



UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO

FACULTAD DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

CARRERA DE ECONOMÍA

**Proyecto de Investigación, previo a la obtención del Título de
Economista**

Tema:

“La Inversión Extranjera Directa y su incidencia en el crecimiento económico de los países Latinoamericanos 2012 - 2013”

Autor: Sánchez Chico, Sebastián Francisco

Tutor: Econ. Izquierdo García, Daniel Eriel

Ambato – Ecuador

2016


APROBACIÓN DEL TUTOR

Yo, Econ. Izquierdo García, Daniel Eriel, con cédula No. 1753571817, en calidad de Tutor del proyecto de investigación sobre el tema “LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA Y SU INCIDENCIA EN EL CRECIMIENTO ECONÓMICO DE LOS PAÍSES LATINOAMERICANOS 2012 - 2013”, desarrollado por Sebastián Francisco Sánchez Chico, de la carrera de Economía, modalidad presencial considero que dicho informe investigativo reúne los requisitos mínimos, tanto técnicos como científicos y corresponde a las normas establecidas en el Reglamento de Graduación de Pregrado, de la Universidad Técnica de Ambato y en el normativo por la para la presentación de Trabajos de Graduación de la Facultad de Contabilidad y Auditoría.

Por lo tanto, autorizo la presentación del mismo ante el organismo pertinente, para que sea sometido a evaluación por los profesores calificadores designados por el H. Consejo Directivo de Facultad.

Ambato, Octubre del 2016

EL TUTOR



Econ. Izquierdo García, Daniel Eriel

C.I. 1753571817

DECLARACIÓN DE AUTORÍA

Yo, Sebastián Francisco Sánchez Chico con cédula de ciudadanía № 1803613452, tengo a bien indicar que los criterios emitidos en el proyecto investigativo, bajo el tema: “LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA Y SU INCIDENCIA EN EL CRECIMIENTO ECONÓMICO DE LOS PAÍSES LATINOAMERICANOS 2012 - 2013”, así como también los contenidos presentados ideas, análisis, síntesis de datos; conclusiones, son de exclusiva responsabilidad de mi persona, como autor de este Proyecto de Investigación.

Ambato, Octubre del 2016

AUTOR



Sebastián Francisco Sánchez Chico

C.I. 1803613452

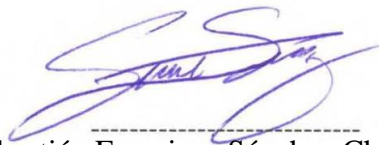
CESIÓN DE DERECHOS

Autorizo a la Universidad Técnica de Ambato, para que haga de este proyecto de investigación, un documento disponible para su lectura, consulta y procesos de investigación.

Cedo los derechos en línea patrimoniales de mi proyecto de investigación, con fines de difusión pública; además apruebo la reproducción de este proyecto de investigación, dentro de las regulaciones de la Universidad, siempre y cuando esta reproducción no suponga una ganancia económica potencial; y se realiza respetando mis derechos de autor.

Ambato, Octubre del 2016

AUTOR



Sebastián Francisco Sánchez Chico

C.I. 1803613452

APROBACIÓN DEL TRIBUNAL DE GRADO

El Tribunal de Grado, aprueba el Proyecto de Investigación, sobre el tema: “LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA Y SU INCIDENCIA EN EL CRECIMIENTO ECONÓMICO DE LOS PAÍSES LATINOAMERICANOS 2012 - 2013”, elaborado por Sebastián Francisco Sánchez Chico, estudiante de la Carrera de Economía, el mismo que guarda conformidad con las disposiciones reglamentarias emitidas por la Facultad de Contabilidad y Auditoría de la Universidad Técnica de Ambato.

Ambato, Octubre del 2016



Econ. Mg. Diego Proaño

PRESIDENTE



Econ. Juan Pablo Martínez

MIEMBRO CALIFICADOR



Dra. Vasílca Margalina

MIEMBRO CALIFICADOR

DEDICATORIA

El presente trabajo, representa un logro más en mi vida y va dedicado en primer lugar a Dios, a mi mamá por siempre motivarme pese a estar lejos siempre estuvo en mis pensamientos. A los docentes que supieron guiarme y ser un pilar fundamental en mi formación profesional. En especial al Economista Daniel Izquierdo por su apoyo como tutor de mi proyecto de investigación.

Sebastián Francisco Sánchez Chico

AGRADECIMIENTO

Quiero expresar un profundo agradecimiento a la “Universidad Técnica de Ambato”; al Econ. Daniel Izquierdo, por su apoyo como tutor de mi proyecto de investigación, por sus valiosos conocimientos y la ayuda brindada durante el proceso investigativo; a mi madre Hilda que ha sido un ejemplo de lucha. Y por último a mis grandes amigos y amigas.

Sebastián Francisco Sánchez Chico

UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO
FACULTAD DE CONTABILIDAD Y AUDITORIA
CARRERA DE ECONOMÍA

TEMA: “LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA Y SU INCIDENCIA EN EL
CRECIMIENTO ECONÓMICO DE LOS PAÍSES
LATINOAMERICANOS 2012 - 2013”

AUTOR: Sánchez Chico Sebastián Francisco

TUTOR: Econ. Daniel Eriel Izquierdo García

FECHA: Octubre del 2016

RESUMEN EJECUTIVO

Actualmente uno de los factores más importantes en una economía globalizada de libre entrada y salida de capitales es la inversión extranjera. Por otra parte, la búsqueda de un crecimiento sostenido de las economías Latinoamericanas se ha convertido en un reto para los gobiernos. Razón por la cual el presente trabajo de investigación analiza “La inversión extranjera directa y su incidencia en el crecimiento económico de los países Latinoamericanos 2012 -2013”. Se detallan además los aspectos positivos y retos que se deben afrontar en la búsqueda de la inversión extranjera. El aporte principal del presente trabajo, constituye en determinar la relación entre las variables: La Inversión Extranjera Directa, el Producto Interno Bruto, la Formación bruta de Capital y Los Gastos Públicos en Educación. La investigación busca contrastar a la escuela neoclásica y los modelos endógenos de economía mediante la recolección de datos cuantitativos. Para determinar la dependencia entre las variables se utiliza el software econométrico Gretl. Este documento será de mucha ayuda debido a que los resultados son muy concluyentes y muestran que existe una estrecha relación entre las variables antes mencionadas y el crecimiento económico de un país.

PALABRAS DESCRIPTORAS: INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA, CRECIMIENTO ECONÓMICO, LATINOAMÉRICA, PRODUCTO INTERNO BRUTO, CAPITAL.

TECHNICAL UNIVERSITY OF AMBATO
FACULTY OF ACCOUNTING AN AUDIT
ECONOMICS CARREER

TOPIC: "FOREIGN DIRECT INVESTMENT AND IMPACT ON THE
ECONOMIC GROWTH OF COUNTRIES LATIN AMERICA 2012-2013"

AUTHOR: Sánchez Chico Sebastián Francisco

TUTOR: Econ. Daniel Eriel Izquierdo García

DATE: October 2016

ABSTRACT

Currently one of the most important factors in a globalized economy free flow of capital is foreign investment. Moreover, the search for sustained growth of Latin American economies has become a challenge for governments. Why this research analyzes "Foreign direct investment and its impact on economic growth in 2012-2013 Latin American countries." the positive aspects and challenges faced in the pursuit of foreign investment are further broken. The main contribution of this work is to determine the relationship between variables: Foreign direct investment, gross domestic product, gross capital formation and public expenditure on education. The research seeks to contrast to the neoclassical school and endogenous economy models by collecting quantitative data. To determine the dependence between variables econometric software Gretl is used. This document will be very helpful as a tool for consultation and decision-making of the relevant authorities. Because the results are very conclusive and show that there is a close relationship between the above variables and economic growth of a country.

KEYWORDS: FOREING DIRECT INVESTMENT, ECONOMIC GROWTH,
LATIN AMERICA, GROSS DOMESTIC PRODUCT, CAPITAL.

ÍNDICE GENERAL

CONTENIDO	PÁGINA
PÁGINAS PRELIMINARES	
PORTADA.....	i
APROBACIÓN DEL TUTOR.....	ii
DECLARACIÓN DE AUTORÍA.....	iii
CESIÓN DE DERECHOS.....	iv
APROBACIÓN DEL TRIBUNAL DE GRADO.....	v
DEDICATORIA.....	vi
AGRADECIMIENTO.....	vii
RESUMEN EJECUTIVO.....	viii
ABSTRACT.....	ix
ÍNDICE GENERAL.....	x
ÍNDICE DE TABLAS.....	xii
ÍNDICE DE FIGURAS.....	xiii
ÍNDICE DE ANEXOS.....	xiv
INTRODUCCIÓN.....	1
CAPÍTULO I.....	2
1.1 TEMA:.....	2
1.3. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	5
1.4. JUSTIFICACIÓN.....	5
1.4. OBJETIVOS.....	7
CAPÍTULO II.....	8
2.1. ANTECEDENTE INVESTIGATIVOS.....	8
2.2. MARCO CONCEPTUAL.....	11
CAPÍTULO III.....	40
3.1. ENFOQUE DE LA INVESTIGACIÓN:.....	40
3.2. METODOS:.....	40
3.3. GRADO DE ABSTRACCIÓN:.....	40
3.4. ORIENTACION DE LA INVESTIGACIÓN:.....	40
3.5. OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES.....	42
CAPÍTULO IV.....	44

4.1. INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA DE LOS PAÍSES LATINOAMERICANOS 2012-2013	44
4.2. CRECIMIENTO ECONOMICO EN LOS PAÍSES LATINOAMERICANOS	47
4.2.1. PRODUCTO INTERNO BRUTO (PIB)	47
4.3. FORMACIÓN BRUTA DE CAPITAL FIJO	54
4.4. GASTOS PÚBLICOS EN EDUCACIÓN	58
4.5. LIMITACIONES DEL ESTUDIO.....	62
4.6. INFORMACIÓN:.....	62
4.7. RECURSOS:	62
4.8. CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES.....	63
CONCLUSIONES	64
RECOMENDACIONES	65
REFERENCIAS.....	66
ANEXOS	69

ÍNDICE DE TABLAS

CONTENIDO	PÁGINA
TABLA 1. OPERACIONALIZACIÓN DE LA VARIABLE INDEPENDIENTE... 42	42
TABLA 2. OPERACIONALIZACIÓN DE LA VARIABLE DEPENDIENTE..... 43	43
TABLA 3. IED ENTRADA NETA DE CAPITAL 44	44
TABLA 4. RANKING DE PAÍSES RESPECTO A RECEPCIÓN DE IED, 2012-2013..... 45	45
TABLA 5. VARIACIÓN PORCENTUAL DE LA IED..... 46	46
TABLA 6. PRODUCTO INTERNO BRUTO PARA LOS PAÍSES .LATINOAMERICANOS 47	47
TABLA 7. TASA DE CRECIMIENTO DEL PRODUCTO INTERNO BRUTO 2012-2013 49	49
TABLA 8. IED Y PIB 53	53
TABLA 9. FORMACIÓN BRUTA DE CAPITAL FIJO 2012-2013..... 54	54
TABLA 10. IED Y FBKF 56	56
TABLA 11. KHU=CAPITAL HUMANO=GASTO PÚBLICO EN EDUCACIÓN. 58	58
TABLA 12. IED Y GPE..... 60	60
TABLA 13. RECURSOS ECONÓMICOS..... 63	63
TABLA 14. CRONOGRAMA 63	63

ÍNDICE DE FIGURAS

CONTENIDO	PÁGINA
FIGURA 1. DIAGRAMA DE DISPERSIÓN IED VS PIB	53
FIGURA 2. MODELO ECONOMETRICO	54
FIGURA 3. DIAGRAMA DE DISPERSIÓN IED VS FBCF	57
FIGURA 4. MODELO ECONOMETRICO	57
FIGURA 5. DIAGRAMA DE DISPERSIÓN IED VS GPE	60
FIGURA 6. MODELO ECONOMETRICO	61

ÍNDICE DE ANEXOS

ANEXO 1. PROYECCIÓN DE CRECIMIENTO DEL PIB 2012-2013	70
ANEXO 2.FORMACIÓN BRUTA DE CAPITAL FIJO 2012-2013	71
ANEXO 3. KHU=CAPITAL HUMANO=GASTO PÚBLICO	72

INTRODUCCIÓN

La presente investigación busca determinar como la Inversión extranjera directa incide en el crecimiento económico de los países latinoamericanos y si están estrechamente relacionados. Describiendo investigaciones internacionales previas además de un análisis sobre los pro y contra de la inversión extranjera. Además de los factores que inciden en cada una de las variables para lo cual se realiza un modelo con datos de panel de 18 países latinoamericanos que tiene como fin comprobar que existe una relación positiva entre el IED y el crecimiento económico, fijado de acuerdo al comportamiento de otras variables explicativas según el modelo propuesto por Borenztein (1995). Lo esencial de esta investigación, es que, sea un medio de consulta tanto en el área académica y gubernamental, permitiendo a quienes lo lean poder afrontar el futuro incierto con decisiones correctas.

El Capítulo I se plantea como la inversión extranjera tiene una importancia enorme para las políticas de los países. De cómo en la evolución de los países se ha observado que el fenómeno de la globalización ha incrementado la inversión extranjera.

En el Capítulo II consta del Marco Teórico en el cual se detalla el tema, además se redactar los fundamentos que acreditan la investigación con la descripción detallada de cada factor.

En el Capítulo III, contiene la metodología que se aplicará para el desarrollo de la presente investigación como el método cuantitativo e hipotético deductivo.

En el Capítulo IV hace referencia al análisis de las variables como son la inversión extranjera directa, la formación bruta de capital, el Producto interno bruto y los gastos gubernamentales en educación. Además de la interpretación de resultados generados por la investigación.

CAPÍTULO I

1.1 TEMA:

“LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA Y SU INCIDENCIA EN EL CRECIMIENTO ECONÓMICO DE LOS PAÍSES LATINOAMERICANOS 2012 - 2013”.

1.2. DESCRIPCIÓN Y FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

El problema a investigar hace referencia a la importancia de la Inversión Extranjera Directa (IED) en el desarrollo económico de América Latina. Torres (2011) en su trabajo *Competitividad y Desarrollo, Evolución y Perspectivas recientes*, indica que los países de América Latina en la actualidad exhiben dos rutas paralelas. Estos se clasifican en dos grupos: el primero conformado por países de alto ratio de IED y de bajo riesgo país, y el segundo, con los de bajo ratio de IED y alto riesgo país. No obstante, la popularidad de los gobiernos en la actualidad es alta para aquellos del segundo grupo, mientras que es mediana para los países del primero. Sin embargo, esta termina siendo efímera porque la IED se ve comprometida y porque el riesgo país tiende a consolidarse en el tiempo y es difícil de revertir.

En la publicación *La inversión extranjera en América Latina y el Caribe* CEPAL (1997) comenta que en América Latina la IED presentó un crecimiento espectacular en la década de los noventa. La participación en el total mundial paso en términos porcentuales de un 14.9% en 1990 a 37.8% en 1996. Este crecimiento tiene un carácter sostenido, salvo por lo ocurrido entre los años 1994 –1995 en los que la IED que llegó a la región disminuyó en términos nominales. A pesar de la crisis financiera mexicana de 1994, en la que temporalmente el flujo de capitales decayó, América Latina siguió demostrando una capacidad importante para asimilar estos choques externos.

Como en la mayoría de los países en desarrollo, en los últimos 30 años la IED se ha convertido en uno de los pilares fundamentales para el crecimiento, contribuyendo a la competitividad de la economía y aportando no sólo recursos y la apertura de nuevos

mercados, sino también mayor desarrollo tecnológico y conocimientos especializados (aunque en niveles menores). (Álvarez, 2002).

Desde la década de los 90, la IED no ha estado dirigida principalmente a los Países Latinoamericanos por existir una desigualdad en la distribución de la riqueza, que es la principal preocupación para los responsables de la política económica no solo por su relevancia sino también por su persistencia en el tiempo.

Los cambios de políticas y las diferentes reformas realizadas en los países buscando dar seguridad jurídica han hecho que aumente la Inversión Extranjera en los países de Latinoamérica, coincidiendo con el aumento de esta a nivel mundial.

La IED juega un rol importantísimo en el crecimiento económico de las naciones fomentando en ellas su inserción al comercio internacional. Siendo las Empresas Transnacionales las que en gran medida representan a la Inversión Extranjera convirtiéndose en un factor determinante en la evolución del capitalismo actual.

La mayoría de países han pasado o vivido problemas económicos que los han diferenciado del resto. A raíz de esto el objetivo primordial de la política económica de muchos países es lograr un crecimiento económico, dicha preocupación radica en que, si existen diferencias, aunque sean mínimas en la tasa de crecimiento a largo plazo pueden provocar graves problemas en los niveles de PBI y bienestar social.

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

Los megaproyectos han sido principalmente beneficiados por la IED, como, por ejemplo: los sectores de la electricidad, financieros y las comunicaciones. La inversión en estos sectores garantiza niveles de rentabilidad de las empresas transnacionales, no así los beneficios que esta podría brindar a la sociedad.

Tomando en cuenta lo anteriormente expuesto no cabe duda de que el crecimiento financiero representa el bienestar económico no solo para los países desarrollados sino también para los países que se encuentran en vías de desarrollo, para lo cual algunos países de Latinoamérica ya han comenzado a buscar futuras soluciones para intentar erradicar la pobreza.

Hoy en día y siguiendo el camino señalado por el incremento económico, la internacionalización de la economía mundial destaca como uno de los aspectos más relevantes que han caracterizado el progreso histórico de los últimos tiempos y cada vez se aumenta más la relación existente entre las diferentes economías nacionales, lo cual se refleja en el aumento de las transacciones financieras y en particular de los flujos en forma de IED

Los modelos económicos dan diferentes alternativas a la IED en la explicación del crecimiento económico de acuerdo a los supuestos de los cuales partan, generalmente los neoclásicos asumen que la IED no incide en el crecimiento económico en el largo plazo mientras que los modelos endógenos asumen que sí.

En general, ha sido demostrado que la movilidad del capital incide de alguna manera en la evolución de los países y se ha observado que el fenómeno de la globalización ha incrementado tal movimiento. Una de las características más importantes de la IED comparada con otros tipos de inversiones extranjeras es que se mantiene en la economía destinataria, dicho de otra manera, la IED es menos efímera que otras inversiones.

1.3. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

¿Cómo ha incidido la IED en el crecimiento económico de los países latinoamericanos en el período 2012-2013?

Variable Independiente: Inversión Extranjera Directa

Variable Dependiente: Crecimiento Económico de los Países Latinoamericanos

1.4. JUSTIFICACIÓN.

En el presente trabajo de investigación se observa la creciente importancia de la IED como fuente de crecimiento de sectores claves de la economía internacional. Esto ayuda a contribuir al desarrollo económico y social de los países desarrollados como también de los que se encuentran en vías de desarrollo, lo cual ofrece ventajas en términos de recursos financieros, transferencia de tecnología, más empleo y mejora competitiva.

Aun cuando falta investigación teórica acerca del efecto de la IED sobre el crecimiento económico, la aportación empírica es muy limitada a pesar de que cada vez es mayor la participación de los países latinoamericanos como destino de la IED, siendo ésta, una de las razones principales que incentivan para realizar el presente estudio.

Los años 2012 y 2013 fueron fuentes de análisis debido a que es muy engorroso encontrar información de años más recientes por lo que se decidió realizar el estudio en los años que se mencionan. Además, en estos años hubo algunos cambios significativos en los países de América Latina a los cuales se les hace referencia en el capítulo 4.

La presente investigación analiza el efecto sobre los sectores de bienes transables, de la IED, como variable importante en la movilidad del capital basada en el aumento y convergencia de los países de Latinoamérica en todo lo referido a crecimiento de las capacidades productivas, el nivel de empleo, las exportaciones y el nivel de salarios reales y determinar las transformaciones que deben ocurrir para que ésta se convierta en dinamizadora del desarrollo por medio del progreso de éstos sectores en el período

2012-2013, para lo cual se realiza un modelo con datos de panel de 18 países latinoamericanos y tiene como fin comprobar que existe una relación positiva entre el IED y el crecimiento económico, fijado de acuerdo al comportamiento de otras variables explicativas según el modelo propuesto por Borenztein (1995) y Bengoa (2000), en este caso las variables controladas constituyen la IED, el nivel de capital humano y la formación bruta de capital fijo.

Este análisis investigativo busca contribuir con el estudio de la IED como una herramienta para el mundo en especial para los países latinoamericanos, este análisis recurre a experiencias internacionales en donde se ha desarrollado con éxito y poder obtener algunas lecciones de manejo económico.

Los estudios realizados sobre la IED y su aporte en el crecimiento económico de los países latinoamericanos, se basan fundamentalmente en una revisión documental con el propósito de identificar factores favorables y desfavorables en la implementación de las estrategias promovidas por la IED.

La IED es atraída por aquellos países en donde existe una fuerte institucionalidad, que ofrece confianza y previsibilidad para hacer negocios y no en donde existen conflictos en cuanto a la explotación de los recursos naturales, ni en donde se quebrantan los contratos y no se garantizan los derechos de propiedad, ni en los que no presentan una sólida estabilidad macroeconómica y sostenibilidad fiscal. Tampoco en aquellos que mantienen un riesgo-país muy alto y que no disponen de un capital humano de alto nivel y con una dotación deficiente de infraestructuras.

Se ha comprobado que la IED tiene efectos positivos para el bienestar de la población, la productividad de las empresas locales tiende a mejorar bajo el influjo de las empresas extranjeras al introducirse nuevos productos y tecnologías. Mejora la asistencia técnica, los servicios a proveedores locales y clientes, así como la formación de mano de obra y personal directivo. La presencia de firmas extranjeras induce al sector empresarial local a ser más eficiente y competitivo y adoptar nuevas tecnologías y formas de producción.

Teniendo en cuenta lo anterior, es fundamental saber qué explica a la IED, en particular nos interesa saber su dependencia respecto al riesgo o ventaja para los países latinoamericanos. Por lo tanto, dicha investigación busca alcanzar un mayor grado de

conocimiento sobre la importancia que tiene la inversión extranjera para solucionar problemas económicos de los países en vías de desarrollo.

1.4. OBJETIVOS

Objetivo General.

Explicar la incidencia de la IED en el crecimiento económico de los países latinoamericanos en el periodo 2012-2013.

Objetivos Específicos.

- Analizar el comportamiento de la IED en los Países Latinoamericanos.
- Evaluar el comportamiento del crecimiento económico en los Países Latinoamericanos.
- Determinar la relación entre la IED y el Crecimiento Económico de los Países Latinoamericanos.

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

2.1. ANTECEDENTE INVESTIGATIVOS

El estudio realizado por Borensztein, Gregorio, y Lee (1995) hace referencia a uno de los antecedentes más importantes para la presente investigación, en el cual posee datos para 69 países en desarrollo en el período 1970-1989. Especialmente por el enfoque teórico que muestra, donde la tecnología es el motor principal que promueve el crecimiento utilizando como Proxy la IED, concluyendo que la IED fortalece el incremento económico a través de la difusión tecnológica e influye en el mismo en mayor porcentaje que la inversión doméstica.

Llegando a esta conclusión por la expansión de la cantidad de variables de bienes de capital para la cual se requiere adaptar procesos tecnológicos existentes en países desarrollados; con el problema de que esto será muy costoso y que dependerá de la cantidad de empresas extranjeras que se adhieran a esta economía. La tasa de crecimiento de la economía depende inversamente del costo de las actividades de desarrollo productivo. La IED, que dependerá de la cantidad de productos elaborados por las industrias extranjeras, minimiza el costo de introducir nuevas variedades de bien de capital.

Existen otros análisis empíricos que se refieren a la Inversión Extranjera en relación al crecimiento económico las cuales emplean principalmente dos metodologías de trabajo Álvarez, Barraza, y Legato, (2009). La primera utiliza las técnicas de sección cruzada con la finalidad de analizar los lazos de unión entre el crecimiento económico y la IED, dicha metodología plantea problemas de multicolinealidad y endogeneidad en las variables explicativas.

La segunda metodología utilizada en los trabajos empíricos emplea regresiones inecuacionales con datos de series temporales, tomando como base una ecuación de

crecimiento previamente derivada de la función de producción, haciendo una distinción entre tipos de inversión. Al inconveniente que se enfrenta este planteamiento es a la presencia de multicolinealidad y endogeneidad en las variables explicativas y posibles regresiones espurias.

Existen estudios recientes que plantean que la IED tiene un gran aporte al crecimiento económico siempre y cuando los países acepten la ayuda que les proporciona la IED. Unas de las ayudas es el acceso a tecnología moderna, nuevas técnicas de gestión y dirección, el uso y aprovechamiento de materias primas locales existentes, incremento de producción y competitividad, lo cual sin duda provoca mejoras en un país.

Cabe mencionar que uno de los trabajos que apoya estos estudios recientes es el de Blomstrom, Lipsey y Zejan (1992), realizado para 78 países en desarrollo en el período de 1960-1985, en el cual concluyen que la IED influye positiva y significativamente en el crecimiento económico de los países con mayor ingreso per cápita.

Al analizar a 46 países en desarrollo en el período 1970-1985 llegan a la misma conclusión Balasubramanyam, Salisu y Sapsford (1996) de que la colaboración de la IED es positiva en países que mantienen políticas de liberación comercial. De Mello (1999) también concluye que la influencia positiva de la IED sobre el crecimiento económico está sujeta a condiciones, y esto lo demuestra con su trabajo para algunos países de la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE) y otra muestra de países que no pertenecen a la OCDE (1970-1990), cuyos resultados apuntan que la IED impulsa el crecimiento económico siempre que exista complementariedad entre la inversión doméstica y la IED.

Por su parte, Bengoa (2000) realiza un análisis dinámico de la relación entre IDE y crecimiento empleando datos de panel. La muestra está integrada por un conjunto representativo de economías latinoamericanas, y el horizonte temporal es desde 1972-1997. Los resultados respaldan que la IED tiene un impacto positivo en la tasa de Crecimiento del PIB real en términos per cápita, siempre y cuando exista un mínimo nivel de desarrollo para posibilitar la correcta absorción de los nuevos recursos puestos al alcance de las economías en desarrollo.

Este umbral, a su vez, se mide por el nivel de capital humano de cada una de las economías de América Latina objeto de estudio. Estos resultados parecen coincidir con las predicciones de los modelos de crecimiento endógenos. A estas conclusiones también llegan Cuadra y Florián (2003), que tomando en cuenta los resultados de la estimación de los efectos fijos de la muestra con los países menos desarrollados del APEC para el período 1980-2000, plantean que la IED tiene un efecto positivo y significativo sobre el crecimiento económico. Sin embargo, la magnitud del efecto de la IED depende en gran medida del stock del capital humano existente en el país receptor.

Así, en países que cuentan con niveles bajos de stock de capital humano, el efecto de la IED es menor que en países con un nivel alto de capital humano. Álvarez, Barraza y Legato (2009) profundizan un poco más, en primer lugar, realizan un análisis empírico considerando tanto los efectos directos como los efectos indirectos de la IED per cápita sobre el Producto Bruto Interno per cápita. Para analizar los efectos directos, incluyeron la IED per cápita en la ecuación de determinación del Producto Interno Bruto (PIB) per cápita mientras que para analizar los indirectos, la incluyeron en la ecuación de determinación de la Inversión Privada per cápita. Al respecto se halló que la IED impulsa tanto la Formación de Capital como el Crecimiento Económico, todo medido en términos per cápita y confirmando al igual que Bengoa (2000) que un Modelo de Crecimiento Endógeno es adecuado para la explicación del fenómeno en la muestra analizada.

Otro tipo de trabajos que no se pueden enmarcar dentro de los que estudian directamente la relación entre IDE y crecimiento económico han destacado la importancia del proceso de desarrollo. Por ejemplo, Sánchez Robles (1998) analiza empíricamente la relación entre la inversión en infraestructuras que utiliza unidades físicas en vez de los tradicionales flujos de gastos, teniendo como resultado un efecto notable positivo y significativo.

2.2. MARCO CONCEPTUAL

Para una mejor comprensión de los temas que se tratarán en el presente proyecto investigativo se definirán aspectos los cuales serán tratados en el mismo.

Empresas transnacionales

El autor Vernon (1971) define a las empresas transnacionales como: Una compañía que intenta conducir sus actividades en una escala internacional, como quien cree que no existen fronteras nacionales, sobre la base de una estrategia común dirigida por el centro corporativo. (Vernon, 1971)

Inversiones:

Los autores Alexander, Sharpe y Bailey (2003) definen la inversión con un concepto escueto pero con gran significado pues ellos plantean que la inversión es: sacrificar dinero actual por dinero futuro. (Alexander, Sharpe, & Jeffery , 2003)

Producto Interno Bruto

Producto Interno Bruto - El producto Interno Bruto es el valor total de la producción de bienes y servicios finales dentro del territorio nacional, durante un período dado normalmente un trimestre o un año. (SACHS, 2004, pág. 24)

Crecimiento económico

Crecimiento Económico. - Viene a ser la expansión del PIB, es decir el aumento de la cantidad de bienes y servicios finales producidos en un país, durante un período determinado. El crecimiento económico se mide a través del incremento porcentual que registra el Producto Interno Bruto, medido a precios constantes generalmente en un año. También se define como un incremento del PIB real per cápita, es decir, el incremento del volumen de producto por habitante. (NORDHAUS, 2000)

Causas del crecimiento económico

Causas del crecimiento económico: se suele dar tres tipos de respuestas con respecto a las causas del crecimiento económico: La primera nos dice que la economía crece porque los trabajadores tienen cada vez más instrumentos para sus tareas, más

máquinas, es decir, más capital, por lo que la clave del crecimiento económico está en la inversión.

La segunda respuesta es que los trabajadores con un mayor stock de conocimientos son más productivos y con la misma cantidad de insumos son capaces de obtener una mayor producción. Entonces la clave del crecimiento sería la educación, que incrementaría el capital humano o trabajo efectivo.

El tercer tipo de respuesta arroja que la clave está en obtener mejores formas de combinar los insumos, máquinas superiores y conocimientos más avanzados. Los defensores de esta respuesta afirman que la clave del crecimiento económico se encuentra en el progreso tecnológico.

En general se considera que estas tres causas actúan conjuntamente en la determinación del crecimiento económico.

Importancia del crecimiento económico

El crecimiento económico es de gran importancia para todos los países debido a que este incide directamente en la población contribuyendo a aumentar el bienestar económico y social de la población. Algunos autores expresan también su opinión acerca de este fenómeno.

Uno de ellos es Sánchez Isaac (2009) el cual plantea que:

Para incrementar los niveles de bienestar de la sociedad es indispensable crecer, ya que todos los días se incrementa la población, a cualquier nivel espacial si el volumen de mercancías no aumenta a un ritmo superior al que crece la población, no será posible lograr que satisfagan sus condiciones mínimas de subsistencia. (Sánchez Juárez, 2009)

El crecimiento económico, además, significa mayores empleos, lo que se espera se traduzca en mayores ingresos y posibilidades de compra y con ello en un mayor crecimiento. (Sánchez Juárez, 2009)

Además de tratar aspectos como crecimiento económico es de vital importancia para este trabajo tratar el tema de la IED.

Para Borensztein, De Gregorio y Lee (1998) la IED es:

Un concepto más amplio que una mera transacción financiera, implica el acceso directo a tecnología, a nuevas técnicas de producción y a las prácticas de gestión más avanzadas empleadas en el exterior, sin embargo, no resulta estrictamente necesario para el inversor extranjero la existencia de un movimiento de capitales de un país a otro. El inversor puede obtener los fondos necesarios para su proyecto empresarial de los mercados de capitales locales. Para que se lleve a cabo el proyecto será necesario que la empresa posea algún tipo de ventaja tecnológica en la forma de know-how. (Borensztein, De Gregorio, & Wha Lee, 1998)

Inversión Extranjera de portafolio. Para Salvatore (1999) es: *La inversión es de portafolio cuando se compran activos puramente financieros, como acciones y bonos, por lo general arreglada a través de bancos y de fondos de inversión. (Salvatore, 1999)*

Definición de IED; con el fin de extender la comprensión de la IED, a continuación se presentan las principales definiciones que han elaborado importantes organismos internacionales.

Para el 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.) (FMI, 1994, pág. 359 y 362)

En esta participación se asumen las siguientes dos características: 1) la condición de largo plazo entre el inversionista y la empresa; y 2) un grado significativo de injerencia en la empresa y su manejo mediante una propiedad accionaria de mínimo el 10 %.

UNCTAD (División de las Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo): La IED refleja el interés de largo plazo de una entidad residente en una economía (inversión directa). Cubre todas las transacciones entre los inversores directos y la inversión directa, lo cual significa que cubre no solo la transacción inicial, sino también las transacciones subsecuentes entre las dos entidades y el resto de empresas afiliadas. (UNCTAD)

De esta definición de la UNCTAD es asumida en su totalidad por la OECD (Organization for Economic Cooperation and Development). (OECD, 2005, pág. 2 y 3)

OMC (Organización Mundial del Comercio): “La IED 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»”. (NEWS, 1996)

Agencia Multilateral de Garantías para la Inversión (Banco Mundial)

“Inversión extranjera significa adquirir intereses de largo plazo en una empresa que esté operando en otro país diferente al del inversor. El propósito del inversor es el de tener una voz participativa en el manejo de dicha empresa en el extranjero”.

Tipos de IED:

La IED se puede clasificar en las siguientes categorías: alianza de riesgo compartido, compra de empresas existentes, montaje de empresas nuevas y por último, licencias y franquicias. (Ramírez & Florez , 2006)

Alianzas de Riesgo Compartido: son alianzas en las que los socios de un país extranjero comparten la propiedad y el control de una empresa, la mayoría de las veces nueva, con socios del país anfitrión. El riesgo que conlleva esta empresa nueva se asume de manera compartida entre socios locales, quienes poseen un mayor conocimiento del mercado, y socios extranjeros, quienes generalmente traen conocimiento especializado o tecnología. (Ramírez & Florez , 2006)

Montaje de empresas: En este caso se refiere a la apertura de un establecimiento de carácter permanente en el país destino con la finalidad de realizar su actividad productiva o de prestación de servicios. Este tipo de inversión, permite aprovechar en mayor magnitud las ventajas de propiedad e internacionalización, al asumir en su totalidad el proceso productivo, y a su vez, aprovechar las ventajas de localización del país elegido.

Franquicias: en esta, alternativa el inversionista extranjero vende a unos socios locales el derecho continuo de utilizar la marca, tecnología y Know - How que le ha permitido consolidar un negocio de éxito. Este tipo de inversión permite a los inversionistas reducir la incertidumbre proveniente de llevar a cabo operaciones en un mercado nuevo y expandir el negocio sin necesidad de mucho capital (pues el franquiciatario

debe aportar generalmente el capital inicial). Por otro lado, para quien invierte en ellas puede ser un mecanismo rentable, ya que aminora gran cantidad de costos como consolidación de marca, de desarrollo de producto, capital para empezar el negocio, entre otros. (Daniels, Radebaugh, & Sullivan, 2004)

2.3. DETERMINANTES PARA INVERTIR EN EL EXTERIOR

Antes de evaluar los motivantes que se tienen al realizar una IED, es importante recalcar que las empresas no se enfrentan a la decisión radical de dejar de exportar para invertir, sino que cuentan con diversas alternativas:

- Complementar su actividad exportadora con IED (montaje de una distribuidora y/o una planta de producción).
- Realizar una IED como primera opción, sin haber pasado por exportaciones.
- Dejar de exportar para realizar IED.

Razones de costos:

- Costos de Transporte. - Las exportaciones que deben recorrer largas distancias pueden resultar en altos costos de transporte que inciden en la rentabilidad del negocio. Sobre todo, empresas con productos de puso peso relativo a su poco valor y que no necesiten insumos de una región en particular, pueden resultar buenas candidatas para preferir la IED sobre las exportaciones.
- Costos de Insumos. - La presencia en otros mercados posibilita la cercanía a proveedores claves que facilitan a insumos de menores costos o materias primas especializadas. Este es el caso típico de las compañías petroleras que deben desplazarse para conseguir los insumos necesarios para sus procesos de producción.
- Costos Laborales. - La mano de obra barata es también un factor que motiva la IED. Este incentivo está presente sobre todo para empresas provenientes de países industrializados que trasladan sus operaciones a países en vía de desarrollo con el fin de disminuir los costos laborales.
- Costos arancelarios e incentivos fiscales. - Las barreras arancelarias pueden derivar en un costo demasiado alto para algunas empresas; esto las impulsa a tomar la decisión de eludirlo trasladando la producción al país destinatario. Las ventajas de esquivar barreras arancelarias se potencializan aún más, cuando el

país elegido sirve como plataforma para tener acceso a otros mercados con los que tenga tratados de libre comercio.

- Además, es cierto que muchos países perciben la llegada de IED como fuente de empleo, crecimiento y progreso. Los incentivos fiscales por parte del país anfitrión pretenden atraer inversión del exterior por medio de la disminución de impuestos; esto es de suma importancia para las empresas extranjeras porque reducen los costos de invertir.

Razones de mercado:

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

- Flexibilidad, la presencia en el mercado extranjero permite una mayor capacidad de respuesta ante el cliente; cuando se dirige a otro mercado a través de las exportaciones, el cumplimiento con los clientes directos debe estar ajustado a los costos de transacción, entre ellos el tiempo, propios del proceso mismo. Al realizar IED dichos costos se reducen y la respuesta de la empresa, que es la responsable directa del producto, es más eficiente.
- El ser el responsable directo de la penetración en el mercado externo, les da a las organizaciones la posibilidad de adaptar su estrategia de la forma que considere más apropiada. La empresa inversora es la encargada directa de su plan de ventas lo que hace posible proyectar una imagen local y conseguir una mayor adaptación del producto a las necesidades puntuales del mercado. Así mismo, la flexibilidad se refleja en la capacidad de la empresa para escoger el recurso humano, sus proveedores y estrategias de logística. Cuando la venta del producto incluye un proceso personalizado que requiere un alto acercamiento al cliente y rapidez de respuesta, las ventajas de la presencia en el extranjero se hacen más notorias.
- Mayor Posicionamiento, la cercanía también permite la consolidación de una marca en el mercado por medio del posicionamiento de la misma ante clientes y proveedores. A su vez un mejor posicionamiento es fundamental para ser más competitivo en el mercado extranjero en cualquiera de los siguientes escenarios:

- Cuando la empresa se halla en desventaja frente a la competencia local puede mejorar su posición competitiva frente a los que ya se encuentran en el mercado.
- Al ser la empresa la primera en llegar al mercado y obtener reconocimiento, dificulta la entrada de otras empresas que deben pasar por el mismo proceso con la desventaja de ser los segundos en llegar.

Control, cuando la presencia en un mercado extranjero no se tiene directamente sino mediante terceros, como sucede cuando se exporta, y es un distribuidor internacional el que maneja el producto en el mercado destino, se pierde el control sobre procesos que son fundamentales para la compañía. Muchas veces las firmas no están dispuestas a brindar información a terceros sobre aspectos relacionados con la producción, mercadeo y logística de su negocio, por lo que deciden manejarlo directamente.

2.4. BENEFICIOS DE LA IED

Cuando se habla de ventajas de la IED hay que diferenciar entre los beneficios que obtienen el país receptor y los adquiridos por el país emisor.

2.4.1. PARA LOS PAISES RECEPTORES:

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

Crecimiento y Empleo

La IED que llega a un determinado país representa nuevos flujos de capital que llegan a dinamizar la demanda agregada, aportando de esta forma al crecimiento económico del país. Además, los flujos de capital provenientes de la IED son por lo general estables pues conllevan a la construcción de bienes inmuebles y en general a proyectos de largo plazo; esto hace que este tipo de inversión sea mucho más deseable que la inversión de portafolio, pues en esta última la inversión solamente permanece cuando la rentabilidad es favorable. Al menor indicio de una mayor rentabilidad en otros

mercados, los capitales de la inversión de portafolio “migran” a otras tierras y de ahí la denominación de “capitales golondrina”.

La IED también eleva los niveles de competencia dentro de un país; En algunos casos, los productores nacionales se ven presionados a mejorar su estructura de costos y/o a ceder una mayor parte de sus utilidades con el objetivo de reducir el precio de los productos para enfrentar a la nueva competencia y poder así mantenerse en el mercado. La consecuencia de lo anterior es el aumento en la productividad de los factores y la aparición de precios más convenientes para los consumidores. Por otro lado, el aumento en productividad nos dirige nuevamente al crecimiento económico del país.

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

Tecnología y Conocimiento.

La IED estimula la transferencia de tecnología y conocimiento especializados que a su vez traen consigo aumento de productividad. En otras palabras, la IED “estimula la eficiencia y el cambio técnico en las firmas e instituciones locales, los proveedores, clientes y competidores, proveyendo asistencia actuando como modelo de comportamiento o intensificando la competencia. (Ministerio de Comercio, 2005)

De igual modo, esta tecnología podría tener efectos positivos sobre el medio ambiente; las empresas multinacionales que realizan las inversiones tienen acceso a las últimas tecnologías de producción limpia y manejo ambiental, por lo que se podría esperar que su entrada al nuevo mercado no atentará contra los recursos disponibles; además, cabe la posibilidad de motivar la transferencia de esta tecnología a las empresas locales.

Acceso a bienes y servicios.

El arribo de este tipo de inversión implica también una oportunidad para el mercado receptor de conocer nuevos productos o servicios para ofrecerlos a los consumidores. Estos compradores a su vez pueden ser grandes beneficiados debido a que la competencia no sólo reduce los precios de los productos, sino que también presiona a

los empresarios nacionales para que se mejore la calidad y el servicio que prestan al cliente.

2.4.2. PARA LOS PAÍSES EMISORES

Se sugieren algunos efectos positivos que tiene la IED sobre las economías emisoras, las cuales se dan a través de las mejoras competitivas que adquieren las empresas en su proceso de internalización. (López & Chudnovsky , 2009)

Fortalecimiento de la estructura productiva y comercial de las empresas.

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

“Las trasnacionales, tienen acceso mundial a individuos con habilidades y conocimientos que pueden ser transferidos a sus filiales en el extranjero. Estas capacidades mejoradas y adaptables, junto con nuevas prácticas organizacionales y técnicas gerenciales, pueden contribuir a la generación del capital humano que los mercados requieren...”.

El establecimiento de empresas en el exterior puede coadyuvar a que el factor humano se comparta, lo que también puede significar un beneficio para el país emisor.

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

Reintegros y utilidades adicionales

Los países emisores son igualmente receptores de las utilidades provenientes de las empresas inversoras que han incursionado exitosamente en nuevos mercados. Algunas de las utilidades de estas multinacionales son repatriadas al país de origen, igualmente

las remesas de los asalariados que trabajan en el exterior son reintegradas a la economía nacional, aunque este valor puede ser poco significativo si la multinacional prefiere contratar mano de obra en el país receptor. En todo caso el efecto positivo de esta entrada de divisa al país emisor se refleja en la cuenta corriente de la balanza de pagos.

Adicionalmente, la conexión con nuevos mercados promueve la exportación de otros bienes de las economías emisoras hacia los países en donde se ha realizado inversión. Estos bienes están por lo general relacionados con la producción como insumos, componentes, maquinaria o servicios y su exportación se registra también como un ingreso en la balanza de pagos del país emisor.

Tecnología.

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

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

Dificultades Derivadas de la IED.

Realizar IED implica a su vez enfrentarse a los riesgos y dificultades inherentes a la exploración de un mercado nuevo en un país diferente.

Aunque la IED es una estrategia de ingreso a otros países con muchas ventajas y beneficios significativos para las empresas, hay que tener en cuenta que involucra mayores niveles de riesgo que otras alternativas como exportar, realizar contratos de licencia, acuerdos técnicos, de servicios, de manufacturas o acuerdos de coproducción.

Los costos de invertir en el exterior están casi siempre asociados a la incertidumbre que produce el desconocer el “ambiente” del país destino, el reto de luchar contra los nacionalismos y los riesgos de una exploración infructuosa.

La gran mayoría de estos costos pueden surgir de las diferencias legales, culturales, institucionales, lingüísticas, económicas e industriales. Cabe anotar también que, hoy por hoy, aunque los problemas no han desaparecido, el avance de las comunicaciones y transporte han reducido la incidencia de estos costos sobre las firmas.

2.4.3. DESVENTAJAS PARA LAS EMPRESAS INVERSORAS RESPECTO A LAS OPERACIONES DE LA EMPRESA

La IED requiere incurrir en riesgos diversos que dependen algunas veces de la modalidad de IED escogida. Si se trata de un montaje de empresa, un gran riesgo consiste en cargar con todo el peso de las posibles pérdidas, ya que se actúa por cuenta propia. Adicionalmente es más costoso para una empresa lograr una imagen y un posicionamiento sin ayuda, pues sin un apoyo local conocedor del mercado, la empresa necesitará invertir más recursos para estudiar a sus consumidores, competidores y canales de distribución.

No obstante, las licencias, franquicias y alianzas de riesgo compartido también implican riesgos no más fáciles de tolerar. La falta de control a la hora de tomar decisiones es una de las grandes preocupaciones, especialmente entre las alianzas de riesgo compartido, pues pueden surgir conflictos debido a diversos objetivos, diferencias culturales o por falta de interés de alguna de las empresas que conforman la alianza. Otro conocido temor es el de dar información valiosa del negocio a un aliado que puede convertirse luego en un peligroso competidor de la empresa.

En general y sin importar la modalidad (franquicia, alianzas, etc.), una inversión directa en el exterior involucra una alta inversión en capital y en tiempo mientras la empresa se establece y consolida. Deben tenerse siempre en cuenta los riesgos de mercado; la dificultad en la introducción del producto debido al desconocimiento del medio o del sector a que se va a penetrar. Entre los riesgos políticos y de legislación se encuentran el nacionalismo, la no compatibilidad o incumplimiento de leyes y

cambios abruptos en las reglas del juego. Un entorno institucional y jurídico inestable es uno de los factores que más preocupa a los inversionistas.

Por ejemplo, cambios constantes del régimen tributario, así como discrecionalidad en la interpretación y aplicación de las leyes ahuyentan la IED. No obstante, las desventajas de la IED no se limitan a los riesgos que incurren las empresas inversoras. También existe a nivel de gobiernos todo un debate acerca de los posibles efectos negativos que este tipo de inversión tiene sobre las economías de los países.

Impactos negativos sobre las economías emisoras y receptoras.

Si bien la idea general es que la IED beneficia tanto a la economía emisora como a la receptora, lo cierto es que existen argumentos que ponen en tela de juicio el beneficio neto de esta actividad. Algunos de los puntos en contra de la IED son los siguientes:

Pérdida de empleo

En países industrializados como los Estados Unidos e Inglaterra, se han generado grandes controversias alrededor de la IED que fluye de estos países a países menos desarrollados. El argumento en contra es que la IED acaba con los empleos y disminuye el ahorro doméstico en los países industrializados. El contra argumento ha sido que las multinacionales deben realizar este tipo de movimientos para reducir costos, ganar competitividad y así poder continuar en el mercado. (López & Chudnovsky , 2009)

Afirman que debe realizarse un análisis contrafactual; es decir, averiguar qué habría sucedido si la empresa no hubiera invertido en el exterior. La dificultad se halla en que este análisis debe tener en cuenta una cantidad tal de variables específicas, que hace demasiado compleja la tarea de encontrar conclusiones de aplicación general acerca del tema. (López & Chudnovsky , 2009)

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

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

Explotación de la mano de obra

Este argumento representa las preocupaciones por los países menos desarrollados cerca de la explotación de su mano de obra y las condiciones de trabajo desfavorables a las que las multinacionales someten a los trabajadores. Sin embargo, cabe mencionar los recientes esfuerzos que las multinacionales han realizado con el fin de mejorar las condiciones laborales de sus trabajadores como respuesta a la presión de la opinión pública. Como contra peso también se encuentran los beneficios que las economías receptoras obtienen de la IED y la pregunta de quién sustituiría el empleo hasta hoy generado por estas multinacionales. Nuevamente nos remitimos a un análisis de tipo contrafactual que haría pretenciosa toda conclusión definitiva acerca del tema.

Pérdida de Soberanía

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

2.5. Capital Humano

El capital humano es un término usado en ciertas teorías económicas del crecimiento para designar a un hipotético factor de producción dependiente no sólo de la cantidad, sino también de la calidad, del grado de formación y de la productividad de las personas involucradas en un proceso productivo.

A partir de ese uso inicialmente técnico, se ha extendido para designar el conjunto de recursos humanos que posee una empresa o institución económica. Igualmente se habla de modo informal de “mejora en el capital humano” cuando aumenta el grado de destreza, experiencia o formación de las personas de dicha institución económica. En las instituciones educativas se designa al “conjunto de conocimientos, habilidades,

destrezas y talentos que posee una persona y la hacen apta para desarrollar actividades específicas”.

Esta teoría se sustenta en una doble interpretación y fundamentación. La primera de carácter economicista: la productividad del trabajador está en función de la educación recibida. La mayor especialización (vía sistema educativo formal), vía trabajo (no formal) aumenta la productividad y se ve compensada por los salarios más altos. La segunda de carácter asignacionista. La educación tiene fundamentalmente funciones de «asignación». Las calificaciones escolares proporcionan un criterio de «selección personal» a los empresarios. La educación tiene efectos «no cognitivos»: influye en la actitud y comportamiento de los trabajadores.

Haciendo un poco de historia el concepto de capital humano fue esbozado a mediados del siglo pasado a partir del estudio sociológico realizado por Theodore Schultz (1961) y Gary Becker (1964). De acuerdo con el trabajo de estos autores, gran parte del crecimiento económico de las sociedades occidentales podía explicarse si se introducía una variable llamada capital humano, correlacionada con el nivel de formación especializada que tenían los agentes económicos o individuos de una sociedad.

Estos trabajos introdujeron en la política económica la noción de "inversión en capital humano", que supone, en definitiva, una mejora en la calidad del factor trabajo que puede contribuir al crecimiento económico por dos vías diferentes, aunque interrelacionadas:

1. Aumentando la productividad de los factores productivos.
2. Impulsando el progreso técnico y, por tanto. Mejorando la eficiencia con la que éstos se combinan las personas.

La investigación sobre el capital humano empezó con la cuestión de por qué en las sociedades occidentales los obreros tenían una productividad más alta. La respuesta parecía ser que se debía a la diversas innovaciones tecnológicas que se habían llevado a cabo, pues para estos autores la automatización producida por estas innovaciones tecnológicas en la producción industrial provocarían un aumento de los puestos de trabajo intelectuales en detrimento de los puramente físicos, considerados como los de mayor riesgo para el trabajador.

La teoría del capital humano nació oficialmente como un intento de explicar la parte del crecimiento de la renta o el producto nacionales que no podía atribuirse en los cálculos a los factores tradicionalmente considerados (nuevas tierras cultivadas, nuevo capital fijo y nuevas incorporaciones de mano de obra). La diferencia, se decía, debía provenir de la nueva calidad del trabajo, de su mayor productividad, y ésta debería ser atribuida a nuevas inversiones realizadas en el trabajo mismo: salud, experiencia, migraciones y, sobre todo educación.

Concretamente en el apartado de la educación, el capital humano obtuvo tal importancia dentro de la literatura económica que fue un aspecto de gran interés a estudiar y analizar en distintas conferencias mundiales.

2.6. Formación Bruta de Capital Fijo

Es un concepto macroeconómico utilizado en las cuentas nacionales, como el Sistema Europeo de Cuentas (SEC). Estadísticamente mide el valor de las adquisiciones de activos fijos nuevos o existentes menos las cesiones de activos fijos realizados por el sector empresarial, los gobiernos y los hogares (con exclusión de sus empresas no constituidas en sociedad).

En el análisis macroeconómico, la FBCF es uno de los dos componentes del gasto de inversión, que se incluye dentro del PBI, lo que muestra como una gran parte del nuevo valor añadido en la economía se invierte en lugar de ser consumido. La FBCF está compuesta de los bienes que utilizados en un proceso productivo durante más de un año y que están sujetos a derechos de propiedad. Por lo tanto, no registran los activos como el capital humano y los recursos naturales que no tienen propietario.

Los activos fijos materiales se componen de:

- Edificios (viviendas y fábricas.)
- Obras de ingeniería civil
- Máquinas y vehículos
- Mejoras de activos materiales
- Producción de ganado y árboles productivos

Los activos fijos inmateriales se componen de:

- Programas informáticos
- Prospecciones mineras

El carácter bruto del concepto

La FBKF se denomina "bruta" porque la medida no hace los ajustes para excluir el consumo de capital fijo (depreciación de activos fijos) de las cifras de inversión. Para el análisis de la evolución del stock de capital productivo, es importante para medir el valor de las adquisiciones menos cesiones de activos fijos más allá de sustitución por obsolescencia de los activos existentes debido al desgaste normal.

Exclusión del concepto

La exclusión más importante de la FBKF es la compra y venta de tierras. La razón original, dejando de lado los problemas complejos de valoración para estimar el valor de la tierra de una manera estándar, es que, si se vende una porción de tierra, el importe total de las tierras ya existentes no se modifica, no se considera como aumento de tal modo, sino un cambio en la propiedad de la tierra cultivable sin aumento de la misma. Por lo tanto, solo el valor de las mejoras realizadas en las tierras está incluido en medición de la FBKF como una adición neta a la riqueza de un país. En casos especiales, como la recuperación de tierras del mar un río o un lago (por ejemplo, un pólder), nuevas tierras de hecho pueden ser creados y vendidos en los que no existía antes, añadiéndose a los activos fijos. La medida de la FBCF siempre se aplica a las empresas residentes de un territorio nacional, y así por ejemplo, si la exploración de petróleo se produce en el mar abierto, la inversión fija nuevos asociados se asigna al territorio nacional en el que las empresas pertinentes son residentes.

2.7. Principales Teorías del Crecimiento Económico.

Thomas Robert Malthus (1776-1834) pensaba que el crecimiento económico hacía aumentar la mano de obra y los salarios. Malthus consideró que los factores de crecimiento se encontraban en la oferta, formación de capital, calidad de la tierra e invenciones ahorradoras de trabajo.

David Ricardo (1772-1823) mostró interés por la distribución considerándolo un factor principal el desarrollo. Consideraba que el crecimiento generaba un aumento de la demanda de trabajo, así como en los salarios.

Por otro lado, dentro de las teorías Neoclásicas, Solow (1957) mostró que el principal motor del crecimiento se encuentra en la tecnología o la productividad total de los factores más que en la cantidad de factores.

Los estudios de Solow y de sus contemporáneos demostraron cuantitativamente la importancia de la acumulación de capital y el progreso tecnológico en la producción per cápita a largo plazo (o productividad del trabajo, que es lo importante a largo plazo); pero sobre todo vieron a la tecnología, la calificación de la mano de obra y las innovaciones como los principales motores del crecimiento económico.

Solow afirma que es necesaria una alta tasa de formación de capital si se va acelerar el crecimiento del producto y la productividad, pero no cree que eso sea “todo” lo necesario, concluyendo que la formación de capital no es la única fuente del crecimiento de la productividad, considera que la inversión es una condición necesaria pero no suficiente para el crecimiento, indicando la importancia en el proceso del crecimiento económico, actividades como la investigación, la educación y la salud pública.

También es posible considerar la intensificación del capital y los avances tecnológicos para mantener la tasa de crecimiento per cápita a largo plazo, al igual que los salarios y el beneficio real.

Finalmente, concluye que el progreso técnico, es el único que influye en el crecimiento per cápita a largo plazo y con el tiempo los ingresos de los países ricos y los pobres deben converger. (Solow, 1957)

Robert Lucas desarrolló en 1988 un modelo donde las disparidades en el nivel de ingreso entre países son atribuibles a la dotación de capital humano que cada individuo posee. Dicho capital se incrementa, por la educación formal que un individuo recibe como por la capacitación en el trabajo.

Robert Lucas en el año 1993 señala que el principal motor del crecimiento es el capital humano y el conocimiento, y que este a su vez se constituye en la principal fuente de

diferencias del nivel de vida entre países. Este autor también recalca que la acumulación de capital físico también juega un rol esencial. (Lucas, 1993)

Lucas conceptúa a la formación de capital humano como escolaridad y entrenamiento en el trabajo, de tal modo que un trabajador con capital humano (nivel general de destreza de un individuo) puede ser el equivalente productivo de dos trabajadores. (Lucas,1993)

El resultado es una teoría endógena, en donde el crecimiento puede ser impulsado conscientemente desde el cambio tecnológico, del desarrollo del conocimiento, de la educación, del aprendizaje, del capital humano en un mundo competitivo y de liberalización comercial.

La Nueva Teoría del Crecimiento (NTC) analizó la adaptación de la tecnología y enfatizó la importancia del marco de incentivos definido institucionalmente por los actores políticos, sociales y económicos. El nuevo institucionalismo económico puso de manifiesto la importancia de los incentivos y las restricciones para la adopción tecnológica y la creación del capital humano y físico, consideran a las instituciones como determinantes fundamentales del crecimiento a largo plazo. (North & Thomas, 1973)

2.8. Relación entre Crecimiento Económico e Inversión Extranjera Directa.

Son tan variadas las teorías que comprenden el estudio de la relación entre IED y crecimiento económico, que son igualmente vastos los criterios factibles a ser usados para su clasificación. Se podría hacer uso de un criterio que distinga teorías macro de teorías micro, u otro que distinga la relación de causalidad entre las variables, o bien uno que divida cronológicamente o doctrinalmente el campo de estudio, etc. Resulta tentador utilizar la división macro-micro, ya que se basa en un criterio de cantidad, es decir, uno que divide a la literatura en dos partes que concentran un volumen aproximadamente igual de estudios publicados; por un lado, todo lo referido a los industriales, la parte micro, y por otro lado los análisis a nivel agregado, la parte macro.

Sin embargo, se ha decidido seguir el criterio utilizado por (Abello, 2008), el cual divide a la literatura según la hipótesis de causalidad que existe entre las variables, ya

que permite abarcar una gran parte del universo de teorías existentes, y además se encuentra en línea con el enfoque que se le quiere dar a este trabajo.

El enfoque al que se hace referencia consiste en poner énfasis en la creciente complejidad desatada por la controvertida relación causal entre las variables a desarrollar.

Hipótesis de que la IED genera crecimiento económico

A la hora de elaborar un marco teórico para explicar el impacto de la IED sobre el crecimiento económico de la economía huésped, se deben considerar dos aspectos muy importantes.

Por un lado, se deben estudiar en profundidad los distintos factores o canales a través de los cuales la IED afecta el crecimiento económico, ya sea el capital humano, la inversión, el sector económico, el mercado financiero, etc. Es decir, que el impacto de la IED sobre el crecimiento económico está condicionado al grado de desarrollo de los canales que lo vuelven posible.

Por otra parte, debe analizarse el tipo de transmisión ya sea directo o indirecto. Respecto al primero, un conjunto de estudios que sugiere que estos impactos de la IED serían similares a la de la inversión doméstica, por lo cual la IED se sumaría al acervo de capital existente, aumentando el empleo y la capacitación del personal a cargo de las empresas multinacionales (EM); “similares” porque existen algunos adicionales, como la mejora de la balanza de pagos por la entrada de capital, o bien, en el caso de la IED orientada a la exportación, la mejora de la cuenta corriente. (Aitken & Harrison , 1997)

Además de los impactos directos, estudios recientes sugieren que la IED podría ser capaz de promover indirectamente el crecimiento económico de las economías huésped a través de derrames de eficiencia y transferencia tecnológica inter e intra-industrial. “Los derrames de eficiencia ocurren cuando tecnologías avanzadas y capacidades de gerenciamiento inmersas en la IED son transmitidas a las industrias domésticas por el simple hecho de existir EM en el país”. (Zhang, 2001). La transferencia tecnológica inter-industrial se origina por el hecho de que las EM estarían motivadas a asistir técnicamente a sus proveedores y clientes locales para cumplir con

sus estándares internacionales, mejorando así su productividad. (Rodríguez-Clare, 1996). En cuanto a la de tipo intra-industrial, se supone que la competencia de las empresas extranjeras podría conducir a las empresas locales a operar más eficientemente y a introducir nuevas tecnologías antes de lo previsto (Blomstrom, Lipsey, & Zejan, 1992)

Hipótesis de que el crecimiento económico atrae IED

Una de las cuestiones más relevantes en el estudio de la IED es responder a la pregunta de por qué una firma desea establecer filiales y producir en el exterior, en vez de exportar sus productos o conceder licencias.

Al comienzo se desarrollaron diversos enfoques que buscaban brindar una explicación a lo anterior, sin embargo, ninguno contaba con un modelo económico de capacidad explicativa global. De esta forma es que buscando dar solución a las limitaciones existentes. (Dunning, 1980) Propone una síntesis de los anteriores enfoques en lo que se conoce como paradigma de teoría ecléctica(OLI), por lo cual la existencia de un modelo económico se explica apelando a las ventajas de propiedad, localización e internalización. Una empresa que posee ventajas de propiedad, a partir de activos intangibles, buscara instalar una filial en un país que posea ventajas de localización, por ejemplo, la disponibilidad de materia prima, logrando así ventajas de internalización a través de la IED.

Apoyados en este paradigma han surgido una serie de estudios que incluyen nuevos determinantes de la IED. Por un lado, (Markusen, Venables, Konan, & Zhang, 1996) propone que la IED que busca nuevos mercados es inducida por una utilización más eficiente de los recursos y aprovechamiento de economías de escala.

Por otro lado, (Markusen & Zhang, 1999) nos señalan que la IED orientada a la exportación es motivada por diferenciales en el precio de los factores junto con las condiciones de infraestructura y capital humano. Ambos tipos de determinantes se encuentran correlacionados con el crecimiento económico del país receptor, con lo cual la hipótesis de que el crecimiento económico atrae IED enfatiza la necesidad de un tamaño de mercado en crecimiento, y la mejora en las condiciones de infraestructura y capital humano para atraer IED. (Zhang, 2001).

Hipótesis de retroalimentación

La unión de las dos hipótesis anteriores, nos lleva a un tercer escenario, mucho más interesante, que sugiere una relación bidireccional entre las variables IED y crecimiento económico. Esto significa que dichas hipótesis, lejos de encontrarse contrapuestas, podrían ser complementarias, y estar explicadas “ambas caras de la misma moneda”. En otras palabras, aunque es posible que la fuerte asociación entre la IED y el crecimiento económico pueda ser resultado de dos hipótesis anteriores, es igualmente probable que las dos variables se muevan juntas a través de retroalimentación (Caves, 1996). El razonamiento es muy sencillo; “país con rápido crecimiento económico no solo por generar más demanda sino por proveer de mejores oportunidades de negocios, atraen más IED. Por otro lado, la IED puede incrementar la tasa de crecimiento económico a través de efectos directos positivos y efectos de derrame indirectos. Ambos la IED y el crecimiento económico están correlacionados positivamente y pueden conducir a una causalidad bidireccional” (Zhang, 2001)

Modelo de Crecimiento Endógeno y Progreso Técnico:

La principal característica de los modelos de crecimiento endógeno es la eliminación de los rendimientos decrecientes del factor productivo acumulado (capital en un sentido amplio), mediante la inclusión de rendimientos constantes o crecientes a escala, externalidades o efectos desbordamiento (spillovers), situaciones de aprender haciendo (learning by doing), inversiones en capital humano o progreso técnico endógeno. Estos supuestos permiten sostener el carácter endógeno del crecimiento económico y explicar de este modo la existencia de tasas de crecimiento sostenidas, variables y diferentes entre países (Cuadra carrasco & Florian Hoyle, 2003)

En el trabajo de investigación realizado por (Barro & Sala, 1995) y (Borenztein , De Gregorio, & Wha Lee,1995) se presenta un modelo de crecimiento endógeno que anula la condición de rendimientos decrecientes del capital mediante la modelización de los determinantes del progreso técnico, es decir, mediante la inclusión de un sector de empresas dedicadas a la investigación y desarrollo (I+D). El supuesto fundamental en este tipo de modelos es que no existen rendimientos decrecientes en la producción de bienes de capital, lo que genera una tasa de crecimiento endógena, es decir, se

determina dentro del propio modelo. Así, la tasa de crecimiento del producto por trabajador dependerá exclusivamente, de las decisiones de los individuos y no de variables exógenas, como es el caso de los modelos de crecimiento Neoclásico

(Romer, 1993) plantea que la endogenización del progreso técnico toma la forma de un incremento en número de bienes de capital disponibles como factores de producción como señala (Sala, 2000). Esta forma de tratar con la endogenización del progreso técnico supone que los países más desarrollados utilizarán mayor variedad de factores en la producción de bienes finales que los países menos desarrollados. Un incremento en el número de variedades de bienes de capital requiere de una innovación tecnológica por parte de las empresas productoras de bienes finales; de este modo adaptan sus procesos productivos a los nuevos bienes intermedios.

La Difusión tecnológica: un modelo líder-seguidor

En el mundo actual hay unos pocos países donde la inversión en I+D parece ser importante; el resto de países se limita a esperar que los líderes tecnológicos inventen nuevos productos, bienes intermedios, nuevos procesos productivos o mejoren la calidad de los productos existentes, para después imitarlos u observar cómo se difunden a través de las corporaciones transnacionales. Como se mencionó en la parte anterior, la transferencia tecnológica juega un rol fundamental en el proceso de crecimiento económico; en este contexto, las empresas transnacionales son consideradas la principal fuente directa de tecnología para los países en desarrollo.

En el modelo que se presenta a continuación se supone que existen solo dos países: el primero de ellos es un líder tecnológico, es decir, representa una economía desarrollada que cuenta con un gran sector dedicado a la investigación y desarrollo, mientras que el segundo representa una economía de desarrollo, es decir, es un país que en el tema de I+D se dedica a imitar y adaptar tecnología proveniente de formas extranjeras que han emprendido procesos de inversión extranjera, exportando de esta manera bienes de capital. En cada uno de estos países existen tres tipos de agentes:

- Las empresas dedicadas a investigación y desarrollo o que son empresas productoras de bienes intermedios o de capital. Estas firmas invierten una cierta cantidad de recursos para crear nuevos productos y una vez que los han desarrollado

obtienen una patente que les concede un monopolio perpetuo para su producción y alquiler.

- Los productores de bienes finales, que emplean trabajo y los bienes de capital producidos por las empresas dedicadas a I+D y, por lo tanto, rentan de ellas.
- Los consumidores, que eligen la cantidad que desean consumir y ahorrar para maximizar una función de utilidad habitual sujeta a una restricción inter temporal.

El país líder:

Los productores de bienes finales:

Los productores de bienes finales tienen la siguiente función de producción:

$$Y_1 = A L_1^{1-\alpha} \sum_{t=1}^N x_{1t}^\alpha \quad (1)$$

Donde A es un parámetro tecnológico, Y_{1t} es el producto, L_{1t} es capital humano y X_{1t} es el empleo del t-ésimo bien intermedio o de capital.

Como es usual en la literatura, los productores de bienes finales maximizan el valor presente de su función de beneficios. Se supone que el mercado de mano de obra es competitivo y que además alquilan cada una de las variedades de bienes intermedios al precio R . Por lo tanto, el problema que resuelven estas empresas es:

$$\begin{aligned} \text{Max } \int_0^\infty e^{-rt} (Y_1 - wL_1 - \sum_{t=1}^N R_1 x_{1t}) dt \dots \quad (2) \\ \text{s. a. } Y_1 = A L_1^{1-\alpha} \sum_{t=1}^N X_{1t}^\alpha \end{aligned}$$

Las condiciones de primer orden imponen la igualdad entre los productores marginales y los precios de los factores:

$$R_1 = \alpha A_1 (X_{1t})^{\alpha-1} (L_1)^{1-\alpha} \quad (3)$$

$$W_1 = (1 - \alpha) A_1 (\sum_{t=1}^N X_{1t}^\alpha) L_1 \quad (4)$$

De la primera condición se obtiene la demanda por bienes de capital:

$$X_{1t} = L_1 (A_1 \alpha / R_1)^{1/1-\alpha} \quad (5)$$

Las empresas de I+D Inversión y Desarrollo:

Las empresas de I+D deben invertir recursos para poder crear nuevos bienes de capital; se asumirá que el costo de invertir en crear una nueva variedad de estos bienes es constante e igual a n . Por otro una tasa de R_t a los productos de bienes finales; además la sociedad otorga a estas empresas un monopolio perpetuo en forma de derechos de propiedad sobre los bienes que desarrollan, como un incentivo para dedicarse a esta actividad.

Cabe recalcar que estas empresas no tienen estos derechos de propiedad cuando exportan bienes intermedios al país menos desarrollado. Se hace este supuesto como una forma de modelar los efectos indirectos de la IED, es decir, el efecto desbordamiento y de difusión tecnológica sobre la economía receptora, que como se sabe se complementa con los efectos directos de la transferencia tecnológica por medio de las sucursales de las corporaciones transnacionales que operan en el país menos desarrollado.

Al igual que los productores de bienes finales, las empresa de I+D maximizan beneficios; se supone que el costo marginal de producir una unidad adicional de X_{1t} , es constante e igual a 1. El problema por resolver para este tipo de empresas puede representarse de la siguiente manera:

Se supone que el costo marginal de producir una unidad adicional de x_{1t} es constante e igual a 1. Por lo tanto, el problema por resolver para este tipo de empresa es:

$$\text{Max } \int_0^{\infty} (R_t - 1)x_{1t}e^{-rt} dt - n \quad (6)$$

$$\text{s.a } R_t = A\alpha_1(X_{1t})^{a-1}(L_1)^{1-a}$$

Como es de suponer, al resolver este problema se obtiene el nivel de producción de equilibrio para cada variedad de bienes de capital:

$$X_{1t} = L_1 A_1^{1/1-a} \alpha^{2/1-a} \quad (7)$$

Igualándola se obtiene una expresión para la tasa de alquiler:

$$R_2 = 1/\alpha \quad (8)$$

Al igual que en el país anterior, se supone libre entrada en las actividades de I+D, lo que implica que el costo de imitar o de adaptar la tecnología disponible en el país líder debe igualar al valor presente de todos los beneficios futuros. Es decir:

$$\int_0^{\infty} (\mathbf{R}_1 - 1) \mathbf{X}_{1t} e^{-rt} dt = \mathbf{n} \quad (9)$$

Resolviendo se obtiene:

$$\mathbf{r} = \frac{\Psi A_1^{1/(1-a)} L_1}{\mathbf{n}} \quad (10)$$

Dónde: $\Psi = [(1 - \alpha)/\alpha] * \alpha^2 / (1 - \alpha)$.

Los consumidores:

Para cerrar el modelo, es preciso especificar el proceso de acumulación de capital, el cual se determina mediante la trayectoria de ahorro óptimo que viene dada por la ecuación de Euler.

Se asume que las familias maximizan una función de utilidad intertemporal estándar:

$$\mathbf{U}_{1t} = \int_0^{\infty} \frac{c_t^{1-\sigma}}{1-\sigma} e^{pt} dt \quad (11)$$

Donde C denota consumo del bien final.

La ecuación de Euler, que determina la trayectoria de consumo óptimo es:

$$\frac{c}{c} = \frac{1}{\sigma} (r - p) \quad (12)$$

Sustituyendo la ecuación se obtiene:

$$\mathbf{r} = \frac{c}{c} = \frac{1}{\sigma} \left(\frac{\Psi A_1^{1/(1-a)} L_1}{\mathbf{n}} - p \right) \quad (13)$$

Es fácil demostrar que en este tipo de modelos la tasa de crecimiento del consumo es igual que la tasa de crecimiento del producto. Por último, cabe destacar que la tasa de crecimiento está inversamente relacionada con el costo de las actividades de I+D, y de forma positiva con el tamaño de la población de la economía.

El país seguidor

Los productores de bienes finales:

$$Y_2 = A_2 L_2^{1-a} \sum_{t=1}^N X_{2t}^a \quad (14)$$

Donde A_2 es un parámetro tecnológico, Y_{1t} es el producto, L_{1t} es el capital humano y X_{1t} empleo del t-ésimo bien intermedio o bien de capital.

Como se menciona más adelante, N está compuesto por la producción de bienes intermedios o de capital por parte de firmas domésticas (n) y por firmas extranjeras que operan en el país seguidor como sucursales de las corporaciones multinacionales.

Al igual que el país líder, los productores de bienes finales maximizan el valor presente de su función de beneficios. Como en el caso anterior, se supone que el mercado de mano de obra es competitivo y que además alquilan de las empresas I+D cada una de las variedades de bienes intermedios al precio de R_2 . Por lo tanto, el problema que resuelven estas empresas es:

$$\text{Max} \int_0^{\infty} e^{-rt} (Y_2 - W L_2 - \sum_{t=1}^N R_2 X_{2t}) dt \quad (15)$$

$$\text{s. a } Y_2 = A_2 L_2^{1-a} \sum_{t=1}^N X_{2t}^a$$

Las condiciones de primer orden imponen la igualdad entre los productores marginales y los precios de los factores:

$$R_2 = a A_2 (X_{2t})^{a-1} (L_2)^{1-a} \quad (16)$$

$$W_2 = (1 - a) A_2 (\sum_{t=1}^N X_{2t}^a) L_2 \quad (17)$$

Utilizando la primera ecuación obtenemos la demanda por bienes de capital del país 2:

$$X_{2t} = L_2 \frac{A_2 a^{1/(1-a)}}{R_2} \quad (18)$$

Según esta función la demanda de X_{2t} está negativamente relacionada con el precio unitario del alquiler.

Las empresas de I+D:

Para este tipo de firmas el incremento en el número de variedades de capital requiere de la adaptación o imitación de la tecnología disponible en el país líder; se asume que este proceso de adaptación tecnológica es costoso y requiere de un costo fijo de instalación que se denominará F.

Además, se supone que las sucursales de las corporaciones transnacionales no incurren en dicho costo.

Se asume que F depende de manera inversa de la ratio entre número de empresas extranjeras que operan en la economía receptora y el total de empresas. Por lo tanto, si el ratio aumenta, significa que se incrementa el número de sucursales de las corporaciones transnacionales en el país receptor, y que ahora es más fácil para las empresas domésticas imitar o adaptar los nuevos bienes de capital extranjeros a sus procesos de producción. Es decir, existen mejores condiciones para el desbordamiento del conocimiento. Al igual que sus análogos del primer mundo, estas empresas maximizan beneficios.

Se supone que el costo marginal de producir una unidad adicional de x_{1t} es constante e igual a 1. Por lo tanto, el problema por resolver para este tipo de empresa es:

$$\text{Max} \int_0^{\infty} (R_2 - 1)X_{2t}e^{-rt}dt - F(n^*/N) \quad (19)$$

$$\text{s. a} \quad R_2 = aA_2(X_{2t})^{a-1}a^{2/1-a}$$

Como es suponer al resolver este problema se obtiene el nivel de producción de equilibrio para cada variedad de bienes de capital:

$$X_{2t} = L_2 A_2^{1/1-a} A^{2/1-a} \quad (20)$$

Igualando la ecuación anterior a la demanda por bienes de capital se obtiene una expresión para la tasa de alquiler:

$$R_2 = 1/\alpha \quad (21)$$

Al igual que en el país anterior, se supone libre entrada en las actividades de I+D, lo que implica que el costo de imitar o de adaptar la tecnología disponible en el país líder debe igualar al valor presente de todos los beneficios futuros. Es decir:

$$\int_0^{\infty} (\mathbf{R}_2 - \mathbf{1})X_{2t}e^{-rt} dt = \mathbf{F}(\mathbf{n}^*/\mathbf{N}) \quad (22)$$

Resolviendo se obtiene:

$$\mathbf{r} = \frac{\Psi \mathbf{A}_1^{1/1-a} L_1}{\mathbf{F}} \quad (23)$$

Dónde: $\Psi = [(\mathbf{1} - \alpha)/\alpha] * \alpha^2 / (\mathbf{1} - \alpha)$.

Los consumidores:

Asumimos que los consumidores poseen la misma función de utilidad que los consumidores del país líder y que se enfrentan al mismo problema de optimización inter temporal, por lo que la condición de primer orden es:

$$(24) \frac{\dot{\mathbf{C}}}{\mathbf{C}} = \frac{\mathbf{1}}{\sigma} (\mathbf{r} - \rho) \quad (24)$$

Sustituyendo la ecuación, se obtiene la tasa de crecimiento de la economía:

$$\mathbf{r} = \frac{\mathbf{C}}{\mathbf{C}} = \frac{\mathbf{1}}{\sigma} \left(\frac{\Psi \mathbf{A}_1^{1/(1-a)} L_2}{\mathbf{F} \left(\frac{\mathbf{n}^*}{\mathbf{N}} \right)} \right) \quad (25)$$

Esta ecuación indica que la IED, la cual se mide por el número de bienes de capital producidos por firmas extranjeras, se relaciona de manera directa con la tasa de crecimiento de la economía. Como se mencionó anteriormente, mientras más alto sea la ratio, más bajo será el costo de imitar o adaptar los procesos de producción existentes a los nuevos bienes de capital introducidos en el país líder.

a. Preguntas Directrices.

- ¿Cómo se ha comportado la IED en los Países Latinoamericanos?
- ¿Cómo ha sido el comportamiento del crecimiento económico en los Países Latinoamericanos?
- ¿Cuál es la relación entre la IED y el Crecimiento Económico de los Países Latinoamericanos?

CAPÍTULO III

METODOLOGÍA

Para la realización de esta investigación se ha tomado datos de 18 países latinoamericanos: Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, República Dominicana, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Honduras, México, Nicaragua, Panamá, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela para un período 2012-2013.

3.1. ENFOQUE DE LA INVESTIGACIÓN:

Metodología cuantitativa: Se recogerán datos cuantitativos en cuanto al comportamiento de la IED y el crecimiento económico de los países latinoamericanos.

3.2. MÉTODOS:

Método hipotético-deductivo: parte de un problema existente que es la IED y esto conlleva mediante un proceso de inducción a plantear una hipótesis y mediante un razonamiento se demostrara dicha hipótesis.

3.3. GRADO DE ABSTRACCIÓN:

Investigación pura: Se realizará un análisis del impacto de la IED en el desarrollo económico de los países latinoamericanos (Solo investigativa).

3.4. ORIENTACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN:

Investigación orientada a conclusiones: Pues esta orientación más bien responde a la metodología cuantitativa. Pues se verá la incidencia de la IED en los países Latinoamericanos y se llegará a conclusiones.

Se ha utilizado el Diseño no experimental, ya que no se manipularán deliberadamente la variable explicativa (causa), para ver su efecto en la variable explicada, es decir se analiza el fenómeno tal y como se presenta según las estadísticas extraídas, siendo los datos de la variable explicativa (IED) y de la variable explicada o efecto, el crecimiento

económico, siendo los mismos, de corte transversal (datos en un solo momento), para el periodo 2012-2013, haciendo uso del análisis econométrico.

Las técnicas empleadas para el tratamiento y análisis de los datos fueron:

- Tabulación y Observación del comportamiento de las principales variables de estudio.
- Análisis estadístico, haciendo uso de un modelo econométrico y estimando los parámetros del mismo, utilizando el software econométrico Gretl, para observar la incidencia de la IED sobre el crecimiento económico de los países latinoamericanos durante el período 2012-2013.

La recolección y el análisis documentario de datos se realizaron principalmente de las siguientes fuentes de información: Banco mundial (World Development Indicators, 2014), y CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe 2014).

3.5. OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES

Tabla 1: OPERACIONALIZACIÓN DE LA VARIABLE INDEPENDIENTE

VARIABLE	CONCEPTUALIZACIÓN	DIMENSIONES	INDICADORES	ÍTEMS BÁSICOS	TÉCNICAS O INSTRUMENTOS
IED	es aquella que realizan personas naturales o jurídicas no residentes en el país donde se efectúa la inversión, la cual puede hacerse mediante la compra de acciones o participaciones de una empresa establecida o constituida en el país con ánimo de permanencia	Total de dinero invertido	estadístico	¿Cuál es la cantidad de dinero invertido por cuestiones de IED en los países latinoamericanos?	Revisión bibliográfica o consulta de datos estadísticos
		Porcentaje que representa la IED	estadístico	¿Cuál es el porcentaje que representa cantidad de dinero invertido por cuestiones de IED en los países latinoamericanos?	Revisión bibliográfica o consulta de datos estadísticos

Fuente: Recopilación Propia

Elaborado por: Sebastián Sánchez

Tabla 2: OPERACIONALIZACIÓN DE LA VARIABLE DEPENDIENTE

VARIABLES	CONCEPTUALIZACIÓN	DIMENSIONES	INDICADORES	ÍTEMS BÁSICOS	TÉCNICAS O INSTRUMENTOS
Crecimiento económico	es el aumento de la renta o valor de bienes y servicios finales producidos por una economía (generalmente de un país o una región) en un determinado periodo (generalmente en un año)	PIB	Económico	¿Cuál es el producto interno bruto de los países de Latinoamérica?	Revisión bibliográfica o consulta de datos estadísticos
		Gasto público en educación	Económico	¿Cuál es el gasto público en educación de los países de Latinoamérica?	Revisión bibliográfica o consulta de datos estadísticos
		Formación Bruta de capital fijo	Económico	¿Cuál es la formación bruta de capital fijo de los países de Latinoamérica?	Revisión bibliográfica o consulta de datos estadísticos

Fuente: Recopilación Propia

Elaborado por: Sebastián Sánchez

CAPÍTULO IV

RESULTADOS

Para analizar la incidencia IED en el crecimiento económico de los países latinoamericanos, primero se analizará como se ha comportado la IED en estos países y posteriormente cada uno de los indicadores que influyen en este desarrollo económico.

4.1. INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA DE LOS PAÍSES LATINOAMERICANOS 2012-2013

Tabla 3: IED entrada neta de capital

(En millones de dólares actuales)

Países	2012	2013	TOTAL
Argentina	12116	9082	21198
Bolivia	1505	2030	3535
Brasil	65272	64046	129318
Chile	28542	20258	48800
Colombia	15529	16772	32301
Costa rica	2332	2682	5014
R. Dominicana	3142	1991	5133
Ecuador	585	703	1288
El Salvador	482	140	622
Guatemala	1245	1309	2554
Honduras	1059	1060	2119
México	17628	38286	55914
Nicaragua	805	849	1654
Panamá	2887	4651	7538
Paraguay	480	382	862
Perú	12240	10172	22412
Uruguay	2687	2796	5483
Venezuela	3216	7040	10256

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe
Elaborado por: Sebastián Sánchez

En la tabla 3 se observa que en términos absolutos los países con las mayores entradas de IED fueron Brasil y México, predominando Brasil, que pasó de registrar 65.272 millones de dólares en el año 2012 y 64.046 millones de dólares al 2013, sumando un total de 129.318 millones de dólares a lo largo de 2 años, mientras que México ocupa el segundo lugar por registrar 17.628 millones de dólares en el año 2012 y 38.286 millones de dólares al 2013, sumando un total en estos dos años de 55.914 millones de dólares. En el tercer lugar está Chile que registró un total de 48.800, en cuarto lugar Colombia con 32.301 millones, en quinto lugar Argentina con 21.198 millones y en sexto lugar Perú con 22.412 millones. El resto de países registraron cifras menores a 20.000 millones de dólares, siendo Paraguay, El Salvador y Nicaragua los países con las más bajas entradas.

Tabla 4: Ranking de países respecto a recepción de IED, 2012-2013

Países	2012	2013
Argentina	6	6
Bolivia	12	11
Brasil	1	1
Chile	2	3
Colombia	4	4
Costa rica	11	10
R. Dominicana	8	12
Ecuador	16	16
El Salvador	17	18
Guatemala	13	13
Honduras	14	14
México	3	2
Nicaragua	15	15
Panamá	9	8
Paraguay	18	17
Perú	5	5
Uruguay	10	9
Venezuela	7	7

Fuente: CEPAL

Elaboración: Sebastián Sánchez

En la tabla anterior se muestran los países ordenados en orden alfabético y los números son el lugar que ocupan en los años de análisis. Estos lugares fueron dados por la cantidad de inversión extranjera recibida.

En términos relativos, para el año 2012 y 2013, los flujos de inversión extranjera (IED) hacia algunos países latinoamericanos disminuyeron consecutivamente (Véase cuadro Tabla 5). Esta evolución se observa tanto en las inversiones nuevas como en

las fusiones, las adquisiciones y las privatizaciones. Entre los factores estructurales que explicaron estas caídas en los flujos de inversión estaba el hecho de que ya había concluido la implementación de las reformas económicas y principalmente la privatización de grandes empresas estatales ligadas a sectores de energía y servicios básicos que involucraron un mínimo de operaciones y montos con relación a los registrados en años anteriores (Véase cuadro III.A.1)

Tabla 5: Variación Porcentual de la IED
2012-2013 (en %)

Países	2012	2013
Argentina	13.0%	-25.0%
Bolivia	45.7%	34.9%
Brasil	-2.1%	-1.9%
Chile	21.7%	-29.0%
Colombia	15.8%	8.0%
Costa rica	7.2%	15.0%
R. Dominicana	38.1%	-36.6%
Ecuador	-9.2%	20.1%
El Salvador	121.1%	-71.0%
Guatemala	21.3%	5.1%
Honduras	4.4%	0.1%
México	-23.4%	117.2%
Nicaragua	-16.9%	5.5%
Panamá	-7.8%	61.1%
Paraguay	-13.8%	-20.4%
Perú	48.7%	-16.9%
Uruguay	7.3%	4.1%
Venezuela	-14.9%	118.9%

Fuente: CEPAL, 2014

Elaboración: Sebastián Sánchez

Después de ver cuál ha sido el comportamiento de la IED en los países Latinoamericanos, se procederá a analizar el comportamiento de las variables que inciden en el crecimiento económico.

4.2. CRECIMIENTO ECONÓMICO EN LOS PAÍSES LATINOAMERICANOS

A continuación, se realizará un análisis del crecimiento económico de los países latinoamericanos a través del PIB en términos absolutos y en términos relativos en los años 2012 y 2013. Las dos economías con mayor avance fueron las de Brasil y México.

4.2.1. PRODUCTO INTERNO BRUTO (PIB)

Tabla 6: Producto Interno Bruto para los países latinoamericanos

2012-2013 (en millones de dólares constantes 2000)

Países	2012	2013	% 2012	%2013
Argentina	321840	331338	1.9	3.5
Bolivia	13223	14119	5.2	6.8
Brasil	1138348	1166716	0.9	2.3
Chile	164702	171413	5.5	4.4
Colombia	202839	211474	4	4.2
Costa rica	27488	28450	5	3.5
R. Dominicana	51937	54048	3.9	2
Ecuador	55279	57490	5	4
El Salvador	19101	19421	1.6	1.6
Guatemala	34919	36208	3	3.3
Honduras	12452	12771	3.3	2.8
México	1031113	1042150	3.9	1.2
Nicaragua	7946	8312	5.2	4.6
Panamá	27603	29909	10.7	7.5
Paraguay	11488	13045	-1.2	12
Perú	116720	123515	6.3	5.1
Uruguay	25484	26604	3.8	3.5
Venezuela	192071	194651	5.5	1.6

Fuente: Banco Mundial, 2014

Elaboración: el autor

Como se analizó anteriormente el Producto Interno Bruto en millones de dólares también se analizará con respecto a la tasa de crecimiento.

En el año 2012 los países que registraron las mayores tasas de crecimiento fueron: Panamá (10.7%), Perú (6.3%), Venezuela (5.5%), Chile (5.5%), Bolivia (5.18%), Costa Rica (5.00%) y Ecuador (5.00%). La expansión en Panamá es debido a la ampliación del canal de Panamá junto con otros proyectos que se han ido desarrollando en el país. En el Perú fue por el dinamismo de la demanda interna, tanto de consumo

como de inversión (pública y privada). En Bolivia fue debido a las tres actividades económicas que registraron en mayor crecimiento, las cuales fueron la intermediación financiera, la construcción y el suministro de electricidad, gas y agua, con tasas del 9.8 %, 8%, y el 5.8% respectivamente.

Los países que registraron las menores tasas fueron: Paraguay (-1.2%), Argentina (1.9%), Brasil (0.9%) y El Salvador (1.6%). La contracción en Paraguay se debió a la fuerte caída del sector agrícola-el más importante de la economía paraguaya-, a consecuencia de la intensa sequía que azotó al país a finales de 2011 e inicios de 2012. En Argentina, la disminución se debió al escaso dinamismo de la economía brasileña, que impactó en particular sobre las exportaciones de manufacturas, y una sequía importante en la zona de la pampa, que incidió seriamente sobre la producción agrícola. La contracción en Brasil se debió a la persistencia de un cuadro de incertidumbre y estancamiento de la economía mundial, así como a un proceso de adaptación del país a las alteraciones que desde mediados de 2011 se han producido en las principales variables macroeconómicas. En cuanto a la desaceleración de la economía salvadoreña, se debió a la caída de la inversión privada en 1.6%, así como la desaceleración de las exportaciones de bienes y servicios.

A partir del año 2013 se vio una mayor volatilidad en los mercados financieros internacionales, a partir del cambio de orientación primero anunciado y después aplicado— de la política monetaria de los Estados Unidos. Por otra parte, muchos países aprovecharon las holguras de la década pasada para reducir su vulnerabilidad, por ejemplo, en término de menores niveles de deuda pública y mejores condiciones de pago, así como de aumentos de las reservas internacionales. En este contexto, el desempeño económico de los países en 2013 fue mediocre y el crecimiento descendió. El consumo de los hogares continuó sosteniendo la expansión de la actividad económica, pero solo se elevó un poco, mientras que el crecimiento de la formación bruta de capital fijo se desaceleró y el volumen exportado de bienes y servicios apenas aumento.

Como además los precios de exportación sufrieron un nuevo revés y las importaciones registraron un dinamismo levemente mayor, el déficit de la cuenta corriente se incrementó. Sin embargo, estos resultados esconden una elevada heterogeneidad entre países, debido a las diferencias estructurales de la inserción en los mercados internacionales y la variada dinámica interna del crecimiento. Los países que más

crecieron fueron Paraguay (13.55%), Panamá (8.35%) y Bolivia (6.78%). El repunte de Paraguay se debió principalmente al desempeño del sector agrícola- sobre todo de la industria de la soja, y otros sectores que también contribuyeron como la ganadería, la industria y la construcción. Panamá se mantuvo con el dinamismo que lo caracterizó en los últimos años, debido en buena medida a la continuación de los numerosos proyectos de inversión de infraestructura pública y privada que se han venido desarrollando. Por último Bolivia registró una histórica tasa, la más alta de los últimos 38 años, gracias al dinamismo del sector de los hidrocarburos y a una fuerte demanda interna.

Entre los países que registraron las menores tasas se encuentran: México (1.07%), Venezuela (1.34%) y el salvador (1.68%). La desaceleración significativa de México se debió a una disminución del ritmo de crecimiento de las exportaciones de bienes y servicios, así como a un modesto dinamismo de la demanda interna. En Venezuela se debió a un incremento bajo o negativo de algunos sectores importantes, como el petróleo (0.9%), las manufacturas (-0.2%) y la construcción (2.3%). El Salvador presentó una desaceleración leve comparada con el año pasado debido a una profunda desaceleración del consumo de los hogares, que registró un crecimiento de apenas un 0,3 %, como reflejo de la pérdida de dinamismo de los flujos de remesas.

Tabla 7: Tasa de crecimiento del Producto Interno Bruto 2012-2013

Países	2012	2013
Argentina	0.95%	2.95%
Bolivia	5.18%	6.78%
Brasil	1.03%	2.49%
Chile	5.38%	4.07%
Colombia	4.05%	4.26%
Costa rica	5.13%	3.50%
R. Dominicana	3.89%	4.06%
Ecuador	5.12%	4.00%
El Salvador	1.88%	1.68%
Guatemala	2.97%	3.69%
Honduras	3.86%	2.56%
México	3.98%	1.07%
Nicaragua	3.35%	4.61%

Panamá	10.25%	8.35%
Paraguay	-1.24%	13.55%
Perú	5.95%	5.82%
Uruguay	3.68%	4.40%
Venezuela	5.63%	1.34%

Fuente: Banco Mundial, 2014

Elaboración: Sebastián Sánchez

Para analizar la relación existente entre la IED y el PIB como variable que influye en el desarrollo económico de los países latinoamericanos se realizara un modelo econométrico utilizando el software Gretl.

El modelo quedaría de la siguiente forma:

Las variables que se tendrán en cuenta son:

Variable dependiente, exógena o explicada: PIB

Variable independiente, endógena o explicativa: IED

Por lo que el modelo econométrico queda de la siguiente forma:

$$n = \beta_0 + \beta_1 * m + u_1$$

Para estimar cual sería el PIB, la expresión se reduce a determinar la ecuación de la recta que mejor aproxima los datos. O lo que es lo mismo en la que el promedio de los errores es 0.

Donde:

n: PIB m: IED

β_0 : el valor que tomara el PIB si $e = 0$

β_1 : contribución al PIB que brinda la IED.

u_1 : Perturbación o error, esta variable se agrega pues existen variables que no se tienen en cuenta en el modelo, porque en realidad el PIB no dependen solo de la IED

Para realizar el modelo econométrico y ver la dependencia que existe entre estas dos variables se utilizara el software econométrico Gretl.

Antes de interpretar los resultados obtenidos se explicarán cada uno de los términos que muestra gretl.

Coefficientes estimados: Recogen el valor de los estimadores de los parámetros que acompañan a los regresores. Cada uno de estos coeficientes indica el cambio que experimenta la variable explicada ante un cambio unitario de la variable explicativa a la que acompaña dicho coeficiente, suponiendo que el resto de las variables se mantienen constantes.

Desviaciones típicas estimadas de los estimadores: Miden la precisión con la que son estimados los parámetros, es decir, indican el “grado de confianza” de las Estimaciones (siempre que los estimadores sean insesgados).

Estadísticos t: Se definen como el cociente entre los estimadores y sus desviaciones típicas estimadas. Consideradas en valor absoluto, serán indicadores de la fiabilidad de los estimadores, de modo que a mayor cuantía de dicho valor mayor fiabilidad del estimador.

p-valores: Son valores asociados a dichos estadísticos t mientras más cercanos a cero sean más significativos serán.

Coefficiente de determinación (R- cuadrado): Es una de las medidas de bondad de ajuste más utilizada, mide la proporción en que la varianza muestral del regresando es explicada por la varianza del regresando estimado, por tanto, indica en qué medida el modelo explica las variaciones del regresando.

Coefficiente de determinación corregido (R- cuadrado corregido): Penaliza la inclusión de este tipo de variables, por lo que resulta más adecuado que el coeficiente de determinación para comparar la bondad de ajuste de modelos con distinto número de variables explicativas.

Como se observa en el modelo la IED es una buena predictora del PIB de un país pues los valores de p son muy cercanos a cero y los r cuadrados ajustados son de un 76.8 %.

Desviación típica: Es una medida del grado de dispersión de los datos con respecto al valor promedio:

Media de la variable dep: Resulta al efectuar una serie determinada de operaciones con un conjunto de números y que, en determinadas condiciones, puede representar por sí solo a todo el conjunto. En este caso particular es la media de los valores de la variable dependiente.

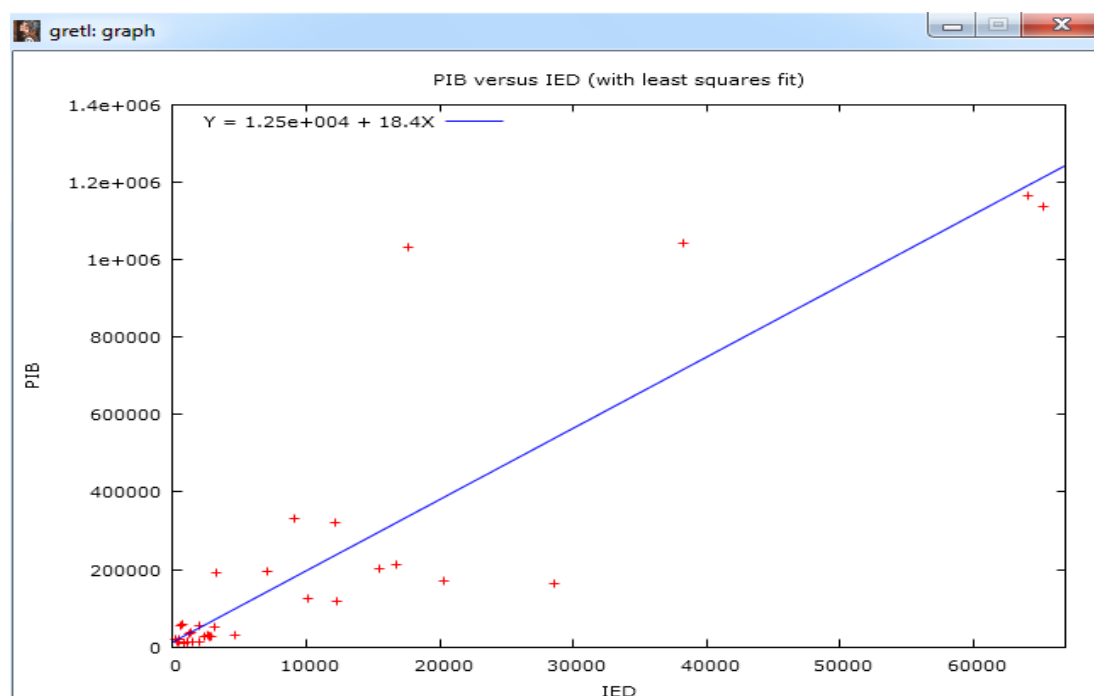
En la tabla siguiente se pondrán los datos que se introducirán en el software para que este muestre los resultados.

Tabla 8: IED Y PIB

Países	Variable independiente: IED	Variable dependiente: PIB	Variable independiente: IED	Variable dependiente: PIB
Argentina	12116	321840	9082	331338
Bolivia	1505	13223	2030	14119
Brasil	65272	1138348	64046	1166716
Chile	28542	164702	20258	171413
Colombia	15529	202839	16772	211474
Costa rica	2332	27488	2682	28450
R. Dominicana	3142	51937	1991	54048
Ecuador	585	55279	703	57490
El Salvador	482	19101	140	19421
Guatemala	1245	34919	1309	36208
Honduras	1059	12452	1060	12771
México	17628	1031113	38286	1042150
Nicaragua	805	7946	849	8312
Panamá	2887	27603	4651	29909
Paraguay	480	11488	382	13045
Perú	12240	116720	10172	123515
Uruguay	2687	25484	2796	26604
Venezuela	3216	192071	7040	194651

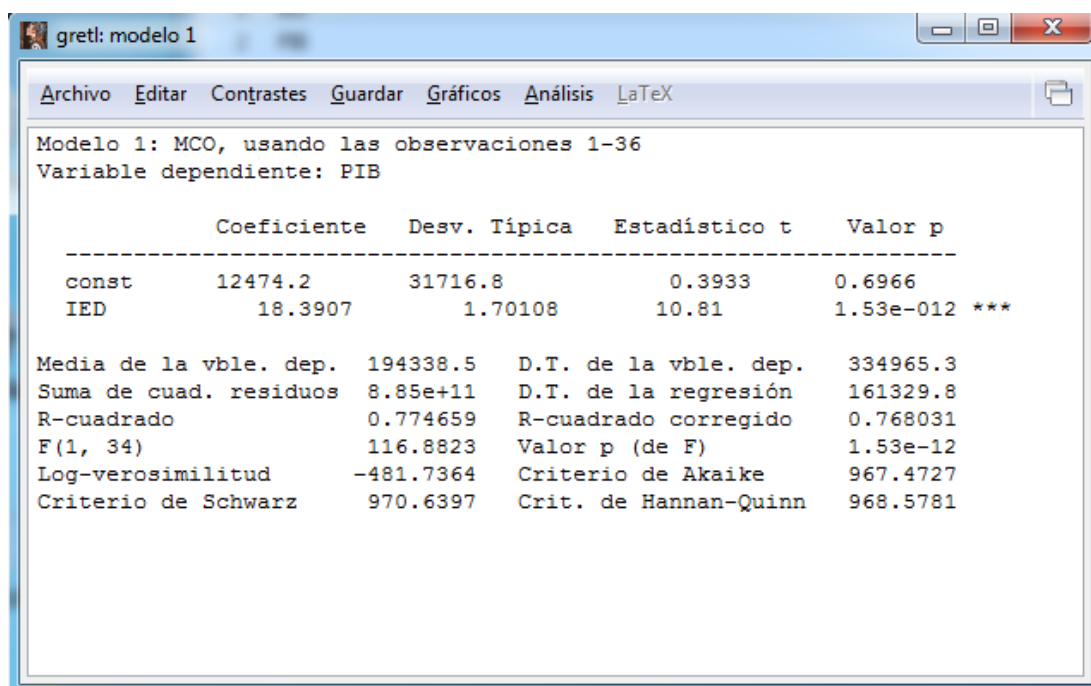
Primero se mostrará el diagrama de dispersión para ver la relación que existe entre la IED y el PIB.

Figura 1: Diagrama de dispersión IED Vs PIB



Como se muestra en el diagrama de dispersión la IED tiene una relación directamente proporcional con el PIB lo que significa que a mayor IED mayor crecimiento del PIB. Por lo que el modelo econométrico quedaría de la siguiente forma:

Figura 2: Modelo econométrico



	Coeficiente	Desv. Típica	Estadístico t	Valor p
const	12474.2	31716.8	0.3933	0.6966
IED	18.3907	1.70108	10.81	1.53e-012 ***

Media de la vble. dep.	194338.5	D.T. de la vble. dep.	334965.3
Suma de cuad. residuos	8.85e+11	D.T. de la regresión	161329.8
R-cuadrado	0.774659	R-cuadrado corregido	0.768031
F(1, 34)	116.8823	Valor p (de F)	1.53e-12
Log-verosimilitud	-481.7364	Criterio de Akaike	967.4727
Criterio de Schwarz	970.6397	Crit. de Hannan-Quinn	968.5781

4.3. FORMACIÓN BRUTA DE CAPITAL FIJO

Otra variable que incide en el crecimiento económico es la formación bruta de capital Fijo las cual también se analizará y se verá la incidencia que tiene la IED sobre esta variable.

Como se aprecia en la tabla 9 los países con mayores índices de formación bruta de capital fijo fueron México y Brasil. Evidentemente coincide con que son los países más desarrollados de la región.

Tabla 9: Formación bruta de capital fijo 2012-2013

Países	2012	2013	Promedio
Argentina	54330	56266	55298
Bolivia	2412	2471	2441,5
Brasil	206863	212145	209504
Chile	39515	40469	39992
Colombia	48083	50960	49521,5
Costa rica	5598	5966	5782
R. Dominicana	8446	7806	8126
Ecuador	15641	16349	15995
El Salvador	2701	2933	2817
Guatemala	5165	5178	5171,5
Honduras	3023	3125	3074
México	231188	219372	225280
Nicaragua	1916	1901	1908,5
Panamá	7317	7056	7186,5
Paraguay	1740	1884	1812
Perú	30126	32887	31506,5
Uruguay	5612	5319	5465,5
Venezuela	39010	39847	39428,5

Fuente: Banco Mundial, 2014

Elaboración: Sebastián Sánchez

Para analizar la relación existente entre la IED y la formación bruta de capital fijo como variable que influye en el desarrollo económico de los países latinoamericanos se realizara un modelo econométrico utilizando el software Gretl.

El modelo quedaría de la siguiente forma:

Las variables que se tendrán en cuenta son:

Variable dependiente, exógena o explicada: FBCF

Variable independiente, endógena o explicativa: IED

Por lo que el modelo econométrico queda de la siguiente forma:

$$n = \beta_0 + \beta_1 * m + u_1$$

Para estimar cual sería la FBCF, la expresión se reduce a determinar la ecuación de la recta que mejor aproxima los datos. O lo que es lo mismo en la que el promedio de los errores es 0.

Donde:

n: FBCF

m: IED

β_0 : el valor que tomara la FBCF si $e = 0$

β_1 : contribución a la FBCF que brinda la IED.

u_1 : Perturbación o error, esta variable se agrega pues existen variables que no se tienen en cuenta en el modelo, porque en realidad la FBCF no dependen solo de la IED.

Para realizar el modelo econométrico y ver la dependencia que existe entre estas dos variables se utilizara el software econométrico Gretl.

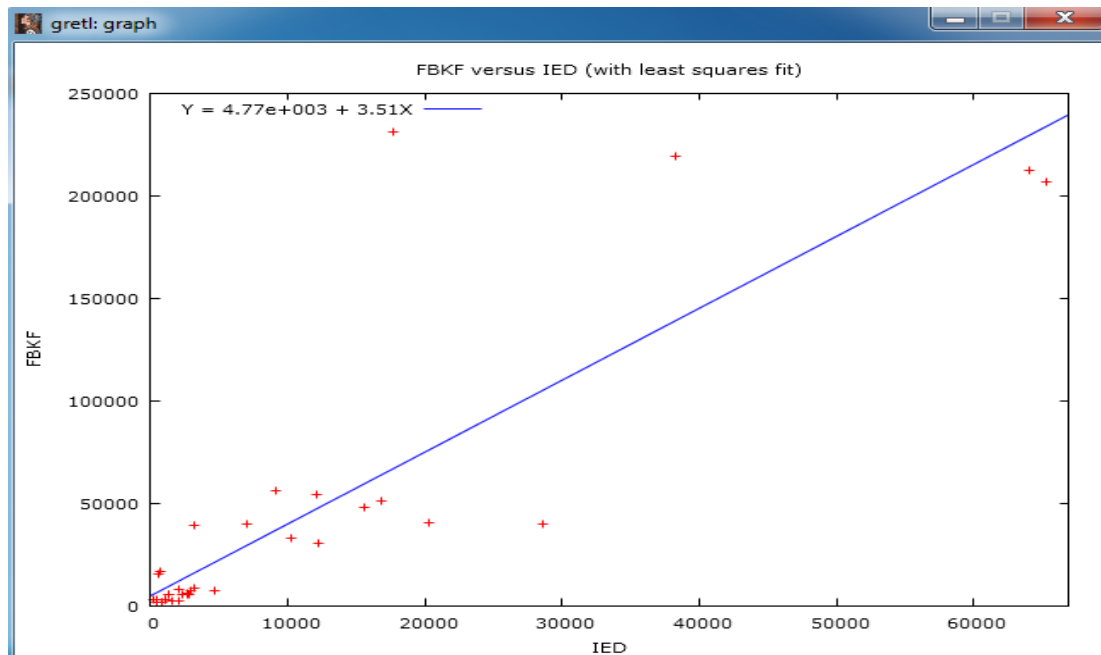
En la tabla siguiente se pondrán los datos que se introducirán en el software para que este muestre los resultados.

Tabla 10: IED Y FBKF

Países	Variable independiente: IED	Variable dependiente: FBKF	Variable independiente: IED	Variable dependiente: FBKF
Argentina	12116	54330	9082	56266
Bolivia	1505	2412	2030	2471
Brasil	65272	206863	64046	212145
Chile	28542	39515	20258	40469
Colombia	15529	48083	16772	50960
Costa rica	2332	5598	2682	5966
R. Dominicana	3142	8446	1991	7806
Ecuador	585	15641	703	16349
El Salvador	482	2701	140	2933
Guatemala	1245	5165	1309	5178
Honduras	1059	3023	1060	3125
México	17628	231188	38286	219372
Nicaragua	805	1916	849	1901
Panamá	2887	7317	4651	7056
Paraguay	480	1740	382	1884
Perú	12240	30126	10172	32887
Uruguay	2687	5612	2796	5319
Venezuela	3216	39010	7040	39847

Primero se mostrará el diagrama de dispersión para ver la relación que existe entre la IED y la FBCF.

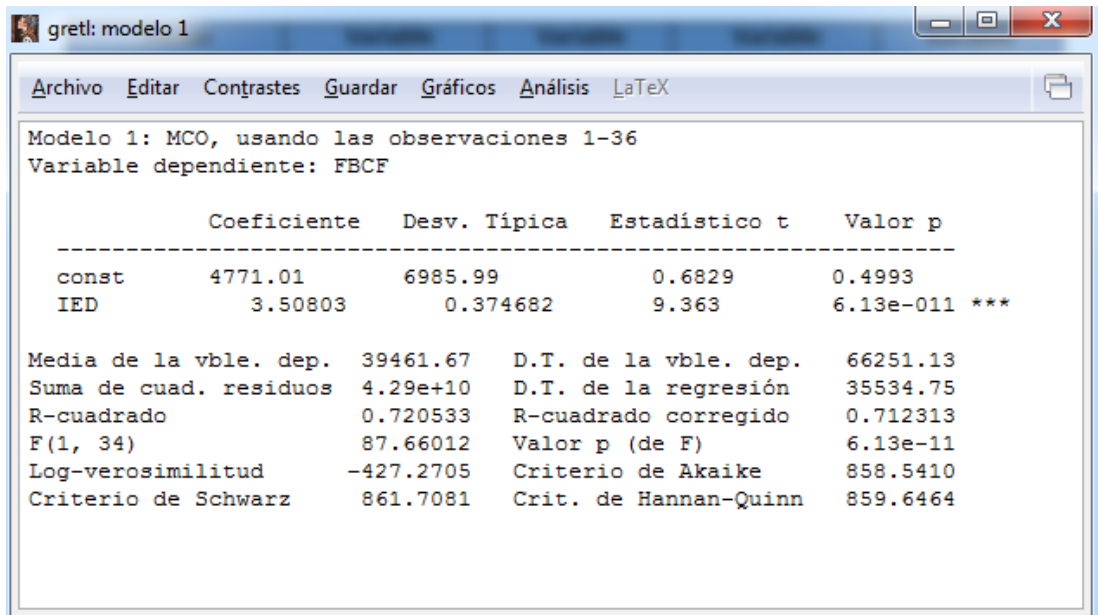
Figura 3: Diagrama de dispersión IED Vs FBKF



Como se observa en el diagrama de dispersión la IED tiene una relación directamente proporcional con la FBKF lo que significa que a mayor IED mayor será la FBKF.

Por lo que el modelo econométrico quedaría de la siguiente forma:

Figura 4: Modelo econométrico



Como se puede observar en el modelo econométrico la variable IED es buena predictora de la FBCF debido a que los valores de p son próximos a cero y los valores de los r cuadrados ajustados son del 71.23%.

4.4. GASTOS PÚBLICOS EN EDUCACIÓN

La última variable de análisis para demostrar la relación existente entre la IED y el crecimiento económico de los países latinoamericanos es los gastos públicos en educación.

En la tabla # 11 se observa que los países con mayor gasto público en educación también son Brasil y México lo que significa que estos países invierten más dinero en la preparación de su población.

Tabla 11: KHU=Capital Humano=Gasto Público en Educación.

Países	2012	2013	Promedio
Argentina	19021	19121	19071
Bolivia	909	932	920,5
Brasil	69837	67477	68657
Chile	7637	7187	7412
Colombia	9436	9574	9505
Costa rica	1805	1806	1805,5
R. Dominicana	1199	1301	1250
Ecuador	2432	2535	2483,5
El Salvador	685	669	677
Guatemala	1048	1091	1069,5
Honduras	1047	1005	1026
México	55600	54491	55045,5
Nicaragua	410	443	426,5
Panamá	1300	1317	1308,5
Paraguay	490	567	528,5
Perú	3385	3447	3416
Uruguay	1321	1274	1297,5
Venezuela	12242		11955

Fuente: Banco Mundial, 2014

Elaboración: Sebastián Sánchez

Para analizar la relación existente entre la IED y los gastos públicos en educación (GPE) como variable que influye en el desarrollo económico de los países latinoamericanos se realizara un modelo econométrico utilizando el software Gretl.

El modelo quedaría de la siguiente forma:

Las variables que se tendrán en cuenta son:

Variable dependiente, exógena o explicada: GPE

Variable independiente, endógena o explicativa: IED

Por lo que el modelo econométrico queda de la siguiente forma:

$$n = \beta_0 + \beta_1 * m + u_1$$

Para estimar cuales serían los GPE, la expresión se reduce a determinar la ecuación de la recta que mejor aproxima los datos. O lo que es lo mismo en la que el promedio de los errores es 0.

Donde:

n: GPE m: IED

β_0 : el valor que tomaran los GPE si $e = 0$

β_1 : contribución a los GPE que brinda la IED.

u_1 : Perturbación o error, esta variable se agrega pues existen variables que no se tienen en cuenta en el modelo, porque en realidad los GPE no dependen solo de la IED.

Para realizar el modelo econométrico y ver la dependencia que existe entre estas dos variables se utilizara el software econométrico Gretl.

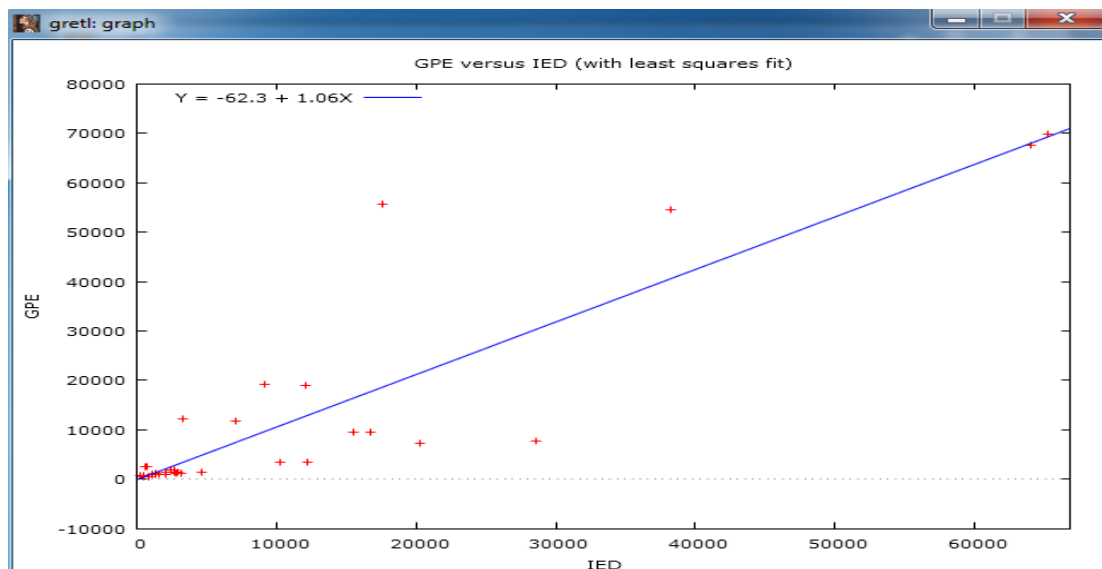
En la tabla siguiente se pondrán los datos que se introducirán en el software para que este muestre los resultados.

Tabla 12: IED Y GPE

Países	Variable independiente: IED	Variable dependiente: GPE	Variable independiente: IED	Variable dependiente: GPE
Argentina	12116	19021	9082	19121
Bolivia	1505	909	2030	932
Brasil	65272	69837	64046	67477
Chile	28542	7637	20258	7187
Colombia	15529	9436	16772	9574
Costa rica	2332	1805	2682	1806
R. Dominicana	3142	1199	1991	1301
Ecuador	585	2432	703	2535
El Salvador	482	685	140	669
Guatemala	1245	1048	1309	1091
Honduras	1059	1047	1060	1005
México	17628	55600	38286	54491
Nicaragua	805	410	849	443
Panamá	2887	1300	4651	1317
Paraguay	480	490	382	567
Perú	12240	3385	10172	3447
Uruguay	2687	1321	2796	1274
Venezuela	3216	12242	7040	11668

Primero se mostrará el diagrama de dispersión para ver la relación que existe entre la IED y la FBCF.

Figura 5: Diagrama de dispersión IED Vs GPE



Como Se aprecia en el diagrama de dispersión la relación que poseen las variables analizadas es directamente proporcional lo que significa que a mayor IED mayores GPE.

Por lo que el modelo econométrico quedaría de la siguiente forma:

Figura 6: Modelo econométrico

	Coeficiente	Desv. Típica	Estadístico t	Valor p
const	-62.3146	1782.83	-0.03495	0.9723
IED	1.06166	0.0956194	11.10	7.49e-013 ***

Media de la vble. dep.	10436.36	D.T. de la vble. dep.	19223.57
Suma de cuad. residuos	2.80e+09	D.T. de la regresión	9068.524
R-cuadrado	0.783820	R-cuadrado corregido	0.777462
F(1, 34)	123.2762	Valor p (de F)	7.49e-13
Log-verosimilitud	-378.1053	Criterio de Akaike	760.2105
Criterio de Schwarz	763.3776	Crit. de Hannan-Quinn	761.3159

Como se muestra en el modelo la IED es una buena predictora de los GPE debido a que los valores de p son cercanos a cero y los valores de los r cuadrados ajustados son del 77.74 %.

Después de analizar todas las variables que se tuvieron en cuenta para determinar el crecimiento económico de los países latinoamericanos se llega a la conclusión de que la IED tiene una relación directamente proporcional con el crecimiento económico de los países latinoamericanos ya que esta influye en gran medida y de manera directamente proporcional en el PIB, GPE y el FBCF.

4.5. LIMITACIONES DEL ESTUDIO

Después de realizada la presente investigación se determinó que en el desarrollo de la misma existieron algunas limitaciones que provocaron que el avance de la presente investigación no fuera del todo fluido. El tiempo es una de las limitaciones que presenta toda investigación debido a que el investigador ocupa mayor parte del tiempo en la revisión bibliográfica. Lo cual garantiza la calidad de la investigación, pero la retrasa.

4.6. INFORMACIÓN:

La información es uno de los elementos que más valor toma a la hora de realizar una investigación y para el desarrollo de este proyecto investigativo como se trataba de 18 países era más engorrosa encontrar la información de todos por lo que llevó un poco de tiempo buscar la información necesaria.

4.7. RECURSOS:

Humanos:

- Investigador(a):
- Tutor:

Materiales:

- Computador.
- Impresora.
- Útiles de escritorio.
- Transporte.
- Papelería.
- Internet
- Bibliotecas Virtuales

Económicos

Tabla 13: Recursos económicos

RUBROS DE GASTOS	VALOR
Material de escritorio	50
Útiles de oficina	10
Internet	30
Depreciación del equipo	-25
Copias	60
Transporte	20
Alimentación	50
SUMAN	205
Empastados	35
TOTAL	\$240

4.8. CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES

Tabla 14: Cronograma

ACTIVIDADES	2016				2016				2016				2016				2016							
	Abril				Mayo				Junio				Julio				Agosto				Septiembre			
MESES	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
1. Estudiar las variables en cuestión			■																					
2. Indagar sobre el tema.					■	■	■	■																
3. Desarrollar un soporte bibliográfico									■	■	■	■	■	■	■	■								
4. Seleccionar la metodología													■	■	■	■								
6. Proceso de aprobación de Tutor																	■	■	■	■				
7. Elaboración de la etapa final																					■	■	■	■
8. Disertación																								■

CONCLUSIONES

Después de terminar el desarrollo del presente proyecto investigativo, obtener resultados y ver el comportamiento de la relación existente entre la IED y el crecimiento económico de los países Latinoamericanos se arribó a las siguientes conclusiones.

1. Los mayores receptores de IED fueron Brasil y México. Los países que registraron las menores entradas fueron: Nicaragua, El Salvador y Paraguay.
2. En el año 2013 casi el 50 % de países alcanzaron sus picos históricos, sin embargo, se observa una leve disminución en el ritmo de las inversiones.
3. En cuanto a la producción se observa que las economías con la mayor producción fueron: Brasil, México y Argentina y los países con menor producción fueron Bolivia, Paraguay y Nicaragua.
4. La incidencia de la IED sobre el crecimiento económico es positiva y significativa debido a que la incidencia que tiene en las variables analizadas (PIB, GPE, FBCF) es directamente proporcional. Lo que significa es que mientras mayor sea la IED mayor será el crecimiento económico de los países Latinoamericanos.

RECOMENDACIONES

Después de obtener los resultados a raíz del análisis de la relación existente entre la IED y el crecimiento económico de los países latinoamericanos se recomienda:

1. Realizar un estudio donde se consideren otras variables además de las empleadas en esta investigación, como es el caso de la renta.
2. Se recomienda a las entidades gubernamentales realizar el mismo análisis econométrico, pero no en el caso donde se utilice la regresión lineal sino utilizando la regresión no lineal.
3. Realizar estudios en periodos más amplios para verificar si los resultados obtenidos en esta investigación son válidos.

REFERENCIAS

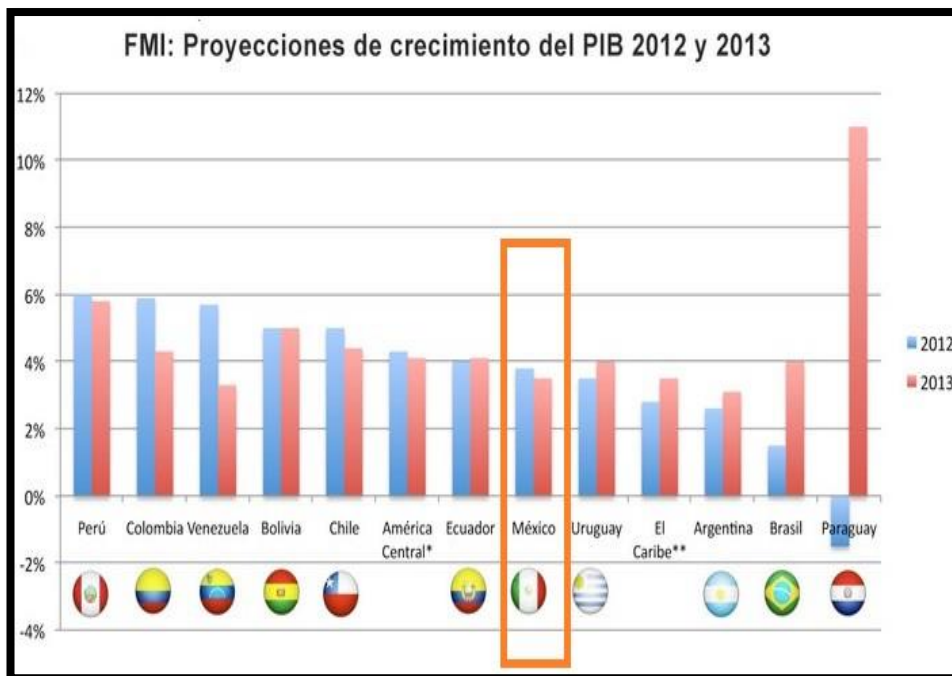
- Abello, N. M. (2008). *Relacion entre inversion Extranjera directa y Crecimiento economico en Argentina*. Argentina.
- Aitken, B., & Harrison, A. (1997). Spillovers, Foreign investment and Export Behavior. *Journal of international Economics*, 103 - 132.
- Alexander, G., Sharpe, W., & Jeffery, V. (2003). *Fundamentals of Investments/ Fundamentos de Inversiones*. Pearson Educación: Mexico.
- Álvarez Herranz, A., Barraza, J., & Legato, A. (2009). *Inversión Extranjera Directa y Crecimiento Económico en Latinoamérica*. España: Universidad de Castilla.
- Balasubramanyam, V., Salisu, M., & Sapsford, D. (1996). Foreign Direct Investment and Growth in EP and IS Countries. *Economic Journal*, 92 - 105.
- Barro, R., & Sala, X. (1995). *Crecimiento económico*. Barcelona: REVERTE.
- BECKER, G. S. (1964). *Human Capital, 1st edition*. New York: Columbia University Press for the National Bureau of Economic Research.
- Bengoa Calvo, M. (2000). *Inversion Extranjera Directa y crecimiento económico: una aplicación empirica con datos de panel en países de desarrollo 1972-1998*. España: Universidad de Oviedo.
- Blomstrom, M., Lipsey, R., & Zejan, M. (1992). What Explains Developing Country Growth? *national Buereau of economic research*.
- Borenztein, E., De Gregorio, J., & Wha Lee, J. (1995, marzo). How Does Foreign Direct Investment Affect Economic Growth? *Journal of International Economics*, pp. 1-20.
- Borenztein, E., De Gregorio, J., & Wha Lee, J. (1998). How does foreing direct investment affect economic growth? *Journal of International economic*.
- Caves, J. (1996). *Multinational Entreprice and economics Analisis 2nd Edition*. massachusetts: Cambridge University Press.
- Comité para el Desarrollo. (2005). *Comitè Ministerial Conjunto de Juntas de Gobierno del Banco y del Fondom para la Transparencia de los Recursos Reales a los Países en Desarrollo*.
- Cuadra carrasco, G., & Florian Hoyle, D. (2003). *Inversión extranjera Directa, Crecimiento Económico Y Spillovers en los países menos desarrollado*. Perú: Pontifica Universidad Católica del Perú .

- Daniels, J. D., Radebaugh, L. H., & Sullivan, D. P. (2004). *International Business*. Prentice Hall.
- De Mello, L. (1999). Foreign Direct Investment in developing countries and growth: A Selective Survey. *The Journal of Development Studies*, pp. 1-34.
- Dunning, J. (1980). Toward an Eclectic Theory of international Production: some empirical tests. *Journal of international business Studies*, 9 -31.
- FMI. (1994). *Manual de Balanza de Pagos*.
- López, D., & Chudnovsky, A. (2009). *Integración Regional e Inversión Extranjera Directa*. Argentina: Red Int.
- Lucas, R. E. (1988). *On the mechanics of economic development*. Chicago: University of Chicago.
- Lucas, R. E. (1993). Making a Miracle," *Econometrica*: *Journal of the Econometric Society*,, 251 - 272.
- Markusen, J., & Zhang, K. (1999). Vertical Multinational ans Host - Country. *journal of development economics*, 233 - 252.
- Markusen, J., Venables, A., Konan, D. F., & Zhang, k. (1996). A unified treatment of Horizontal Direct Investment, Vertical direct Investment, and the pattern of trade in Goods ans services. *national bureau of economic research*.
- Ministerio de Comercio, I. y. (2005). *Comité Ministerial Conjunto de Juntas de Gobierno del Banco y del Fondom para la Transparencia de los Recursos Reales a los Países en Desarrollo*. Colombia.
- NEWS, W. (1996). "Trade and Foreign Direct Investement".
- NORDHAUS, P. A. (2000). *Macroeconomía*. España: MC GRAW HILL.
- North, D., & Thomas, P. (1973). *The Rise of the Western World*. New York: Cambridge University Press.
- OECD. (2005). *Glosario de términos y Definiciones de Inversión Extranjera Directa*.
- Ramírez, C. E., & Florez, L. (2006). *Lecciones de política macroeconomica*. Colombia: Gestión Editorial.
- Rodriguez-Clare, A. (1996). Multinationals. linkages and Economic development. *American Economic Review*.
- Romer, P. (1993). Idea gaps and Object gaps in economic development. *journal monetary economics*, pp. 543 - 573.
- SACHS, J. y. (2004). *Macroeconomía en la Economía Global*. Argentina: Buenos Aires.

- Sala, X. (2000). *Apuntes de crecimiento economico*. Barcelona: A. Bosch Editor.
- Salvatore, D. (1999). *Economía Internacional. Sexta*. Mexico: Prentice Hall Hispanoamericana.
- Sánchez Juárez, I. L. (2009). Teorías del crecimiento económico y divergencia regional en México. *Entelequia. Revista Interdisciplinar*, 129 - 149.
- Sánchez Robles, B. (1998). *Infrastructure investment and growth: Some empirical evidence*. Virginia: Contemporary Economic Policy.
- SCHULTZ, T. W. (1961). Investment in Human Capital. *The American Economic Review*, 1 - 17.
- Solow, R. (1957). *Technical Change and the Aggregate Production Function*. U.S.A: JSTOR.
- UNCTAD. (n.d.). *Definición 423 de la División de Estadísticas* .
- Vernon, R. (1971). *Sovereignty at Bay, The Multinational Spread of U.S. Enterprises*. Nueva York.: Basic Books.
- Zhang, K. H. (2001). Does Foreign Direct investment Promote Economic Groth? Evidence from East, Asia and latin America. *Contemporary Economic Policy*, 175 - 185.

ANEXOS

Anexo 1: Proyección de crecimiento del PIB 2012-2013



Fuente: FMI, 2014

Anexo 2: Formación Bruta de Capital Fijo 2012-2013

PAÍSES	2012	2013	PROMEDIO
ARGENTINA	16.88	16.98	16.93
BOLIVIA	18.24	17.50	17.87
BRASIL	18.17	18.18	18.18
CHILE	23.99	23.61	23.80
COLOMBIA	23.70	24.10	23.90
COSTA RICA	20.36	20.97	20.67
R. DOMINICANA	16.26	14.44	15.35
ECUADOR	28.30	28.44	28.37
EL SALVADOR	14.14	15.10	14.62
GUATEMALA	14.79	14.30	14.55
HONDURAS	24.28	24.47	24.38
MÉXICO	22.42	21.05	21.74
NICARAGUA	24.12	22.87	23.50
PANAMÁ	26.51	23.59	25.05
PARAGUAY	15.15	14.44	14.80
PERÚ	25.81	26.63	26.22
URUGUAY	22.02	19.99	21.01
VENEZUELA	20.31	20.47	20.39

Fuente: Banco Mundial, 2014

Anexo 3: KHU=Capital Humano=Gasto Público

PAÍSES	2012	2013	PROMEDIO
ARGENTINA	5.91	5.77	5.84
BOLIVIA	6.87	6.60	6.74
BRASIL	6.13	5.78	5.96
CHILE	4.64	4.19	4.42
COLOMBIA	4.65	4.53	4.59
COSTA RICA	6.57	6.35	6.46
R. DOMINICANA	2.31	2.41	2.36
ECUADOR	4.40	4.41	4.41
EL SALVADOR	3.59	3.45	3.52
GUATEMALA	3.00	3.01	3.01
HONDURAS	8.41	7.87	8.14
MÉXICO	5.39	5.23	5.31
NICARAGUA	5.16	5.33	5.25
PANAMÁ	4.71	4.40	4.56
PARAGUAY	4.27	4.35	4.31
PERÚ	2.90	2.79	2.85
URUGUAY	5.19	4.79	4.99
VENEZUELA	6.37	5.99	6.18

Fuente: Banco Mundial, 2014