ranking inflación países andinos

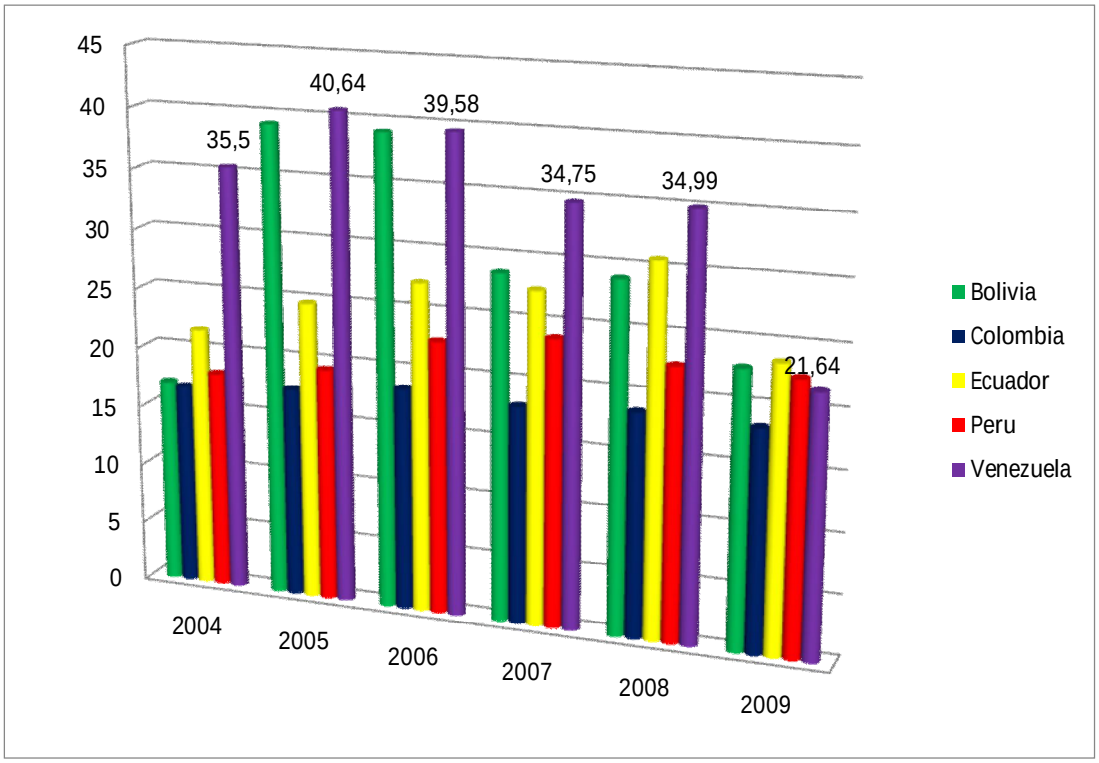
País	Inflación	Ranking
Ecuador	4,31	4
Bolivia	0,30	2
Colombia	2,00	3
Perú	0,25	1
Venezuela	25,06	5

Fuente: FMI
Elaboración: María Fernanda Galarza

El gráfico N° 29 muestra el nivel de ahorro de todos los países andinos. Cabe recalcar que al mismo se lo toma como porcentaje del PIB de cada uno de los países. Como se aprecia, el país que tiene mayores niveles de ahorro es Venezuela. Esto se da especialmente por los altos montos de dinero que ingresan al país por concepto de venta de barriles de petróleo, lo cual otorga capacidad de ahorrar en mayores montos que el resto de países de estudio.

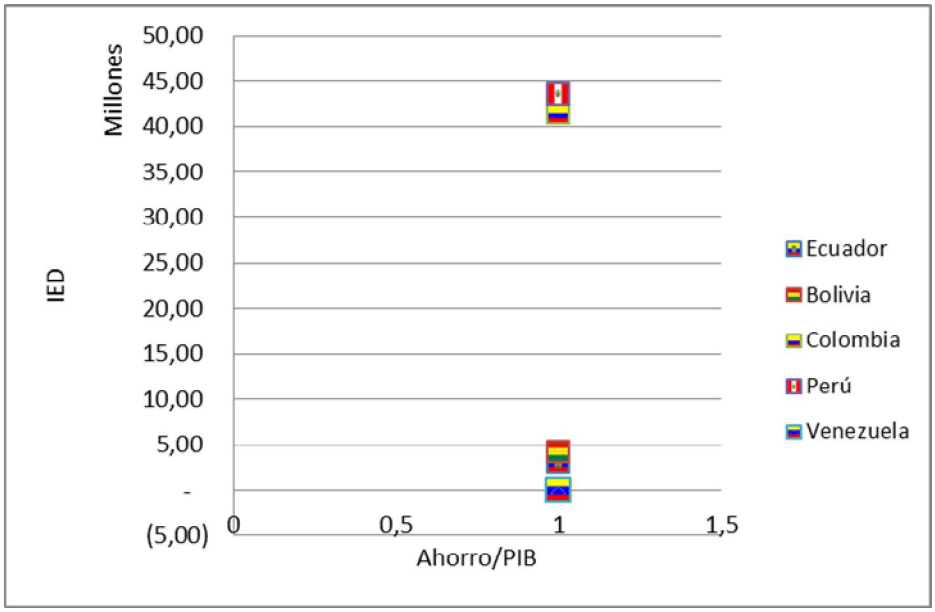
Sin embargo, si se observa el diagrama de dispersión (gráfico N° 30), se refleja que Perú es el país que a pesar de que no tiene los grados de ahorro de Venezuela, atrae más a la inversión. Esto implica no solo el hecho de ahorrar sino el de ver hacia donde se direcciona ese ahorro. Por ende, Perú direcciona su ahorro a atraer la inversión y Venezuela no.

Gráfico 29
Grado de ahorro interno como porcentaje del PIB países andinos
-En porcentaje-
2004-2009



Fuente: World Bank
Elaboración: María Fernanda Galarza

Gráfico 30
Diagrama de dispersión
IED vs ahorro interno
2009



Fuente: World Bank
Elaboración: María Fernanda Galarza

Tabla 21
Ranking ahorro interno países andinos
2009

País	2009	Ranking
Ecuador	23,6	3
Bolivia	22,9	4
Colombia	18,39	2
Perú	22,53	1
Venezuela	21,64	5

Fuente: World Bank
Elaboración: María Fernanda Galarza

El tipo de cambio real es la medida de la competitividad del país en los mercados internacionales (por ejemplo, que tan atractivas son las exportaciones del país en comparación con las de los otros países). El tipo de cambio real se define como la razón entre el precio de los bienes extranjeros en moneda local y el nivel de precios local.

Cuando el tipo de cambio real aumenta, los productos extranjeros se encarecen con respecto a los productos internos y se habla de una depreciación del tipo de cambio real; al contrario, cuando éste car, se dice que ocurrió una apreciación del tipo de cambio real.[45]

El gráfico N° 31 muestra este indicador para los países del análisis. Se observa que la moneda que se ha ido apreciando es el Bolívar fuerte de Venezuela. La razón principal de dicha apreciación es que en dicho país el hecho de que mantienen un sistema de control de divisas con tipo cambio fijo, regulado por el gobierno.

Desde el 6 de febrero de 2003, el gobierno venezolano ha establecido un control de cambio en la compra/venta de divisas extranjeras. El control cambiario ha sido supervisado por la institución gubernamental CADIVI, e inicialmente estableció el cambio de 1.600 bolívares por dólar para la venta. El 3 de marzo de 2005 tal como estaba previsto se devaluó la moneda frente al dólar, pasando el cambio oficial de 1.920 a 2.150 bolívares por dólar. El control cambiario ha sido desafiado por un cada vez mayor mercado negro de venta de dólares.

El hecho de que exista un tipo de cambio fijo oficial, en el cual el gobierno decide cuales son los productos que pueden ingresar a la economía y otro que es el tipo de cambio del mercado negro en el cual los comerciantes se basan para poder poner los precios a sus productos, es la razón principal para que el tipo de cambio real en Venezuela tienda a apreciar la moneda cada vez con mayor fuerza.

Con respecto al resto de países se observa que éste indicador en el tiempo no ha fluctuado de manera trascendente; por el contrario se ha mantenido en niveles bajos.

[45] Larraín, Felipe B y Sachs, Jeffrey D. ***Macroeconomía en la economía global***. p 280

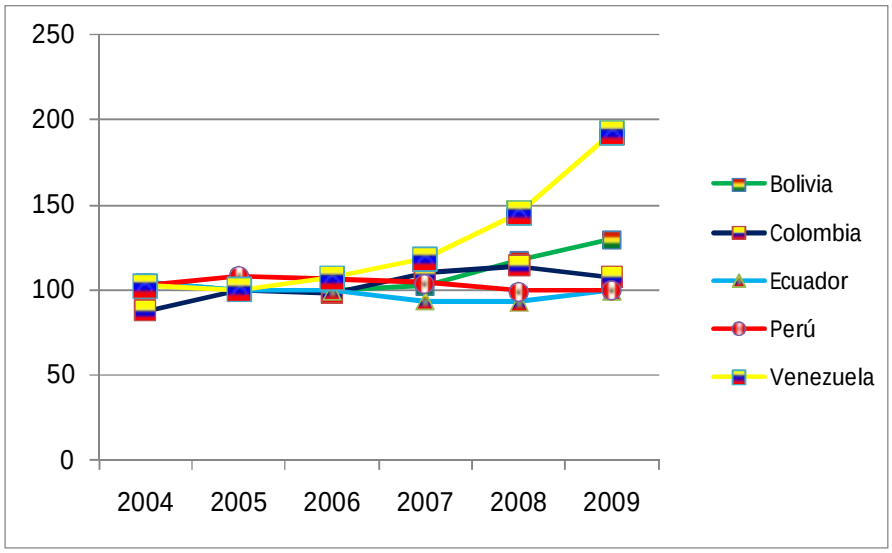
En el gráfico N° 32 se muestra el diagrama de dispersión. Se ve que el tipo de cambio tiene una relación inversa con la IED. Esto se debe a que si aumenta el tipo de cambio la moneda local se aprecia, lo cual afecta negativamente a la inversión, por lo cual los productos locales son relativamente caros.

Tabla 22
Tipo de cambio real países andinos
2004-2009

Año	Bolivia	Colombia	Ecuador	Perú	Venezuela
2004	104,34	87,91	104,35	102,52	102,43
2005	100,00	100,00	100,00	108,73	100,00
2006	99,58	98,32	99,44	106,28	107,27
2007	102,50	109,90	93,62	104,46	118,58
2008	117,57	114,29	93,07	99,40	144,89
2009	129,53	107,64	99,69	100,27	191,99

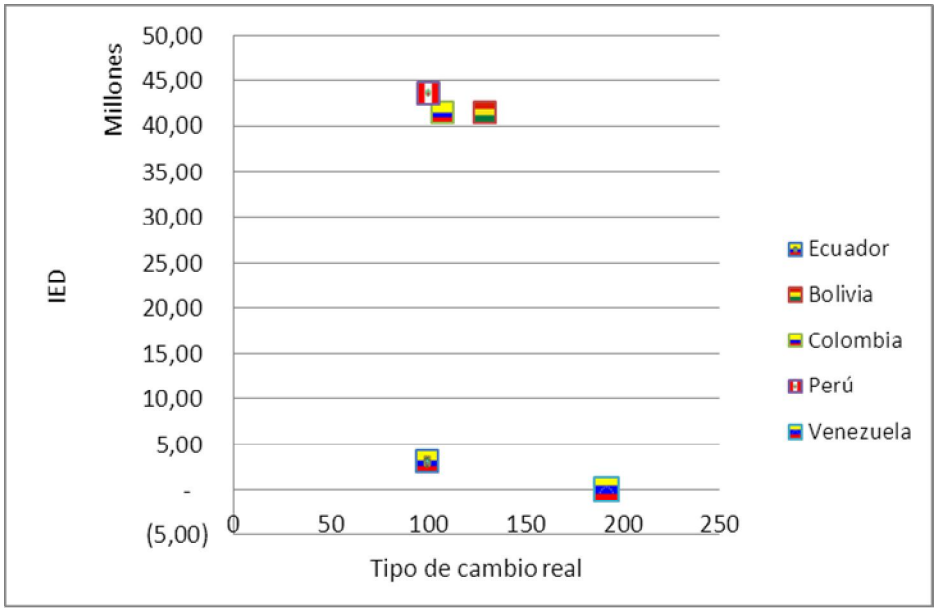
Fuente: Banco Central de Perú, World Bank
Elaboración: María Fernanda Galarza

Gráfico 31
Tipo de cambio real países andinos
2004-2009



Fuente: Banco Central de Perú y World Bank
Elaboración: María Fernanda Galarza

Gráfico 32
Diagrama de dispersión
IED vs Tipo de cambio real
2009



Fuente: Banco Central de Perú y World Bank
Elaboración: María Fernanda Galarza

Tablas 23
Ranking tipo de cambio real países andinos

País	2009	Ranking
Ecuador	99,69	1
Bolivia	129,53	4
Colombia	107,64	3
Perú	100,27	2
Venezuela	191,99	5

Fuente: Banco Central de Perú y World Bank
Elaboración: María Fernanda Galarza

La última variable que se analiza dentro de la estabilidad macroeconómica es la tasa de crecimiento del PIB. Desde la perspectiva económica ésta es muy importante ya que por medio de ella se puede la dinámica de un país y su incremento en el tiempo.

El gráfico N° 33 muestra la tasa de crecimiento de PIB de los países andinos (cabe recalcar que la variación es en términos reales). Como se aprecia, el país con mejor desempeño en cuanto a crecimiento es Perú, pues para todos los años muestra un desempeño positivo y constante.

Este crecimiento ascendente se debe principalmente a que los años previos al inicio del gobierno de Alan García (año 2005) estuvieron marcados por gran inestabilidad política que impactó severamente

en la inversión, que tuvo como consecuencia directa la contracción de la actividad económica. El estado de las finanzas públicas también estaba comprometido, pues el incremento de los gastos no financieros generó déficits fiscales mayores al 3%[46] del PIB. En suma, la economía se encontraba estancada y el déficit fiscal en aumento.

Este cuadro recesivo y de finanzas públicas deterioradas exigía una política que se balanceara entre las necesidades de sostenibilidad fiscal y la recuperación del nivel de la actividad económica. En estas condiciones, el gobierno de Alan García aplicó una política fiscal ligeramente expansiva, que contribuyó a la recuperación de la actividad económica (2007-2008), que junto al nuevo marco institucional ayudó a fomentar la confianza y la eficiencia económica, sentando las bases para un crecimiento liderado por la inversión privada[47].

Por otro lado, si se analiza el crecimiento del producto interno bruto en Ecuador, se ve que ha sido constante en el tiempo pero a niveles inferiores que el resto de países andinos (exceptuando el caso de Bolivia). Cabe mencionar que la economía ecuatoriana en términos reales ha crecido en promedio en los últimos años alrededor de 3% anual, siendo el 2004 el año de más crecimiento. En este año el mayor desempeño lo tuvo el sector de construcción y obras públicas. Se construyó una central hidroeléctrica, lo cual permitió reducir las importaciones de energía desde Colombia en 45%[48].

Por otro lado Venezuela, a pesar de que la tasa de crecimiento su PIB mayor que el de Perú, muestra tres picos negativos (2002, 2003 y 2009). La caída del 2009 se debe principalmente a que el sector petrolero se vio afectado por los recortes implementados por la Organización de Países Exportadores de Petróleo (OPEP), en un contexto de debilidad de la demanda energética, producto de la crisis económica mundial.

Sin embargo, Venezuela para el año 2004 alcanzó un repunte del crecimiento del PIB real de 18%. El gran impulsor de la economía en 2004 fue el sector no petrolero, que mantuvo durante los tres primeros trimestres del año una tasa de crecimiento superior a 15 por ciento.

En el caso de Colombia la tasa de crecimiento del PIB real ha ido decayendo conforme el transcurso del período analizado, especialmente en el 2009 que llega alrededor del 3%, cuya razón se fundamenta en el desate de la crisis financiera mundial.

Por su parte, los niveles de Bolivia son un poco más altos con respecto a Colombia para el 2009. Esto se debe a que en el 2008 se realizaron nuevas inversiones en el sector de hidrocarburos y minería, resultados que se reflejaron en el año mencionado.

El gráfico N° 34 del diagrama de dispersión muestra de mejor manera la relación directa que tiene la tasa de crecimiento del PIB con la IED: si el país está creciendo, eso atrae a la Inversión.

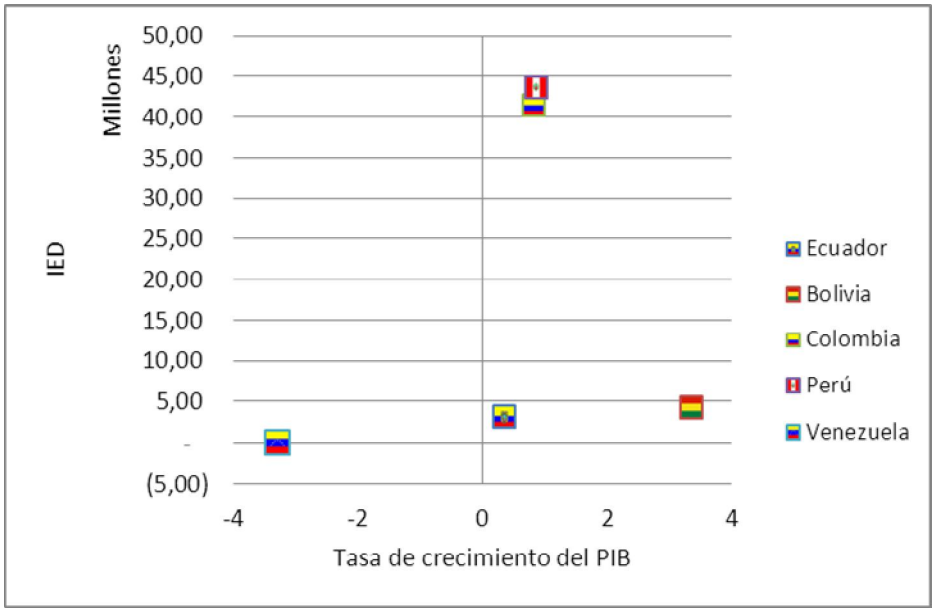
[46] Banco Central de la Republica del Perú. ***Cuentas Fiscales 2007-2008.***
[47] Ibid
[48] Observatorio económico de América Latina (OBELA)***. Análisis de coyuntura económica del Ecuador***. [En línea]. Documento disponible en: http://www.obela.org/contenido/ecuador-analisis-coyuntura-economica-2008. [Acceso:01/ 2012]

Gráfico 33
Tasa de crecimiento del PIB países andinos
-En porcentaje-
-Términos Reales-
2004-2009



Fuente: Fondo Monetario Internacional
Elaboración: María Fernanda Galarza

Gráfico 34
Diagrama de dispersión
IED vs tasa de crecimiento del PIB
2009



Fuente: Fondo Monetario Internacional
Elaboración: María Fernanda Galarza

Tabla 24
Ranking tasa de crecimiento del PIB real anual países andinos
2009

País	2009	Ranking
Ecuador	0,36	4
Bolivia	3,36	3
Colombia	0,83	2
Perú	0,86	1
Venezuela	-3,29	5

Fuente: Fondo Monetario Internacional
Elaboración: María Fernanda Galarza

Variables institucionales

Para el análisis de las variables institucionales, tanto de los países andinos, se utilizarán indicadores propuestos por el Banco Mundial y que se ven reflejados en la tabla N° 25.

Cabe señalar que las variables institucionales tomadas para el análisis son las indicadas anteriormente en la fundamentación teórica y las mismas son publicadas anualmente por el banco mundial

Tabla 25
Variables institucionales

Intitucionales	Voz y rendición de cuentas	Participación de la ciudadanía en el gobierno
		Libertad de expresión
		Libertad de los medio de comunciación
	Estabilidad política y aucencia de violencia	Probabilidad de que un gobierno sea derrocado
	Efectividad del gobierno	Calidad de los servicios públicos y civiles
		Grado de independencia de las presiones políticas
		Calidad e implementación de las políticas
	Calidad regulatoria	Implementación de políticas y regulaciones para el desarrollo
	Reglas de juego	Confianza en el sistema
	Control de la corrupción	Control del poder público para obtener ganancias privadas

Fuente: World Bank
Elaboración: María Fernanda Galarza

El Banco Mundial define a la gobernabilidad como:

> Las instituciones y tradiciones por las cuales el poder de gobernar es ejecutado para el bien común de un pueblo. Esto incluye (i) el proceso por el cual aquellos que ejercen el poder de gobernar son elegidos, monitoreados y reemplazados, (ii) la capacidad de un gobierno de manejar efectivamente sus recursos y la implementación de políticas estables, y (iii) el

respeto de los ciudadanos y el Estado hacia las instituciones que gobiernan las transacciones económicas y sociales para ellos [49].

- **Voz y rendición de cuentas**

Combina en un índice agregado muchos de los indicadores disponibles sobre voz y rendición de cuentas (grado de participación de la ciudadanía en la selección de sus gobiernos) incluyendo aquellos que tienen que ver con la libertad de prensa, derechos políticos y cívicos, transparencia en el gobierno, etc. Tal agregación de indicadores proviene de diferentes fuentes, y se realizó a través de un modelo único de componentes. Los indicadores considerados en este índice incluyen algunos basados en encuestas y otros en opiniones de expertos. El índice puede tomar valores entre -2,5 y 2,5. Un valor de 0 indica el promedio de la muestra mundial.[50] Más cerca del cero la IED es mejor.

El gráfico N° 35 muestra el detalle de este indicador. El país donde se ve un desempeño menos alentador es Venezuela, donde se aprecia una caída dramática a lo largo del período de estudio; es decir, que en los últimos años, en Venezuela no se ha mejorado el proceso de participación democrática, aun cuando se den elecciones presidenciales en el país. Como se sabe, Hugo Chávez ha permanecido en el poder durante una década, y a pesar de que sus reelecciones se han dado mediante un proceso democrático en donde la ciudadanía va a las urnas para elegir a sus mandatarios, no se ve hasta la actualidad la interrelación que se espera tener entre el gobierno y sus mandantes.

En general, este indicador en el resto de países sigue siendo negativo. Si se analiza específicamente el caso de Ecuador, este índice es negativo, aunque cercano a 0, es decir no se ve un grado tan grande (como el caso de Venezuela) de separación entre el gobierno y la ciudadanía. Esto se puede atribuir a que desde la llegada del actual gobierno (Rafael Correa) se ha implementado instrumentos que de una u otra forma involucran a ciudadanos dentro de las actividades del gobierno. Tal es el caso de la creación del 5to poder, el llamado Consejo de Participación Ciudadana, que según el orden constitucional, integra, fomenta e incentiva a la participación ciudadana.

En este contexto y como su avance más importante en materia de participación, la Constitución del Ecuador crea el Consejo de Participación Ciudadana y Control Social (CPCCS) como una entidad autónoma que forma parte –junto a la Defensoría del Pueblo, la Contraloría General del Estado y las Superintendencias –de la Función de transparencia y control social. Por medio de este poder se puede pedir cuentas a toda la función pública.

El diagrama de dispersión del gráfico N° 36 corrobora lo mencionado: a mayor cercanía entre gobierno y población la IED será más alta.

[49] Cabe señalar que el error estándar de estos indicadores ha declinado desde su primera realización en el año de 1996. Así, para ese año, el error estándar fue de 0,33, mientras que para los indicadores del 2006, el error estándar se ubica entre 0,20 y 0,22 para cinco de los seis indicadores, mientras que para el indicador de estabilidad política, el error estándar para 1996 fue de 0.36, mientras que para el 2006, éste se ubicó en 0,27. Adicionalmente, estos indicadores siguen una distribución normal con media cero y una desviación estándar de uno en cada periodo. Los indicadores se encuentran entre -2,5 y 2,5, correspondiendo un alto índice a aquellos países con mejor desempeño.

[50] Banco Mundial. ***Determinantes institucionales de la IED***. [En línea]. Documento disponible en: www.worldbank.org. [Acceso: 01/2012]

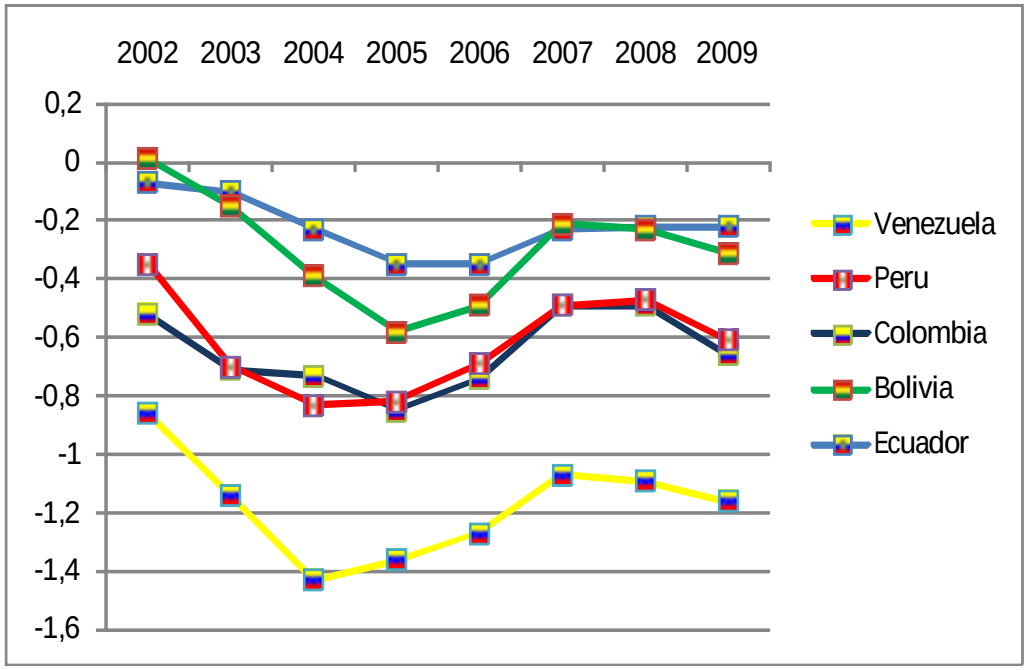
Es importante realizar un ranking para cada una de las variables con el fin de que se pueda observar de mejor manera el desempeño de cada uno de los países en cuanto a cada variable. El ranking oscila entre el número uno (mejor puntaje) y cinco (ubicación más baja). En este indicador, de acuerdo al ranking establecido, el país con mejor desempeño es Perú, lo que claramente se comprueba en el diagrama de dispersión.

Tabla 26
Voz y rendición de cuentas países andinos
2002-2009

País	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Ecuador	-0,07	-0,10	-0,23	-0,35	-0,35	-0,23	-0,22	-0,22
Bolivia	0,08	-0,05	-0,16	-0,23	-0,14	0,02	-0,01	-0,09
Colombia	-0,53	-0,56	-0,34	-0,27	-0,25	-0,28	-0,26	-0,35
Peru	0,17	0,01	-0,10	0,03	0,05	0,00	0,02	0,05
Venezuela	-0,51	-0,44	-0,60	-0,54	-0,58	-0,58	-0,62	-0,55

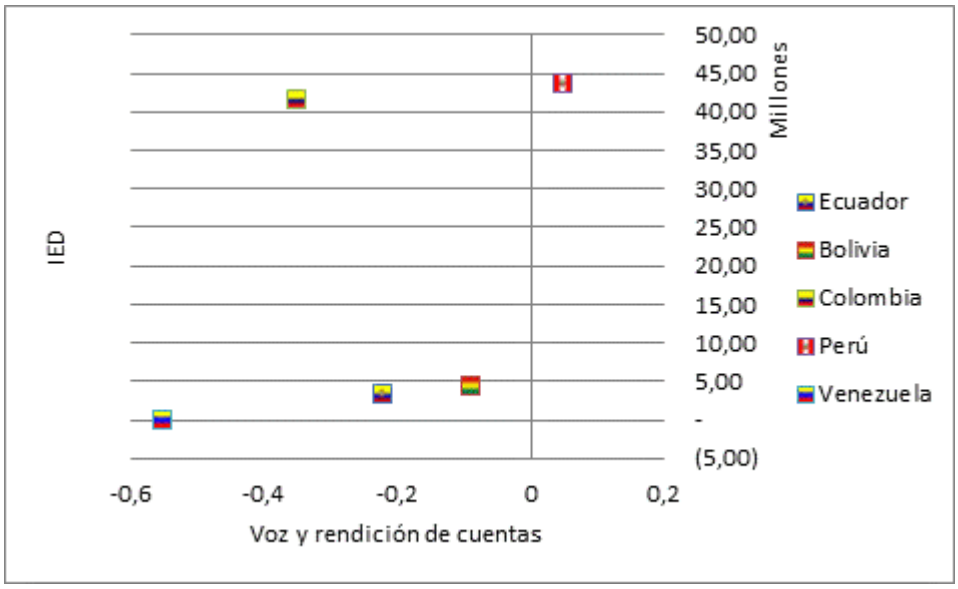
Fuente: World Bank
Elaboración: María Fernanda Galarza

Gráfico 35
Voz y rendición de cuentas países andinos
2002-2009



Fuente: World Bank
Elaboración: María Fernanda Galarza

Gráfico 36
Diagrama de dispersión
IED vs voz y rendición de cuentas
Año 2009



Fuente: Banco Central de Ecuador, Bolivia, Perú, Venezuela y Colombia
Elaboración: María Fernanda Galarza

Tabla 27
Ranking voz y rendición de cuentas

País	2009	Ranking
Ecuador	-0,22	3
Bolivia	-0,09	2
Colombia	-0,35	4
Perú	0,05	1
Venezuela	-0,55	5

Fuente: World Bank
Elaboración: María Fernanda Galarza

- **Estabilidad política y ausencia de violencia**

Este índice está relacionado con la estabilidad política, incluyendo aquellos aspectos referentes a la presencia de conflictos violentos, tensiones y problemas de índole racial, la probabilidad de cambios dramáticos en las instituciones o cambios inconstitucionales en los gobiernos, etc. Tal agregación de indicadores proviene de diferentes fuentes, y ha sido realizada a través de un modelo único de componentes. Los indicadores considerados en este índice incluyen algunos basados en encuestas y otros en opiniones de expertos. El índice puede tomar valores entre -2,5 y 2,5. Un valor de 0 indica el promedio de la muestra mundial.

La tabla N° 28 muestra que este índice es negativo para todos los países andinos; en el Ecuador la inestabilidad política ha sido evidente en la última década, ya que se ha tenido alrededor de diez presidentes que no han terminado con su período legislativo y lamentablemente no se ha podido concluir ningún proyecto de cada uno de los mandatarios; a excepción del último gobierno, cuyos planes de gobierno están llevado a la continuidad que se debe tener.

El país donde se ve mayor heterogeneidad de datos a comparación del resto de países es Colombia. Esto se debe principalmente a los escenarios violentos con los que tiene que lidiar este país día tras día por concepto de la guerrilla, que genera escenarios de inseguridad e incertidumbre en todo el país.

Si se analiza la situación de Venezuela, la fuga de capitales superó los 45.000 millones de dólares desde que se inició el régimen del presidente Hugo Chávez en 1999. Los expertos coinciden en que este fenómeno seguirá agudizándose en el futuro principalmente por la inestabilidad política del país.

El monto de capitales extraídos de la economía venezolana hacia el sistema financiero internacional desde que comenzó la revolución bolivariana habría sobrepasado los 55.000 millones de dólares al término del 2005, una cifra que representa la mitad de todo el dinero "fugado" del país desde 1950.

Esta cifra supera el monto de la deuda externa de Venezuela, que se ubica en los 37 mil millones de dólares en el mismo año y casi duplica las reservas internacionales.

Lo que está ocurriendo de 1999 en adelante es que hasta entonces el factor político había estado ausente de las razones fundamentales de la fuga de capitales. Ahora está jugando un papel más decisivo.

La salida de capitales es producto de las políticas públicas arbitrarias, discrecionales, cambiantes, fluctuantes en el tiempo.

Los resultados de este análisis se pueden observar de mejor manera en el gráfico N° 38, en donde se relaciona la IED con la estabilidad política y ausencia de violencia de los países andinos. Se observa que tienen una relación directa, es decir que a mayor estabilidad política mayor va a ser el número de inversionistas que deseen invertir en cada país. El gráfico N° 37 muestra que Perú tiene el mejor desempeño.

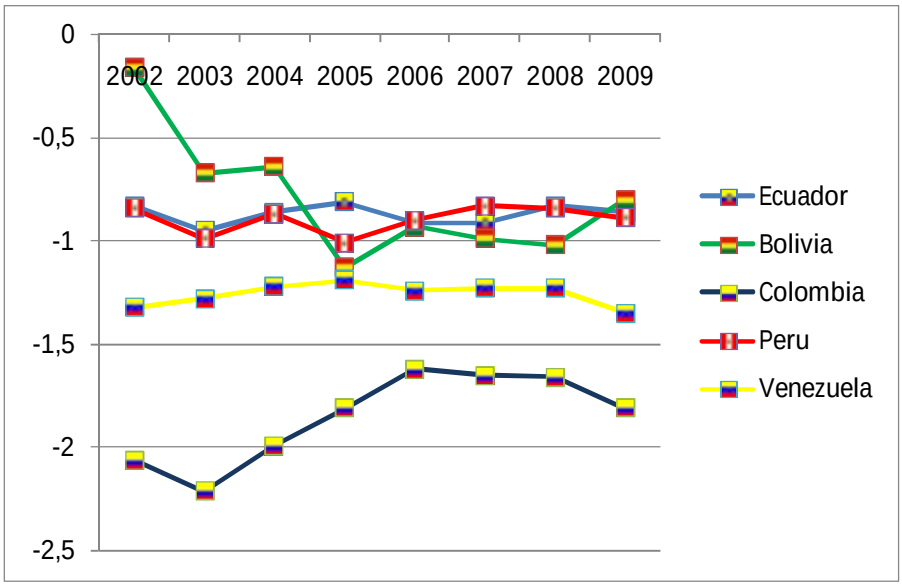
En este sentido, se estableció ranking de la tabla N° 29 que indica que el país con el peor desempeño en este indicador es Colombia y el mejor posicionado es Bolivia, y esto se debe a que Bolivia a pesar de ser un país pequeño ha dado continuidad a los gobiernos de turno que hacen que los conflictos se reduzcan mucho menos.

Tabla 28
Estabilidad política y ausencia de violencia países andinos
2002-2009

País	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Ecuador	-0,80	-1,00	-0,90	-0,80	-0,90	-0,90	-0,80	-0,90
Bolivia	-0,20	-0,70	-0,60	-1,10	-0,90	-1,00	-1,00	-0,80
Colombia	-2,10	-2,20	-2,00	-1,80	-1,60	-1,70	-1,70	-1,80
Peru	-0,80	-1,00	-0,90	-1,00	-0,90	-0,80	-0,80	-0,90
Venezuela	-1,30	-1,30	-1,20	-1,20	-1,20	-1,20	-1,20	-1,40

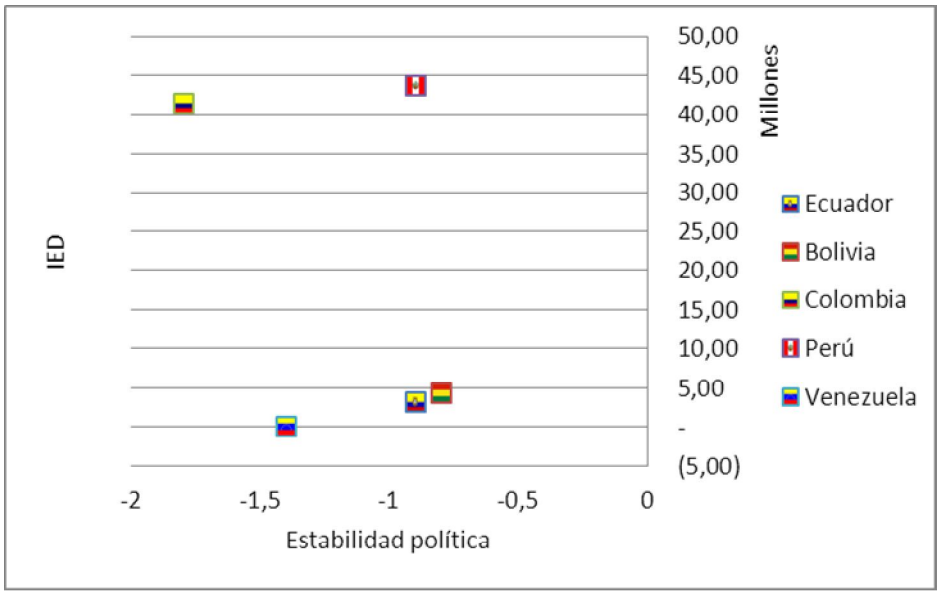
Fuente: World Bank
Elaboración: María Fernanda Galarza

Gráfico 37
Estabilidad política y ausencia de violencia países andinos
2002-2009



Fuente: World Bank
Elaboración: María Fernanda Galarza

Gráfico 38
Diagrama de dispersión
IED vs estabilidad política
2009



Fuente: Banco Central Ecuador, Perú, Bolivia, Venezuela y Colombia; World Bank
Elaboración: María Fernanda Galarza

Tabla 29
Ranking estabilidad política y ausencia de violencia
-2009-

País	2009	Ranking
Ecuador	-0,9	2
Bolivia	-0,8	1
Colombia	-1,8	4
Perú	-0,9	2
Venezuela	-1,4	3

Fuente: World Bank
Elaboración: María Fernanda Galarza

- **Efectividad del gobierno**

Este índice combina varios indicadores disponibles relacionados con la efectividad gubernamental, incluyendo aquellos relacionados con la estabilidad del poder de las agencias gubernamentales, la calidad de la burocracia, la carga de los trámites burocráticos, el despilfarro del gasto público, etc. Tal agregación de indicadores proviene de diferentes fuentes, y se realizó a través de un modelo único de componentes.

El gráfico N° 39 muestra el desempeño de cada uno de los países analizados. Se aprecia que a pesar de los graves problemas internos que tiene Colombia en materia de guerrilla, éste tiene uno de los mejores desempeños en toda América Latina, sobrepasando en casi todos los años a los países andinos. Esto se debe principalmente al cumplimiento de las políticas implementadas que incluso han provocado que la guerrilla se retraiga.

Por otro lado, Ecuador es el país que posee el más bajo nivel en cuanto a efectividad del gobierno en todos los puntos del período de análisis. El problema radica principalmente en la falta de cumplimiento de las agendas políticas sociales y económicas que los gobiernos de turno crean y luego se quedan en promesas y leyes impuestas sin cumplir.

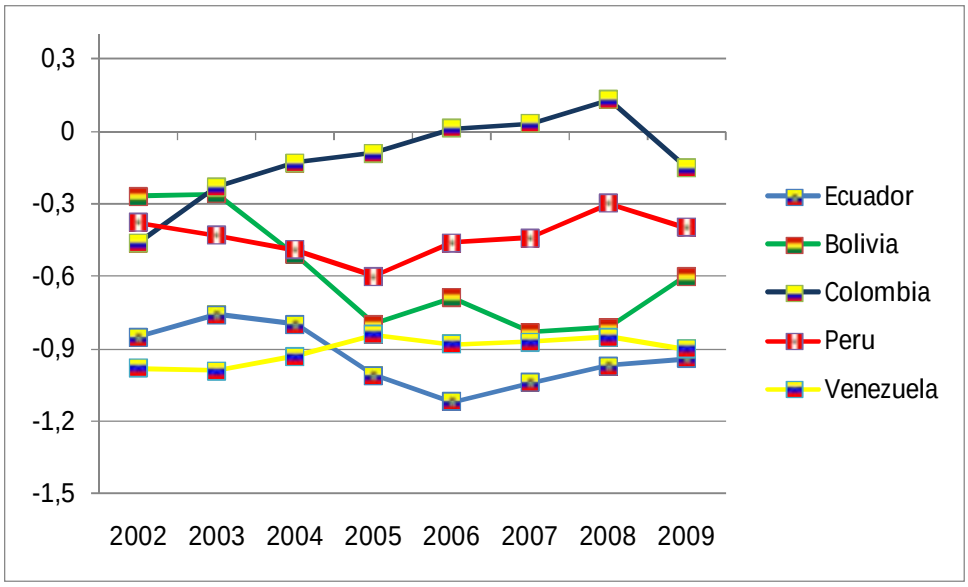
El gráfico N° 40 muestra el diagrama de dispersión, donde se observa la relación que tiene la IED con la efectividad del gobierno. Esta relación es directa, es decir, a mayor y mejor efectividad del gobierno mayor de Inversión tendrá el país. Colombia lidera el grupo, como se corrobora en el Gráfico 40. De acuerdo a estos resultados se realizó el ranking de la tabla N° 31.

Tabla 30
Efectividad del gobierno países andinos
2002-2009

País	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Ecuador	-0,90	-0,80	-0,80	-1,00	-1,10	-1,00	-1,00	-0,90
Bolivia	-0,30	-0,30	-0,50	-0,80	-0,70	-0,80	-0,80	-0,60
Colombia	-0,50	-0,20	-0,10	-0,10	0,01	0,03	0,13	-0,20
Peru	-0,40	-0,40	-0,50	-0,60	-0,50	-0,40	-0,30	-0,40
Venezuela	-1,00	-1,00	-0,90	-0,80	-0,90	-0,90	-0,90	-0,90

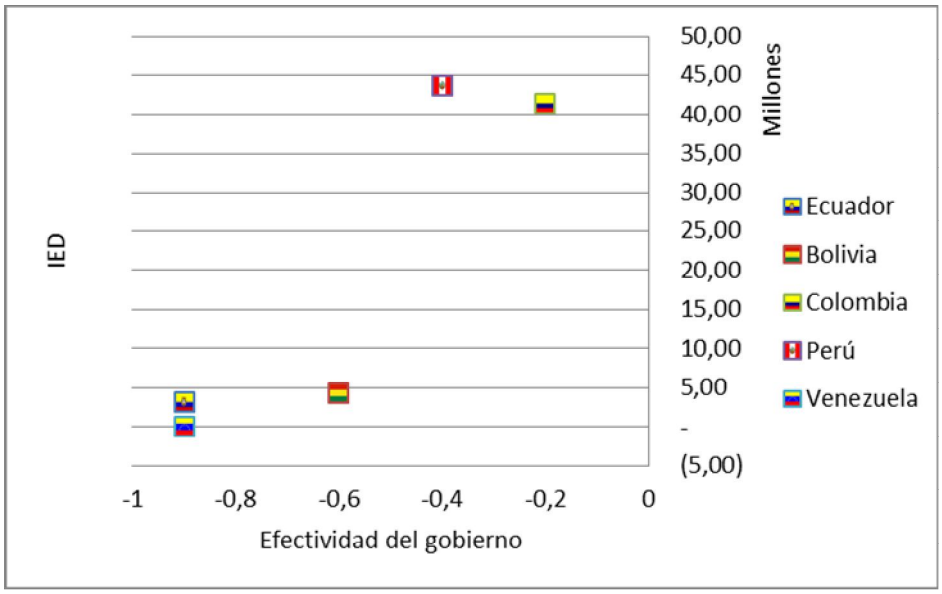
Fuente: World Bank
Elaboración: María Fernanda Galarza

Gráfico 39
Efectividad del gobierno países andinos
2002-2009



Fuente: World Bank
Elaboración: María Fernanda Galarza

Gráfico 40
Diagrama de dispersión
IED vs efectividad del gobierno
2009



Fuente: Banco Central Ecuador, Perú, Bolivia, Venezuela y Colombia; World Bank
Elaboración: María Fernanda Galarza

Tabla 31
Ranking efectividad del gobierno

País	2009	Ranking
Ecuador	-0,9	4
Bolivia	-0,6	3
Colombia	-0,2	1
Perú	-0,4	2
Venezuela	-0,9	4

Fuente: World Bank
Elaboración: María Fernanda Galarza

- **Calidad regulatoria**

Este índice es conocido también como marco legal. El marco legal es un indicador que sirve en el caso de negocios privados a la hora de resolver una disputa y probar la legalidad de las acciones y regulaciones del gobierno: (1 = es ineficiente y sujeto a manipulación; 7 = es eficiente y sigue un proceso limpio y neutral). Esta pregunta es parte de la encuesta de opinión del foro económico mundial conducida por el Informe global de competitividad. Un promedio de 94 presidentes o altos gerentes empresariales son encuestados en cada país de una muestra de compañías que incluyen empresas que venden en mercados extranjeros, sucursales de empresas extranjeras que operan en

el mercado interno del país y empresas con un significativo porcentaje de propiedad del estado (donde fuera aplicable)[51].

Los resultados de la medición muestran a Colombia como un país cuya percepción sobre el marco legal es sobresaliente en Sudamérica, pero inferior al promedio mundial. Durante el período 2007-2009, la posición de Colombia ha oscilado entre la 60 y la 73 entre 139 países objeto del estudio, con calificaciones de 3,7 en el primer año y 3,3 en los dos siguientes; lo cual refleja la posición intermedia que Colombia ocupa en este tema.[52]

Por otro lado, el país donde se observa que la calidad regulatoria es la más ineficiente con relación al resto de países analizados es Venezuela. Esto se debe principalmente al monopolio de poder que posee Hugo Chávez, que provoca que todas las instituciones se manejen de acuerdo a los intereses del gobierno.

Si se analiza el caso de Ecuador, se observa que en cuando al marco legal, éste tiene un control ineficiente (ya que en promedio está en 2 puntos, es decir es ineficiente). El motivo principal de esta ineficiencia se centra en el frágil sistema jurídico ecuatoriano, el cual incluye jueces e instituciones corruptas.

El gráfico N° 42 muestra el diagrama de dispersión, en el cual se observa la relación entre IED y este indicador, que al igual que la efectividad del gobierno tiene una relación directa, es decir, a mayor eficiencia del marco legal, mayor inversión extranjera atraerá el país. De acuerdo a este análisis se construyó el ranking de la tabla N° 33.

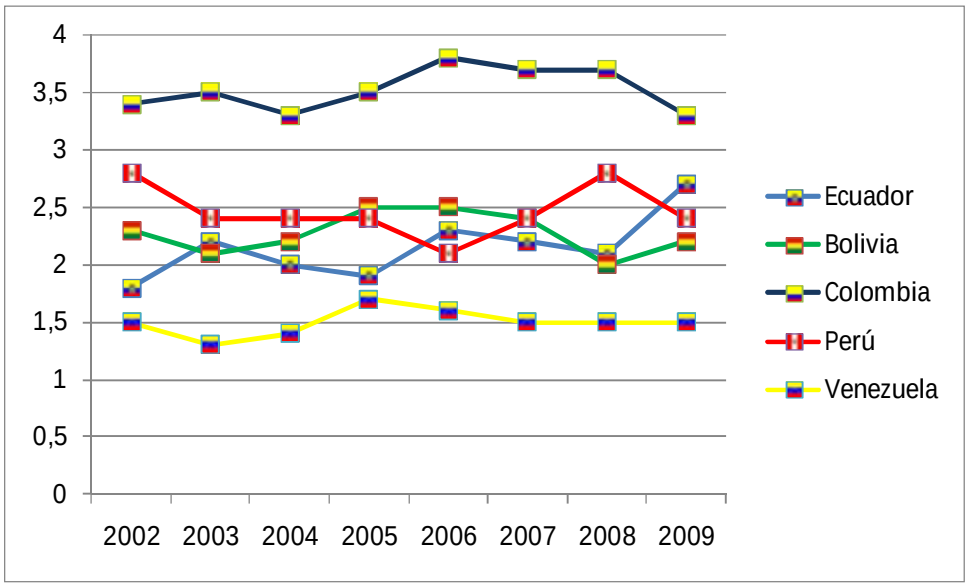
Tabla 32
Eficiencia del marco legal (calidad regulatoria) países andinos
2002-2009

País	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Ecuador	1,80	2,20	2,00	1,90	2,30	2,20	2,10	2,70
Bolivia	2,30	2,10	2,20	2,50	2,50	2,40	2,00	2,20
Colombia	3,40	3,50	3,30	3,50	3,80	3,70	3,70	3,30
Perú	2,80	2,40	2,40	2,40	2,10	2,40	2,80	2,40
Venezuela	1,50	1,30	1,40	1,70	1,60	1,50	1,50	1,50

Fuente: World Bank
Elaboración: María Fernanda Galarza

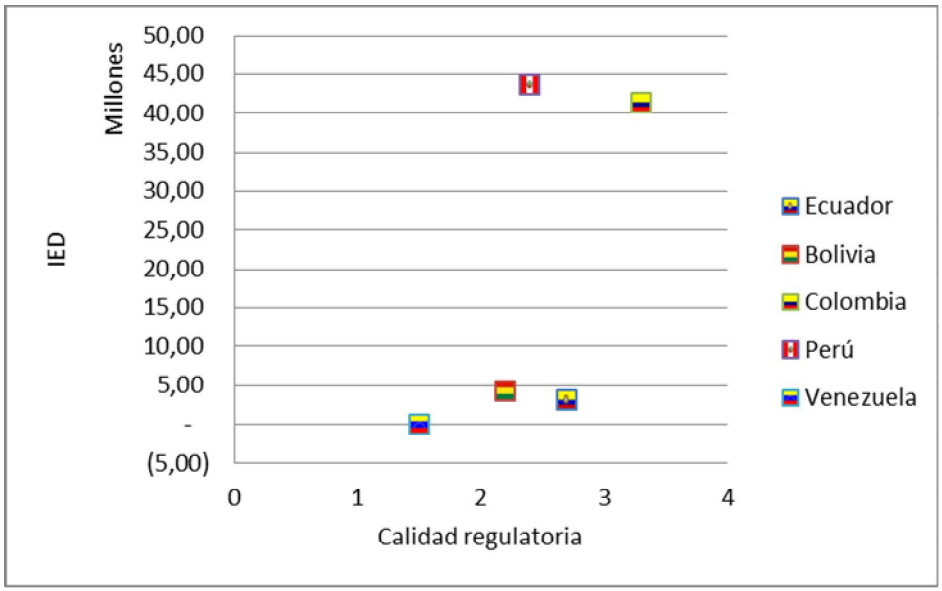
[51] Banco Mundial. ***Determinantes institucionales de la IED***. [En línea]. Documento disponible en http://web.worldbank.org. [Acceso:12/2011]
[52] Corporación de Excelencia en la Justicia de Colombia (CEJ). ***Eficiencia de la justicia colombiana***. [En línea]. Documento disponible en http://www.cej.org.co. [Acceso:12/2011]

Gráfico 41
Eficiencia del marco legal (calidad regulatoria) países andinos
2002-2009



Fuente: World Bank
Elaboración: María Fernanda Galarza

Gráfico 42
Diagrama de dispersión
IED vs marco legal
2009



Fuente: Banco Central Ecuador, Perú, Bolivia, Venezuela y Colombia; World Bank
Elaboración: María Fernanda Galarza

Tabla 33
Ranking marco legal

País	2009	Ranking
Ecuador	2,7	2
Bolivia	2,2	4
Colombia	3,3	1
Perú	2,4	3
Venezuela	1,5	5

Fuente: World Bank
Elaboración: María Fernanda Galarza

- **Reglas de Juego**

Mide el grado en el cual los agentes tienen confianza acerca de las reglas que la sociedad debe seguir, particularmente, la calidad de la aplicación de contratos tanto en las cortes civiles como policiales. Adicionalmente, mide la probabilidad de crímenes y violencia por la deficiencia en las cortes judiciales.

De igual manera combina muchos indicadores que incluyen los que se ocupan del grado de la protección de derechos de propiedad, la aplicabilidad de contratos, independencia del poder judicial, eficacia del sistema legal, etc.

Particularmente en el caso de Venezuela, es resaltante que en la medida en que la situación jurídica y política se ha ido agravando con la consecuente pérdida de las instituciones, la impunidad se ha incrementado y la conducta delictiva ha ido en aumento.[53]

En este sentido, las cifras oficiales sobre crímenes no son publicadas por razones propagandísticas o de ineficiencia en la recolección de datos por parte del gobierno. Algunos estudios indirectos muestran la impunidad prevaleciente. Para 2004, según los estudios para la paz y defensa de derechos humanos, el 93% de asesinatos no conllevaban alguna condena. Por su parte, esta cifra no parece haber mejorado en los años recientes.

En Venezuela la gente siente miedo de denunciar los crímenes, los tribunales funcionan a paso de tortuga y se encuentran sujetos a fuerte corrupción. Todo, además, con el agravante que genera los incentivos a que las mismas personas tomen la justicia por sus propias manos, lo cual genera aún más violencia[54].

[53] En Venezuela, las cifras de criminalidad se incrementaron notablemente en el año 2006 según cifras reportadas por la Asamblea Nacional (El Universal, 1 de febrero, 2007). En el primer semestre del año 2006 la Policía Judicial contabilizó 6.920 homicidios por lo que refería que si las policías lograban contener el auge delictivo, para el 31 de diciembre de ese año serían asesinadas 13.840 personas. (El Universal, 27 Julio, 2006). Finalmente, en el 2006 se contabilizaron 11.025 homicidios en el territorio venezolano (El Universal, 1 de febrero, 2007). Esto implica un promedio diario de 30.2 personas asesinadas.

[54] Opiniones de Kantinas. ***Origen del crimen en Venezuela.*** [En línea]. Documento disponible en http://opinionesdekantinas.wordpress.com/2011/01/26/el-origen-del-crimen-en-venezuela/. [Acceso:: 12/2011]

Con respecto al resto de países, en todos se observa un desempeño negativo de este indicador, lo cual indica que en general los sistemas de justicia tienen alto nivel de responsabilidad con respecto a los niveles de crímenes y violencia que hasta estos días se mantienen impunes.

En el caso de Ecuador, a pesar de que en todos los años el desempeño de este indicador es negativo, hay un repunte del mismo en el año 2008. Esto se debe principalmente a la aprobación de la nueva constitución, que trajo consigo mayor expectativa de mejoras en el sistema de justicia ecuatoriano, lamentablemente, el indicador volvió a caer para el 2009, y su tendencia sigue a la baja debido a la ineficiencia del sistema judicial y sus instituciones para responder a las demandas de la ciudadanía. Tanto es así que hoy en día se busca mejorar el sistema a través del referéndum el 7 de mayo del 2011 mediante la consulta popular.

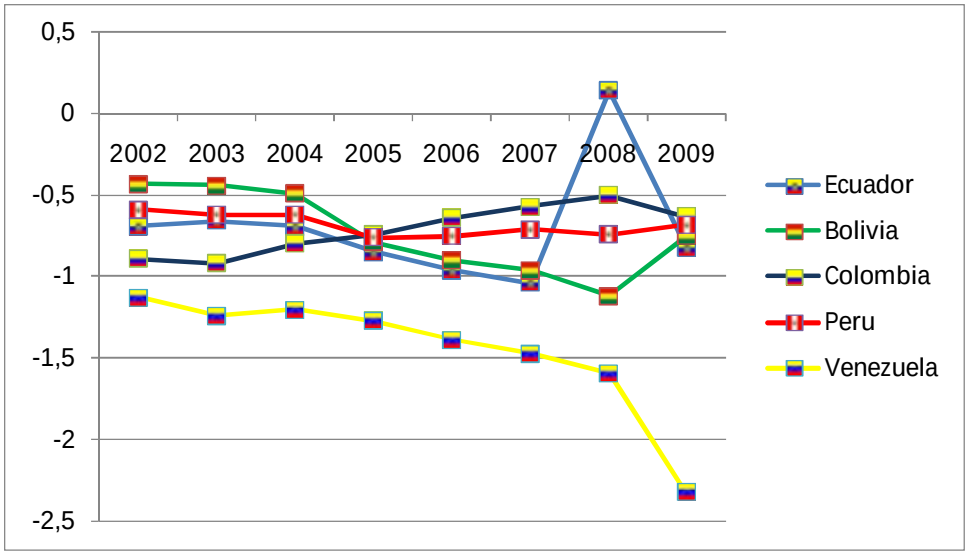
En el gráfico N° 44 se observa la relación entre IED y reglas de juego de todos los países andinos mediante un diagrama de dispersión. La efectividad de las leyes impuestas para su cumplimiento incide positivamente en la IED. De acuerdo a los resultados obtenidos se elaboró el ranking de la tabla N° 35.

Tabla 34
Reglas de juego países andinos

País	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Ecuador	-0,70	-0,70	-0,70	-0,90	-1,00	-1,00	0,14	-0,80
Bolivia	-0,40	-0,40	-0,50	-0,80	-0,90	-1,00	-1,10	-0,80
Colombia	-0,90	-0,90	-0,80	-0,70	-0,60	-0,60	-0,50	-0,60
Peru	-0,60	-0,60	-0,60	-0,80	-0,80	-0,70	-0,70	-0,70
Venezuela	-1,10	-1,20	-1,20	-1,30	-1,40	-1,50	-1,60	-2,30

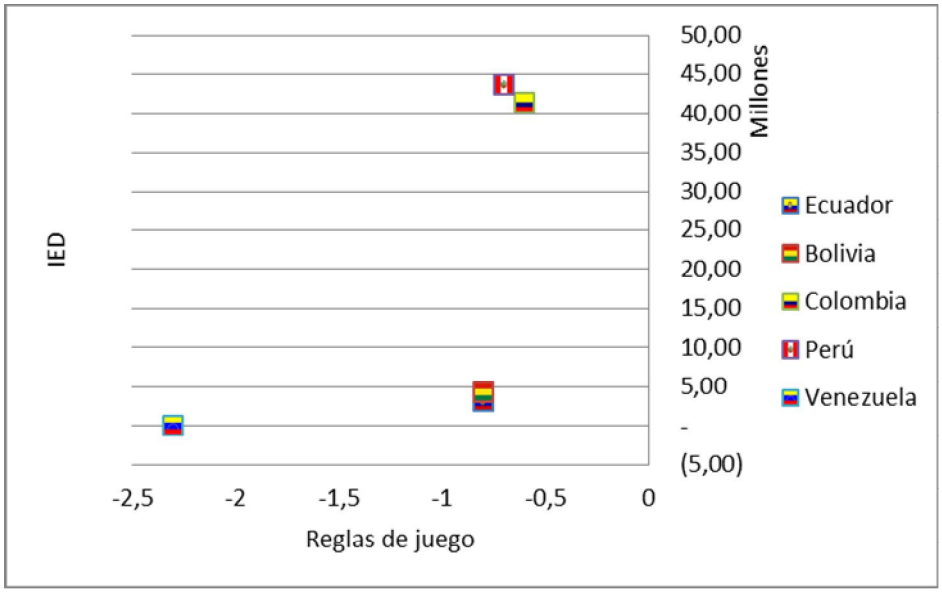
Fuente: World Bank
Elaboración: María Fernanda Galarza

Gráfico 43
Reglas de juego países andinos
2002-2009



Fuente: World Bank
Elaboración: María Fernanda Galarza

Gráfico 44
Diagrama de dispersión
IED vs reglas de juego
2009



Fuente: Banco Central Ecuador, Perú, Bolivia, Venezuela y Colombia; World Bank
Elaboración: María Fernanda Galarza

Tabla 35
Ranking reglas de juego

País	2009	Ranking
Ecuador	-0,8	3
Bolivia	-0,8	3
Colombia	-0,6	1
Perú	-0,7	2
Venezuela	-2,3	4

Fuente: World Bank
Elaboración: María Fernanda Galarza

- **Control de la corrupción**

La corrupción se encuentra convencionalmente definida como el ejercicio del abuso del poder público para el beneficio privado.

En cuanto al control de la corrupción todos los países de la Comunidad Andina muestran en este indicador un valor negativo, lo cual quiere decir no se ha podido controlar los niveles de corrupción de manera eficiente. El país que muestra el peor desempeño es Venezuela.

La impunidad en Venezuela está prácticamente institucionalizada. El presidente administra al país como si fuera su hacienda. No tiene controles administrativos de ninguna índole. Por lo tanto,

gobernantes y el personal administrativo de mayor jerarquía tienen luz verde para actuar a discreción.

La mayoría de miembros de la Asamblea Legislativa, poder judicial, de la Contraloría, militares de mayor rango, Fiscalía, y toda organización del estado con poder para actuar contra la corrupción, o son chavistas y son cómplices, o están amenazados por la cúpula del chavismo, para que no actúen contra ésta[55].

Además, la causa principal de los altísimos niveles de corrupción son los abundantes ingresos petroleros que han permitido que la corrupción oficial en Venezuela explote a niveles sin precedentes. Por ejemplo, las operaciones de por lo menos dos instituciones financieras estatales son completamente obscuras y las instituciones gastan fondos de acuerdo a la entera discreción de Chávez. El manejo de los fondos nacionales es realizado en secreto y sin rendición de cuentas. Un ejemplo del gasto con poco o nada de rendición de cuentas es el uso de la reserva petrolera venezolana como herramienta de diplomacia pública[56].

Colombia, como muchos países industrializados y los de economía de transición, ha sufrido los flagelos que genera la corrupción, pero a diferencia de otros contextos, se han presentado algunas particularidades que terminaron agravando la situación, lo que no ha impedido la realización de la más vigorosa estrategia para combatirla. Una larga convivencia con el narcotráfico y el afán por el enriquecimiento fácil se convirtieron en la media y en la forma de ascenso social; el narcotráfico permeó a la sociedad en su conjunto, a la política, a la economía, a la agricultura, al deporte.

El foco principal del problema se sitúa en la contratación estatal, aquí está el principal problema de corrupción y ejemplos abundan en Colombia, tales como Ferrovías, Caprecom, Foncolpuertos, Termorrio, Dragacol, represa de Chivor, contrato de repavimentación en Bogotá con la firma mejicana ICA, etc., solamente para hablar de algunos casos[57].

El país que le sigue con respecto a este índice es Ecuador. Dentro de este marco se puede acotar que en el Ecuador resultados de los estudios sobre la naturaleza de la corrupción y su efecto negativo en la economía demuestran que ésta se encuentra íntimamente relacionada con la intervención del gobierno no solamente en la economía sino también en sus aspectos éticos y morales. Por ejemplo, en el Ecuador una de las mayores fuentes de corrupción reside en las aduanas, donde algunas empresas privadas ofrecen coimas a funcionarios aduaneros para pagar menos aranceles en la mercadería importada. De igual manera, el contrabando de mercadería y combustible en las fronteras con Colombia y el Ecuador es uno de los negocios ilícitos más remunerados. Y, finalmente, es de conocimiento público que los monopolios del Estado, además de ineficientes, son la mayor fuente de corrupción porque están influenciados y manipulados por la clase política[58].

---

55 Libertad individual, gobierno limitado, mercado libre y paz (El cato). ***Corrupción en Colombia***. [En línea]. Documento disponible en http://www.elcato.org/la-corrupcion-en-venezuela-ha-llegado-niveles-sin-precedentes-durante-el-gobierno-de-chavez. [Acceso: 02/2012]

56 Centro Latinoamericano de Administración para el Desarrollo (CLAD). ***Niveles de corrupción en Venezuela***. [En línea]. Documento disponible en http://unpan1.un.org/intradoc/groups/public/documents/CLAD/clad0044108.pdf. Acceso: [02/2012]

57 Sobre Política***. Corrupción en Colombia***. [En línea]. Documento disponible en: http://sobrepolitica.com/la-corrupcion-en-colombia. Acceso: [02/2012]

58 Centro Latinoamericano de Administración para el Desarrollo (CLAD). ***Niveles de corrupción en Ecuador.*** [En línea].Documento disponible en: http://www.clad.org/documentos/otros-documentos/corrupcion-politica-el-caso-del-ecuador. Acceso: [02/2012].

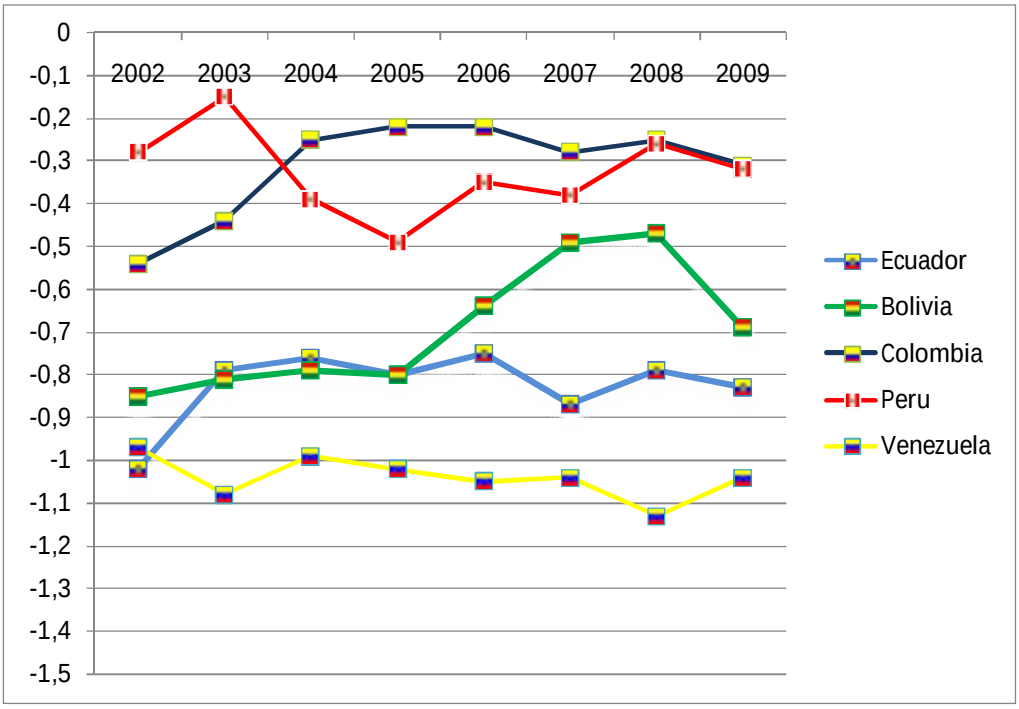
El diagrama de dispersión del gráfico N° 46 muestra la relación directa que tiene la IED con el control de la corrupción; es decir si hay mayor control de la corrupción el inversionista extranjero estará dispuesto a invertir mayores montos de dinero en cada uno de los países, y se observa que a pesar de que todos los países tienen un desempeño negativo en este indicador, se puede decir que los países con ¨mejor¨ desempeño son Colombia y Perú. De acuerdo a estos resultados se realizó el ranking de la tabla N° 37.

Tabla 36
Control de la corrupción de los países andinos
2002-2009

País	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Ecuador	-1	-0,8	-0,8	-0,8	-0,8	-0,9	-0,8	-0,8
Bolivia	-0,9	-0,8	-0,8	-0,8	-0,6	-0,5	-0,5	-0,7
Colombia	-0,5	-0,4	-0,3	-0,2	-0,2	-0,3	-0,3	-0,3
Peru	-0,3	-0,2	-0,4	-0,5	-0,4	-0,4	-0,3	-0,3
Venezuela	-1	-1,1	-1	-1	-1,1	-1	-1,1	-1

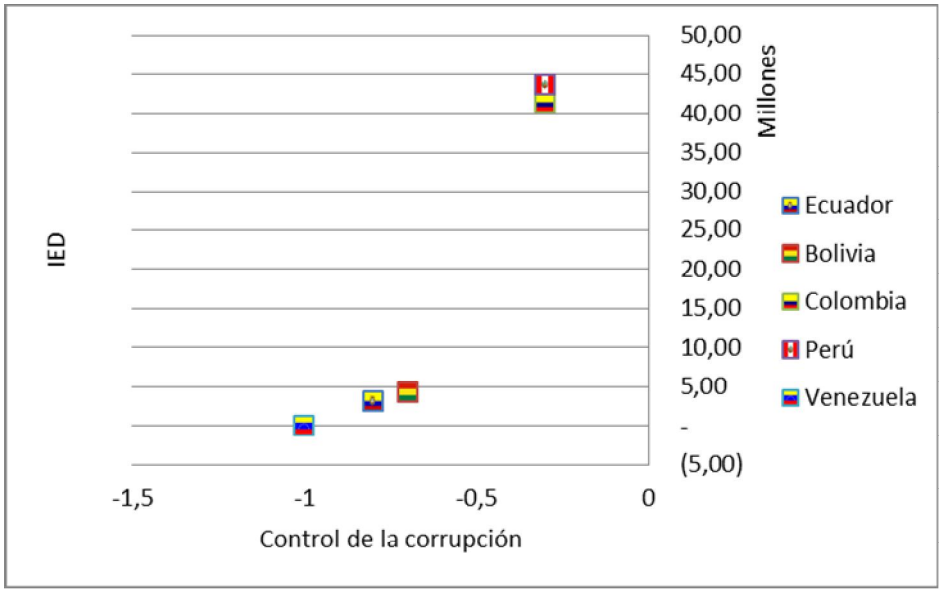
Fuente: World Bank
Elaboración: María Fernanda Galarza

Gráfico 45
Control de la corrupción países andinos
2002-2009



Fuente: World Bank
Elaboración: María Fernanda Galarza

Gráfico 46
Diagrama de dispersión
IED vs control de la corrupción
2009



Fuente: World Bank
Elaboración: María Fernanda Galarza

Tabla 37
Ranking control de la corrupción

País	2009	Ranking
Ecuador	-0,8	3
Bolivia	-0,7	2
Colombia	-0,3	1
Perú	-0,3	1
Venezuela	-1	4

Fuente: World Bank
Elaboración: María Fernanda Galarza

Resumen de posiciones de los indicadores económicos e institucionales que afectan a la IED

Para finalizar el análisis de los indicadores macroeconómicos e institucionales que afectan a las decisiones de inversión extranjera directa, es importante realizar a manera de resumen un cuadro donde se indique las posiciones de los países andinos que se tomaron para el análisis. Para el cuadro se toma el último año de información (año 2009).

Como se observa en la tablas N° 38 y 39 de las variables económicas e institucionales se construyó las posiciones de acuerdo al criterio establecido con anterioridad (siendo 1 =mejor posicionado y 5 = peor posicionado).

Tabla 38
Resumen posiciones variables macroeconómicas
2009

Variables	Bolivia	Colombia	Venezuela	Perú	Ecuador
Población (millones de habitantes)	5	1	2	3	4
PIB (millones de dólares)	5	2	3	1	4
Riesgo país (puntos)	4	2	3	1	4
Inflación (porcentaje)	2	3	5	1	4
Exportaciones (millones de dólares)	5	2	1	3	4
Importaciones (millones de dólares)	5	2	1	3	4
Balanza comercial (millones de dólares)	4	3	1	2	5
Crecimiento del PIB (porcentaje)	1	3	5	2	4
Tipo de cambio real	3	2	5	1	4
Salarios nominales (Dólares)	1	4	3	2	4
Ahorro como % PIB (porcentaje)	4	2	1	3	5
PIB per cápita (porcentaje)	4	1	2	2	3

Fuentes: BCE-FMI-Banco Mundial
Elaboración: María Fernanda Galarza

Tabla 39
Posición países andinos variables institucionales
2009

Variables	Ecuador	Bolivia	Colombia	Perú	Venezuela
Eficiencia marco legal	2	4	1	3	5
Voz y rendición de cuentas	3	2	4	1	5
Reglas de juego	3	3	1	2	4
Control de la corrupción	3	2	1	1	4
Efectividad del gobierno	4	3	1	2	4
Estabilidad política y auscencia de violencia	2	1	4	2	3

Fuente: World Bank
Elaboración: María Fernanda Galarza

A manera de resumen se puede decir que tanto Colombia como Perú son los mejor posicionados, en variables económicas e institucionales, el resto de países tienen posiciones rezagadas que se debe principalmente al desempeño de las variables en el período tomado para el análisis.

Mediantes éste resumen se puede apreciar cuales son las economías más fuertes en aspectos relevantes en términos de inversión extranjera directa.

Si se observa las variables económicas, se aprecia que Venezuela lidera las posiciones en cuanto a exportaciones, importaciones y balanza comercial, esto, según lo explicado con anterioridad se debe a que dicha economía es puramente petrolera, todos sus ingresos llegan por medio de dicho sector, además cabe recalcar que a pesar de que la IED es atractiva para el sector petrolero por cuanto el mercado no es el local sino el de exportación, además por los precios internacionales del crudo que se han mantenido en niveles considerablemente altos, este siempre fue un buen negocio.

Con respecto a las variables institucionales, Colombia lidera el grupo manteniéndose en casi todos estos indicadores en una posición bastante buena, a pesar de tener problemas internos (guerrilla) dicho país en cuanto a calidad institucional, resulta bastante atractivo, posee instituciones sólidas y serias que hacen que los niveles de confianza de todos los sectores se encuentren en un nivel optimista.

Modelo por análisis de conglomerados y componentes principales de los determinantes de la inversión extranjera directa países andinos

Esta sección se ha incluido con el objetivo de evaluar las variables económicas e institucionales que se propusieron como determinantes de la inversión extranjera directa y determinar las más importantes.

Para analizar lo descrito se utilizaron dos técnicas estadísticas: el de análisis de conglomerados y el análisis de componentes principales.

Análisis de componentes principales

Es el nombre general para una clase de procedimiento para reducir y sinterizar datos. En la investigación de mercados puede haber muchas variables, casi todas relacionadas, y que deben reducirse a un nivel manejable. Las relaciones entre conjuntos de muchas variables vinculadas se examinan y se representan con pocos factores. Cabe recalcar que en ésta es una técnica estadística de interdependencia, es decir no se dividen en variables independientes y dependientes sino más bien se examinan todas las relaciones de interdependencia de las variables[59].

Con la información obtenida de las diversas fuentes estadísticas, se preparó la matriz de datos (cuyas filas y columnas representan correlaciones para las variables económicas como para las institucionales) y se procedió a correr el modelo con la ayuda del programa SPSS, el mismo que entregó inicialmente la matriz de correlaciones (anexo c) que incluye todas las correlaciones entre las variables institucionales y económicas seleccionadas para el análisis.

Con dicha matriz se procedió a escoger los valores de correlación más relevantes (mayores a 0,9) y se creó una nueva matriz con los mismos, la cual se visualiza en la tabla N° 40.

Como se observa, para las variables económicas las principales correlaciones son las siguientes:

- **Población vs ahorro/PIB (-0,905):** Tiene una correlación inversa, es decir, a mayor número de habitantes de un país el ahorro/PIB va a ser menor, esto se debe principalmente a que el gobierno incurre en mayor gasto y así es mucho más difícil mantener los niveles de ahorro**.**

- **PIB vs IED (0,894):** En este caso el PIB está correlacionado de forma directa con IED, a mayor producto interno bruto de un país las posibilidades de inversión extranjera directa van a ser mucho más probables también.

- **Riesgo país vs IED (-0,983):** Se observa que la correlación con la IED es bastante fuerte, lo que quiere decir, que ésta es una de las variables preponderantes y decisivas de las decisiones de

[59] Naresh ,Malhotra. ***Investigación de mercados***. Cap. 19. P521

inversión financiera. Si aumenta el riesgo país, quiere decir que los niveles de desconfianza en el sistema financiera que maneja el Estado son muy altos, lo que ahuyenta de forma inmediata todo tipo de inversión financiera; es por eso que tienen una correlación inversa.

- **Inflación vs crecimiento PIB, tipo de cambio real y reglas de juego (-0,908) (0,914) (-0,984):** En este caso, la inflación se encuentra estrechamente relacionada con tres variables más; si se analiza la correlación entre inflación y crecimiento PIB, ésta es inversa, ya que la inflación es un limitante directo para que los países puedan aumentar su PIB, con el alza sostenida de precio todo se encarece y la producción tiende a disminuir. Con respecto al tipo de cambio real se observa que la correlación con respecto a la inflación es directa, es decir, a mayor tipo de cambio real, la moneda del país se aprecia lo que hace que el alza sostenida de los precios se mantenga alta por más tiempo.

Se toma en cuenta la correlación negativa que tiene la inflación con las reglas de juego, se observa que la misma es inversa, pues la no claridad de dichas reglas genera incertidumbre e incrementos especulativos de precios.

- **Exportaciones vs crecimiento del PIB (0,908):** Ésta es una correlación directa pues si aumenta el número de exportaciones esto se refleja inmediatamente en el crecimiento del PIB de los países.

- **Tipo de cambio real vs reglas de juego (-0,955):** Si aumenta el tipo de cambio real, se aprecia la moneda, por lo que la confianza en las reglas de juego de los agentes dentro de la sociedad va a disminuir.

- **Salario nominal vs PIB per cápita (0,905):** La correlación entre estas dos variables es directa. A mayor salario nominal, mientras todos lo demás permanezca constante (céteris paribus), el consumo aumenta por lo que dicho aumento influye directamente en el PIB per cápita.

- **Estabilidad política y ausencia de violencia vs ahorro/PIB (0,938):** De igual manera esta variable tiene una correlación directa con el ahorro/PIB, ya que si existe mayor estabilidad política aumenta la confianza por parte de los agentes hacia el sistema, lo que provoca que los mismos decidan aumentar sus niveles de ahorro puesto que el sistema les brinda todas las seguridades necesarias para hacerlo.

- **IED vs control de la corrupción (0,960):** Con respecto a la IED, la misma se encuentra positivamente correlacionada con el control de la corrupción, ya que si existe mayor control de los actos corruptos, eso definitivamente atraerá a los inversores extranjeros ya que con eso todo el sistema se vuelve mucho más confiable y transparente.

La tabla N° 40 muestra además de la matriz de correlación la significancia unilateral que indica cual de las correlaciones es estadísticamente significativa. Las correlaciones son estadísticamente significativas cuando son menores a 0,1 (nivel de confianza 90%)

Tabla 40
Matriz de correlaciones relevantes

		Ahorro / PIB	IED	Control de la Corrupcion	Crecimiento PIB	TC real	Reglas de Juego	Importaciones	PIB pc
Correlación	*Población*	-,905	-	-	-	-	-	-	-
	PIB	-	,894	-	-	-	-	-	-
	Riesgo país	-	-,983	-,965	-	-	-	-	-
	Inflación	-	-	-	-,908	,914	-,984	-	-
	Exportaciones	-	-	-	-,908	-	-	,962	-
	TC real	-	-	-	-	-	-,955	-	-
	Salario nominal	-	-	-	-	-	-	-	,905
	Estabilidad Política y Auscencia de Violencia	,938	-		-	-	-	-	-
	Efectividad del gobierno	-	-	,938	-	-	-	-	-
	IED	-	-	,960	-	-	-	-	-
Significancia Unilateral	*Población*	,017	-	-	-	-	-	-	-
	PIB	-	,020	-	-	-	-	-	-
	Riesgo país	-	,001	,004	-	-	-	-	-
	Inflación	-	-	-	,017	,015	,001		
	Exportaciones	-	-	-	,017	-		,004	-
	TC real	-	-	-	-	-	,006	-	-
	Salario nominal	-	-	-	-	-	-	-	,017
	Estabilidad Política y Auscencia de Violencia	,009	-	-	-	-	-	-	-
	Efectividad del gobierno	-	-	,009	-	-	-	-	-
	IED	-	-	,005	-	-	-	-	-

Fuente: Banco Mundial, Bancos Centrales, FMI, CEPAL
Elaboración: María Fernanda Galarza

Posteriormente, se procede al análisis de la matriz de la varianza total explicada, la misma que va a arrojar el número de componentes que van a resumir la cantidad de variables relevantes con las que se explica la mayor parte de la problemática macroinsitucional investigada.

Entre los resultados obtenidos en la tabla N° 41, se puede observar que las variables analizadas pueden sintetizarse en dos componentes (porcentaje acumulado 80,21%). Estos componentes resumen las variables.

Tabla 41
Varianza total explicada

Componente	Autovalores iniciales		
	Total	% de la varianza	% acumulado
1	8,027	42,249	42,249
2	7,212	37,958	80,206
3	2,384	12,549	92,755
4	1,377	7,245	100,000

Fuente: Banco Mundial, Bancos Centrales, FMI, CEPAL
Elaboración: María Fernanda Galarza

Con el número de componentes ya obtenidos, se procede a analizar la matriz de componentes, que está conformada por las variables más importantes para los componentes N° 1 y N° 2 (los valores cercanos a 1). La tabla N° 42 muestra la nueva matriz de componentes con los 2 de resumen (con color amarillo: variables relevantes del componente #1 y con anaranjado: variables relevantes del componente N° 2).

Tabla 42
Matriz de componentes principales
Variables macroeconómicas e institucionales relacionadas con la IED

	Componente	
	1	2
Población	,289	,942
PIB	,552	,621
Riesgo país	-,889	-,420
Inflación	-,898	,424
Exportaciones	-,502	,827
Importaciones	-,317	,944
Balanza comercial	,233	,094
Crecimiento PIB	,681	-,653
TC real	-,884	,235
Salario nominal	,046	,688
Ahorro / PIB	-,287	-,784
PIB pc	,127	,881
Eficiencia en el marco Legal	,806	,163
Voz y rendicion de cuentas	,693	-,584
Reglas de juego	,918	-,311
Control de la corrupcion	,951	,255
Efectividad del gobierno	,843	,337
Estabilidad política y auscencia de violencia	,005	-,882
IED	,838	,483

Fuente: Banco Mundial, Bancos Centrales, FMI, CEPAL
Elaboración: María Fernanda Galarza

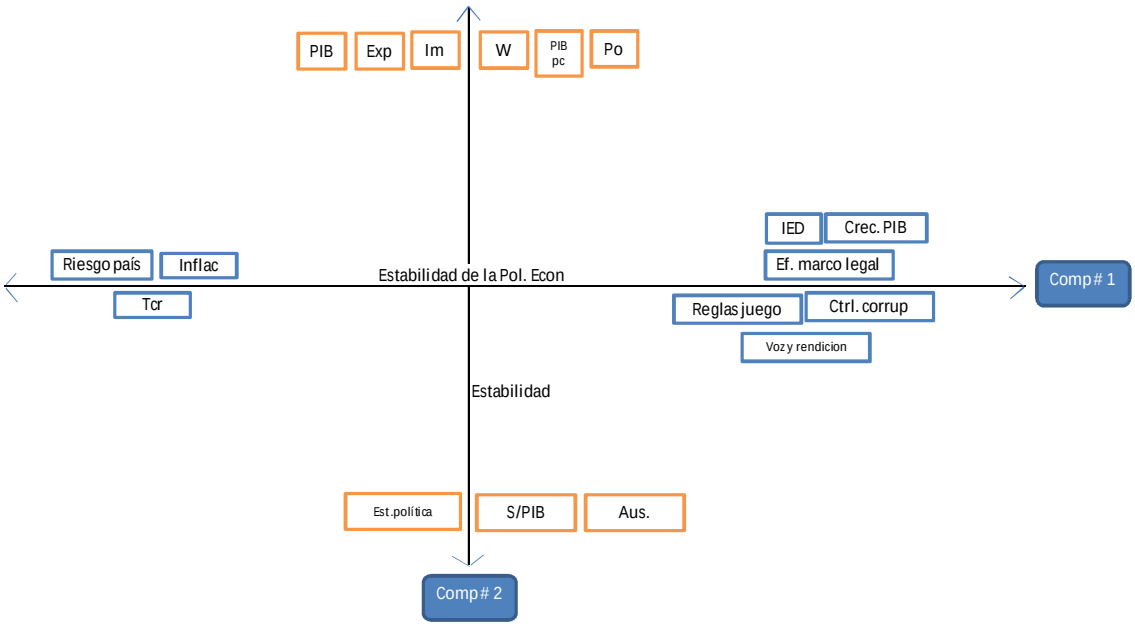
El gráfico N° 47 permite visualizar de mejor manera la relación entre las principales variables si se ubican en un plano cartesiano constituido por los dos factores relevantes. Como se observa, en el componente 1, al lado izquierdo del plano, se encuentran las variables más importantes que tienen relación inversa en términos de IED; al lado derecho se ubican las que tienen una relación positiva.

Por ejemplo, a menores niveles de inflación, mayor atracción por parte de agentes externos de inversión. Ya que a menor inflación, los precios del mercado se mantienen a la baja, por lo tanto, desde la perspectiva del inversionista extranjero al ver un mercado con índices de inflación bajos, estos decidirán invertir en dicho mercado.

Por otro lado, si se toma el crecimiento del PIB, éste tiene una relación directa con la, ya que el país se vuelve mucho más productivo y eso definitivamente atrae todo tipo de inversión. Por lo tanto, se puede decir que se refiere a la efectividad de las políticas económicas.

Si se observa el componente N° 2, en la parte superior se encuentran los agregados macroeconómicos relevantes para el análisis. Mientras que en la parte inferior se encuentran la estabilidad política y el ahorro como porcentaje del PIB. Este eje revelaría entonces la situación de estabilidad macroeconómica y política de una nación, en la que los valores más altos en el eje Y representarían una mayor capacidad para mantener los precios, incrementar el empleo y sostener las normas sin grandes cambios.

Gráfico 47
Plano cartesiano componentes #1 y #2



Fuente: Matriz de Correlaciones, análisis de Componentes Principales
Elaboración: María Fernanda Galarza

A manera de resumen, se puede decir que las variables relevantes para conformar el componente N° 1 son las que mayor relación evidencian con la IED. Esto es, la variable central de análisis de la presente disertación tiene una relación positiva fuerte con el crecimiento del PIB, Eficiencia en el marco legal, reglas de juego, control de la corrupción, voz y rendición de cuentas, lo que permite responder al objetivo específico que se tenía propuesto en este trabajo.

Al componente uno se lo llamará el eje de efectividad de la política económica, debido a que todas las variables que lo componen tienen relación con la política económica, mientras el componente dos se lo llamarán el eje de estabilidad debido a que las variables que lo conforman son de estabilidad.

Análisis de conglomerados

El análisis por conglomerados examina todo un conjunto de relaciones interdependientes. Su principal objetivo del análisis es clasificar los individuos (países) en grupos relativamente homogéneos en base al conjunto de variables consideradas. Los objetos de un grupo son relativamente similares en términos de estas variables y diferentes de los objetos de otros grupos. Los conglomerados buscan reducir el número de objetos, no el número de variables, al reunirlos en un número mucho menor de agrupamientos.[60]

El primer paso para definir los conglomerados es a través de los centros iniciales, que son los valores de tres casos elegidos al azar. En algunos programas se toman los tres primeros casos. Los centros de clasificación son provisionales y sirven para la asignación de los casos: cada caso se asigna al centro de clasificación más cercano. Dichos centros se utilizan hasta que se llegue a los criterios de suspensión.

La tabla N° 43 muestra dichos centros iniciales. Para el caso de la IED y sus determinantes, en el que se basa este estudio. Para determinar estos centros, se predefinió la conformación de 2 grupos, dado el reducido número de individuos (5 países andinos). Los centros de la tabla representan los promedios de las variables para los individuos que conforman el conglomerado.

Tabla 43
Centros iniciales de conglomerados

	Conglomerado	
	1	2
Población	10227000,00	28611000,00
PIB	17627000,00	337295000,00
Riesgo país	905	169
Inflación	,30	,25
Exportaciones	5417,35	26884,79
Importaciones	4464,98	21011,31
Balanza comercial	1665,31	19153,00
Crecimiento PIB	3,36	,86
TC real	129,53	100,27
Salario nominal	91,00	198,00
Ahorro / PIB	22,90	22,53
PIB pc	1,76	4,47
Eficiencia en el marco legal	2,20	2,40
Voz y rendicion de cuentas	-,09	,05
Reglas de juego	-,80	-,70
Control de la corrupcion	-,70	-,30
Efectividad del gobierno	-,60	-,40
Estabilidad política y auscencia de violencia	-,80	-,90
IED	4256512,00	43639496,00

Fuente: Banco Mundial, Bancos Centrales, FMI, CEPAL
Elaboración: María Fernanda Galarza

[60] Naresh ,Malhotra. ***Investigación de mercados***. Cap. 20. P. 590

La tabla N° 44 muestra la pertenencia de los países a cada uno de los conglomerados y la distancia entre cada caso y su centro de clasificación. Las distancias entre los centros definitivos quedan constituidos por los siguientes países: Conglomerado N° 1: Bolivia, Venezuela y Ecuador. Conglomerado N° 2: Colombia y Perú.

Tabla 44
Pertenencia a los conglomerados

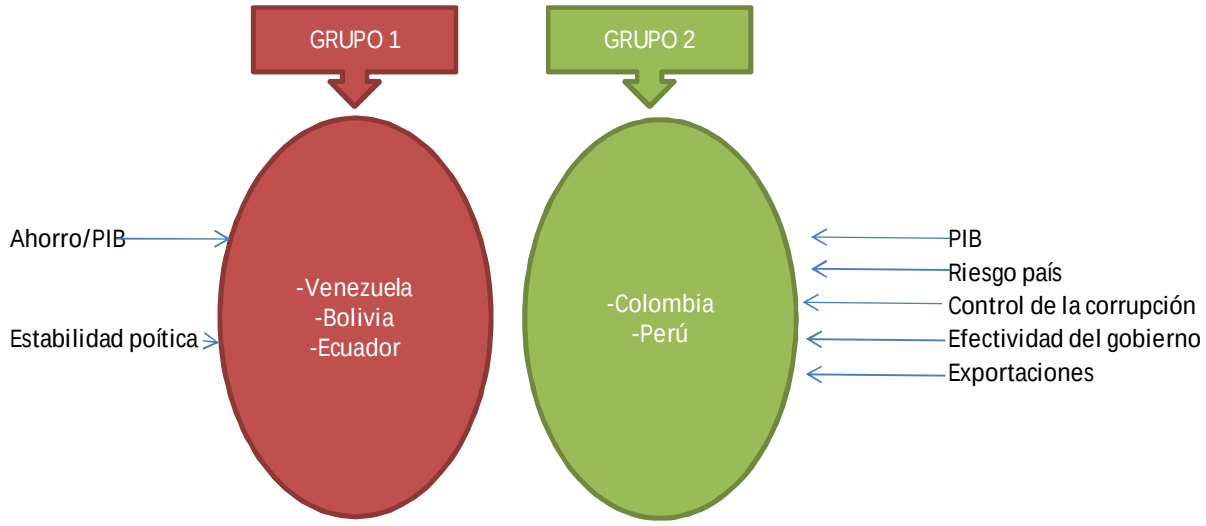
Número de caso	País	Conglomerado	Distancia
1	Bolivia	1	48260300,027
2	Colombia	2	54854741,249
3	Venezuela	1	62589125,698
4	Perú	2	54854741,249
5	Ecuador	1	14394352,103

Fuente: Banco Mundial, Bancos Centrales, FMI, CEPAL
Elaboración: María Fernanda Galarza

En el gráfico N° 48 se muestra de mejor manera los 2 conglomerados que se forman a través de las variables escogidas.

La técnica de conglomerado, ha agrupado a los países con similares características, y se puede ver que en un grupo están los países más débiles, hablando en términos económicos y en el otro los países cuyas economías son mucho más prósperas.

Gráfico 48
Pertenencia de los países a cada uno de los conglomerados



Fuente: Banco Mundial, Bancos Centrales, FMI, CEPAL
Elaboración: María Fernanda Galarza

Debido a que en los centros de conglomerados los puntos para formarlos son escogidos al azar, se define lo nuevos centros de los conglomerados, que son más técnicos y son llamados centroides, definidos de acuerdo a las medias de cada variable de cada uno de los conglomerados, por lo tanto los centros de conglomerados finales se ven reflejados en la tabla N° 45.

Tabla 45
Centros de conglomerados finales.

	Conglomerado	
	1	2
Población	17777816,33	36796000,00
PIB	65259518,39	283065500,00
Riesgo país	905	185
Inflación	9,90	1,13
Exportaciones	25603,00	29868,89
Importaciones	19001,51	26099,50
Balanza comercial	2830,39	9426,06
Crecimiento PIB	,14	,85
TC real	140,40	103,96
Salario nominal	194,51	234,00
Ahorro / PIB	22,71	20,46
PIB pc	3,48	4,80
Eficiencia en el marco Legal	2,13	2,85
Voz y rendicion de cuentas	-,29	-,15
Reglas de Juego	-1,30	-,65
Control de la Corrupcion	-,83	-,30
Efectividad del gobierno	-,80	-,30
Estabilidad Política y Auscencia de Violencia	-1,03	-1,35
IED	2472050,33	42539672,00

Fuente: Banco Mundial, Bancos Centrales, FMI, CEPAL
Elaboración: María Fernanda Galarza

Para terminar con el análisis de los conglomerados definidos, es importante identificar las variables más influyentes para separar los grupos mediante la prueba *F* que muestra la tabla N° 46. Se presenta la prueba *F* a cada conglomerado. Cabe señalar que estas pruebas *F* son descriptivas. Como los casos u objetos (en este caso países) se asignan sistemáticamente a grupos para hacer máximas las diferencias en las variables de conglomerado, no hay que interpretar las probabilidades resultantes en el sentido de que prueben la hipótesis nula de que no hay diferencias entre los conglomerados[61].

La prueba *F* muestra que las variables que más influyen en conformar los grupos de países son:

[61] Naresh, Malhotra***, Investigación de Mercados***. Cap. 20. P. 590.

-PIB
-Riego país.
-Control de la corrupción
-Efectividad del gobierno
-Inversión extranjera directa

Tabla 46
Prueba *F*

	Conglomerado		Error		F	Sig.
	Media cuadrática	gl	Media cuadrática	gl		
Población	434029571974880,000	1	111149506982134,000	3	3,905	,143
PIB	56927334751857200,000	1	4042022761474120,000	3	14,084	,033
Riesgo país	621216,300	1	11350,833	3	54,729	,005
Inflación	92,483	1	118,653	3	,779	,442
Exportaciones	21837356,231	1	529382634,421	3	,041	,852
Importaciones	60457697,977	1	221690499,663	3	,273	,638
Balanza comercial	52203410,432	1	67790552,922	3	,770	,445
Crecimiento PIB	,592	1	7,381	3	,080	,795
TC real	1594,177	1	1488,049	3	1,071	,377
Salario nominal	1871,668	1	6596,540	3	,284	,631
Ahorro / PIB	6,093	1	3,514	3	1,734	,279
PIB pc	2,095	1	1,560	3	1,343	,330
Eficiencia en el marco Legal	,616	1	,377	3	1,634	,291
Voz y rendicion de cuentas	,022	1	,064	3	,349	,596
Reglas de juego	,507	1	,502	3	1,011	,389
Control de la corrupcion	,341	1	,016	3	21,943	,018
Efectividad del gobierno	,300	1	,027	3	11,250	,044
Estabilidad política y auscencia de violencia	,120	1	,204	3	,590	,498
IED	1926497167227760,000	1	4072866609433,550	3	473,008	,000

Fuente: Banco Mundial, Bancos Centrales, FMI, CEPAL
Elaboración: María Fernanda Galarza

Dado lo señalado anteriormente, al integrar los análisis de componentes principales y de conglomerados, se desprende que dos variables macroeconómicas (PIB y riesgo país) y dos institucionales (control de la corrupción y efectividad del gobierno) destacan como determinantes de la IED.

Aspectos positivos y negativos de la IED en Ecuador y los países andinos

Con el objeto de poder cerrar los capítulos analizados, es importante realizar un análisis en el cual se pueda observar de manera sintetizada los pros y contras de la inversión extranjera directa tanto en Ecuador como en los países andinos tomados para el análisis

Aspectos negativos:

- **Lavado de dinero:** Para el blanqueo de dinero, ya sea producto de narcotráfico o cualquier otra actividad ilícita, la forma más utilizada es la siguiente: los operadores de este negocio constituyen sociedades ficticias en otros países, simultáneamente crean compañías en el país

hacia donde se dirigen los dineros sucios, que aparentemente son las destinatarias de la inversión foránea. A estas últimas, las registran con nombres similares a los de firmas multinacionales para facilitar la transacción. Los lavadores utilizan declaraciones de cambio para trasladar el dinero a través de los bancos. Para ello abren cuentas corrientes, usando el NIT de empresas reales, luego hacen desaparecer el dinero. Estas operaciones se hacen con la complicidad de funcionarios corruptos de la banca.

- **Inversión extrajera dirigida a la exportación:** Si bien es cierto, la IED genera grandes ventajas a varios niveles, no hay que dejar de reconocer que lamentablemente cierta IED dirigida a los países andinos es destinada única y exclusivamente a la exportación, es decir, la IED no se queda en los países escogidos por la misma, sino más bien permanece en el país receptor explotando todos los recursos existentes (en este caso los recurso no renovables y demás recursos naturales) para luego retornar a sus países de origen y dejar a los países receptores con grandes dificultades para poder recuperar dichos recursos

- **Inversión extranjera dirigida a sectores poco dinámicos:** Como se ha revisado a lo largo de éste estudio, lo que busca la IED es poder obtener los mayores rendimientos posibles. La característica común de los países andinos es que el sector más atractivo es el de la minería y petróleo, es allí donde se ve dirigida los mayores flujos de inversión y no en otros sectores donde se puede invertir (a rendimientos mucho más bajos que los obtenidos en el sector hidrocarburífero) y la economía sería mucho más dinámica

Aspectos positivos:

- **Acumulación de capital:** La inversión extranjera incrementa el stock de capital de la región receptora, produciendo una ampliación de la demanda efectiva que eleva la tasa de crecimiento del producto. La acumulación de capital físico ocurrirá, siempre y cuando los flujos de inversión no se destinen a la compra de activos productivos ya existentes. Así mismo, las repatriaciones de capital no podrán superar los flujos brutos de inversión, de lo contrario se presentaría una disminución del capital. Los montos de capital repatriado, no solo son importantes como determinante de la inversión, sino que también permiten medir los efectos finales de la IED en cuanto a acumulación de capital.

- **Innovación y desarrollo tecnológico**: Las ventajas de las empresas extranjeras, son básicamente la implantación de procesos de producción modernos o únicos, introducción de nuevas técnicas de gestión y mayor calificación de la mano de obra. Tarde o temprano, estas tecnologías se traducen en aspectos positivos para los empresarios nacionales.

- **Balanza de pagos:** La inversión extranjera implica por sí misma, la entrada de divisas al país y revierte en alguna medida, la restricción de financiamiento externo. El efecto contrario se presenta en el caso de una drástica salida de los flujos de inversión, que genera problemas de carácter macroeconómico en la región receptora. La historia señala que, por el costo de movilidad, es mayor el peligro cuando se trata de inversión extranjera de cartera, que cuando la inversión se materializa en infraestructura productiva.

- **Competitividad:** Debe resaltarse que la competitividad de una nación, no depende solo de producir los bienes a menor costo, sino que a su vez, debe contar con otros elementos como son calidad (tanto en los sistemas de producción como en el producto final), capacidad de respuesta a la demanda de los consumidores, rapidez en la entrega, mercadeo agresivo y establecimiento de redes eficientes en la distribución. Las empresas multinacionales concentran estos aspectos, en efecto, son dueños de tecnologías más dinámicas y poseen sistemas internacionales de producción cada vez más integrados y operan en múltiples mercados en forma simultánea.

- **Comercio exterior:** A la IED se le atribuye generalmente una fuerte actividad comercial externa debido a las experiencias en cuanto a la dinámica exportadora de las empresas receptoras de inversión extranjera llegando a ser en algunos casos superior a la de las empresas nacionales. Pero esto depende de si estas operan o no con materias primas y bienes intermedios importados, y en qué cantidad lo hacen, lo que en términos netos puede representar un balance comercial negativo.

- **Concentración de capital:** Por una parte tenemos la compra de empresas ya existentes en el país de destino de la inversión. Por otra parte, generalmente las empresas transnacionales se establecen en sectores intensivos en capital, y al contar éstas con una base mayor, en este recurso, que las empresas establecidas, cuentan con una considerable ventaja. Además, los mayores niveles de eficiencia de las compañías multinacionales, producto del funcionamiento de sus fuerzas productivas a escala ampliada, junto con las redes de distribución internacionales que ya tienen establecidas, terminan por desplazar las empresas instaladas menos eficientes. Otro factor que influye de sobremanera en el desplazamiento de las empresas establecidas con anterioridad, lo constituye la tecnología; la tecnología propia de una industria es propiedad privada de las grandes empresas, amparada con patentes, esta tecnología se restringe a los antiguos productores locales y si estos pertenecen a una nación en desarrollo se encuentran en una gran desventaja, teniendo en cuenta que esos países invierten muy poco en I&D y su innovación tecnológica es muy escasa. La inversión extranjera no es una masa de capital que fluye a través del mundo motivada únicamente por las fluctuaciones de la oferta y la demanda del mercado mundial de capitales. La inversión extranjera, no responde a una saturación de capital en el país inversor; es la búsqueda de una mayor ganancia, lo que la mueve a establecerse más allá de sus fronteras.

Resultados

Esta sección abarca lo que tiene que ver con el resumen de los resultados obtenidos, las conclusiones del trabajo, las respuestas a las preguntas de investigación y el descarte o aprobación de la hipótesis planteada en el trabajo de investigación. Además incluye ciertas recomendaciones que se pueden dar como aporte personal para que se tome en cuenta si se quiere mejorar o aumentar el volumen de la variable central de estudio, que es la inversión extranjera directa.

1. Existen variables económicas e institucionales que son importantes para explicar la inversión extranjera directa.

2. Desde la perspectiva del análisis de componentes principales, se destacan como variables influyentes en la IED: Riesgo país, Inflación, Tipo de cambio real, Crecimiento del PIB y Efectividad macroeconómica.

3. Desde el punto de vista del análisis de conglomerados las variables más relacionadas con la IED son: PIB, Riesgo país, Control de la corrupción y Efectividad del gobierno.

4. Ecuador presenta más similitudes con Bolivia y Venezuela en su manejo económico y político que ha redundado en menores niveles de IED en el tiempo.

5. Por su parte, Colombia y Perú son economías relativamente similares y con un desempeño más destacado en todo el manejo económico y político y esto se vio reflejado no solo en el análisis de conglomerados sino también en el ranking mostrado en dicha sección.

6. Para el grupo de Ecuador, Bolivia y Venezuela las variables que tienen más peso dentro de las decisiones de inversión son: ahorro/PIB y estabilidad política

7. Para el grupo de Colombia y Perú las variables que sobresalen son: PIB, efectividad del gobierno, control de la corrupción y exportaciones

8. El grupo N° 1 agrupó países con economías similares y con índices de crecimiento relativamente bajos a comparación de otras economías

9. El grupo N° 2 agrupó países con economías similares pero mucho más sólidos en cuenta a su política económica.

Conclusiones

1. La inversión extranjera directa se manifiesta en forma de empresas transnacionales que invierten ya sea a través de sus empresas o a través de alianzas con empresas locales, esto genera una interacción con la economía del país receptor.

2. Las inversiones directas que tienen vínculos dentro y fuera del país, generan encadenamientos hacia atrás (proveedores) y hacia delante (distribuidores y organizaciones comerciales), lo cual ayuda a fortalecer los clusters y crea un canal eficiente para la transferencia de tecnología. Así, el efecto de la IED alcanza a estructuras económicas, que van más allá del sector o la empresa en la que inicialmente se hizo la inversión.

3. Si observamos los flujos de IED, en los países del análisis se puede observar que los países con mayor recepción de los mismos son Colombia y Perú, en este sentido, cabe mencionar que los flujos se deben medir en relación a cada una de las economías. Por lo tanto, si bien es cierto que Ecuador no atrae flujos en grandes cantidades, si lo hace en pequeñas y muy importantes, este tipo de inversión se puede denominar la IED a pie, es decir la que se queda en el país y hace que crezca el sector escogido y que la mano de obra se nutra con las nuevas tecnologías y genere crecimiento, no en grandes proporciones pero si las suficientes como para dinamizar poco a poco sectores micro de la economía.

4. El estudio de la inversión extranjera directa es de suma importancia ya que la misma tiene efectos positivos sobre el crecimiento económico, independientemente del grado de desarrollo de las economías, su ubicación geográfica u otras consideraciones propias de cada economía. No obstante el grado de formación bruta de capital, infraestructura y capital humano, y los niveles de comercio exterior de cada economía, son esenciales para lograr tasas de crecimiento mayores y estables en el tiempo, además de reforzar los efectos que tiene la IED sobre el crecimiento que es el objetivo de todas las economías en el mundo.

5. La IED puede tener una relación positiva en el crecimiento económico en la medida en que por medio del mismo, se permita una reducción en el costo de creación de nuevos bienes de capital y se pueda transferir tecnología de las empresas extranjeras a las nacionales, por medio de la realización de producciones complementarias. Sin embargo, para que se produzca este fenómeno es necesario que la economía tenga un mínimo de capital humano y físico que permite que el efecto positivo se propague por toda la economía.

6. El deterioro de las instituciones es un factor que incide en la capacidad de captación o de perfil del Ecuador como país, para receptar un mayor flujo de dinero por concepto de inversión extranjera directa.

7. De acuerdo a la evidencia empírica mostrada en esta investigación, las instituciones son factores determinantes para atraer inversión extranjera directa no solo hacia el Ecuador sino también al resto de países andinos tomados como referencia. Por ello, un mejoramiento en los indicadores

de calidad institucional divulgados por el Banco Mundial es indispensable para mejorar el perfil de la economía ecuatoriana en el exterior.

8. Los resultados aquí presentados indican que el tema "instituciones" debe ser tratado como área prioritaria para la investigación y, consecuentemente, para la aplicación de políticas públicas que ayuden al desarrollo económico del Ecuador. Es muy poco lo que se conoce acerca de las instituciones. Por ello, no sólo se debe conocer cuáles instituciones determinan o estimulan la inversión extrajera directa, sino que se debe indagar la forma de proceder para mejorar dichas instituciones.

9. El mercado de la comunidad andina propiamente tal ha sido un factor para la atracción de inversiones extranjeras, pero en cantidades todavía pequeñas y en sectores poco dinámicos. Las características de estos países, con una geografía que dificulta enormemente el transporte, fracciona los mercados y entraba la competencia, hace que en el futuro inmediato ésta no sea una fuente de gran dinamismo.

   Por otro lado, los consumidores de estos países son relativamente poco sofisticados y exigentes, lo que no es sorprendente después de décadas de proteccionismo, de manera que no hay un entorno que facilite el desarrollo de actividades dinámicas y competitivas.

10. Se comprueba la hipótesis que habla acerca de la IED se ve afectada de forma negativa debido a los bajos niveles de institucionalidad.

    Es evidente que existe una debilidad de por parte de las instituciones fundamentales que frenan el buen funcionamiento de los mercados en los países de la región andina. Estos resultados confirman que los países andinos tienen una tarea pendiente de desarrollo y fortalecimiento de sus servicios públicos y en particular, de aquellos aspectos que dicen relación con administración de justicia y respeto de contratos y derechos de propiedad, si es que aspiran a atraer inversiones nacionales y extranjeras.

11. Las conclusiones de esta investigación indican que el sector petrolero ha sido la actividad más destacada en la recepción de flujos de inversión extranjera. Ciertamente la IED en estas actividades económicas estuvieron favorecidas, porque la mayoría de estas actividades tienen estructuras monopólicas y, asimismo, la coyuntura de la época (precios altos del crudo) obligó y obliga a los gobiernos latinoamericanos a enajenar a estas empresas, consideradas las más rentables.

12. De acuerdo al análisis realizado se puede demostrar que las variables económicas más importantes para las decisiones de inversión extranjera directa son: PIB, tipo de cambio real, salarios e inflación.

13. El riesgo país puede ser un determinante para la IED si a ésta solamente se la enfoca como inyección de flujos financieros dentro de una economía ajena a la propia, ya que cabe aclarar que el riesgo país es un determinante preponderante en toma de decisiones financieras más de no capital, el inversionista extranjero decidirá en base al sector donde exista rendimientos a

escala crecientes que provoquen la utilidad máxima que se pueda alcanzar, al fin y al cabo ese es el objetivo del inversor.

14. En el análisis de componentes principales, las variables institucionales que se destacan como preponderantes con lo que respecta a la IED son: control de la corrupción, reglas de juego y efectividad del gobierno.

15. De acuerdo a los resultados obtenidos mediante los dos modelos utilizados para la investigación, se agruparon las variables tanto económicas como institucionales un dos ejes (componente uno y componente dos); de acuerdo con dicha agrupación se puede decir que el componente uno es el de efectividad de la política económica ya que con un buen manejo de las variables que se encuentran en el mismo la política económica propuesta por los distintos países estudiados arrojará resultados positivos que darán lugar a un crecimiento sostenido.

    Por otro lado el componente dos, debido a las variables que se agruparon en el mismo, se denominará el componente de estabilidad.

Recomendaciones

- Incentivar la reinversión para que los capitales ganados por las empresas extranjeras no se muevan del país y sean invertidos en nuevos negocios que generen empleo y contribuyan al mejoramiento de la calidad de vida de las personas.

- El Estado debe tomar en cuenta la promoción de la inversión extranjera de manera que atraiga a los capitales extranjeros, ya sea a través de mecanismos, leyes o facilidades, esto se puede dar por medio de un ambiente amigable con los inversores extranjeros al no poner tanta traba en cuanto a las importaciones (aumento de aranceles e impuestos).

- Con respecto a las variables institucionales, la que se destaca es el control de la corrupción, variable que no solo ayuda a aumentar los niveles de IED sino genera mayor productividad por parte de todos los agentes que conforman una economía.

- Las variables que forman el componente 1 del Análisis de Componentes Principales son variables relevantes para explicar la IED. Lo ideal para atraer mayor inversión sería que las economías de los diferentes países se preocupen por tener todas estas variables en niveles altos (las que requieras que sean altos) y en niveles bajos las contrarias. Así, los niveles de Inversión y la economía en general sería mucho más sólida y próspera objetivo principal de los gobiernos de turno.

- El Riesgo País, es un reflejo de la confianza que los agentes económicos tienen en el sistema en el que se desarrollan, principalmente esta confianza se ve reflejada en el sistema financiero y en los flujos de capital, por lo tanto, debido a que este es una de las variables más influyentes en lo que concierne a las decisiones de inversión, se debería mantener un sistema financiero lo bastantemente sólido, tal que, pueda resistir una crisis financiera como la que acabamos de vivir a nivel mundial

- De acuerdo a los resultados obtenidos en el modelo de componentes principales se puede decir que los gobiernos de los países del análisis tienen que poner mayor atención a las siguientes variables económicas e institucionales para atraer a la Inversión extranjera directa:

- Importaciones: Dentro del componente 2 la variable que tiene mayor importancia desde el punto de vista de la IED, es la variable que se refiere a las importaciones (0,944). Mientras más importaciones un gobierno decida realizar los agentes inversores externos se van a preocupar muchísimo más de entrar a esos mercados.

- Estabilidad política y ausencia de violencia: De las variables institucionales dentro del componente #2 la estabilidad política y ausencia de violencia es el que más se destaca en materia de inversión extrajera directa, esto se debe principalmente a que una de las decisiones que tienen más peso en el tema de inversión es que el país donde se decida invertir brinda absolutamente las seguridades para que la inversión prospere y por el contrario no se estanque.

- Como estas variables forman parte del componente 2 (componente de desarrollo) si hay un buen desempeño de parte de las mismas atraerá de forma importante a la Inversión Extranjera Directa así como también fomentará el desarrollo, lo cual provocará una mejoría en todas la áreas.

Por otro lado, las variables más importantes tanto económicas como institucionales que los gobiernos tendrían que tomar en cuenta para aumentar la inversión extranjera directa son:

- Inflación: Esta tiene un efecto negativo para la atracción de la IED ya que la estabilidad de los precios es fundamental para las decisiones de inversión. Es por eso de la relación inversa entre estas dos. Los gobiernos tienen que mantener una inflación manejable y estable para así aumentar los niveles de Inversión.

Referencias bibliográficas

Acosta, Alberto (2006). ***Breve historia económica del Ecuador***. Quito-Ecuador: Corporación Editora Nacional.

Acosta, Alberto; Gudynas, Eduardo (2005). ***El otro riesgo país*****.** Montevideo- Uruguay. Coscoroba.

Altamonte C y Gugliano C. ***Competing locations market potential and FDI in Central and Eastern Europe vs the Mediterranean.*** Discussion paper nº 108, 2001.

Artal, A; Fernández, I; Domingo, M. ***Efectos de la inversión extranjera directa de la OCDE sobre los flujos comerciales de argentina durante los años 90*****.** Valencia, 2001.

Álvarez, Herranz (2009). ***Inversión extranjera directa y crecimiento económico en Latinoamérica.*** Vol. 20. pp 115-124. [En línea]. Disponible en: http://www.scielo.cl. [Acceso: 04/2011]

Aladi. ***Inversión extranjera directa por modalidad, actividad económica y país de origen.*** . [En línea]. Disponible en: http://www.aladi.org. [Acceso: 04/2011]

Abad, M y Azulay, W. (1997). ***El grado de libertad económica: una explicación alternativa al flujo de inversión extranjera*****.** Caracas-Venezuela.

Acedo, C. (1990). ***Instituciones financieras***. Caracas-Venezuela

Banco Central del Ecuador. En: http://www.bce.fin.ec [Acceso: 04/2011]

Barro, Robertr *(1995)*. ***Economic growth.*** Cambridge massachusetts.

Bittencourt, G. ***Los determinantes de la IED y el impacto de la IED en el Mercosur***.México.

Borensztein (1998). ***How does foreign direct investment affect economic growth?*** Journal of international economics. Vol.45.

Baracaldo, Diego (2005). ***Crecimiento económico y flujos de inversión extranjera directa***.. Colombia.

Bank Interamerican of Development (BID). ***Inversión extranjera directa en américa latina, la perspectiva de los principales inversores*****.** Instituto de relaciones europeas latinoamericanas

Brainard, S. ***An empirical assessment of the proximity-concentration trade off between multinational sales and trade***. The American Economic Review. 1997.

Bain, J. (1963**). *Organización industrial***. Barcelona-España. Ediciones Omega.

Banco Interamericano de Desarrollo (1984). ***La inversión de estados unidos en américa latina: sus efectos en el empleo.***

Banco Interamericano de Desarrollo (1990)**. *Las inversiones multinacionales en el desarrollo y la integración de américa latina*****.**

Bank of International Settlements. ***The BIS consolidated international banking statistics*****.** Switzerland

Behrman, J. (1970). ***Criterios para la toma de decisiones sobre inversión extranjera directa en américa latina*.** México. Noema editores.

Berckholtz, P. (1991). ***Inversión extranjera en américa latina*.** Buenos aires. Editorial Hammurabi.

Bitars y Troncoso, (1981). ***Venezuela y américa latina*: industrialización *comparada*.** Caracas-Venezuela

Brealey, R y Myers, S (1993). ***Principios de finanzas corporativas*. México.**

Bénassy, Q. ***Institutional determinants of foreign direct investment.*** Working paper no. 2005-05.

CEPAL. ***Informe sobre la inversión en américa latina y el caribe*.** 2000, 2001, 2002. 2003, 2004.

Calderón, Cesar. ¿***Cuánto explican las reformas y la calidad de las instituciones en el crecimiento económico? una comparación internacional***. Working paper no. 0314. Banco central de Chile.

Corporación Andina de Fomento. **Reporte de economía y desarrollo, *hacia la transformación productiva en américa latina***. Caracas-Venezuela.

Cabrillo, F. (1979). ***Dinero y libertad eco*nómica**. Madrid- España. Editorial Unión.

Calderon, A y Ramon, Casilda (1999). ***Grupos financieros* españoles *en américa latina: una estrategia audaz en un difícil y cambiante entorno europeo***. CEPAL. Serie desarrollo productivo n° 59.

Claessens, S (1998). ***How does foreing entry affect the domestic banking market***? World Bank Policy Research. Working paper n° 1918.

Coase, R (1991). ***La empresa, el mercado y la ley*.** Madrid. Alianza editorial.

Colgagno, A. (1980). ***Informe sobre las inversiones extranjeras directas en américa latina***. Santiago de Chile- Chile.

Conapri (2000). ***Régimen legal para la inversión extranjera en Venezuela*.** Caracas- Venezuela.

Chiang, A (1995). ***Métodos fundamentales de economía matemática***. Universidad de Connecticut,

Churrión, J (1994). ***Economía al alcance de todos*.** Caracas- Venezuela. Alfadil ediciones.

Curiel, C; Ferrín, J; Genel, T (1996). ***Barreras a la entrada derivadas de los distintos canales de inversión del estado*.** Caracas- Venezuela.

Donayre, Luiggi (2005). ***Repensando el rol de la IED en el Perú.*** *Vol*. 58. Economía y sociedad.

Daly, C (1988). ***Capital extranjero en economías dependientes***. Caracas. Academia Nacional de Ciencias Económicas.

Desormeaux, J. ***La inversión extranjera y su rol en el desarrollo de chile*: el modelo econométrico chileno.** Pontificia Universidad Católica de Chile.

Espinosa, Rafael. ***Corrupción, inversión extrajera directa y reformas institucionales***. Universidad de Guadalajara. México.

Fondo Monetario Internacional (2001). ***Método de trimestralización de lisman y sandee***. Manual trimestral de las cuentas nacionales, capítulo 7. Proyecciones mecánicas.

Figlio, D N.; Blonigen, B.A. (2000). **The effects of foreign direct investment on local communities**. *Journal of urban economics.* Núm. 48.

Fisher, S; Dornbusch, R ; Schmalensee, R (1990). ***Economía*** **Instituto de Tecnología de Massachusetts.**

Fondo de Cultura Económica (1997). ***Comercio mundial e inversión internacional.*** México.

Fondo de Cultura Económica (1977). ***Distribución del ingreso y empresas transnacionales***. Caracas.

Friedman, M (1982). ***Paro e inflación***. Madrid-España. Unión.

Frafk, R (1992). ***Microeconomía y conducta.*** Cornell University. Madrid

Garcia Blandon, J (1996). ***La decisión de establecer sucursal banc*****aria** ***en el exterior: análisis empírico del caso español.*** Investigaciones económicas. Vol. 2. Mayo 1996.

Graham, E. (1980). ***Teoría sobre inversiones extranjeras.*** Caracas.

Gwarney, J y Lawson, R (1997)***. Reporte anual de 1997 libertad económica en el mundo***. Florida. Instituto Fraser.

Helpman, E. (1984). ***A simple theory of trade with multinational corporations***. *Journal of political economy.* Núm. 92,

Helpman, E; Krugman, P.R (1985). ***Market structure and foreign trade, increasingreturns, imperfect competition, and the international economy.*** Cambridge.

Hirsch, S (1976). **An international trade and investment theory of the firm.** *Oxford economic papers. N*úm. 28

Halm, G. ***Economía del dinero y de la banca****. Barcelona*. Casa editorial Bosch.

Instituto Interamericano de Mercado de Capital. (1984). ***Los mercados de capital y la captación de ahorro interno.*** Lima-Perú.

Jonson, B y Sheehy, T (1996). ***Index of economic freedom***. Washington D.C.

Kojima, K. (1976). ***Direct foreign investment****: a japanese model of multinational business operations.* London.

Krugman, P.R. (1980). **Scale economies, product differentiation, and the pattern of trade.** *American Economic Review. N*úm. 70.

Krugman, P R. (1990). ***Rethinking international trade.*** Cambridge.

Krugman, P.R (2002). ***Economía internacional.*** Madrid.

Kalmanovitz, Salomón. **Revista de economía institucional.** Universidad Externado de Colombia.

Krugman, P.R y Obstfeld, M (1995**). *Economía internacional: teoría y política***. Madrid.

Lizondo, Saul (1991). ***Foreign direct investment in determinants and systematic consequences of international capital flows***. Working paper no. 77. International Monetary Found (IMF).

Montilla, Juan de Jesús. ***Finanzas, inversión y crecimiento, la política de atracción de IED en Venezuela***. Edición no. 59.

Mogrovejo, Jesús. ***Factores determinantes de la inversión extranjera directa en algunos países de Latinoamérica***. Estudios económicos de desarrollo internacional. AEEADE.

Martín, C y Velázquez, F.J (1996***). Factores determinantes de la inversión directa en los países de la OCDE.*** Madrid.

Manchisi Blanco, Rosalinda. ***La inversión extranjera directa en américa latina en el periodo 1995-1999.*** *Tesis de grado para optar al título de especialista en administración de empresas*. Caracas 2000.

Mayobre, J (1970). ***Las inversiones extranjeras en Venezuela.*** Caracas. Monte Ávila.

Musgrave, R y Shoup, C (1990). ***Ensayos sobre economía impositiva.*** México.

Naresh K Malhotra, (2008). **Investigación de mercados**. New Jersey- Estados Unidos

North, Douglas (1993). ***Instituciones, cambio institucional y desempeño económico***. Fondo de Cultura Económica Contemporánea. México.

Naím, M (1982). ***Multinacionales, la economía política de las inversiones extranjeras***. Caracas. Monte Ávila Editores.

Naím, M (1994). ***Posibilidades y limitaciones del funcionamiento de los mercados en los países menos desarrollados.*** Caracas. Ediciones IESA.

O'driscoll, G; Holmes, K; Kirkpatrick, M (2000). ***The heritage foundation 2000.*** Washington DC.

Tovar García, Edgar Demetrio. ***Desarrollo institucional y desarrollo financiero***. Revista latinoamericana de economía.

Vizauta B (1998). ***Análisis estadístico con spss para windows.*** Madrid- España, 1998.

Velasteguí Martínez, Luís Ángel (2007). ***Determinantes institucionales de la inversión extranjera directa bilateral en el Ecuador***. Santiago de Guayaquil. Diciembre.

Vial, Joaquín. ***Inversión extranjera directa en los países andinos.*** Center of International Development. Harvard University.

Anexos

Anexo A

Variables económicas países andinos

2002-2009

Población					
Millones de habitantes					
Año	**Bolivia**	**Colombia**	**Venezuela**	**Perú**	**Ecuador**
2002	8.824.000	41.327.000	25.993.000	24.910.000	12.660.728
2003	9.025.000	41.847.000	26.395.000	25.400.000	12.842.578
2004	9.227.000	42.368.000	26.804.000	25.910.000	13.026.891
2005	9.427.000	42.889.000	27.219.000	26.430.000	13.215.089
2006	9.627.000	43.405.000	27.640.000	26.960.000	13.408.270
2007	9.828.000	43.926.000	28.221.000	27.540.000	13.605.485
2008	10.028.000	44.450.000	28.657.000	28.050.000	13.805.095
2009	10.227.000	44.981.000	29.101.000	28.611.000	14.005.449

Fuente: Banco Central Ecuador, Bancos Centrales Países Andino, FMI
Elaboración: María Fernanda Galarza

PIB					
Millones de dólares					
Año	**Bolivia**	**Colombia**	**Venezuela**	**Perú**	**Ecuador**
2002	7.917.000	92.878.000	56.756.000	92.889.000	24.899.481
2003	8.092.000	91.758.000	61.342.000	83.442.000	28.635.909
2004	8.809.000	113.780.000	69.702.000	112.800.000	32.642.225
2005	9.574.000	144.539.000	79.408.000	144.128.000	37.186.942
2006	11.526.000	162.497.000	92.306.000	184.251.000	41.763.230
2007	13.292.000	207.991.000	107.140.000	227.753.000	45.789.374
2008	16.602.000	240.200.000	127.406.000	319.443.000	54.685.881
2009	17.627.000	228.836.000	126.766.000	337.295.000	51.385.555

Fuente: Banco Central Ecuador, Bancos Centrales Países Andino, FMI, CEPAL
Elaboración: María Fernanda Galarza

Riesgo país				
Puntos				
Año	**Ecuador**	**Colombia**	**Perú**	**Venezuela**
2005	706,60	315,90	199,66	491,48
2006	571,33	189,25	157,08	575,52
2007	660,70	163,91	141,75	575,62
2008	1.458,40	305,00	280,58	492,45
2009	2.112,33	318,75	281,25	472,10

Fuente: Banco Central Ecuador, FMI, JP Morgan
Elaboración: María Fernanda Galarza

Inflación					
En porcentaje					
Año	**Bolivia**	**Colombia**	**Venezuela**	**Perú**	**Ecuador**
2002	2,45	6,99	1,52	31,22	9,10
2003	3,94	6,49	2,48	27,08	6,01
2004	4,62	5,50	3,48	19,19	1,95
2005	4,91	4,86	1,18	14,36	3,14
2006	4,95	4,48	1,14	16,97	2,87
2007	11,73	5,69	3,93	22,46	3,32
2008	11,85	7,68	6,65	30,90	8,83
2009	0,30	2,00	0,25	25,06	4,31

Fuente: Banco Central Ecuador, Bancos Centrales Países Andino, FMI, Banco Mundial
Elaboración: María Fernanda Galarza

Exportaciones					
Millones de dólares					
Año	**Colombia**	**Ecuador**	**Perú**	**Venezuela**	**Bolivia**
2004	16.730,99	7.752,89	12.809,17	39.668,00	2.265,10
2005	21.190,44	10.100,03	17.367,68	55.716,00	2.929,52
2006	24.390,98	12.728,24	23.830,15	65.578,00	4.223,16
2007	29.991,33	14.321,32	27.881,63	69.010,00	4.860,24
2008	37.625,88	18.510,60	31.529,39	95.138,00	6.952,68
2009	32.852,99	13.796,66	26.884,79	57.595,00	5.417,35

Fuente: Banco Central Ecuador, Bancos Centrales Países Andino, FMI
Elaboración: María Fernanda Galarza

Importaciones					
Millones de dólares					
Año	**Colombia**	**Ecuador**	**Perú**	**Venezuela**	**Bolivia**
2004	15.629,06	7.575,17	9.804,78	17.021,00	1.918,14
2005	19.798,91	9.568,36	12.081,61	24.008,00	2.342,02
2006	24.534,00	11.279,46	14.844,08	33.583,00	2.823,73
2007	30.815,65	12.907,11	19.595,08	46.031,00	3.455,83
2008	37.155,39	17.600,30	28.438,94	49.482,00	4.982,55
2009	31.187,68	14.097,55	21.011,31	38.442,00	4.464,98

Fuente: Banco Central Ecuador, Bancos Centrales Países Andino, FMI
Elaboración: María Fernanda Galarza

Balanza comercial					
Millones de dólares					
Año	Colombia	Ecuador	Perú	Venezuela	Bolivia
2004	1.101,93	177,72	3.004,39	22.647,00	346,96
2005	1.391,53	531,67	5.286,08	31.708,00	587,51
2006	-143,03	1.448,79	8.986,07	31.995,00	1.399,42
2007	-824,32	1.414,20	8.286,55	22.979,00	1.404,41
2008	470,49	910,30	3.090,45	45.656,00	1.970,13
2009	1.665,31	-300,89	5.873,48	19.153,00	952,37

Fuente: Banco Central Ecuador, Bancos Centrales Países Andino, FMI
Elaboración: María Fernanda Galarza

Crecimiento del PIB					
Términos reales					
Año	Peru	Colombia	Venezuela	Bolivia	Ecuador
2000	2,95	2,93	3,69	2,51	4,15
2001	0,22	1,83	3,39	1,68	4,76
2002	5,01	2,49	-8,86	2,49	3,43
2003	4,04	3,85	-7,76	2,71	3,27
2004	4,98	5,28	18,29	4,17	8,82
2005	6,83	4,95	10,32	4,42	5,74
2006	7,74	7,11	9,87	4,80	4,75
2007	8,91	6,25	8,15	4,56	2,04
2008	9,80	2,73	4,78	6,15	6,52
2009	0,86	0,83	-3,29	3,36	0,36

Fuente: Banco Central Ecuador, Bancos Centrales Países Andino, FMI
Elaboración: María Fernanda Galarza

Tipo de cambio real					
Año	Bolivia	Colombia	Ecuador	Perú	Venezuela
2004	104,34	87,91	104,35	102,52	102,43
2005	100,00	100,00	100,00	108,73	100,00
2006	99,58	98,32	99,44	106,28	107,27
2007	102,50	109,90	93,62	104,46	118,58
2008	117,57	114,29	93,07	99,40	144,89
2009	129,53	107,64	99,69	100,27	191,99

Fuente: Banco Central Ecuador, Bancos Centrales Países Andino, FMI
Elaboración: María Fernanda Galarza

Salarios NominalesPaíses Andinos					
Dólares					
Año	**Bolivia**	**Colombia**	**Ecuador**	**Perú**	**Venezuela**
2004	62,00	186,00	166,00	186,00	73,88
2005	62,00	186,00	166,00	186,00	93,15
2006	70,00	210,00	190,80	210,00	117,83
2007	74,00	240,00	190,80	240,00	141,40
2009	81,00	270,00	198,00	240,00	183,82
2009	91,00	270,00	198,00	270,00	222,52

Fuente: Banco Mundial
Elaboración: María Fernanda Galarza

Ahorro como porcentaje del PIB					
en porcentaje					
Año	**Bolivia**	**Colombia**	**Ecuador**	**Peru**	**Venezuela**
2004	17,05	16,79	21,72	18,16	35,50
2005	39,22	17,51	24,80	19,44	40,64
2006	39,18	18,53	27,28	22,65	39,58
2007	28,64	18,07	27,50	23,80	34,75
2008	28,98	18,61	30,75	22,57	34,99
2009	22,90	18,39	23,60	22,53	21,64

Fuente: Banco Mundial
Elaboración: María Fernanda Galarza

PIB per cápita					
Corrientes					
Año	Bolivia	Colombia	Ecuador	Perú	Venezuela
2004	974,00	2,77	2,53	2,54	2,54
2005	1,04	3,41	2,85	2,85	2,85
2006	1,22	3,73	3,16	3,28	3,28
2007	1,38	4,68	3,43	3,77	3,77
2008	1,72	5,39	4,06	4,48	4,48
2009	1,76	5,13	4,20	4,47	4,47

Fuente: Banco Mundial
Elaboración: María Fernanda Galarza

Anexo B

Variables institucionales países andinos
2002-2009

Eficiencia en el marco legal								
País	**2002**	**2003**	**2004**	**2005**	**2006**	**2007**	**2008**	**2009**
Ecuador	1,80	2,20	2,00	1,90	2,30	2,20	2,10	2,70
Bolivia	2,30	2,10	2,20	2,50	2,50	2,40	2,00	2,20
Colombia	3,40	3,50	3,30	3,50	3,80	3,70	3,70	3,30
Perú	2,80	2,40	2,40	2,40	2,10	2,40	2,80	2,40
Venezuela	1,50	1,30	1,40	1,70	1,60	1,50	1,50	1,50

Fuente: Banco Mundial
Elaboración: María Fernanda Galarza

Voz y rendicion de cuentas								
País	**2002**	**2003**	**2004**	**2005**	**2006**	**2007**	**2008**	**2009**
Ecuador	-0,07	-0,10	-0,23	-0,35	-0,35	-0,23	-0,22	-0,22
Bolivia	0,08	-0,05	-0,16	-0,23	-0,14	0,02	-0,01	-0,09
Colombia	-0,53	-0,56	-0,34	-0,27	-0,25	-0,28	-0,26	-0,35
Peru	0,17	0,01	-0,10	0,03	0,05	0,00	0,02	0,05
Venezuela	-0,51	-0,44	-0,60	-0,54	-0,58	-0,58	-0,62	-0,55

Fuente: Banco Mundial
Elaboración: María Fernanda Galarza

Reglas de juego								
País	**2002**	**2003**	**2004**	**2005**	**2006**	**2007**	**2008**	**2009**
Ecuador	-0,70	-0,70	-0,70	-0,90	-1,00	-1,00	0,14	-0,80
Bolivia	-0,40	-0,40	-0,50	-0,80	-0,90	-1,00	-1,10	-0,80
Colombia	-0,90	-0,90	-0,80	-0,70	-0,60	-0,60	-0,50	-0,60
Peru	-0,60	-0,60	-0,60	-0,80	-0,80	-0,70	-0,70	-0,70
Venezuela	-1,10	-1,20	-1,20	-1,30	-1,40	-1,50	-1,60	-2,30

Fuente: Banco Mundial
Elaboración: María Fernanda Galarza

Control de la corrupcion								
País	**2002**	**2003**	**2004**	**2005**	**2006**	**2007**	**2008**	**2009**
Ecuador	-1	-0,8	-0,8	-0,8	-0,8	-0,9	-0,8	-0,8
Bolivia	-0,9	-0,8	-0,8	-0,8	-0,6	-0,5	-0,5	-0,7
Colombia	-0,5	-0,4	-0,3	-0,2	-0,2	-0,3	-0,3	-0,3
Peru	-0,3	-0,2	-0,4	-0,5	-0,4	-0,4	-0,3	-0,3
Venezuela	-1	-1,1	-1	-1	-1,1	-1	-1,1	-1

Fuente: Banco Mundial
Elaboración: María Fernanda Galarza

Efectividad del gobierno								
País	**2002**	**2003**	**2004**	**2005**	**2006**	**2007**	**2008**	**2009**
Ecuador	-0,90	-0,80	-0,80	-1,00	-1,10	-1,00	-1,00	-0,90
Bolivia	-0,30	-0,30	-0,50	-0,80	-0,70	-0,80	-0,80	-0,60
Colombia	-0,50	-0,20	-0,10	-0,10	0,01	0,03	0,13	-0,20
Peru	-0,40	-0,40	-0,50	-0,60	-0,50	-0,40	-0,30	-0,40
Venezuela	-1,00	-1,00	-0,90	-0,80	-0,90	-0,90	-0,90	-0,90

Fuente: Banco Mundial

Elaboración: María Fernanda Galarza

Estabilidad política y auscencia de violencia								
País	**2002**	**2003**	**2004**	**2005**	**2006**	**2007**	**2008**	**2009**
Ecuador	-0,80	-1,00	-0,90	-0,80	-0,90	-0,90	-0,80	-0,90
Bolivia	-0,20	-0,70	-0,60	-1,10	-0,90	-1,00	-1,00	-0,80
Colombia	-2,10	-2,20	-2,00	-1,80	-1,60	-1,70	-1,70	-1,80
Peru	-0,80	-1,00	-0,90	-1,00	-0,90	-0,80	-0,80	-0,90
Venezuela	-1,30	-1,30	-1,20	-1,20	-1,20	-1,20	-1,20	-1,40

Fuente: Banco Mundial

Elaboración: María Fernanda Galarza

Anexo C

Análisis de componentes principales

Matriz de correlaciones

		Población	PIB	Riesgo país	Inflación	Exportaciones	Importaciones	Balanza comercial	Crecimiento PIB	TC real	Salario nominal	Ahorro / PIB	PIB pc	Eficiencia en el marco Legal	Voz y rendicion de cuentas	Reglas de Juego	Control de la Corrupcion	Efectividad del gobierno	Estabilidad Política y Auscencia de Violencia	IED
Correlación	Población	1.000	.713	-.633	.136	.635	.796	.094	-.365	.022	.565	-.905	.791	.380	-.379	-.034	.530	.631	-.886	.699
	PIB	.713	1.000	-.846	-.165	.368	.460	.725	-.145	-.277	.311	-.421	.647	.255	.254	.194	.747	.652	-.309	.894
	Riesgo país	-.633	-.846	1.000	.601	.064	-.129	-.415	-.280	.691	-.328	.492	-.520	-.710	-.445	-.657	-.965	-.859	.280	-.983
	Inflación	.136	-.165	.601	1.000	.831	.695	-.055	-.908	.914	.207	-.034	.257	-.721	-.820	-.984	-.729	-.611	-.332	-.518
	Exportaciones	.635	.368	.064	.831	1.000	.962	.185	-.908	.700	.425	-.443	.638	-.414	-.735	-.779	-.228	-.117	-.650	.043
	Importaciones	.796	.460	-.129	.695	.962	1.000	.099	-.846	.519	.601	-.621	.789	-.151	-.735	-.605	-.048	.055	-.801	.213
	Balanza comercial	.094	.725	-.415	-.055	.185	.099	1.000	-.114	-.092	-.138	.265	.186	-.291	.515	-.017	.351	.169	.337	.465
	Crecimiento PIB	-.365	-.145	-.280	-.908	-.908	-.846	-.114	1.000	-.678	-.542	.136	-.618	.492	.756	.842	.491	.470	.437	.230
	TC real	.022	-.277	.691	.914	.700	.519	-.092	-.678	1.000	-.172	-.032	-.074	-.821	-.718	-.955	-.716	-.508	-.245	-.565
	Salario nominal	.565	.311	-.328	.207	.425	.601	-.138	-.542	-.172	1.000	-.397	.905	.434	-.449	-.036	.102	-.002	-.570	.250
	Ahorro / PIB	-.905	-.421	.492	-.034	-.443	-.621	.265	.136	-.032	-.397	1.000	-.535	-.483	.443	-.061	-.476	-.680	.938	-.558
	PIB pc	.791	.647	-.520	.257	.638	.789	.186	-.618	-.074	.905	-.535	1.000	.320	-.386	-.115	.293	.214	-.658	.504
	Eficiencia en el marco Legal	.380	.255	-.710	-.721	-.414	-.151	-.291	.492	-.821	.434	-.483	.320	1.000	.253	.829	.719	.663	-.313	.611
	Voz y rendicion de cuentas	-.379	.254	-.445	-.820	-.735	-.735	.515	.756	-.718	-.449	.443	-.386	.253	1.000	.732	.553	.353	.704	.395
	Reglas de Juego	-.034	.194	-.657	-.984	-.779	-.605	-.017	.842	-.955	-.036	-.061	-.115	.829	.732	1.000	.754	.629	.213	.558
	Control de la Corrupcion	.530	.747	-.965	-.729	-.228	-.048	.351	.491	-.716	.102	-.476	.293	.719	.553	.754	1.000	.938	-.199	.960
	Efectividad del gobierno	.631	.652	-.859	-.611	-.117	.055	.169	.470	-.508	-.002	-.680	.214	.663	.353	.629	.938	1.000	-.398	.897
	Estabilidad Política y Auscencia de Violencia	-.886	-.309	.280	-.332	-.650	-.801	.337	.437	-.245	-.570	.938	-.658	-.313	.704	.213	-.199	-.398	1.000	-.340
	IED	.699	.894	-.983	-.518	.043	.213	.465	.230	-.565	.250	-.558	.504	.611	.395	.558	.960	.897	-.340	1.000
Sig. (Unilateral)	Población		.088	.126	.414	.125	.054	.440	.273	.486	.160	.017	.056	.264	.264	.478	.179	.127	.023	.095
	PIB	.088		.035	.395	.271	.218	.083	.408	.326	.305	.240	.119	.340	.340	.377	.073	.117	.306	.020
	Riesgo país	.126	.035		.142	.459	.418	.244	.324	.098	.295	.200	.185	.090	.226	.114	.004	.031	.324	.001
	Inflación	.414	.395	.142		.041	.096	.465	.017	.015	.369	.478	.338	.085	.044	.001	.081	.137	.293	.186
	Exportaciones	.125	.271	.459	.041		.004	.383	.017	.094	.238	.228	.124	.244	.078	.060	.356	.426	.117	.473
	Importaciones	.054	.218	.418	.096	.004		.437	.035	.185	.142	.132	.056	.404	.079	.140	.470	.465	.052	.365
	Balanza comercial	.440	.083	.244	.465	.383	.437		.427	.442	.413	.333	.382	.317	.187	.489	.281	.393	.290	.215
	Crecimiento PIB	.273	.408	.324	.017	.017	.035	.427		.104	.173	.414	.133	.200	.070	.037	.201	.212	.231	.355
	TC real	.486	.326	.098	.015	.094	.185	.442	.104		.391	.480	.453	.044	.086	.006	.087	.191	.345	.161
	Salario nominal	.160	.305	.295	.369	.238	.142	.413	.173	.391		.254	.017	.232	.224	.477	.435	.499	.158	.343
	Ahorro / PIB	.017	.240	.200	.478	.228	.132	.333	.414	.480	.254		.177	.205	.228	.461	.209	.103	.009	.164
	PIB pc	.056	.119	.185	.338	.124	.056	.382	.133	.453	.017	.177		.300	.261	.427	.316	.365	.114	.193
	Eficiencia en el marco Legal	.264	.340	.090	.085	.244	.404	.317	.200	.044	.232	.205	.300		.341	.041	.086	.112	.304	.137
	Voz y rendicion de cuentas	.264	.340	.226	.044	.078	.079	.187	.070	.086	.224	.228	.261	.341		.080	.167	.280	.092	.255
	Reglas de Juego	.478	.377	.114	.001	.060	.140	.489	.037	.006	.477	.461	.427	.041	.080		.071	.128	.366	.164
	Control de la Corrupcion	.179	.073	.004	.081	.356	.470	.281	.201	.087	.435	.209	.316	.086	.167	.071		.009	.374	.005
	Efectividad del gobierno	.127	.117	.031	.137	.426	.465	.393	.212	.191	.499	.103	.365	.112	.280	.128	.009		.253	.019
	Estabilidad Política y Auscencia de Violencia	.023	.306	.324	.293	.117	.052	.290	.231	.345	.158	.009	.114	.304	.092	.366	.374	.253		.288
	IED	.095	.020	.001	.186	.473	.365	.215	.355	.161	.343	.164	.193	.137	.255	.164	.005	.019	.288	

Fuente: Spss
Elaboración: María Fernanda Galarza

Anexo D

Análisis de conglomerados
Varianza total explicada

Componente	Autovalores iniciales			Sumas de las saturaciones al cuadrado de la extracción		
	Total	% de la varianza	% acumulado	Total	% de la varianza	% acumulado
1	8.027	42.249	42.249	8.027	42.249	42.249
2	7.212	37.958	80.206	7.212	37.958	80.206
3	2.384	12.549	92.755	2.384	12.549	92.755
4	1.377	7.245	100.000	1.377	7.245	100.000
5	.000	.000	100.000			
6	.000	.000	100.000			
7	.000	.000	100.000			
8	.000	.000	100.000			
9	.000	.000	100.000			
10	.000	.000	100.000			
11	.000	.000	100.000			
12	.000	.000	100.000			
13	.000	.000	100.000			
14	.000	.000	100.000			
15	.000	.000	100.000			
16	.000	.000	100.000			
17	.000	.000	100.000			
18	.000	.000	100.000			
19	.000	.000	100.000			

Fuente: SPSS
Elaboración: María Fernanda Galarza

Anexo E

Matriz con el total de componentes

Matriz de componentesa				
	Componentes			
	1	2	3	4
Población	,289	,942	-,055	-,162
PIB	,552	,621	,557	,001
Riesgo país	-,889	-,420	-,171	-,062
Inflación	-,898	,424	,120	-,019
Exportaciones	-,502	,827	,237	-,088
Importaciones	-,317	,944	,088	-,017
Balanza comercial	,233	,094	,967	,050
Crecimiento PIB	,681	-,653	-,206	-,260
TC real	-,884	,235	,116	-,388
Salario nominal	,046	,688	-,255	,678
Ahorro / PIB	-,287	-,784	,400	,379
PIB pc	,127	,881	,053	,452
Eficiencia en el marco Legal	,806	,163	-,523	,223
Voz y rendicion de cuentas	,693	-,584	,420	,041
Reglas de juego	,918	-,311	-,216	,118
Control de la corrupcion	,951	,255	,116	-,130
Efectividad del gobierno	,843	,337	-,040	-,417
Estabilidad olítica y auscencia de violencia	,005	-,882	,422	,212
IED	,838	,483	,237	-,089

Fuente: SPSS
Elaboración: María Fernanda Galarza

Anexo F
Casos de cada conglomerado

Número de casos en cada conglomerado		
Conglomerado	1	3,000
	2	2,000
Válidos		5,000
Perdidos		,000

Fuente: SPSS
Elaboración: María Fernanda Galarza