

El patrón de los flujos de inversión extranjera directa en los países de América Latina (1991-2005)

Néstor Moreno Meza

www.nestorirene@telesat.com.co

Economista de la UGC. Especialista en Administración de Empresas y MPA de la Université Catholique de Louvain (Bélgica); Máster en Gestión Financiera de la Université d'Anvers (Bélgica); profesor asociado e investigador de la Universidad del Valle (Colombia). Director de la línea de investigación en Política Financiera y Gestión Estratégica de la Empresa.

Correspondencia: Universidad del Valle, Cali (Colombia).

Resumen

Este informe de investigación estudia el patrón de los flujos de inversión extranjera neta para el largo plazo (1991-2005) en los 18 países de América Latina y examina la validez de la hipótesis que relaciona positivamente el tamaño del producto interno con la inversión extranjera directa. Basado en el análisis de las tendencias globales y otros factores de largo plazo, la regresión lineal simple de las variables muestra un alto grado de correlación entre el tamaño de las economías domésticas (PIB) y el tamaño de los flujos netos de inversión extranjera directa por país. En el caso de Colombia, los resultados son mejores de lo esperado –a pesar del riesgo político involucrado–, pero el fracaso en los desarrollos de nuevas áreas de exportación, originado en la falta de adecuada infraestructura, plantea un obstáculo mayor para el crecimiento sostenido basado en proyectos de inversión que mejoren la eficiencia de la economía y la competitividad. .

Palabras claves: Inversión extranjera directa; empresa multinacional; economía latinoamericana; negocios internacionales; economía internacional.



Abstract

This paper discusses the pattern of flows of net foreign direct investment for the long run (1991-2005) in 18 countries of the Latin American Region and tests the hypothesis of positive relationship between the size of gross domestic product and the flows of net FDI. Based on the analysis of global trends and other factors, the ordinary linear regression of the figures available for the long term period shows a high degree of correlation between the size of the gross domestic product and the flows of net direct investment by country. In the case of Colombia the long term performance is better than expected –in spite of the political risk involved–, but the failure in developing new areas for export-oriented foreign direct investment, due the lack of good infrastructure, remains a major constraint for growth based on investment projects that enhance economic efficiency and competitiveness.

Key words: Foreign direct investment; multinational enterprise; Latin American economy; international business; international economics.

1. INTRODUCCIÓN

Con el paso del tiempo, los temas de la inversión extranjera directa (IED) y la empresa multinacional (EMN) siguen manteniendo su importancia en la literatura especializada en economía política y gerencia estratégica y financiera de nivel internacional, dado el contexto particular en que se toman las decisiones relacionadas con la producción, el comercio y las finanzas. Por supuesto, es preciso advertir también que los flujos de IED y las decisiones de las EMNs en general se encuentran estrechamente vinculados con los procesos de creciente globalización de la economía y los mercados, movilidad de los factores de la producción y nuevas localizaciones de la tecnología y de la demanda laboral en los diferentes espacios geográficos, lo cual crea inevitables tensiones con los poderes políticos establecidos (estados-Nación), los grupos de interés (competidores, sindicatos, gremios, etc.) y otros estamentos (comunidades, grupos ecológicos) que se sienten afectados o amenazados por la operación de firmas extranjeras que se encuentran presentes en su territorio a una escala desconocida previamente.

No obstante las manifestaciones en contra y las dudas que se crean acerca de conveniencia de la creciente movilidad de capitales a través de las fronteras nacionales, resulta evidente que en la economía globalizada las EMNs y sus flujos de inversión extranjera directa constituyen el principal vehículo de movilidad de las tecnologías modernas, de apertura exportadora y de incorporación a las corrientes mundiales de comercio y finanzas. Este hecho fue reconocido de manera decisiva en la década de los años ochentas por gobiernos asiáticos y latinoamericanos al replantear sus relaciones con las EMNs sobre la base de mayores facilidades otorgadas a la inversión extranjera directa y al comercio exterior, una fórmula aplicada también por la República Popular China a partir de 1978 con su Política de “Puerta Abierta” (Buckley et al., 2005), aplicada con innegable éxito si se considera su objetivo de rápida expansión económica y comercial.

Este artículo analiza el entorno de los flujos de inversión extranjera neta en los países de América Latina y sus determinantes durante el período 1991-2005 a fin de someter a prueba la hipótesis de una fuerte correlación existente entre los tamaños de las economías nacionales (medidos por el PIB) y los flujos de inversión permanente que cruzan las fronteras nacionales de la región (la IED neta).

Este artículo estudia los antecedentes recientes y el entorno del fenómeno de la EMN y la IED en América Latina, establece un marco teórico y conceptual de referencia, especifica las variables y los datos, examina los resultados obtenidos con la regresión lineal y aporta las conclusiones derivadas de la lectura crítica de las cifras y de las decisiones de las EMNs y los gobiernos de la región.

2. ANTECEDENTES Y ENTORNO DE LOS FLUJOS MUNDIALES DE IED

Varios acontecimientos crearon el escenario para el crecimiento dinámico de la inversión extranjera y del comercio internacional durante el período analizado aquí: las reformas económicas de la República Popular China que concluyeron con la adopción de la política de Puerta Abierta en 1978, los avances logrados en el marco del Acuerdo General de Aranceles y Tarifas (GATT), la superación de los efectos del segundo choque petrolero derivado de la guerra Irak-Irán (1979) y la estabilización de los precios del crudo a partir de 1986, la búsqueda de soluciones a la crisis de la deuda externa que estalló en América Latina en agosto de 1982 y que afectó a la totalidad de las economías de la región, lo cual generó fugas de capitales, crisis financieras y cambiarias y una década considerada como “perdida” debido al crecimiento negativo en términos de producción y del ingreso en el conjunto de estas naciones.

Las reformas propugnadas por Deng Xiao Ping en China pueden ser consideradas como el evento particular de mayor alcance a largo plazo y determinante de los cambios ocurridos en el escenario mundial, dados los volúmenes de inversión, producción y comercio involucrados, así como la receptividad de las firmas multinacionales a la invitación de las autoridades de un inmenso país que ofrecía facilidades sin precedentes a la instalación de las EMNs en zonas costeras destinadas a concentrar los proyectos de inversión extranjera con miras a la exportación a gran escala, al aprovechamiento de la mano de obra barata y la producción con tecnologías modernas, aunque se conservaran los inconvenientes propios de un régimen político que seguía siendo estrictamente comunista y dirigido por un partido único, que a pesar de reacciones en contra (como la de la Plaza Tian An Men) lograba mantener la disciplina y el control sociales.

Estas reformas constituyeron un cambio radical en una gran nación que se había mantenido cerrada a los flujos externos desde el triunfo de la revolución encabezada por Mao Zedong una vez concluida la Segunda Guerra Mundial. El éxito de la apertura de China a los flujos de inversión directa se aprecia en su porcentaje de participación en las cifras mundiales que alcanza una tasa del 6.68% en promedio durante los años 1991-2005. Este total de IED neta representa también el 24.25% del total registrado en el mismo período por el conjunto de los países en desarrollo.

La apertura de China acentuó un proceso de concentración de la mayor parte de la inversión de las EMNs en la región asiática, lo cual produjo con serias consecuencias en la distribución mundial de los centros de manufactura con destino a la exportación y la influencia de la Región Pacífica. Aunque el Japón siguió siendo la potencia predominante en la Cuenca del Pacífico, a partir de 1990 debió afrontar su crisis especulativa en el sector de la finca raíz y un estancamiento en su producción, por lo cual el dinamismo económico se trasladó a los llamados Tigres Asiáticos, la China y, más tarde, también a la economía india, conectada también a las redes de la producción y del comercio mundiales que se expandían con gran dinamismo en esta época.

Estas tendencias se reforzaron con la desintegración del antiguo bloque socialista de la Unión Soviética y el inicio de las reformas económicas y políticas en la Federación Rusa y Europa Oriental, que a finales de los años ochentas iniciaron su tránsito hacia sistemas basados en la libre empresa y los precios de mercado, buscando atraer también la inversión extranjera procedente de los países de mayor desarrollo productivo, tecnológico y financiero.

El Acuerdo General de Aranceles y Tarifas (GATT) logró acuerdos y adhesiones significativas de las nuevas economías en vía de internacionalización en los años ochentas y sus progresos se vieron reflejados en los resultados de la Ronda Uruguay (1998), que protocolizó la creación de la Organización Mundial de Comercio (OMC) como ente rector permanente de la promoción de los acuerdos de libre comercio y competencia en condiciones equilibradas y leales a nivel internacional.

La crisis de la deuda externa latinoamericana tuvo como antecedente inmediato el efecto financiero de la derrota de Argentina en la guerra de las Malvinas (1981), pero fue en 1982 cuando México —que en ese entonces era el mayor exportador de petróleo de la región— declaró la moratoria en el cumplimiento de obligaciones contraídas a título de deuda externa, un fenómeno que pronto se trasladó al resto de economías, que debieron renegociar o reprogramar sus acreencias y pagos con los bancos comerciales y las instituciones multilaterales de crédito (Plan Baker, Plan Brady, negociaciones en el marco del Club de París, etc.). Al generalizarse la crisis los gobiernos de América Latina se vieron confrontados por un escenario de menor crecimiento, fuga de capitales, desvío de la inversión hacia otras regiones y —es preciso recordarlo—, repetidos fracasos en los procesos de integración económica regional y subregional (ALADI, Pacto Andino, etc.), que terminaron por incidir negativamente en el surgimiento de empresas latinoamericanas capaces de competir en mejores condiciones por sus mercados. La crisis generalizada no sólo tuvo como consecuencias un menor crecimiento y las renegociaciones obligadas de los créditos adquiridos durante los años de abundancia de petrodólares en la década precedente; los bancos comerciales internacionales redujeron su oferta de préstamos a la región y endurecieron las condiciones de acceso a nuevos créditos con el fin de reducir los riesgos políticos involucrados en estas operaciones.

No obstante lo inestable y adverso del entorno anterior, las décadas de los años ochentas y noventas presenciaron también el surgimiento de multinacionales latinoamericanas en algunos sectores económicos y por diversas razones y motivaciones que generaron también un creciente flujo de inversión directa entre los países de la región y, en un caso destacable, (CEMEX de México) la globalización exitosa de las operaciones de una empresa manufacturera con un ambicioso programa de expansión.

En resumen, una serie de factores (apertura de China, reformas en Europa Oriental y Rusia, crisis de la deuda externa en América Latina y otras economías como Corea del Sur, disminución de la oferta del crédito internacional disponible en el mercado financiero, la concentración de los flujos de inversión en el Sureste Asiático, el escaso progreso alcanzado en los diversos intentos de integración económica regional y subregional, etc.) crearon las condiciones para la adhesión de los países de América Latina

al Consenso de Washington, que enfatizaba la liberalización del comercio y de las finanzas (que incluía la apertura de la IED).

Las previsiones del Consenso de Washington abrieron el camino para la apertura a la inversión extranjera (Rodrik, 2004), la desnacionalización de grandes empresas estatales (como las de servicios públicos de energía, suministro de agua y otros), la reestructuración de las operaciones de las EMNs establecidas en la región bajo el modelo de producción de manufacturas con destino al mercado interno que había imperado por cerca de medio siglo y la búsqueda de oportunidades de mercado para las ventajas comparativas de las firmas en un ambiente de creciente apertura y receptividad de las economías nacionales a la llegada de nueva IED dirigida hacia sus sectores productivos y la exportación.

Durante el período estudiado 1991-2005, los flujos totales de IED neta a nivel mundial alcanzaron un promedio anual de US\$ 600 000' millones de dólares americanos, pero la participación de los países desarrollados siguió siendo la más importante, con un total de US\$421 500' millones en promedio anual, que representaron el 70.25%. El promedio anual de América Latina y del Caribe ascendió a flujos netos de US\$ 57 000' millones (incluyendo los registros de los centros financieros de la región), equivalentes al 31.93 % del monto total correspondiente a los países en desarrollo. El comportamiento de estos flujos incluyó promedios anuales de US\$22 400' millones en el subperíodo 1991-1995, una aceleración con promedios de anuales de US\$83 000 millones en los años de las crisis financieras de los países asiáticos y Rusia —enmarcadas en el subperíodo 1996-2000—, y un descenso en los promedios generales de los últimos cinco años (2001-2005) para situarse en US\$65 700' millones, con un renovado dinamismo al concluir 2005.

La información agregada en las publicaciones de la Comisión Económica para la América Latina y el Caribe (2006^a) muestra el siguiente resumen de los flujos netos de inversión extranjera directa por subregión, excluyendo los movimientos de los centros financieros.

Cuadro 1
Distribución mundial e las entradas netas de inversión
extranjera directa en el mundo, 1991-2005^a
(En miles de millones de dólares)

	1991- 1995 ^b	1996- 2000 ^b	2001- 2005 ^b	2004	2005 ^c
Total mundial	231,7	814,1	754,3	695,0	896,7
Países desarrollados	148,8	601,2	514,6	414,1	573,2
Estados Unidos	39,3	191,9	97,9	95,9	106,0
Europa	93,2	364,5	377,6	258,2	449,2
15 miembros originales de la Unión Europea	83,3	332,8	345,4	231,4	407,7
Reino Unido	14,9	67,7	80,2	77,6	219,1
10 nuevos miembros de la Unión Europea	7,2	16,6	24,2	27,8	37,7
Países en desarrollo	80,4	203,2	212,4	243,1	273,5
África	4,9	9,4	19,6	18,7	28,9
América Latina y el Caribe ^d	22,4	83,0	65,7	68,9	72,0
Asia y Oceanía	53,1	110,7	127,2	155,5	172,7
China	22,8	42,7	54,8	60,6	60,3
Europa sudoriental y CEI	2,5	9,7	27,1	37,2	49,9
Federación Rusa	1,0	3,2	9,1	12,5	26,1

^a En 2005, las Naciones Unidas instauró una nueva clasificación geoeconómica de los países, cuya principal novedad es la incorporación de los 10 nuevos miembros de la Unión Europea a la categoría de países desarrollados y la modificación de los países que anteriormente formaban parte de Europa Central y Oriental. De esta forma, se reordenaron los datos de los años anteriores con objeto de contar con una serie acorde al nuevo criterio. Para más detalles, véase UNCTAD (2005b, p.6):

^b Promedios anuales.

^c Cifras preliminares.

^d Incluye los centros financieros, por eso difiere de los totales presentados en otros cuadros.

Fuente: Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), base de datos sobre inversión extranjera (en línea) (www.unctad.org/fdistatistics). Las cifras para 2003 a 2005 corresponden a la Conferencia de las Naciones Unidas para el Comercio y desarrollo (UNCTAD), "Los datos reflejan un fuerte aumento de la inversión extranjera directa en 2005", comunicado de prensa, Ginebra, 23 de enero de 2006.

En la región, México (con sus maquiladoras en la frontera) suele recibir una mayor proporción de inversiones orientadas a la búsqueda de eficiencia,

cuyo objetivo es establecer plataformas de exportación de manufacturas, mientras que los países de América del Sur son receptores de una mayor proporción de inversiones destinadas a la búsqueda de mercados, tanto de servicios como de manufacturas. Mientras tanto, en la economía brasileña se observa una incipiente búsqueda de eficiencia en la electrónica y la industria automotriz que contrasta con la falta de interés por el desarrollo de nuevos proyectos en Argentina, como resultado evidente de su gran inestabilidad institucional y repetidas crisis financieras que han minado la confianza de los inversionistas y obligado a la salida de grandes empresas.

La inversión extranjera directa que ha llegado a México en el patrón de flujos a largo plazo tiene un origen esencialmente norteamericano y tiende a concentrarse en la zona fronteriza con Estados Unidos, mientras que en América del Sur predomina la inversión de origen europeo, aunque tiene allí varios matices. Las operaciones de EMNs registraron considerable aumento en el período 1991-2005 y en 2004 representaron 29% de las ventas de las grandes empresas de la región y 36% de las exportaciones según las estadísticas de la CEPAL (2006^a).

Del conjunto de las 50 mayores EMNs establecidas en la región, 22 son americanas, 24 europeas, 3 asiáticas y una australiana (cervecería Millar, que adquirió la mayoría de acciones de la firma colombiana Bavaria S.A.). Existen 31 manufactureras que se concentran en el sector automotriz (9), de productos alimenticios y de las bebidas (7). 7 compañías se especializan en recursos naturales, mientras que las de servicios atienden las telecomunicaciones (4), el suministro eléctrico (3) y el comercio minorista en (gas y petróleo), mientras que las restantes 2 son mineras.

Cinco de las empresas industriales más grandes americanas (GM, Delphi y Ford) y alemanas (VW y Daimler-Chrysler) se encuentran presentes en la región y, paralelamente, en el sector financiero alternan los recién llegados bancos españoles (BSCH y BBVA) y el tradicional Citicorp de Estados Unidos.

Los flujos netos de IED también se vieron influenciados por las decisiones y operaciones de las multinacionales latinoamericanas (denominadas también translativas en las publicaciones de la CEPAL), cuya presencia

se hizo más evidente en este período gracias a su creciente dinamismo, estimulado sin duda por los proyectos de integración económica (CAN, MERCOSUR, MCC, CARICOM) y la necesidad de ampliar mercados y probar su competitividad en ambientes más conocidos. En las grandes economías de la región existen pocas empresas verdaderamente multinacionales si se considera su tamaño, como en Brasil, donde la más importante es la estatal Petrobrás, Votorantim Cimentos, Odebrecht, Embraco, Gerdau y Camargo Correa Cimentos.

Argentina concentra sus pocas multinacionales en los sectores de hidrocarburos, acero y alimentos (YPF, Pérez Companc, Techint, Arcor), mientras que Chile se ha esforzado por explotar las ventajas comparativas derivadas de sus productos naturales, manufacturas basadas en sus recursos naturales (metales) y servicios (fondos de pensiones), comercio minorista, bebidas y transporte aéreo, siendo sus principales empresas ENAP, Falabella, Ripley, Cencosud, Lan Airlines, Madeo y Fasa.

Las más importantes firmas de origen mexicano son CEMEX (la única con negocios globales en el sector de cementos), Alfa, Mabe, Bimbo, Telmex, Imsa, Gruma y América Móvil, que en general aprovechan ventajas creadas por la creación de redes de empresas latinoamericanas.

En Colombia, las multinacionales se hallan representadas por Cemento Argos, Interconexión Eléctrica S.A. (ISA), el grupo editorial de Carvajal S.A. y Colombina S.A. (confitería), productos alimenticios NOEL y otras empresas que se han mostrado activos en la internacionalización de sus negocios.

La economía de América Latina creció a una tasa anual promedio del 2.9%, mientras las exportaciones aumentaban cerca del 7% anual y el PIB por habitante alcanzaba la cifra del 1.3% anual en su crecimiento, lo cual representaba una mejora con respecto a los años ochentas, pero no satisfacía las expectativas creadas por el Consenso de Washington, en buena parte por los efectos negativos generados a partir de crisis financieras desencadenada en economías de países asiáticos, Rusia y en grandes economías de la región (México, Brasil y Argentina) que provocaron volatilidad financiera, desequilibrios cambiarios y en las tasas de cambio y un desempeño inferior al esperado (World Bank, 2006).

En Colombia, el crecimiento del PIB real en los años 1991-2005 ascendió al 2.94 % en el promedio anual después de una profunda crisis del sector de la construcción y de la vivienda en 1998 que repercutió gravemente en la banca, el crédito hipotecario y la actividad productiva en general. Sólo al comienzo del nuevo siglo (2001- 2005) se reinició el proceso de recuperación acompañada de una expansión de la IED, la actividad exportadora y una estabilización en la mayor parte de los indicadores macroeconómicos (Banco de la República, 2006).

3. MARCO TEÓRICO Y CONCEPTUAL

La teoría neoclásica del comercio internacional, que se hizo explícita en los enunciados del modelo Heckscher-Ohlin de la Escuela Sueca, constituye quizás el primer antecedente sistemático y moderno de la discusión acerca del patrón de comercio de bienes, servicios y factores entre las naciones. Para estos economistas suecos, el patrón de comercio entre las naciones se define a partir de las diferencias existentes en la dotación de factores de la producción (tierra, trabajo, capital, tecnología), de tal manera que cada país exporta con su actividad económica el factor abundante e importa el factor escaso. Sin embargo, el surgimiento y la expansión de las empresas multinacionales (EMNs) durante todo el siglo XX, con un amplio control sobre tecnologías patentadas y acceso a fuentes de financiación transnacionales, obligaron a nuevos desarrollos teóricos.

La literatura desarrollada en torno a las decisiones de las EMNs y sus flujos de IED es bastante extensa y abarca diferentes puntos de vista para el análisis de académicos y directivos de empresa. La tesis doctoral de Hymer (1960) sentó las bases del estudio de los flujos de IED en la tradición de la escuela económica de la organización industrial y sostenía que los mismos servían al propósito de transferir conocimientos y otros activos, para organizar la producción en el extranjero, en mercados esencialmente imperfectos.

En 1966 Vernon utilizó el concepto de ciclo de vida de producto para teorizar que las EMNs construyen instalaciones en el exterior con el fin fabricar productos que ya han sido estandarizados en los mercados domésticos, más maduros, de los países de origen.

Caves (1971) y Dunning (1958) consideraron la IED como un medio de aprovechar las ventajas de la propiedad sobre activos estratégicos. Buckley y Casson (1976) y Hennart (1982) expusieron la lógica de la internalización de las operaciones que suponía esta decisión y formularon la correspondiente teoría (de la internalización). La decisión de establecerse en el extranjero fue calificada también por Rugman (1979) como una búsqueda de diversificación del riesgo. En su paradigma ecléctico, Dunning (1980, 1993) expuso la triple combinación de propiedad-localización-internalización que explica la inversión directa de las EMNs en el extranjero, con un marco analítico que permite analizar por qué y dónde tendrá lugar la inversión.

El modelo de la Escuela Sueca (Johanson y Vahlne, 1977) postula el aprendizaje y el compromiso incremental de la empresa multinacional a partir de inversiones sucesivas y experiencias en mercados con una menor distancia psíquica (cultural).

La teoría de la EMN y las decisiones de IED recibieron también aportes teóricos de los enfoques basados en recursos (Wernerfelt, 1984), en la perspectiva evolucionista (Nelson y Winter, 1982; Teece et al., 1997) y la visión transnacional de la empresa (Bartlett y Ghoshal, 1989).

Después de la Segunda Guerra Mundial la inversión norteamericana en el resto del mundo capitalista fue predominante en los estudios, pero con el surgimiento de la IED de origen europeo, japonés y coreano los patrones regionales y determinantes de la IED sufrieron grandes cambios como resultado de la creciente competencia en los mercados internacionales, a lo cual se sumó la liberalización del comercio y las finanzas, para dar paso a la competencia entre un gran número de países por atraer nueva inversión extranjera hacia sus territorios nacionales.

Según el estudio de Sethi et al. (2003), las nuevas corrientes de IED procedentes de Estados Unidos revelan en el análisis estadístico cambios importantes en el patrón de la distribución regional de la IED, pues las EMNs de ese país tienden a realizar sus nuevas inversiones en Asia para explotar así el bajo nivel de los salarios y asegurar al mismo tiempo la entrada a nuevos mercados. Además, esos flujos obedecen más a criterios que tienen como blancos a regiones integradas en lo económico y lo cultural, en lugar de pretender llegar a países específicos.

En el plano estrictamente financiero, los motivos estratégicos que guían la decisión de invertir en el extranjero pueden resumirse en el comportamiento de firmas buscadoras de mercados, buscadoras de materias primas, buscadoras de eficacia en la producción, buscadoras de conocimientos y buscadoras de seguridad política (Lee Nehrt y W. Dickerson Hogue, 1968), mientras que la teoría de los movimientos de capital presenta la inversión extranjera directa (IED) como parte de un portafolio de inversiones creado en función de los objetivos de la firma multinacional (Aliber, 1971).

4. VARIABLES Y DATOS

Para el cumplimiento de los propósitos de este artículo se han tomado en cuenta dos variables de flujos económicos y financieros: la producción de los países pertenecientes a la región económica conocida como América Latina (Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua, México, Panamá, Paraguay, Perú, República Dominicana, Uruguay y República Bolivariana de Venezuela) y los movimientos de inversión neta de los mismos países.

Para el valor de los flujos anuales de la producción de bienes y servicios se consideró el valor expresado en dólares americanos del producto interno bruto (PIB) correspondiente al año 2000, teniendo en cuenta que las tasas de crecimiento de las economías nacionales se vieron perturbadas por varias crisis financieras y cambiarias en los años precedentes, y las diferencias poco significativas que se encuentran en las dinámicas de la región, con la excepción quizás de la firme expansión de la economía chilena. Se consideró entonces que el año 2000 representaba una buena medida de base para este ejercicio estadístico. En estas condiciones, el PIB pasó a considerarse como una buena aproximación a la variable independiente.

Por otra parte, los datos sobre flujos netos de inversión extranjera directa se conformaron a partir de los saldos generados por los movimientos de entradas menos salidas de los capitales registrados bajo estas modalidades durante el período considerado aquí (1991-2005). Estos flujos, como en el caso de los datos correspondientes al PIB, se expresan también en millones de dólares de Estados Unidos de América y representan el promedio anual de estos quince años.

Para el análisis estadístico se utilizó el modelo general de regresión lineal, relacionando así las variables descritas anteriormente:

$$Y = a + bX \quad (1)$$

En donde **X** es la variable independiente de la ecuación de regresión lineal correspondiente a los datos del PIB por país, expresados en millones de dólares americanos, mientras que **Y** representa la variable dependiente de inversión extranjera directa neta, expresada en la misma moneda y equivalente al promedio anual del período estudiado.

Cuadro 2
 América Latina 1991-2000
 Producto Interno Bruto e Inversión Extranjera Neta
 (En millones de US\$)

PAÍSES	Producto Interno Bruto año 2000	Promedio de IED Neta anual
Argentina	284,346	6,107
Bolivia	8,397	403
Brasil	601,732	14,594
Chile	75,197	4,180
Colombia	83,767	2,646
Costa Rica	15,946	448
Ecuador	15,934	810
El Salvador	13,134	234
Guatemala	19,289	180
Honduras	6,025	143
México	580,791	12,740
Nicaragua	3,938	154
Panamá	11,621	591
Paraguay	7,095	114
Perú	53,336	1,700
República Dominicana	23,417	594
Uruguay	20,086	213
Venezuela	117,148	2,485

Fuente: Cepal (2006a y 2006b).

5. RESULTADOS OBTENIDOS

Al procesar los 18 pares de datos correspondientes a los flujos de producción e inversión extranjera directa neta en las 18 economías nacionales analizadas se obtuvieron los siguientes resultados:

- Valor medio de x = 107844.3889
- Valor medio de y = 2685.3333
- Varianza de x = 8.118043579 E+11
- Varianza de y = 44807842
- Desviación típica de x = 182147.6152
- Desviación típica de y = 4204.756368
- Valor de a = 236.5525721
- Valor de b = 2.270661262 E-02
- Correlación r = 0.9879575089

En consecuencia, los flujos netos de inversión extranjera representaron en promedio el 2.5 % del Producto Interno Bruto en los países de la región y al aplicarse el modelo de regresión simple se obtuvo un alto grado de correlación entre estas variables, equivalente al 0.9879, lo cual sugiere, en general, que los flujos de inversión extranjera neta guardaron estrecha relación con los tamaños de las economías nacionales en la región. Ahora bien, si con el fin de suprimir la endogeneidad creada por la incorporación del flujo de la inversión al PIB se repite el ejercicio con la utilización de la variable independiente corregida (PIB menos IED), el índice de correlación se mantiene en un nivel igualmente elevado.

Algunos países, como Brasil, Chile, Colombia, Ecuador, Panamá y Perú, mostraron mejores cifras de inversión extranjera neta que las estimadas por el ejercicio de regresión lineal pero sin llegar a ser excepcionalmente elevadas. Para el caso colombiano, es claro que si bien el resultado es favorable —a pesar de los problemas de riesgo político que persistieron durante la mayor parte del período analizado—, deficiencias graves como la falta de suficiente inversión en infraestructura física (puertos, aeropuertos, carreteras) plantean la pregunta por la sostenibilidad de esta tendencia a largo plazo y la generación de producción y comercio en sectores estratégicos y el empleo.

Los resultados de Argentina, Uruguay y la República Bolivariana de Venezuela se encuentran por debajo de las proyecciones esperadas pero no sorprenden en vista de las repetidas crisis cambiarias y financieras que han desestabilizado periódicamente estas economías.

Por el contrario, las cifras de inversión extranjera neta registradas en Costa Rica, México y República Dominicana aparecen como relativamente bajas en vista de sus reconocidos progresos en materia de comercio y atracción de nuevas industrias de alta tecnología (Intel en Costa Rica) y maquiladoras (República Dominicana).

CONCLUSIONES

El análisis del entorno internacional y el ejercicio estadístico realizado en desarrollo del presente artículo permiten destacar las siguientes conclusiones:

1. El patrón de los flujos de IED en América Latina corresponde, en general, a las previsiones de la economía internacional (países desarrollados-países en desarrollo) y de la teoría de la internalización (la casa matriz protege sus activos estratégicos y tecnologías mediante la creación de subsidiarias en el extranjero), pero también se observa el fenómeno de las multinacionales latinoamericanas, surgidas a partir de los procesos de integración regional y estimuladas por la proximidad cultural existente en algunos mercados de la región.
2. Las magnitudes de los flujos netos de IED se encuentran estrechamente correlacionadas con el tamaño de los respectivos mercados nacionales, lo cual sugiere que las firmas multinacionales ponderan bastante y de manera homogénea este factor dentro sus procesos de decisión en materia de inversión directa.
3. Las estrategias aplicadas por los gobiernos de la región con miras a atraer inversión extranjera directa muestran unos resultados deficientes en un entorno de fuerte competencia por el logro de este objetivo. El desplazamiento de los flujos hacia la China y el sudeste asiático continuó pesando demasiado en el ambiente de los negocios internacionales y, al parecer, dejó a la región de América Latina en un plano secundario.

4. Sorprenden, hasta cierto punto, los discretos resultados obtenidos por Costa Rica, México y República Dominicana en cuanto al volumen de la inversión neta captada, pero no puede decirse lo mismo de los casos de Argentina, Uruguay y la República Bolivariana de Venezuela, donde los riesgos cambiarios y políticos se hicieron evidentes durante el período analizado aquí.
5. En el caso colombiano, el fracaso en la atracción de nueva IED hacia las zonas especiales de exportación y la falta de una adecuada infraestructura física para garantizar un crecimiento sostenible de la producción plantean un serio interrogante a este respecto.

Referencias

- Aliber, R.Z. (1971). "The Multinacional Enterprise in a Multicurrency World". En J. H. Dunning (Ed.). *The Multinational Enterprise*. London: Allen and Unwin.
- Banco de la República (2006). Revista Banco de la República, marzo de 2006.
- Bartlett, C.A. & Ghoshal, S. (1989). *Managing Across Borders: The Transnational Solution*. Boston: Harvard Business School Press.
- Buckley, P. J. & Casson, M. (1976). *The Future of the Multinacional Enterprise*. London: Macmillan.
- Buckley, Peter, Clegg, Jeremy, Cross, Adam & Tan, Hui. (2005). "China's Inward Foreign Direct Investment Success: Southeast Asia in the Shadow of the Dragon". *The Multinational Business Review*, 13 (1).
- Caves, R.E. (1971). "Industrial corporations: the industrial economics of foreign investment". *Economica*, 38, 1-27.
- Comisión Económica para América Latina (Cepal, 2006a, mayo). "La Inversión Extranjera en América Latina y el Caribe 2005". Santiago de Chile.
- Comisión Económica para América Latina (Cepal, 2006b, mayo). "Anuario Estadístico de América Latina y el Caribe 2005". Santiago de Chile.
- Dunning, J.H. (1958). *American Investment in British Manufacturing Industry*. London: George Allen and Unwin. Reprinted by Anno Press: New York, 1971.
- Dunning, J.H. (1980). "Toward an eclectic theory of international production: some empirical tests".
- Dunning, J.H. (1993). *Multinacional Enterprises and the Global Economy*. Reading, MA (USA): Addison-Wesley Publishing Company.
- Eiteman, David K., Stonehill, Arthur I., Moffett, Michael H. (2000). *Las finanzas en las empresas multinacionales* (8ª edición). México: Prentice Hall.

- Hennart, J.F. (1982). *A Theory of Multinational Enterprise*. Ann Arbor, MI (USA): University of Michigan Press.
- Hymer, S.H. (1960). *The internacional operations of nacional firms*. Cambridge, Mass. (USA): MIT Press.
- Johanson, J. & Vahlne, J.E. (1977). "The internationalization process of the firm: a model of knowledge development and increasing market commitments". *Journal of International Business Studies*, 8, 23-32.
- Nehrt, Lee y Hogue, W. Dickerson (1968). "The Foreign Investment Decision Process", *Quarterly Journal of AIESEC International*, pp. 43-48.
- Nelson, R. & Winter, S. (1982). *An evolutionary theory of economic change*. Cambridge, MA (USA): Harvard Presses.
- Rodrik, Dani (2004, mayo). "Estrategias de Desarrollo para el Nuevo Siglo". En *El Desarrollo Económico en los albores del siglo XXI* (pp. 89-124). Comisión Económica para América Latina (Cepal), Santiago de Chile.
- Rugman, A. M. (1979). *Internacional Diversification and the Multinational Enterprise*. Lexington, MA (USA): Lexington Books.
- Sánchez Daza, Germán (2005). "La economía mexicana en el marco de la Evaluación del Patrón de Reproducción Neoliberal en América Latina". En *La Economía Mundial y América Latina* (pp. 367-389). Buenos Aires: CLACSO.
- Teece, D.J., Pisano, G. & Shuen, A. (1997). "Dynamic capabilities and strategic management". *Strategic Management Journal*, 18 (7): 509-533.
- Sethi, D. Guisinger, S.E., Phelan, S.E. & Berg, D.M. (2003). "Trends in foreign direct investment flows: a theoretical and empirical analysis". *Journal of International Business Studies*, 34, 315-326.
- World Bank (2006). "Global Economic Prospects and the developing countries, 2006 report". Washington.