

LOS BENEFICIOS DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA

DIRECTA:

PROMOVIENDO
EL DESARROLLO
ECONÓMICO EN
AMÉRICA LATINA
Y EL CARIBE

Esta edición fue escrita por Juan Pablo Etchegaray y Ana Arias Urones en colaboración con Jaime Granados, Christian Volpe y Fabrizio Operti.

Silvia Badilla, Andres Cavelier apoyaron al equipo durante los procesos de elaboración y diseminación del trabajo. Graziela Flor elaboró el diseño gráfico.

Copyright © 2020 Banco Interamericano de Desarrollo. Esta obra se encuentra sujeta a una licencia Creative Commons IGO 3.0 Reconocimiento-No Comercial-Sin Obras Derivadas (CC-IGO 3.0 BY-NC-ND) (<http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/3.0/igo/legalcode>) y puede ser reproducida para cualquier uso no-comercial otorgando el reconocimiento respectivo al BID. No se permiten obras derivadas.

Cualquier disputa relacionada con el uso de las obras del BID que no pueda resolverse amistosamente se someterá a arbitraje de conformidad con las reglas de la CNUDMI (UNCITRAL). El uso del nombre del BID para cualquier fin distinto al reconocimiento respectivo y el uso del logotipo del BID, no están autorizados por esta licencia CC-IGO y requieren de un acuerdo de licencia adicional.

Note que el enlace URL incluye términos y condiciones adicionales de esta licencia.

Las opiniones expresadas en esta publicación son de los autores y no necesariamente reflejan el punto de vista del Banco Interamericano de Desarrollo, de su Directorio Ejecutivo ni de los países que representa.



¿Qué es la Inversión Extranjera Directa?

La Inversión Extranjera Directa (IED) es un pilar fundamental de la política de desarrollo económico ya que tiene un impacto directo e indirecto en diversas áreas de la economía y productividad local y en ingresos fiscales. De hecho, la IED es una de las principales fuentes de financiación externa para las economías en desarrollo.

LOS INVERSIONISTAS EXTRANJEROS BUSCAN

Acceder a recursos disponibles a un menor costo con respecto al país de origen.

Ampliar mercados para sus productos y servicios en el país de destino y en países vecinos.

Encontrar la mejor relación calidad-precio. Eficiencia.

Adquirir capacidades estratégicas y nuevas tecnologías. Sinergias.





¿QUÉ TIENEN EN COMÚN COSTA RICA Y JAPÓN?

Ambos son sede de plantas manufactureras y/o institutos de investigación científica avanzada de *Boston Scientific*, líder mundial en el desarrollo de dispositivos médicos, con presencia en 125 países. En ambos casos las inversiones superan los US\$ 100 millones y dan trabajo a más de 2.000 empleados en cada país.



¿QUÉ TIENEN EN COMÚN IRLANDA Y CHILE?

Ambos países son las sedes regionales y data center para Google en Europa y América Latina, respectivamente. Fueron seleccionados según Google por una combinación ideal de infraestructura confiable, una fuerza laboral calificada y regulaciones transparentes y amigables para las empresas.





¿Por qué es importante la Inversión Extranjera Directa?

El impacto de la inversión en un país puede llegar a ser muy alto.

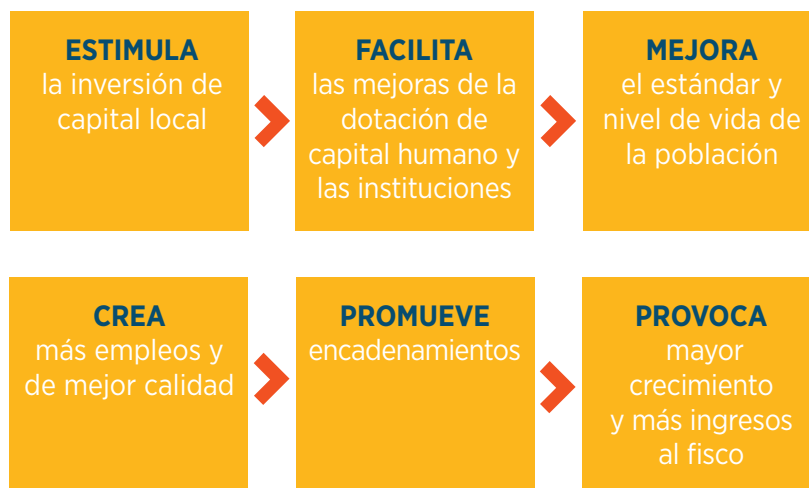
Por cada dólar invertido en IED, se pueden llegar a producir US\$ 187 en la economía receptora.

Un aumento de US\$ 1 en IED conduce a US\$ 1 adicional en inversión nacional.

Un puesto de trabajo creado a través de IED lleva a la generación de entre uno y dos empleos en el país.

Cada US\$ 1 de IED se asocia con US\$ 2 de exportaciones adicionales.

EFFECTOS POSITIVOS EN ECONOMÍA RECEPTORA DE IED



FUENTE: Elaboración propia con datos de Harding y Javorcik (2011 y 2012)





CÍRCULO VIRTUOSO IED

FUENTE:

Elaboración propia basado en datos de estudio “¿Cómo repensar el desarrollo productivo?” BID 2014; “*Investment promotion and FDI inflows: quality matters*”, Harding y Javorcik 2012



¿Cómo atraer IED?

Los inversionistas toman en consideración tres factores clave: **marco político, economía** (la disponibilidad de recursos o activos, los mercados de bienes y servicios, y los costos de producción) y la **facilitación de inversiones**.

PARA QUE UNA ESTRATEGIA DE PROMOCIÓN DE INVERSIONES SEA EFECTIVA DEBE:

Cerrar brechas de información.

Compensar el funcionamiento imperfecto de los mercados internacionales.

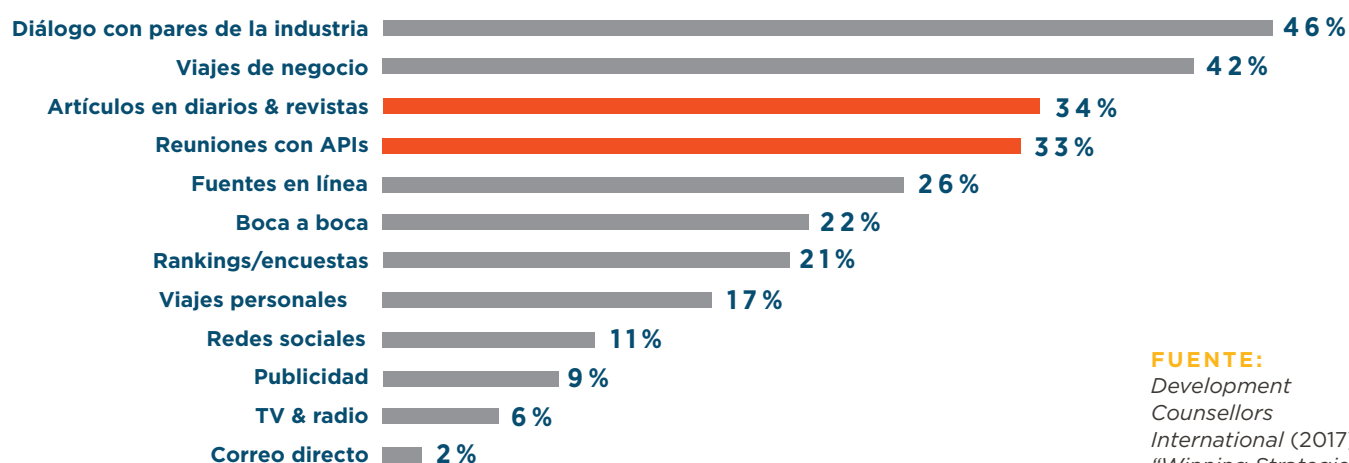
Estudiar la competencia para mejorar la propuesta de valor.



Agencias de Promoción de Inversiones

Para mejorar el clima de inversiones, cerrar las brechas de información y ofrecer un acompañamiento apropiado a los inversionistas, se sugiere a los territorios establecer y trabajar con organizaciones especializadas como las Agencias de Promoción de Inversiones (API). Entre las actividades de las API se destacan las de **marketing y generación de proyectos de inversión**.

FACTORES QUE MÁS INFLUYEN EN LA PERCEPCIÓN DE LAS EMPRESAS SOBRE EL CLIMA DE NEGOCIOS DE UN PAÍS



FUENTE:
Development
Counsellors
International (2017)
"Winning Strategies"

51%

de los ejecutivos corporativos dependen de los recursos proporcionados por el gobierno local y las cámaras de comercio para establecer operaciones en el extranjero.

Los gobiernos nacionales, subnacionales y locales deben estar comprometidos y hacer de la atracción de inversiones una prioridad, según *The Economist Intelligence Unit*.



Nuevas tendencias en Inversión Extranjera

El surgimiento de nuevos tipos de inversión requiere que las APIs ofrezcan servicios adaptados a esas necesidades.

TENDENCIAS Y NUEVOS RETOS PARA LAS API:



Alianzas estratégicas



Pymes como fuente de IED



Fusiones y Adquisiciones



Centros de servicio de despacho domésticos



Centros digitales de competencia



Fabricación localizada y micro fábricas

TRADICIONAL	Infraestructura física	➤	Infraestructura digital, segura y protegida	NUEVO ÉNFASIS
	Habilidades sectoriales / funcionales	➤	Habilidades digitales	
	Base de proveedores	➤	Ecosistema de socios	
	Volumen de fuerza de trabajo/recursos humanos	➤	Menos mano de obra / mayor calidad	
	Costos laborales competitivos	➤	Costos operativos totales	
	Enfoque en costo	➤	Equilibrio costo calidad	



Las Agencias de Promoción de Inversiones más exitosas tienen una clara estructura organizacional, con funciones y actividades claramente definidas, presupuestos y objetivos medibles, y apoyo al más alto nivel de sus actividades, agrupadas en:

Construcción de imagen (Marca país).

Facilitación y retención de inversiones.

Promoción de Políticas y mejora del clima de negocios.



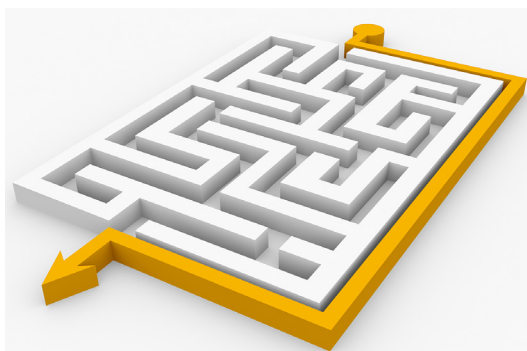
MARCO INSTITUCIONAL

Un marco institucional adecuado busca incrementar la eficiencia y efectividad con la que los territorios atraen IED. Debe complementar los esfuerzos institucionales y fortalecer capacidades. Los gobiernos deben garantizar que las API puedan acompañar al inversor durante los procesos de inversión, establecimiento y reinversión.



Cómo te puede ayudar el BID

El BID puede apoyarte en el diseño e implementación de intervenciones estratégicas.



HERRAMIENTAS DIGITALES INNOVADORAS

Las API más avanzadas disponen de ventanillas únicas digitales de inversión para simplificar y agilizar trámites y procesos para operar en un territorio; plataformas con acceso a sistemas de información geográfica referenciadas; aplicaciones *proptech* con realidad aumentada y virtual; sistemas de inteligencia artificial o soluciones *data-driven*.



MARCA PAÍS

Una marca-país es una estrategia para posicionar y capitalizar en el mercado internacional la imagen de un país. El objetivo es promover el turismo, impulsar las exportaciones y atraer inversión.





PRIORIZACIÓN DE ACTIVIDADES Y SECTORES INDUSTRIALES

Aquellos países que se focalizan en un sector normalmente atraen mayores inversiones. En lugar de limitarse a actividades generales de mercadeo, una API debe centrarse en las necesidades de los inversionistas y especializarse para aumentar la efectividad de sus esfuerzos.



FORTALECIMIENTO DEL CAPITAL HUMANO

Contar con el capital humano adecuado es esencial para la atracción de inversiones. El personal debe ser calificado y contar con las capacidades que requieran las empresas inversoras. De acuerdo con fDi Markets esta es la tercera variable más importante de localización en ALC.

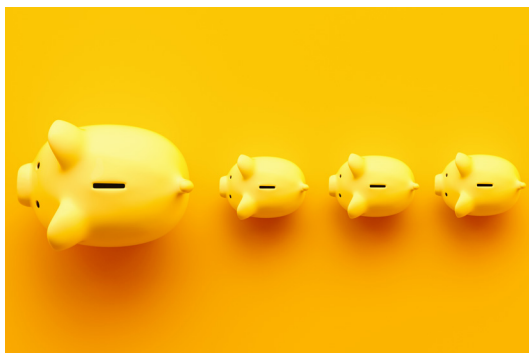


Cómo te puede ayudar el BID



ENCADENAMIENTOS CON PYMES LOCALES Y REGISTRO DE PROVEEDORES

Este tipo de estrategia tiene como objetivo “integrar” a los inversionistas extranjeros con las empresas nacionales. Las multinacionales desarrollan lazos y arraigo en el país contribuyendo al desarrollo del territorio y el riesgo de deslocalización se ve aminorado.



RETENCIÓN Y EXPANSIÓN DE LA INVERSIÓN

El 70% de los proyectos de IED son expansiones de inversiones existentes. Sin embargo, los países no siempre le prestan suficiente atención a ayudar a las compañías internacionales a crecer. El programa de expansión, conocido como *aftercare*, incluye una amplia gama de esfuerzos para retener la inversión, fomentar la inversión de seguimiento y aumentar el impacto económico local.



Cómo te puede ayudar el BID



INCENTIVOS A LA INVERSIÓN EXTRANJERA

Pueden ser financieros, fiscales o de otro tipo (por ejemplo, basados en la reglamentación o capacitación). Entre ellos destacan las zonas económicas especiales o herramientas exitosas como las *finishing schools*, que financian un % de los costos de capacitación de personal contratado por empresas extranjeras.



POLÍTICA DE COMPETENCIA

Una competencia libre efectiva ofrece un entorno competitivo a las empresas y numerosas ventajas a los consumidores (precios reducidos, mejor calidad, mayor elección, etc.). En este sentido, la competencia es una de las claves para integrar más eficientemente a ALC con los mercados globales, mejorando el flujo de la IED y propiciando el crecimiento económico y el desarrollo.





Sobre el BID

Desde la División de Comercio e Inversión del Sector de Integración y Comercio del BID apoyamos a los países de ALC a implementar soluciones innovadoras para avanzar hacia una región más productiva, abierta y conectada con el mundo. Los proyectos y nuestras investigaciones aplicadas contribuyen a la disminución de los costos principales del comercio: los logísticos, de información, regulatorios y financieros.

VALOR AGREGADO DE TRABAJAR CON LA DIVISIÓN DE COMERCIO E INVERSIÓN.

- ▶ Acompañamiento técnico durante las fases de diseño e implementación.
- ▶ Un equipo multidisciplinario.
- ▶ Articulación con otras áreas del BID para transferencia de conocimiento.
- ▶ Red de contactos y expertos internacionales.
- ▶ Esquemas flexibles de ejecución ajustados a los procedimientos del BID.
- ▶ Acceso a redes público-privadas y encuentros de negocios administrados por el BID (*ConnectAmericas*, *American Business Dialogue*, *Outsource2LAC*, *LACFlavors*, y cumbres empresariales con China, India, Dubai, Corea y Japón, entre otros).
- ▶ Formación online en promoción de la IED y fortalecimiento institucional.





El BID y la Inversión Extranjera Directa

El sector de Integración y Comercio* apoya financiera y técnicamente a la gran mayoría de los países de la región.



48
préstamos



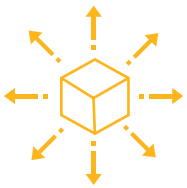
\$3,450
millones



67
cooperaciones técnicas



26
países



Facilitación comercial y logística.



Promoción de exportaciones y atracción de inversiones.



Acuerdos comerciales e institucionales.



Para más información contactar
la División de Comercio
e Inversión del Sector de
Integración y Comercio del BID
fdi@iadb.org

