

UNIVERSIDAD NACIONAL DE CAJAMARCA
Facultad de Ciencias Económicas, Contables y Administrativas
Escuela Académico Profesional de Economía



T E S I S

**“LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA (IED) Y SU INCIDENCIA
EN EL CRECIMIENTO ECONÓMICO DEL PERÚ: 2000 - 2015”**

PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE:

ECONOMISTA

PRESENTADO POR:

Bach. Víctor Edgar Leyva López

ASESOR:

Dr. Econ. Ángel Lozano Cabrera

Cajamarca – Perú

2017

PRESENTACIÓN

Honorables Miembros del Jurado Dictaminador:

La Escuela Académico-Profesional de Economía de la Facultad de Ciencias Económicas, Contables y Administrativas de la Universidad Nacional de Cajamarca, establece en su Reglamento de Grados y Títulos, para obtener el Título Profesional de Economista, la presentación y sustentación de un trabajo de investigación, denominada tesis.

Por tanto y en concordancia con dicha norma, ponemos a vuestra consideración para su revisión y calificación la Tesis titulada: **"La Inversión Extranjera Directa (IED) y su incidencia en el crecimiento económico del Perú: 2000 - 2015"**.

El trabajo de investigación cumple con las exigencias metodológicas y la rigurosidad científica; esperamos que esta pequeña contribución teórica, sirva como documento base para que en otras investigaciones se profundice el análisis e interpretación sobre tan importante tema.

Somos conscientes que habrá observaciones y sugerencias; las asumiremos con humildad, las tendremos en cuenta para mejorar la redacción del informe final que quedará como manifestación de que en la Escuela Académico – Profesional de Economía F-CECA-UNC se hace investigación; porque creemos firmemente que es la única manera de seguir aprendiendo a investigar.

Cajamarca, de 2017

DEDICATORIA

El trabajo de investigación es dedicado a Dios, quien me dio fortaleza necesaria para seguir adelante y así concluir ésta meta estudiantil.

A mi madre que está en el cielo, inculcó valores en mi niñez y a mi padre por su apoyo y su confianza para cumplir mis objetivos.

A mis hermanos por estar siempre, acompañándome y pendientes de mis logros, quienes confiaron plenamente en mí.

A todas las personas que contribuyeron, dándome el tiempo y espacio necesario para desarrollarme profesionalmente.

AGRADECIMIENTO

A Dios, por estar conmigo en cada paso que doy y por fortalecer mi corazón e iluminar mi mente y poniendo en mi camino a aquellas personas que han sido mi soporte y compañía durante todo el periodo de mi formación profesional.

Agradecimiento especial al Dr. Ángel Abelino Lozano Cabrera por su asesoría, su disponibilidad, paciencia, apoyo y sobre todo su amistad que brindó en el proceso de elaboración del trabajo de investigación. Compartiendo sus conocimientos necesarios en cada momento.

ÍNDICE

PRESENTACIÓN.....	ii
DEDICATORIA.....	iii
AGRADECIMIENTO.....	iv
INTRODUCCIÓN.....	vii
CAPÍTULO I.....	10
EL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN CIENTÍFICA.....	10
1.1 Situación problemática y definición del problema	10
1.2 Formulación del problema	14
1.2.1 Problema General	14
1.2.2 Sistematización del problema (Problemas auxiliares)	14
1.2.3 Justificación del estudio	14
1.2.4 Delimitación del problema (espacio-temporal)	15
1.3 Objetivos de la investigación	16
1.3.1 Objetivo general	16
1.3.2 Objetivos específicos	16
1.4 Hipótesis y variables.....	17
1.4.1 Formulación de la hipótesis general.....	17
1.4.2 Formulación de hipótesis específicas.....	17
1.4.3 Variables que determinan el modelo de hipótesis	17
1.4.4 Operacionalización de variables.....	18
CAPÍTULO II.....	20
MARCO TEÓRICO.....	20
2.1 Antecedentes de la investigación	20
2.2 Bases teóricas	25
2.2.1 Conceptualización de la Inversión Extranjera Directa (IED)	25
2.2.2 Determinantes de la Inversión Extranjera Directa (IED)	28
2.2.3 Teorías sobre las Inversiones Extranjeras Directas	33
2.2.4 Teorías del crecimiento económico y su relación con las IED.....	37
2.2.4.1 Teoría estructuralista del crecimiento	38
2.3 Términos básicos.....	56

CAPÍTULO III.....	59
MARCO METODOLÓGICO.....	59
3.1 Tipo y nivel de investigación.....	59
3.2 Objeto de estudio.....	59
3.3 Unidades de análisis y unidades de observación.....	59
3.4 Campo de estudio.....	60
3.5 Diseño de la investigación.....	60
3.6 Población y muestra.....	60
3.7 Métodos de Investigación.....	61
3.8 Técnicas e instrumentos de investigación	64
CAPÍTULO IV	65
ANÁLISIS Y DISCUSIÓN DE RESULTADOS.....	65
4.1 Inversión Extranjera Directa (IED) en el mundo.....	65
4.2 Panorama regional de la (IED) en América Latina.....	67
4.3 Evolución de la Inversión Extranjera Directa (IED) en el Perú.....	72
4.3.1 Flujos de Inversión Extranjeras Directa (IED) según el BCRP	73
4.3.2 Flujos de la (IED) según PROINVERSIÓN	78
4.3.3 Stock de (IED) en el Perú según país de origen 2006-2015	81
4.3.4 Saldo de (IED) en Perú-Aporte al capital por sector de destino ..	85
4.4.2 Comportamiento cíclico del PBI real	95
4.5.2 Coeficientes de asociación (r) y correlación R ²).....	101
Conclusiones	104
Sugerencias.....	105
Referencias bibliográficas.....	106
Páginas web:	108
Apéndices.....	110
Anexos.....	111

INTRODUCCIÓN

La Inversión Extranjera Directa (IED), desempeña un papel importante como motor del crecimiento económico en cualquier país del mundo desarrollado, emergente o en vías de desarrollo; existe consenso entre los investigadores sobre la importancia de atraer flujos de inversiones privadas para el financiamiento del desarrollo económico sostenible a largo plazo, ya que éstas complementan el ahorro interno, transfieren altos niveles de tecnología, permiten el desarrollo del capital humano, el desarrollo de aparato productivo, la diversificación de la exportaciones y como consecuencia lógica, el incremento de la producción y el empleo.

A partir de la década de los años 90, los países latinoamericanos y del Caribe comenzaron a liberalizar los sistemas de regulación de la inversión extranjera facilitando su ingreso para dinamizar el crecimiento económico sostenido. [...] la aplicación de un paquete de políticas económicas de apertura comercial y desregulación del mercado financiero tenía como objetivo reducir la protección arancelaria, la flexibilización del mercado de trabajo y crear un mercado libre de capitales; siguiendo estas políticas promovidas por el Consenso de Washington, los gobiernos de América Latina redujeron sus aranceles y subsidios, eliminaron las barreras a la inversión extranjera, disminuyeron el gasto público, y principalmente, redujeron el papel que desempeñaba el Estado en la economía. (UNCTAD 2002).

Sin embargo, los flujos de capitales hacia los países de América Latina y El Caribe han tenido un comportamiento fluctuante, producto de los graves problemas económicos ocurridos en varios de los países de región. Frente a ello, sus gobiernos han aplicado medidas de política económica que han permitido, por un lado, atraer nuevas inversiones extranjeras directas, y por otro, retener de alguna manera, las existentes.

El gobierno peruano al igual que el resto de países de América Latina, también empleó las políticas recomendadas por el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional, desde 1990 (con la ascensión al gobierno del Ing. Alberto Fujimori Fujimori): Las medidas de políticas de estabilización económica y programas de ajuste estructural se caracterizaron por la apertura al sistema financiero internacional, apertura de la economía al comercio internacional, se reforzó el sistema tributario y fiscal, liberalización de la estabilidad laboral, de la movilidad de capitales extranjeros y el inicio de un fuerte programa de privatizaciones de las empresas estatales, entre otras medidas consideradas de emergencia.

En esta perspectiva, las políticas de estabilización económica y los programas de reajuste estructural implementados en el país, generaron una marcada preferencia del capital extranjero (IED) hacia el sector de explotación de minas y canteras por los diferenciados costos de oportunidad y las altas tasas de retorno, dejando en orden menos expectante a otros sectores estratégicos de la economía peruana.

La interrogante principal que constituye el problema del estudio está expresada en los siguientes términos: ¿De qué manera la Inversión Extranjera Directa (IED) incide en el crecimiento económico del Perú en el periodo 2000 – 2015, diferenciados por sectores económicos y analizados por series de tiempo?, del mismo que se desprende el objetivo general: Estudiar de qué manera la Inversión Extranjera Directa (IED) incide en el crecimiento económico del Perú en el periodo 2000 – 2015 diferenciado por sectores económicos y analizados por series de tiempo. La metodología responde a las exigencias que todo trabajo de investigación serio amerita, utilizando métodos generales de investigación (deductivo-inductivo, analítico-sintético y el método histórico) y métodos particulares de investigación (descripción, método estadístico y el método econométrico). Los resultados han permitido comprobar la hipótesis conforme ha sido formulada inicialmente.

La estructura del estudio consta de cuatro capítulos, de manera sintetizada contienen lo siguiente:

En el capítulo I referido al problema de investigación se presentan la contextualización, formulación del problema, la justificación del estudio, los objetivos, hipótesis, operacionalización de variables y la matriz de consistencia.

En el capítulo II se ha desarrollado el marco teórico, presentando sus antecedentes a nivel internacional y nacional básicamente; la conceptualización, determinantes y teorías sobre las IED y el crecimiento económico.

En el capítulo III se hace referencia al marco metodológico y todos sus componentes clásicos: Tipo y nivel de investigación, unidades de análisis, diseño, población y muestra, métodos de investigación y las técnicas e instrumentos de acopio de datos, procesamiento de la información y análisis e interpretación de resultados.

El Capítulo IV está referido al análisis y discusión de resultados donde se hace el análisis e interpretación de la relación entre las IED y el crecimiento económico en el periodo de estudio. El desarrollo del capítulo ha permitido lograr los objetivos correspondientes y la confirmación de la hipótesis conforme ha sido formulada inicialmente.

El trabajo termina con las conclusiones en concordancia con cada uno de los objetivos de la investigación. Además, con las sugerencias y referencias bibliográficas.

CAPÍTULO I

EL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN CIENTÍFICA

1.1 SITUACIÓN PROBLEMÁTICA Y DEFINICIÓN DEL PROBLEMA

Los países latinoamericanos comenzaron a liberalizar los sistemas de regulación de la inversión extranjera a partir de la década de 1990. La aplicación de un paquete de políticas económicas de apertura comercial y desregulación del mercado financiero tenía como objetivo reducir la protección arancelaria, la flexibilización del mercado de trabajo y crear un mercado libre de capitales; siguiendo estas políticas promovidas por el Consenso de Washington, los gobiernos de América Latina redujeron sus aranceles y subsidios, eliminaron las barreras a la inversión extranjera, disminuyeron el gasto público, y principalmente, redujeron el papel que desempeñaba el Estado en la economía. (UNCTAD 2002).

En las tres últimas décadas, hay un crecimiento sostenido de los ingresos de la Inversión Extranjera Directa (IED). Sin embargo, los países de América Latina y el Caribe en sus flujos de capitales han tenido fuertes fluctuaciones, producto de los graves problemas económicos ocurridos¹ en varios de los países de región. Como contrapartida, sus gobiernos han aplicado medidas de política económica que han permitido, por un lado, atraer nuevas inversiones extranjeras directas, y por otro, retener de alguna manera, las existentes.

¹ Podemos mencionar, por ejemplo, a la Crisis Mexicana: Efecto Tequila (1994); Crisis Argentina: Efecto Tango (1994); Crisis de la Deuda (2001); Crisis del Ecuador (1999); Crisis Brasileña (2000); Crisis Financiera Internacional iniciada en EE.UU. (2008-2009), entre otras.

En los años ochenta, según la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL)², los países de la región, captaban tan sólo el 8% de los flujos mundiales de inversión extranjera directa (IED), debido a la crisis de la deuda, agravada por el atraso tecnológico y la implementación del modelo de sustitución de importaciones que dejaron como resultado un sector inversionista debilitado. En contraste, los países desarrollados captaban la mayor parte de los flujos de IED mundial, cuya participación promedio durante el período 1980-1990 fue de 75,66%; los países en desarrollo solamente captaron el 19,94%.

Durante toda la década de los noventa, la IED ha mostrado una tendencia creciente; así, en 1990 tuvo un incremento del 38%, mientras que en 1998 el incremento fue del 70%; se podría decir, que en ésta época, la IED se ha caracterizado por su rápido crecimiento y concentración en pocos países (Brasil, México, Chile, Colombia, Argentina). En 1999 se registró un máximo histórico de \$ 109,3 millones de dólares por concepto de flujos de IED, antes de caer a \$ 97,5 mil millones en el 2000 y \$ 85,4 mil millones en 2001, seguido de una fuerte reducción en el periodo 2002 (50,5 mil millones dólares) y 2003 (38,4 mil millones dólares), esta constante caída, se debe a la breve recesión de la economía estadounidense y por la crisis de la deuda en Argentina³.

Los flujos de IED a los países latinoamericanos y del Caribe, después del 2003, inician nuevamente un ritmo acelerado de crecimiento debido a la recuperación de la economía mundial y los altos precios de las materias primas como el petróleo, cobre, oro, níquel, hierro, entre otros. En el 2005 la IED ascendió a \$ 53,7 mil millones, en 2007, se incrementó a \$ 84,6 mil millones. En el 2009, se produce una caída de la IED de un 40% como consecuencia de la crisis financiera mundial, después de este periodo, los flujos orientados a la región han aumentado por diversos factores entre los cuales podemos citar a la recuperación del nivel de confianza y el buen desempeño de las economías de la región.

² Los datos estadísticos han sido tomados de CEPALSTAT <http://www.eclac/estadísticas/>

³ *Ibidem*.

Se puede observar que para el 2010 la IED se ubicó en 121 miles de millones de dólares que representan un incremento del 31,1% con respecto al año anterior. En el 2011, según la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), América Latina fue “la región del mundo donde más crecieron las entradas de inversión extranjera directa, y su participación en las entradas mundiales de IED alcanzó un 10%” (CEPAL, 2011).

Es notorio, que la tendencia de focalización de la IED se caracteriza por concentrarse principalmente en el sector servicios; en países como Bolivia, Ecuador y Venezuela, en donde se puede notar un gran interés de inversión en el sector primario, mientras que, en países como Brasil, Costa Rica y México, el sector manufacturero es el más atractivo para el capital extranjero.

Perú también empleó las políticas recomendadas por el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional, igual que el resto de países de América Latina, que iniciaron desde el año 1990 (con la ascensión al gobierno del Ing. Alberto Fujimori Fujimori), aplicando políticas de estabilización económica y programas de ajuste estructural caracterizado por la apertura al sistema financiero internacional, apertura de la economía al comercio internacional, se reforzó el sistema tributario y fiscal, liberalización de la estabilidad laboral, de la movilidad de capitales extranjeros y el inicio de un fuerte programa de privatizaciones de las empresas estatales, entre otras medidas consideradas de emergencia.

Finalmente, las políticas de estabilización económica y los programas de reajuste estructural implementados en el país, generaron una marcada preferencia del capital extranjero (IED) hacia el sector de explotación de minas y canteras por los diferenciados costos de oportunidad y las altas tasas de retorno, aislando de alguna manera otros sectores estratégicos de la economía peruana.

La Inversión Extranjera Directa (IED), desempeña un papel importante como motor del crecimiento económico de cualquier país del mundo; existe consenso entre los

investigadores sobre la importancia de atraer flujos de inversiones privadas para el financiamiento del desarrollo económico sostenible a largo plazo, ya que éstas complementan el ahorro interno, transfieren altos niveles de tecnología, permiten el desarrollo del capital humano, el desarrollo de aparato productivo, la diversificación de la exportaciones y como consecuencia lógica, el incremento de la producción y el empleo.

En el estudio se analiza las teorías de crecimiento económico y su relación con la IED, se hizo una breve revisión de sus principales determinantes; y, se identificará su origen, distribución sectorial y su participación sobre el PIB. También se pretende realizar la evidencia empírica de la incidencia de ésta en la economía y en base a los resultados obtenidos, generar conclusiones y recomendaciones válidas como aporte para lograr mayores flujos de capitales extranjeros a nuestra economía, en las condiciones más adecuadas al interés nacional.

La información son datos cuantitativos proporcionados por el Banco Central de Reserva del Perú, el Instituto Nacional de Estadística e Informática, publicación Cuanto, Comisión Económica para América Latina, Banco Mundial, entre otras fuentes. La delimitación espacial está referida a la economía nacional del país; y el periodo de estudio ha sido seleccionado entre los años 2000-2015.

1.2 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

1.2.1 Problema General

¿De qué manera la Inversión Extranjera Directa (IED) influye en el crecimiento económico del Perú en el periodo 2000 – 2015, diferenciados por sectores económicos y analizados por series de tiempo?

1.2.2 Sistematización del problema (Problemas auxiliares)

- a) ¿Cómo ha evolucionado la inversión extranjera directa (IED) en el Perú en el período 2000-2015 diferenciados por sectores económicos?
- b) ¿Cómo ha evolucionado el crecimiento económico del país en el período 2000-2015 diferenciado por sectores económicos?
- c) ¿Cuál es la influencia de la inversión extranjera directa en el Perú en el crecimiento económico del país, medido a través de un análisis de series de tiempo?

1.2.3 Justificación del estudio

1.2.3.1 Justificación teórico- científica: Se utilizó el método científico con la exigencia metodológica de acuerdo a la naturaleza del objeto de estudio. La investigación tiene como fundamento teórico, la teoría estructuralista del crecimiento económico (CEPAL) y como bases metodológicas, los fundamentos de la investigación social.

1.2.3.2 Justificación práctica: La naturaleza del objeto de estudio permite relacionar la teoría del crecimiento económico centrada en la teoría estructuralista, con los enfoques sobre la dinámica de la Inversión Extranjera

Directa (IED) hacia los países en vías de desarrollo. El uso de la data permitió conocer la situación en la cual se encuentra nuestro país y de manera práctica, se determinó la incidencia de la IED en el crecimiento económico de la economía nacional y la fuerza de relación entre las dos variables principales.

1.2.3.3 Justificación institucional y académica: Está establecido en el Reglamento de Grados y Títulos de la Escuela Académico-Profesional de Economía de la Facultad de Ciencias Económicas, Contables y Administrativas de la Universidad Nacional de Cajamarca, como una de las formas para obtener el título profesional de Economista, la elaboración, presentación y sustentación de un trabajo de investigación, denominada Tesis.

1.2.3.4 Justificación personal: La elaboración del trabajo permitió ampliar nuestros conocimientos sobre el objeto de estudio, poniendo en práctica los métodos y técnicas que el proceso de investigación así lo exige y las herramientas académicas adquiridas en los años de la formación profesional.

1.2.4 Delimitación del problema (espacio-temporal)

La delimitación espacial está referida al estudio de la economía nacional en lo que respecta la relación de las IED y su incidencia en el crecimiento económico del país y el periodo de estudio está referido a los tres últimos quinquenios (2000 – 2015).

1.2.5 Limitaciones del estudio

Las dificultades presentadas en la elaboración de la investigación están relacionadas con los siguientes aspectos: Homogeneidad en la data estadística de los diferentes organismos que las elaboran y publican (BCRP, INEI, BM, CEPAL, Cuanto, etc.); disponibilidad de tiempo por motivos laborales del tesista, la distancia donde radica el tesista, asumir el autofinanciamiento con recursos propios y otras contingencias imprevistas.

1.3 OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN

1.3.1 Objetivo general

Estudiar de qué manera la Inversión Extranjera Directa (IED) incide en el crecimiento económico del Perú en el periodo 2000 – 2015 diferenciado por sectores económicos y analizados por series de tiempo.

1.3.2 Objetivos específicos

- a) Describir la evolución de la inversión extranjera directa (IED) en el Perú en el período 2000-2015 diferenciado por sectores económicos.
- b) Analizar la evolución del crecimiento económico del país en el período 2000-2015 diferenciado por sectores económicos.
- c) Determinar la incidencia de la inversión extranjera directa en el crecimiento económico del país, medido a través de un análisis de series de tiempo.

1.4 HIPÓTESIS Y VARIABLES

1.4.1 Formulación de la hipótesis general

La Inversión extranjera Directa (IED) en el Perú ha mantenido un crecimiento estable; sin embargo, su incidencia sobre el crecimiento de la economía nacional ha sido significativa.

1.4.2 Formulación de hipótesis específicas

H1: La inversión extranjera directa en el Perú en el período 2000-2015 ha evolucionado de manera estable en los sectores económicos más rentables.

H2: El crecimiento económico del país en el período 2000-2015 diferenciado por sectores económicos ha sido fluctuante.

H3: La incidencia de la inversión extranjera directa en el Perú en el crecimiento económico del país ha sido significativa.

1.4.3 Variables que determinan el modelo de contrastación de hipótesis

Variable X: Inversión extranjera directa (IED)

Variable Y: Crecimiento económico

El modelo queda establecido en la siguiente relación:

Crecimiento económico \approx F (Inversión extranjera directa)

$$Y \approx F (X)$$

1.4.4 Operacionalización de variables

VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	INDICES	TÉCNICA/ INSTRUMENTO
VARIABLE Y: Crecimiento económico	Producto Bruto Interno (PBI):	PBI nominal y real	S/. , \$, tasa	Análisis documental
		Población	Millones de habitantes	
		PBI per cápita real	S/., tasas	Análisis documental
		PBI real por sector económico	S/., tasas	Análisis documental
VARIABLE X: Inversión Extranjera Directa (IED)	Estructura de las IED	Monto de las IED	\$, tasas	Análisis documental
		Estructura de las IED por país de origen	\$	
		Estructura de las IED por sector productivo	\$, composición porcentual	
	Crecimiento (r)	Crecimiento de las IED en el periodo de estudio	Tasa de crecimiento	Análisis documental

FUENTE: Elaboración propia.

1.4.5 Matriz de consistencia lógica

PROBLEMA	OBJETIVOS	HIPÓTESIS	VARIABLES
<p>PROBLEMA GENERAL</p> <p>¿De qué manera la Inversión Extranjera Directa (IED) incide en el crecimiento económico del Perú en el periodo 2000–2015, diferenciados por sectores económicos y analizados por series de tiempo?</p> <p>PROBLEMAS ESPECÍFICOS</p> <p>a) ¿Cómo ha evolucionado la inversión extranjera directa (IED) en el Perú en el período 2000-2015 diferenciados por sectores económicos?</p> <p>b) ¿Cómo ha evolucionado el crecimiento económico del país en el período 2000-2015 diferenciado por sectores económicos?</p> <p>c) ¿Cuál es la incidencia de la inversión extranjera directa en el Perú en el crecimiento económico del país, medido a través de un análisis de series de tiempo?</p>	<p>OBJETIVO GENERAL</p> <p>Estudiar de qué manera la Inversión Extranjera Directa (IED) incide en el crecimiento económico del Perú en el periodo 2000 – 2015 diferenciado por sectores económicos y analizados por series de tiempo.</p> <p>OBJETIVOS ESPECÍFICOS</p> <p>a) Describir la evolución de la inversión extranjera directa (IED) en el Perú en el período 2000-2015 diferenciado por sectores económicos.</p> <p>b) Analizar la evolución del crecimiento económico del país en el período 2000-2015 diferenciado por sectores económicos.</p> <p>c) Determinar la incidencia de la inversión extranjera directa en el crecimiento económico del país, medido a través de un análisis de series de tiempo.</p>	<p>HIPÓTESIS PRINCIPAL</p> <p>La Inversión extranjera Directa (IED) en el Perú ha mantenido un crecimiento estable; sin embargo, su incidencia sobre el crecimiento de la economía nacional ha sido significativa.</p> <p>HIPÓTESIS AUXILIARES</p> <p>H1: La inversión extranjera directa en el Perú en el período 2000-2015 ha evolucionado de manera estable en los sectores económicos más rentables.</p> <p>H2: El crecimiento económico del país en el período 2000-2015 diferenciado por sectores económicos ha sido fluctuante.</p> <p>H3: La incidencia de la inversión extranjera directa en el Perú en el crecimiento económico del país ha sido significativa.</p>	<p>Variable X: Inversión extranjera directa (IED).</p> <p>Variable Y: Crecimiento económico.</p> <p>El modelo queda establecido en la siguiente relación:</p> <p>Crecimiento económico \approx F (Inversión extranjera directa)</p> <p>$Y \approx F (X)$</p>

FUENTE: Elaboración propia.

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

2.1 ANTECEDENTES DE LA INVESTIGACIÓN

A nivel internacional:

Artal, J. et. al. (2003). Relaciones entre la Inversión Extranjera Directa y los flujos comerciales OCDE-Argentina durante los años 90: Estrategias multinacionales (Ponencia presentada en VIII Jornadas de Economía Internacional en la Universidad de Castilla-La Mancha- España). La investigación analiza los efectos que sobre los flujos de comercio de Argentina poseen las entradas de Inversión Extranjera Directa (IED) procedentes de los países de la OCDE, con el objetivo de ampliar el análisis de las relaciones económicas internacionales entre países desarrollados y países en desarrollo.

Los efectos fueron estimados individualmente para los dos principales emisores de capital extranjero hacia el mercado argentino durante los años 90, la Unión Europea y los Estados Unidos de América. Los autores aplicaron un enfoque sectorial, buscando identificar la posible existencia de estrategias diferenciadas para la IED procedente de ambas regiones. Los resultados de la investigación permitieron observar un patrón distinto en las relaciones IED-comercio para cada área geográfica seleccionada con respecto al mercado argentino.

CEPAL (2010). La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe, Cap.1: Panorama regional de la inversión extranjera directa (www.infolatam.com/2013/05/14/la-inversion-extranjera-directa-en...). América Latina y el Caribe fue la región con mayor crecimiento de los flujos de inversión extranjera directa (IED) a nivel mundial en 2010, un 40% respecto del año

anterior. A nivel global, la IED creció escasamente un 1%, lo que refleja aún las consecuencias de la crisis financiera y económica iniciada en 2008. Sin embargo, el comportamiento fue heterogéneo entre regiones: mientras la IED aumentó un 10% en los países en desarrollo, en los países desarrollados se redujo por tercer año consecutivo, un 7% respecto de 2009.

Los flujos de IED en América Latina y el Caribe alcanzaron los 113.000 millones de dólares en 2010, acercándose a las cifras récord de 2008. La IED en América del Sur aumentó un 56% en 2010 y llegó a 85.000 millones de dólares; el Brasil fue el mayor receptor, con un monto récord de 48.462 millones de dólares, equivalente al 43% del total de la región, seguido por México, Chile, el Perú y Colombia. En México, la IED retomó la senda del crecimiento y alcanzó los 17.725 millones de dólares, lo que significa un aumento del 17% respecto de 2009, mientras que en Chile alcanzó los 15.095 millones de dólares. En el Perú, en tanto, se alcanzaron cifras récord en 2010, 7.328 millones de dólares, mientras que Colombia y la Argentina recibieron 6.760 y 6.193 millones de dólares, respectivamente. Por su parte, la IED en Centroamérica volvió a crecer en 2010, liderada por Panamá y Costa Rica, que juntos representan el 64% de los flujos totales de IED que recibe la subregión que, en conjunto, recibió 5.847 millones de dólares, lo que representó un aumento del 16% respecto de 2009. Únicamente El Salvador mantuvo la tendencia decreciente que inició en 2009. Según datos preliminares, el Caribe tuvo una contracción del 18% respecto de 2009. La República Dominicana fue el principal receptor de esta subregión ya que recibió un 41% de los flujos en 2010. Aunque los países de Centroamérica y el Caribe reciben montos pequeños en términos absolutos, son algunos de los mayores receptores en relación con su PIB de la región.

Reig (S/f). Impacto macroeconómicos de la IED sobre la formación del capital en Uruguay, Unidad Académica: Historia y Desarrollo, Universidad de la República, (www.ccee.edu.uy/jacad/2013/file/ECONOMIA/IMPACTOS%20...). En este trabajo se analizan empíricamente los efectos macroeconómicos de la inversión extranjera

directa (IED) sobre la inversión en Uruguay en una perspectiva de largo plazo (1960-2011). En base a diversos aspectos teóricos y analíticos, el análisis descriptivo y un estudio empírico con la metodología de modelos de inversión y técnicas econométricas, se analiza el efecto total de la IED sobre la formación de capital de la economía, el cual se compone del efecto directo, es decir el impacto directo de la IED sobre la ampliación de capital, y por el efecto indirecto, que es el impacto de la IED sobre la inversión doméstica.

Desarrollo Económico (publicación varios autores): Los autores que coinciden con el fenómeno del desarrollo como un proceso de crecimiento, suele definir el nivel de desarrollo en términos de ingreso por habitante, y el proceso de desarrollo en términos de tasa de crecimiento. El ingreso por habitante es para algunos autores el indicador, o medida, más adecuado para definir el nivel y ritmo de desarrollo. Este mismo criterio lleva también a establecer nóminas de países ordenados según su nivel de ingreso medio por habitante de donde se deduce enseguida que aquellos que están por encima de cierto límite arbitrariamente escogido serán considerados países desarrollados, y poco desarrollados los que están por debajo del mismo.

Es conocido de la existencia de un profundo y progresivo abismo entre el rico Norte y el empobrecido Sur, cuyo origen es más que probable, que se encuentre en el colonialismo. Una separación que se ve acentuada por el endeudamiento y los crecientes intereses que éste genera en la economía de los países más desfavorecidos.

Así, el 75% de la población mundial está concentrada en Asia, América Latina y África, que solamente cuentan con el 25% de la riqueza de la tierra, el 12% de la producción industrial, el 4% de la investigación científica. En cambio, los países ricos, con la cuarta parte de la población del Mundo, consumen el 70% de la energía mundial, el 75% de los metales, el 85% de la madera, el 60% de los alimentos, etc., esto quiere decir que si el crecimiento económico de los pueblos

del tercer Mundo se duplicara se necesitarían diez veces más de los combustibles fósiles y unas 200 veces más de la cantidad de minerales.

Teoría del Estructuralismo o Desarrollismo ([html.rincondelvago.com/desarrollo-económico_1.html](http://html.rincondelvago.com/desarrollo-economico_1.html)).

Apareció en los años 40 como la primera forma de pensamiento económico autóctono y sistemático en América Latina en búsqueda de un camino que partiera desde el subdesarrollo hasta llegar al desarrollo industrial capitalista ya hacia la inserción más integral en la división internacional capitalista del trabajo.

El enfoque estructuralista trata de identificar el orden con arreglo al cual se conectan entre sí los hechos económicos de índole distinta, como relaciones estables. En el estructuralismo está presente una característica del pensamiento burgués contemporáneo llamado “pluralismo teórico metodológico”.

Desde la crisis de 1929-1933, los países de América Latina se vieron obligados a producir algunas mercancías que antes importaban. De una parte, los países capitalistas desarrollados disminuyeron el ritmo de exportación de capitales y mercancías hacia América latina. De otra parte, América Latina disminuyó su capacidad de exportación y por tanto de importación. Surgió el modelo de desarrollo hacia adentro, basado en la industrialización sustitutiva de importaciones.

En estas condiciones surgió el pensamiento económico desarrollista o estructuralista alrededor de la figura del economista argentino Raúl Previsch, fundador de la Comisión Económica para América Latina (CEPAL 1948) como una institución de las Naciones Unidas.

Raúl Previsch, incorporó en su teoría categorías y enfoques de la escuela neoclásica, del keynesianismo, del social-institucionalismo y de la síntesis neoclásica, pero al hacerlo utiliza el enfoque estructuralista. Previsch cuestiona el

principio de las ventajas comparativas en relación a los factores, por considerar que esta teoría no funciona en el capitalismo periférico por razones estructurales. Pero reconoce este principio válido para los países del centro.

Entre los economistas estructuralistas más reconocidos en América Latina tenemos a Raúl Previsch a la cabeza, Juan F. Noyola, Aníbal Pinto, Celso Furtado, Oswaldo Sunkel, G. Martner, Enrique Iglesias, entre otros.

El concepto de “estructura” se relaciona con los cambios y transformaciones de ciertas variables macroeconómicas que se expresan en el largo plazo. Las variables que se interrelacionan con los cambios estructurales pueden ser por ejemplo: productividad-nivel de ingresos, progreso técnico-bienestar, desarrollo-inflación, cambio estructural-reforma, etc.

Gracias a la nueva tendencia estructuralista se suscitaron los siguientes fenómenos en América Latina, los cuales de una manera se constituyen en temas complejos para su explicación:

- La internacionalización de la economía latinoamericana.
- Las tendencias y lugar de América Latina en la nueva división internacional del trabajo.
- El comportamiento de América Latina ante la crisis de las relaciones económicas internacionales (crisis monetaria, energética, de materias primas, alimentaria, inflación).
- La internacionalización del capitalismo monopolista de Estado y su mecanismo de acción en América latina.
- La revolución científico-técnica en América Latina.

2.2 BASES TEÓRICAS

2.2.1 Conceptualización de la Inversión Extranjera Directa (IED)

La conceptualización sobre la inversión extranjera directa (IED) está fundamentada en valiosos aportes de importantes autores, así como de organismos nacionales e internacionales sobre la materia.

La Conferencia de las Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo (UNCTAD, siglas en inglés de *United Nations Conference on Trade and Development*) manifiesta que “la inversión extranjera directa refleja el interés de largo plazo de una entidad residente en una economía (inversor directo) en una entidad residente en otra economía (inversión directa). Cubre todas las transacciones entre los inversores directos y la inversión directa, lo cual significa que cubre no sólo la transacción inicial, sino que también las transacciones subsecuentes entre las dos entidades y el resto de empresas afiliadas”⁴.

La Agencia Multilateral de Garantías para la Inversión del Banco Mundial, señala que “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” (*Ramírez y Flores 2006: 8*).

Por su parte, Borensztein, De Gregorio y Lee (1998) citados por Bangoa (2000: 6), manifiestan que “la IED encierra un concepto más amplio que una mera transacción financiera, implica el acceso directo a la 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.

⁴ Definición 423 de la División de Estadísticas de la UNCTAD.

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”.

En consecuencia, se puede concluir que la IED implica la transferencia de capitales a un país desde el exterior, destinados a actividades productivas, intermediación, prestación o transformación de bienes y/o servicios, según los sectores económicos a los que estén destinadas.

El Banco Central de Reserva del Perú, no hace una distinción entre los capitales de corto y largo plazo que ingresan al país; los capitales de corto plazo por lo general, son de carácter especulativo (en el caso peruano para cerrar la balanza de pagos de cada ejercicio económico) y no contribuyen al crecimiento económico; a diferencia, los capitales de largo plazo contribuyen a la acumulación de capital y como consecuencia lógica, contribuyen al crecimiento económico del país.

Por lo general, la IED adopta la forma de una empresa que establece una subsidiaria en un país distinto al de su origen. La razón por la que estas empresas invierten en otro país es por lo que a veces tienen un conocimiento único acerca de la producción de un determinado bien y que pueden emplearse en el exterior en forma rentable, en donde ejercen un control directo, esto comprende la integración horizontal; por otro lado, la razón por lo que una empresa invierte en el exterior es para obtener el control de una materia prima y asegurar su suministro ininterrumpido al menor costo posible, a esto se le denomina integración vertical. (Salvatore 1999: 371-372).

Las inversiones extranjeras se les considera importantes, puesto que contribuyen a la formación bruta de capital fijo; constituyen un sustento ante un potencial déficit de Balanza de Pagos; transmiten esquemas productivos y tecnológicos

internacionales⁵, tienden a promover el crecimiento económico en los países receptores; generan fuentes de empleo; impulsan procesos de transferencia de conocimiento; y, formación de capital humano.

No obstante, la inversión extranjera también genera efectos negativos, entre estos, el fenómeno que en la literatura económica se conoce como Crowding out o desplazamiento de la inversión local; los niveles de productividad se concentran solo en algunos sectores de la economía; privatización de empresas públicas; y también, producen sobre explotación de los recursos naturales.

Los países receptores deben trabajar para atraer inversiones que cumplan un marco reglamentario de esta manera mitigar los efectos negativos y aumentar los posibles beneficios para la población.

El problema es que los inversionistas extranjeros condicionan sus inversiones y los dirigen a los sectores económicos más rentables, cuando en los países receptores (en vías de desarrollo) existen sectores estratégicos como educación, salud, agricultura, que necesitan de urgentes inversiones para contribuir al bienestar general de la población.

⁵Según varios trabajos empíricos, la IED genera derrames tecnológicos siempre y cuando el país receptor posea una masa mínima de capital humano.

2.2.2 Determinantes de la Inversión Extranjera Directa (IED)

Existen diferentes corrientes teóricas sobre las motivaciones básicas que hacen que una empresa invierta en el extranjero en lugar de exportar la producción de las empresas nacionales.

Uno de los primeros en abordar el tema fue Ohlin (1933). Según este autor, la inversión extranjera directa fue motivada principalmente por la posibilidad de obtener alta rentabilidad en los mercados en crecimiento, junto con la posibilidad de financiar inversiones a tasas de interés relativamente bajas en el país de destino.

Otros factores determinantes son: la necesidad de superar las barreras al comercio y asegurar fuentes de materias primas.

La teoría de la organización industrial propuesta por Hymer (1976: 32 – 39), se enfoca principalmente en el estudio de las empresas multinacionales; y manifiesta que, éstas deben poseer alguna ventaja monopolística para poder competir con las empresas nacionales en mercados externos. Este autor justifica la existencia de las multinacionales basándose en dos argumentos fundamentales: la posesión de ciertas ventajas competitivas y la eliminación del conflicto entre posibles competidores.

El primer argumento hace referencia a que una empresa multinacional puede tener una ventaja competitiva que se originan por la posesión de habilidades específicas de marketing o directivas, por el acceso a conocimientos y recursos financieros de disponibilidad restringida, o por la posibilidad de lograr economías de escala; mismas que le permita superar los inconvenientes de ser foránea (desventajas sobre las firmas locales básicamente: costes de información del país -economía, idioma, legislaciones, etc.- y discriminaciones por parte de los gobiernos, consumidores y proveedores nacionales).

El segundo argumento establece que los conflictos entre distintos competidores surgen cuando la cuota de mercado no puede ser incrementada, lo que puede provocar una disminución en la rentabilidad. La solución a estos problemas, en parte, podría darse si una organización controla todas las empresas, en vez de existir empresas separadas, o si se produjesen acuerdos entre los diferentes participantes en un mercado.

Esta sustitución de procesos de decisión descentralizados por procesos de decisión centralizados aumentará conforme se incremente el grado de imperfección de la estructura del mercado considerado.

Para Krugman y Obstfeld (1999), la IED se da cuando ocurren dos tipos de fenómenos: localización de la producción en diferentes países e incentivos de internalización:

La localización, hace referencia a las diferentes razones que tienen las firmas para desplazar la producción de un país a otro, dicho fenómeno está determinado por factores tales como: las diferencias en las dotaciones factoriales, las diferencias en los precios de los factores y los costos de movilización que se ven reflejados en los costos de transporte y en las barreras arancelarias.

La internalización, se presenta cuando se desea garantizar una mayor estabilidad de los flujos comerciales entre subsidiarias de una misma firma, por la protección de los derechos de propiedad, y cuando existen economías de escala; todo esto con el fin de mantener un mayor control sobre el proceso de producción (Krugman y Obstfeld, 2000). En este sentido la IED depende de cinco factores principalmente: las ventajas comparativas de cada localización, la geografía económica, los costos de comercio, la transferencia de tecnología y el tamaño de los mercados.

Un modelo teórico dominante de los determinantes de la IED es el paradigma ecléctico de Dunning (1997), el mismo que ha servido como un marco analítico que explicita las condiciones y mecanismos necesarios para que una firma pueda localizarse en una economía extranjera.

Tabla 01: Principales variables utilizadas en estudios empíricos sobre los determinantes de la IED

DETERMINANTES DE LA IED	VARIABLES
Tamaño de Mercado	<ul style="list-style-type: none"> - Economías de escala - PIB per cápita - Población - Ingresos per cápita
Infraestructura	<ul style="list-style-type: none"> - Gasto de transporte por carretera - Uso per cápita de energía - Kilómetros de líneas pavimentadas - Número de líneas telefónicas
Costos laborales y productividad	<ul style="list-style-type: none"> - Coste promedio de los salarios - Proporción del trabajo calificado sobre el total
Nivel de Apertura	<ul style="list-style-type: none"> - Exportaciones - Importaciones - Grado de apertura comercial (X+M)/PIB
Políticas Gubernamentales	<ul style="list-style-type: none"> - Volatilidad del tipo de cambio - Inflación - Grado de ahorro interno - Nivel de protección arancelaria - Tasa de los impuestos corporativos
Proximidad Geográfica.	<ul style="list-style-type: none"> - Distancia entre las capitales del país emisor y receptor - Costos de Transporte

Fuente: Varios Autores.

Elaboración: Propia.

La tabla 01 resume los principales determinantes de la IED y las variables proxy utilizadas en los trabajos empíricos, que se concentran más en los factores de atracción de capitales de cada país - estructuras productivas y sectores- que motivan la inversión extranjera en los países. Es importante destacar que el

principal interés de esta sección no es dar una explicación aritmética de los determinantes, sino una revisión global de éstos según el criterio de varios autores.

A continuación, es importante hacer una revisión más detallada de la contribución de Dunning, por ser la más trabajada en lo que a determinantes de la IED se refiere.

Paradigma Ecléctico de Dunning:

Dunning “formula y desarrolla el denominado enfoque ecléctico o “paradigma OLI”, siglas en inglés que hace referencia a las ventajas específicas en propiedad de la empresa (ownership specific advantages), de internalización del proceso productivo llevado a cabo por la empresa (internalization advantages) y de localización de los países destino de la IED (location specific endowments)” (Díaz 2003).

El enfoque ecléctico, está sustentado en dos consideraciones: la primera, se relaciona con la condición de que no basta que un país tenga recursos naturales, mano de obra barata o mercados atractivos para atraer a la IED; la segunda consideración exige que las empresas que inviertan en el país de destino (anfitrión) sean propietarias de ciertas técnicas, habilidades y recursos que a otras empresas no les resulte fácil obtener.

En 1994, Dunning amplía el concepto de ventajas de localización, donde clasifica a la IED en cuatro motivadores (Lugones 2001, 6-8); de manera resumida consiste en lo siguiente:

a) Resource seeking, hace referencia a la búsqueda de aprovechar recursos (naturales o humanos) disponibles en el país de destino y que constituyen

ventajas de localización. Las actividades que resultan de IED de este tipo tienen por destino habitual la exportación.

b) Market seeking, son las inversiones destinadas a explotar el mercado interno del país de destino (o el ampliado vía acuerdos regionales). Este tipo de IED está fuertemente asociado a la existencia de barreras físicas y/o costos de transporte, así como al tamaño y dinámica del mercado local y a las políticas de industrialización en los países receptores

c) Efficiency seeking, es un tipo de IED que procura maximizar la eficiencia global de la corporación, mediante la integración de las distintas filiales en un esfuerzo de complementación comercial y productiva, racionalizando la explotación de economías de especialización y de ámbito a partir de la división del trabajo entre las filiales.

d) Strategic setseeking, cuando la IED busca adquirir activos (conocimientos y capacidades) que la empresa transnacional considera estratégicos para sostener y aumentar sus niveles de competitividad: capacidades de innovación, estructuras organizacionales, acceso a canales de distribución, información sobre preferencias de los consumidores y tendencias de la demanda.

En la literatura, existen varios estudios empíricos que tratan de estimar la importancia de los diferentes determinantes de la IED que se concentran más en los factores de atracción, es decir en los factores de localización. Las principales variables utilizados normalmente son: el tamaño del mercado, el desarrollo de infraestructura, los costos laborales y la productividad, el nivel de apertura, las políticas gubernamentales, y la proximidad geográfica (Markusen y Zhang, 1999; Shatz, 2001; Zhang, 2001; Esquivel y Larraín, 2001; Bittencourt, 2002; Mogrovejo, 2005; Navarro, 2011).

2.2.3 Teorías sobre las Inversiones Extranjeras Directas

La necesidad de explicar el continuo y creciente movimiento internacional de capital bajo la forma de Inversión Extranjera Directa (IED), ha derivado en las últimas décadas en la aparición de multitud de enfoques que buscan justificación a las causas y a los destinos de estos flujos financieros.

Pese a ello, o tal vez por ello, no existe una explicación consensuada sobre los desencadenantes de este patrón de localización del capital extranjero con fines productivos.

Villarreal (2004) dice lo siguiente: [...] *por una parte, uno de los cuerpos teóricos básicos comúnmente recurridos para la explicación del destino de los flujos de capital –las teorías tradicionales de comercio internacional, como enfoque aislado, podría no constituir el marco más idóneo para el estudio de la localización de la IED al no contemplar aspectos como las diferencias en productividad, el efecto del capital humano o las infraestructuras, y considerar exclusivamente las diferencias salariales relativas fruto de la dotación factorial.*

Por otra parte, el denominado paradigma OLI (**relacionado con la localización de la inversión extranjera directa**) no ofrece un marco analítico que identifique la incidencia de cada uno de estos factores potenciales sobre la elección de la localización final. Finalmente, el carácter exclusivamente empírico (Martín y Velázquez, 1996), o la persistencia en el tratamiento de la IED como desplazamiento de capital físico y no de capital financiero con fines productivos (Krugman, 1990) caracterizan las aportaciones más recientes. Ante esta realidad, el presente estudio intenta poner de manifiesto los problemas que presentan las aportaciones teóricas que buscan respuestas a la elección de una determinada localización para la instalación de actividades productivas de origen extranjero, y no justificaciones a la existencia de IED. En este sentido, se intentarán exponer los motivos que desencadenan que las diversas teorías relativas a la IED no

proporcionen una respuesta unánime sobre la localización del capital extranjero con fines productivos.

a) Las teorías del comercio internacional

Villareal (2004, 249-251) asevera que, las teorías del comercio internacional han sido consideradas en la literatura como uno de los marcos posibles para el estudio de la localización de la IED y sus determinantes, al justificar los desplazamientos de los factores productivos (capital y trabajo) a través del comercio de bienes y bajo la consideración de que en el marco del modelo Heckscher-Ohlin el libre comercio y la movilidad de factores son sustitutos. Sin embargo, estos modelos suponen una absoluta inmovilidad internacional de dichos factores productivos, por lo que en realidad no pueden dar respuesta a los flujos directos de capital en forma de IED.

El modelo Heckscher-Ohlin (H-O) predice un patrón de comercio basado en las aportaciones relativas de factores de las distintas naciones y ofrece la primera justificación al desplazamiento internacional del capital de los Países Desarrollados (PD) a Países En Desarrollo (PED). Pero se trata de desplazamientos indirectos a través de los flujos de bienes. Los desplazamientos factoriales directos sólo tendrían sentido bajo los supuestos del modelo H-O, en el caso de existir diferencias a nivel internacional en su remuneración. Pero movilidad perfecta de bienes y no igualación del precio de los factores son elementos incompatibles.

La necesidad de incorporar en los modelos teóricos existentes variables que impliquen la existencia de ciertas imperfecciones en los mercados derivó en la aparición de las denominadas “nuevas teorías del comercio internacional” y con ello en la aparición de nuevas justificaciones a la localización de la IED. Ahora bien, la existencia de competencia imperfecta en los modelos básicos de Helpman y Krugman (1985) por sí sola no puede justificar el origen y el destino de los

distintos tipos de bienes intercambiados internacionalmente. El capital puede fluir (incorporado a los bienes intercambiados) en las dos direcciones. Pero para obtener respuestas sobre el destino preferente del capital desplazado se hace imprescindible la incorporación del supuesto de desigual aportación factorial relativa entre países, al igual que en el enfoque H-O.

Para extraer conclusiones sobre el origen y el destino del capital sin tener que recurrir a la desigual dotación factorial, a la par que eliminar el supuesto de inmovilidad de capital entre países, es necesario admitir otro supuesto adicional: el cambio tecnológico. La capacidad de desarrollo de nuevas tecnologías determinaría el destino del capital. Al repercutir sobre la rentabilidad marginal del capital en el país más desarrollado se generaría una atracción de capital desde los países menos desarrollados hacia los más desarrollados.

Se originaría un flujo directo de capital en sentido contrario al predicho por las teorías tradicionales de comercio internacional.

Únicamente, la consideración específica de la existencia de empresas multinacionales, por parte de Helpman (1984) o de Helpman y Krugman (1985), permite el tratamiento de la IED como desplazamiento de capital financiero. Pero de nuevo son los PD quienes se convierten en centros de producción de entradas altamente capital-intensivo, y localizan la producción de bienes relativamente menos capital-intensivo en los países en desarrollo (PED) por medio de actividades de IED. La variable que determinaría la atracción de IED sería, en definitiva, la abundancia relativa del factor trabajo en el país receptor, una conclusión que no difiere de la aportada, de manera indirecta, por el enfoque H-O. Sin embargo, la ausencia de modelos cuantitativos que manifiesten la explicación de dichos flujos de IED, por lo factores mencionados.

b) Las teorías de la localización

Marshall (1920), bajo el amparo de las denominadas economías externas, identifica tres causas diferentes que determinarían la concentración de las actividades productivas: la disponibilidad de mano de obra calificada, la disponibilidad de factores y servicios específicos a la industria, y la existencia de “flujos de conocimiento” entre empresas de una misma localización.

Las limitaciones del marco competitivo supuesto han ido relajándose y bajo la influencia de las teorías de la organización industrial han surgido nuevas investigaciones en las que la elección de la ubicación de la actividad productiva se justifica sobre la base de la posesión del control de la parte del mercado de mayor dimensión.

Ampliando este campo, Greenhut (1955) ya propondría una serie de factores relacionados tanto con los costos como con la demanda – costos laborales, educación, tamaño del mercado, entre otros – de manera que el peso conjunto de todos ellos determinaría la localización.

La aplicación de este enfoque general de localizaciones de actividades productivas al contexto internacional, como marco explicativo del patrón de IED, generó multitud de estudios y análisis exclusivamente empíricos sobre la importancia de esos factores en la distribución territorial de la IED. La existencia de recursos naturales (Owen, 1982), las aportaciones de tecnología y la calidad de la investigación del país receptor (Cantwell, 1988, así como el tamaño de su mercado (Papanastassiou y Pearce, 1990; Schneider y Frey, 1985) son características de tipo local defendidas por las teorías de localización y justificadas empíricamente como determinantes de la recepción de flujos de IED (op. cit. p.251).

2.2.4 Teorías del crecimiento económico y su relación con la Inversión Extranjera Directa (IED)

El crecimiento económico se debe al crecimiento de los factores como el trabajo y el capital y a las mejoras de la tecnología. Desde el surgimiento de las doctrinas económicas sobre crecimiento económico, se ha determinado que la inversión extranjera es un factor que contribuye al crecimiento de la producción a largo plazo de un país, ya que facilita la transferencia de bienes físicos y conocimientos en técnicas de producción y mercadeo, de la corporación transnacional a sus sucursales.

Baracaldo et al. (2006) analiza los vínculos de la IED con el crecimiento económico de los países considerando tres canales:

a) Canal de Demanda: Las variables que sustentan a este canal son la inversión y el comercio. La inversión, puede afectar positivamente al crecimiento, en la medida que la IED aumente el tamaño de las firmas del país de destino, generando incrementos en la productividad por la difusión del conocimiento y la tecnología entre las diferentes firmas (crowding in effect); y puede afectar de manera negativa, si la IED compite con la inversión nacional por la producción y por la participación en los mercados financieros (crowding out effect). El comercio, dado que permite que se lleven a cabo procesos de difusión tecnológica a través de la transmisión de ideas y el desarrollo de nueva tecnología, se convierte en un mecanismo que hace posible que las economías en vías de desarrollo tengan acceso al conocimiento más avanzado, gracias a la existencia de empresas multinacionales en los países de destino de la IED.

b) Canal de Oferta.- Aquí se destaca las economías de escala que pueden provocar cambios en la productividad de los factores y reflejar rendimientos crecientes al interior de la función de producción ($Q = f(K,L)$), debido a la utilización de bienes intermedios de mejor calidad y con costes menores; y, el stock de capitales (Crowding in effect), que con la presencia de Empresas

Transnacionales en la economía, no sólo está compuesto por capital nacional sino también por capital extranjero, lo cual permite el incremento total de capital de la economía del país de destino y el aumento de las posibilidades de crecimiento económico.

c) Canales no Tradicionales. - Se destacan los Tratados Preferenciales de Comercio (TPC), cuyos efectos sobre la IED y el crecimiento pueden ser ambiguos, debido a las condiciones que se consideran en su negociación; éstos pueden crear, desviar o eliminar flujos de IED en determinadas localizaciones (debido a los costos de oportunidad establecidos en los convenios). Sin embargo, los Tratados Preferenciales de Comercio, al proveer un mejor marco jurídico e incrementar la estabilidad política y económica, permiten la llegada de una mayor cantidad de flujos de IED (Baracaldo, et al., 2006: 6-7).

A continuación, se sintetiza la teoría estructuralista de crecimiento económico que consideramos necesaria para explicar la relación de los flujos de la inversión extranjera directa como principal fuente generadora de capital físico y como consecuencia lógica, del crecimiento económico de los países, en el corto plazo (sustento central de la teoría estructuralista).

2.2.4.1 Teoría estructuralista del crecimiento

La teoría estructuralista surge y se desarrolla durante las décadas de los 50 y 60 en el seno de la Comisión Económica para América latina (CEPAL), cuyos principales pensadores fueron: Raúl Prebisch (1949), Paul Singer (1950) y Hirschman (1958), quienes analizan los efectos negativos que la IED genera en el crecimiento económico en los países en vías de desarrollo.

La escuela cepalina (estructuralista), se desarrolló en base a la idea de relación Centro (países industrializados) - Periferia (países no industrializados). "...la visión centro-periferia se caracterizó por vincular dos visiones sistémicas entrelazadas: la del sistema económico internacional y la de los sistemas

económicos nacionales” (Di Filippo, 2009). Bajo este contexto, la IED constituiría un elemento resultante de la carencia de una clase social alta que reprodujera los intereses capitalistas; por tal motivo, las inversiones no serían autóctonas, sino extranjeras.

La inversión extranjera a criterio de los defensores del estructuralismo latinoamericano, puede influir positivamente en el crecimiento económico a corto plazo, aunque a largo plazo produce el efecto contrario. En el corto plazo, el incremento de IED redundará en un aumento de la inversión y del consumo, lo que provocará una elevación de la tasa de crecimiento del país. Sin embargo, a medida que transcurra el tiempo y los proyectos se lleven a cabo, los efectos adversos de la IED se dejarán notar. Esto se debe al propio mecanismo de la dependencia, en particular, a la “descapitalización” y a la “desarticulación” de los proyectos una vez obtenidos los beneficios (Stoneman, 1975; Bornschieer, 1980; O’Hearn, 1990 citado por Bengoa, Sánchez (2003).

En este sentido, el comercio exterior y en especial la inversión extranjera directa (IED) causaba el subdesarrollo, porque las ganancias repatriadas por compañías extranjeras hacia las metrópolis excedían el valor de su inversión original, deteriorándose de esta manera los términos de intercambio en América Latina. Bajo los principios de esta teoría, Haber (1997), sostiene que:

La IED no genera demanda de bienes de producción interna, lo que, a su vez, quiere decir que la IED no da lugar al surgimiento de nuevas industrias nacionales; no incrementa los salarios de los trabajadores de las empresas de procedencia extranjera, lo que, a su vez, quiere decir que la IED no tiene efectos profundos en el mercado interno; no produce transferencia de tecnología, por lo tanto no influye en el crecimiento de nuevos tipos de industrias que utilicen nuevos procesos tecnológicos; y, por último, no existen procesos que se deriven de la misma (Haber, 1997:164).

(Ubicable en www.oecd.org/investment/investmentfordevelopment/1959795.pdf).

Por su parte Borja (1988:514-515) agrupa los efectos negativos de la inversión extranjera criticados por la escuela neo estructuralista en cinco categorías, veamos:

a) El desplazamiento de productores locales por la IED: Esto puede ocurrir ya sea por medio de la adquisición de empresas locales por capital extranjero, o por medio de inversión extranjera en sectores nuevos.

b) Los flujos de comercio y de capital generados por la IED son asumidos como negativos en el largo plazo para la economía del país receptor, porque las empresas extranjeras tienden a importar más de lo que exportan; y, a enviar al exterior más capital del que traen como inversión original y posteriores reinversiones.

c) Las empresas introducen tecnologías obsoletas al Tercer Mundo; no realizan actividades de investigación en la economía local y sus tecnologías no son apropiadas a las necesidades sociales de los países receptores.

d) Sobre los efectos distributivos, el argumento es que, debido a los salarios más altos pagados por las empresas transnacionales, así como a los modelos de consumo que ellas promueven, tienen un efecto negativo en los patrones regresivos de distribución del ingreso en los países subdesarrollados.

e) Las empresas transnacionales desarrollan alianzas con las burguesías locales: El poder económico que esto confiere a las elites locales refuerza su poder económico y político. Esto resulta en una agravación, en esos países, de la tendencia histórica de exclusión política y marginación económica de la mayoría de la población.

Las crisis económicas vividas en América Latina a inicios de la década de los ochenta, debido en parte a la crisis de la deuda externa, hicieron que esta teoría perdiera popularidad entre los académicos y los gobiernos latinoamericanos; adoptando en su lugar una política de apertura comercial y financiera, con la esperanza de que generaría mayor prosperidad en la región.

En resumen, en los modelos neoclásicos (Solow-Swan), la IED tiene efectos únicamente de corto plazo, debido a que el producto de la economía en el largo plazo únicamente puede ser afectado por los avances tecnológicos y el crecimiento de la fuerza de trabajo.

Los modelos de crecimiento endógeno, particularmente el modelo trabajado por Romer, permiten identificar el proceso de crecimiento mediante la inversión en capital que ayuda a aumentar el stock de experiencia o conocimientos de una economía. Bajo este último tipo de modelos, los determinantes del crecimiento económico son vistos como fundamentos endógenos, y la IED es considerada como una combinación de stock de capital, tecnología y know-how (Balasubramayan et. al., 1996 citado por Suanes 2011: 7).

El enfoque estructuralista, asume críticas de índole nacionalista un tanto alejadas del aspecto económico; afirma que la IED no genera crecimiento económico en el largo plazo; por el contrario, produce la “descapitalización” y “desarticulación”, porque las ganancias repatriadas por compañías extranjeras hacia las metrópolis excedían el valor de su inversión original, deteriorándose de esta manera los términos de intercambio ($Pr = Px/Pm$).

Las diversas teorías y enfoques sobre el crecimiento económico caracterizan de alguna manera la dinámica de la economía peruana (crecimiento) en el período de estudio; no se puede afirmar que el crecimiento está asociado solamente a alguno de los modelos económicos; por el contrario, el comportamiento de la economía peruana está asociada a más de una concepción o corriente del pensamiento económico, puesto que las políticas de estabilización y los programas de reajuste estructural toman elementos de más de un modelo económico en sus diversos aspectos.

2.2.5 Significado de las reformas estructurales de los años 90

Reforma estructural significa un cambio en los aspectos estructurales en las instituciones del país cualquiera sea su naturaleza (económica, social, política, cultural, educativa, religiosa, etc.). Son innovaciones o modificaciones de las reglas de juego, adecuándolas a las nuevas circunstancias, y, por eso contienen un claro objetivo de modernización de la realidad acompañada con un componente político de fondo conformado de leyes, instituciones, estructuras e incluso formas de pensar y actuar.

Leonardo Gironde Mora (2005) citado por Lozano (2013) dice: “El término italiano **aggiornamento** puede usarse para describir el significado esencial de las reformas estructurales. Su objetivo es tener un mejor desempeño de la política nacional e incrementar las posibilidades de bienestar de los ciudadanos de un país, lo que significa reconocer que las estructuras existentes no corresponden a las nuevas circunstancias o realidades; y, que mantener lo existente dañaría el rumbo del país. Las reformas estructurales son prospectivas en los cambios necesarios para mejorar la estabilidad económica y social.

Con la llegada al gobierno del Ing. Alberto Fujimori Fujimori en 1990, a partir de marzo de 1991 inició la implementación de un agresivo proceso de reformas estructurales, básicamente en las áreas comercial y financiera del país. Pero también, se iniciaron otras reformas complementarias-llamadas de primera generación- en el área laboral, privatizaciones amarradas con una política de inversiones, la reforma fiscal y tributaria, se promueven las exportaciones, algunas reformas sociales y la regulación de los servicios públicos.

Lozano (2013, 161-164) hace referencia que las reformas estructurales implementadas por el gobierno de Fujimori reimplantaron una estrategia de crecimiento económico primario-exportador similar a la que ha imperado en la economía peruana durante la mayor parte de su historia económica. Este parece ser el rasgo distintivo de la versión peruana del neoliberalismo, en comparación con otros experimentos similares realizados en América Latina.

Y continúa afirmando que, para entender la lógica de este retorno al pasado, es indispensable hacer un breve recuento del crecimiento económico del Perú, desde 1950 hasta la actualidad. Recuento que debe ser organizado, primero a partir de una periodización de la evolución macroeconómica en estos 50 años (1950-2000) y, segundo, haciendo una descripción de los principales cambios ocurridos en la estrategia de crecimiento y en la tasa de inversión en cada uno de estos períodos. En la evolución de largo plazo del PBI per cápita puede distinguirse cinco grandes fases o etapas:

La primera etapa (1950 -1975) es un período de rápido crecimiento, interrumpido por algunas recesiones breves (1958-59; 1967- 69); el producto per cápita crece a una tasa promedio del 2.5% anual. Esta primera etapa también es un período de baja inflación, alcanzando un promedio del 10% anual. Esta etapa estuvo caracterizada por una combinación de rápido crecimiento y baja inflación, fue una estrategia primario exportadora casi pura.

La segunda etapa (1976 - 90), puede caracterizarse como una crisis de larga duración con ciclos violentos de recesión y auge; a principios de la década de los 90, el producto per cápita había retrocedido al nivel de los años 60. Esta segunda etapa es también un período de alta inflación que desemboca en la hiperinflación de 1988-90; excluyendo estos últimos tres años, la inflación promedio alcanza al 83% anual.

La tercera etapa (1991-96), constituye un nuevo momento de estabilización y de expansión económica, donde el producto per cápita se incrementa al 3.3% anual. La inflación exhibe una clara tendencia decreciente, situándose cerca al 10% anual al final de este período.

La cuarta etapa (1996-2000) se caracteriza por un estancamiento en el crecimiento económico y el control de la inflación que bajó a un dígito, pero a un alto costo social.

La quinta etapa (2001 – 2010) caracterizada por un crecimiento del PBI sostenido alcanzando un promedio anual de 6.4 % y la continuación del control de la inflación en un dígito menor al 5 %.

La crisis del Estado oligárquico en el Perú se inicia tardíamente con el primer gobierno de Belaunde (1963-1968), quien modifica parcialmente este modelo primario exportador, al poner en marcha una industrialización vía sustitución de importaciones (ISI), de carácter moderado, que atrae una cierta inversión extranjera. Posteriormente, con el régimen militar del General Velazco (1968-1975), el modelo primario exportador es reemplazado realmente por la ISI. La estrategia de industrialización se radicaliza tanto en términos del grado de protección del mercado interno como del grado de intervención del Estado en la economía. A través de la nacionalización de una fracción sustancial de la inversión extranjera, y de la estatización de una parte de los activos de la oligarquía, se constituye un fuerte sector de empresas públicas que llega a controlar más del 30% del PBI. Según FitzGerald (1985), "el Estado se hizo responsable de las tres cuartas partes de las exportaciones, la mitad de las importaciones, más de la mitad de la inversión fija, dos terceras partes del crédito bancario y una tercera parte de todo el empleo en el sector empresarial". Un segundo punto a destacar, entonces, es que hay modificaciones notables en la estrategia de crecimiento durante esta primera etapa (1950-75), caracterizada por un rápido crecimiento y una baja inflación. Esta buena performance macroeconómica fue compatible tanto con el modelo primario exportador como con el modelo de sustitución de importaciones.

Durante la segunda etapa (1976-90), caracterizada por un prolongado estancamiento y una inflación alta y creciente, no ocurre ningún cambio decisivo en el modelo de desarrollo impuesto por las reformas estructurales de Velazco.

Dos rasgos claves de esta estrategia de crecimiento persisten durante estos quince años: la importancia de las empresas públicas y la fuerte protección de la industria manufacturera.

El segundo gobierno de Belaunde (1980-85) profundizó la apertura comercial iniciada en 1979 por el régimen militar de Morales Bermúdez (1976-80) y generó un retraso cambiario significativo. La crisis de balanza de pagos de 1982-83, asociada al inicio de la crisis de la deuda externa, terminó con este primer experimento de liberalización de las importaciones. Este experimento es el antecedente más directo de la reforma neoliberal de los años 90.

En la tercera (1991-1995) y cuarta fase (1996 - 2000), durante los dos gobiernos de Fujimori, la estrategia de crecimiento vuelve a alterarse drásticamente. Las reformas estructurales de los 90 pueden entenderse como una antítesis casi perfecta de las reformas estructurales del gobierno de Velazco (1968-75), o como una reedición de las que realizara el gobierno de Odría (1948- 56). Con la privatización de las empresas públicas, y con una apertura comercial unilateral extremadamente radical, se retorna de hecho al modelo primario exportador que imperó en los años 50. La industria manufacturera pierde importancia de manera visible y ramas enteras de la estructura industrial desaparecen. Un indicador de este proceso de desindustrialización es el siguiente: en 1995 el producto agregado (PBI) recuperó finalmente el nivel absoluto que ya había alcanzado 8 años antes, en 1987; sin embargo, la producción manufacturera de 1995 era casi un 20% menor que la registrada en 1987.

El capital extranjero, orientado al sector extractivo exportador y a los servicios públicos, recupera un rol muy destacado en la economía al adquirir una buena parte de las empresas estatales privatizadas. El cierre de toda la banca estatal de fomento (Banco Agrario, Banco de la Vivienda, Banco Industrial del Perú, Banco Hipotecario, Banco Minero) que tenía una importante participación en los mercados de crédito y depósitos, también debe incluirse en la lista de las principales reformas.

Es ilustrativo comparar el modelo impuesto por el Gral. Odría con el instaurado 4 décadas más tarde por el Ing. Fujimori (1990-95). Entre los rasgos comunes, González (1994) señala la apertura comercial y de la cuenta de capitales, y un Estado con mínima participación en la economía, que incentiva la inversión extranjera, especialmente en el sector exportador de materias primas y en los servicios públicos, con una legislación muy favorable; entre las diferencias, menciona el peso significativo para las cuentas fiscales y externas que tiene ahora, y que no tuvo antes, la deuda pública externa.

La palanca real que ha permitido el crecimiento económico durante 1993-95 ha sido una enorme afluencia de capitales (corto plazo y privatizaciones) sin precedentes en los últimos 45 años. La diferencia la podemos sintetizar así: Primero, la balanza comercial durante el gobierno de Odría alterna los déficit y los superávit, resultando en promedio un saldo equilibrado; mientras que durante el gobierno entre 1991 y 1993, el fisco sólo obtuvo US\$ 528 millones por la venta de empresas públicas. Los ingresos por privatizaciones adquirieron significación a partir de 1994, al venderse 29 empresas por un valor total de US\$ 2,642 millones, equivalente a un 40% de los ingresos tributarios anuales. En 1995, la venta de otras 28 empresas y activos diversos generó US\$ 1,108 millones. En 1996, los ingresos alcanzados en 28 privatizaciones se elevaron nuevamente hasta los US\$2,440 millones. Aunque el proceso de privatización se está agotando, se estimaba que en 1997 se Podrían obtener otros US 1,600 millones.

2.2.6 Incidencia de las principales reformas estructurales sobre la inversión extranjera directa

En el Perú, las crisis políticas y económicas que se han venido produciendo desde tiempo atrás y en gran medida en primer gobierno de Alán García (1985-1990) crearon una imagen negativa del país hacia el resto del mundo; sin embargo, las medidas de política económica adoptada por el nuevo gobierno de

Fujimori en 1990, permitieron la inserción del país en el mercado financiero internacional para aprovechar su considerable potencial de la inversión extranjera directa (IED).

En este acápite se describirá el impacto tanto de las políticas económicas como de algunos factores exógenos que han incidido ya sea, en la atracción de capitales extranjeros o en la fuga de los mismos. Para tal motivo, ha sido conveniente considerar en el estudio: La liberalización comercial, apertura del mercado de capitales, la liberalización financiera y la inversión y privatización.

2.2.6.1 Liberalización comercial

Las principales medidas de la reforma sobre la liberalización comercial fueron aplicadas durante los años 1990-1992, período en el cual disminuyó la dispersión de los aranceles nominales y se eliminó todo tipo de barreras para-arancelarias. Después de la implementación de la reforma comercial y finalizada este primer período, el nuevo Ministro de Economía y Finanzas anunció que el objetivo principal era alcanzar un arancel único menor en 1995. La medida anunciada generó mucho rechazo entre los gremios empresariales, hecho que llevó a mantener una estructura arancelaria de 15% y 25% en el período 1993 – 1996. El arancel único no fue implementado por el rechazo de los gremios empresariales; en su lugar y a partir de abril de 1997, se redujeron los aranceles establecidos en 15% y 25% a 12% y 20%, con excepción de algunos productos agrícolas a los que se les colocó una sobretasa de 5% (Valdizán et. al. 2012: 221, citado por Lozano (2013, 165).

Durante los primeros meses de gobierno de Fujimori, los Decretos promulgados como parte del programa de estabilización en materia de política comercial redujeron el arancel mínimo de 15% a 10%, eliminándose las partidas con arancel cero y bajando la tasa máxima de 84% a 50%. Además, se disminuyó la lista de partidas arancelarias prohibidas a sólo 25 y se suprimieron la mayor parte de las exoneraciones (Idem.).

Sin embargo, esta corta experiencia obligó al gobierno a realizar la primera modificación arancelaria en setiembre de 1991, reduciéndose el nivel arancelario a sólo tres: 15% para los insumos, 25% para los bienes de capital y 50% aplicada a los bienes de consumo, manteniendo una sobretasa temporal de 10% a las importaciones sujetas a 25% y 50%.

A mediados de diciembre del mismo año el gobierno aprobó un cronograma orientado a la reducción de las tasas arancelarias y cuyo objetivo fue el de alcanzar un arancel único en 1995. Este cronograma contemplaba reducciones anuales de uno y cinco puntos en las tasas de 25% y 50% respectivamente.

Las primeras medidas aplicadas de corte gradualista formaban parte de la estrategia relacionada con el control de precios (política antiinflacionaria del gobierno); se esperaba como resultado que los precios internos se redujeran por la mayor competencia en el mercado interno. Sin embargo, los resultados de esta medida no pudieron concretarse por dos razones fundamentales:

- La sobretasa arancelaria temporal provocó un movimiento especulativo de postergación de importaciones.
- La caída en el ingreso real redujo notablemente el tamaño del mercado interno.

En general, la implementación de la reforma de liberalización comercial encontró serias resistencias en los sectores de la economía nacional que producían para el mercado interno, sobre todo luego de la publicación del cronograma de reducciones arancelarias. Se complementaron estas resistencias con las presiones del sector privado quienes condicionaron las modificaciones de los primeros meses de 1991. Como podemos apreciar, la iniciativa tomada por el gobierno estaba abriendo el espacio para que los gremios empresariales revirtieran las reformas y se regresara a esquemas proteccionistas.

Con el ingreso de Carlos Boloña al Ministerio de Economía y Finanzas (a partir de marzo de 1991), se inicia una nueva etapa orientada a una profundización de la apertura comercial. La primera medida del nuevo Ministro fue dejar sin efecto el cronograma anterior y se adelanta el proceso de apertura. Para ello se redujo la estructura arancelaria a dos tasas; 15% y 25% (D.S.033-91-EF del 12-03-91) Como consecuencia, el promedio arancelario se redujo a 17% mientras que la tasa de protección efectiva a la manufactura cayó a 24%. Así mismo, se optó por eliminar todo tipo de restricción para arancelaria a la importación de bienes (D.S. 060-91-EF- del 22-03-91), se simplificaron los procedimientos aduaneros (D.Leg. 722 del 11-11-92) y se eliminaron los monopolios estatales de importación de alimentos (D. Leg. 066-91-EF del 27-03-91) (op. cit., 167).

A inicios de 1997 se realizan modificaciones importantes de política comercial. Así, se prohibió temporalmente la importación de autos usados y se estableció una nueva estructura arancelaria. Es importante mencionar que adicionalmente, el Perú participa de un proceso de integración con la finalidad de formar una zona de libre comercio en el marco de la Comunidad Andina y que durante 1998 firmó un convenio comercial con Chile que reduce a cero el arancel para una lista importante de productos.

Finalmente, la modificación arancelaria de abril de 1997 redujo el promedio nominal a 13% y la protección efectiva a 14.4%. Se trasladaron 65 partidas al nivel más alto (grupos alimenticios) y otras 13 (insumos para la industria cervecera y alimenticia) se encuentran en el nivel de 12%. Estas partidas están sujetas a una sobretasa de 5%, cuyos recursos obtenidos se destinarían al programa de apoyo al sector agrario (op. Cit., 169).

2.2.6.2 Apertura del mercado de capitales

(Lozano 2013, 169), [...] *durante el primer gobierno de Alan García (1985-1990) se estableció como ilegal la tenencia de cuentas bancarias en el exterior, a la vez que existía un “**estricto control**” de capitales y del comercio exterior. A pesar de*

estas restricciones, a partir de 1987 se inició una fuerte fuga de capitales al exterior debido a la inseguridad política y económica que empezaba en el país y que fue profundizada en los tres años siguientes con un proceso estanflacionario, la violencia social, inseguridad ciudadana y el aislamiento del país del mundo financiero internacional.

Frente esta situación dejada en 1990, el nuevo gobierno de Fujimori debió encarar graves problemas financieros y la ausencia de apoyo de los organismos mundiales de carácter multilateral, que habían cerrado toda posibilidad de nuevos créditos luego de que Alán García declarara la moratoria de la deuda externa en 1985. Una de las principales reformas implementadas por el nuevo gobierno de Fujimori fue la “apertura del mercado de capitales.

Las medidas que caracterizaron a esta nueva reforma en el gobierno de Fujimori fueron: liberalización total de los flujos de capital del país con el exterior, libre tenencia de cuentas de moneda extranjera en el país y en el exterior por los agentes económicos nacionales y extranjeros, los exportadores e importadores ya no tenían que declarar el movimiento de divisas ante el BCRP (Pasco Font 2000, citado por Valdizán et. al. 2012, 223). La medida estaba orientada básicamente a fomentar la inversión extranjera en los diferentes sectores económicos del país y a incentivar la repatriación de capitales peruanos que habían migrado al exterior durante gobiernos anteriores.

Otra medida fue la reorganización de la Superintendencia de Banca y Seguros como un organismo regulador, se unificó el mercado cambiario y se estableció el sistema de flotación de tipo de cambio del nuevo sol. Una nueva ley de bancos (1991) autorizó el funcionamiento de la banca múltiple y suprimió la banca de fomento, poniendo fin a la intermediación financiera del Estado. Algunos bancos que conformaban la banca de fomento como el Banco Agrario, Banco Industrial, Banco Minero, que dirigían sus operaciones a esos sectores productivos con tasas de interés preferenciales y que subsidiaban parte de sus pérdidas generadas por

los bajos intereses de sus préstamos o por la morosidad de sus clientes, fueron simplemente liquidados. Entonces, los bancos privados incentivaron la captación de fondos financieros del exterior ofreciendo tasas de interés en dólares más elevados que los del mercado internacional (Lozano 2013, 170).

Las medidas que caracterizaron a esta nueva reforma en el gobierno de Fujimori fueron: liberalización total de los flujos de capital del país con el exterior, libre tenencia de cuentas de moneda extranjera en el país y en el exterior por los agentes económicos nacionales y extranjeros, los exportadores e importadores ya no tenían que declarar el movimiento de divisas ante el BCRP (Pasco Font 2000, citado por Valdizán et. al. 2012, 223). La medida estaba orientada básicamente a fomentar la inversión extranjera en los diferentes sectores económicos del país y a incentivar la repatriación de capitales peruanos que habían migrado al exterior durante gobiernos anteriores.

Otra medida fue la reorganización de la Superintendencia de Banca y Seguros como un organismo regulador, se unificó el mercado cambiario y se estableció el sistema de flotación de tipo de cambio del nuevo sol. Una nueva ley de bancos (1991) autorizó el funcionamiento de la banca múltiple y suprimió la banca de fomento, poniendo fin a la intermediación financiera del Estado. Algunos bancos que conformaban la banca de fomento como el Banco Agrario, Banco Industrial, Banco Minero, que dirigían sus operaciones a esos sectores productivos con tasas de interés preferenciales y que subsidiaban parte de sus pérdidas generadas por los bajos intereses de sus préstamos o por la morosidad de sus clientes, fueron simplemente liquidados. Entonces, los bancos privados incentivaron la captación de fondos financieros del exterior ofreciendo tasas de interés en dólares más elevados que los del mercado internacional. (Lozano 2013, 170).

2.2.6.3 Liberalización financiera

Las reformas financieras diseñadas por el nuevo gobierno fujimorista estaban relacionadas con:

- 1) La eliminación de la represión financiera.
- 2) El desarrollo del mercado de capitales.
- 3) La reducción de los costos de transacción en las operaciones de financiamiento.

Las medidas establecidas a inicios del gobierno de los 90s, fueron la unificación del mercado cambiario y el establecimiento de un sistema de flotación cambiaria con intervención del Banco Central (flotación sucia es la denominación en la terminología macroeconómica). Se liberalizaron las tasas de interés en moneda nacional y se eliminó el uso del crédito interno para el financiamiento del sector público. Una medida importante creemos fue la reducción de la tasa de encaje marginal de 80% en julio de 1990 a 15% en abril de 1991 y la tasa de remuneración al encaje de 8% en julio de 1990 a 4% en marzo de 1992 (Lozano 2013, 170 – 171).

Asimismo se eliminaron préstamos subvencionados por el Banco Agrario, pero debido a la presión política, el gobierno tuvo que aceptar mantener coeficientes mínimos de la cartera de la banca comercial que debían prestarse al sector agropecuario, para que los agentes económicos pudiesen cumplir con sus compromisos con la banca comercial; esta medida que no fue complementada con ninguna otra que fomentara el financiamiento a la agricultura nacional; descuidando por ese lado el crecimiento y desarrollo de un sector estratégico de la economía nacional como es el sector agropecuario.

También se deroga la ley (Ley 25292 el 25-12-90) de estatización de la Banca y Seguros que fue promulgada en el primer gobierno de Alán García, con el objetivo de restablecer la confianza de los agentes económicos tanto nacionales como extranjeros. Se modifica, por otro lado, la totalidad del marco legal bancario y financiero, estableciendo con precisión los ámbitos de acción de las distintas instituciones, delimitando asimismo sus facultades expresas.

Se promulga el Decreto Ley 637 (25-04-91) de Banca y de la Superintendencia de Banca y Seguros; permitiéndose la creación de la banca múltiple y se fija la remuneración al encaje sobre la base del promedio de las tasas de interés pasivas al sistema bancario, con el propósito de mejorar los aspectos de la competencia, solidez y confianza en el sistema financiero, fomentar el ahorro interno y promover la expansión y diversificación de los servicios financieros orientados a fomentar la inversión en los diferentes sectores de la economía nacional.

Con este fin se dictaron una serie de normas de prudencia bancaria, se creó una central de riesgos y se estableció un Fondo de Seguros de Depósitos con aportes del Banco Central de Reserva del Perú y de las instituciones financieras, que cubre un monto máximo de los depósitos de las personas individuales (el cual fue elevado en 1998 de US\$ 4,000 a US\$ 20,000 por institución por ahorrista). Paralelamente se ha fortalecido a la Superintendencia de Banca y Seguros y elevado los requisitos de capital para la operación bancaria.

Finalmente, entran en proceso de reestructuración las instituciones financieras estatales mediante la fusión, liquidación y privatización de las mismas.

2.2.6.4 Inversión y privatización

“La ineficiencia de las empresas públicas en la provisión de bienes y servicios privados, la ausencia de objetivos claros, la existencia de una fuerte interferencia política en su funcionamiento, así como su descapitalización y falta de recursos frescos de inversión, dieron lugar, a que el gobierno peruano, en 1991, inicie un programa de privatización de las empresas del sector público” (Pasco Font 1992, 35, citado por Lozano 2013, 174).

De manera puntual, el programa de privatización se inicia en febrero de 1991, con la promulgación del D.S. 041, en el cual se regula y reestructura la actividad empresarial del Estado; el alcance del D.S. restringe el proceso a sólo 23 empresas estatales. La implementación de dicho decreto durante el año 1991,

permitió al Estado transferir al sector privado sus acciones en dos empresas: Sogewiese Leasing y Minas Buenaventura por un monto de US \$. 2 millones de dólares americanos.

La falta de institucionalidad necesaria para la ejecución de este tipo de reformas, limitó el dinamismo a dicho proceso; y por otro lado en las más altas instancias del Estado no existía un pleno convencimiento para poner en práctica el proceso de privatización.

A mediados de 1991, el gobierno decide apoyar de manera más decidida el proceso de privatización, promulgando el D.L. 674 orientado a incentivar la Promoción de Inversión Privada en las Empresas del Estado. La implementación de este Decreto Ley permitió establecer la Comisión de la Promoción a la Inversión Privada (COPRI), las modalidades de promoción a la inversión privada relacionada con la venta de acciones y activos, prestación de servicios y concesiones. COPRI se convierte en el organismo clave para centralizar el proceso de privatización; pero, su funcionamiento recién se logra con el nombramiento de sus integrantes a inicios de 1992.

La "**Ley de Fomento a las Inversiones Extranjeras**" promulgada mediante el D.Leg. 662; establece la igualdad de tratamiento al capital nacional y extranjero; de modo que la inversión extranjera puede establecerse en todos los sectores de la economía nacional y realizarse bajo cualquiera de las formas empresariales permitidas por la ley. Durante 1991 se promulgaron otros Decretos Legislativos para promover la inversión privada en distintos sectores de la economía nacional; el objetivo central era el de garantizar reglas claras sobre un marco legal adecuado que garantice flujos de inversión privada: se autoriza al Estado a otorgar seguridades y garantías para proteger las adquisiciones e inversiones sin ninguna limitación, se otorga facilidades a los inversionistas extranjeros para el pago de los tributos y se suspende el pago de las obligaciones de empresas del Estado

incluidas en el proceso de privatización hasta que concluya dicho proceso (Lozano 2013, 175).

a) La Inversión y el proceso de privatización propiamente dicho

Generalmente se critica a los procesos de privatización porque sólo se convierten en un proceso de transferencia sin generar la creación de nuevos activos. Para el caso peruano esta afirmación no es tan cierta; porque, la estrategia de privatización peruana establecía como exigencia a los inversionistas, no sólo a pagar por la transferencia de los activos, sino también iban acompañados de ciertos compromisos de inversión, por ejemplo, la expansión de los servicios en el caso de las telecomunicaciones y electricidad o en la mayor exploración para el caso de las empresas mineras.

En 1991 se privatizaron 2 empresas públicas (Sogewiese Leasing y Mina Buenaventura); en 1992 con el funcionamiento de COPRI y la creación de diferentes CEPRIS, se incrementaron a 10 las empresas privatizadas; esta privatización de las 10 empresas públicas significó un ingreso para el fisco de US \$ 208 millones con una inversión proyectada de US \$ 706 millones. Destaca el caso de Hierro Perú (en este primer grupo de privatización) empresa del sector minero vendida al Consorcio Shougang por un monto de venta ascendente a US \$ 120 millones con un compromiso de inversión de US \$ 150 millones. El impacto en la producción de hierro fue inmediato, a fines de 1992, la producción de hierro creció en más del 50% (op.cit., 176).

En 1993 se privatizaron 13 empresas públicas por un valor total de US \$ 317 millones con una inversión proyectada de US \$ 584 millones, destacando en el sector carburos (PETROMAR); en 1994 el gobierno pone a la venta sus monopolios naturales en el sector de telecomunicaciones (CPT-ENTEL PERÚ) y transmisión de electricidad (EDELSUR y EDELNOR). En los siguientes años

continuó el proceso de privatizaciones, cuyos montos de venta y compromiso de inversión aparecen la tabla que insertamos a continuación (Ídem.).

2.3 TÉRMINOS BÁSICOS

Apertura comercial: Proceso mediante el cual las barreras que inhiben el comercio exterior de un país, como pueden ser permisos previos o licencias de importación y aranceles, entre otros.

Crecimiento económico: El 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), medido a través del PBI nominal y real.

Inversión: La Inversión a veces llamada Inversión fija para distinguirla de a Inversión en existencias. La inversión es la suma de dos componentes: La inversión no residencial que es la compra de nuevas plantas o maquinarias y el segundo la inversión residencial es la compra de viviendas por parte de individuos (Oliver Blanchard –Macroeconomía).

Inversión (I) o Formación Bruta de Capital (FBK): Gasto realizado por las empresas en bienes que incrementan los medios de producción de la economía; nos estamos refiriendo a la compra de maquinaria, equipo y nuevas construcciones por ejemplo. En el campo de la economía y de las finanzas, una inversión es una colocación de capital en búsqueda de una ganancia futura. La decisión de invertir supone resignar un beneficio inmediato por uno futuro que es improbable.

Inversión Extranjera Directa (IED): Borensztein, De Gregorio y Lee (1998) citados por Bangoa (2000: 6), manifiestan “la IED encierra un concepto más amplio que una mera transacción financiera, implica el acceso directo a la

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”.

En consecuencia, se puede concluir que la IED implica la transferencia de capitales a un país desde el exterior, destinados a actividades productivas, intermediación, prestación o transformación de bienes y/o servicios, según los sectores económicos a los que estén destinadas.

Inversión Extranjera Indirecta (IEI): Representa un número de préstamos internacionales, que realiza un país a otro, y recibe la denominación de inversión de cartera. Por un lado, consiste en la cesión de dinero y recursos al gobierno o a alguna empresa pública del país de destino; pero también se colocan valores de Bolsa oficiales de este último en el ofrece la inversión.

Producto Bruto Interno (PBI): “El PBI es un indicador estadístico que intenta medir el valor monetario total de los bienes y servicios finales producidos dentro de los límites geográficos de una economía en un periodo dado de tiempo. Se calcula sumando los valores de mercado de todos los millones de bienes y servicios finales de dicha economía, en una forma apropiada” (Larraín y Sachs, 2002). Producto se refiere al valor agregado; interno se refiere a que es la producción dentro de las fronteras de una economía; y bruto se refiere a que no se contabilizan la variación de inventarios ni las depreciaciones o apreciaciones de capital.

Producto Bruto Interno Per Cápita: Relación entre el producto bruto interno (PBI) y la población de un país en un año determinado. Generalmente se asocia

con el grado de desarrollo relativo de un país. El Banco Mundial clasifica a los países de acuerdo al nivel de PBI per cápita: $PBI_{\text{per cápita}} = \text{PBI} / N^{\circ} \text{ habitantes}$

Reservas Internacionales Netas (RIN): Rubro de las cuentas monetarias que muestra la diferencia entre los activos y pasivos internacionales. Las RIN muestran la liquidez internacional de un país y su capacidad financiera con relación a otros, son los recursos con que cuenta para hacer frente a sus obligaciones en moneda extranjera (BCRP 1995: 172).

Sector real de la economía peruana: Se refiere a las transacciones económicas reales de una economía. La cuantificación, descripción y presentación de dichas transacciones tienen lugar el marco de las cuentas nacionales de ingreso y producto, en nuestro caso del PB real.

Stock de capital: Palabra inglesa que significa “existencias” o “mercaderías almacenadas” de stocks de materias primas o de productos semielaborados.

CAPÍTULO III

MARCO METODOLÓGICO

3.1 TIPO Y NIVEL DE INVESTIGACIÓN

El tipo del estudio es descriptivo- analítico, de corte longitudinal exposfacto; es descriptivo, porque los antecedentes, bases teóricas y términos básicos han sido recopiladas de fuentes secundarias conformadas por trabajos de investigación y publicaciones diversas; es longitudinal exposfacto, dado que el periodo de estudio ha sido seleccionado entre los años 2000-2015, de manera que se utilizó información de hechos que ya sucedieron relacionados con las variables seleccionadas (crecimiento económico y las IED); pero también es una investigación analítica, porque se ha establecido la relación de asociación entre dichas variables, tomando en consideración los elementos (dimensiones e indicadores) que los caracterizan a cada una de ellas.

3.2 OBJETO DE ESTUDIO

Las IED y el crecimiento económico.

3.3 UNIDADES DE ANÁLISIS Y UNIDADES DE OBSERVACIÓN

La unidad de análisis del estudio es la economía peruana. Las unidades de observación están conformadas por las variables conformadas por la inversión extranjera directa (IED) cuyas dimensiones son la estructura de las IED y la tasa de crecimiento de las IED y la variable crecimiento económico, con sus dimensiones conformadas por el PBI real y nominal y el PBI per cápita (Ver matriz de operacionalización de variables).

3.4 CAMPO DE ESTUDIO

Teoría del crecimiento económico, Economía Internacional, Macroeconomía.

3.5 DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN

El diseño de la investigación es no experimental de corte longitudinal exposfacto. Es no experimental porque ninguna de las variables (principalmente la variable X) no han sido manipuladas por el investigador, los datos fueron tomados de fuentes secundarias y recopilados tal y como son. El diseño no experimental es:

“La que se realiza sin manipular deliberadamente variables. Es decir, se trata de investigación donde no hacemos variar deliberadamente las variables independientes. Lo que hacemos en la investigación no experimental es observar los fenómenos tal y como se dan en su contexto natural, para después analizarlos”
(Hernández et. al. 1991: 184).

Es una investigación de corte longitudinal ex – post facto, por el periodo de estudio (2000 – 2015) de hechos ya ocurridos. De acuerdo con Kerlinger (1983) la investigación ex post facto es un tipo de “... *investigación sistemática en la que el investigador no tiene control sobre las variables independientes porque ya ocurrieron los hechos o porque son intrínsecamente manipulables*” [p. 269]. En una investigación ex post facto, los cambios en la variable independiente ya ocurrieron y el investigador tiene que limitarse a la observación de situaciones ya existentes dada la incapacidad de influir sobre las variables y sus efectos (Hernández et. al. 1991).

3.6 POBLACIÓN Y MUESTRA

Se analizó el total de Inversión Extranjera Directa y sus componentes, así como el PBI real y el crecimiento del PBI real registrado en el Perú, comprendido en el periodo 2000 – 2015.

3.7 MÉTODOS DE INVESTIGACIÓN

3.7.1 Métodos generales de investigación

Método Deductivo-inductivo: La aplicación de este método permite establecer las orientaciones que deben seguir los procesos de formulación teórica del proyecto y la ejecución del plan de investigación; es decir que en la formulación teórica hacemos uso del método deductivo y en el proceso de ejecución recurrimos al método inductivo, esta relación de métodos articula coherentemente la teoría con la práctica; se partirá de concepciones generales sobre la conceptualización de la inversión extranjera directa (IED) y las teorías de crecimiento económico que están asociados a la IED; para, en base a ello establecer de alguna manera la asociación entre ambas variables, utilizando para ello el coeficiente de Pearson.

Método analítico- sintético: El trabajo de investigación se caracteriza por ser descriptivo – analítico: Se establece una descomposición de la temática en las partes que conforman la estructura capitular de la tesis; luego se articula las partes analizadas y descritas, al problema general; finalmente se presenta el resultado final del trabajo sintetizado en las conclusiones.

El método histórico: Este método nos permitirá obtener información de lo que sucedió con el crecimiento de la economía del país, influenciado por la inversión extranjera directa (IED) en el período seleccionado (2000 – 2015).

3.7.2 Métodos particulares de la investigación

Método estadístico: El método estadístico es utilizado en toda investigación de naturaleza cuantitativa porque permite seguir de manera sistematizada las siguientes etapas:

- a. Planificación del estudio
- b. Recolección de la información
- c. Elaboración de datos numéricos
- d. Análisis e interpretación de resultados

En la planificación del estudio se ha realizado las siguientes actividades:

- ✓ Planteamiento del problema
- ✓ Búsqueda y evaluación de la información existente
- ✓ Formulación de hipótesis
- ✓ Verificación de la hipótesis
- ✓ Análisis y presentación de los datos

La recolección de la información ha sido recopilada de manera constante por el investigador y fue realizada conforme a los planes previamente revisados para cumplir con los objetivos de la investigación.

La elaboración de los datos numéricos está en íntima concordancia con la calidad de la recolección de la información para garantizar la mayor aproximación y consistencia de las conclusiones del estudio.

El análisis e interpretación de los resultados a su vez están en concordancia con la clasificación correcta de la información y ha sido presentado en cuadros y gráficos que han permitido un análisis de la estructura de cada variable en el tiempo.

Series de tiempo: Entendido como un conjunto de datos que se registran a través del tiempo sobre el comportamiento de una variable de interés, generalmente los registros se hacen en periodos iguales de tiempo (para nuestro estudio el registro de la información de las IED y del PBI real se hizo anualmente en todo el periodo de estudio).

Los datos de una serie de pueden contener de manera implícita cuatro elementos: Tendencia (T), ciclos (C), estacionalidad (E) y un componente irregular (I), aunque no siempre están presentes todos ellos.

La tendencia (T): es la componente que representa el comportamiento (crecimiento o decrecimiento), en un periodo largo de tiempo. Generalmente se puede representar como una línea recta o una curva, el signo de la pendiente indicará el sentido de la recta o curva.

El ciclo (C): La componente cíclica es una fluctuación que puede observarse pueda ocurrir alrededor de tendencia; cualquier patrón regular de variaciones hacia arriba o debajo de la recta o curva que representa la tendencia puede atribuirse a la componente cíclica.

La estacionalidad (E): La componente estacional muestra un comportamiento regular en los mismos periodos de tiempo, reflejando costumbre o modas que se repiten regularmente dentro del periodo de observación.

Componente irregular (I): Es la componente que queda después de separar a las otras componentes, es el resultado de factores no explicables que siguen un componente aleatorio, por ello puede ser una parte no previsible de la serie.

Método econométrico: A través de este modelo se estableció la relación entre las dos variables principales determinando su grado de asociación, utilizando una estructura clásica determinada por las variables, los parámetros y la ecuación respectiva. La utilización y estimación de un modelo econométrico exige disponer de datos suficientes sobre cada una de las variables incluidas en el mismo. Los datos utilizados en el modelo están caracterizados en series temporales, como un conjunto de observaciones sobre las inversiones extranjeras directas (IED) y el producto bruto interno real (PBI) en distintos momentos del tiempo (periodos iguales, en nuestro caso, un año).

3.8 TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE INVESTIGACIÓN

3.8.1 Técnicas e instrumentos de recopilación de información

El fichaje de fuentes secundarias: Permite registrar la información necesaria que nos servirá como fuente de referencia para la construcción del marco teórico y para el análisis e interpretación de los resultados del estudio; utilizando para ello diversos tipos de fichas como instrumento del fichaje.

El análisis de la información estadística: Para complementar información recurriendo a documentos de las instituciones públicas y privadas como el Instituto nacional de estadística e Informática (INEI), Banco Central de Reserva del Perú (BCRP), publicaciones de Cuanto, de la Comisión económica para América latina (CEPAL), Banco Mundial (BM), Banco Interamericano de Desarrollo (BID para el caso de Latinoamérica, entre otros.

3.8.2 Técnicas de procesamiento, análisis y discusión de resultados

Se realizó recurriendo a la estadística descriptiva para la construcción de cuadros y gráficos de la data necesaria para la contrastación de la hipótesis. La información recopilada será procesada en forma computarizada, permitiendo que los datos obtenidos se presenten en forma ordenada, utilizaremos para ello paquetes estadísticos adecuados a la naturaleza del tema de investigación, como el Word, Excel y Procesador de Textos.

El análisis e interpretación de la información exigió el uso de cuadros, gráficos, cálculo de algunos indicadores necesarios para hacer las comparaciones que el caso así lo requiera.

CAPÍTULO IV

LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA Y EL CRECIMIENTO ECONÓMICO EN EL PERÚ EN EL PERÍODO DE ESTUDIO (ANÁLISIS Y DISCUSIÓN DE RESULTADOS)

La Inversión Extranjera Directa (IED), es la medición de entrada y salida real de inversiones o capitales foráneos o locales en un país, cuya metodología de recopilación de datos está diseñada en el Manual de Balanza de Pagos y Posición de Inversión Internacional del Fondo Monetario Internacional (FMI) y por el Comité Económico de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE). Las mediciones son independientes en cada uno de los países, y eventualmente tienden a diferir en una comparación macro debido a la integración de variantes metodológicas las cuales pueden ser o no consideradas como Inversión Extranjera Directa.

4.1 Inversión Extranjera Directa (IED) en el mundo

En el año 2012 los flujos mundiales de inversión extranjera directa (IED) se redujeron un 13% en comparación con el año anterior, pasando de 1,6 billones de dólares a 1,39 billones. De esta manera, los valores de 2012 alcanzaron un nivel apenas superior al que se registró en 2010 (1,37 billones), cuando la economía mundial se encontraba aún afectada por la crisis financiera.

Pese a la caída de las entradas de IED, los Estados Unidos continúan siendo el principal destino de la IED, con 175.000 millones de dólares, seguido por China, con 120.000 millones. La mayoría de los países de Europa registraron caídas importantes y, en su conjunto, la Unión Europea llegó al nivel más bajo desde 2004 en términos de IED recibida. Las fusiones y adquisiciones tuvieron un papel importante en la disminución de las corrientes de IED. Estas operaciones se redujeron un 41%, pasando de 525.881 millones de dólares en 2011 a 310.141

millones en 2012, el nivel más bajo desde 2009. Las empresas transnacionales de los países desarrollados disminuyeron mayoritariamente sus operaciones (-56%), mientras que las multinacionales de las economías en desarrollo incrementaron un 10,7% el valor de sus fusiones y adquisiciones (la información se encuentra disponible en es.wikipedia.org/wiki/Inversi3n_extranjera_directa_en_Latinoam3rica).

En el cuadro 1 se presenta informaci3n disponible sobre el destino de las IED por regiones en el mundo, ponen de manifiesto; por un lado, una abismal desigualdad en el porcentaje de participaci3n de las IED considerando al total del mundo como 100 por ciento. Se observa que el mayor porcentaje de las IED tuvieron como destino los pa3ses desarrollados (38.4 %), seguido de los pa3ses de la Uni3n Europea con 20.8 %, Asia y pac3fico con 17.1 %, los EE.UU. con 10.7 %, quedando reglados los pa3ses de Am3rica Latina, Medio Oriente y 3frica con 7 %, 3 % y 2.5 % del total respectivamente.

CUADRO 1: Destinos del IED por regiones del Mundo (Miles de Millones)

Regiones	2008	2009	2010	2011	2012	Total IED	% de Part.	Tasa crecimiento
Mundo	2 447	1 560	1 795	2 125	1 598	9 525	100.0	- 10.1 %
Pa3ses desarrollados	1 020	606	675	808	549	3 658	38.4	- 14.3 %
Uni3n Europea	542	357	358	440	287	1 984	20.8	- 14.7 %
Estados Unidos	306	144	198	227	147	1 022	10.7	- 16.7 %
Latinoam3rica	138	83	123	164	170	678	7.1	5.3 %
3frica	58	53	43	43	46	243	2.5	- 5.6 %
Medio Oriente	92	66	59	49	47	313	3.3	- 15.4 %
Asia y Pac3fico	291	251	339	394	352	1 627	17.1	8.8 %

Fuente: es.wikipedia.org/wiki/Inversi3n_extranjera_directa_en_Latinoam3rica (adaptado por autor con informaci3n de la CEPAL)

Por otro lado, se observa que las tasas de crecimiento promedio anuales en el periodo (2008-2012) han sido negativas en casi todas las regiones del mundo, solamente las tasas promedio de los pa3ses de Asia Pac3fico y Latinoam3rica fueron positivas con 8.8 % y 5.3 % respectivamente.

4.2 Panorama regional de la Inversión Extranjera Directa (IED) en América Latina

América Latina y el Caribe fue la región con mayor crecimiento de los flujos de inversión extranjera directa (IED) a nivel mundial en el año 2010, un 40% respecto del año anterior. A nivel global, la IED creció escasamente un 1%, lo que refleja aún las consecuencias de la crisis financiera y económica iniciada en el 2008. Sin embargo, el comportamiento fue heterogéneo entre regiones: mientras la IED aumentó un 10% en los países en desarrollo, en los países desarrollados se redujo por tercer año consecutivo, un 7% respecto de 2009 (Pro inversión 2010).

A pesar de la aún débil recuperación de los flujos globales de IED, en 2010 se ha dado un crecimiento importante de éstos desde y hacia los países en desarrollo y en transición. De hecho, las corrientes de inversión de IED hacia los países en desarrollo y en transición representaron por primera vez más del 50% de los flujos globales. Por otra parte, también cabe destacar que los egresos de IED de los países en desarrollo y en transición han seguido su tendencia creciente y, según cifras preliminares, representaron el 22% de los egresos globales de IED en 2010. En este contexto de mayor relevancia de los países en desarrollo, América Latina y el Caribe ha sido la región más dinámica en el año 2010, con el mayor crecimiento de ingresos y egresos de IED.

Los flujos de IED en América Latina y el Caribe alcanzaron los 113.000 millones de dólares en 2010, acercándose a las cifras récord de 2008. La IED en América del Sur aumentó un 56% en 2010 y llegó a 85.000 millones de dólares; el Brasil fue el mayor receptor, con un monto récord de 48.462 millones de dólares, equivalente al 43% del total de la región, seguido por México, Chile, el Perú y Colombia. En México, la IED retomó la senda del crecimiento y alcanzó los 17.725 millones de dólares, lo que significa un aumento del 17% respecto de 2009, mientras que en Chile alcanzó los 15.095 millones de dólares. En el Perú, en tanto, se alcanzaron cifras récord en 2010, 7.328 millones de dólares, mientras que Colombia y la

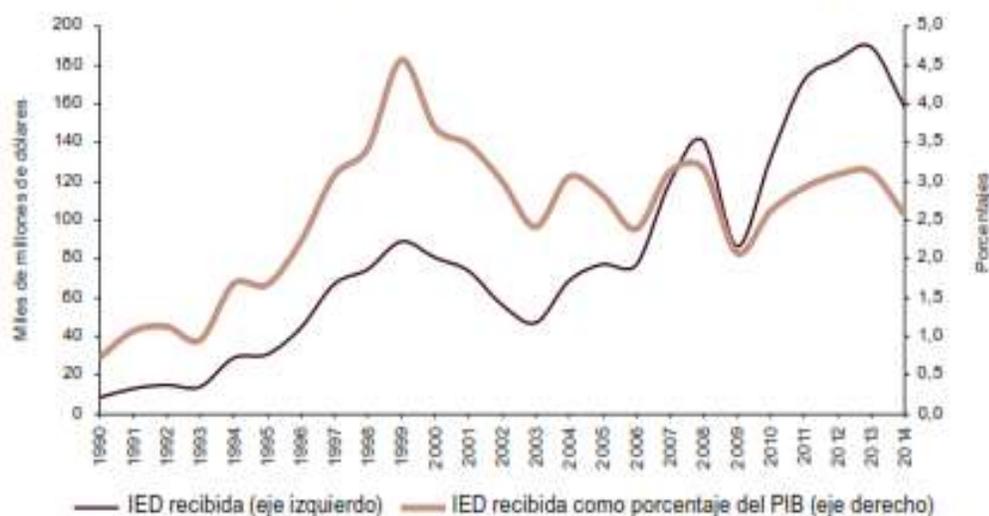
Argentina recibieron 6.760 y 6.193 millones de dólares, respectivamente. Por su parte, la IED hacia el Istmo Centroamericano volvió a crecer en 2010, liderada por Panamá y Costa Rica, que juntos representan el 64% de los flujos totales de IED que recibe la subregión que, en conjunto, recibió 5.847 millones de dólares, lo que representó un aumento del 16% respecto de 2009. Únicamente El Salvador mantuvo la tendencia decreciente que inició en 2009. Según datos preliminares, el Caribe tuvo una contracción del 18% respecto de 2009. La República Dominicana fue el principal receptor de esta subregión ya que recibió un 41% de los flujos en 2010. Aunque los países de Centroamérica y el Caribe reciben montos pequeños en términos absolutos, son algunos de los mayores receptores en relación con su PIB de la región (CEPAL, 2012).

Por su parte, los egresos de IED de América Latina y el Caribe también tuvieron un considerable crecimiento en 2010. Las inversiones directas con origen en la región se cuadruplicaron y alcanzaron un nuevo récord histórico, con un monto de 43.000 millones de dólares. Más aun, durante la última década se ha evidenciado una importante tendencia al alza de las corrientes de inversión directa latinoamericana en el exterior, que han incrementado su participación en los flujos de IED provenientes de países en desarrollo de un 6% en 2000 a un 17% en 2010. México, el Brasil, Chile y recientemente Colombia han sido los países con mayores inversiones en el exterior y representan más del 90% del total de la región.

De esta manera, los flujos de IED hacia y desde América Latina y el Caribe en 2010 retoman la trayectoria ascendente de la última década; el monto de IED recibido fue el tercero más alto de la historia y el monto de IED hacia el exterior constituyó un nuevo récord. Si bien el esquema de análisis basado en las estrategias empresariales (conocido como el paradigma ecléctico de Dunning, 1981) mantiene su validez, es necesario ampliarlo e incorporar elementos adicionales vinculados a los sistemas de innovación, en particular el desarrollo de capacidades locales de absorción y la política industrial como mecanismo para promover y fortalecer los beneficios de la IED en las economías de la región (CEPAL, 2012).

Los flujos mundiales de IED decrecieron un 7% en 2014, pero con diferencias significativas entre los dirigidos a las economías en desarrollo y a las economías desarrolladas. Estos últimos se redujeron un 14%, debido a que la IED en América del Norte se desplomó un 54%, a causa principalmente de una única desinversión en los Estados Unidos. La Federación de Rusia afrontó sanciones que se sumaron a otros retos económicos, lo que contribuyó a una caída del 51% de las entradas recibidas por las economías en transición en 2014, mientras que en las economías en desarrollo la IED se incrementó un 4%. La disminución de los flujos recibidos por América Latina y el Caribe (16%) y África (2%) se vio compensada por un incremento sustancial de la IED en los países en desarrollo de Asia (15%) (CEPAL 2015: 9).

Gráfico 1
América Latina y el Caribe: inversión extranjera directa (IED) recibida, 1990-2014^a
 (En miles de millones de dólares corrientes y porcentajes del PIB)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de estimaciones y cifras oficiales a 18 de mayo de 2015.

^a Las cifras no incluyen los flujos dirigidos a los principales centros financieros del Caribe. Los datos de IED se refieren a las entradas de inversión extranjera directa, menos las desinversiones (repatriación de capital) por parte de los inversionistas extranjeros. Esas cifras difieren de las incluidas en las ediciones de 2014 del Estudio Económico de América Latina y el Caribe y del Balance Preliminar de las Economías de América Latina y el Caribe, ya que estas publicaciones muestran el saldo neto de la inversión extranjera, es decir, de la inversión directa en la economía correspondiente menos la inversión de esa economía en el exterior.

Como proporción del PIB, las entradas de IED en América Latina y el Caribe fueron del 2,6%, una cifra algo inferior al promedio de largo plazo de la región, aunque este porcentaje varía significativamente de un país a otro. En las economías de menor tamaño, la IED suele representar un alto porcentaje del PIB y en los países del Caribe llega habitualmente al 10% del producto. Las economías de mayor tamaño suelen a registrar proporciones mucho menores, por ejemplo el 1, 5% del PIB en el Brasil y el 2, 0% del PIB en México.

Entre las economías de mayor tamaño, México registró la caída más pronunciada de la IED recibida, que descendió un 49% hasta situarse en 22.795 millones de dólares. Esta evolución se debe a varios factores excepcionales, incluido el hecho de que las cifras de IED de 2013 fueron mucho más altas de lo normal a causa de la adquisición de la cervecera Grupo Modelo por una empresa europea por un precio de 13.249 millones de dólares. También fue significativa la desinversión por parte de la estadounidense AT&T, que vendió su participación en América Móvil por 5.570 millones de dólares. El Brasil continúa siendo el mayor receptor de IED de la región, aunque sus entradas disminuyeron un 2% hasta los 62.495 millones de dólares. Chile sigue siendo el tercer mayor receptor de IED y sus entradas por este concepto fueron de 22.002 millones de dólares, un incremento del 14% con respecto a 2013. La IED recibida por Centroamérica decreció un 2%, mientras que la IED en el Caribe cayó un 5%. Los principales aumentos de la región correspondieron a Barbados (5.119%), Paraguay (230%) y Antigua y Barbuda (66%), y las reducciones más significativas se produjeron en Suriname (97%), la República Bolivariana de Venezuela (88%) y Granada (74%) (CEPAL 2015: 9-10).

En el cuadro 2 se presentan los flujos de entrada de las IED por país de destino en América latina; haciendo un análisis vertical se observa que los países que han

recibido los mayores montos de IED en todo el periodo presentado son Brasil, México (a excepción del año 2012), Chile, Colombia, Argentina y Perú en ese orden.

CUADRO 2: Entradas de Inversión Extranjera por país de destino en América Latina 2007-2012 (Millones US\$)

Países	2007	2008	2009	2010	2011	2012	Tasa crecimiento
Argentina	6.473	9.726	4.017	7.848	9.882	12.551	14.1
Bolivia	366	513	423	643	859	1.060	23.7
Brasil	34.585	45.058	25.949	48.506	66.660	65.272	13.5
Chile	12.572	15.518	12.887	15.373	22.931	30.323	19.2
Colombia	9.049	10.596	7.137	6.758	13.438	15.823	11.8
Costa Rica	1.896	2.078	1.347	1.466	2.157	2.265	3.6
Ecuador	194	1.058	306	163	641	364	13.4
México	31.380	27.853	16.561	21.372	21.504	12.659	- 16.6
Paraguay	202	209	95	228	215	273	6.2
Panamá	1.777	2.402	1.259	2.363	2.755	3.020	11.2
Perú	5.491	6.924	6.431	8.455	8.233	12.240	17.4
Uruguay	1.329	2.106	1.529	2.289	2.505	2.710	19.5
Venezuela	1.505	1.741	-2.169	1.849	3.778	3.216	16.4

Fuente: es.wikipedia.org/wiki/Inversi3n_extranjera_directa_en_Latinoam3rica (adaptado con informaci3n de la CEPAL).

Los dem3s pa3ses de la regi3n recibieron montos insignificantes en comparaci3n con los anteriores, siendo Paraguay el pa3s que menos montos de IED recibió en el periodo indicado.

Si se observa c3mo han venido creciendo las entradas de las IED en los pa3ses latinoamericanos utilizando para ello la tasa de crecimiento promedio anual, encontramos que Bolivia fue el pa3s donde las entradas de las IED crecieron m3s r3pido (23.7 %), seguido de Uruguay, Chile, Perú, Venezuela, Argentina y Brasil. Los pa3ses que menos crecieron en el periodo fueron Costa Rica y Paraguay; México arroja una tasa de crecimiento promedio anual negativa de 16.6 %.

4.3 Evolución de la Inversión Extranjera Directa (IED) en el Perú

La Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) señala que el crecimiento en cinco por ciento de la IED en Perú en el 2011 con respecto al 2010, cuya cifra alcanzó los 7,659 millones de dólares, no solo confirma la tendencia al alza de la última década, sino que representa un nuevo máximo histórico que supera ampliamente el promedio del período 2000 - 2010, en que se alcanzaron 3,492 millones de dólares.

Esta información fue difundida por la Agencia de noticias Andina (Lima, 3 de mayo, 2103) señalando que el Perú es el quinto país que más inversión extranjera directa (IED) recibe en América Latina y que los principales receptores de IED en la región durante el 2011 son Brasil (66,660 millones de dólares) que representan el 43.8 por ciento del total de flujos a la región; seguido por México (19,440 millones de dólares), Chile (17,299 millones de dólares) y Colombia (13,234 millones de dólares). Detrás de Perú están Argentina (7,243 millones de dólares), Venezuela (5,302 millones), Uruguay (2,528 millones), Bolivia (859 millones), Ecuador y Paraguay. De estos países, Brasil, Chile, Colombia, Perú y Uruguay alcanzaron récords históricos.

Del total de la IED, un 65 por ciento corresponde a reinversión de utilidades, 31 por ciento a préstamos netos con las casas matrices y cuatro por ciento a aportes de capital. Aunque no existen datos oficiales desagregados por sectores, otras fuentes indican que la minería sigue siendo el principal destino de la IED.

Entre los principales inversionistas en el 2011 destacan Estados Unidos (18 por ciento), España (14 por ciento), la propia región latinoamericana y caribeña (nueve por ciento) y Japón (ocho por ciento), entre otros. En el año 2012 las corrientes de IED hacia América Latina y el Caribe se mantuvieron en nivel alto; no obstante, la crisis en la zona euro.

Seguidamente presentamos estadísticas diferenciadas sobre el flujo de la IED hacia el Perú elaboradas por el Banco Central de Reserva (BCRP) y por la

Agencia de Promoción de la Inversión Privada (PROINVERSIÓN); pero empezamos con una brevísima historia de la evolución de la IED en el Perú como sustento teórico de los flujos que hasta hoy en día son motivo de debate.

4.3.1 Flujos de Inversión Extranjeras Directa (IED) según el BCRP

“La década del 90 comienza marcada por un año de ajuste abrupto, el producto por habitante llegó a un nivel menor que el de 1960, continuando la tendencia decreciente desde 1988 hasta 1992, excepto en el año 1991 que se registró un crecimiento del 2.6 %, con un efecto predominante de la contracción de la inversión” (Informe del país: Perú, Departamento de Economía, Facultad de Ciencias Sociales- UdelaR, p.1).

Conocido es que en el año 1990, la economía peruana pasó por dos etapas, la primera mitad del año (hasta julio) caracterizada por una inflación acelerada, precios controlados y aguda recesión, mientras que la segunda mitad del año se caracterizó por el programa de estabilización de precios implementada por el nuevo gobierno así como una agudización del ciclo recesivo de la economía.

Entre 1993 y 1996 se registraron altas tasas de crecimiento del PBI, este resultado era entendido como un éxito en la aplicación de las políticas económicas de estabilización y de reformas estructurales implementadas por el gobierno de Alberto Fujimori.

A partir de 1993 se observa un crecimiento en los flujos de IED hacia el país en contraposición con los flujos de la década del 80. Según el informe de (CEPAL, 1998), *“ésta significativa inversión de la tendencia fue ocasionada por los positivos resultados del programa de ajuste estructural y estabilización —uno de los más rápidos y radicales de América Latina— implementado por las autoridades peruanas”*.

La IED en Perú en la década de los 90 se encuentra estrechamente relacionada

con los procesos de privatizaciones y el gradual acceso al sector petrolero (CEPAL, 2002). La inversión nacional, así como IED jugaron un rol importante en estos años de crecimiento, la IED como proporción del PIB registró los valores más altos desde 1990 a 2012, llegando al 7,3% del PIB en 1994 y a 6,2% del PIB en 1996, estos valores resultan más destacados al observar que en toda la década del 80 la IED fue nula. (Informe del país: Perú, Departamento de Economía, Facultad de Ciencias Sociales- UdelaR, p.2). “Los sectores más dinámicos de la economía durante la década de los 90 fueron la actividad agropecuaria, la minería y la construcción” (Nunura, 2001 citado en Informe del país: Perú. P.3).

A partir de 1996 comienza a desacelerarse la economía hasta llegar a 1998 con tasas decrecientes. En 1999, luego de un proceso continuo de reducción de la inflación desde 1990, se llegó a una tasa de inflación promedio de 3,5% siendo la más baja desde 1960. La inflación se mantendrá a bajo nivel luego de 1999, dentro del rango meta de 1%-3% o por debajo del mismo, con excepción de los años 2013 y 2014 que se encontrará por encima. (Informe del país: Perú, Departamento de Economía, Facultad de Ciencias Sociales- UdelaR, p.4).

Quizás los hechos más importantes en esta primera década de análisis hayan sido la firma del acuerdo con el FMI por el cual el Perú ingresó al programa de acumulación de derechos, el cual fija la consecución de metas trimestrales establecidas en dicho programa en los siguientes aspectos: reformas estructurales y privatizaciones, la liberalización del mercado financiero y cambiario.

Perú comienza en 2000 con un bajo desempeño económico, apenas un crecimiento de 0,2% frente a un crecimiento esperado de 0,7%. El crecimiento para dicho año se sustenta básicamente en el crecimiento de la minería y en el inicio de las operaciones de la empresa Compañía Minera Antamina S.A.

(cobre y zinc), los demás sectores presentaron en forma general un decrecimiento respecto al 2000 (MEF, 2002 citado en Informe del país: Perú, p.4). Por otro lado, se contrajo la demanda interna, descendió la inversión bruta interna y disminuyó la recaudación del gobierno. Las concesiones y privatizaciones se convierten en los principales procesos de promoción de la inversión privada por parte de la Agencia de Promoción de Inversiones (PROINVERSIÓN), se determinan considerables ingresos al estado. A pesar de la pérdida de dinamismo de las privatizaciones desde 1997, las mismas continuaron hasta el 2007, siendo un importante segmento de ingresos fiscales aunque representando un pequeño porcentaje de la IED.

Luego de un período largo de contracción el desempeño económico en 2002 sobrepasó las previsiones, la mayoría de los sectores presentaron tasas de crecimiento positivas y el PBI creció en un 5,2%. El sector pesquero se recuperó de las malas condiciones climáticas, y la producción de hidrocarburos luego de 8 años de consecutiva caída creció en el 2002 frente al 2001 principalmente por el aumento de la producción de gas natural como resultado del aumento de la demanda de generación térmica de energía eléctrica. Los flujos de IED también presentaron un mayor dinamismo en 2002, prácticamente se duplicó con respecto al 2001 y es mayor que los dos años posteriores.

A partir de 2002 Perú ha tenido un crecimiento sostenido del PIB, así como de la IED, con un mayor dinamismo a partir de 2005. En el golpe de la crisis internacional a los países latinoamericanos, en 2009, Perú tuvo un menor desempeño, pero igualmente presentó una tasa de crecimiento positiva de 1%. En los últimos años se percibe un desaceleramiento de la economía con tasas de crecimiento similares a las ocurridas entre 2002 y 2005.

**CUADRO 2: SALDO DE INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN EL PERÚ
EN MILLONES DE US\$.**

SALDO DE INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA		
AÑO	IED	Δ % IED
2000	12,233.40	0
2001	13,018.80	6.42%
2002	14,031.40	7.78%
2003	14,158.30	0.90%
2004	14,042.70	-0.82%
2005	13,769.80	-1.94%
2006	15,247.50	10.73%
2007	15,639.80	2.57%
2008	17,600.60	12.54%
2009	19,398.40	10.21%
2010	21,314.90	9.88%
2011	22,025.20	3.33%
2012	22,694.50	3.04%
2013	23,880.50	5.23%
2014	24,257.60	1.58%
2015	25,072.30	3.36%

1/ Considera aportes provenientes del exterior destinados al capital social de empresas nacionales.

2/ Actualizado al 31 de diciembre 2015

3/ Incluye Dependencias Británicas y Territorios Británicos de Ultramar.

4/ Incluye Territorios de Ultramar.

Fuente y elaboración: Dirección de Servicios al Inversionista - PROINVERSIÓN 1/ Elaboración propia

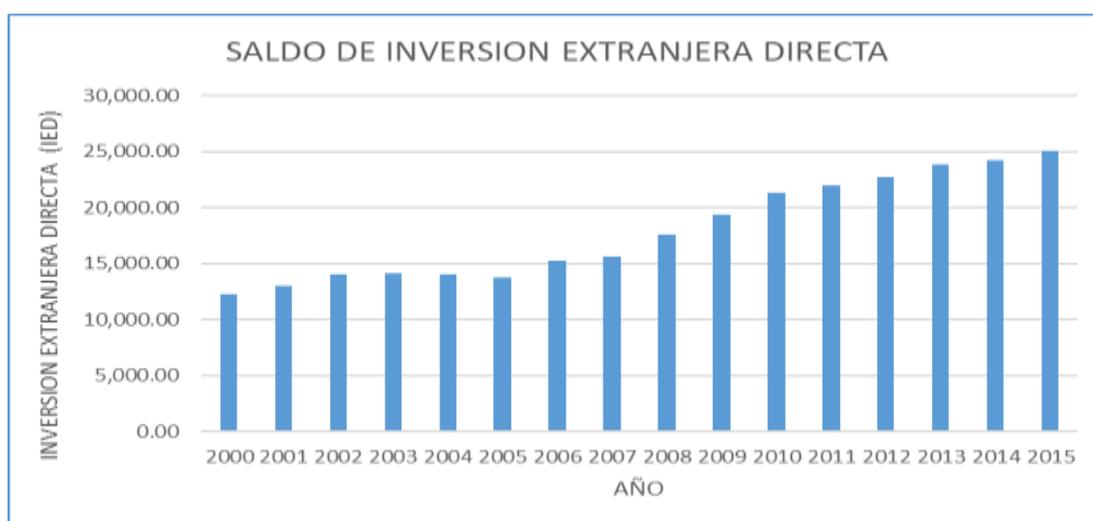
La renta de factores ha presentado desde 2000 valores negativos debido principalmente a las utilidades de las inversiones extranjeras directas en minería, lideró el déficit de cuenta corriente hasta 2004 aun cuando se registraron superávits comerciales de 2002 a 2004. A partir de 2005 y hasta 2012 la cuenta corriente se mantuvo superavitaria por un notable desempeño de las exportaciones en un marco de buenos precios de los rubros de exportación, principalmente minerales. Los déficits de cuenta corriente en 2013, 2014 y 2015 fueron financiados principalmente por inversión extranjera directa. (Informe del país: Perú, Departamento de Economía, Facultad de Ciencias Sociales-UdelaR, pp. 4-5).

El Banco Central de Reserva del Perú (BCRP) reportó para el año 2012 un flujo de US \$. 12,240 millones de inversión extranjera directa para el Perú, este monto es superior en US \$. 4,007 millones al monto obtenido el año 2011; esta diferencia se explica principalmente por las reinversiones de las empresas extranjeras y los aportes de capital. Cabe indicar también que, el componente aportes de capital fue el más dinámico en el año 2012, alcanzando la cifra de US\$ 4,637 millones.

Si bien para el 2013, el BCRP estima que los flujos de las IED registrarán una tendencia a la baja, para el 2014 proyecta su recuperación, con un flujo de inversión de US\$ 8,722 millones, lo cual significará un incremento de 14% respecto a los resultados obtenidos en el 2013

La tasa de crecimiento promedio anual del flujo de inversión directa en el Perú alcanzó el 17.5 %, pasando de 1 144 millones de dólares en el 2001 a 9 336 millones de dólares el año 2014, con un promedio para el periodo de 5 540 millones de dólares.

GRÁFICO 3: Saldo de Inversión Extranjera Directa según BCRP (US\$ Millones)



Fuente: BANCO CENTRAL DE RESERVA DEL PERU (BCRP) / Elaboracion propia

El saldo de Inversión Extranjera Directa (IED) alcanzó una tasa de crecimiento promedio anual de 4.8 % muy inferior a la tasa promedio anual de los flujos (17.5 %) pasando de 14,043 millones de dólares a 24,684 millones de dólares. El comportamiento de la evolución del saldo de la IED ha tenido un ligero crecimiento entre los años 2004 y 2008, estabilizándose prácticamente a partir de 2009 al 2015 incluso al 2016. Al 31 de diciembre de 2016, el saldo de inversión extranjera como aportes al capital alcanzó los US\$ 24,684 millones.

Cabe señalar que, a diferencia de Pro Inversión, las cifras de Inversión Extranjera Directa que publica el Banco Central de Reserva del Perú, se obtienen considerando, adicionalmente, otros dos componentes. El primero de ellos es la reinversión de utilidades, que se refiere a la diferencia entre las utilidades generadas en un período menos los dividendos pagados a los inversionistas extranjeros en el mismo periodo; y en segundo lugar, los préstamos netos con la casa matriz entre el inversionista y su empresa afiliada; es decir, la diferencia entre los préstamos recibidos menos los préstamos pagados.

4.3.2 Flujos de la Inversión Extranjeras Directa (IED) según PROINVERSIÓN

Las cifras sobre inversión extranjera presentadas a continuación, se basan en las declaraciones de registro que presentan los inversionistas o las empresas receptoras de la inversión ante PROINVERSIÓN, en cumplimiento de lo dispuesto en los artículos 2° y 19° del Decreto Legislativo N° 662.

En esta norma se señala que las inversiones extranjeras que se efectúen en el país quedan autorizadas automáticamente, y una vez efectuadas, éstas deben registrarse ante el Organismo Nacional Competente. No obstante, si bien el Decreto Legislativo N° 662 establece la obligatoriedad del registro de inversión extranjera; dicha norma no señala ni un plazo perentorio ni una sanción para quien no cumpla con realizarlo.

**CUADRO 3: PERU: INVERSIÓN EXTRANJERA
DIRECTA (2000 – 2015)
(Millones de Dólares Americanos / Var. %)**

Año	Flujo IED	Var % Flujo IED	Stock (Saldo) IED	Var. % Stock IED
2000	809.7	--.--	12,233.40	--.--
2001	1,144.3	41.32	13,018.80	6.42
2002	2,155.8	88.40	14,031.40	7.77
2003	1,335.0	-38.07	14,158.30	0.90
2004	1,599.0	19.78	14,042.70	-0.81
2005	2,578.7	61.27	13,769.80	-1.94
2006	3,466.5	34.43	15,247.50	10.47
2007	5,491.0	58.40	15,639.80	2.57
2008	6,923.7	26.09	17,600.60	12.54
2009	6,430.7	-7.12	19,398.40	10.21
2010	8,454.6	31.47	21,314.90	9.88
2011	7,664.9	-9.34	22,024.70	3.33
2012	11,917.8	55.48	22,694.00	3.04
2013	9,298.1	-21.98	23,171.10	2.10
2014	7,884.5	-15.20	23,283.10	0.48
2015	7,817.1	-0.86	24,568.40	5.52

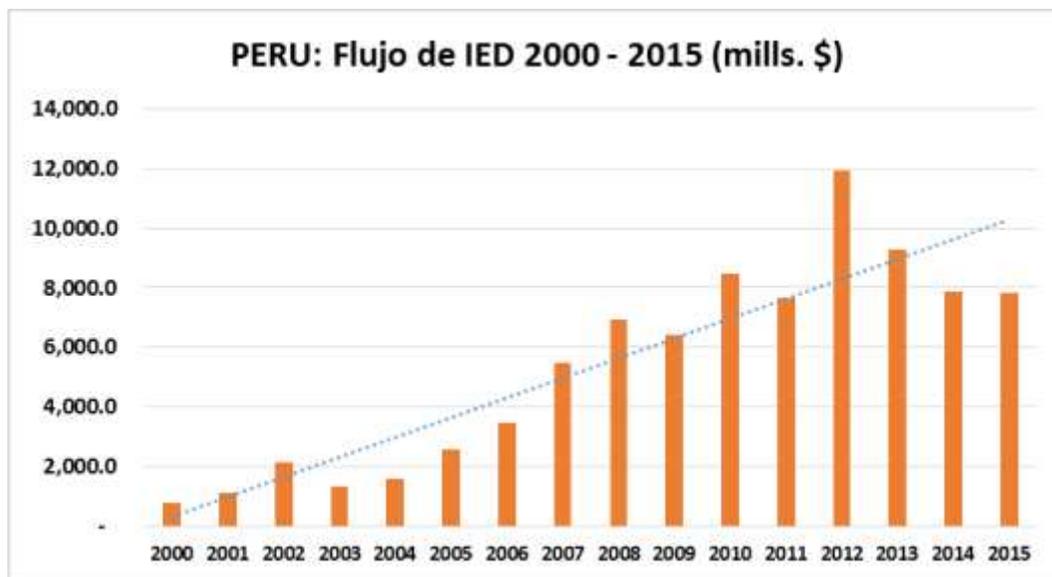
Fuente: Elaboración propia en base a datos extraídos de la Agencia de Promoción para la Inversión privada (PROINVERSIÓN)

Cabe señalar que el Registro de Inversión Extranjera a cargo de Pro Inversión incluye únicamente los aportes efectuados al capital social de una empresa peruana, proveniente del exterior y canalizado a través del Sistema Financiero Nacional. Estos aportes incluyen también la transferencia de acciones entre personas domiciliadas y no domiciliadas.

A continuación, se presenta el gráfico 4 que indica el flujo de IED hacia el Perú en el periodo de estudio, no obstante haber hecho un análisis en las páginas que anteceden, el objetivo del gráfico es presentar tal comportamiento por series de tiempo, lo que comúnmente ciclos de comportamiento de la IED.

Recordemos primeramente que una serie de tiempo puede contener de manera implícita cuatro elementos, tendencia, ciclos, estacionalidad y una componente irregular, aunque no siempre estarán presentes todos ellos.

GRÁFICO 4

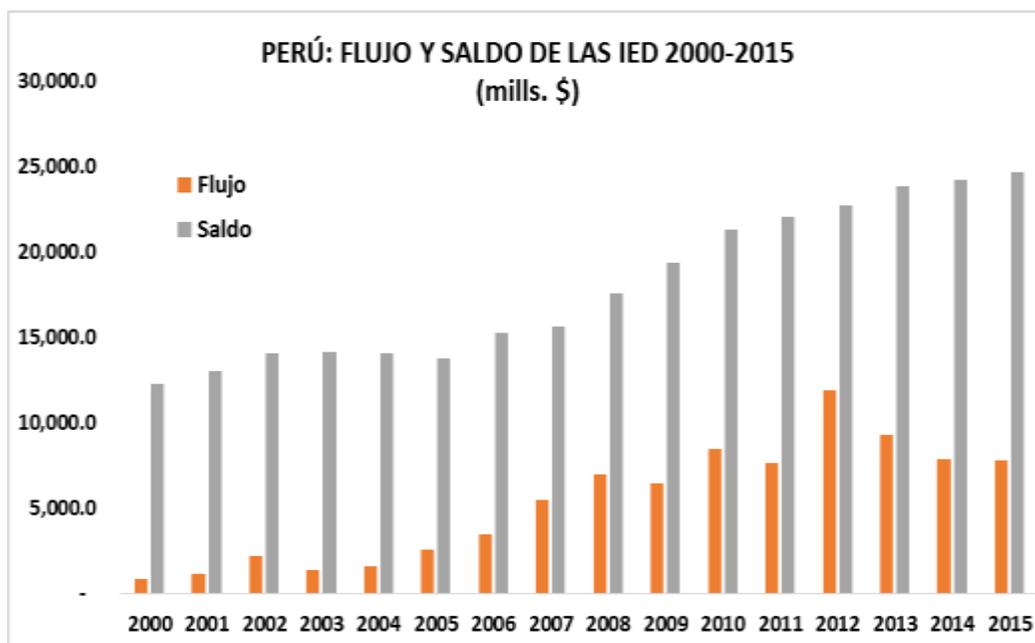


Fuente: Agencia de Promoción de la Inversión Privada (PROINVERSION)

Elaboración propia en base a cuadro 3.

El comportamiento cíclico de la IED ponen de manifiesto la irregularidad en dicho comportamiento, el primer ciclo se ubica entre 2000-2002 (2 años), el segundo ciclo entre el 2002-2008 (6 años), el tercer ciclo se ubica entre 2008-2012 (4 años) y el cuarto y último ciclo del periodo entre 2012-2015). La tendencia en el periodo largo ha sido creciente con una tasa promedio anual de 16.3 %. La estacionalidad muestra un comportamiento regular por sobre o por debajo de la curva de tendencia.

GRÁFICO 5



Fuente: Elaboración propia en base a cuadro 3.

El saldo de la IED ha tenido un comportamiento diferenciado con respecto al flujo de las mismas, mientras éstas fueron cíclicas, el saldo ha sido más o menos estable en todo el periodo de estudio.

4.3.3 Stock de Inversión Extranjera Directa (IED) en el Perú según país de origen 2000-2015

La información disponible en periodo indicado permite hacer una inferencia lógica sobre el comportamiento del stock de la Inversión Extranjera Directa (IED en el Perú según el país de origen.

La tasa de crecimiento promedio anual del stock total de IED alcanzó 6.8 % pasando de 12,233.4, US Dólares a 25,072.3 millones de US Dólares.

CUADRO 4: STOCK DE INVERSIÓN EXTRANJERA REGISTRADA SEGÚN PAÍS DE ORIGEN (2000-2015)

(Mills. de US Dólares)

PAIS	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
ESPAÑA	4,479.9	4,453.5	4,495.7	4,498.1	4,097.8	3,783.6	3,682.0	3,740.7	3,800.1	3,931.8	4,091.4	4,133.5	4,441.5	4,346.8	4,468.5	4,512.7
REINO UNIDO	2,170.7	2,360.2	2,437.4	2,522.3	2,199.4	2,181.5	2,848.8	2,960.7	3,451.5	3,750.2	3,943.5	4,298.5	4,314.9	4,314.9	4,336.0	4,336.0
EE.UU.	1,992.5	1,904.7	1,769.4	1,875.5	2,040.5	2,309.7	2,674.7	2,679.9	2,695.1	3,105.8	3,206.1	3,206.1	3,216.1	3,237.8	3,193.8	3,193.8
CHILE	467.7	590.5	616.6	617.8	477.7	393.7	465.8	472.0	1,122.8	1,316.2	1,347.3	1,383.7	1,407.7	2,197.7	2,223.8	2,925.0
PAISES BAJOS	847.4	1,085.1	1,102.9	1,170.5	1,480.3	1,145.3	1,179.6	1,179.7	1,181.3	1,349.9	1,520.0	1,532.8	1,532.8	1,532.8	1,532.8	1,532.8
BRASIL	59.1	42.1	47.7	46.6	257.4	258.6	332.9	337.4	342.2	493.2	1,105.9	1,142.0	1,147.0	1,164.6	1,187.7	1,187.7
COLOMBIA	75.8	83.1	617.2	619.3	619.3	624.0	666.4	759.9	774.3	818.9	1,111.3	1,139.7	1,054.2	1,079.1	1,079.1	1,124.1
CANADA	182.7	186.9	183.4	179.9	161.9	188.1	300.4	300.4	709.8	709.8	731.0	871.0	1,074.1	1,074.1	1,070.3	1,070.3
PANAMA	570.3	579.9	1,037.2	1,069.1	1,070.3	811.2	839.8	888.1	930.0	931.9	934.2	935.8	936.9	938.5	945.1	944.8
LUXEMBURGO	19.0	76.9	88.0	88.7	75.0	74.3	72.8	101.3	98.3	97.5	272.4	272.4	272.4	541.0	543.3	557.5
MEXICO	19.4	21.5	21.8	21.8	21.8	437.2	439.2	447.7	454.8	464.8	464.8	464.8	476.8	457.0	476.7	487.0
SUIZA	272.1	275.5	278.4	289.2	293.9	303.8	308.9	319.1	335.5	376.8	422.4	436.6	455.0	469.7	487.8	487.8
SINGAPORE	0.0	0.0	0.0	0.0	20.0	20.0	123.5	123.5	123.5	365.5	365.5	365.5	365.5	365.5	365.5	365.5
BERMUDA ISLAS	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	15.5	21.0	21.0	30.5	30.5	38.9	76.8	210.8	293.1	293.1
JAPON	102.2	102.2	105.7	105.7	105.7	106.6	116.8	116.8	168.4	187.4	227.4	234.4	238.4	238.4	238.4	238.4
FRANCIA	223.7	438.3	380.5	53.0	53.0	53.0	53.0	53.0	201.0	214.3	214.3	220.5	220.5	220.5	220.5	220.5
CHINA	122.2	122.2	122.6	122.6	122.6	122.8	122.8	147.3	147.3	147.3	147.3	148.3	208.6	208.6	208.6	208.6
ALEMANIA	77.4	94.3	101.3	104.4	105.6	106.3	107.9	109.4	191.5	191.5	191.5	191.5	191.5	191.5	191.5	191.5
BAHAMAS ISLAS	6.7	6.7	13.8	25.9	25.9	25.9	197.9	198.5	155.5	155.5	183.1	183.1	183.1	183.1	183.1	183.1
BELGICA	57.3	57.3	86.2	109.1	109.3	109.3	109.3	79.3	79.3	79.3	79.3	79.3	90.6	90.6	177.6	177.6
ECUADOR	40.4	40.4	40.4	41.2	52.0	56.2	59.2	64.3	76.5	80.9	122.2	123.0	145.4	157.2	160.8	160.8
URUGUAY	102.6	126.6	126.1	122.9	138.1	138.9	138.9	138.9	133.3	160.2	160.2	160.2	160.2	160.2	160.2	160.2
ITALIA	50.3	58.1	63.9	167.1	269.6	269.6	140.3	119.5	119.5	119.5	119.5	119.5	119.5	119.5	127.0	127.0
CAYMAN ISLAS	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	30.1	30.1	60.1	60.1	60.1	81.1	96.1	96.1	96.1
SUECIA	59.8	57.1	55.8	55.5	55.5	54.0	54.0	54.0	64.2	64.2	66.6	66.6	66.6	66.6	66.6	66.6

COREA	20.7	20.7	28.2	39.3	44.8	48.2	48.2	48.2	44.0	44.0	44.1	44.1	44.1	44.1	44.1	44.1
ARGENTINA	58.2	58.4	28.5	28.5	28.5	28.5	29.8	29.8	29.8	29.8	30.8	38.8	38.8	38.8	39.7	39.7
PORTUGAL	15.4	35.4	35.4	37.3	37.3	37.3	37.3	37.3	37.3	38.6	38.6	38.6	38.6	38.6	38.6	38.6
GRAN BRETAÑA	24.6	24.6	24.6	24.6	24.6	24.6	24.6	24.6	24.6	24.6	24.6	24.6	24.6	24.6	24.6	24.6
LIECHTENSTEIN	13.9	13.9	20.4	20.4	20.4	20.4	19.1	19.3	19.3	19.3	19.3	19.3	19.3	19.3	19.3	19.3
DINAMARCA	0.7	0.7	0.7	0.7	0.7	0.7	0.7	0.7	0.7	0.7	0.7	10.1	10.1	10.1	10.1	10.1
VENEZUELA	8.0	8.0	8.0	8.0	8.0	8.0	8.0	8.0	8.0	8.0	8.0	8.0	8.0	8.0	8.0	8.0
AUSTRALIA	4.7	4.7	6.9	6.9	6.9	6.9	6.9	6.9	6.9	6.9	6.9	6.9	6.9	6.9	7.4	7.6
NUEVA ZELANDIA	6.8	6.8	6.8	6.8	6.8	6.8	6.8	6.8	6.8	6.8	6.8	6.8	6.8	6.8	6.8	6.8
AUSTRIA	3.4	4.6	5.0	5.0	5.0	5.0	5.9	5.9	5.9	5.9	5.9	5.9	5.9	5.9	5.9	5.9
MALTA	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	4.8
BOLIVIA	4.7	4.7	4.7	4.7	4.7	4.7	4.7	4.7	4.8	4.8	4.8	4.8	4.8	4.8	4.8	4.8
HONDURAS	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2	2.9	2.9	2.9	2.9	2.9
RUSIA	0.2	0.2	0.5	0.5	1.1	2.5	2.5	2.5	2.6	2.6	2.6	2.6	2.6	2.6	2.6	2.6
FINLANDIA	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	1.3	1.3	1.3	1.3	1.3	1.3	1.3	1.3	1.3	1.3	1.3
OTROS	72.6	72.6	69.2	69.2	1.2	1.2	1.2	1.2	1.7	1.8	2.7	2.8	2.8	2.8	2.8	2.8
Total general	12,233.4	13,018.8	14,031.4	14,158.3	14,042.7	13,769.8	15,247.5	15,639.8	17,600.6	19,398.4	21,314.9	22,025.2	22,694.5	23,880.5	24,257.6	25,072.3

Fuente: Agencia de Promoción de la Inversión Privada-PROINVERSIÓN.

Nota: La inversión está basada en los registros de inversión de PROINVERSIÓN, actualizado a diciembre de 2015.

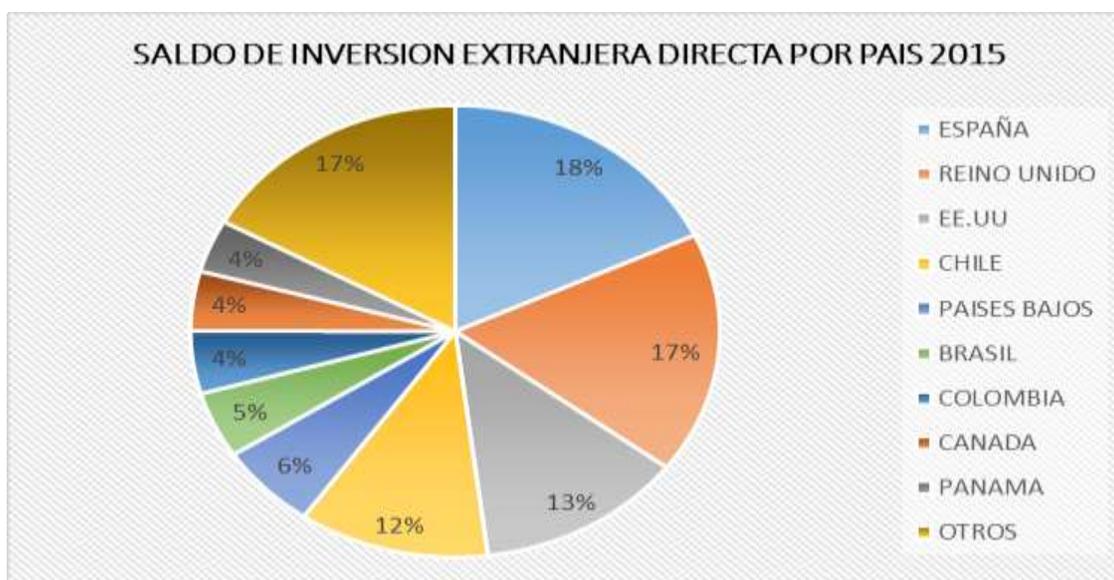
1/ Incluyen dependencias británicas [Islas Vírgenes Británicas, Bermudas, Caimán y territorios británicos de ultramar].

2/ Incluyen territorios de ultramar.

Los principales países que originaron este comportamiento fueron España con 24.2 % en el 2006 y 20.5 % en el 2015, Reino Unido con 18.9 % en el 2006 y 19.8 en el 2015, Estados Unidos de América con 17.4 % en el 2006 y 13.9 % en el 2015 y Países bajos con 7.7 % en el 2006 y 6.7 % en el 2015.

A continuación, se presenta un gráfico sobre el saldo de la IED por país de origen para el año 2015 como referente de los años que restan del periodo, el comportamiento de su participación es similar en todo el periodo de estudio.

GRÁFICO 6: Saldo de Inversión Extranjera Directa por País 2015



Fuente: PROINVERSIÓN/Elaboración propia.

España, Reino Unido y los Estados Unidos de América son las principales fuentes de aportes de capital hacia el Perú, los cuales explican el 48% del saldo a diciembre de 2015, mientras que los 10 primeros países originan el 85% del saldo acumulado.

4.3.4 Saldo de IED en el Perú como aporte al capital por sector de destino

Teniendo en cuenta las consideraciones citadas, podemos indicar que, al 31 de diciembre de 2000, el saldo de inversión extranjera como aportes al capital alcanzó los US\$ 12,233.4 millones de dólares.

CUADRO 5

SALDO DE INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA (IED) EN EL PERÚ COMO APORTE AL CAPITAL POR SECTOR DE DESTINO 2000 – 2015 (en millones de US\$)

SECTOR	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
MINERIA	1,698.0	1,703.1	1,706.7	1,776.5	2,016.3	2,069.2	2,650.8	2,747.7	3,204.0	4,126.3	5,028.4	5,391.0	5,611.7	5,592.0	5,637.7	5,648.1
COMUNICACIONES	4,587.6	4,366.8	4,669.3	4,697.4	4,310.3	3,687.8	3,679.6	3,751.1	3,651.9	3,699.6	3,788.6	3,808.0	3,932.4	4,569.2	4,569.2	4,869.2
FINANZAS	1,764.1	2,251.8	2,057.7	1,910.2	1,967.5	2,300.3	2,498.6	2,564.9	3,614.6	3,736.4	3,895.5	4,081.8	4,213.5	4,257.3	4,297.9	4,297.9
ENERGIA	1,537.1	1,625.7	1,626.3	1,632.1	1,647.8	1,647.8	1,664.2	1,673.0	1,831.8	2,189.6	2,458.9	2,521.4	2,630.2	3,078.5	3,287.1	3,376.6
INDUSTRIA	1,556.8	1,719.1	2,432.0	2,456.9	2,375.3	2,297.6	2,792.1	2,811.2	2,925.2	3,061.3	3,094.9	3,107.6	3,126.3	3,168.9	3,217.5	3,218.0
COMERCIO	625.2	646.5	645.2	645.6	667.3	665.3	701.3	710.5	725.8	756.0	786.9	794.5	795.8	796.8	800.8	803.0
PETROLEO	97.9	157.9	207.9	207.9	207.9	207.9	207.9	233.2	394.4	416.0	637.8	657.8	679.7	679.7	679.7	679.7
SERVICIOS	155.7	303.0	349.3	366.4	373.2	384.9	395.7	420.7	444.9	554.9	647.2	654.2	658.0	673.0	671.4	671.1
CONSTRUCCION	60.2	70.6	70.6	81.4	86.1	95.2	124.2	163.9	204.7	224.9	329.1	329.1	360.4	372.6	381.5	382.5
TRANSPORTE	27.8	40.8	133.5	246.9	248.4	265.2	265.2	265.2	302.9	322.9	331.3	360.2	361.9	366.4	364.5	364.5
PESCA	5.5	5.5	5.5	5.5	10.0	14.5	133.0	163.0	163.0	163.0	163.0	163.0	163.0	163.0	163.0	163.0
TURISMO	58.4	58.4	58.4	62.1	62.1	63.2	63.4	63.5	63.8	72.3	76.6	76.6	81.6	83.1	83.1	83.1
AGRICULTURA	44.4	44.4	44.4	44.4	44.4	44.4	44.4	44.8	45.7	45.7	45.7	45.7	45.7	45.7	69.8	69.8
VIVIENDA	13.4	24.1	23.3	23.7	24.8	25.1	25.7	25.7	26.8	28.3	29.8	32.7	32.7	32.7	32.7	32.7
SILVICULTURA	1.2	1.2	1.2	1.2	1.2	1.2	1.2	1.2	1.2	1.2	1.2	1.2	1.2	1.2	1.2	1.2
Total general	12,233.4	13,018.8	14,031.4	14,158.3	14,042.7	13,769.8	15,247.5	15,639.8	17,600.6	19,398.4	21,314.9	22,024.7	22,694.0	23,880.1	24,257.1	24,660.4

Fuente y elaboración: Dirección de Servicios al Inversionista – PROINVERSIÓN.

- 1/ Considera aportes provenientes del exterior destinados al capital social de empresas nacionales.
- 2/ Actualizado al 31 de diciembre de 2016.

Después de tres quinquenios, al 31 de diciembre de 2015, el saldo de IED como aporte al capital un incremento de 12,427 millones de dólares que representa el 48 %, siendo España, el Reino Unido y los Estados Unidos de América los principales países generadores de aportes de capital en el Perú.

En los últimos diez años, se han afianzado nuestras relaciones comerciales con varios países, mediante la suscripción de Acuerdos Internacionales de Inversión,

como los celebrados con los Estados Unidos de América, Chile, Canadá, Singapur, Japón, la República Popular China, Colombia, Liechtenstein, la República de Corea, México, Noruega y Panamá.

Los sectores económicos a los cuales han sido dirigidos los flujos de inversión extranjera directa (IED) son comunicaciones con 4,587.6 millones de US Dólares en el 2000 y 4,869.2 millones de US Dólares en 2015 que representa una tasa de crecimiento promedio anual de 0.39 %, minería pasa de 1,698 millones de US Dólares en 2000 a 5,648.1 millones de US Dólares representando una tasa de crecimiento promedio anual de 8.3 %, finanzas pasa de 1,764.1 millones de US Dólares en 2000 a 4,297.9 millones de US Dólares cuya tasa promedio anual es del orden de 6.1 %, industria de 1,556.8 millones de US Dólares pasa a 3,218 millones de US Dólares cuya tasa promedio anual es 19.7 % y el sector energía pasa de 1,537.1 millones de US Dólares en 2006 a 3,376.6 millones de US Dólares con una tasa de crecimiento promedio anual de 5.4 %.

El análisis realizado líneas arriba es corroborado con la presentación del cuadro (6) sobre la estructura porcentual del saldo de la Inversión Extranjera Directa (IED) como aporte al capital por sector de destino donde se observa nítidamente la participación de los sectores de comunicaciones, minería y finanzas frente a los demás sectores de la economía nacional; esta aseveración se relaciona con los comentarios hechos anteriormente, sobre la priorización de las IED en los sectores más rentables.

CUADRO 6

Estructura porcentual del Saldo de IED en el Perú como aporte al capital, por sector de destino 1/

SECTOR	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
MINERIA	13.9	13.1	12.2	12.5	14.4	15.0	17.4	17.6	18.2	21.3	23.6	24.5	24.7	23.4	23.2	22.9
COMUNICACIONES	37.5	33.5	33.3	33.2	30.7	26.8	24.1	24.0	20.7	19.1	17.8	17.3	17.3	19.1	18.8	19.7
FINANZAS	14.4	17.3	14.7	13.5	14.0	16.7	16.4	16.4	20.5	19.3	18.3	18.5	18.6	17.8	17.7	17.4
ENERGIA	12.6	12.5	11.6	11.5	11.7	12.0	10.9	10.7	10.4	11.3	11.5	11.4	11.6	12.9	13.6	13.7
INDUSTRIA	12.7	13.2	17.3	17.4	16.9	16.7	18.3	18.0	16.6	15.8	14.5	14.1	13.8	13.3	13.3	13.0
COMERCIO	5.1	5.0	4.6	4.6	4.8	4.8	4.6	4.5	4.1	3.9	3.7	3.6	3.5	3.3	3.3	3.3
PETROLEO	0.8	1.2	1.5	1.5	1.5	1.5	1.4	1.5	2.2	2.1	3.0	3.0	3.0	2.8	2.8	2.8
SERVICIOS	1.3	2.3	2.5	2.6	2.7	2.8	2.6	2.7	2.5	2.9	3.0	3.0	2.9	2.8	2.8	2.7
CONSTRUCCION	0.5	0.5	0.5	0.6	0.6	0.7	0.8	1.0	1.2	1.2	1.5	1.5	1.6	1.6	1.6	1.6
TRANSPORTE	0.2	0.3	1.0	1.7	1.8	1.9	1.7	1.7	1.7	1.7	1.6	1.6	1.6	1.5	1.5	1.5
PESCA	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.1	0.9	1.0	0.9	0.8	0.8	0.7	0.7	0.7	0.7	0.7
TURISMO	0.5	0.4	0.4	0.4	0.4	0.5	0.4	0.4	0.4	0.4	0.4	0.3	0.4	0.3	0.3	0.3
AGRICULTURA	0.4	0.3	0.3	0.3	0.3	0.3	0.3	0.3	0.3	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2	0.3	0.3
VIVIENDA	0.1	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1
SILVICULTURA	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Total general	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Fuente: Elaboración propia en base a los datos del cuadro 5.

El sector minero concentra el mayor porcentaje del stock de aportes de IED a partir del año 2009 en adelante. Buena parte de estas inversiones fueron efectuadas en el periodo 2004-2012, por la puesta en Marchay continuación de diversos proyectos mineros. Entre los principales inversionistas del sector para el periodo 2004-2012 destacan Votorantim Metaís, Xstrata, Gold Fields, CyprusClimax, Perú Copper Syndicate, SMM Cerro Verde, Anglo American y MVMResources International.

El sector finanzas se posicionó como segundo sector de destino de los aportes de IED. Destacan las inversiones efectuadas por las empresas The Bank of Nova Scotia (Canadá), Cencosud Internacional Ltda. (Chile) y Latin America Cellular Holdings B.V. (Países Bajos).

En tercer lugar, se ubica el sector comunicaciones con las inversiones de Telefónica de España derivadas de su participación en el proceso de privatización de la compañía estatal en los años 90 y posteriores inversiones de expansión, así como los aportes de los operadores de telefonía celular efectuada principalmente en el período 2000-2005. El desarrollo de este sector se ha visto dinamizado por el desarrollo de un agresivo programa de concesiones orientado a ampliar la cobertura de telefonía en zonas rurales. En los últimos diez años, destacan las inversiones de América Móvil y Nextel International.

Los sectores de industria y energía complementan los cinco principales sectores de destino de los aportes de capital de IED, que en conjunto representan el 86.7% del stock a diciembre de 2015 en comparación al 91.1% del stock a diciembre del 2000.

Los sectores estratégicos de la economía nacional han sido los que menos saldo muestran y es que por deducción lógica al comentario anterior, son sectores menos rentables, por lo que el flujo de la IED no está dirigido a ellos.

4.3.5 Principales inversionistas extranjeros en el Perú

Los principales inversionistas que efectuaron movimientos de capital, a través de aportes o adquisición de acciones, en el periodo 2008-2012 (es la información disponible), se presentan en el siguiente cuadro y son los siguientes:

CUADRO 7: PRINCIPALES INVERSIONISTAS EXTRANJEROS EN EL PERÚ

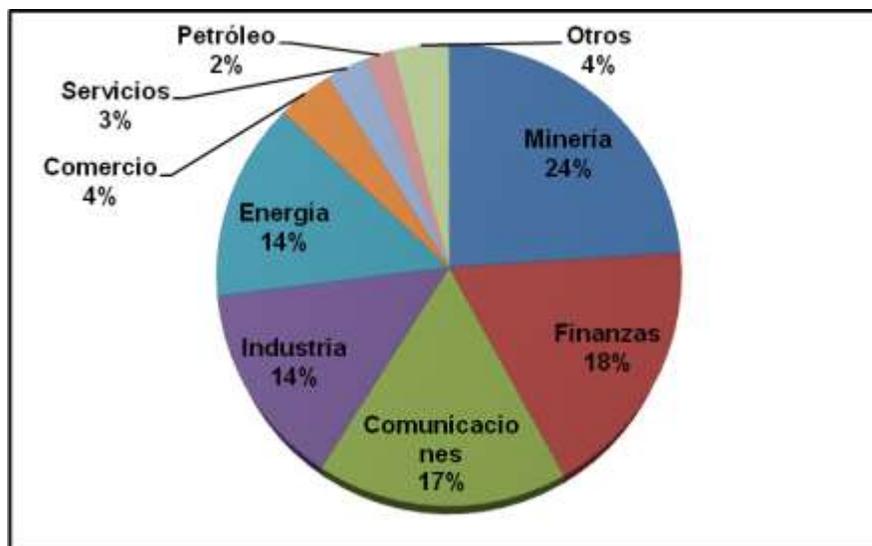
Inversionista	País	Sector
CENCOSUD INTERNACIONAL LIMITADA	Chile	Finanzas
VOTORANTIM METAIS LTDA.	Brasil	Minería
ENDESA LATINOAMERICA S.A.	España	Energía
CYPRUS CLIMAX METALS COMPANY	EE.UU.	Minería
GOLD FIELDS CORONA BVI LIMITED	Reino Unido	Minería
THE BANK OF NOVA SCOTIA	Canadá	Finanzas
PERU COPPER SYNDICATE LTD.	Reino Unido	Minería
SN POWER HOLDING PERU PTE LTD.	Singapur	Energía
ANGLO QUELLAVECO S.A.R.L.	Luxemburgo	Minería
COMPAÑIA MINERA LATINO - AMERICANA LTDA.	Chile	Minería
SMM CERRO VERDE NETHERLANDS B.V.	Países Bajos	Minería
MVM RESOURCES INTERNATIONAL B.V.	Países Bajos	Minería
NII MERCOSUR TELECOM, S.L.	España	Comun.
I.C. POWER HOLDINGS (KALLPA) LIMITED	Reino unido	Energía
INDUSTRIAL AND COMMERCIAL BANK OF CHINA LIMITED	China	Finanzas
BANCO SANTANDER S.A.	España	Finanzas
E.E.B. PERU HOLDINGS LTD,	Colombia	Energía
PROMIGAS S.A. E.S.P.	Colombia	Energía
NII MERCOSUR MÓVILES S.L.	España	Comun.
MINAS PEÑOLES S.A. DE C.V.	México	Minería
PROYECTOS, ASESORÍAS Y SERVICIOS DOS S.P.A	Chile	Industria
ZIBO HONGDA MINING CO LTD.	China	Minería
LANDY S.A.	Suiza	Finanzas
BRITTON S.A.	Suiza	Finanzas

Fuente: Agencia de Promoción de la Inversión Privada – Perú – PROINVERSION.

Se observa que las inversiones han sido dirigidas a los sectores finanzas y minería básicamente. Sin embargo, en el ejercicio fiscal 2012, los aportes de IED se concentraron en los sectores finanzas, energía y comunicaciones, destacan los siguientes inversionistas:

GRÁFICO 7

Estructura porcentual del saldo de IED por sector de destino 2012

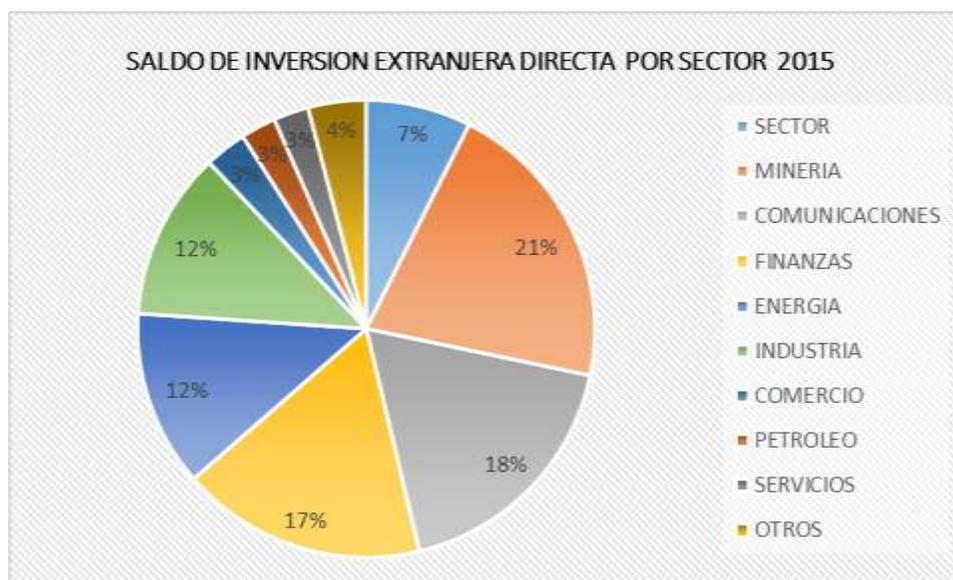


Fuente: Agencia de Promoción de la Inversión Privada – Perú – PROINVERSION.

Respecto a la distribución de los aportes por sectores de destino, el 87% se concentró en los sectores minería, finanzas, comunicaciones, industria y energía. El sector minería se convirtió en el nuevo eje de destino de las inversiones, en comparación con los resultados del 2000.

De la misma manera en el gráfico que sigue a continuación se presenta el saldo de la Inversión Extranjera Directa por sector económico para el año 2015, se observa que la estructura no ha cambiado mayormente en todo el periodo a excepción del sector comunicaciones a partir del 2005. Respecto a la distribución de los aportes por sectores de destino, el 87% se concentró en los sectores minería, comunicaciones, finanzas, energía e industria.

GRÁFICO 8: Saldo de Inversión Extranjera Directa por Sector Económico 2015



Fuente: PROINVERSIÓN /Elaboración propia.

4.4 EL CRECIMIENTO ECONÓMICO EN EL PERÚ

El grado de éxito de las políticas económicas se mide, típicamente, por su impacto en el crecimiento económico de los países. Al tiempo que la movilidad de capitales ha aumentado de manera importante, en las últimas décadas este factor se ha convertido en objeto típico de estudio por su posible impacto en el crecimiento económico, sea desde la perspectiva de la convergencia como de la difusión de la tecnología [Alvarez, Agustín, Barraza, Santiago y Legato, Ana (2009) Información Tecnológica Vol. 20(6) 115-124].

Los modelos económicos asignan diferentes roles a la Inversión Extranjera Directa en la explicación del crecimiento económico de acuerdo a los supuestos que se utilicen en cada uno de ellos y de los objetivos que se persigue en cada investigación. En términos generales, los modelos neoclásicos asumen que la Inversión Extranjera Directa no impacta en el crecimiento económico en el

largo plazo, mientras que los modelos endógenos asumen que sí lo hace.

En general, ha sido comprobado que los niveles de movilidad del capital afectan el crecimiento de los países, y se ha observado también que el proceso de la globalización ha potenciado tal movilidad. Es necesario indicar que la Inversión Extranjera Directa es menos volátil que otros tipos de inversiones en los países de destino.

4.4.1 Evolución del PBI y PBI per cápita del país en el período de estudio

CUADRO 9: PRODUCTO BRUTO INTERNO DEL PERÚ 2000 - 2015
(Millones de soles de 2007 y Var. %)

Año	PBI Nom	PBI real	PBI Nom Var %	PBI real Var %	Población Total	Factor	PBI / Per Cápita (nuevos soles)	Var % PBI / Per Cápita
2000	180,584	222,207	-----	-----	25,983,588	0.006949925	6949.93	
2001	182,527	223,580	1.08	0.62	26,366,533	0.006922677	6922.68	-0.39
2002	192,691	235,773	5.57	5.45	26,739,379	0.007206263	7206.26	4.10
2003	204,337	245,593	6.04	4.16	27,103,457	0.007539149	7539.15	4.62
2004	227,935	257,770	11.55	4.96	27,460,073	0.008300597	8300.60	10.10
2005	250,749	273,971	10.01	6.29	27,810,540	0.00901633	9016.33	8.62
2006	290,271	294,598	15.76	7.53	28,151,443	0.010311052	10311.05	14.36
2007	319,693	319,693	10.14	8.52	28,481,901	0.011224426	11224.43	8.86
2008	352,719	348,923	10.33	9.14	28,807,034	0.012244197	12244.20	9.09
2009	363,943	352,584	3.18	1.05	29,132,013	0.012492889	12492.89	2.03
2010	416,784	382,380	14.52	8.45	29,461,933	0.014146526	14146.53	13.24
2011	473,049	407,052	13.50	6.45	29,797,694	0.015875356	15875.36	12.22
2012	508,131	431,273	7.42	5.95	30,135,875	0.016861332	16861.33	6.21
2013	543,670	456,366	6.99	5.82	30,475,144	0.017839784	17839.78	5.80
2014	570,780	467,276	4.99	2.39	30,814,175	0.018523293	18523.29	3.83
2015	602,527	482,862	5.56	3.34	31,151,643	0.019341741	19341.74	4.42

Fuente: Elaboración propia en base a datos extraídos del INEI-BRCP

El cuadro anterior nos muestra la evolución de tres de los principales indicadores que tradicionalmente se utilizan de manera comparativa para medir el desarrollo económico de un país; el PBI, la población del Perú estimada y el resultante

PBI Per cápita en nuevos soles a precios de 2007 (PBIpc es igual al PBI /Población). Como podemos observar en la serie analizada, la tendencia del PBI es positiva y ascendente de manera sostenida con mayor acento a partir del 2005, una drástica recesión en el año 2009 como producto de la crisis financiera norteamericana y en los dos últimos años de la serie el PBI registró pautas decrecientes pero en líneas generales positivas; no hemos entrado a la descomposición del PBI por sectores (porque sería un objeto de estudio paralelo); lo que si podemos observar del cuadro anterior es que el PBI real registró valores extremos $X_{min} = 222,207$ millones de nuevos soles y $X_{max} = 482,862$ millones de nuevos soles; con una tasa de crecimiento promedio anual de 5.3 % en todo el periodo de estudio.

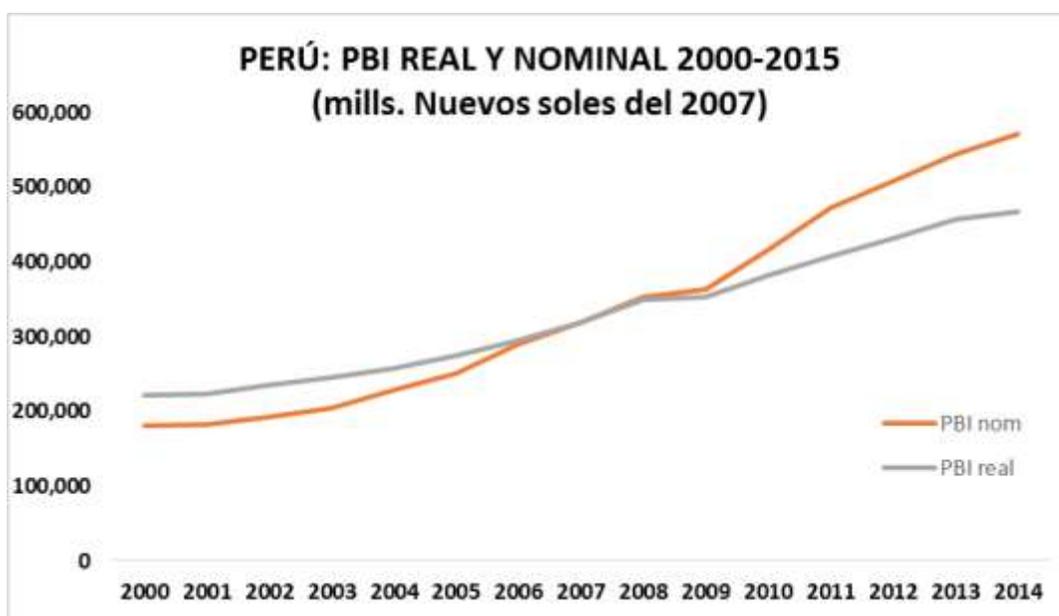
Podemos observar estadísticamente el comportamiento del crecimiento poblacional en el periodo de estudio, registrando una tasa de crecimiento promedio en el periodo de 1.2 %, por debajo del óptimo deseado de reposición (2.1%) que en el largo plazo de mantenerse; este proceso de crecimiento poblacional nos llevaría a un envejecimiento de la población, que se convertiría en otro problema demográfico extremo; este aspecto corresponde a otros estudios complementarios siguiendo la línea de Amartya Sen.

El nivel del PBI per cápita es el indicador más utilizado por los organismos internacionales para clasificar a los países como desarrollados o en vías de desarrollo. Es un indicador macroeconómico expeditivo porque mide la capacidad de una economía para producir bienes y servicios finales durante un período determinado (generalmente un año). De este concepto se infiere el nivel de ingreso real por habitante. Ambos conceptos se igualan numéricamente en valor nominal para cualquier período, pero en valores reales sólo a precios de mercado de un año base.

Finalmente en cuanto al PBI per cápita (medido en nuevos soles de 2007), la serie muestra una tendencia positiva y creciente a excepción del 2001 (gobierno

de Paniagua), el promedio del PBIpc en el periodo es de 12,986.37 nuevos soles, registrando una tasa de crecimiento promedio anual de 7.06 %, hay que añadir al análisis que el PBIpc puede crecer debido a dos factores: un acelerado crecimiento del PBI o un descenso del crecimiento de la población; en este caso específico, ambos factores han contribuido a un crecimiento sostenido del PBI per cápita en el país.

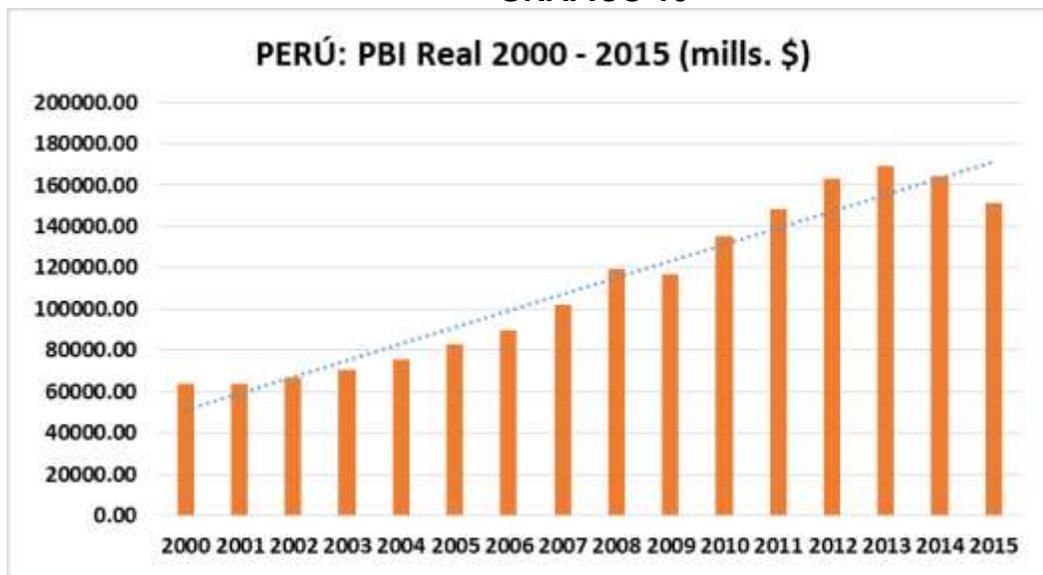
GRÁFICO 9



Fuente: Cuadro (INEI, BCRP, MEF)
Elaboración propia

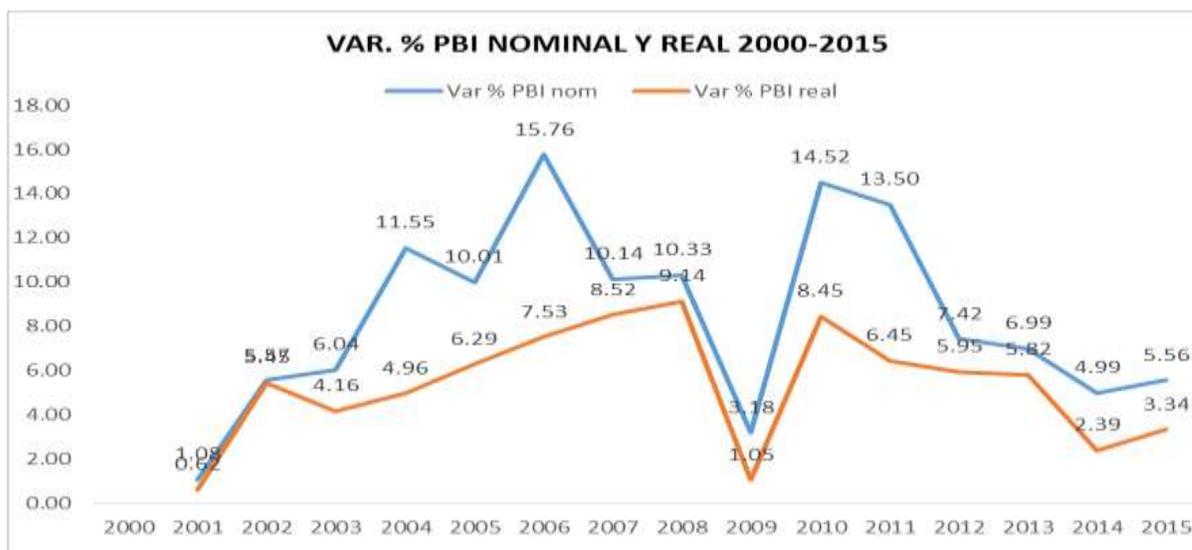
4.4.2 Comportamiento cíclico del PBI real

GRÁFICO 10



Fuente: Elaboración propia en base a cuadro 9

GRÁFICO 11



Fuente: Elaboración propia en base al cuadro 9

Las variaciones porcentuales del PBI real permiten observar su comportamiento cíclico; en general la línea de tendencia es ascendente en todo el periodo de estudio (ver gráfico); sin embargo, cuando observamos las tasas de crecimiento anual se puede determinar la irregularidad en dicho comportamiento (ver gráfico), el primer ciclo se ubica entre el 2000-2002 (2 periodos), el segundo ciclo entre 2002-2008 (6 periodos), el tercer ciclo entre el 2008-2010 (2 periodos), el cuarto ciclo se ubica entre 2010-2013 (3 periodos) y el quinto y último ciclo del periodo entre 2013-2015 (2 periodos). La tendencia en el periodo largo ha sido creciente con una tasa promedio anual de 5.3 %. La estacionalidad muestra un comportamiento regular por sobre o por debajo de la curva de tendencia.

CUADRO 10
Ciclos Económicos en el periodo de estudio (2000-2015)

Ciclo	Duración	Recesión	Recuperación
1: (2000-2002)	2 periodos	-----	(2000-2002): 2 periodos
Tasa crecimiento promedio	3.0 %	-----	3.0 %
2. (2002-2008)	6 periodos	(2002-2003): 1 periodo	(2003-2008): 5 periodos
Tasa crecimiento promedio	6.7 %	- 1.29 % (diferencia de tasa en el periodo)	7.2 %
3: (2008-2010)	2 periodos	(2008-2009): 1 periodo	(2009-2010)
Tasa crecimiento promedio	4.6 %	- 8.09 % (diferencia de tasa en el periodo)	7.4 %
4. (2010-2014)	4 periodos	(2010-2014): 4 periodos	-----
Tasa crecimiento promedio	6.07 %	-6.06 % (diferencia de la tasa en el periodo)	-----
5: (2014-2015)	1 periodo	-----	(2014-2015)
Tasa crecimiento promedio	3.34 %	-----	0.95 (diferencia de tasa en el periodo)

Fuente: Elaboración propia en base al gráfico 11.

4.4.3 Estructura porcentual del PBI por sectores económicos

La estructura porcentual del PBI ha tenido un comportamiento homogéneo en el periodo de estudio, en el año 2000 los sectores reales de la economía peruana representan el 53 % del PBI total y el 47 % corresponde a otros sectores (comunicaciones, finanzas, etc.).

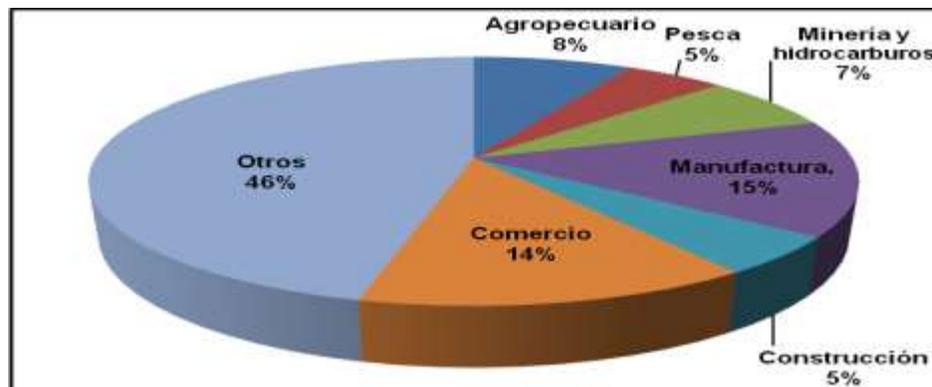
GRÁFICO 12: Estructura porcentual del PBI – Año 2000



Fuente: PROINVERSIÓN

El análisis que corresponde aclarar es que, mientras los flujos de la Inversión Extranjera Directa (IED) están orientadas a los sectores más rentables de la economía peruana, los sectores que menos reciben esos flujos de IED son los que más aportan a la composición del PBI del país.

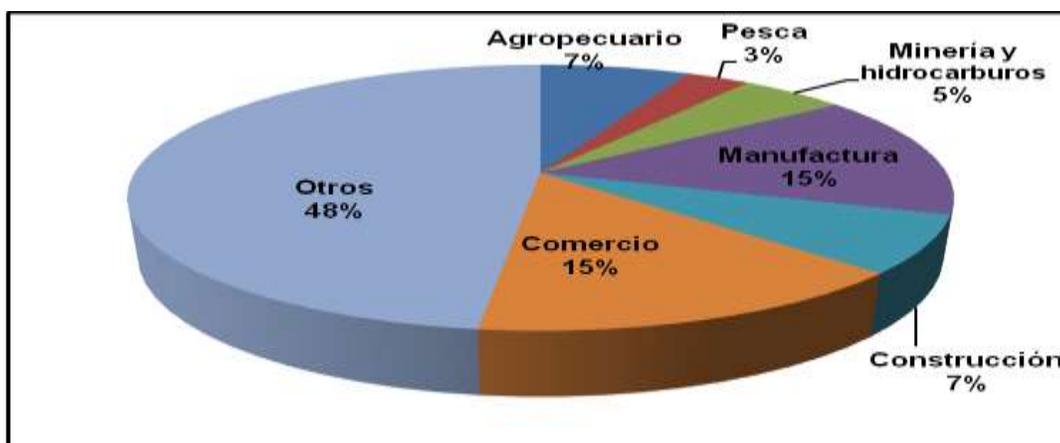
GRÁFICO 13: Estructura porcentual del PBI – Año 2005



Fuente: PROINVERSIÓN

En el año 2005 los sectores reales de la economía peruana representan el 52 % del PBI total, la diferencia o sea un 48 % corresponde a otros sectores.

GRÁFICO 14: Estructura porcentual del PBI – Año 2010



Fuente: PROINVERSIÓN

En el año 2010 ha sucedido exactamente como en el 2005, 52 % del PBI representado por los sectores reales de la economía peruana y 48 % representado por otros sectores.

Gráfico 15: Estructura porcentual del PBI – Año 2015



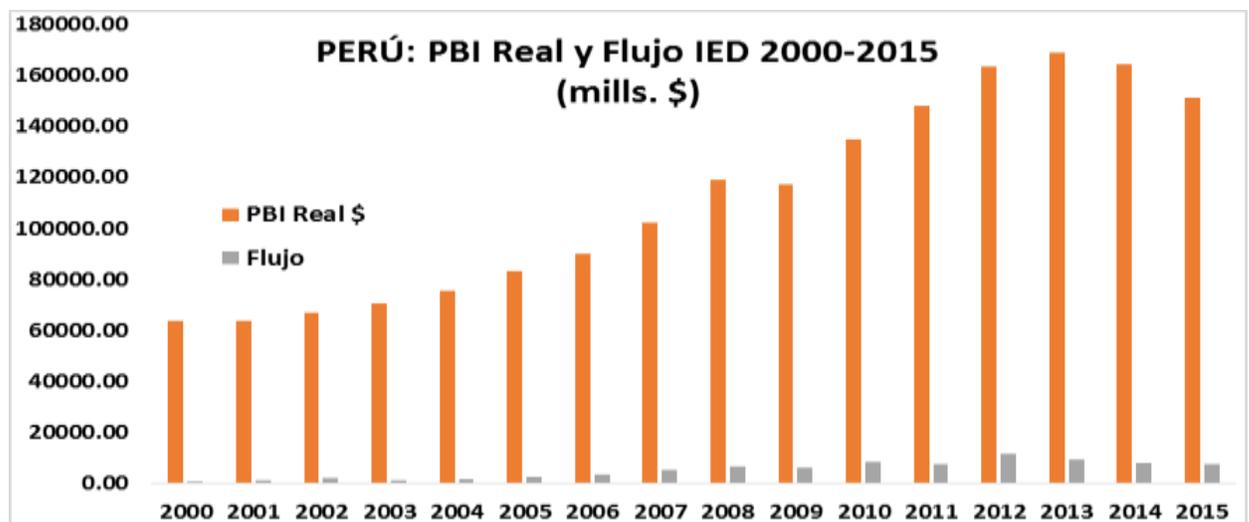
Fuente: PROINVERSIÓN/ Elaboración propia.

En el año 2015 los sectores reales de la economía peruana representan el 53 % del PBI, además el 47 % está representado por otros sectores.

4.5 Determinación de la influencia de las IED en el crecimiento económico del país

4.5.1 El PBI real y flujo de la IED:

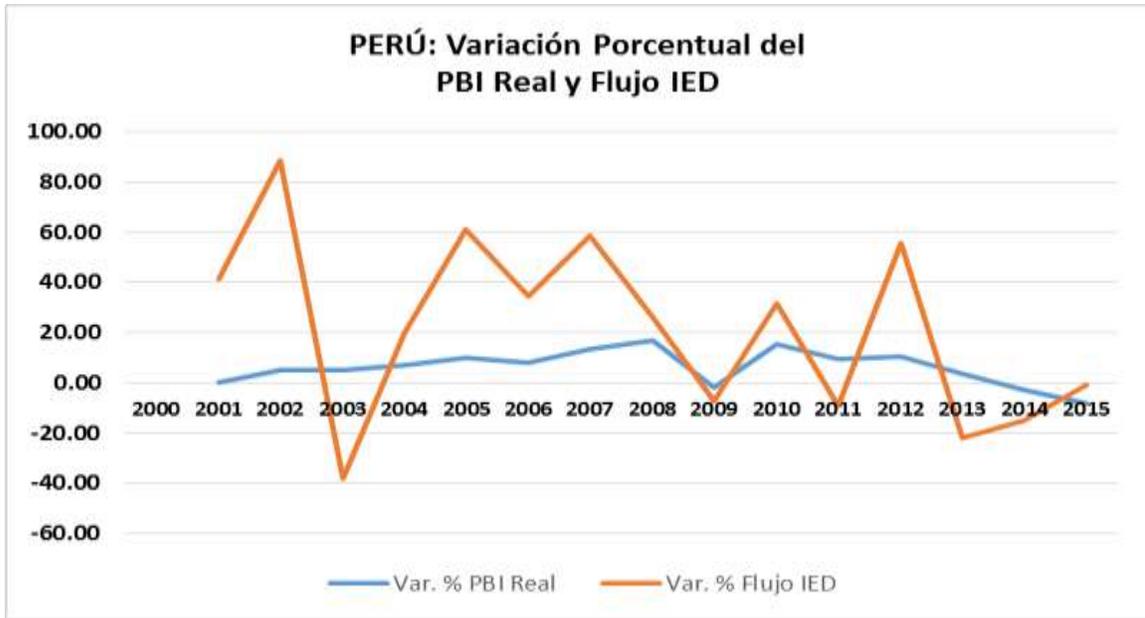
GRÁFICO 15



Fuente: Elaboración propia en base al cuadro de Apéndice 1.

En el gráfico que antecede se puede observar el comportamiento del PBI frente a la evolución de la Inversión Extranjera Directa (IED). La tendencia del PBI es creciente y sostenida en el largo plazo, mientras que la tendencia de la IED si bien es cierta es positiva, pero se ha mantenido sin mayores variaciones a partir del año 2007, con excepción del año 2012 que creció en 55.38 % con respecto al año 2011 (ver cuadro 3).

GRÁFICO 16



Fuente: Elaboración propia en base al cuadro 1 del Apéndice.

4.5.2 Coeficiente de asociación (r) y coeficiente de correlación (R²)

CUADRO 11: Coeficientes de Asociación y correlación

Dependent Variable: PBI
 Method: Least Squares
 Date: 10/13/17 Time: 10:59
 Sample: 2000 2015
 Included observations: 16

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	53752.66	5631.108	9.545664	0.0000
IED	10.86753	0.896646	12.12020	0.0000
R-squared	0.912989	Mean dependent var		111467.0
Adjusted R-squared	0.906774	S.D. dependent var		39376.73
S.E. of regression	12022.88	Akaike info criterion		21.74348
Sum squared resid	2.02E+09	Schwarz criterion		21.84005
Log likelihood	-171.9478	Hannan-Quinn criter.		21.74842
F-statistic	146.8992	Durbin-Watson stat		1.594059
Prob(F-statistic)	0.000000			

Dependent Variable: LPBI
 Method: Least Squares
 Date: 10/13/17 Time: 11:01
 Sample: 2000 2015
 Included observations: 16

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	8.205779	0.285786	28.71302	0.0000
LIED	0.404542	0.034293	11.79649	0.0000
R-squared	0.908591	Mean dependent var		11.56005
Adjusted R-squared	0.902061	S.D. dependent var		0.366413
S.E. of regression	0.114669	Akaike info criterion		-1.377059
Sum squared resid	0.184087	Schwarz criterion		-1.280486
Log likelihood	13.01647	Hannan-Quinn criter.		-1.372114
F-statistic	139.1572	Durbin-Watson stat		1.038875
Prob(F-statistic)	0.000000			

Variable X: Inversión extranjera directa (IED)

Variable Y: PBI

El modelo queda establecido en la siguiente relación:

PBI ≈ F (IED)

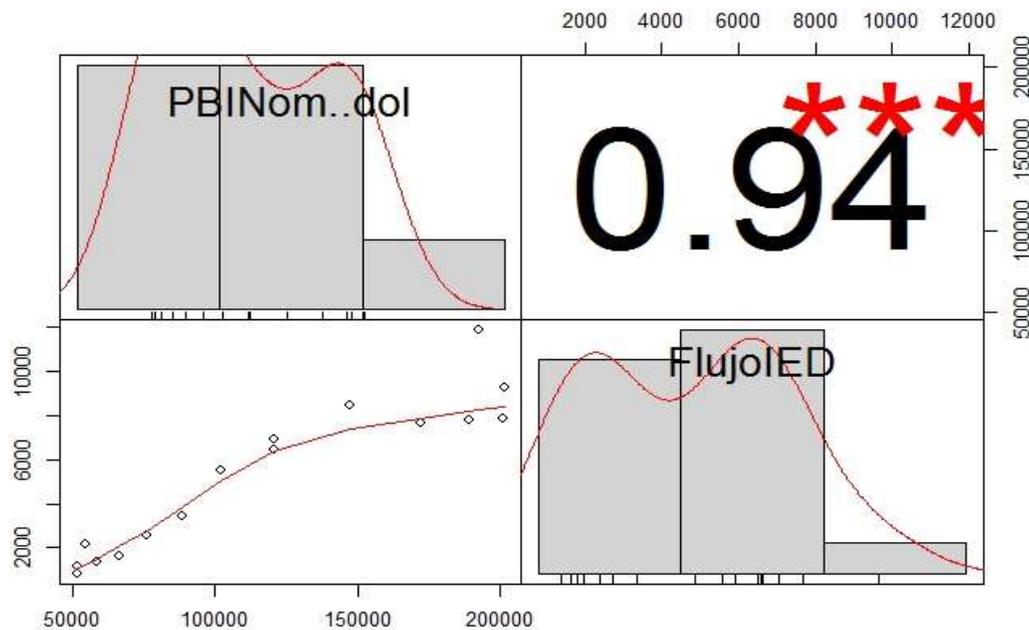
$$PBI=53752.66 + 10.86753IED$$

$$B_0=53752.66$$

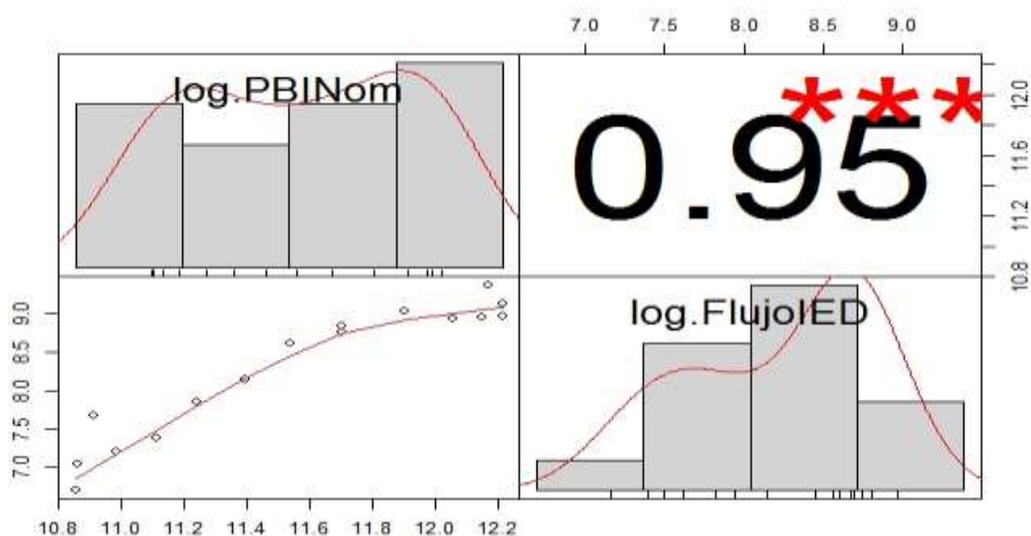
$$B_1=10.86753$$

Según la ecuación obtenida del modelo econométrico se puede interpretar que por cada millón de dólares que aumenta la IED el PBI incrementa en promedio 10.86 millones de dólares.

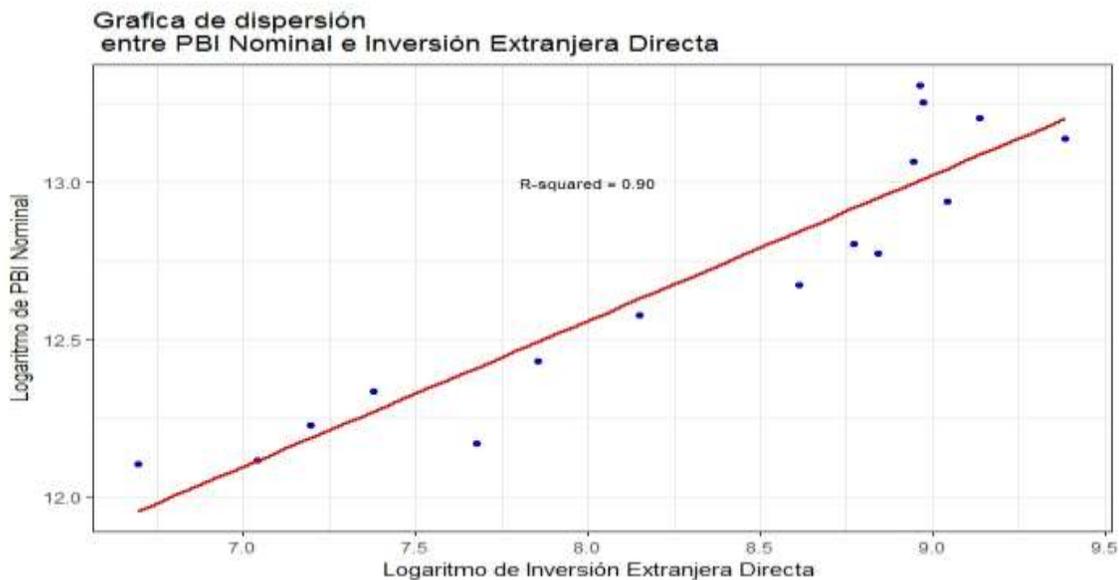
- En la siguiente gráfica se te muestra la correlación entre las variables de estudio. El valor de 0.94 indica una fuerte correlación positiva. Lo que dice es que a medida que la variable Flujo IED aumenta, la variable PBIN también lo hace (relación directa).



- El siguiente gráfico te muestra las correlaciones se dan en el mismo sentido, tienen una relación directa pero las variables están en logaritmos.



Para efectos de análisis lo más importante es la interpretación del R^2 . Dado que la regresión lineal está en logaritmos, el $\beta_1 = 0.57$ nos da directamente las elasticidades de las variables de estudio. Así, aumentar en 1% la inversión extranjera directa (medida en dólares) implica que en promedio el PBI nominal aumenta en 0.57%. además, los valores de los coeficientes de regresión son estadísticamente significativas.



CONCLUSIONES

1. Los sectores económicos a los cuales han sido dirigidos los flujos de inversión extranjera directa (IED) son comunicaciones con una tasa de crecimiento promedio anual de 0.39 %, minería con una tasa de crecimiento promedio anual de 8.3 %, finanzas cuya tasa promedio anual es del orden de 6.1 %, industria cuya tasa promedio anual es 19.7 % y el sector energía con una tasa de crecimiento promedio anual de 5.4 %.
2. La estructura porcentual del PBI ha tenido un comportamiento homogéneo en el periodo de estudio, los sectores reales de la economía peruana representan en promedio el 53 % del PBI total y el 47 % corresponde a otros sectores.
3. El coeficiente de correlación (R^2) es 0.90, esto indica que la inversión extranjera directa es explicada por el PBI. Existiendo un alto grado de asociación entre las dos variables. En términos absolutos significa que por cada millón de dólares de IED el PBI representa 10.86 millones de dólares.
4. Utilizando las tasas de crecimiento tanto del PBI como de la IED, encontramos que cuando la IED se incrementa en 1% el PBI se incrementa en 0.4.

SUGERENCIAS

Al gobierno peruano, a través del Poder Ejecutivo y de los organismos competentes, diseñar e implementar una política económica que dinamicen la Inversión Extranjera Directa (IED), orientada a los sectores reales y estratégicos de la economía peruana, para reactivar el crecimiento de la economía peruana, el empleo y mejore los niveles de bienestar de la población.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ARTAL, Andrés, J. Ismael Fernández y Maite Domingo (2003): Relaciones entre la Inversión Extranjera Directa y los flujos comerciales OCDE-Argentina durante los años 90: Estrategias multinacionales (Ponencia presentada en VIII Jornadas de Economía Internacional en la Universidad de Castilla-La Mancha- España).

BARACALDO, Diego F., Paola L. Garzón, y Hernando E. Vásquez (2006). Crecimiento económico y flujos de inversión extranjera directa. Universidad Externado de Colombia. Facultad de Economía.

BENGOA Calvo, M. y B. Sánchez-Robles (2003). Inversión Directa Extranjera y libertad económica: impacto sobre el crecimiento económico latinoamericano. VIII Jornadas de Economía Internacional, Ciudad Real (julio).

BORJA, Arturo (1988). Inversión Extranjera Directa y desarrollo: enfoques teóricos y debate contemporáneo.

DEYMOR BEYTER, Centty Villafuerte: “La inversión extranjera y el subdesarrollo del Perú 1990 – 2000”, disponible en (<http://www.eumed.net/libros/2008b/>).

CEPAL (2010). La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe, Cap. 1: Panorama regional de la inversión extranjera directa (www.infolatam.com/2013/05/14/la-inversion-extranjera-directa-en...).

DÍAZ VÁZQUEZ, Raquel (2003). Teorías de la localización de la inversión extranjera directa: una aproximación. Revista Galega de Economía, vol.12.

DI FILIPPO, Armando (2009). Estructuralismo latinoamericano y teoría económica. Revista de la CEPAL No. 98. Agosto.

DUNNING, John H. (1997). Re-evaluating the benefits of foreign direct investment. Alliance capitalism and global business. Studies in International Business and the World Economy, vol. 7. London and New York: Routledge.

HYMER, H.S. (1960). The International Operations of National Firms: A Study of Direct Foreign Investment, the MIT Press, 1976, Cambridge, Massachusetts (32.39).

KRUGMAN, Paúl R. y Obstfeld, Maurice. (1999). Economía internacional teoría y política. Madrid. 4ta. edición. Ed. McGraw Hill.

ELÍAS S., Fernández M., Ferrari A. (2006). Inversión Extranjera Directa y crecimiento económico: un análisis empírico. Universidad Nacional del Sur. Departamento de Economía.

HABER, Stephen. (1997). Crecimiento económico e historia económica de América Latina. (Una contribución a la crítica de la teoría de la dependencia.). Stanford University Press. Economía: Teoría y Práctica. No. 8.

JIMÉNEZ, Félix (2010). Crecimiento económico: Enfoques y modelos teoría del crecimiento endógeno. Pontificia Universidad Católica de Perú. Documento de Economía N° 305.

LOZANO C., Ángel (2013). Modelo económico neoliberal en la economía peruana 1985 – 2010: Una aproximación crítica. Tesis doctoral, Universidad Nacional de Cajamarca.

LUGONES, Gustavo. Teorías del comercio internacional.

RAMÍREZ y florez (2006). Apuntes de inversión extranjera directa: Definiciones, tipología y casos de aplicación colombianos. Universidad ICESI. Departamento de Economía. Apuntes de Economía No. 8. Colombia.

REIG LORENZI, Nicolás (S/f). Impacto macroeconómicos de la IED sobre la formación del capital en Uruguay, Unidad Académica: Historia y Desarrollo, Universidad de la República,

(Disponible en www.ccee.edu.uy/jacad/2013/file/ECONOMIA/IMPACTOS%20...).

RUBINI, Héctor y Marco Naranjo (1997). Ahorro, inversión, mercado de capitales y crecimiento económico. Revista del Banco Central del Ecuador. Cuestiones Económica No. 31 Quito-Ecuador.

SALA-I-MARTIN, Xavier (1994). Apuntes de crecimiento económico. 2^{da} Edición. Columbia University y Universitat Pompeu Fabra., España: Antoni Bosch, editor S.A. Barcelona

SUANES, Macarena (2011). Inversión Extranjera Directa, crecimiento y desigualdad en América Latina. Universidad Autónoma de Barcelona.

VELASCO, Nora (consultora) (2006): Estadísticas de la Inversión Extranjera Directa en los países de la CAN- Proyecto UE-CAN Estadísticas. El Proyecto en Materia de Estadísticas (ASR/AIDCO/2002/0390).

VILLARREAL, C. (2004). Las teorías de la localización de la inversión extranjera directa (IED): Una aproximación, México, UANL.

PÁGINAS WEB:

Alvarez, Agustín, Barraza, Santiago y Legato, Ana (2009) Información Tecnológica Vol. 20(6) 115-124).

Departamento de Economía-Facultad de Ciencias Sociales-UdelaR-Financiado por CSIC grupo I+D. Informe de país: Perú: políticas hacia el capital extranjero 1990 – 2014. Proyecto: Transnacionalización y desarrollo económico en América Latina.

Desarrollo Económico (publicaciones varios autores)

(html.rincondelvago.com/desarrollo-economico_1.html). Teoría del Estructuralismo o Desarrollismo (html.rincondelvago.com/desarrollo-economico_1.html).

APÉNDICES

APÉNDICE 1

PERU: PRODUCTO BRUTO INTERNO 2000 - 2015

(Millones de Soles y Dólares - Var % PBI Real)

Año	PBI Nom (S/.)	PBI Real (S/.)	T/C	PBI Nom (\$)	PBI Real (\$)	PBI Real (\$) Var %
2000	180,584	222,207	3.490	51743.27	63669.54	
2001	182,527	223,580	3.508	52031.64	63734.20	0.10
2002	192,691	235,773	3.518	54772.88	67019.03	5.15
2003	204,337	245,593	3.479	58734.41	70592.88	5.33
2004	227,935	257,770	3.414	66764.79	75503.75	6.96
2005	250,749	273,971	3.297	76053.69	83097.10	10.06
2006	290,271	294,598	3.275	88632.37	89953.54	8.25
2007	319,693	319,693	3.129	102170.98	102170.98	13.58
2008	352,719	348,923	2.926	120546.48	119249.15	16.72
2009	363,943	352,584	3.012	120831.01	117059.77	-1.84
2010	416,784	382,380	2.830	147273.50	135116.61	15.43
2011	473,049	407,052	2.750	172017.82	148018.90	9.55
2012	508,131	431,273	2.640	192473.86	163360.98	10.36
2013	543,670	456,366	2.700	201359.26	169024.29	3.47
2014	570,780	467,276	2.840	200978.87	164533.73	-2.66
2015	602,527	482,862	3.190	188879.94	151367.26	-8.00

Fuente: BRCP y MEF
Elaboración propia

ANEXOS

Tabla 1. Algunos indicadores de la Inversión Extranjera Directa, 1970-2002 (UNCTAD data Base).

		Tabla 1									
		Algunos indicadores de la IED, 1970-2002									
		(En millones de dólares)									
País / Grupo	Concepto / años	1970	1971-1975	1976-1979	1980-1985	1986-1989	1990-1995	1996-1999	2000	2001	2002
			Prom Anual								
Mundial	Entradas de IED	12,938	20,404	31,451	58,836	145,653	224,945	657,996	1,392,957	823,825	651,189
	Salidas de IED	14,141	21,806	39,860	47,949	161,329	255,010	663,107	1,200,783	711,445	647,363
	Acum entradas		-		825,068	1,401,320	2,367,825	4,110,682	6,146,656	6,606,698	7,122,350
	Acum salidas		-		627,422	1,174,936	2,247,802	4,030,996	5,991,756	6,318,861	6,866,362
Países Desarrollados	Entradas de IED	9,477	15,262	23,575	40,422	120,657	146,216	447,046	1,120,528	589,379	460,334
	Salidas de IED	14,110	21,582	39,226	45,205	151,250	222,710	595,396	1,097,796	660,558	600,063
	Acum entradas				464,609	930,044	1,642,468	2,648,602	3,988,075	4,277,195	4,594,850
	Acum salidas				556,495	1,077,641	2,039,477	3,472,038	5,154,968	5,487,592	5,987,746
Países en Desarrollo	Entradas de IED	3,461	5,142	7,860	18,387	24,862	72,702	190,891	246,057	209,431	162,145
	Salidas de IED	30	224	619	2,737	10,062	32,030	65,106	99,052	47,382	43,095
	Acum entradas				360,451	470,301	708,208	1,380,322	2,029,412	2,173,769	2,339,788
	Acum salidas				70,926	97,252	204,465	547,288	817,450	806,524	849,464
EE.UU.	Entradas de IED	1,260	2,046	5,175	18,916	55,827	40,829	161,416	314,007	143,978	30,030
	Salidas de IED	7,590	10,003	16,517	11,582	26,500	58,150	130,148	142,626	103,764	119,741
	Acum entradas				133,783	291,872	453,464	753,502	1,214,254	1,321,063	1,351,093
	Acum salidas				220,015	331,421	546,103	960,084	1,293,431	1,381,674	1,501,415
México	Entradas de IED	323	470	835	2,131	2,004	6,133	12,282	15,484	25,334	13,627
	Salidas de IED	..		3	62	112	288	996	984	846	969
	Acum entradas				13,878	23,428	33,970	61,098	97,170	140,376	154,003
	Acum salidas				3,715	4,306	5,455	8,049	11,098	11,944	12,425